

**Setor de infra-estrutura de  
banda larga investe para  
acompanhar a demanda, diz  
Teresa Vernaglia, da  
Eletropaulo Telecom **B3****

[www.valoronline.com.br](http://www.valoronline.com.br)



# Redes Companhias reforçam infra-estrutura de banda larga para acompanhar crescimento na demanda

## Tráfego na web deflagra investimentos

Talita Moreira e André Borges  
De São Paulo

O site de compartilhamento de vídeos YouTube gera sozinho o equivalente a todo o tráfego da internet no ano de 2002, ou cerca de 200 terabytes por dia. E não há dúvidas de que esse número vai continuar crescendo substancialmente.

Para dar conta do recado e acompanhar a demanda, empresas que vendem infra-estrutura de transmissão de dados no Brasil têm investido pesadamente para aumentar a capacidade de tráfego de suas redes de fibra óptica. É o caso de companhias como BT (antiga British Telecom), Copel Telecom, Eletropaulo Telecom, AES Com e Infovias — que têm como clientes grandes empresas ou as próprias operadoras, que alugam sua infra-estrutura. Juntas, essas cinco empresas estão implementando projetos da ordem de R\$ 160 milhões neste ano para reforçar ou expandir o alcance de seus negócios.

A medida que os internautas acessam conteúdos mais pesados — músicas e vídeos, principalmente — e as empresas passam a adotar recursos como videoconferências, aumenta a demanda por banda larga. Isso leva os provedores de infra-estrutura a investir para acompanhar o movimento do mercado.

Neste ano, a construção das redes de terceira geração (3G) na telefonia móvel serviu de impulso adicional. Para oferecer banda larga sem fio a seus clientes, as operadoras de celular estão contratando das empresas de infra-estrutura mais capacidade de transmissão de dados.

A necessidade de redes mais amplas e velozes não é exclusividade das operadoras. Grandes companhias também estão utilizando recursos tecnológicos mais sofisticados para fazer a comunicação com filiais, fornecedores e clientes e por isso precisam de mais espaço na rede.

Segundo o IDC, empresa de pesquisas sobre tecnologia, o mercado latino-americano de serviços corporativos de internet deve aumentar de US\$ 2,9 bilhões, neste ano, para US\$ 4,3 bilhões em 2011.

Nesse caminho, as empresas de infra-estrutura atuam como se fossem concessionárias de rodovias e cobrassem de operadoras e clientes corporativos uma espécie de "pedágio" para deixá-los trafegar ali. O que está acontecendo agora é que esses "transseantes" estão precisando ocupar mais pistas.

Há dois focos de investimentos. Um deles é na expansão geo-

gráfica das redes, para acompanhar o crescimento da demanda por banda larga em regiões onde a economia brasileira está mais aquecida. "Até há pouco tempo, tínhamos uma cobertura muito dedicada apenas à cidade de São Paulo, mas hoje estamos quadruplicando nossa capacidade de cobertura, com pontos de presença em Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Tocantins e também no interior paulista", comenta Luiz Sanches, diretor-geral da BT.

Quem também está a caminho do interior de São Paulo é a Global Crossing. Até o fim deste mês, a companhia pretende concluir a implantação de sua rede de fibra até a cidade de Hortolândia. Segundo Pablo Yañez, diretor de serviços de dados e internet da Global Crossing, a presença de companhias de grande porte — como IBM e Dell — naquela região foi o que motivou a expansão. "Vimos uma mudança no perfil de demanda por banda larga nos últimos anos. O setor corporativo passou a ter necessidades de tráfego pesado", observa Yañez. Atualmente, metade dos contratos da Global Crossing são fechados com operadoras de telefonia. A outra metade está atrelada a empresas de diversos segmentos.

A Infovias, braço de telecomunicações da empresa de energia Cemig, está ampliando sua presença de 20 para 50 municípios de Minas Gerais. O projeto de R\$ 40 milhões envolve a contratação da Nokia Siemens e da Damovo, que fará a instalação dos equipamentos da Juniper. "Estamos expandindo as rotas para as regiões sul e norte de Minas, áreas que ainda são carentes de rede de banda larga", diz Ivan Soares Ferreira, superintendente técnico da Infovias. O projeto, que teve início em julho, deverá ser concluído até 2010.

"A maior demanda, neste ano, está vindo dos nossos clientes empresariais", diz o superintendente de telecomunicações da Copel, Carlos Eduardo Moscalewsky. Segundo ele, o comportamento desse grupo está provocando uma mudança no perfil de negócios da empresa, que surgiu há 35 anos para atender as necessidades de comunicação da distribuidora paranaense de energia. No início desta década, tornou-se uma subsidiária e passou a atender também as operadoras de telefonia.

Mas, neste ano, são os clientes corporativos que estão puxando o crescimento da receita da companhia, que deverá ser de 20% sobre os R\$ 100 milhões alcançados em 2007. Para acompanhar a demanda, a Copel fará investimentos de R\$ 40 milhões para levar

sua rede a mais 15 municípios do Paraná, até dezembro. "Temos ampliado a rede para aproveitar as oportunidades que estão surgindo", diz Moscalewsky.

