

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

554,9

TV por Assinatura

Acompanhando muito de perto o estado geral da economia, que saía da recessão, a situação das operadoras de TV por assinatura foi de franca recuperação em 2004, avalia Alexandre Annenberg, diretor executivo da Associação Brasileira de Televisão por Assinatura (ABTA). A análise é coerente com os dados do segmento apurados pelo *Anuário Telecom 2005*: as empresas da área cujos resultados foram analisados obtiveram receita líquida de US\$ 554 milhões, 21% superior à do exercício anterior.

O segmento está diversificando rapidamente, para aumentar a receita com a oferta de novos serviços, sobretudo o de acesso à Internet em alta velocidade, que cresce sem parar, independente do ritmo da economia, porque é consumido por um público de maior poder aquisitivo, diz Annenberg. Quanto à almejada massificação, acrescenta, está longe de ser alcançada, devido aos conhecidos obstáculos da elevada carga de impostos e do custo da programação, que resultam em estreitamento das margens das empresas, tornando proibitiva uma política de preços flexíveis.

No tocante aos impostos, não se conseguiu, no bojo da reforma tributária, substituir a incidência do ICMS pelo ISS. Quanto à questão do conteúdo, para expandir a base de assinantes, deveria ser produzida uma programação mais próxima daquela que a população de menor poder aquisitivo está acostumada a assistir na TV aberta. Porém, 3 milhões de assinantes ainda não representam uma escala suficiente que justifique

a sua produção. TV digital? “O problema dos estudos em andamento é o seu foco, que se baseia em tecnologia, quando o mais importante é o modelo de negócios a ser adotado em um país pobre como o Brasil e que possa levar à massificação dos serviços. A tecnologia é um meio, não o fim”, argumenta.

As operadoras de TV paga fecharam 2004 com uma base de 3,8 milhões de assinantes (mais 6% do que em 2003), 10% dos quais do serviço de acesso à Internet em alta velocidade – segmento que teve expansão de 81% em um ano. Do faturamento bruto por origem, além da mensalidade de programação, que responde pela maior parte (86%), as contribuições mais importantes são do serviço de banda larga (5%) e do *pay-per-view* (3%). No primeiro trimestre de 2005, a base total permaneceu praticamente estável em relação ao final do ano passado, enquanto o número de assinantes de Internet em alta velocidade subiu para 393 mil, crescendo 7%. O faturamento bruto do primeiro trimestre apurado por levantamento do Sindicato do setor e pela ABTA foi de R\$ 1,1 bilhão. No apagar das luzes de 2004, a Vivax (ex-Horizon Serviços Digitais) já era a segunda maior operadora de TV paga do país, com 270 mil assinantes de vídeo, dos quais 54 mil usuários do acesso em banda larga, informa Antonio João, vice-presidente de operações. Ele acrescenta que, enquanto a base geral aumentou 5%, em um ano, o número de clientes de acesso em alta velocidade deu um salto de 44%.

As Maiores

Net Serviços
438.053,55

TVA
69.098,23

Vivax
29.901,57

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
Image Telecom	249,50	19,96	1,25	1,24	0,00	-
Vivax (Sto. André)	-46,00	38,63	-14,48	0,21	0,00	-
Way Brasil	-142,80	59,31	-24,70	1,06	0,55	-

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

Weber Pimenta de Melo

diretor-superintendente da CTBC
“Nosso line-up é diferenciado, é montado pelo próprio assinante. Satisfeito, ele acaba migrando para planos mais caros”.

divulgação



A Vivax, que em junho do ano passado expandiu sua área de atuação para algumas localidades da Região Metropolitana de São Paulo com a compra da Canbras, teve receita líquida de US\$ 30 milhões no último exercício, com crescimento de mais de 47%. Segundo Antonio João, 27% do faturamento da operadora são gerados por comunicação de dados, os restantes por vídeo. “Como temos licença de prestador do Serviço de Comunicações Multimídia (SCM), nossa oferta é conjunta”, diz.

Os investimentos da operadora vêm aumentando: cerca de R\$ 25 milhões em 2004; R\$ 55 milhões em 2005, para aumento da cobertura. As previsões para este ano são de crescimento: ter 80 mil novos domicílios cabeados, 12% a mais de clientes de vídeo e 43% a mais de assinantes de banda larga. “A receita pode ser um pouco maior do que a de 2004”, acrescenta João, dizendo que a Vivax voltou a construir rede e, em setembro, lança o vídeo digital em Manaus, sua maior base individual de assinantes, com 32 mil clientes de TV, 15 mil do serviço de acesso à Internet em banda larga.

A NET Serviços começou o ano anunciando a conclusão da reestruturação da dívida, iniciado no fim de 2002, quando suspendeu os pagamentos aos credores. O acordo com os credores permitiu que a dívida bruta da empresa fosse reduzida de R\$ 1,569 bilhão para cerca de R\$ 680 milhões, montante refinanciado que deve ser pago até 2009. Dos R\$ 590 milhões pagos a bancos e investidores, o equivalente a 40% do principal mais juros atrasados desde 2002, R\$ 318 milhões vieram de subscrição de ações feita pela Telmex, que passou a ter participação de 49% na NET.

A reestruturação da dívida da Net resultou na criação da GB Participações, sociedade de propósito específico (SPE) controlada pela Organizações Globo (51%) e pela Telmex (49%). Com 51% das ações ordinárias da companhia, a GB é a nova controladora da Net. O acordo prevê que a Telmex terá o direito de comprar o controle caso haja mudança na lei, que veta o controle estrangeiro de empresas de TV paga no país.

Pacotes, o segredo da Image Telecom.

Se há uma empresa com oferta totalmente integrada no setor de telecomunicações é a CTBC, empresa do Grupo Algar. Dela faz parte a Image Telecom, em princípio, uma operadora de TV por assinatura que, pelo segundo ano consecutivo, é a de melhor desempenho desse segmento do Anuário Telecom. Na prática, a Image não é somente um provedor de TV paga, mas fornecedor de conteúdo para outras empresas CTBC, entre elas a NetSite, do segmento de serviço de acesso Internet. É como se cada empresa do braço de telecomunicações do Grupo Algar fosse complementar de outra.

Assim, não importa que a Image seja pequena face à concorrência e que a sua operação se limite às cidades mineiras de Uberlândia e Araguari. “Nos negócios CTBC, a rede de cabos da Image Telecom é um complemento. Para comunicação de dados, para telefonia, além de conteúdo”, resume o diretor-superintendente da CTBC, Weber Pimenta de Melo. Ele diz que a empresa cresce permanentemente. O segredo? Ofertas de pacotes de serviços. “Nosso line-up é diferenciado, é montado pelo próprio assinante. Satisfeito, ele acaba por migrar para planos mais caros”, explica Melo.

Dos 31 mil assinantes Image Telecom, 10% são usuários de acesso à Internet em banda larga, informa o executivo, acrescentando que a experiência de prover telefonia sobre a rede de cabo coaxial da operadora acabou se mostrando um serviço mais caro do que a telefonia convencional.

Este ano, a CTBC está avaliando a possibilidade de digitalização da rede da Image, projeto ainda sem horizonte definido. Enquanto isso, elabora planos para condomínios, de olho no triple play, para oferecer TV, vídeo sob demanda, jogos. E, naturalmente, comunicação de voz sobre IP (VoIP).