

2,8

Serviços corporativos

Cientes de que é melhor cuidar da atividade principal, livrando-se dos custos de uma infra-estrutura de montagem e, acima de tudo, da desgastante e cara manutenção do parque -- pouco importa o porte ou setor da economia --, cada vez mais, as empresas aderem à compra de serviços corporativos de alcance global, que envolvem gestão integrada da planta de telecomunicações. O conceito de serviços corporativos, que, antes, encerrava, tão-somente, a idéia de transmissão de dados, acesso à Internet e *datacenter*, ganha maior abrangência, com a decisão da Anatel de dar sinal verde aos provedores especializados no atendimento regionalizado a empresas, para operar serviços de telefonia fixa, em escala nacional. Na era da convergência, arquitetura que embala no mesmo pacote serviços de telefonia (IP, fixa convencional e móvel), TV por assinatura e acesso à Internet, a liberação acena com enormes possibilidades de negócios para as operadoras corporativas.

Não existem estatísticas particularizadas. Teoricamente, porém, os valores gerados pela atividade que se classifica como serviços corporativos seriam os mesmos do *outsourcing* dos serviços de Tecnologia da Informação, operação pela qual as empresas confiam a gestão dos ativos de TI a quem vive disso e, portanto, pode, até mesmo por uma questão de escala, oferecer preço competitivo. Mas, em especial, garantir a atualização da plataforma tecnológica, disponibilidade total, qualidade e a indispensável segurança, argumentam os provedores. É a era dos

serviços corporativos que, segundo a IDC, já movimentam, por ano, mundialmente, algo em torno de US\$ 17 bilhões. No Brasil, o *Anuário Telecom* apurou, num conjunto de 14 provedores de serviços corporativos, receita líquida de US\$ 2,8 bilhões em 2005. Somente a Embratel, que se destaca como a maior do segmento, teve faturamento líquido de US\$ 736,2 milhões no segmento.

A sofisticação tecnológica e o elevado grau de especialização, que requerem investimento pesado, fazem com que, nesse mercado, o número de marcas seja bem menor. Além da Pegasus, braço do grupo Telemar (*veja página ao lado*), AES, Comsat, Copel, Eletropaulo Telecom e Impsat são os mais requisitados. A Impsat, autorizada a operar em escala nacional, com serviços de telefonia fixa, ganha fôlego para buscar mais espaço no mercado de serviços corporativos. Antes, tinha licença para atender só as cidades de Belo Horizonte, Curitiba, Rio de Janeiro e São Paulo.

O investimento, de pouco mais de US\$ 1 milhão, é uma tentativa da empresa de triplicar, até o final de 2007, a participação dos serviços de telefonia fixa na receita global, que, hoje, é de apenas 4%. "Já projetamos aumento significativo em telefonia para 2006, por causa da expansão dos serviços e nossos diferenciais no segmento. A rede convergente padrão IP nos permite oferecer às empresas serviços integrados de telecomunicações, com redução de custos e qualidade", explica Ricardo Morales, gerente da divisão de telefonia da Impsat Brasil.

A operadora pilota 15 redes metropolitanas nas principais

As Maiores

Embratel
736.175,82

Telemar
567.636,19

Brasil Telecom
548.716,22

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
Telemar (Pegasus)	2.185,10	13,94	65,65	7,86	0,24	-
Primesys	677,00	21,96	5,16	2,16	0,82	14,46
Copel	628,70	49,45	10,35	1,06	18,69	-

Josias Mattos

diretor

Estratégia baseada no atendimento ao mercado corporativo por verticais e tipos de serviço.

divulgação



DESTAQUE DO ANO

idades dos oito países em que está presente, incluindo redes de banda larga no Brasil, Argentina, Chile e Colômbia, fora a capacidade submarina para ligar a América Latina aos Estados Unidos e o resto do mundo. Em 2005, a empresa faturou US\$ 254 milhões. A operação brasileira cresceu 43,6% em relação ao ano anterior.

