

160

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US\$ MILHÕES)

Software

Aproveitar ao máximo os recursos da rede, com garantia de desempenho, segurança e controle de inventário. Mas, também, combater as fraudes, aumentar a eficiência no processo de arrecadação e, por extensão, engordar a receita, graças à oferta dos chamados serviços de valor adicionado. Eis algumas das razões que continuam inspirando a adoção de *software* de apoio e aplicativos para uso em redes corporativas e públicas, fixas e móveis. Quem ganha são os fornecedores, dia a dia mais especializados. As empresas consultadas pelo *Anuário Telecom 2007* com negócios nesse segmento faturaram US\$ 160 milhões, com destaque para o *software* para redes públicas, nicho que apresentou crescimento de 19,4% e, com base no comportamento do mercado nos quatro primeiros meses de 2007, projeta cenário ainda mais promissor para o exercício.

A área de *software* para apoio à operação da rede assume importância cada vez maior na Trópico, por exemplo. Em 2006, a atividade rendeu faturamento líquido de US\$ 26,5 milhões – mais de 32% superior ao apurado em 2005. “Trata-se de um nicho no qual pretendemos investir de forma agressiva, para atender, em especial, as necessidades específicas de cada cliente”, explica o presidente Raul Del Fiol.

As vendas da Ericsson no segmento de *software* de apoio à operação da rede deslancharam a partir do segundo semestre de 2006. O volume de negócios foi

muito superior ao registrado no mesmo período de 2005, o que contribuiu para a excelência do balanço em 2006. A diretora de integração de sistemas, Marise Lucca, considera que a receita da empresa com *software* cresceu não apenas em função da forte concorrência entre as operadoras de telefonia móvel, mas, também, pela demanda das fixas, que estão investindo em soluções para garantir a obtenção de receita dos serviços prestados e na modernização da rede.

A Cisco considera que 2006 foi um ano muito positivo no que diz respeito a projetos envolvendo implantação de sistemas de gerenciamento e de segurança da rede. Rodrigo Uchoa, diretor de desenvolvimento de novos negócios, adianta que, nos próximos anos, mais investimentos desse tipo deverão ocorrer por causa da complexidade dos serviços e aplicações que trafegam pela rede das operadoras e das empresas. A Motorola, por sua vez, atuou fortemente na implantação de sistemas para otimização dos recursos das redes GSM, que respondeu por 20% das atividades na área de *software* em 2006.

Com um amplo catálogo de soluções de apoio à operação da rede, o CPqD registrou, no exercício de 2006, crescimento de 9% na área em comparação com o ano anterior. Mas dificilmente, esse desempenho, considerado medíocre, se repetirá em 2007. Luiz Del Fiorentino, vice-presidente comercial, explica que as operadoras já estão começando a preparar a migração tecnológica para a rede de próxima geração (NGN), de convergên-

As Maiores

Cisco Systems
36.019,52

CPqD
34.890,64

Supportcomm
11.304,09

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
Triad Systems	462,30	25,59	5,50	1,16	0,00	1,49
Teclan	139,70	-10,66	9,41	1,34	14,36	4,71
CPqD	-259,00	3,99	-7,61	1,50	0,00	-4,28

Silvio Rodrigues

presidente

Em co-billing, a Triad detém 60% do mercado brasileiro formado pelas operadoras de telefonia móvel.



divulgação

cia digital, para permitir enorme oferta de serviços e isso deve aquecer o mercado de soluções *New Generation Operating Support Systems* (NGOSS), principalmente por parte das operadoras de telefonia fixa.

O mercado presenciou grandes mudanças na área dos aplicativos para celular, o que inclui os de suporte aos serviços mensagens curtas (SMS), multimídia (MMS), mensagens unificadas (UMS), aplicações WAP (*Wireless Application Protocol*), *ringtones*, videoconferência, *broadcasting*, *mobile banking*, TV interativa e jogos.

Com forte atuação na oferta de serviços de mensagens curtas, a LógicaCMG do Brasil chegou ao final do exercício 2006 com receita líquida, no segmento, de apenas US\$ 18 milhões, o que traduziu crescimento de 12,5% sobre os US\$ 16 milhões apurados no ano anterior. Boa parte do resultado foi atribuída às exportações, principalmente para Argentina e Venezuela, países nos quais a demanda por esse tipo de serviço é muito grande. O vice-presidente de marketing e vendas, Vancrei Oliveira, calcula que, nas operadoras daqueles dois países, a receita por usuário com dados gira em torno de 20% do total – muito acima dos 7% registrados no Brasil. Cerca de 80% dizem respeito a SMS.

A expectativa de Oliveira é repetir em 2007 o desempenho alcançado no ano passado já que as operadoras, segundo ele, continuarão buscando mais receita com serviços de dados. “O valor adicionado é diferencial nas campanhas que as operadoras promovem para conquistar novos assinantes”, argumenta. A empresa também aposta na tecnologia 3G, que deve aumentar a concorrência entre as operadoras.

A Compera obteve receita de US\$ 3 milhões em 2006, mais de 50% maior em relação à do exercício anterior, o que, em grande parte, deve ao lançamento do serviço de *podcast* móvel, em funcionamento em duas operadoras brasileiras, e ao Portal WAP, que já conta com dez parceiros de conteúdo. As vendas de licença do Dispara, solução que torna mais ágil a comunicação entre empresas e colaboradores de campo, utilizando dispositivos sem fio, também foram decisivas para o bom desempenho da empresa.

A Triad cresce com as soluções de co-billing

Soluções como o Cobflex, utilizado na integração e gerenciamento dos processos de recuperação de crédito e faturamento, e o Cace (Controle de Agentes de Cobrança Externos), que organiza o trabalho de cobrança aos inadimplentes, continuam fazendo sucesso com os gestores, nas empresas de telecomunicações. Em 2006, elas garantiram boa parte da receita da Triad, melhor empresa na categoria *software*, com a receita líquida de US\$ 11,2 milhões – 25,6% maior em relação ao exercício anterior. “Um resultado bastante razoável, considerando o nível de competição do mercado”, pondera o presidente, Silvio Rodrigues.

Mas, fora de dúvida, o carro-chefe foi a solução de *co-billing*, que gerou o equivalente a 60% da receita da empresa. Desenvolvida pela própria Triad, o sistema garante a correção nos valores repassados à operadora sempre que o cliente dela, numa ligação interurbana, usar a rede de outra. “2006 foi o ano em que a Triad consolidou a posição no mercado de *co-billing*, ao finalizar dois projetos na Vivo e fechar contrato com a TIM”, comemora Rodrigues, que, em 2007, espera fechar outros tantos contratos e crescer, pelo menos, mais 10%.

Hoje, a Triad já detém 60% do mercado brasileiro formado pelas operadoras de telefonia móvel, calcula Rodrigues, que atribui o sucesso do sistema ao fato de exorcizar o fantasma que ainda hoje assombra as empresas: a evasão de receitas – em alguns casos, superior a 20% do faturamento bruto. Mas, também, porque é uma ferramenta de gestão importante. Entre as muitas funcionalidades ele cita os sistemas de alerta. O operacional dispara, por exemplo, quando a operadora não manda para outra um relatório do qual depende o faturamento de um serviço. O gerencial aponta, por hipótese, a eventual e inexplicável redução de tráfego em determinada área. O alerta de diretoria soa sempre que o cruzamento de dados, extraídos dos relatórios setoriais, prenunciarem problemas graves de gestão mas que podem ser evitados a partir de intervenção imediata.