

Convergência distante

Operadoras de telefonia fixa no Brasil ainda estão concentradas na expansão das redes. Serviços convergentes poderão ser vistos até o final do ano, prometem.

O futuro será convergente e baseado em IP e não é preciso uma bola de cristal para saber disso. Alguns pontos, entretanto, precisam ser levados em consideração quando se pretende traçar um panorama da evolução dos serviços de telefonia fixa no Brasil. O primeiro ponto é que, embora todas as operadoras de telecomunicações tenham, em diferentes níveis, o core de suas redes em IP, a maioria das redes de acesso ainda é legada, ou seja, utiliza tecnologia TDM, o que dificulta a implementação de serviços avançados. Vale a ressalva de que mesmo em redes TDM as teles conseguem oferecer alguns serviços adicionais ao serviço de voz, como caixa postal, identificador de chamadas, conferência, desvio de chamadas, entre outros. Mas esses serviços estão bem distantes do que promete a convergência de plataformas num mundo IP.

De qualquer maneira, este cenário deve mudar e muito nos próximos dois anos, já que as operadoras têm se empenhado bastante na expansão da capacidade e da capilaridade de suas redes para suportar a oferta de banda larga com velocidades cada vez maiores e têm também injetado grandes quantidades de dinheiro para atender determinações regulatórias como universalização e portabilidade numérica.

As próprias operadoras veem a convergência de serviços como algo gradativo e que só deve se massificar quando a maioria dos usuários tiver acesso à banda larga, por assim dizer.

Iniciativas pontuais

Mas independente de onde esteja sendo alocado o grosso dos investimentos, o fato é que já em 2009 começaremos a ver algumas iniciativas pontuais de novos serviços que combinem diferentes plataformas, como telefonia fixa, móvel, TV e Internet. Algumas dessas iniciativas serão evoluções das primeiras tentativas de serviços avançados que já experimentamos no mer-



cado nacional e que não chegaram a ser um sucesso.

O gerente de pré-vendas do Application Software Group da Alcatel-Lucent, Anil D'Souza, lembra da tentativa do lançamento do telefone inteligente da Oi em 2005, então Telemar, que prometia a troca de mensagens de texto SMS entre telefones fixos inteligentes e telefones móveis da operadora. O preço dos aparelhos telefônicos que suportavam o serviço foi uma barreira, custavam algo em torno de R\$ 300. A Oi chegou também a lançar uma plataforma que convertia SMS enviado para telefones fixos em mensagem de voz, mas todos esses serviços foram deixados de lado pela operadora e hoje não há nem menção a eles em seu portal de Internet.

"O lançamento foi mais um fator de marketing e posicionamento estratégico, mas operacionalizar o serviço com as redes legadas é mais complicado do que a oferta de pacotes de serviços", comenta D'Souza.

Outra tentativa teve início em 2006, com o anúncio do Telefone Único, da

então Brasil Telecom (BrT), que combinava funcionalidades de telefone móvel e fixo em um mesmo dispositivo. O terminal se conecta ao ponto de acesso Wi-Fi instalado na casa do assinante e, uma vez em sua "home zone", o telefone passa a funcionar como fixo sem fio. Este, entretanto, continua no portfólio da Oi, na região de cobertura herdada da BrT, mas sem grande ênfase comercial.

As novas iniciativas que devem começar a dar as caras em 2009 prometem um alto nível de integração entre as diferentes plataformas de serviços. "Quando falamos em inovação na telefonia fixa, não devemos pensar apenas do ponto de vista de serviços de valor adicionado na velha linha telefônica", ressalta o diretor de inovação estratégica da Telefônica para a América Latina, Benedito Fayán. Para ele, serviços como caixa postal múltipla, ramais independentes e atendimento seletivo de chamadas são coisas que estão disponíveis há mais de dez anos e o grande foco da operadora no momento é o conceito de 'casa digital', ou home network. "O nosso conceito de inovação é uma casa com serviços de voz, banda larga e televisão, e a partir dessas plataformas criaremos uma série de serviços convergentes que envolva o dia-a-dia do cliente em sua casa", conta Fayán.

A estratégia de casa conectada da Telefônica passa, prioritariamente, pela expansão da base de clientes banda larga, que em junho último somava mais de 2,7 milhões de clientes. Vale destacar o lançamento da rede fiber-to-the-home (FTTH) feito pela tele no mês de fevereiro deste ano e que permitiu a oferta de serviços IP de TV por assinatura, video-on-demand (VOD), telefonia e banda larga com velocidades de até 30 Mbps em cima de uma única infraestrutura, mas a um número ainda muito restrito de residências. Embora a cobertura da rede esteja limitada a apenas algumas regiões da capital paulista, o movimento tem impacto estratégico relevante. Por enquanto, a convergência se reflete na

utilização de uma única rede e na composição dos preços do pacote, mas a tele já estuda oferecer aplicações inovadoras que integrem os diferentes serviços sobre IP. "Estamos com um modelo avançado de novos serviços, como notificação de chamadas telefônicas no aparelho de TV. Ainda estão em testes internos, para verificar a funcionalidade dos serviços", revela Fayán. Segundo ele, a idéia é que esses novos serviços sejam oferecidos para clientes que adquiram pacotes com TV, telefone e Internet. Assim, os novos serviços seriam inseridos no decoder de IPTV.

