

## Gerenciamento de redes

966,3

### A convergência total, que liga na mesma rede serviços

de telefonia fixa e móvel, e coloca, no mesmo pacote, a transmissão de voz, dados e imagens, ainda está por vir. Mas a tecnologia que a arquitetura demanda, altamente sofisticada, e que, por si só, trata de reduzir o número de provedores, já mobiliza as grandes marcas em infra-estrutura para redes fixas e móveis. Isso inclui os sistemas de gerenciamento e operação, com vistas à disponibilidade total. Administrar redes do tipo tudo-em-um (*triple play*) é triplamente complexo.

“A implantação dos pacotes está no primeiro estágio. Mas os provedores de serviços já fazem grandes investimentos em infra-estrutura de rede, preparando-se para o crescimento da demanda de assinantes, o que é líquido e certo”, testemunha o consultor Mark Bieberich, diretor do Yankee Group.

A francesa Alcatel, que assinou contrato para gerenciar as redes da Brasil Telecom e Telemar Nordeste, é uma das que decidiram apertar o passo, anunciando melhorias na plataforma TPSDA, capaz de acelerar, com menor investimento, a transformação das redes convencionais em sistema padrão IP (*Internet Protocol*). A empresa tem razão para isso, na medida em que essa é a área de atividade de maior peso na composição das receitas, mundo afora. “Em 2005, a operação e manutenção de redes de telecomunicações se estendeu a 1 milhão de linhas, o que significa um quarto do total instalado no país”, calcula Philippe Pierre, diretor-geral da área de serviços da Alcatel no Brasil.

No ranking do *Anuário Telecom*, a Alcatel se destaca como a maior empresa no segmento de implantação, manutenção, infra-estrutura, gerenciamento e operações de redes fixas e móveis, com uma receita líquida apurada pelo *Anuário* de US\$ 168,3 milhões no ano passado (a receita líquida total no segmento foi de US\$ 966,3 milhões). Para atender à demanda, em 20 Estados, a Alcatel tem um pequeno exército de 2.500 empregados diretos e 3.500 terceirizados.

No Brasil, onde a adesão à arquitetura do tudo-em-um caminha devagar, a Alcatel, que também joga muitas fichas no padrão WiMAX, argumenta com o sucesso que as soluções *triple play* já vêm fazendo nos Estados Unidos, Europa e Oriente: a plataforma IP da Alcatel foi selecionada por mais de 130 provedores de serviços em 55 países, incluindo a transformação em massa das redes com projetos de longo prazo que também incluem serviços na AT&T, Brazoria Telephone, British Telecom, China Telecom, Ntelos, SaskTel e TeliaSonera.

Entre outros requisitos importantes na administração de uma rede, a versão 4.0 do SR OS se destaca pela capacidade de promover o roteamento ininterrupto de múltiplas transmissões baseado em PIM (*Protocol Independent Multicast*), o que garante a troca do IGMP (*Internet Group Management Protocol*) e assegura a entrega de serviços totalmente contínuos para *broadcast* de TV. Mas, também, sem falar no gerenciamento integrado, pela velocidade e nível de segurança que provê nas transmissões.

### As Maiores

Alcatel  
168.323,25

Hicorp  
109.915,31

ETE  
100.795,29

### As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
MTel Tecnologia	1.786,20	50,49	13,56	1,16	10,73	48,51
Sinetel	1.776,40	176,09	1,43	2,15	5,27	0,19
Procable	1.071,90	91,06	3,66	2,86	0,15	1,22

## Rubens do Amaral Junior

presidente

**“O diferencial da empresa está no modelo de financiamento.”**

divulgação



DESTAQUE DO ANO

A alemã Siemens, firme no território das redes móveis, continua investindo na tecnologia WiMAX e comemora a implantação da primeira rede com o padrão na América Latina, para a Orbitel, operadora de longa distância da Colômbia. O sistema, localizado em Cali, terceira maior cidade daquele país, possibilita o acesso sem-fio à Internet com base na solução WayMAX@vantage, que integra estações rádio-base, modems e sistema de monitoramento e controle, deve se estender a 14 outras grandes cidades colombianas até o final de 2006.

“O contrato com a Orbitel abre uma série de outros que com certeza virão, assim que as operadoras do continente, inclusive o Brasil, descobrirem as enormes possibilidades que a tecnologia WiMAX abre para eles, no que diz respeito à criação de serviços de alto valor agregado”, garante Christoph Caselitz, presidente mundial de Mobile Networks da Siemens Communications. A solução da Siemens, segundo ele, é uma das primeiras a passar pelas provas de interoperabilidade do laboratório de padronização internacional do WiMAX Forum.

Mas nem tudo são flores nesse mercado. A alta especialização, que favorece os fornecedores, pela redução do nível de concorrência, em relação a outras atividades de telecom, começa a pesar contra as empresas, alerta a Abeprest (Associação Brasileira das Empresas de Soluções de Telecomunicações e Informática). Para não perder os contratos, a maioria das empresas está financiando os clientes, ao absorverem os custos relativos às atividades que antecedem a implantação da solução, de fato. Recente pesquisa, realizada pela própria entidade, apurou que, em 2005, a prática se aplicava a 82% dos casos, contra 67% no ano anterior.

Preocupada com a situação, que, segundo o presidente, Silvio de Carvalho Vince, descapitaliza o setor, a Abeprest enviou documento à Anatel com três sugestões: reforço à fiscalização, com inspeções periódicas aos projetos, com vistas à melhoria da qualidade dos serviços prestados; melhoria do nível de remuneração dos prestadores de serviços, de modo que se garanta a rentabilidade do negócio, a partir de discussão que envolva os usuários dos serviços; e redução da carga tributária.

## O segredo da MTel: flexibilidade.

*O modelo de negócios flexível é o principal segredo por trás do sucesso da MTel Tecnologia no mercado de implantação e manutenção de infra-estrutura e gerenciamento de redes, segmento do Anuário Telecom no qual a empresa é destaque. Com foco específico nas redes de dados, a empresa fornece praticamente tudo nessa área – do cabeamento estruturado a roteadores, switches, firewall e, se necessário, até microcomputadores. E, se o cliente não quiser investir recursos próprios na compra dessa infra-estrutura, a MTel aluga os equipamentos, em um contrato de prestação de serviços que pode ter de 24 a 60 meses de duração – e envolve a instalação, a manutenção e o gerenciamento da rede.*

*“Esse modelo de financiamento, que exige um aporte de capital pesado, é o nosso diferencial”, afirma Rubens do Amaral Junior, presidente da empresa. Batizado de Rent a Network, esse modelo de negócios foi criado em 1999 e hoje tem, entre os principais clientes, operadoras de telecomunicações e prestadores de serviços de Internet e de dados, como a Embratel, a Intelig, a Diveo, a Comsat, a Hughes e a .comDomínio. Toda a infra-estrutura dos serviços de áudio e videoconferência vendidos pela Embratel para o mercado corporativo, por exemplo, é implantada pela MTel dentro desse modelo.*

*Amaral destaca ainda outras atividades que vêm crescendo, contribuindo para o aumento da receita da MTel, que foi de US\$ 17,5 milhões no ano passado, um crescimento de 50% em relação a 2004. No segmento do qual é destaque faturou US\$ 11,2 milhões.*

*Uma das atividades citadas por ele são os serviços de manutenção de redes de operadoras e provedores de serviços – como a própria Embratel, a Intelig e a Hughes. Outra são os projetos especiais, como o de implantação do acesso à Internet nas escolas públicas do Estado de São Paulo, que se desenvolveu entre 2004 e 2005.*