

Infra-estrutura de redes

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

196,1

Uma das áreas de negócios do setor de telecomunicações que experimentou crescimento mais expressivo foi a de serviços de infra-estrutura de redes. As empresas que integram o segmento do *Anuário Telecom* obtiveram faturamento líquido de US\$ 196 milhões no último exercício. Além disso, os demais indicadores de saúde econômico-financeira daquelas que enviaram seus resultados para o *Anuário* foram bastante positivos.

A Diveo Telecomunicações foi uma das participantes do segmento que cresceu 50%, alcançando uma receita líquida total de US\$ 62,3 milhões, dos quais metade obtida em negócios do segmento. A ampla rede de soluções oferecidas pela empresa na sua divisão de telecomunicações conta com uma infra-estrutura de sete redes metropolitanas de fibras e rádio (para última milha) nas principais regiões do país, sobre a qual provê acesso dedicado à Internet (*clear channel* padrão em até 155 Mbps); redes privativas virtuais (VPN) – o carro-chefe da receita; interligação de *sites* em plataforma IP sobre ATM. Neste segundo semestre, informa o diretor nacional de vendas Luiz Gustavo Dutra, a Diveo lança o serviço de voz sobre IP (VoIP) para usuários empresariais, com terminação da rede pública, serviço até então apenas disponível para interligação de filiais.

A outra metade do faturamento da empresa é gerado pelo serviço de infra-estrutura de tecnologia da informação, que provê em seu *datacenter*, o maior em metragem, líder nesse segmento em faturamento e número de clientes, segundo Dutra. Ele acrescenta que 15% da receita da Diveo

vêm do fornecimento da última milha para as operadoras. Outros clientes da empresa são redes varejistas, universidades e agências de publicidade – “Atendemos 15 das 20 maiores do país, que precisam de altas velocidades com alta disponibilidade do serviço”, informa o executivo. A maior VPN Diveo é a que interliga garagens, lotéricas e pontos de recarga do bilhete único da Prefeitura Municipal de São Paulo, desde o início do seu funcionamento. Dutra cita, também, o caso do cliente Sonae (rede supermercadista), que obteve uma redução da ordem de 70% de seus gastos de comunicação de voz desde que passou a ser usuário do Diveo VoIP. “Nossa carteira de telecomunicações tem mil clientes, e temos mais 200 de *datacenter*”, afirma o diretor nacional de vendas da empresa.

Luiz Gustavo Dutra estima que a Diveo terá um crescimento de 30 a 40% em 2005, graças, principalmente, à produtividade do time de vendas, que aumenta quatro vezes por vendedor.

Prestadora de serviços de comunicação convergente em banda larga para operadoras, provedores de serviços e empresas, a Iqara Telecom é o braço brasileiro de telecomunicações do grupo inglês British Gas (BG), controlador da Comgás – Companhia de Gás de São Paulo. É sua a maior rede Metro Ethernet da América Latina, em operação desde 2003, e sobre a qual oferece serviços de acesso para transmissão de voz, dados e imagem, através de soluções em SDH/PDH e Gigabit Ethernet. Em resumo, segundo o presidente Fernando Mello, a Iqara presta serviços de última milha para operadoras de telecomuni-

As Maiores

Star One
110.674,73

Diveo
31.150,00

Engeredes
12.392,08

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
Star One	8.183,50	12,88	48,84	3,03	0,00	327,96
AES	1.184,70	39,06	14,02	1,17	0,00	18,09
Geodex	994,20	43,30	4,90	2,92	0,00	19,25

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

Edson Soffiatti

presidente

“Somos líderes no fornecimento de infra-estrutura para distribuição de sinais de TV”

divulgação



cações e de conectividade para grandes empresas, na região metropolitana de São Paulo (RMSP).

