

121,9

## Software

**De aplicações de SMS (Short Message Service) e ring back tones** para operadoras móveis aos sistemas de gerenciamento da rede das fixas, os segmentos de *software* de apoio à operação de rede e de *software* aplicativo para redes públicas móveis e fixas e para redes corporativas estiveram aquecidos em 2005. À exceção de uma outra empresa que manteve as vendas estáveis ou apresentou queda em uma ou outra linha. Os números do *Anuário Telecom* mostram que a receita líquida desses segmentos, em 2005, foi de US\$ 121,9 milhões.

O SMS tem sido um dos grandes filões do mercado e a empresa européia LogicaCMG tem se beneficiado disso. Com foco em prover infra-estrutura para enviar SMS, hoje esse é um produto considerado de alto valor agregado e vem sendo utilizado pela maioria das operadoras móveis no Brasil. É do serviço de SMS que vem 90% das receitas de dados das operadoras na média mundial.

Vancrei Oliveira, vice-presidente de marketing e vendas da LogicaCMG para a América do Sul, diz que o aumento crescente do SMS por parte dos usuários transformou as soluções em uma das maiores geradoras de receita e marketing das operadoras. Dessa forma, o investimento em *hardware* e *software* para SMS tem sido impulsionado. "No ano passado, as operadoras da América do Sul se preocuparam com o aumento de sua capacidade para agüentar a alta demanda de serviço", diz Oliveira. A área de telecom da empresa, responsável por 25% da receita da companhia, registrou crescimento de 10%

em 2005. Para este ano, Oliveira acredita que o tema da convergência para o mundo IP deverá chamar a atenção das operadoras. Já a grande expectativa da ZTE para 2006 é no chamado *Colour Ring Back Tone* (CRBT).

Por personalizar o som a ser ouvido por cada pessoa ou grupo de pessoas que liga para um número – o tradicional sinal de chamada é substituído de acordo com o desejo do assinante –, Raul Mesquita de Freitas, diretor-regional da ZTE no Rio de Janeiro, diz que o CRBT está conquistando assinantes em diferentes partes do mundo e tem tudo para explodir no Brasil.

Além de poder ser usado por clientes das operadoras fixas e móveis com intuito recreativo, Freitas diz que o serviço de CRBT permite às empresas alavancar e potencializar – aos ouvidos de quem liga – suas iniciativas promocionais, publicitárias e de divulgação da marca, por meio de propagandas ou "assinaturas corporativas" sonoras.

Hoje, a Oi é a única operadora do Brasil a testar esse conceito. Lá fora, vários países, do Canadá à China, o utilizam. Freitas garante que os *ring back tones* representam uma nova fonte de receita para as operadoras, já que o serviço gera dinheiro antes mesmo de a ligação ser completada. De olho na demanda que poderá surgir em torno desse serviço, a ZTE lançou a plataforma *My Ring*, voltada às operadoras de telefonia celular de tecnologias CDMA e GSM que queiram oferecer o som de chamada personalizado aos seus assinantes.

Tendo em vista os 90 milhões usuários de celular no Bra-

### As Maiores

CPqD

29.833,65

Cisco Systems

24.920,00

Lucent Technologies

21.756,00

### As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
<b>Trópico</b>	2.254,00	179,30	10,91	2,32	15,03	22,92
<b>Teclan</b>	705,70	19,10	14,22	1,50	9,07	8,19
<b>CPqD</b>	-27,80	12,61	-4,26	1,81	0,00	-2,21

## Raul Del Fiol

diretor-presidente

**O sucesso está nos aplicativos que permitem a redução de custos operacionais.**

divulgação



DESTAQUE DO ANO

sil, a ZTE quer trabalhar agressivamente esse mercado com tendência à explosão. Atualmente, há 50 competidores no mundo que oferecem esse tipo de solução ainda não liberada pela Anatel no Brasil. "Se conseguir vender para duas operadoras, consigo meio milhão de usuários rapidamente", prevê Freitas. Além de sons musicais, os *ring back tones* podem também contar piadas, previsões de horóscopo ou veicular uma gravação feita pelo dono do celular. O modelo a ser praticado na hora de cobrar pelo serviço vai depender da operadora. Lá fora, o mais comum é o formato da taxa mensal.