“Os resultados positivos se devem à combinação de vários fatores, entre eles aumento da base de clientes, que hoje é superior a 4.200”, aponta o principal executivo da empresa no país, Ricardo Verdaguer. Outra razão do salto, segundo ele, foi a forma como cresceram as receitas provenientes da telefonia, Internet, serviços de valor agregado e soluções de satélite no período. O faturamento com Internet, por exemplo, alcançou a marca de US\$ 30,5 milhões, traduzindo aumento de 17,1%, se comparado ao do ano anterior, e a receita de telefonia, US\$ 24,9 milhões, revelando crescimento de 15,2%. “Para a Impsat, 2005 foi um ano de conquistas. Nós conseguimos aumentar a receita ao longo do ano, o que nos rendeu o crescimento anual de 11,5%”, comemora o executivo.

Outra marca importante no mercado brasileiro de serviços corporativos de telecom, a Comsat, usando as tecnologias de fibra óptica e de longo alcance dos satélites, decidiu bater a concorrência, argumentando com soluções de gerenciamento de última geração. Em 2005, a empresa investiu US\$ 3 milhões no Netcool, com o objetivo de melhorar a monitoração da rede e do *datacenter*, bem como dos equipamentos instalados nas dependências de clientes.

A primeira a utilizar a solução é a Caixa Econômica, no projeto de conectividade que interliga 9 mil casas lotéricas no país. “O sistema permite controlar as condições de operação da rede e, com ele, perceber sinais de degradação e fazer ações pró-ativas, antes mesmo de os problemas se registrarem ou serem detectados pelos clientes”, explica o engenheiro da Comsat Marcelo Zaccaro.

Com presença na América Latina, Ásia Central, Europa e Oriente Médio, regiões nas quais o número de clientes passa de 1.800, a Comsat provê serviços integrados de transmissão de dados, Internet, *datacenter* e telefonia e via satélite. No Brasil, a receita se compõe, em grande parte, de contratos com as grandes redes varejistas.

A Pegasus conquista a maturidade

Os conselhos de administração da Tele Norte Leste (TNL) Participações e da Telemar Norte Leste (TMAR) estavam certos quando, em 2002, aprovaram a aquisição da Pegasus Telecom, destaque do Anuário Telecom 2006 em Serviços Corporativos, pelo segundo ano consecutivo. A decisão do grupo permitiu à Telemar abrir caminho e, apenas três anos depois, marcar presença no mercado brasileiro de serviços corporativos de transmissão dados, um dos mais concorridos.

Em 2005, a receita líquida da empresa alcançou a marca de US\$ 59,4 milhões, traduzindo aumento real da ordem de 13,94%, se comparada à do exercício anterior, conforme apurado pelo levantamento do Anuário Telecom. A análise do desempenho mostra que a Pegasus teve rentabilidade sobre as vendas de 65%.

A Pegasus Telecom foi adquirida em novembro de 2002 pelo grupo Telemar, então interessado em responder, sobretudo, à investida da Embratel, líder absoluta em serviços corporativos de telecomunicações, e à Telefônica, que tomava posse do mercado paulistano. A rede da Pegasus, totalmente complementar à da Telemar, varre as regiões Sul, Centro-Oeste e em São Paulo, fora da área primária de atuação da operadora, numa extensão de 5.723 quilômetros, ligando as principais cidades das regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste, além de 873 quilômetros em redes metropolitanas em São Paulo, Brasília, Curitiba e Porto Alegre. Só na cidade de São Paulo, o maior mercado corporativo do país, são 617 quilômetros de cabos de fibra óptica.

O diretor de vendas Josias Mattos dos Reis comenta que o sucesso da empresa se deve a uma estratégia que, desde o começo, se sustenta no atendimento do mercado corporativo por verticais, tais como finanças, governo, indústria e comércio e serviços. Mas, igualmente, por tipo de serviço, com destaque em relacionamento com o cliente, formação de redes, comunicação de voz, mobilidade e conectividade.