

US\$ 1,7 bilhão

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

Telefonia móvel

A operadora com a maior base nacional de assinantes precisa começar do zero uma nova rede. O sistema de telefonia móvel do Brasil muda de patamar e passa a ser de terceira geração. Outra operadora começa a entrar no principal mercado do Brasil, o Estado de São Paulo. Esses foram os principais desafios para os fornecedores de infra-estrutura de rede do ano passado para cá. Foram também os fatores que mudaram o cenário dos fabricantes. Alguns ficaram mais fortes, ganharam mais clientes. Outros sentiram a necessidade de se unir para atingir a escala, o custo e o tempo de execução ditados pelas operadoras.

A Vivo iniciou a migração da rede CDMA para GSM no final de 2006, mas foi durante 2007 que todo o investimento na nova rede (R\$ 1 bilhão, no total) começou a ser efetivamente aplicado. A operadora precisou instalar 6 mil estações rádio-base (ERBs) para levar o padrão GSM para cerca de 2 mil municípios em todo o Brasil. Também foi durante o ano passado que a terceira geração da telefonia móvel (3G) começou a ser implantada no Brasil, quando a Claro e a Telemig Celular (adquirida pela Vivo) começaram a investir nas novas redes. Os maiores fornecedores das redes 3G do Brasil foram a Ericsson (core e equipamentos de acesso), Nokia-Siemens (core e acesso) e Huawei (principalmente equipamentos de acesso). Estima-se que apenas a 3G exija a instalação de mais de 10 mil novas ERBs em todo o território brasileiro.

Finalmente, a entrada da Oi no mercado paulista tem agitado o setor de infra-estrutura, com a construção de centrais telefônicas e instalação estimada de 700 a mil novas ERBs apenas na cidade de São Paulo.

Todos esses projetos envolvem uma ampla cadeia de valor — do fornecedor da tecnologia usada no núcleo da rede ao acesso e transporte, inclusive com a parte de construção civil dos prédios, a instalação de antenas, dos sistemas de controle e gerenciamento de rede e, finalmente, dos sistemas que gerenciam o tráfego e o faturamento (*billing*) do cliente na rede.

“Nosso grande desafio foi preparar a empresa para a 3G”, afirma o vice-presidente de redes da Ericsson, Rogério Loripe. No ano passado, a Ericsson, que estima deter 80% do *market share* de core das redes móveis (está presente em sete das nove operadoras móveis), produziu e entregou 5 mil ERBs e 10 mil equipamentos de transmissão de rádio GSM. “Investimos na produção e capacitação”, diz Loripe. A Ericsson produz parte das ERBs localmente. Das 5 mil ERBs fornecidas, mais de mil foram produzidas no Brasil. E mais de 600 pessoas foram treinadas em produção e serviços para a 3G.

Os equipamentos de acesso das redes móveis são de ponta e, portanto, na maior parte dos casos, dependem de importação de componentes. Para o fornecedor desse segmento, a excessiva valorização do real frente ao dólar, no cenário macroeconômico, pode significar a concorrência com importados. “Para nós, os principais desafios”, diz Sylvio Peres, vice-presidente de vendas para América Latina da Andrew, “são a desvalorização do dólar, que torna os importados mais competitivos do que determinados produtos fabricados no Brasil, e a falta de visibilidade de curto e médio prazos sobre as necessidades do setor, que faz com que haja excesso ou falta de alguns produtos.” A Andrew é um dos principais fornecedores das operadoras móveis em cabos, antenas e ERBs.

Opinião diferente tem o executivo da Ericsson, Loripe, para quem a excessiva valorização do real prejudica as exportações da empresa: “O Brasil é exportador e os custos internos sofrem pressão com o fortalecimento do real.”

As Maiores

Ericsson

897.606,13

Motorola

416.751,75

Nokia

272.247,30

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

Mas, a despeito dos investimentos das operadoras, o setor passa por uma contração. E isso tem reflexo direto para o fornecedor: “Ainda que, em volume, os equipamentos representem mais de 40% em relação a 2006, houve diminuição do Capex [*despesas de capital ou investimento*] das operadoras”, analisa o diretor de vendas para a América Latina da Nokia-Siemens, Wilson Cardoso. “Há uma compactação de hardware na infra-estrutura dos novos sites e também uma erosão de preços.”

A Motorola, embora não participe do quadro de fornecedores de produtos e equipamentos para *core* e acesso de redes móveis para a 3G, conquistou o contrato para fornecimento dos equipamentos instalados no cliente (os CPEs, *customer premise equipments*) da rede WiMAX da Embratel. O projeto é composto de 1.018 ERBs para cobrir 160 municípios brasileiros, com investimento de R\$ 175 milhões, para atender o mercado corporativo de pequenas e médias empresas (PMEs), a princípio.

“O mercado se preparou para este ano”, diz o gerente de desenvolvimento de novos negócios da Motorola, José Geraldo de Almeida. “Para a 3G e para o lançamento comercial do WiMAX no Brasil.” A estratégia da Motorola tem como foco a banda larga sem-fio e os produtos de vídeo. Almeida diz que a gestão de redes IP não é complexa. “Essas redes tendem a ser homogêneas.” O importante, diz José Geraldo, é a gestão dos acessos e dos dispositivos da rede.

Os desafios seguintes para este ano e para o próximo se concentram, para a maior parte dos fornecedores, em extrair lucratividade diante de um cenário macroeconômico adverso — real supervalorizado, dólar baixo, aumento da inflação — e em lidar com a pressão das operadoras por preços ainda mais baixos e prazos exíguos.

A relação entre os fornecedores de equipamentos de infra-estrutura de rede e as operadoras mudou. As operadoras querem mais por menos: mais rápido e menos custoso. À medida que o setor móvel se consolida, os fornecedores são obrigados a se capacitar para cobrir a demanda sob pena de perder contratos.

E foi isso que fizeram: eles se credenciaram para vender produtos e serviços, treinaram pessoas, produziram localmente e importaram para cobrir o fornecimento. Desde 2007 e durante este ano, os fornecedores correram para atender os contratos firmados para a 3G, para a migração da rede da Vivo e para a entrada da Oi em São Paulo.

Os próximos passos consistem em estabelecer as bases para, juntamente com as operadoras, rentabilizar essas novas redes. E, claro, apostar em novos fornecimentos. Estima-se que, até 2010, o uso de dados em 3G ultrapasse o uso de voz. Nesse mesmo período, calcula-se que os usuários de banda larga móvel chegarão aos 15 milhões de assinantes, ante os 700 mil atuais. Os fornecedores terão que, novamente, usar todos os recursos — tecnologia, preço, prazos, mão-de-obra qualificada — para entender e atender as novas demandas. Porque, passada a euforia da expansão da 3G e as movimentações naturais do setor, novas demandas terão que ser criadas e, então, novos desafios se colocarão para a indústria da infra-estrutura.

Produtos para redes de telefonia móvel celular