Embora não revele números, José Vazquez, diretor de vendas da Alcatel, diz que o ano de 2005 foi bom para venda de *software* de gestão de *call center*, aplicações 0800, aplicações Oi Cartão pré-pago, entre outras soluções. "No ano passado, as vendas esquentaram por causa das necessidades das operadoras em gerar receita por linha", acredita Vazquez.

Para o CPqD, os *software* de apoio à operação da rede viveram um 2005 positivo e demonstraram que têm fôlego para continuar crescendo de forma sustentável. Hoje, o CPqD oferece desde sistemas de gerência da planta até soluções voltadas ao controle e gerenciamento de centrais telefônicas. O amplo *portfólio* colocou o CPqD como a maior empresa do segmento, com receita líquida de US\$ 29,8 milhões, no *ranking* do *Anuário Telecom*.

Segundo Luiz Fiorentino, vice-presidente comercial do CPqD, as operadoras e as corporações têm demandado sistemas de gestão cada vez mais eficazes. Para este ano, José Francisco Moretto, diretor de soluções para mercado do CPqD, espera um crescimento da ordem de 15%, com forte tendência na demanda vinda das empresas de telecom, com ênfase nas fixas, e das grandes corporações. Embora muitos fornecedores de *software* de apoio à operação de rede e *software* aplicativo para redes públicas móveis e fixas tenham registrado um 2005 positivo, na Agilent não houve crescimento no número de negócios. Segundo Rui Vilella Ferreira, diretor de serviços e engenharia para a América Latina, o mercado de OSS (*Operating Support System*) tem oscilado, embora suas soluções sejam consideradas de alto valor estratégico.

## A Trópico, de olho nas operadoras móveis.

*Ela tem software para convergência de redes de voz e dados, abrangendo aplicações integradas para infraestrutura de acesso, controle de chamadas e plataforma de serviços avançados usando VoIP (Voz sobre IP).*

*A brasileira Trópico é uma velha conhecida entre as operadoras fixas, fator que não a impede de diversificar e partir para uma nova estratégia. Considerada a empresa mais eficiente no segmento de software de apoio à operação da rede na análise do Anuário Telecom, neste ano, a Trópico também quer conquistar as operadoras móveis e iniciar o trabalho de exportação de seus produtos para a América Latina, a partir da oferta de softswitches e servidores de sinalização.*

*A arma de Raul Del Fiol, diretor-presidente da Trópico, para crescer tanto nos mercados interno quanto externo é baseada em aplicativos que permitem a redução de custos operacionais, ganhos de eficiência na utilização das redes e novos serviços que prometem gerar receitas para as operadoras. No caso das fixas, uma busca grande que tem se acelerado neste ano é por software para trabalhar o ambiente de transição das redes TDM para NGN.*

*A expectativa de Del Fiol para este ano é alcançar um faturamento de R\$ 70 milhões, 45% a mais que os R\$ 53 milhões conquistados em 2005. A estimativa é que 54% do faturamento venham de software. No ano passado, essa porcentagem foi de 38%.*

*Visando atender os requisitos de convergência dos serviços fixo-móvel, a Trópico já iniciou a migração da estrutura dos seus equipamentos para a plataforma IMS (IP Multimedia Subsystem), elemento da infraestrutura de rede que possibilita a oferta de serviços para terminais fixos e móveis utilizando protocolos IP. Del Fiol explica que essa migração, iniciada no ano passado, será complementada com a adoção de técnicas de desenvolvimento de software em plataformas não proprietárias.*