

US\$ 231 milhões

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

Infra-estrutura

O mercado brasileiro de produtos de infra-estrutura

para redes, segundo os balanços analisados pelo *Anuário Telecom 2008*, obteve receita líquida de US\$ 231 milhões, em 2007, crescendo 47% em relação ao ano anterior. E esse é o conceito que encerra enorme variedade de produtos — antenas e torres, passando pelos sistemas de ar-condicionado e energia, para chegar aos bloqueadores de sinais de linhas celulares, a tentativa de aumentar a segurança nas penitenciárias.

Depois da expansão das redes públicas, pelas operadoras, e da construção de sistemas de suporte aos negócios, no ambiente corporativo, sobrou pouco que fazer. Isso é visível, em especial, no mercado de torres. Depois de explodir na segunda metade da década de 90, hoje, marginal, com as marcas limitadas praticamente a três no Brasil — a BrasilSAT Harald, a Seccional Tecnologia e Engenharia (*veja o texto ao lado*) e a Andrew.

A absorção das atividades desse mercado pelos projetos de construção civil, tanto quanto pelos grandes empreendimentos de telecom no passado recente, virou rotina, segundo relatório da JP Consultores Associados.

Mas esse é também um segmento que não cansa de ensinar aos demais a arte da criatividade.

Se algum segmento sabe como dar a volta por cima, esse segmento é o de produtos de infra-estrutura de apoio para redes.

Agora mesmo, ele se reanima, ante as enormes possibilidades que se abrem a partir da decisão das concessionárias de energia elétrica, tais como AES Eletropaulo, em São Paulo, e Copel, em Curitiba, de usar a infra-estrutura para prover acesso de banda larga à Internet, opção que promete tornar os acessos muito mais baratos do que os acessos com tecnologia mais convencional.

No mínimo, a decisão vai demandar a produção de *modems* especiais, capazes de suportar a convivência dos sistemas elétricos com os de telecom, a custos muito mais baixos.

Hoje, no mercado de importados, os preços variam entre R\$ 400,00 e R\$ 600,00. Nesse sentido, a indústria tem a

favor dela o esforço de pesquisa da universidade. A Federal de Juiz de Fora está desenvolvendo dispositivo 100% nacional, que deve chegar ao mercado pelo preço unitário de R\$ 100,00, capaz de alcançar, na camada física, a velocidade de 500 megabits por segundo, expansível até 750 Mbps. A produção em escala deve começar em 2010.

“A idéia é criar solução de qualidade, feita em território brasileiro e que facilite o processo de democratização do acesso à Internet”, explica o professor Moisés Ribeiro, coordenador do projeto. Para bancar as pesquisas, a universidade recebeu pouco mais de US\$ 1 milhão, desembolsados pela Finep (Financiadora de Estudos e Projetos), além do apoio de empresas privadas.

Fator que também ajuda a manter acesa a chama, nesse setor, é a crescente necessidade de aplicações de segurança, que se renovam conforme a criatividade das pessoas. Bom para a BrasilSAT.

A empresa viu o mercado de antenas e torres encolher, mas, com senso de oportunidade, não perde a chance de aumentar as vendas e ganhar em rentabilidade.

No começo do ano passado, forneceu a tecnologia inovadora de bloqueio de sinal, aplicada ao uso de celulares dentro do Complexo Penitenciário de Piraquara, no Paraná. Inovadora, a solução, segundo o diretor de tecnologia da BrasilSAT, Emílio Abud Filho, incorpora tecnologia antes só encontrada nos satélites geostacionários. O negócio se mostrou tão rentável que a BrasilSAT criou a diretoria de sistemas e soluções prisionais, entregue a Antônio Hallage.

Grande projeto para quem começou o ano muito bem, apresentando nova linha de antenas *off-set* que se aplica às operações de expansão de banda em redes sem-fio (Wi-Fi e WiMAX). Mas o esforço da BrasilSAT também tem sido recompensado na área em que ela mais se destaca — a das antenas.

Em tempo de vacas magras, no final do ano passado, ela fechou o contrato que prevê a venda à Sky de 78.600 unidades para sistemas de TV por assinatura, fabricadas em Santa Cândida, Paraná.

Paulo Abreu Júnior
diretor

A nova estratégia deu certo em 2007 e está dando certo em 2008.



divulgação

A Seccional capitaliza o gosto pela inovação

Vencedora, pela terceira vez consecutiva, do prêmio Destaque do Ano no segmento, a paranaense Seccional Tecnologia e Engenharia sabe que conquistas não caem do céu. A empresa atribui todas elas ao tremendo esforço desenvolvido, no sentido de se destacar pela qualidade dos produtos fabricados.

O reconhecimento maior veio em 2008: a equipe de pesquisa e desenvolvimento, composta de 38 pessoas, registrou, na rigorosa WIPO (World Intellectual Property Organization), de Genebra, Suíça, a patente do sistema que reduz de uma semana, em média, para no máximo dois dias, a montagem de torres de telecomunicações com altura de até 70 metros.

As antenas que estampam a marca STE são feitas de aço patinável de alta resistência à corrosão, o que também aumenta muito a segurança da estrutura. Mesmo assim, todas as estruturas são reforçadas com aço galvanizado. Tudo isso acaba determinando baixo custo de manutenção, outro fator de conquista de clientes, avalia Paulo Emmanuel de Abreu Jr., diretor-presidente da STE. À tecnologia de ponta soma-se a capacitação da equipe, o que se traduz na alta frequência e produtividade dos projetos. A STE fabrica, com tecnologia própria, torres e postes metálicos

para telecomunicação, iluminação e transmissão de energia há 22 anos, na cidade de Itajaí (SC). Especialistas da Seccional Poles, da África do Sul, trouxeram tecnologia para a STE. Eles trouxeram a tecnologia de encaixe telescópico do tipo *slip joint*, um sucesso de vendas hoje.

Em 1986, engenheiros, pesquisadores e investidores vindos de empresas das áreas de aeronáutica e telecomunicações compraram a tecnologia *slip joint* e transferiram a fábrica para Curitiba. O grupo acabou criando a STE, que já tem diversas patentes publicadas, mundo afora, além da tecnologia que agora reduziu o tempo de instalação de torres. Uma delas é a 9606177-4, que permite construir as torres monotubulares de melhor desempenho.

Com a privatização do sistema Telebrás, em 1995, a Seccional soube capitalizar a vantagem das torres monotubulares, que conferem, segundo Paulo Abreu, economia, estética, agilidade de montagem e logística simplificada. "A estratégia da STE, enfim, está dando certo". O ano de 2007, segundo ele, apresentou resultados excepcionais. Em 2008, o grande projeto é ampliar a fábrica. Localizada em terreno de 60 mil metros quadrados, ela hoje produz 150 *sites* por mês; deve passar a produzir 200 *sites*.

As Maiores

Emerson
87.052,68

Andrew
48.027,01

Alcatel-Lucent
38.014,57

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Seccional	2.038,00	5,33	29,84	52,65	3,65	0,00
EquisulGPL Tecnologia	521,80	46,55	6,40	31,35	1,35	28,20
Delta Energy Systems	515,60	8,94	5,26	12,42	2,00	0,00