Fernando Paiva, do Rio de Janeiro
fernando.paiva@convergecom.com.br

Venda de modem USB supera celular 3G

Previsão é comercializar mais de 2 milhões de unidades este ano no País. Produção nacional cresce e novas funcionalidades são agregadas.

A implantação de várias redes 3G no padrão UMTS no Brasil pôs um novo item de tecnologia na lista de consumo do brasileiro de classe média: o modem para acesso à internet em banda larga móvel. Com farta propaganda das operadoras na TV, as vendas cresceram de forma explosiva e já superam aquelas de celulares 3G. Estima-se que mais de 2 milhões de unidades serão vendidas no Brasil este ano e que o País terá, ao fim de 2008, aproximadamente 3 milhões de usuários de banda larga móvel - incluindo aqueles da Vivo em CDMA. A maioria desses modems será produzida nacionalmente. Além disso, há expectativa de lançamento de modelos que agregam novas funcionalidades, como slot para cartão de memória e até antena para recepção de TV digital.

O mercado brasileiro de modems para banda larga móvel é quase totalmente dominado por fornecedores asiáticos, como Huawei, ZTE e Giant. Eles chegaram no momento certo, quando do início da implantação das redes, e trouxeram modelos importados com preços mais baixos que a média. Há também muitos casos em que os modems levam outra marca, mas a tecnologia, na verdade, é asiática. Os dispositivos da italiana Onda, por exemplo, usam tecnologia da ZTE.

Com o crescimento da demanda e o aumento da escala, tornou-se interessante passar a fabricar esses dispositivos no Brasil. Vários fornecedores deram esse passo neste primeiro semestre do ano. "A produção local consegue melhorar o time to market e aumentar a margem do produto. Nosso custo foi reduzido em aproximadamente 30%. Foi um tiro certeiro", explica Bruno Giacometti, gerente de produto da Onda, cujo modelo MSA501HS, vendido em grandes volumes para a TIM, é produzido desde abril deste ano na Celéstica, em São Paulo.

As gigantes chinesas Huawei e ZTE também começaram a produzir seus equipamentos no Brasil este ano, seguindo o modelo de terceirização. A Huawei optou pela Flextronics: os primeiros lotes fabricados no País do modelo E226 (HSDPA) estavam programados para chegar j em meados de julho. A ZTE, por sua vez, começou a produção local em abril através de dois parceiros: Celéstica e Evadin. Vale lembrar que a Evadin também produz com uma marca própria, a Aiko, usando tecnologia da ZTE.

É interessante notar que a maioria dos fabricantes tradicionais de celulares não entrou ainda nesse segmento de dispositivos USB. Uma exceção é a SonyEricsson, que fornece alguns modelos para a Claro. O diretor de mercado da Nokia, Gustavo Jaramillo, deu a seguinte explicação: "A Nokia acredita que o consumidor pode usar o próprio celular para acessar a internet. Pode até mesmo usá-lo como modem, se for conectado a um notebook. Mas a empresa não descarta a possibilidade de desenvolver um modelo de negócios para produzir e entrar neste mercado."

Números do mercado

Cerca de 1 milhão
de modems serão vendidos pela ZTE com sua marca própria no Brasil este ano

Entre 200 mil e 300 mil
modelos da Onda serão vendidos no Brasil este ano

600 mil unidades
de 2G e 3G foram vendidas pela Huawei no Brasil até agora

Há mais de 1 milhão*
de usuários de banda larga móvel no Brasil hoje

A base de assinantes de banda larga móvel no País deve se aproximar de **3 milhões* ao fim de 2008**

** Inclui usuários de banda larga móvel da rede CDMA da Vivo | Fonte: Empresas*

Hoje, quem dá as cartas nesse segmento são as operadoras. Ao contrário dos celulares, ainda não existe venda direta dos fabricantes para os varejistas. Isso deve demorar um pouco a acontecer. Por enquanto, os modems são vendidos bloqueados e com preços subsidiados pelas teles. A única exceção é a Oi, que manteve para os modems a mesma política que tem para os celulares, ou seja: só vende aparelhos desbloqueados.

O preço cheio de um modem HSDPA ainda é salgado para a maioria dos brasileiros, girando em torno de R$ 450. Esta seria a principal razão para a prática do subsídio pelas operadoras. Com o aumento da escala, espera-se que o preço caia para R$ 300 no final do ano.

"O preço do modem é a maior barreira de entrada no mercado de banda larga móvel hoje. É um obstáculo maior que o preço do serviço em si", analisa o diretor de planejamento estratégico e novos negócios da TIM, Renato Ciuchini. A operadora deseja lançar uma versão pré-paga do serviço. Em março, testou um plano de R$ 9 por 40 MB de dados trafegados. O serviço foi bem aceito, mas para fazer sucesso de verdade o preço do modem precisaria estar mais baixo. "Estamos desafiando

"Uma antena ISDB-T encareceria significativamente o modem e não traria nenhuma receita adicional às operadoras."

Luis Fonseca, da ZTE

os fabricantes a fazer um modem Edge por US$ 50 para o pré-pago", disse Ciuchini. O problema é que a diferença de custo hoje para fabricar um modelo Edge ou HSDPA é muito pequena. Por isso, a maioria das operadoras compra apenas modems 3G.

Diferenciais

Nesse surgimento do mercado de modems USB, o consumidor ainda não é sensível às marcas dos aparelhos. A compra, geralmente, é feita em função da operadora, de olho no plano por ela oferecido. "Ninguém que saber se o modem é branco ou preto. O que faz diferença mesmo é o preço", afirma o analista do IDC, Alex Zago.

