

Banda larga cresce e leva Juniper junto

Carlos Eduardo Valim

A expansão de uso da internet pelo brasileiro está estimulando o mercado de equipamentos de redes, responsáveis por direcionar o tráfego de internet. Com a exigência de maior capacidade de banda por parte do internauta e com os projetos para trazer ao Brasil a terceira geração da telefonia móvel (3G) - que leva a banda larga ao celular -, as operadoras de telecomunicações movimentam a receita das fabricantes de equipamentos de rede.

Por partir de bases mais modestas, apenas cerca de 20% da população possuía acesso à web ao fim de 2007, o Brasil oferece grande potencial de expansão. Num período de cinco anos - do fim de 2006, quando a penetração era de 17% (33 milhões de usuários), até 2011 -, o crescimento do número de pessoas conectadas deve se aproximar dos 50%, segundo estudo da Synergy Research. A expectativa é o País chegar a 47 milhões de internautas em 2011, o que será equivalente a 23,6% da população.

"A Coréia do Sul e o Japão foram pioneiros, mas agora estão saturados. No Brasil, o potencial de crescimento [de vendas de equipamentos] é enorme", diz o vice-presidente executivo mundial de operações em campo da Juniper Networks, Eddie Minshull. "Aqui vai acontecer um salto tecnológico", comenta, mencionando que as provedoras de acesso estão instalando mais capacidade já de acordo com as novas tecnologias em uso e que estão mais de acordo com as demandas do internauta atual.

Os usuários passam por uma grande mudança de hábitos, exigindo capacidade crescente de banda do provedor de serviços de internet, à medida que o conteúdo multimídia (vídeo, imagem e áudio) se populariza..

"No Reino Unido, por exemplo, as empresas de telefonia móvel, como a Vodafone, precisam crescer com a oferta de novos serviços, não com o aumento da base. No Brasil, ainda há espaço para novos usuários, mas estes entram na base já saltando tecnolo-gias", defende Minshull.

Com a introdução este ano da 3G, muito mais pessoas poderão ter acesso à internet com um modem acoplado ao PC, e as fornecedoras do serviço esperam ampliar a receita. Algumas delas, como TIM e Telemig, já têm suas redes em operação, e outras como Oi e Vivo vão tê-la em breve.

Para atender a toda essa nova demanda de tráfego e dirigi-lo a seu destino, nos aparelhos móveis ou desktops, as provedoras de serviço precisam adquirir roteadores. Um termômetro da demanda é o mercado de roteadores de núcleo (core), que são computadores munidos de sistema operacional voltados a direcionar dados a partir do centro da rede - e que são comprados por provedores de internet e cada vez mais raramente grandes corporações, explica o diretor de Marcelo Ehalt, diretor de engenharia da Cisco Systems, a maior empresa global do setor.

Segundo Ehalt, os volumes de negócios com roteadores no Brasil já ultrapassaram em 2006 o pico de vendas de 2001 e 2002, quando houve o estouro da bolha de investimentos das empresas pontocom.

Na época, os provedores compraram capacidade muito acima da demanda que efetivamente se realizou. Hoje com a maior maturidade de fabricantes, fornecedores de serviços de acesso e do cliente final, a demanda e a oferta parecem estar em maior sintonia.

No ano fiscal de 2007, a Cisco cresceu no Brasil 50%, com os roteadores de núcleo aparecendo com destaque, diz o executivo. "Agora temos uma série de megaprojetos para sair, e não são só nas teles móveis, mas também nas tradicionais e nas de cabo", revela.

