



O Case da **NET ROCINHA**

- Pequeno provedor (Net Rocinha) sediado na favela da Rocinha.
- Fundado em 2006 após perceber a grande necessidade de acesso na região.
- Associados desde 2009 na ABRINT.
- Formalizado em 2011 e autorizado em 2012 com a ajuda da ABRINT.
- Algumas dificuldades peculiares de uma favela sempre dificulta nossa operação.
- Poder paralelo, incêndios e a ocupação desordenada dos postes, roubo de equipamentos, transito, maior parte da favela são becos. Não há como utilizar veículo para o trabalho.
- Contratar um profissional especializado do ramo é muito difícil, alegam medo de trabalhar na favela.
- Foi necessário capacitar e profissionalizar mão de obra local para formação de nossa equipe.



- Hoje atendemos apenas a Rocinha
- Somos 19 colaboradores diretamente ligados a empresa.
- Temos 25km de fibra dentro da favela.
- Estamos Ligados ao PTT RJ e Teleporto em tripla abordagem de fibra.
- Temos o consumo de tráfego de aproximadamente 1.8Gb.
- Temos capacidade disponível de 10GB em nossa rede de transporte.
- Oferecemos maior velocidade da região. São 20 Mega com garantias reais.
- Oferecemos internet gratuita pra maioria das creches públicas.
- Apoiamos 5 projetos sociais de esporte e cultura dentro da comunidade.
- Contratamos uma consultoria focada no padrão de qualidade ISO 9001.
- Após anos de estudo, iniciamos a operação com a tecnologia Gepon.
- Fomos capa do jornal “O globo” de Domingo no dia 5 de abril de 2014.
- Fomos citados em um artigo do livro “A Internet no Brasil”.
- Escrevemos um capítulo do livro “Banda larga no Brasil” que será lançado em junho desse ano.
- Obtendo 65% dos votos válidos em 2015, fui eleito membro do conselho consultivo da ABRINT onde venho representa-la hoje com muita honra.



Sobre a ABRINT

ABRINT - Associação Brasileira de Provedores de Internet e Telecomunicações.

Provedores Regionais de telecomunicações e Internet, uma opção inteligente para contratação de infraestrutura de rede e conectividade de Internet.



Sobre a ABRINT

ABRINT - Associação Brasileira de Provedores de Internet e Telecomunicações.

- Entidade sem fins lucrativos
- Reúne prestadores de serviço de acesso à Internet e pequenas e médias empresas de telecomunicações.
- Fundada em 2008, somam mais 600 empresas diretamente associadas e 200 indiretamente ligadas.
- Temos associados em todos os estados da federação.





Características das operadoras

Exemplos da prestação de serviço das operadoras:

- **Ineficiência no atendimento especializado;**

(dificilmente o atendente do call center tem conhecimento pra sanar os problemas)

- **Preços elevados;**

(Preços atrativos apenas na contratação de Combo)

- **Dão preferência aos grandes centros;**

(Cidades distantes não tem viabilidade técnica por falta de interesse)

- **Insatisfação dos clientes.**

(Problemas corriqueiros e péssimo atendimento)



Características dos provedores

Exemplo da prestação de serviço dos provedores:

Vantagens:

- **Infra estrutura com múltiplos atores (grandes e pequenos)**

- **Maior garantia do serviço prestado**

(Garantia de banda contratada com preço justo)

- **Competição real**

(Concorrência entre empresas locais resultam na melhoria do serviço)

- **Maior geração de empregos e renda**

(Capacitação profissional e geração de emprego local)

- **Proximidade ao cliente, “Sotaques” regionais**

(Atendimento personalizado, na maioria em lojas físicas da própria cidade)



Provedores regionais: Números e Fatos



Quantos são?

Com licença de operação SCM existem mais de 6.000 empresas registradas na Anatel.

Apenas 2.200 estão efetivamente em operação e são consideradas provedores regionais.

Fonte: ANATEL (<http://www.anatel.gov.br>)



Qual é o porte dessas empresas?