Embora a maioria dos consumidores não saiba, existem, sim, pequenos detalhes que podem fazer diferença entre o produto de um fabricante ou de outro. Em primeiro lugar, é preciso verificar as freqüências em que o aparelho trabalha, para saber, por exemplo, se é possível fazer roaming nos EUA. Para ser completo, um produto no padrão UMTS, por exemplo, deve trabalhar com quatro bandas para GSM/Edge (850, 900,1.800 e 1.900 MHz) e três bandas para UMTS (850, 1.900 e 2.100 MHz). Verificar a velocidade máxima de download também é importante: alguns atingem no máximo 3,6 Mbps, enquanto outros podem chegar a 7,2 Mbps, dependendo, é claro, da capacidade da rede da operadora e do plano de serviço contratado.

Os diferenciais podem estar também no software. A auto-instalação, por exemplo, é considerada hoje em dia uma característica obrigatória para todos os modems, afirma Marcelo Motta, diretor de tecnologia e produtos da Huawei. Além disto, é fundamental que o programa para conexão à internet esteja traduzido para o Português e seja fácil de usar. Outro detalhe importante é a compatibilidade com sistemas operacionais variados, como Windows, Macintosh e Linux.

O design ainda não é um diferencial tão relevante como é nos celulares. "No modem, quanto menor, melhor", diz Giacometti, da Onda.

Novas funcionalidades

Hoje, os modems servem simplesmente para acessar a internet. Porém, uma infinidade de novas funções pode ser agregada a eles. Uma delas já foi adotada pelos modelos comercializados pela Claro: trata-se da possibilidade de enviar e receber mensagens de texto (SMS) pelo dispositivo, usando uma interface no computador ao qual ele está plugado.

Outra função muito simples e que requer apenas uma adaptação no software que o acompanha é a possibilidade de realizar chamadas de voz. A ligação seria feita através do próprio programa de conexão à internet, usando um teclado virtual, além de um microfone e caixas de som do computador do usuário. Da mesma forma, adaptando-se o software de conexão é possível acrescentar um botão para a realização de videochamadas - desde que o assinante tenha uma câmera acoplada ao seu computador.

FOTOS: DIVULGAÇÃO

"O preço do modem é a maior barreira de entrada no mercado de banda larga móvel."
Renato Ciuchini, da TIM

Há também novidades que irão requerer ajustes no hardware do modem. A Onda, por exemplo, estuda a possibilidade de lançar um modelo com antena embutida para recepção de TV digital no padrão brasileiro. A empresa já tem na Itália um aparelho com antena para recepção em DVB-H que é comercializada pela TIM e pela 3.

Mais próximo de virar realidade está o modem-pen drive. Ou seja, um modem com bastante espaço de memória livre para funcionar também como um pen drive. Onda, Huawei e ZTE já têm modelos prontos para serem lançados. O da Onda, programado para outubro, tem slot para cartão de memória microSD.

Outra novidade pronta para sair do forno são as versões HSUPA (High Speed Uplink Packet Access), destinadas a aumentar ainda mais a velocidade de upload. Seu lançamento no Brasil só depende da entrada em operação de redes HSUPA, o que talvez aconteça no fim deste ano.

A maioria dessas novas funcionalidades, contudo, só se tornará realidade no mercado brasileiro se houver interesse por parte das operadoras, já que são elas que fazem a intermediação das compras dos aparelhos hoje. Algumas se mostram interessadas nas novidades. Outras, nem tanto.

"Vemos com bons olhos. Acho que é a evolução natural os modems agregarem novos serviços", comenta a diretora de serviços de valor adicionado e roaming da Claro, Fiamma Zarife. Na TIM, a prioridade no momento é tentar levar o serviço de banda larga móvel para as classes mais baixas, explica Ciuchini, que não descarta, contudo, o lançamento de modems com tais novidades. Na Brasil Telecom, o discurso é cauteloso: "Não vamos lançar uma funcionalidade só por lançar. Vamos pesquisar antes junto aos clientes", responde o gerente de marketing de produtos da operadora, Rivo Manhães.

Antes de encomendar os dispositivos com antenas de TV digital ou pen drives, as teles terão que ponderar a respeito do preço. Afinal, esses novos modelos devem chegar ao mercado mais caros que os atuais. Especificamente sobre a adoção da funcionalidade de TV digital no padrão brasileiro, o gerente geral da plataforma de handsets da ZTE, Luís Fonseca, demonstra ceticismo: "Uma antena ISDB-T encareceria significativamente o modem e não traria nenhuma receita adicional às operadoras."

Enquanto 2008 está sendo um ano de boom nas vendas desses equipamentos para banda larga móvel, a continuação desse crescimento em 2009 dependerá do fôlego de investimento das operadoras celulares. "No lançamento sempre há uma explosão de vendas, mas depois a curva de crescimento cai. As operadoras móveis têm que fazer muito investimento em rede para agüentar um crescimento contínuo", alerta Zago, do IDC.

O que diferencia os modelos

- Software auto-instalável (plug and play)
- Interface amigável e intuitiva
- Compatibilidade com diversos sistemas operacionais
- Velocidade de download (alguns chegam a 7,2 Mbps)
- Variedade de bandas de freqüência
- Preço

O que será agregado no futuro

- Slot para cartão de memória
- Função de chamada de voz
- Função de videochamada
- Antena para recepção de TV digital (ISDB-T ou DVB-H)
- Maior velocidade de upload (HSUPA)
- GPS

Fonte: Teletime, a. 11, n. 112, p. 16-17, jul. 2008.