

Consultoria e treinamento

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

1.027,1

O advento da convergência no mercado de telecomunicações tem uma conseqüência interessante no segmento de provedores de serviços de consultoria e demais serviços profissionais como integração, instalação, manutenção e *outsourcing*. É uma área de negócios pulverizada, na qual todos os agentes fazem tudo, ou quase, para atender à demanda dos clientes, de sua parte também sempre mais complexa. Com isso, é notória a troca de papéis – e de áreas de geração de receitas – de empresas tradicionalmente fornecedoras de produtos (*hardware* e *software*). Nada disso é um fenômeno típico do mercado local, tampouco chega a ser novidade. Mas é uma boa razão para esse segmento do *Anuário Telecom* ser dos mais concorridos. Nesta edição, classificaram-se como prestadores de serviços mais de 40 empresas.

No ano passado, o faturamento líquido dos integrantes desse segmento, de US\$ 1 bilhão, foi o quarto maior de todo o bloco de serviços do Anuário e cresceu mais de 56% em relação a 2003.

Na avaliação da Associação Brasileira de Empresas de Soluções de Telecomunicações e Informática – Abeprest, no ano passado, em relação ao anterior, não houve melhoria nos negócios. Harold Weiss, presidente da entidade até o fim do primeiro trimestre de 2005, diz que a pressão dos contratantes aumentou, e o que se viu foram os preços baixando e contratos leoninos nos quais os contratados acabavam financiando os clientes. “No geral, não houve queda de faturamento das

empresas, mas as margens recuaram. E para piorar a situação dos pequenos, ainda tivemos aumento de impostos”, analisa. A referência é à elevação da Cofins, que os prestadores de serviços não conseguiram repassar para os contratos.

Os provedores de serviços do segmento foram mais um grupo a se beneficiar da movimentação e dos investimentos das operadoras móveis, tanto no ano passado, como neste. Ritmo que Weiss acredita que cairá entre o final de 2005 e o ano de 2006. A demanda das operadoras móveis (expansão de redes, sobretudo) representou 2/3 dos negócios dos associados Abeprest, e a das fixas o restante (entrada lenta de serviços de voz sobre IP – VoIP). Neste ano, a Abeprest esperava que a Agência Nacional de Telecomunicações – Anatel tomasse uma atitude mais forte no tocante à fiscalização. Uma expectativa difícil de se concretizar porque, até o meio do ano pelo menos, a Agência estava à míngua em termos de recursos para desempenhar suas funções.

A Indel iniciou suas atividades ainda nos início dos anos 80, produzindo fontes para corrente contínua e quadros elétricos. Duas décadas depois, relata o diretor comercial Paulo Cesar Maldonado, 70% da receita são gerados por serviços de manutenção da planta interna das operadoras – em parceria com a Alcatel, atende a BrT. Em 2004, o faturamento líquido da empresa em telecomunicações foi de US\$ 8,6 milhões, inferior ao de 2003. Repetindo as palavras de Weiss,

As Maiores

Siemens
283.837,45

Hicorp
120.513,35

Lucent Technologies
82.800,00

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
<i>Procable</i>	2.991,10	284,33	3,27	5,05	1,58	0,75
<i>Telsul</i>	2.592,50	132,49	41,39	1,53	0,00	0,53
<i>MTEL Parcerias Tecnológicas</i>	1.499,90	62,22	13,51	1,02	3,76	24,99

Fumitaka Nishimura

gerente geral

**“Poucas empresas no mundo
lançam cabos
sem desligar a linha”.**

Divulgação



DESTAQUE DO ANO

Maldonado afirma que o mercado esteve ruim no ano passado. “O comprador entra matando o fornecedor. Como não consigo fazer milagre, acabo fazendo preço para entrar no mercado”, desabafa. Ele classifica como “grotesca” a concorrência que se instaurou nos últimos dois anos.

