Infra-estrutura

157

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US$ MILHÕES)

Em 2006, a receita contabilizada pela indústria de antenas, torres e sistemas de infra-estrutura para telecomunicações, estacionada em US$ 157 milhões, ficou 9,5% abaixo da registrada no exercício anterior. O resultado já era esperado pela maioria das 17 empresas com balanços analisados pelo *Anuário Telecom 2007*: as operadoras reduziram de forma significativa o ritmo de expansão da rede de telefonia, deixando aos fornecedores nada mais que a esperança de melhores negócios a partir da migração da Vivo para a tecnologia GSM – uma promessa que, no final das contas, não se cumpriu.

Em operação há 30 anos, a Indel, paranaense com sede em Maringá, não tem motivos para comemorar. Fabricante de sistemas chaveados, utilizados para manter a continuidade do funcionamento da linha telefônica mesmo em condições adversas, como nos dias de chuva, por exemplo, coleciona resultados ruins nos últimos anos. Em 2006, por causa da retração dos investimentos por parte das operadoras móveis e fixas, a receita líquida da empresa recuou mais de 50%. "Os preços praticados no mercado caíram pela metade em comparação com três, quatro anos", queixa-se Elisângela Aparecida Bulla, gerente do Departamento de Coordenação de Vendas.

O cenário começou a ficar sombrio em 2002, quando a indústria se viu obrigada a diversificar, prestando serviços de manutenção – atividade que passou a ser executada por outra empresa, a Indel Engenharia, criada especialmente para isso. Ao mesmo tempo, passou a comercializar produtos para automação, controle de acesso e segurança, sistemas de monitoramento, entre outros itens. A expectativa é de que, no período de dois a três anos, eles representem até 60% do faturamento da Indel, projeta Elisângela. Há demanda gerada pelo governo, pelas operadoras, empresas de energia elétrica, bancos e escolas, diz ela. Hoje, a Indel já mantém 25 clientes na carteira e aposta nesse filão de mercado para crescer de 5 a 7% em 2007.

Atualmente, os sistemas chaveados respondem por 40% do faturamento da Indel. As exportações, em especial para a América do Sul e América Central, representam 30% do volume de negócios realizados pela companhia. Elisângela lembra que a queda das vendas de sistemas chaveados não ocorre apenas no Brasil. Isso aconteceu também nos países vizinhos. A tendência, diz ela, é esse mercado continuar em baixa ou manter-se estabilizado nos níveis atuais, o que explica a estratégia da Indel, de diversificar a linha de produtos.

A Andrew, cuja receita líquida, em mais de 50%, vem da venda de produtos para infra-estrutura, apresentou crescimento inferior a 1%. Mas, considerando a operação inteira, o que inclui a produção de cabos coaxiais, terminou o exercício passado com resultado 25% melhor em relação a 2005, graças a contratos

As Maiores

Andrew	50.730,68
Alcatel-Lucent	33.298,57
Bimetal	15.869,42

> Por receita líquida no segmento (US$ mil)

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Seccional	2.029,60	-0,37	29,96	54,17	5,11	0,00
Baterias Moura	793,30	27,33	5,00	20,00	5,00	8,00
Andrew	234,60	0,08	0,00	16,40	2,21	11,63

Paulo Emmanuel de Abreu Jr.
diretor-presidente

Os projetos de telefonia móvel em regiões afastadas devem aquecer a demanda em 2007.

divulgação

firmados com operadoras do Brasil e de outros países da América Latina. De acordo com Sylvio Cid Peres, vice-presidente de vendas para a região, 2006 foi um dos melhores anos para Andrew.

Especificamente na área de antenas, os negócios têm evoluído de forma satisfatória desde 2004. A exemplo do que aconteceu no segmento de fios e cabos, a empresa beneficiou-se do aquecimento de demanda no último trimestre de 2006, graças à implementação da rede GSM da Vivo, instalando, aproximadamente, 6 mil estações rádio-base (ERBs). Assim, tanto no Brasil como nos demais países da América Latina, foi muito requisitada para substituição de antenas, a fim de otimizar o sinal e melhorar a qualidade de transmissão.

O resultado positivo da Andrew é atribuído, por outro lado, aos crescentes investimentos na cobertura *indoor* nos países que apresentam alto índice de penetração de celular, a exemplo do Chile, porque é uma forma de as operadoras buscarem algum diferencial em cenário de forte concorrência. A implementação de projetos do gênero fez aumentar a demanda por produtos eletrônicos, que é outro braço importante da operação da Andrew em nível mundial, conta Peres.

A Knürr, fabricante de sistemas de *rack*, gabinetes e sistemas de resfriamento para equipamentos de TI e de telecomunicações, passou por transformações ao ser incorporada em janeiro de 2006 pelo Grupo Emerson, conglomerado internacional com atuação em vários ramos da atividade econômica. De acordo com Sérgio Nagali, gerente de vendas de telecom, a aquisição abriu novos horizontes para a Knürr, que passou a utilizar a infra-estrutura do Grupo Emerson para atender os clientes que não faziam parte da carteira da companhia.