Outras companhias — como a AES e a Eletropaulo Telecom — também estudam a expansão de suas redes para outras localidades. Assim como a Copel, as duas empresas aproveitam a infra-estrutura das distribuidoras de energia — do Rio e de São Paulo, respectivamente.

A Eletropaulo Telecom avalia a possibilidade de levar a rede para além da região metropolitana de São Paulo. "Temos recebido solicitações de clientes para estender nossos serviços a outras áreas em São Paulo e fora do Estado", afirma a diretora-geral, Teresa Vernaglia. O projeto deverá ser concluído até o fim deste ano, para ser implantado em 2009.

Enquanto isso não acontece, a Eletropaulo exemplifica outro foco dos investimentos nas empresas metropolitanas de transmissão de dados. A operadora está desembolsando R\$ 20 milhões em 2008 para reforçar a capacidade de sua rede, nos locais onde ela já existe. O valor é um terço maior do que o montante desembolsado no ano passado.

Segundo Teresa, a receita líquida cresceu 28% no primeiro semestre de 2008, na comparação com a metade inicial de 2007. Em todo o ano passado, a operadora faturou R\$ 65 milhões líquidos e lucrou R\$ 22 milhões. A companhia, que teve de andar com as próprias pernas quando o setor elétrico mergulhou em crise no Brasil, agora se beneficia do bom momento no setor de telefonia.

Na AES Com, o movimento é parecido. A receita aumentou 23% no primeiro semestre, quando totalizou R\$ 36 milhões. "O faturamento sextuplicou nos últimos seis anos, mas neste ano houve um pico de demanda por causa das redes de 3G", diz o presidente da companhia, Sergio Pepe.

A AES tem como clientes operadoras de telefonia fixa e móvel. Estas últimas utilizam a rede de fibra óptica para interligar suas estações radiobase. Para reforçar a capacidade de sua infra-estrutura, a companhia fará investimentos de R\$ 18 milhões em 2008, o dobro do valor desembolsado no ano passado.

A BT vai injetar US\$ 25 milhões na expansão de sua rede e boa parte desse recurso será destinada a ampliar a velocidade de tráfego na infra-estrutura atual. "Os gastos mais significativos estão nos equipamentos usados para administrar o tráfego de dados pela fibra", diz Sanches, da BT. "Com as atualizações vamos dobrar essa capacidade."



Teresa Vernaglia, diretora-geral da Eletropaulo Telecom: plano de expandir rede da operadora para além de São Paulo

## Fabricantes aproveitam crescimento do mercado

De São Paulo

A demanda das operadoras de telefonia e empresas tem ditado o ritmo dos fabricantes de fibra óptica e de equipamentos usados para ampliar a capacidade das redes. Cinco anos atrás, a capacidade de produção da Furukawa, fornecedora de cabos ópticos e metálicos, tinha 90% de ociosidade, situação que chegou a mergulhar a empresa numa delicada fase financeira. No ano passado, essa proporção já havia caído para 50%, diz Foad Shaikhzadeh, presidente da companhia no Brasil. "Hoje, nossa fábrica de Curitiba tem ociosidade de apenas 20% e deverá atingir seu pico em 2010."

Os executivos do setor apontam para um movimento global de novos investimentos em expansão de redes, assunto até então proibido devido aos exageros que levaram ao estouro da bolha da internet,

em 2001. Fábricas de fibra que estavam fechadas em outros países estão em processo de reabertura. Segundo Shaikhzadeh, a própria Furukawa passa por isso. No Brasil, diz ele, uma encomenda de fibra — em média, cerca de 300 quilômetros — demora de quatro a seis semanas para ser atendida. Nos Estados Unidos e Europa, esse prazo já chega até a 16 semanas.

"Vivemos uma das melhores fases dessa indústria", diz Roberto Arruda, diretor de vendas da Juniper, fabricante de equipamentos para suportar redes. Renato Ferreira Barbosa, gerente de engenharia de vendas da Nortel, afirma que o setor voltou a reagir motivado, principalmente, pela chegada das redes de terceira geração (3G). "O crescimento realmente é massivo, há uma exigência de se expandir as redes metropolitanas, chegando a cidades do interior dos Estados." (AB e JM)

## Contexto

A infra-estrutura de telecomunicações é composta de um tronco principal, chamado de backbone, e de ramificações menores e localizadas. Veja a seguir alguns conceitos, baseados em informações da consultoria Teleco:

**Backbone** — Espinha dorsal, em tradução literal. Designa o núcleo de uma rede de telecomunicações, onde está a maior capacidade de transmissão de dados. Distribui o tráfego para trechos mais capitalizados da rede.

**Rede metropolitana** — Infra-estrutura de comunicação de dados que cobre uma cidade ou uma região metropolitana. Geralmente, a infra-estrutura é de fibra óptica nesse trecho.

**Ponto de presença** — Refere-se ao nó da rede de uma operadora de dados que serve para conectar determinado grupo de clientes.

**Rede de Acesso** — Trecho de uma rede que liga a residência ou o escritório do assinante e a central telefônica. Também é chamada de planta externa. (JM e AB)