

152,7

&gt; FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US\$ MILHÕES)

## Comutação fixa

**Sobre o mercado de comutação fixa o que se tem** dito, há alguns anos, é que a planta brasileira de telefonia tradicional, de tecnologia TDM (*Time Division Multiplexing*), está estagnada e que os investimentos das operadoras vêm sendo realizados na implantação da chamada rede de próxima geração, a NGN (*Next Generation Network*), cujo processo de migração os fornecedores esperam ver finalmente deflagrado a partir da segunda metade de 2007. De fato, o número de acessos em serviço (telefones em uso) anda abaixo de 40 milhões desde 2003 para um total de 50 milhões de instalações, segundo dados da Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações). Entretanto, a afirmação de que, em 2006, a rede TDM não gerou boas oportunidades de negócios para os principais fornecedores de soluções que operam no mercado brasileiro é apenas parcialmente verdadeira. As seis empresas com negócios no segmento e cujos balanços foram analisados pelo *Anuário Telecom 2007* registraram queda de 6,8% na receita líquida, em relação a 2005. Mas, considerando a timidez do mercado, o resultado ainda foi bastante razoável: US\$ 152,7 milhões. A Trópico não se queixa. O diretor-presidente da empresa, Raul Del Fiol, conta que boa parte dos contratos fechados no exercício está relacionada à instalação de novas centrais telefônicas, para suprir projetos pontuais, relativos, por exemplo, à cobertura de alguma área não atendida pela operadora ou à substituição de equipamentos em operação na planta. Assim é que, segundo

ele, a Trópico aumentou de 20% para 25% a participação no mercado de telefonia TDM. O executivo acredita que a Trópico se beneficiou da decisão de outros fabricantes, de descontinuar a produção de centrais TDM.

Mas não foi apenas isso que conspirou a favor da empresa. As operadoras também procuraram fazer ajustes na planta de telefonia, para reduzir os custos operacionais e, assim, eliminaram a diversidade tecnológica (grande número de centrais de diferentes fabricantes) e diminuíram a quantidade de pequenas centrais instaladas na rede. Como resultado, não precisam mais contar com pessoal especializado nas diferentes plataformas e nem manter em estoque os equipamentos de vários fabricantes.

Na Trópico, do faturamento líquido de US\$ 22,2 milhões, apurado no segmento, em 2006 – e que representou aumento de 32,8% em relação ao ano anterior –, 30% foram gerados graças a projetos de rede cujo objetivo era a redução dos custos operacionais. A comercialização da solução Vectura, compatível com as tecnologias TDM, NGN e IMS (*IP Multimedia Subsystems*) na mesma plataforma de *hardware*, foi responsável por 20% da receita. Os serviços de suporte técnico participaram com 20% e o desenvolvimento de *software* de apoio à operação da rede, com 30%.

Em 2007, a Trópico vislumbra a possibilidade de fornecer centrais de telefonia TDM para outros países da América Latina. A portabilidade numérica deve movimentar os negócios no segmento de comutação fixa. Del Fiol prevê a necessidade de alterações nos programas das centrais, o que demanda tempo e dinheiro. Outro fator crítico é que muitas centrais telefônicas estão instaladas em localidades distantes, sem acesso remoto. “As operadoras terão que começar a trabalhar agora para cumprir as exigências da Anatel, de implementação da portabilidade no segundo semestre do próximo ano”, imagina.

Os projetos da NEC do Brasil na área de TDM limitaram-se à implantação de módulos adicionais para expansão de troncos de telefonia e alinhamento das centrais instaladas na planta das operadoras. Entretanto, os contratos somaram valor significativo, representando 80% da receita obtida em comutação fixa, da ordem de US\$ 8,1 milhões em 2006. O presidente da companhia, Paulo

### As Maiores

Ericsson

91.678,46

Nortel Networks

23.923,20

Trópico

22.279,87

&gt; Por receita líquida no segmento (US\$ mil)

Castelo Branco, calcula que 10 a 15% dos negócios em comutação fixa resultaram do fornecimento de equipamentos de acesso para a rede NGN, o que inclui portas de acesso para Voz sobre IP (VoIP) – a grande aposta da NEC do Brasil a partir de 2007. “Muitos projetos de NGN estão em fase de maturação nas operadoras e a expectativa é de que as primeiras contratações aconteçam a partir de julho”, diz ele.

