

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

70,3

## Internet/Serviços

**Se o acesso vem crescendo, os serviços Internet** crescem muito mais, pois são utilizados por empresas de todos os portes, além de pessoas físicas. Segmento analisado pela primeira vez pelo *Anuário Telecom*, as empresas que o integram atingiram um faturamento líquido de US\$ 70,3 milhões, com expansão da ordem de 230%. Grande parte dos provedores de serviços Internet (ISP) atuam em várias frentes de atividades. A Matrix Internet, por exemplo, uma empresa cujo controle passou esse ano para as mãos da norte-americana Primus Telecom, fornece telefonia IP, acesso e serviços de *datacenter*, informa o gerente de produtos Fernando Silva Zangrandi. Ele conta que a Primus chegou ao país disposta a oferecer telefonia IP, tentou um acordo com as operadoras, não conseguiu, e acabou adquirindo a Matrix, em cujas dez filiais instalou roteadores IP, também implementados em algumas outras franquias. São 18 pontos de presença fazendo telefonia IP, segundo o gerente.

“Oferecemos telefonia IP, no atacado, desde 1998 e, a partir do ano passado, também ao usuário final, como provedor dos serviços Limitado Especializado e de Comunicação Multimídia. Estamos, também, solicitando autorização para o serviço telefônico comutado fixo (STFC)”, explica o gerente. O serviço de voz, que tem como principais clientes as *espelhinhos*, respondeu por 29% da receita da Matrix, de US\$ 35 milhões, pelos cálculos do *Anuário*.

Porcentagem equivalente do faturamento foi gerada por serviços de acesso, nas modalidades discado, ADSL e sem fio. Por fim, a maior contribuição veio do *datacenter*, cuja infra-estrutura é usada, principalmente, por provedores de serviços Internet, segundo Zangrandi. Ele estima que, no final do exercício atual, o Internet Datacenter Matrix responderá por cerca de 62% do faturamento da empresa.

Já a modalidade de negócios da Internet é diferente, segundo o diretor executivo Maurício Zanetti. A prestação de serviços é feita através do produto chamado Virtual Internet Service Provider (VISIP), que permite às empresas usuárias oferecer, gratuitamente, acesso à Internet com discador e correio eletrônico personalizados. Entre os clientes do serviço ele cita a torcida do Corinthians (Gaviões da Fiel), que tem quase uma centena de VISIPs em produção. Em atividades há cinco anos, matriz em São Paulo e filial em Recife, segundo Zanetti a Internet tem 250 mil clientes, cujo acesso pode ser discado ou em banda larga via ADSL, satélite, dedicado via fibra óptica, através de rede privativa virtual. Além disso, a empresa provê comunicação de voz sobre IP (VoIP), e consultoria, instalação e gerenciamento de *hot spots* de redes *wi-fi*. Fornece, ainda, serviços de *co-location* no *datacenter* de São Paulo (tem a MetroRed entre os clientes), e de hospedagem, na unidade de Recife (atende a Intelig).

### As Maiores

Diveo  
31.150,00

Matrix Internet  
16.852,70

LocaWeb  
8.312,43

### As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ativ. (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
LocaWeb	2.095,20	55,04	36,62	1,14	0,00	21,74
Brasilis	1.992,40	178,72	5,96	2,64	0,00	-
Assist Telefônica	285,40	83,57	-19,37	3,08	0,00	-

> por receita líquida no segmento (em US\$ mil)

**Michel Gore**

diretor executivo

**“Eu invisto em pessoas. Temos aqui um corpo de engenheiros do ITA e da Politécnica da USP. Ganho bem e pago os melhores salários do mercado”.**



divulgação

No ano passado, diz o diretor, o faturamento da Inter.net no mercado brasileiro se situou entre US\$ 2,4 milhões e US\$ 3 milhões.

