

## Software

US\$ 132,8 milhões

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

Quando se fala em produto de *software* para telecomunicações, logo se pensa, obrigatoriamente, nos sistemas de *billing*, capazes de organizar a tarifação e cobrança dos serviços prestados pelas concessionárias públicas, desde as chamadas *utilities* (luz, gás e telefone) até, modernamente, os provedores de serviços de acesso à Internet e TV a cabo.

No caso das teles, o conceito também encerra os sistemas de *co-billing*, que promovem a harmonia nos processos de tarifação e cobrança dos serviços que passam, simultaneamente, pela rede de mais de uma operadora, antes de chegar ao cliente final. É o *co-billing* que diz, nesses casos, que parte da receita cabe a cada uma das operadoras envolvidas.

No Brasil, segundo estimativa da IDC, os sistemas de *billing* e *co-billing*, dez anos após a privatização do Sistema Telebrás, ainda movimentam por ano mais de US\$ 100 milhões. E prometem continuar nesse patamar ainda por muito tempo.

A razão é simples: a modernização das plantas herdadas, para fazer frente à demanda gerada pelo crescimento do número de linhas telefônicas, fixas e móveis, é uma lição de casa ainda por terminar, explica Silvio Cunha, presidente da Triad Systems, empresa que fatura, por ano, mais de US\$ 10 milhões com sistemas de *co-billing*.

Mas nem só dos sistemas de controle de tarifas vive a indústria brasileira de *software* para telecom. O CPqD, por exemplo, acaba de ingressar no mercado de soluções que incorporam a tecnologia WiMAX, para aplicação na comunicação sem-fio, por banda larga.

Desenvolvido com recursos do Funttel (Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações) o projeto envolve tecnologias de acesso por rádio e entrou em produção no primeiro semestre de 2008. “O objetivo é adequar a tecnologia às necessidades brasileiras, mantendo, porém, a total compatibilidade com os padrões internacionais”, explica Ralph Robert Heinrich, diretor de redes de telecomunicações.

Composta de estações centrais de rádio (ERBs), estações

de assinante e sistema de gerência de rede e serviço, a solução suporta serviços de vídeo, voz e dados para atendimento de áreas urbanas e rurais, bem como áreas mais remotas do Brasil.

A Claro, que investe pesado em serviços 3G, escolheu o sistema da Suntech para interceptação de *video call*, graças ao uso da tecnologia GSM/HSDPA. Usuária do sistema Vigia, também da Suntech, desde 1999, nos módulos de voz, mensagens curtas e aperte para falar via celular (PoC), a operadora de telefonia móvel investiu em versão mais completa da plataforma, com capacidade de fazer número maior de interceptações em redes GSM/GPRS, de segunda geração e HSPDA, de terceira geração, *video call* e *workflow*.

“Uma área na qual a Suntech está investindo bastante é a da convergência, destino certo da telefonia brasileira”, conta Wagner Machado, responsável pela área de interceptação legal para redes multisserviços e IP. “Cada vez mais, as operadoras investem em tecnologias capazes de oferecer o máximo de serviços de voz, dados e vídeo numa única estrutura em banda larga, com ou sem fio.”

A SonicWall trabalha com 200 revendas na comercialização de vários produtos a partir de uma única caixa, o que tende a facilitar a implementação e reduzir os custos dos projetos. “O cliente investe num pacote — *firewall*, filtro de conteúdo web e de IDS [*detecção de intrusos*], antivírus, *antispam*, segurança em redes sem-fio e sistemas virtuais, entre outras”, diz Douglas Rivero, diretor de canais na América do Sul.

A Symantec aposta na demanda por soluções para proteção e disponibilidade das informações. Com 100% das vendas realizadas por meio de canais, com 1.500 revendas atendidas por cinco distribuidores (Arcop, Ingram Micro, Mude Officer e Tech Data), concentra hoje a maior parte da receita na área de finanças e telecomunicações.

O diretor de canais na América Latina, Paulo Renato Fernandes, identifica outra tendência importante: a inclusão digital, que deve acelerar o movimento na área de segurança da informação.

**Alejandro Barredo**

diretor

“Tudo o que vendemos é feito em casa”.



divulgação

## A Sumus investe nas ferramentas de gestão

Aos 21 anos de operações, a paulistana Sumus começou fazendo sistemas de bilhetagem, conta o diretor Alejandro Barredo. Mas, em plena maioria, aprendeu que a grande demanda por parte das teles se resume num só conceito: a gestão dos processos, na qual os sistemas de bilhetagem são apenas uma parte.

Assim é que, desde 2005, vem investindo nessas ferramentas. A empresa divulga no Brasil a idéia de TEM (*telecom expenses management*, gestão das despesas com telecom). Com certificação ISO 9000, o Sumus TEM+, sob medida para teles, contempla vários procedimentos para racionalizar e economizar custos — desde os que dizem respeito ao uso de impressoras e celulares até as mais complexas e estratégicas aplicações SAP, na gestão dos processos corporativos em geral. Mas a empresa também investe, por ano, cerca de 2% da receita líquida em treinamento de pessoal.

O modelo garantiu à Sumus receita de US\$ 2,2 milhões, 56% maior do que no ano anterior. Entre os grandes projetos de gestão, Barreto cita o do Banco Panamericano e a Telefônica, cujos clientes corporativos exigem, segundo ele, cada vez mais soluções de gestão e auditoria que

lhes permitam racionalizar o uso dos recursos de telecomunicações com redução de custos. Mas a empresa também desenvolveu, em 2007, projetos de gestão para a Rhodia e o Sincred. Em 2008, a expectativa é repetir o desempenho, a despeito de qualquer crise — americana, cambial ou do petróleo. “Nós temos um grande trunfo: tudo aquilo que vendemos é feito por nós, em casa”, diz Alejandro. “Além disso, aprendemos a dar um passo de cada vez, o que nos livra da tentação do endividamento. Afinal, se vendemos gestão saudável, temos de dar o exemplo.” Segundo ele, antes de se encerrar o primeiro semestre, a empresa já tinha crescido 38%. Somente a área de serviços tinha avançado 56%, devendo somar US\$ 5 milhões. Outro plano da Sumus para 2008 é a conquista do mercado externo, a começar pela América Latina, com a exportação de projetos multiplataforma, sob medida para bancos. Criada em 1986, a Sumus nasceu para desenvolver *software* e sistemas para os mais diferentes ramos de atividade. Mas, em pouco tempo, especializou-se na gestão dos recursos de telecom e hoje fabrica várias das boas soluções desse mercado. A base instalada chega a 25 mil produtos.

### As Maiores

**Cisco Systems**  
44.120,00

**CPqD**  
30.037,20

**PromonLogicalis**  
11.635,85

### As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
<b>Sumus Informática</b>	2.229,60	56,53	42,50	1,13	0,00	18,90
<b>Suntech</b>	1.494,20	0,00	38,60	2,52	21,38	26,24
<b>Compugraf</b>	1.354,50	0,00	22,84	2,29	0,00	32,32