Outra iniciativa da operadora é a oferta de novos dispositivos como o Passarela, um modem inteligente, capaz de integrar todos os dispositivos eletrônicos com comunicação Wi-Fi e transferir conteúdos entre eles. "Já o estamos vendendo em pequena escala, com planos de ampliá-la efetivamente muito em breve", afirma o executivo. A Telefônica promete ainda para o início deste segundo semestre o relançamento, agora em grande escala, do telefone inteligente Orby, um mediaphone anunciado inicialmente em dezembro do ano passado. Com uma tela de LCD touch screen, o device tem conexão Wi-Fi e widgets com funcionalidades de VoIP, comércio eletrônico, e-mail, SMS, acesso ao YouTube e Flickr, rádio e informações pré-definidas dos provedores de conteúdo Terra, Estadão e Veja São Paulo. A tele chegou a fazer testes e montou um business case para oferta de SMS em telefones fixos, mas o projeto não vingou. "Trocar toda a base de telefones para agregar apenas

SMS não valeria a pena. Agora, com toda uma gama de funcionalidades em que o SMS é apenas mais uma feature, o negócio se pagará".

Quando foi anunciado no final de 2008, a Telefônica informou que disponibilizaria cem unidades para testes, apenas na cidade de São Paulo, e que seriam vendidas por R\$ 1,6 mil. "Acabamos estendendo os testes e hoje temos cerca de mil pessoas utilizando os serviços do Orby. Os testes andaram muito bem e agora estamos preparando o lançamento de forma massiva até o mês de setembro", estima Fayán. Ambos os dispositivos, Orby e Passarela,

têm visor e estão preparados para serviços como SMS, identificador de chamadas, caixa postal, siga-me e conferência com até cinco telefones. "No momento habilitamos o recebimento de SMS nos telefones fixos apenas para a comunicação da TIM com seus clientes, informando ofertas e pacotes tarifários, mas nada impede a oferta futura de troca de SMS entre telefones fixos e móveis da TIM", afirma.

Para a operadora, no entanto, a convergência fixo-móvel, no momento, está focada no mercado corporativo. "Existem quase 2,5 milhões de pequenas e médias empresas, com até 20

JÁ EM 2009 COMEÇAREMOS A VER ALGUMAS INICIATIVAS PONTUAIS DE NOVOS SERVIÇOS QUE COMBINEM DIFERENTES PLATAFORMAS, COMO TELEFONIA FIXA, MÓVEL, TV E INTERNET.

poderão ser utilizados tanto sobre a rede ADSL quanto sobre a rede de fibra óptica da operadora. "A maior parte das mil pessoas que estão testando o Orby ainda está em cima de redes ADSL. Não é preciso fibra para ver um vídeo no YouTube", comenta.

Momento de expansão

A TIM, como entrante no mercado de telefonia fixa, estruturou sua operação em cima da rede celular e a tendência é que todas as funcionalidades que atualmente são básicas na telefonia móvel sejam aplicadas também na fixa, tanto para o mercado corporativo quanto para o residencial, conta o gerente de convergência, Walter Aoki. Ele explica que todos os telefones fixos da TIM já

funcionários, que praticamente não estão atendidas com serviços telefonia fixa", pondera. Assim, a TIM oferece o pacote convergente TIM Office Plus, que integra um PABX virtual fixo com ramais móveis com tarifa zero para chamadas intra-grupo. No mercado residencial, o foco da TIM ainda é ampliar a carteira de clientes fixos.

Mas oferta de serviços que combinem banda larga, telefonia fixa e móvel não é uma possibilidade que tem sido estudada com atenção pela TIM. "A origem dos serviços de banda larga, telefonia fixa e móvel é o mesmo: o chip. Então, serviços como videoconferência e voice call continuity fazem parte do processo natural de evolução dos serviços de telefonia fixa. É uma questão apenas

Anúncio

de tempo", avalia.

Da mesma forma, o lançamento de novos serviços ainda está no plano das idéias na Embratel, que além da telefonia para o mercado corporativo, oferece para o mercado residencial o Livre, baseado em uma rede WLL 1xRTT e 1x-EV-DO, e o NetFone, utilizando a rede HFC da Net Serviços.