A trajetória da LocaWeb (*veja o quadro ao lado*) mais se assemelha ao milagre da multiplicação dos pães. Gilberto Mautner, diretor de novos negócios, conta que a empresa, criada em 1998, começou a hospedar sites quase por acaso. Tinha uma página voltada para a área de confecções, montou um servidor na Califórnia para fazer o site, mas isso não foi adiante. Foi quando partiu para o compartilhamento da infra-estrutura de um site existente e, daí em diante, não parou mais de crescer. “Em seis meses, tínhamos uma centena de clientes, hoje são mais de 55 mil de hospedagem compartilhada, além de mais de 80 mil domínios”, diz Mautner. Agora, todos os servidores estão na Embratel, da qual a LocaWeb utiliza um link dedicado de 1 Gbps.

A infra-estrutura da empresa para suportar tamanha base de clientes tem 400 servidores Linux e Windows, diferentes bancos de dados e diversas linguagens. Além de uma multidão de pequenas e médias empresas, o provedor também tem serviços voltados para corporações, com soluções mais robustas, prestados pela LocaWeb IDC, empresa independente. E, este ano, chegou ao mercado a LocaWeb Telecom, para prover, inicialmente, serviço de hospedagem de aplicativos de voz. A partir deste segundo semestre, em parceria com uma operadora, passa a oferecer comunicação de voz sobre IP (VoIP) para chamadas de longa distância nacional e internacional, para pequenas e médias empresas. Basicamente um serviço de PBX virtual, como o Centrex, só que IP, explica Mautner. Será, a rigor, mais um pacote de serviços de valor agregado LocaWeb, agora na área de voz. O novo produto foi pesquisado durante dois anos e seu mercado potencial são os 55 mil clientes de hospedagem da empresa, conclui Gilberto Mautner. Esse, porém, não será o único lançamento em 2005. Vêm aí, entre outros, a revenda de espaço LocaWeb no atacado, o serviço *streaming* nas áreas de áudio, vídeo e *broadcast*.

## Escala, o segredo da LocaWeb.

*Michel Gore, diretor executivo da LocaWeb, não se surpreende com a conquista do prêmio de empresa de melhor desempenho do segmento de serviços Internet do Anuário Telecom 2005. A seu ver, foi premiada a competência. “Eu invisto em pessoas, procuro os melhores do mercado. Temos aqui um corpo de engenheiros do Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA) e da Politécnica da USP. Ganho bem e pago os melhores salários do mercado”, diz, com satisfação. Do corpo técnico da empresa fazem parte cerca de 30 engenheiros trabalhando em novos produtos, novas tecnologias. O departamento de tecnologia LocaWeb é o coração da empresa, segundo seu principal executivo. No ano passado, informa, foram investidos US\$ 1 milhão em tecnologia. Habitualmente, acrescenta, a LocaWeb reinveste cerca de 60% do seu lucro líquido. “O que é necessário para ser o maior e o melhor”, acrescenta Gore, sem qualquer modéstia.*

*No terceiro trimestre, a empresa lançou a modalidade de revenda de hospedagem para pequenas empresas, sobre servidor LocaWeb. Em três meses, foram conquistados 250 clientes. Até o fim de 2005, projeta Gore, serão no mínimo mil revendas. O Internet datacenter é o carro-chefe de receita do grupo, que em 2005 criou uma nova empresa, a LocaWeb Telecom, cujos serviços vão incluir comunicação de voz sobre IP (VoIP), em parceria com uma operadora de VoIP. A receita do sucesso é simples: ela tem produtos para SAP, Philips, Microsoft, para a padaria da esquina e para o jornalista, orgulha-se Michel Gore. “Nossa estratégia inicial foi: pense sempre na massa maior, no povo. Seja a Casas Pernambucanas da Internet. Estamos no mercado há oito anos e cobramos o mesmo preço de R\$ 29 pela hospedagem. Com agregação de serviços, com economia de escala, mantivemos o preço e ganhamos mais”, ensina. Com uma carteira de mais de 60 mil clientes, em 2005 a LocaWeb espera crescer 40%. Ela nunca trabalhou no vermelho.*