

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

1.432,4

Telefonia móvel

Na busca pela liderança de mercado, as operadoras do serviço móvel procuram se desdobrar para manter sua infra-estrutura adequada tanto para oferecer novos serviços, quanto para expandir a cobertura. Com isso, naturalmente ganham os fornecedores de infra-estrutura de telefonia móvel, cujo faturamento líquido, de acordo com o Anuário, cresceu nada menos do que 75%, alcançando a marca de US\$ 1,4 bilhão, a segunda maior receita do segmento de produtos.

Em 2005, ao que tudo indica, a toada se mantém no mesmo ritmo. Os contratos para o fornecimento de estações rádio-base (ERBs) para a Claro, Oi e TIM contribuíram para o bom desempenho da Siemens, cuja área de telecomunicações contribuiu com 56% do faturamento líquido do grupo no país que foi de US\$ 2 bilhões.

No segmento de produtos para telefonia móvel, a empresa obteve receita líquida de pouco mais de US\$ 255 milhões. Aluizio Byrro, vice-presidente do grupo e responsável pela unidade de telecomunicações, destaca o projeto da Claro. Já fornecedora da operadora em outros Estados, a Siemens venceu a licitação para implantação da sua rede em Minas Gerais. Iniciado no final do ano passado, o projeto se estende até setembro de 2005.

Na Oi, a Siemens foi escolhida para expansão da rede, na mesma área onde a empresa estava presente, da Bahia até o Rio Grande do Norte. A novi-

dade foi o atendimento no Espírito Santo, onde desbancou a Nokia. Na TIM, venceu a concorrência para o Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Segundo Byrro, a Siemens detém 37% do parque instalado de ERBs, fabricadas na planta industrial de Curitiba (PR). O executivo acredita que a demanda na área de infraestrutura continuará aquecida em 2005.

A Lucent, que tem se posicionado como uma das grandes fornecedoras de plataformas para infraestrutura celular no padrão CDMA, com uma fatia de 42% no mercado mundial, conta com o crescimento da Vivo para aumentar sua participação no cenário local.

A empresa disputa com a Nortel e com a Motorola a condição de principal parceira da operadora no projeto de expansão do CMDA 1xEVDO, que está em curso. Em 2004, de acordo com estimativa do *Anuário Telecom*, a Lucent obteve uma receita líquida no segmento de US\$ 85 milhões, 41% da receita total de US\$ 207 milhões.

No final do ano passado, a Lucent ganhou a licitação para fornecimento em São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, que atendeu com ERBs Flexent Modular Cell 4.0, além de aumentar a capacidade dos centros móveis de *switching*, e firmar contrato para prestação de serviços de manutenção e otimização dos sistemas de radiofrequência. A Vivo tem planos de estender a rede CDMA 1xEVDO para outras 20 regiões metropolitanas ao longo de 2005, um claro indício de que o mercado *wireless* continuará crescendo neste ano, avalia Wagner Ferreira, presidente da empresa.

A Nortel Networks é outro fornecedor Vivo. No último exercício, segundo cálculos do Anuário, a subsidiária brasileira obteve perto da metade de seu faturamento líquido de US\$ 65,4 milhões no segmento. No final do ano passado, a empresa firmou contratos com a Vivo para ampliação da capacidade e da cobertura do CDMA 1xEVDO e do CDMA 1xRTT nas regiões Norte, Sul, Centro-Oeste e na

As Maiores

Ericsson
440.633,04

Nokia
307.940,00

Siemens
255.453,71

O trunking avança e o paging definha

Bahia. Na tecnologia GSM, foi a responsável pela implantação do núcleo da rede GPRS da Claro. Rodrigo Abreu, presidente da empresa, espera que os negócios melhorem ainda mais com o avanço dos serviços de banda larga, a partir da consolidação da rede de terceira geração e da criação de nova faixa de frequência para oferta de novas licenças.

Como parte da estratégia para aumentar a receita, a Nortel desenvolveu o sistema Wi Mesh, uma combinação entre o Wi-Fi e o Wi-Max, duas vedetes do mundo *wireless* em banda larga. Trata-se, segundo Abreu, de uma evolução, pois garante maior alcance nas transmissões de voz e dados. O Wi Mesh será comercializado no mercado brasileiro em 2005. "Estamos fazendo um teste com o sistema, que irá atender tanto as operadoras quanto o mercado corporativo", informa.

A Motorola também fez bons negócios em 2004, garantindo um crescimento de 30% da receita líquida, calculada pelo Anuário em US\$ 1,4 bilhão, 15% dos quais faturados com produtos para infra-estrutura de telefonia móvel. "Quando as operadoras investem em tecnologia, os fabricantes fazem o mesmo", ressalta Maurício Gomes, diretor de soluções de rede da companhia, referindo-se ao investimento de US\$ 5 milhões na montagem de dois centros de pesquisa e desenvolvimento para a criação de aplicações e serviços para operadoras móveis e fixas e para projetos de novas funcionalidades na sua plataforma *softswitch*.

A empresa está fornecendo à Vivo 25 novas centrais *softswitch* – baseadas em comutação por pacotes. Entre as vantagens dessas centrais, Gomes aponta a redução dos custos com energia elétrica e despesas operacionais, além de economia de espaço físico. Essa plataforma, ele compara ocupa cerca de 9 metros quadrados, enquanto a centrais de comutação tradicionais chegam a ocupar até 300. Gomes acredita que, em 2005, haverá uma acentuada migração para esse tipo de plataforma.

Enquanto o nicho de sistemas trunking avança, o de paging praticamente desapareceu. Motivo: o serviço de radiocomunicação (trunking) conquista novos clientes, o de paging definha. Em 2004, o faturamento líquido apurado pelo segmento de sistemas de paging, trunking, radiolocalização e TV por assinatura do Anuário Telecom foi de US\$ 8,9 milhões, com fortíssimo decréscimo em relação ao ano anterior. Marco Arruda, diretor da divisão iDEN da Motorola, diz que o avanço do trunking se deve à renovação tecnológica dos aparelhos e à oferta de novos serviços pela maior operadora do mercado, a Nextel. Compactos e com design mais arrojado, os modelos disponíveis parecem terminais celulares. Sem informar números, o executivo afirma que a Motorola cresceu no segmento. Em 2004, lançou vários modelos, sempre menores e, para este ano, planeja oferecer mais. Entre as inovações dos novos modelos, Arruda destaca a integração de um chipset de GPRS, para aplicações de rastreamento e localização.

Já o pager vem perdendo espaço desde o avanço do celular pré-pago. Nenhum aparelho é fabricado no Brasil. Por isso, a Solution Tecnologia, de São Carlos (SP), vem se concentrando na oferta de soluções de rastreamento baseadas na tecnologia GSM/GPRS. A empresa comercializa o seu estoque de 100 mil pagers que adquiriu de operadoras que encerraram atividades, e faz manutenção dos aparelhos em uso. De acordo com o gerente comercial Marcos Antonio Chiodi, os terminais são utilizados em aplicações que não justificam gastos com celular, como serviços de entrega. Além disso, partes e peças do pager servem para fabricar bloqueadores automotivos, que se popularizaram nos últimos dois anos, mas também perdem espaço para o GSM/GPRS.