

## **Análise de Mercado para Redes de Acesso Cabeadas**

### **Introdução**

O planejamento de redes de acesso cabeadas de telecomunicações necessita conhecer com exatidão a quantidade e a localização da demanda potencial, residencial e empresarial, para que se busque atender ao mercado com o menor custo possível. Para qualquer rede de acesso cabeada, a quantificação dos seus elementos físicos básicos, pares de cobre, coaxial ou fibras, está vinculada ao perfeito conhecimento da demanda potencial, incluindo sua localização. Assim, para se evitar grandes esforços, com elevados custos, antes de se iniciar a implantação de uma rede de acesso, é fundamental ter acesso aos detalhes da demanda na área em que se deseja implantar a rede.

A **VOLARE CONSULTORIA** desenvolveu metodologia para atender a essas necessidades. A solução utiliza dados oficiais e públicos para atingir seu objetivo com agilidade e precisão, tanto para o mercado residencial quanto para o mercado empresarial, podendo tratar serviços de telecomunicações isolados ou combinados, independentemente da área geográfica brasileira que se deseja avaliar.

O modelo adotado para quantificar a demanda considera parâmetros de consumidores e serviços que possam indicar, de forma precisa, se um dado usuário possui ou não capacidade para adquirir um determinado produto e/ou usufruir de um determinado serviço.

Essas informações sobre os eventuais usuários serão obtidas a partir da aplicação dos parâmetros citados acima, na forma de critérios objetivos, sobre uma base de dados com informações de domicílios e empresas.

### **1. Segmento Residencial**

A construção de perfis de usuários potenciais para o mercado de serviços de telecomunicações do segmento residencial é elaborada através do emprego de modelo que faz uso de dados censitários oficiais.

A metodologia desenvolvida utiliza como base o domicílio, e seus moradores como elemento individual de análise.

#### **1.1. Elemento básico:**

- Domicílio
- Parâmetros considerados:
  - ✓ Número de Moradores;
  - ✓ Renda Domiciliar; e
  - ✓ Idade dos moradores.

#### **1.2. Definição de Renda Domiciliar Mínima para Potencial Consumo de Serviços**

A definição da renda mínima para que um domicílio seja considerado como tendo potencial para pagar por serviços de telecomunicações possui relação direta com o valor da cesta básica, que é definida por órgãos oficiais e representa o valor mínimo para atendimento às necessidades básicas de uma pessoa. Portanto, a receita mínima estará condicionada ao valor da cesta básica para uma determinada localidade e também ao número de moradores dependentes de uma renda domiciliar.

#### **1.3. Definição de Interesse de Consumo de Serviços**

O interesse de consumo de serviços consiste em uma lista ordenada que represente o interesse que uma família tem em consumir um determinado conjunto de serviços. Essa definição é construída por localidade e características dos serviços.

#### 1.4. Classificação de Padrões de Domicílios

Como forma de facilitar a quantificação de demanda de domicílios para os serviços selecionados, é utilizada um modelo para construção de padrões de cestas de serviços. O modelo possibilita a classificação de domicílios de acordo com suas capacidades de usufruir os serviços.

Para determinar a demanda potencial dos serviços por domicílio, são estabelecidos pacotes de cestas de serviços residenciais, que consideram as combinações de serviços possíveis de serem instalados em um domicílio, conforme o grau de instrução e a idade dos moradores.

#### 1.5. Demanda Potencial

A definição de quais serviços um domicílio é um potencial consumidor é elaborada considerando os parâmetros qualitativos e a renda total do domicílio em questão, bem como as definições de ordem de consumo de serviços.

### 2. Segmento Empresarial

A metodologia **VOLARE CONSULTORIA** desenvolvida para quantificar a demanda por serviços de telecomunicações para o segmento empresarial utiliza como foco base a unidade empresarial regularmente ativa, e como elemento individual de análise seu ramo de atividade e o número de empregados da unidade.

#### 2.1. Elemento básico:

- Unidade empresarial
- Parâmetros considerados:
  - ✓ Ramo de atividade; e
  - ✓ Número de empregados

#### 2.2. Classificações de Padrões de Empresas

Para determinar a demanda potencial dos serviços por tipo e tamanho de empresa, são estabelecidos padrões de cestas de serviços comerciais, que consideram as combinações de serviços possíveis de serem instalados numa empresa, conforme o ramo de atividade e número de empregados.

#### 2.3. Demanda Potencial

A definição de quais serviços uma unidade empresarial é uma potencial consumidora é elaborada considerando os parâmetros da empresa em questão.

### 3. Modelo de Quantificação da Demanda

Com a definição de parâmetros para os mercados, é utilizado banco de dados de variáveis geocodificadas que possibilita a quantificação da demanda, tendo o banco de dados as seguintes limitações:

#### 3.1. Banco de dados de com variáveis domiciliares

- Variáveis por domicílio
  - ✓ Renda Domiciliar
  - ✓ Número de Moradores
  - ✓ Idade dos Moradores
  - ✓ Eletrodomésticos no Domicílio

- ✓ Acesso à Banda Larga
- ✓ Veículos
- Nível de pesquisa
  - ✓ País
  - ✓ Estado
  - ✓ Município
  - ✓ Área rural
  - ✓ Área urbana
  - ✓ Bairros
  - ✓ Setores Censitários
- Base
  - ✓ Censo 2010
  - ✓ PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

### 3.2. Banco de dados de com variáveis de empresas

- Variáveis por unidade empresarial
  - ✓ Ramo de Atividade
  - ✓ Número de Empregados
- Nível de pesquisa
  - ✓ País
  - ✓ Estado
  - ✓ Município
  - ✓ Área rural
  - ✓ Área urbana
  - ✓ CEP
- Base
  - ✓ Pesquisa de Empresas IBGE
  - ✓ Dados de Empresas