

Equipamentos para redes

US\$ 853 milhões

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

A enorme demanda por acesso à Internet de alta velocidade continua apontando, no Brasil, a direção dos investimentos dos grandes fabricantes de equipamentos para redes de comunicação. A intenção é clara: responder à expectativa dos assinantes. No ambiente corporativo, em aplicações de negócio, ou no ambiente doméstico, nas atividades profissionais e de lazer, pouco importa; os clientes exigem aplicações convergentes de voz, dados e imagens. De preferência, a custos reduzidos.

Na lista das grandes marcas, a Cisco prefere, ela mesma, acompanhar o movimento do mercado, para maior segurança na tomada de decisão. A 9ª edição do Barômetro Cisco da Banda Larga revela que o número de conexões de banda larga fixa, ultrapassando a marca de 9 milhões, cresceu 34% somente no primeiro trimestre do ano de 2008, em comparação com igual período de 2007.

No espaço de apenas um ano, registraram-se 2 milhões de novas conexões. No mesmo ritmo, até 2010, serão 15 milhões de acessos. Devagar, mas sempre, a banda larga por dispositivos móveis também avança: no final de março deste ano, já era de 1,1 milhão o número de usuários — 45% maior em relação ao trimestre imediatamente anterior (outubro-dezembro de 2007). “Nós vamos bater a meta de 10 milhões em 2008, facilmente, ao mesmo tempo em que a previsão de 15 milhões, para 2010, é cada vez mais plausível”, diz Pedro Ripper, presidente da Cisco do Brasil.

Um fator que, na Cisco, ratifica os planos de investimentos é a visível expansão das faixas de velocidades mais altas. Isso, segundo Pedro, revela o interesse do assinante em transmissões de vídeo e música via Internet, o que aumenta a necessidade de banda, agora plenamente atendida com acesso pleno à tecnologia 3G. O estudo apurou que a faixa de velocidade de maior expansão foi a superior a 1 Mbps. Com 29,9% de participação no mercado, concentrou 54% dos novos acessos. Em apenas um ano, cresceu 73%. A faixa de 512 kbps a 1 Mbps, encolhendo, apresenta 31,4% de participação, enquanto as conexões até 512 Kbps têm 38,7% do mercado.

No ano passado, na qualidade de maior empresa no segmento, por receita líquida, a Cisco do Brasil faturou US\$ 397 milhões, bem distante da segunda colocada, a Alcatel-Lucent, com receita líquida de US\$ 142,5 milhões e mais ainda da AsGa (*veja o texto ao lado*). Em escala mundial, a Cisco repete o desempenho em 2008. No terceiro trimestre fiscal, encerrado em 26 de abril de 2008, a Cisco registrou vendas líquidas no valor de US\$ 9,8 bilhões. O lucro líquido era de US\$ 1,8 bilhão.

A Alcatel-Lucent conseguiu consolidar a posição de vice-liderança nesse mercado. Ela se transformou na maior empresa de redes fixas, satélites, software de autenticação e redes móveis CDMA. Ela é também um dos mais importantes fornecedores de equipamentos GSM e, ainda, referência em serviços de integração, operação e manutenção, com forte acento na área de software de gerenciamento e segurança.

Com tudo isso e uma boa carteira de clientes no Brasil, a Alcatel-Lucent tinha tudo para chegar bem mais perto da Cisco. Mas a empresa passou por uma crise, e passa agora por um processo de reformulação.

Na terra dos gigantes, em 2007, as nacionais viram surgir, pela primeira vez, em dez anos, a oportunidade concreta de crescimento ante a concorrência. O Ministério das Comunicações e o Ministério da Ciência e Tecnologia selecionaram a AsGa, a Digitel, a Lithustech, a Padtec, a Pléiades e a Optolink como candidatas à absorção, dentro do projeto Giga, da tecnologia que lhes permitirá prestar serviços às operadoras em projeto de convergência tecnológica de redes IP e redes ópticas de alta velocidade. A seleção baseou-se na avaliação de capacidade técnica, desempenho financeiro e modelo de gestão das empresas nacionais. O projeto Giga, que recebeu investimento de R\$ 55 milhões do Funttel (Fundo para Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações), é resultado de parceria do CPqD (Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações) com a RNP (Rede Nacional de Ensino e Pesquisa). Inicialmente, montou plataforma de teste que conecta cerca de 20 instituições brasileiras numa distância de 750 quilômetros.

José Ripper
presidente

Diversificação como
“medida de segurança”.



divulgação

A AsGa diversifica e se põe acima de turbulências

Quando tudo parece perdido, lá vem a AsGa para provar que não. Assim foi em 1989, quando a fabricante de placas e componentes de comunicações por fibras ópticas e de transmissão digital foi apanhada no contrapé pela abertura do mercado. No governo Collor, a AsGa, criada em 1980, viu a rentabilidade se aproximar do zero.

Na época, exorcizou a crise escolhendo a alternativa dos equipamentos de acesso a redes. Mas, pouco depois, a despeito de ser esse um segmento bastante promissor, à primeira vista, preferiu a diversificação para valer, entrando no segmento dos sistemas de radiocomunicação, analógica e digital.

“Foi medida de segurança”, explica o presidente, José Ellis Ripper Filho, que hoje calcula em 50% a participação de cada uma das duas áreas de negócio.

A AsGa, por conta da natureza da operação, segundo ele, paira acima das crises — norte-americana, cambial e do petróleo.

“Ao contrário, se a crise influir no nosso desempenho, será para melhor, porque o investimento em telecomunicações, em última

análise, ajuda na redução de custos”, diz Ripper. Mas, com certeza, a tática da diversificação, ele admite, trouxe o adicional de tranqüilidade de que a empresa precisava para dar um salto de qualidade, na direção do crescimento. No ano passado, faturou US\$ 20,7 milhões — receita 50% maior, em relação a 2006. E deve repetir o índice em 2008.

Com sede na cidade paulista de Paulínia, parte integrante do Complexo Industrial de Campinas, a AsGa, 100% nacional, ocupa uma área de 5.800 metros quadrados, produzindo tecnologias de comunicações por fibras ópticas e de transmissão digital. No Brasil, a AsGa representa a MVR, empresa com instalações nos Estados Unidos e em Israel, líder no mercado de óptica do espaço livre (FSO), *switches* e conversores de mídia; representa a Loop Telecom, empresa com sede em Taiwan, com vasta linha de produtos de acesso (*mux*, *cross connects*, XDSL e VDSL, entre outros); e a Radwin, especializada em soluções sem-fio ponto a ponto, com equipamentos de banda larga (*carrier class*, em freqüência sub-6 GHz).

As Maiores

Cisco Systems
397.080,00

Alcatel-Lucent
142.554,62

AsGa
20.743,67

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
AsGa	1.409,10	73,99	12,00	38,40	1,32	47,20
PromonLogicalis	1.398,30	16,62	6,19	22,98	1,83	9,07
Nec	1.283,00	9,40	16,58	46,21	2,82	0,00