

Infra-estrutura de redes

302,1

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US\$ MILHÕES)

Videoconferência e telefonia IP, assim como o download de imagens e músicas, construção de *sites* e *backup* de *datacenters* corporativos são serviços cuja demanda não pára de crescer. Melhor para as empresas de serviços de infra-estrutura, que vivem da venda de banda de circuitos de dados de alta capacidade para as operadoras de telecom, provedores de internet e o mercado corporativo em geral.

Os principais provedores, cujos balanços foram analisados pelo *Anuário Telecom 2007*, contabilizaram, em 2006, receita líquida superior a US\$ 302.1 milhões, 28,9% maior em relação ao exercício anterior. “As aplicações de dados estão crescendo muito, exigindo mais banda, o que significa mais circuitos”, resume Carlos Maurício Ferreira, superintendente de negócios da CTBC. A empresa, que é dona da Engeredes e comprou a Iqara Telecom – ambas consolidadas na CTBC Multimídia, que engloba também outras duas empresas do grupo –, opera *backbone* óptico, em forma de anel, que interliga as cidades de Brasília, Uberlândia, Ribeirão Preto, Campinas, São Paulo, São José dos Campos, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Mas também pilota um conjunto de redes metropolitanas, também em fibra óptica, em áreas estratégicas de cidades como São Paulo – onde atinge 4 mil edifícios comerciais e 6 mil residenciais.

Além de suprir as necessidades da própria CTBC, parte da infra-estrutura é usada para atender a outras operadoras, *datacenters* e também empresas. No caso dos

novos clientes, a CTBC Multimídia está de olho, em particular, na demanda gerada pelos projetos de *outsourcing* de alcance internacional.

As operadoras de telecom e os grandes clientes corporativos, como instituições financeiras e empresas especializadas em serviços de *call center*, também são alvo da Geodex, que atua como atacadista de circuitos de alta capacidade da própria rede de longa distância que utiliza, toda em fibra óptica. O sistema interliga as principais cidades situadas entre Fortaleza (CE) e Buenos Aires, na Argentina. Atualmente, porém, apenas o trecho entre Salvador (BA) e Porto Alegre (RS) está em operação.

O executivo conta que, em 2006, a empresa cresceu 60%, em relação a 2005, em termos de capacidade (banda) entregue aos clientes – o que se refletiu no aumento da receita e, também, do lucro operacional (Ebitda). “O principal motor das contratações de circuitos da Geodex é o crescimento da Internet”, diz Gambôa.

As empresas que já têm redes metropolitanas instaladas também comemoram o aumento da demanda por circuitos. É o caso da Eletropaulo Telecom, que atua na Grande São Paulo, e da AES Communications Rio de Janeiro, ambas do grupo AES. “Temos uma rede capilar, 100% em fibra óptica e em forma de anel, que permite atender, com rapidez, qualquer demanda na área coberta por nosso *backbone*”, garante Teresa Vernaglia, diretora-geral da Eletropaulo Telecom.

As Maiores

Star One
164.934,73

Hisparmar
32.581,53

AES Com
24.877,33

As Mais Eficientes

| | Pontuação | Cresc. Rec. Líq. (%) | Rent. s/vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Líq. p/func. (US\$ mil) |
|----------------------------|-----------|----------------------|--------------------|-------------------|------------------------|-------------------------------|
| Star One | 12.284,50 | 21,26 | 57,36 | 2,25 | 0,00 | 516,43 |
| Empresa de Infovias | 5.736,70 | 36,89 | 43,03 | 1,49 | 5,90 | 206,05 |
| Eletropaulo Telecom | 3.061,60 | 18,50 | 36,12 | 1,18 | 0,00 | 89,06 |

> Por receita líquida no segmento (US\$ mil)

Gustavo Silbert

presidente

A procura por serviços de satélite está aumentando, em virtude do próprio crescimento da economia.



divulgação

Em abril de 2006, a empresa inaugurou a rede Metro Ethernet, com o objetivo de ampliar a oferta de serviços com um produto mais flexível, capaz de atender a demanda por *links* de menor capacidade (a partir de 1 Mbps), gerada, principalmente, pelas pequenas e médias empresas. Teresa considera que a vantagem dessa tecnologia é que, se o cliente precisa aumentar a banda de 1 para 2 Mbps, por exemplo, dá para fazer isso a distância e sem necessidade de trocar o equipamento, como ocorre na rede SDH (*Synchronous Digital Hierarchy*).