A empresa não divulga números relativos aos seus negócios no país. Sobre o desempenho em 2004 (segundo ano de atividades no Brasil), Mello limita-se a informar que a Iqara atingiu as metas traçadas, cresceu 345%, investiu R\$ 40 milhões na expansão da rede óptica da RMSP e chegou ao final do período com 80 clientes, entre os quais Engeredes, Telmex, Pegasus, MetroRed, Fapesp, Optiglobe, Matrix, Nextel, Comitê Gestor da Internet, BankBoston. O executivo destaca, ainda, a interconexão dos sites da Serasa e a implementação do primeiro circuito GigaEthernet da América Latina, para o UOL. Ainda no exercício passado, a empresa adquiriu o provedor Internet DirectNet, para expandir o seu escopo de atuação, passando também a trabalhar com acesso rádio e Wi-Max. A DirectNet atua em dez cidades, inclusive São Paulo.

O carro-chefe dos negócios Iqara, conta Mello, é a comercialização de circuitos E-1 para interligação das centrais de comutação das operadoras aos PABX dos clientes empresariais. Com o crescimento da comunicação VoIP, observa, todos precisam de circuitos de acesso. “O tráfego de dados Ethernet na nossa rede vai ultrapassar o convencional TDM”, diz. “Nossa estratégia para 2005 é consolidar o negócio e nossa posição de liderança nesse segmento, e manter uma taxa de crescimento bem acima do mercado. Esperamos aumentar em 32% as vendas de circuitos SDH e em 58% os Gigabit Ethernet”, declara o executivo, acrescentando que a expansão da rede Gigabit Ethernet será uma das prioridades para os próximos anos. “Nossa perspectiva de crescimento é de no mínimo 50%”, conclui. Para isso, os investimentos continuam: serão R\$ 20 milhões em expansão da rede e interligação de novos edifícios. A rede Iqara fechou o ano passado com 180 quilômetros de extensão e, neste ano, deve chegar aos 200. Em 2004, a empresa ativou a conexão em cerca de 400 edifícios, o que corresponde a um potencial de aproximadamente 11 mil empresas. A meta é atingir mais 200 edifícios na capital paulista. No primeiro semestre, a empresa levou circuitos de acesso a 60 novos edifícios.

A Star One avança para novos mercados

Maior empresa por faturamento líquido do segmento de serviços de infra-estrutura de rede, no qual gerou 80% da receita de US\$ 138 milhões, a Star One, empresa controlada pela Embratel, no último exercício não apenas cresceu, como obteve excepcionais resultados em importantes indicadores (veja a tabela da página 104). O presidente da Star One, Edson Soffiatti, diz que o crescimento ficou acima da expectativa. “Nossa projeção era pessimista, porque o mercado está muito concorrido, e o excesso de oferta acaba deprimindo os preços”, analisa o executivo.

A seu ver, o cenário persistirá por mais um ano, até a economia retomar fôlego. Por isso, a projeção de crescimento da Star One para 2005 é de 4 a 5%, para o que conta com forte contribuição do serviço de acesso à Internet em banda larga, que deve ultrapassar 10% da receita. Soffiatti também tem expectativas positivas com as novas ofertas de aplicações corporativas da empresa em pontos fora dos grandes centros, por exemplo, em projetos de inclusão e no setor do agronegócio.

Como tradicionalmente, a unidade de negócios mais conhecida e de maior crescimento da empresa é a de broadcast (distribuição de sinais de TV). “O fornecimento dessa infra-estrutura é uma grande fonte de receita da Star One. Nessa área, somos líderes absolutos, com uma gigantesca base instalada”, informa o executivo. Os quatro satélites da empresa estão quase saturados, razão pela qual há dois novos projetos em andamento, envolvendo investimentos de US\$ 500 milhões para repor a banda C, expandir sua cobertura para a América do Sul, México e Estados Unidos, e dispor de banda Ku própria, hoje terceirizada. Os novos satélites devem entrar em operação em meados de 2006. Outra novidade que vem aí, a partir do último trimestre, é a oferta de aplicações de voz via satélite, com foco no agronegócio.