Uma empresa típica do segmento, onde obteve mais de 40% (US\$ 63 milhões) do seu faturamento líquido total de 2004 (US\$ 146 milhões), a Promon Tecnologia é a maior integradora Cisco do país. Entre os negócios que se destacaram no último exercício, o diretor executivo Eduardo Cardoso menciona os contratos para integração de redes MetroEthernet, *backbones* IP e redes multisserviços para a Telemar, Banco do Brasil e Visanet. Em serviços profissionais, cita o trabalho da equipe Promon na BrT, dando suporte à antecipação das metas de universalização, acompanhamento de resultados de expansão e evolução das redes da operadora, de dados em particular.

No início de 2005, Promon e Telemar anunciaram uma parceria para oferta de serviços gerenciados de telefonia IP. À operadora cabe o fornecimento da infra-estrutura de rede gerenciada (longa distância, metropolitana e acesso à Internet) e locação de equipamentos, enquanto a Promon responde pela integração dos equipamentos, gerenciamento dos serviços de telefonia IP e customização de aplicações. Para este exercício, Cardoso conta com um crescimento de pelo menos 10%, apesar do sucesso do primeiro quadrimestre do ano, quando a receita chegou a R\$ 220 milhões.

A Ericsson Telecomunicações ainda é, principalmente, associada ao fornecimento de equipamentos. Mas o diretor de serviços Múcio Flávio Mól faz questão de enfatizar que serviços sempre foram uma área de negócios da empresa, mesmo que a estruturação formal da unidade de negócios só tenha ocorrido em 2000, voltada para a instalação de infra-estrutura de redes; projeto, desenho e otimização de redes; suporte técnico pós-instalação; serviços gerenciados como *outsourcing* de serviços que não fazem parte do core das operadoras, como manutenção de equipamentos, de *sites*, energia, ar condicionado.

Procable: liderança nos cabos aéreos.

Constituída ainda em 1998, a Procable, porém, só iniciou atividades em 2002, escolhendo criteriosamente a área de atuação, o lançamento de cabos aéreos de transmissão de dados OPGW (Optical Ground Wire), com parceria tecnológica da Fujikura. Na instalação desses sistemas em linhas de transmissão de energia de alta tensão energizadas, a Procable não tem concorrente no mercado brasileiro, afirma Fumitaka Nishimura, gerente geral da empresa de melhor desempenho do segmento de consultoria e serviços profissionais do Anuário Telecom 2005. Trabalhando sobretudo na modalidade turnkey, além do lançamento de cabos aéreos, a Procable também presta serviços de implantação de linhas de transmissão aos seus principais clientes, as concessionárias de energia elétrica. A grande diferença dos serviços da empresa, segundo Nishimura, é que o lançamento dos cabos é feito sem desligar a linha pioneira, o que significa que não há interrupção no fornecimento de energia. “Poucas empresas no mundo lançam sem desligar a linha”, explica o gerente.

Outras áreas de atuação são a implementação de fiber-to-the-home (FTTH), serviço que fez para a Copel na cidade gaúcha de Teotônio; a detecção de defeitos em linhas de transmissão em tempo real, detecção de corrosão e construção de linhas de transmissão subterrâneas. “Nosso forte é engenharía”, enfatiza o gerente geral.

Integram a carteira de clientes Procable, entre outras, a Eletronorte, a CHESF, Furnas, a Ampla (ex-Cerj) e a Coelba. Em 2005, a projeção é crescer 30%, para o que a empresa conta com a diversificação dos campos de atuação. A partir do próximo ano, a meta é ter uma expansão de 20%. Em 2006, a empresa planeja exportar serviços de lançamento de sistemas OPGW para o Panamá, Venezuela, Costa Rica e Honduras.

