

Componentes, partes e peças

US\$ 131,2 milhões

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

O ano de 2007 para o setor de componentes, partes e peças trouxe poucas oportunidades de crescimento, que umas poucas empresas puderam aproveitar. A Clamper, especializada na oferta de protetores de redes para diferentes segmentos, não vendeu o planejado em 2007 e credita o mau desempenho à reestruturação interna, que envolveu novos funcionários e investimento em sistemas e treinamento.

Ailton Ricaltoni Lobo, diretor presidente da empresa, não tem idéia dos fatores que podem ter influenciado as operadoras a comprar menos protetores de rede, cujo preço vai de R\$ 5,00, no caso dos modelos mais simples, a R\$ 3 mil. Mas Ailton já mudou de estratégia após a redução da demanda. Neste ano, prevê lançar um produto no varejo, batizado de iTerra: é uma espécie de pára-raios. Ele ainda desenvolve um protetor de cabo em parceria com uma operadora para operadoras de serviços multimídia (telefonia, banda larga e TV). Ailton também resolveu ampliar a atuação em outros mercados e já exporta quase 10% do faturamento para cerca de 14 países, entre eles o México. O presidente da Clamper estima que, em 2010, a exportação represente 40% da receita da empresa brasileira.

Enquanto a Clamper busca mercados no exterior, a Hellemanntyton, de origem inglesa que tem tradição no ramo elétrico, investe desde 2007 no interior do Estado de São Paulo, em eventos e treinamento de canais para divulgar a linha de produtos subdividida em duas áreas: conectividade (cabos, bastidores para cabos e

software) e gerenciamento de infra-estrutura (equipamentos e soluções de testes). Anderson Sato, gerente de vendas da Hellemanntyton, responsável pela área de cabling, conta que a estratégia permitiu acordo com os distribuidores TeoNetwork, Fênix e Energética, além de representar um salto de 60% na receita da divisão de telecomunicações no ano de 2007. Por isso, a estratégia continua e visa conquistar mais seis distribuidores e certificar uma boa parcela dos mais de 150 canais de receita da Hellemanntyton especializados no ramo elétrico. Anderson admite, entretanto, que o desafio para os próximos anos é grande, já que a empresa é considerada caçula na área de cabeamento em relação aos concorrentes, Furukawa e Panduit. Mas Anderson se acha em vantagem: a Hellemanntyton vende uma linha de produtos bem completa; vai das etiquetas de identificação, passa pelas impressoras de etiquetas, termina no software de gerenciamento de toda a rede cabeada.

Outra aposta da Hellemanntyton é no desenvolvimento de novas soluções, como o software ID, que gerencia toda a instalação de rede, e o software MMS, que verifica a qualidade de redes VoIP. Fabio Marchiori, engenheiro de sistemas responsável pela divisão de infra-estrutura, ainda ressalta que o cenário econômico contribuiu muito para a venda dos equipamentos de testes importados.

A Intel, reconhecida mundialmente pelo foco em inovação, também aposta em novas soluções para faturar no mercado brasileiro na área de telecomunicações. Américo Tomé, gerente de novas tecnologias da Intel para América Latina, revela que já está negociando com operadoras locais para o uso do processador Intel Atom, projetado para os dispositivos móveis com acesso à Internet, tratados pela sigla MID (*mobile internet digivice*) pela Intel e lançado recentemente no mercado mundial. Ele acredita que, em 2009, o MID estará entre os aparelhos conhecidos como *smartphones* vendidos pelas operadoras de telefonia celular no Brasil.

Outro esforço da Intel neste ano é na área de infra-estrutura de redes, que exigem alto consumo de processamento; é o caso de empresas como Itautec, IBM e HP, além do setor de *datacenters*.

As Maiores

Intel do Brasil

100.081,35

Hellemanntyton

17.111,86

Clamper

2.676,42

> Por receita líquida no segmento (US\$ mil)