78% das empresas de SCM são **pequenas empresas** (cadastradas no sistema SIMPLES nacional);

O Brasil tem 5.565 municípios – todos eles tem pelo menos 1 SCM regional autorizado

(Fonte: Levantamento econômico ABRINT)



Participação de Mercado

22% dos acessos residenciais são atendidos pelos pequenos e médios provedores regionais;

Se os provedores regionais fossem uma única empresa, **seriam a quarta empresa** de Telecomunicações do país.

Números de 2011 , Cetic.br



Poder de investimento?

Fibras óticas:

50% da produção do maior fornecedor de fibras óticas brasileiro foi destinada aos provedores regionais.

Rádios Licenciados:

Três fabricantes/importadores entrevistados declararam que **mais de 70%** de suas vendas foram para provedores regionais.

[illegible]



Onde estão presentes estas empresas?

Atendendo também grandes centros e competindo com as grandes operadoras...





Onde estão presentes estas empresas?

Desbravando fronteiras e chegando onde não há energia elétrica nem estradas pavimentadas....





Onde estão presentes estas empresas?

Atravessando rios e florestas....





Onde estão presentes estas empresas?

Enfrentando as dificuldades das favelas...





Redes de fibras

Construindo redes nas cidades, mais de 60% das operadoras de SCM já tem ofertas de fibra ótica para uso corporativo ou residencial.





Mobilização da classe

Antes desconhecidos na mídia e no governo, os provedores regionais tem ganho seu espaço e respeito nos últimos anos.



Secretário de Telecomunicações



Presidente ANATEL

O evento anual da ABRINT tem a participação de autoridades importantes e cobertura da grande mídia.



Mobilização da classe

O evento nacional de provedores da ABRINT em 2015 reuniu:

- **2.500** pessoas de **733** empresas diferentes.
- Responsáveis pelo atendimento de mais de **2 milhões** de assinantes.