O faturamento bruto da empresa no exercício 2006, considerando toda a operação, foi da ordem de US\$ 154,8 milhões, resultado inferior aos US\$ 200 milhões contabilizados em 2005. A retração, em parte, é atribuída à decisão de redirecionar as vendas contabilizadas, de modo a formar a carteira de pedidos da NEC Solutions Brasil, empresa criada em meados de 2005 para operar nos segmentos corporativo e de governo. Mas o fraco desempenho do setor industrial de telecomunicações em 2006 também contribuiu, de maneira decisiva, para a queda da receita bruta da NEC do Brasil. Em compensação, a empresa aumentou os negócios graças ao desempenho da área de serviços, responsável por 34,2% da receita auferida em 2006. O lucro líquido cresceu sete vezes em relação ao exercício anterior.

A Ericsson acredita que o mercado de comutação fixa ficará mais interessante quando os usuários brasileiros tiverem acesso a novos serviços de valor agregado. O diretor de tecnologia e produtos, Paulo Bernardocki, cita como exemplo o IPTV, que depende de regulamentação da Anatel. Mas, para que isso aconteça, serão necessários investimentos na renovação da planta de telefonia do país, o que implica substituição das atuais centrais de comutação em uso por outras mais avançadas, baseadas na tecnologia NGN. A migração é uma promessa para 2007.

Essas ações, somadas à expansão da oferta de Internet banda larga, que foi alvo principal da estratégia das operadoras em 2006, prometem movimentar os negócios no segmento de comutação fixa este ano. A Ericsson pretende tirar proveito das recentes aquisições que fez no mercado mundial para explorar de maneira mais agressiva essa área. Em fevereiro, a Ericsson arrema-

tuou a Tandberg Television, fornecedora de soluções de IPTV. Antes, no final de 2006, assumiu o controle da Redback Networks, fabricante de roteadores de banda larga que suportam serviços IP de voz, dados e vídeos, em uma transação avaliada em US\$ 1,9 bilhão. A Redback tem na carteira de clientes 700 operadoras de telefonia de 80 países.

Em 2006, as vendas de centrais de comutação representaram em torno de 15% do faturamento da Ericsson no país. Mas, em 2007, o cenário parece ser ainda mais promissor. O diretor de tecnologia e produtos acredita que as operadoras não terão mais como adiar os investimentos na modernização da planta de telefonia e, conseqüentemente, o lançamento de novos serviços aos usuários para gerar negócios. “Quando forem regulamentados, no Brasil, os serviços de IPTV serão a principal fonte de receita da Ericsson, na área de comutação fixa”, aposta Paulo Bernardocki, que também vislumbra boas oportunidades de negócios com o gerenciamento da operação das redes das teles.

A Intelbras, cujo parque fabril, localizado na cidade de São José (SC), tem capacidade para produzir 500 mil centrais telefônicas por mês, registrou, em 2006, crescimento de 18% em relação ao exercício anterior. O índice, que atendeu às expectativas iniciais, é resultado de uma agressiva política de preços praticada ao longo do ano passado e da otimização dos processos produtivos. As exportações pesaram 10% no faturamento da área de comutação fixa, que, por sua vez, representa 40% do total dos negócios da companhia. Com filial no México, a empresa opera nos países do Mercosul, bem como no Chile, Peru e Colômbia.

Em 2007, a expectativa é crescer 19%. Mas, de olho no futuro, a Intelbras quer ir além. A empresa acaba de inaugurar a Itec, universidade corporativa, criada para treinar e fornecer certificação técnica à rede de revendedores, distribuidores e técnicos que representam a marca, espalhados pelos mais de sete mil pontos de venda, país afora. O espaço, que abriga seis laboratórios e funciona na sede da Intelbras, custou o investimento de US\$ 150 mil.