Quando começou a oferecer circuitos Metro Ethernet, a Eletropaulo Telecom esperava que a maior demanda fosse por *links* de 1 Mbps. Mas a maior procura é pelos circuitos de 100 Mbps e de 1 Gbps. Isso significa, segundo Teresa, que quem está comprando são as grandes empresas, não só para aplicações como videoconferência e telefonia IP, mas, também, para atender a necessidades de segurança, como a criação de *sites* de *backup* em planos de contingência. As vendas de circuitos Metro Ethernet tiveram reflexo positivo no desempenho da Eletropaulo Telecom em 2006: a receita da empresa cresceu 43% em relação ao ano anterior, chegando a US\$ 25,2 milhões, e o Ebitda atingiu a margem de 59%.

A AES Communications também foi surpreendida pela demanda, acima da expectativa inicial, por circuitos da rede Metro Ethernet que inaugurou em outubro de 2006, na cidade do Rio de Janeiro. Assim como a Eletropaulo, a empresa esperava que a maior procura fosse por *links* de menor capacidade. Mas a grande demanda, gerada pelas operadoras, é por circuitos de alta capacidade – de 40 a 50 Mbps em média. “A tendência é o consumo de banda continuar aumentando”, prevê Hércio Sampaio, diretor comercial da AES Com. Ele imagina que, em 2008, essa tendência será confirmada pela implantação das redes móveis de terceira geração. “A interligação entre as estações rádio-base, que hoje se faz a 2 ou 4 Mbps, deverá aumentar para 8 a 10 Mbps nas redes 3G”, diz.

A Star One confirma a liderança

O comportamento excepcional do mercado de circuitos de fibra óptica para redes metropolitanas e de longa distância e a disseminação dos serviços de satélite foram dois fatores que se combinaram para fazer da Star One, pelo segundo ano consecutivo, a melhor empresa no segmento de infra-estrutura de redes.

Sob controle da Embratel (majoritária, com 80%) e da Société Européenne de Satellites (SES), a Star One obteve receita operacional líquida de US\$ 165 milhões em 2006 – 21,2% de aumento em relação a 2005. “A procura por serviços de satélite está aumentando, em virtude do próprio crescimento da economia brasileira e, também, em função de a infra-estrutura terrestre não alcançar o país todo”, explica o presidente, Gustavo Silbert. Na opinião dele, o resultado da Star One também se explica pelo padrão de qualidade dos serviços de telecomunicações que têm o respaldo dos satélites. “A confiabilidade e a disponibilidade são indiscutíveis”, argumenta o executivo.

Para atender a demanda, gerada, em especial, pelas emissoras de TV e de rádio – depois vêm as operadoras de telefonia e o mercado corporativo –, a Star One dispõe de quatro satélites próprios, de banda C, e de 11 *transponders* do satélite AMC-12, comprados da operadora norte-americana SES Americom. Nove dos 11 *transponders* foram adquiridos em setembro de 2006, dentro da estratégia de expansão da empresa – que também a levou a arrematar, em leilão realizado pela Anatel em dezembro, mais uma posição orbital brasileira (a 75°W).

A expansão da Star One continua em 2007, com o objetivo de ampliar a capacidade e a abrangência geográfica dos serviços. Para isso, a empresa está investindo R\$ 1 bilhão na construção de dois novos satélites próprios: Star One C1 e C2. O primeiro será lançado ainda em novembro de 2007 e o outro, em fevereiro de 2008.