

Comutação fixa

US\$ **168,8** milhões

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

Um dos segmentos mais atentos na cadeia de valor

de telecomunicações é o de comutação fixa. A principal razão disso é que a tecnologia tende a ser substituída pelas máquinas conhecidas pela sigla de NGN (*next generation network*), conceito difundido desde 2000. Até pouco tempo atrás, o conceito era difundido, mas as operadoras compravam pouco. Isso mudou.

Rogério Loripe, vice-presidente de redes da Ericsson, acredita que os clientes de telefonia fixa vão requerer novos serviços de voz como conferências, VoIP, siga-me e, a partir disso, a modernização terá um espaço mais relevante na agenda dos grandes grupos. Pelo menos essa é a estratégia da Ericsson desde 2006, quando começou a adquirir empresas especializadas (como Redback, Marconi e Entrisphere) para oferecer uma solução de rede completa às operadoras.

Rogério conta que a expectativa do ano passado era de que a obsolescência das redes, atrelada ao alto custo de manutenção, estimularia a modernização, mas a demanda não correspondeu à aposta da Ericsson. Houve vendas, mas o ano de 2008 apontou uma curva de adoção melhor. Vivo, Brasil Telecom e Embratel fecharam contratos na área de transmissão com soluções Marconi, enquanto GVT e Embratel compraram roteadores inteligentes da Redback. Já no ano de 2009 a previsão é de que haverá a tão esperada IPTV, o que demandará alta capacidade de tráfego na rede fixa e, com isso, a modernização das redes atuais de telefonia fixa devem,

enfim, ser migradas gradativamente para as chamadas soluções inteligentes ou NGN.

Segundo os executivos do setor, os comutadores fixos só são comprados em caso de manutenção e suporte. É por isso que quem tem mais equipamentos na planta de telefonia atual ainda fatura muito. José Fernando Camiel, diretor comercial da Trópico, afirma que 20% da planta de telefonia fixa do Brasil utiliza comutação da Trópico, o que lhe permite fechar contratos com os três grandes grupos de telecom. Os equipamentos são responsáveis por 25% da receita da Trópico, informa José Fernando. Ele conta que desde 2002 a Trópico aposta na camada de aplicativos, oferecendo também plataformas de gestão e controle para redes. No fim do ano de 2006, a Trópico resolveu investir na oportunidade de venda da portabilidade numérica, visto que havia especulações de fusão da Oi com BrT, e que houve a invasão da Telmex na telefonia fixa — fatos que provocaram tumulto entre os grandes compradores. A aposta deu certo e a Trópico vendeu solução para Oi, Telefônica e GVT e a previsão de receita em 2008 saltou de R\$ 120 milhões para R\$ 220 milhões. José Fernando não vê oportunidades como essa daqui para a frente, mas também prevê que as vendas das plataformas inteligentes se tornarão mais representativas a partir de 2009, e a idéia é ter clientes aqui e em outros países da América Latina, onde a solução já está sendo testada.

Augusto Firmato, CTO da Alcatel-Lucent no Brasil, também acredita na força das NGNs e explica que o ciclo natural da adoção das tecnologias segue a curva S, que começa no ritmo lento como foi até agora e de repente tem uma explosão. Segundo ele, o momento de efervescência chega em 2009.

No ano de 2007, a Alcatel-Lucent também montou uma estratégia parecida com a da Trópico, porém, em outra oportunidade regulatória: a bilhetagem por minuto, que gerou contratos com Brasil Telecom, Oi e Telefônica. Também focou na portabilidade numérica, com soluções de rede e sinalização e atribui o crescimento de 2007 para 2008 à portabilidade, e de 2008 para 2009 à transformação das redes convencionais.

As Maiores

Ericsson
99.734,01

Trópico
36.306,27

Alcatel-Lucent
14.255,46

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