A Embratel vem realizando investimentos pontuais na expansão da capacidade e da capilaridade da rede do Livre, mas a crise econômica segurou um pouco os planos para lançamento de novos serviços, revela o diretor de negócios Livre, Leonardo Gama. "A oferta de SMS no Livre, por exemplo, continua no nosso road map. Temos muito interesse em trabalhar com a funcionalidade, mas por questões conjunturais não é possível prever um lançamento".

Para o NetFone, o diretor de planejamento para o mercado residencial da Embratel, Pedro Abreu, admite que a implantação de serviços convergentes que integrem as plataformas de TV, telefonia e Internet também está sendo avaliada, com estudos de aplicabilidade e rentabilidade. São funcionalidades que permitiriam a visualização na TV de uma chamada recebida, a da bilheteagem da telefonia fixa praticamente em tempo real em um portal de Internet ou mesmo o acesso à caixa postal pela web. "Estamos em uma fase de forte crescimento da base e há outros investimento e outras necessidades dos próprios clientes que se tornam prioritários frente a essas sofisticadas que agregaremos ao longo do tempo", explica Abreu.

A GVT permanece em compasso de espera enquanto não sai uma regulamentação que permita à operadora uma oferta completa de IPTV, com VOD e grade de programação. "Já montamos uma rede de alta capacidade em que podemos transportar IPTV e que pode propiciar ao usuário uma verdadeira convergência entre a banda larga, Internet, TV e o computador", diz o diretor de marketing e produtos da GVT, Ricardo Sanfelice.

A operadora prepara também para o início do próximo ano uma reformatação de seu serviço de VoIP por meio do protocolo SIP (Session Initiation Protocol). "Será possível ter vários ramais em

Foto

cima de uma única linha, com limites de gastos por linha, caixas postais separadas etc", explica Celso Valério, gerente de projetos especiais da GVT. O executivo afirma que o serviço será oferecido para aqueles clientes que contrataram velocidades maiores e poderá ser combinado com linha convencional. O cliente poderá ter a linha principal convencional (TDM) e as demais IP, explica Valério. A oferta desse serviço deve crescer na medida em que crescem os acessos em banda larga ultra velozes, por VDSL ou fibra óptica.

Tendências

O acesso banda larga é o ponto forte das redes de telefonia fixa, e exatamente por isso a tendência é de que novos serviços se baseiem nessa rede de dados. A opinião é de Anil D'Souza, da Alcatel-Lucent. Segundo ele, as operadoras começaram a perceber que integrar grandes sucessos da Internet como Facebook, YouTube e MSN Messenger com elementos de sua rede pode agregar valor aos seus serviços. "Agora, algumas operadoras começaram a abrir APIs de suas plataformas para application enablers", pontua D'Souza. A British Telecom (BT) é uma dessas operadoras. "A BT

abriu sua plataforma Ribbit para que desenvolvedores criem uma série de aplicações para sua rede banda larga, cujo modelo de negócio prevê o compartilhamento de receitas", detalha.

Outra tendência é o uso de servidores de presença na rede das operadoras, que funcionariam com regras de acordo com status do usuário, de forma semelhante a um comunicador de instant messaging. D'Souza afirma que uma operadora brasileira já estuda a adoção do Reach Communication Manager, o servidor de presença da Alcatel-Lucent para 2010. "É uma plataforma de comunicações unificadas, em que o cliente poderá ter acesso a uma lista de contatos através de um portal de Internet para envio de SMS e MMS, acessar e-mails e voicemail", explica D'Souza.

De forma geral, novos serviços multiplataforma, home networking ou automação residencial ainda têm um custo muito elevado e cobrem apenas uma pequena camada da população. "Mas é importante para a operadora começar a oferecer os serviços agora, porque há toda uma curva de aprendizado da tecnologia e da preferência dos usuários e aos poucos os custos se reduzem com o aumento progressivo da demanda", diz Fayán, da Telefônica. "Alguns dos serviços que estamos preparando estão no leading edge em termos mundiais de lançamentos de novos serviços". O CEO da Amdocs no Brasil, Renato Osato, lembra, também, que para o consumidor final falta ainda um detalhe: o equipamento que vai em sua casa. "Ligar a TV no computador ou transferir arquivos entre os devices passa por uma evolução nos equipamentos que estão na ponta.

Todos esses novos serviços dependem de equipamentos um pouco mais inteligentes".

**OPERADORAS COMEÇARAM
A PERCEBER QUE INTEGRAR
GRANDES SUCESSOS DA
INTERNET COM ELEMENTOS DA
REDE PODE AGREGAR VALOR
AOS SEUS SERVIÇOS.**