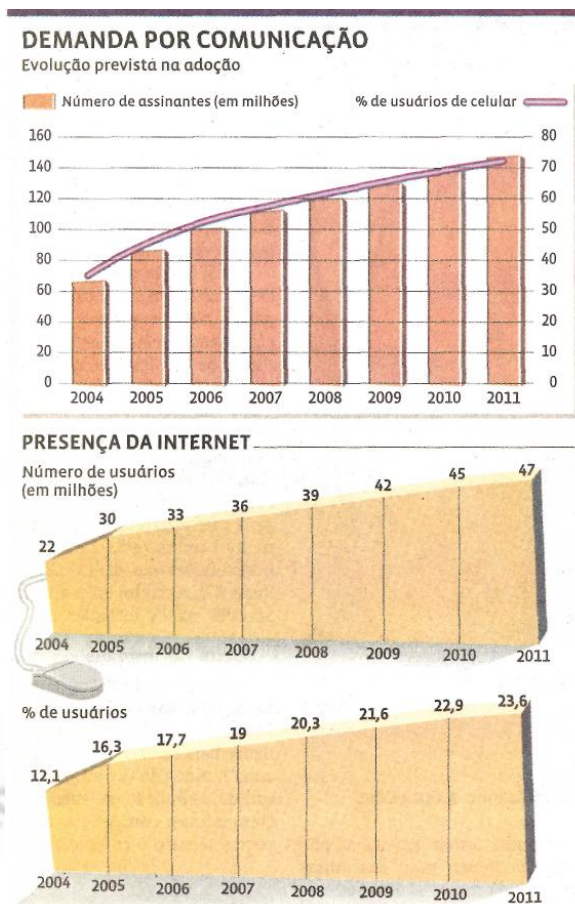
Segundo Minshull, o mercado de roteadores core é um tanto cíclico, de acordo com explosões de demanda. Em 2005, houve uma série de investimentos no Brasil, que levou a uma alta do

mercado. Segundo a Synergy, no terceiro trimestre do ano, as duas maiores desse mercado, Cisco Systems e Juniper, venderam mais de US\$ 10 milhões em roteadores de núcleo para as teles brasileiras.

Segunda maior do segmento, a Juniper vem conseguindo bons resultados e ameaçando ganhar espaços frente à Cisco.

A pesquisa da Synergy aponta que, no mercado local de provedores de serviços, a Juniper passou em 2007 a Cisco em faturamento com os roteadores de núcleo para os provedores. Saindo de participação de 21,6% em 2005 frente 77,1% da Cisco, a Juniper alcançou 62,2% em 2007, contra 28,9%.

A Cisco não concorda com a reversão, com base em pesquisas que mostram seu forte domínio do mercado consolidado de roteadores na região e no mundo. Segundo o Dell'Oro Group, a Juniper conseguiu 16% do mercado global de US\$ 11,6 bilhões em vendas de roteadores em 2007, e a Cisco ficou com 65%.



Leia mais:

Briga com Cisco alcança as empresas

A Juniper Networks está em busca do mercado corporativo, onde a Cisco Systems tem posição mais dominante no setor de equipamentos. Originária das vendas de roteadores para operadoras de telecomunicações, há três anos a Juniper anunciou que passaria a atacar, mas apenas este ano lançou uma linha de produtos específicos.

"Em algumas empresas, nos diziam que tínhamos boa tecnologia, mas que deveríamos voltar quando tivéssemos switches (roteadores menores)", reconhece o vice-presidente executivo mundial de operações em campo da Juniper Networks, Eddie Minshull. "Nos perguntavam porque não comprávamos uma empresa especializada, como a Extreme Networks. Mas

preferimos passar os últimos dois anos desenvolvendo uma oferta própria, de acordo com a nossa tecnologia."

No primeiro trimestre do ano, o faturamento da Juniper subiu 31%, para US\$ 822,9 milhões, em relação ao mesmo período do ano passado, superando expectativas dos analistas.

No último mês, ela conseguiu um crescimento de 35% de vendas para provedores de serviços.

Já a Cisco anunciou na última semana uma previsão de crescimento entre 9% e 10% para o trimestre que terminará em julho. No primeiro trimestre, a receita subiu 10%, para US\$ 9,79 bilhões.

O resultado global aliviou um pouco a preocupação de que os sinais de crise nos Estados Unidos poderiam continuar prejudicando o segmento de equipamentos e o de tecnologia e telecomunicações, como um todo, durante o ano. Em fevereiro, o executivo chefe da Cisco, John Chambers, disse que um período de vendas mais lentas poderia perdurar por cinco trimestres.

Segundo Minshull, o fato da Juniper ter hoje cerca de 65% da receita vindo de fora dos Estados Unidos tranquiliza a companhia. "Quando cheguei, em 2001, a receita externa era de 20%." A Juniper foi fundada em 1996.

Segundo a empresa de pesquisas especializada no setor tecnológico Forrester Research, os gastos com TI nos Estados Unidos devem subir 2,8% este ano, uma previsão inferior ao que vinha projetando, que era uma expansão de 4,6%.

Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 16, 17 e 18 maio 2008, Empresas& Negócios, p. C5

A utilização deste artigo é exclusiva para fins de pesquisa acadêmica.