

Maior do ranking, a NET tem lucro recorde.

Com uma receita líquida de US\$ 2,28 bilhões, a NET Serviços, operadora de TV paga, banda larga e telefonia, fechou o ano de 2009 como a maior empresa do ranking das 100 maiores do Anuário Telecom. E registrou outro recorde: um lucro líquido de US\$ 364 milhões, o maior da história da empresa. A base de assinantes do serviço de TV aumentou 20% e fechou com 3,7 milhões. Na banda larga, o aumento foi de 30%, com 2,9 milhões de clientes, e a telefonia fixa chegou a 2,6 milhões de terminais, 42% a mais que em 2008. Com base em dados do primeiro trimestre de 2010, José Antônio Félix, presidente da NET Serviços, estima que 4 milhões de domicílios recebem alguma fatura da operadora. Como a empresa conta com 10,1 milhões de UGRs (unidade geradora de receita, os itens que compõem cada fatura) a média de produtos (entre TV, Internet e telefonia) contratados por assinante é de aproximadamente 2,5.

Nos serviços de TV, Félix avalia que em 2009 ocorreu a “curva de aprendizado” por parte da operadora e dos usuários, da TV em alta definição (HDTV). Em meados de 2010, com a atualização em massa dos televisores, os pacotes com HDTV já se aproximavam de 25% da base de assinaturas de TV. Os pacotes de banda larga também foram escalonados a dezenas de Mbps. Em contrapartida, com a ampliação da cobertura e as tendências macroeconômicas, a NET também ofereceu pacotes de banda larga na faixa dos R\$ 50 mensais, e combos (TV, telefone e Internet) por menos de R\$ 100.

“Com a criação de produtos para uma faixa que não era devidamente atendida, seria de se esperar que a receita média por assinante fosse reduzida. No entanto,

mesmo com a expansão dos produtos de baixo custo, tivemos uma elevação no ticket médio”, informa Félix. “Quem consegue uma folga no orçamento, compra a programação de futebol, ou incrementa a velocidade da Internet”, justifica. Entre os novos assinantes do NET Fone, 30% são números portados da concessionária, o que faz com que o usuário já traga sua despesa com telefonia à NET, que antes ficava mais restrita ao uso como segunda linha.

No primeiro semestre de 2010, o NET Fone já tinha chegado a 2,8 milhões de terminais, o que dá 19% de crescimento em 12 meses. “A participação de mercado que temos obtido, com essa velocidade, é um caso inédito entre as operadoras de triple play em todo o mundo”, comenta Félix. “O NET Fone tem crescido em um segmento (de telefonia fixa) que está encolhendo”, menciona.

O executivo reconhece que a estratégia com o NET Fone é sustentada no aproveitamento da linha que já chega à casa do assinante de TV. É exceção alguém buscar a NET interessado apenas na linha telefônica. A maioria dos assinantes iniciais do NET Fone, portanto, já contava com uma linha da concessionária. Contudo, a portabilidade fomentou a comparação dos pacotes de telefonia fixa, o que tornaria a migração vantajosa para alguns perfis de assinantes. “Não fizemos nenhuma comunicação massiva sobre a portabilidade. Mas a possibilidade de manter o número foi um grande avanço. No celular, as pessoas não se surpreendem se às vezes o número mudar. Mas o fixo é considerado uma referência da família, do profissional liberal ou da empresa. É o número que vai impresso na nota fiscal e é exibido na

Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
NET	633,60	12,26	15,95	1,43	26,38	14,10



José Antonio Félix

presidente

Participação de mercado
inédita em triple play

placa do estabelecimento”, constata Félix.

O investimento de capital (Capex) da NET Serviços foi de R\$ 1,08 bilhão em 2009 e está orçado em R\$ 1,2 bilhão para este ano, dos quais R\$ 200 milhões são destinados a expansão e incrementos na rede.

A qualidade do cabeamento que chega ao cliente final e a infraestrutura preparada para um tráfego digital pesado deram sustentação à estratégia de escalar a oferta de banda larga, que hoje inclui pacotes de 1 Mbps (R\$ 29,80, no combo) a 50 Mbps (R\$ 399). Félix informa que os pacotes de até 3 Mbps ainda representam os maiores volumes de venda. “Mas isso muda rápido. Recentemente, aumentamos muito a capacidade das conexões, com um custo proporcionalmente decrescente. Os usuários podem esperar a disponibilidade de velocidades cada vez maiores, acima de 100 Mbps”, adianta.

João Elelk, vice-presidente financeiro, explica que fatores como câmbio, tributação e a estrutura da companhia contribuíram para a lucratividade. “Antes, tínhamos 86 empresas operacionais e a holding consolidava as despesas. A incorporação dessas unidades teve impacto positivo no resultado”, diz. “Mas a rentabilidade foi também resultado de muito trabalho, em inovação e inclusão de novos segmentos”, enfatiza Elelk. Félix constata que a adoção do IFRS (padrão internacional de relatórios financeiros) reduziu a complexidade contábil, além de acrescentar transparência às demonstrações. “O resultado operacional não muda; só a forma de contabilizar fica mais clara”, diz.

Atualmente a cobertura da NET abrange 93 muni-

cípios. “Com a expansão da rede e os projetos de bidirecionalização, ainda há muita demanda a ser atendida. Há potencial para manter o ritmo de crescimento, com a ampliação da capilaridade e produtos adequados a cada consumidor”, diz Félix.

A TV por assinatura ainda é o produto predominante na cesta de serviços da NET. “Conseguimos virar uma marca notória de TV paga. Outro dia, ouvi um amigo reclamar do seu ‘serviço da NET’ e depois percebi que ele se referia ao concorrente”, conta o presidente da operadora. Ele reconhece que a banda larga chega a ser o produto mais valorizado por alguns segmentos. Todavia, as demandas normalmente se equilibram em cada residência. “O que vemos é que os meios são usados de forma simultânea e cada vez mais intensa”, observa. “A banda larga, que até há pouco tempo era um desejo, chega a velocidades cada vez maiores, ao mesmo tempo em que novos canais de TV atingem altíssima audiência logo após o lançamento na grade de programação”.

Félix destaca que a multiplicação dos serviços e a digitalização da rede não trouxeram sobrecarga ao suporte. “Nós investimos nos técnicos, mas houve um aprendizado de duas vias. Cada vez mais a cultura do consumidor se aproxima da tecnologia. Muitos já tentam reinicializar o dispositivo antes de ligar para o suporte, o que às vezes dá certo”, reconhece. Ele conta que grande parte dos problemas é causado por incompatibilidades com roteadores Wi-fi: “Podemos avançar nesse segmento e, junto à entrega do modem, instalar a rede local sem fio na casa do cliente”.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2.285.892,87	1.600.125,01	364.655,63	20,98	0,55