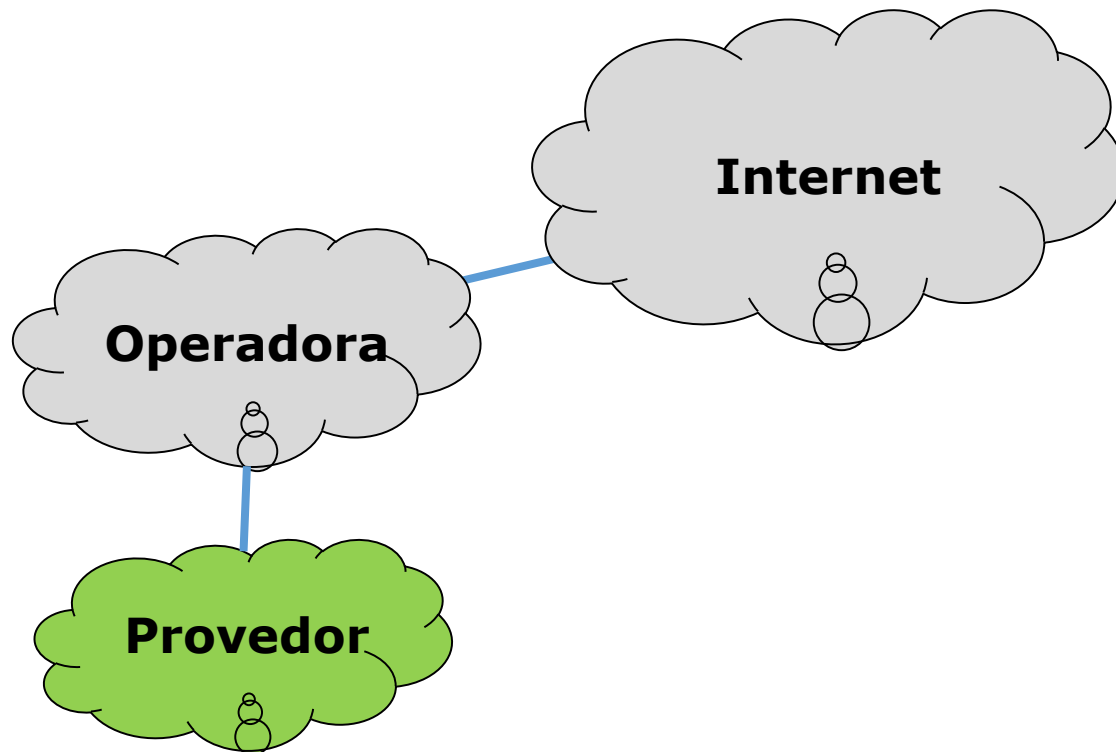


Consolidação do crescimento regional e o papel dos PTT's



Conectividade do provedor regional antigamente

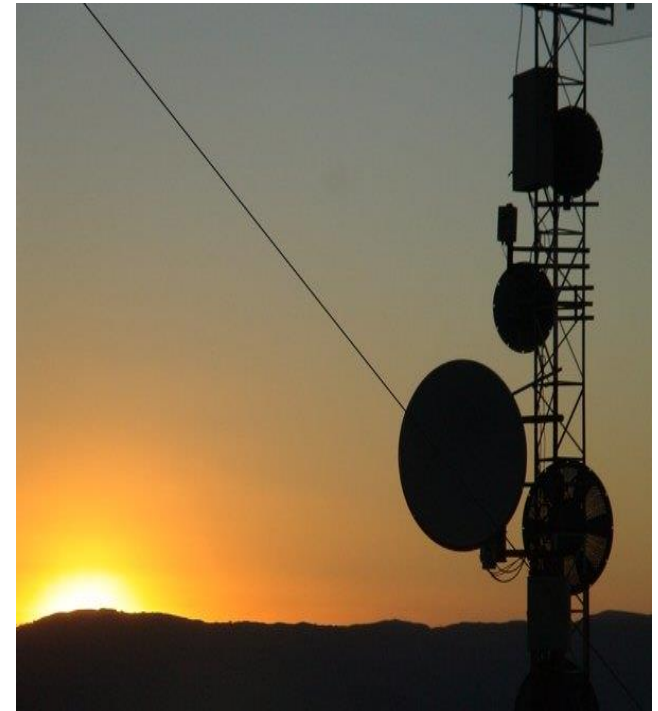
Até algum tempo atrás os provedores regionais tinham as grades operadoras como suas únicas opções de fornecimento de conectividade;