A incorporação é vista, também, como oportunidade para expandir os negócios no setor de telecomunicações, que respondeu por 60% do faturamento em 2006. "O mercado de telecomunicações ficou estável, mas, com a chegada do Grupo Emerson, nossas vendas cresceram 16%", revela Nagali. O resultado, diz ele, superou a projeção inicial, de crescer 10% no perí-

A Seccional mantém a rentabilidade

Fabricante de estruturas verticais, o que inclui torres e postes para operadoras fixas e móveis, além de equipamentos para outros setores, como o de energia, a paranaense Seccional Brasil, com sede em Curitiba, é, pela segunda vez consecutiva, eleita pelo *Anuário Telecom* a melhor empresa no segmento. E não por acaso. Num ano difícil, a receita líquida, de US$ 7,4 milhões, encolheu 0,37%. Mas a rentabilidade das vendas chegou a quase 30%, comemora o diretor-presidente Paulo Emmanuel de Abreu Jr. A reação só foi possível porque, segundo o executivo, depois de investir, ao longo de três anos, em média, 28% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento, em 2006 a empresa soube capitalizar todas as oportunidades de negócios surgidas. Por exemplo, a reforma da rede da Vivo, que decidiu aderir à tecnologia GSM (*Global System for Mobile Communication*). A participação da Seccional no projeto consistiu no fornecimento e instalação de rádios e antenas.

Abreu espera, entretanto, dias muito melhores no segundo semestre de 2007. O aquecimento da demanda por estruturas verticais destinadas à montagem da rede de celular para atender as localidades distantes não cobertas pelas operadoras deve se refletir positivamente nos negócios, ele acredita. Assim, na pior das hipóteses, a Seccional pretende repetir o desempenho de 2005. Uma das iniciativas, já em curso, é o projeto Minas Comunica, que pretende beneficiar 2,5 milhões de pessoas em 412 cidades mineiras até 2008. As três operadoras que venceram o leilão – Oi, Claro e Telemig Celular –, devem investir cerca de US$ 80 milhões no projeto. Aos 27 anos de operação, plantada na Cidade Industrial de Curitiba, numa área de 60 mil metros quadrados, a Seccional já conta mais de 75 mil estruturas instaladas.

A instrumentação de alta tecnologia

O segmento de instrumentação e testes apresentou bom comportamento em 2006, graças, especialmente, ao desenvolvimento de novas tecnologias, como TV Digital, WiMAX e a rede terceira geração (3G), e dos investimentos na otimização das redes das operadoras.
Dario Akao, diretor de marketing da Agilent Technologies, calcula que o volume de negócios realizados nesse segmento cresceu mais que o PIB brasileiro. "As empresas buscam sempre melhorar a qualidade dos produtos e serviços", justifica.
Akao considera que 2006 foi um ano de mudanças importantes. A companhia diversificou a atuação e passou a explorar novos nichos de mercado, como o de instrumentos de mão, para o qual oferece uma família completa de soluções como multímetros, osciloscópios, analisadores de espectro, equipamentos para Voz sobre IP (VoIP) e IPTV, entre outros. "Nós consolidamos o processo de reestruturação e nos tornamos uma empresa essencialmente de soluções de teste e medição", resume Dario Akao. Os investimentos da empresa foram canalizados para a área de teste, o que resultou na ampliação do catálogo de soluções, com o lançamento de dez novos produtos a cada trimestre.

O cenário que se desenha para 2007 é promissor, avalia o executivo. As tecnologias que foram alvo das atenções no setor de telecomunicações em 2006 devem continuar alimentando a demanda por instrumentos de teste e medição. Além disso, o câmbio favorece a importação de produtos. Ainda assim, a expectativa da empresa é crescer 10%.
A Intel trabalhou no desenvolvimento do processador utilizado nas plataformas que suportam a tecnologia WiMAX. Os produtos foram certificados, o modelo de negócio definido e os *players* selecionados (a Parks entra como fabricante dos equipamentos, a Poxim, dos Estados Unidos, como licenciadora da tecnologia e a Intel como a fornecedora do *chip*). Mas o tão esperado leilão das faixas de freqüência não aconteceu. Agora, a empresa se dedica a uma nova fase do projeto: o desenvolvimento do processador que irá permitir o WiMAX móvel, cujo processo de certificação dos equipamentos está em andamento. O lançamento do PC Card, que permitirá o acesso às conexões WiMAX em qualquer dispositivo (PC, *notebook*, celular, etc.) está previsto para o terceiro trimestre de 2007. O parceiro da empresa Intel na iniciativa é o CPqD.

odo. A comercialização de sistemas para refrigeração *outdoor* de ambientes foi um dos principais vetores de crescimento em 2006.
Em 2007, a Knürr aposta em nova abordagem tecnológica. A ênfase, agora, é a oferta de sistemas de refrigeração *indoor*. Desenvolvidos com base na tecnologia Coolterm, que, segundo Nagali, já é mundialmente consagrada, eles permitem o gerenciamento da temperatura dentro dos gabinetes configurados em *rack* até o limite de 22 mil watts por gabinete. "Os equipamentos de TI e de telecomunicações estão ficando cada vez mais compactos, aumentando a geração de calor dentro dos gabinetes num nível em que os sistemas de refrigeração do ambiente externo não conseguem atenuar", explica. A Knürr planeja fabricar esses sistemas no país, na planta de Boituva, interior de São Paulo. O público-alvo são as operadoras de telefonia móvel e fixa (algumas delas, como Vivo, Brasil Telecom, GVT, Oi/Telemar e Telemig Celular já são clientes), bancos e grandes fabricantes de servidores.
Num mercado superdisputado, a saída é buscar maneiras de se destacar perante a concorrência. A mais eficaz, sobretudo no caso das empresas de menor porte, é trabalhar com soluções sob encomenda e em prazos de execução cada vez mais curtos, especialidade, por exemplo, da paulistana Ecotel Telecom e da paranaense HSV.