SERVIÇOS

93

Desde o ano passado, conta Møl, a Ericsson passou a oferecer aos clientes diferentes modelos de negócios, entre eles hospedagem de serviços, primeiro para as operadoras móveis, a partir de 2005 também para as fixas. Para estas últimas, por exemplo, sistema de controle para portabilidade numérica. No caso de fornecimento de conteúdos, desde junho a empresa estabeleceu acordo mundial com a Napster. Outra modalidade é a venda de capacidade, isto é, em vez de vender equipamentos de rede, a Ericsson comercializa capacidade de rede. E, como não poderia deixar de ser, faz *outsourcing* completo de rede. Para este exercício fiscal, de acordo com o executivo, a expectativa é que os serviços representem de 30 a 35% do faturamento, tendo por carro-chefe a implantação de redes móveis. A empresa conta, ainda, com dois outros braços de serviços. A controlada OEMTel, criada em 2002 originalmente para manter a rede fixa da BrT no Rio Grande do Sul, mas que depois diversificou a carteira de clientes; e a Ericsson Gestão e Serviços – EGS, que chegou ao mercado no ano passado, tem cobertura nacional e tem entre os seus clientes a TIM e a Vivo.

Parceira Ericsson em implantações na área de voz, o último exercício foi apenas razoável para a Damovo do Brasil, cujo faturamento líquido de US\$ 43 milhões (47% obtidos no segmento) recuou ligeiramente em relação a 2003. O presidente Arnaldo Curvello reconhece que a receita de 2004 se deveu, em grande parte, a um megaprojeto contratado ainda no ano anterior, que foi a rede MPLS da Copel, no valor de R\$ 20 milhões.

De acordo com o executivo, no ano passado, a Damovo comercializou 350 mil portas VoIP Ericsson, tanto relativas a projetos de modernização, como de novos sistemas, e a grande maioria para clientes de porte médio para cima. Entre esses contratos, ele cita o do Banco Itaú (36 mil portas) e o do Centro Administrativo da Bahia (12 mil). A base instalada total da empresa é de 1,4 milhão de portais digitais, informa Curvello, que acrescenta: “Toda essa planta pode migrar para VoIP, com preservação do investimento feito pelo

cliente”. Para esse ano, o executivo projeta uma expansão de não mais de 5%, modesta, mas baseada na economia do país. Até meados de 2005, o setor público, por exemplo, não tinha contratado coisa alguma. Outra empresa do segmento que teve um crescimento modesto em 2004 foi a NEC do Brasil, que obtém mais de um terço da receita com serviços profissionais de implantação e integração. Seu faturamento líquido total em telecomunicações foi de US\$ 82,2 milhões, dos quais quase US\$ 26 milhões obtidos nessa área. No último exercício, os negócios de integração no segmento de operadoras ficaram estáveis, e a NEC passou a atuar mais fortemente no segmento corporativo, com ofertas de redes e tecnologia da informação, diz o presidente Paulo Castelo Branco. Para 2005, ele espera um crescimento da ordem de 20%: “Conseguimos fechar uma série de acordos concretos de TI e redes convergentes, e temos inúmeros *prospects* na área”. Essas são as ofertas da mais nova subsidiária NEC no país, a NEC Solutions Brasil, cujo faturamento, segundo Castelo Branco, pode chegar à casa dos R\$ 50 milhões em 2005.

Entre seus clientes tradicionais, as operadoras, a NEC do Brasil já construiu uma base de pelo menos 1,5 milhão de portas de acessos banda larga, dos quais 1 milhão foram comercializadas no ano passado, informa o executivo. Segundo ele, aumentou bastante a participação da empresa no segmento de acesso DSLAM (*Digital Subscriber Line Access Multiplexer*).

A Nescic Brasil cresceu quase 35% no ano passado, apurando uma receita líquida de US\$ 19,2 milhões, 89% dos quais no segmento de consultoria e serviços profissionais, especificamente implantação e manutenção para operadoras fixas e móveis. Em 2004, diz o diretor comercial Roberto Makoto Shido, os negócios melhoraram graças às implantações de estações rádio-base. Na tecnologia CDMA, trabalhou com Motorola e Nortel; na GSM, com Alcatel, Ericsson, Nokia e Siemens. Neste ano, a previsão é novamente de crescimento, porque a empresa está prestando serviços para todo mundo, ou seja, as recém-chegadas Huawei e ZTE. “Sobrevivemos fazendo volume”, conclui o executivo.