Consolidando o crescimento

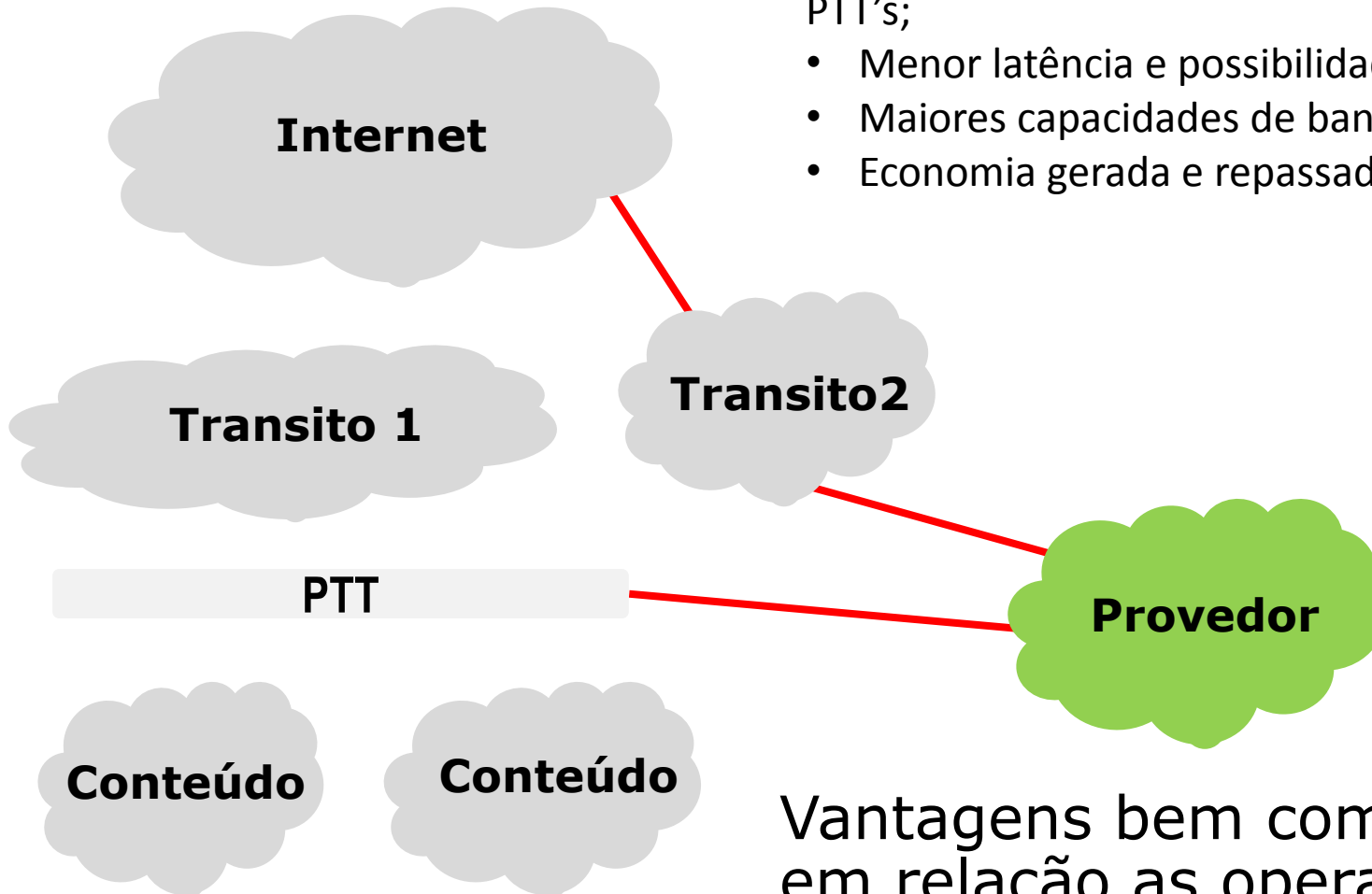
Individualmente ou em consórcios os provedores tem se unido para a construção de muitos Kms. de backbone próprio utilizando fibras e rádios licenciados.





Topologia atual

- Provedores muito melhor conectados com os PTT's;
- Menor latência e possibilidade de redundância
- Maiores capacidades de banda.
- Economia gerada e repassada ao consumidor.



Vantagens bem competitivas em relação as operadoras



Provedores Regionais Inovando
Serviço Wi-Fi em praças públicas
Gratuito para clientes do provedor
(30 minutos para não clientes)

Esse tipo de serviço ganhou **prêmio de Inovação** da Imprensa especializada





Observações

O provedor regional deve sempre se preocupar com as questões comerciais e técnicas.

Porém apenas isso não é o bastante!

Precisa também;

- Observar as mudanças do mercado
 - Observar os movimentos do governo
 - Acompanhar as mudanças nas leis e regulamentos.
 - Fidelizar seus clientes e colaboradores.
-
- Mas 1 provedor só é uma pequena empresa e não tem força sozinho.
 - Eles precisam somar forças com as associações pra ter sucesso e se manter no mercado.



Mensagem aos colegas do ramo

Não deixe que o medo tome o espaço dos seus sonhos.

Eu só estou aqui hoje porque fui em busca desse sonho.

Sem a ajuda da ABRINT não seria possível fundar, estruturar e administrar um provedor dentro da favela da Rocinha.



Obrigado!

Samuel Silva

samuel@abrint.com.br

(21) 965011313

<http://oglobo.globo.com/rio/de-carona-na-banda-larga-dupla-faz-sucesso-na-rocinha-12106175>