

28/05/2019 - 05:00

Vinci compra 8 provedores e cria a Vero

Por Ivone Santana

Os pequenos provedores de internet já vinham chamando a atenção do mercado de telecomunicações nos últimos anos pelo crescimento consistente e resiliência nos rincões do Brasil, mesmo durante a crise econômica. A Vinci Partners - gestora de recursos com quase R\$ 25 bilhões de patrimônio sob gestão - observou o movimento, selecionou os alvos e decidiu fazer sua primeira incursão no setor de telecomunicações. Comprou de uma só vez o controle de oito provedores de Minas Gerais. O investimento, entre R\$ 500 milhões e R\$ 750 milhões, inclui a compra e os recursos para expansão em cinco anos.



Fabiano Ferreira, da Vero: plano de ter a rede em 200 cidades em 5 anos, com recursos da operação e mais aquisições

Entre as empresas que a Vinci Partners já investiu no mundo estão o Burger King e a Unidas Rent a Car. No Brasil, por meio do fundo VCP III, que tem R\$ 2,8 bilhões para aplicar em diferentes setores, a Vinci investiu na Domino's, uma rede de pizzarias, e na Cura, de serviços diagnósticos, em 2018.

Interessada em investir em empresas de tecnologia da informação e telecomunicações para compor seu portfólio, por meio do VCP III, a Vinci estudava os mais de 6 mil provedores espalhados pelo país. Coincidentemente, acabou cruzando o caminho de oito deles, que já haviam se estruturado de olho em uma fusão.

BD OnLine, NWNNet, Efibra, PowerLine, G4 Telecom, Viaceu, ViaReal e City10 chegaram a criar uma holding em 2016 para gerar economia de escala e trocar experiências. No ano seguinte, perceberam que precisariam de um investidor mais robusto.

Os provedores contrataram a consultoria Advisia, que fez a ponte com o VCP III. A negociação com os provedores transcorreu de fevereiro a novembro de 2018, quando assinaram um acordo, fechado em janeiro de 2019.

A Vinci liderou, então, a fusão das empresas e criou uma nova companhia de telecomunicações, a Vero Internet. O fundo já detém mais de 50% do negócio, diz o diretor-presidente da Vero, Fabiano Ferreira.

Ex-vice-presidente da TIM e da Telefônica no Brasil, Ferreira assumiu a Vero em novembro de 2018. O plano é que a Vinci atinja cerca de 70% de participação na Vero, conforme crescem os aportes, ao longo dos cinco anos. Os antigos donos das empresas de internet viraram sócios minoritários da Vero, proporcionalmente ao tamanho dos negócios que fundaram.

A Vero nasce com 750 funcionários, 140 mil clientes distribuídos em 39 cidades mineiras e 2,4 mil km de fibras ópticas até a residência dos clientes para oferecimento de acesso em banda larga fixa. A rede de fibra atende a 85% dos assinantes - o restante tem tecnologia de radiocomunicação. Ferreira não revela a receita anual, mas diz que em março o faturamento bruto foi de R\$ 13 milhões. As empresas vinham crescendo 30% ao ano.

Nessas localidades, a startup detém a liderança, com 31%, em média, de participação de mercado. A Oi segue logo atrás, com 30%, e em algumas cidades a Vero atinge 58%, segundo o executivo. "Ainda tem muita oportunidade para crescer. Nessas cidades, banda larga é como água e energia elétrica, uma necessidade mesmo."

O plano de negócios prevê uma rede nacional em 200 cidades pequenas e médias no interior do país, em cinco anos, o que significa avançar para mais 161 cidades. Isso será feito com recursos da própria operação e novas aquisições, possivelmente a partir deste ano, diz Ferreira, acrescentando: "Essas empresas vão trazer oportunidades que antes não podiam [alcançar] por falta de capital."

Embora pequenos, os provedores já haviam se preparado para uma consolidação. São empresas superavitárias, sem alavancagem ou problema de caixa, e com governança, diz o executivo. "Elas não tinham crédito para comprar, por isso não tinham dívida." A Vinci planeja fazer uma oferta pública inicial de ações (IPO, na sigla em inglês), mas espera uma melhora do cenário econômico. Para Ferreira, dois anos é um prazo viável para avaliar esse movimento.

A venda da participação da Vinci também está prevista após os cinco anos. Até lá, o fundo pretende lançar uma plataforma de conteúdo para que a Vero ofereça vídeo sob demanda. TV por assinatura nos moldes tradicionais e telefonia celular estão fora da estratégia.

Segundo a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), em março o Brasil registrou 31,4 milhões de acessos em banda larga fixa. Do total, 6,7 milhões eram de provedores regionais. Nos últimos três anos, esses prestadores tiveram crescimento acima de 177%. No mesmo período, a líder do serviço, Claro / Net, evoluiu 14,3%, para 9,4 milhões de acessos.

Esses provedores são de todos os portes, desde micro até aqueles que possuem mais de 50 mil clientes. Tem empresa que é operada pela família. Quando ganha um cliente, coloca a escada no carro e vai instalar os equipamentos, diz Eduardo Neger, presidente da Associação Brasileira de Internet (Abranet). Esses associados prestam desde serviços de internet fixa até conteúdo, meio de pagamento, internet das coisas, enfim tudo que tem a ver com a cadeia de valor na internet.

Estudo da entidade em 2018 mostra que de 6.043 provedores de comunicação multimídia (SCM), 1.369 não têm nenhum serviço ativado; 1.132 têm no máximo 100 clientes; 1.622 tem entre 100 e 500 conexões. Só 15 empresas têm mais de 50 mil acessos.

A maioria delas tem limitação de financiamento, geralmente é dinheiro do próprio sócio, diz Neger. "Elas não têm garantia real, os bancos não aceitam suas redes. Está entrando a fase de consolidação, com as micro sendo absorvidas pelas maiores regionais, inclusive com aporte de fundos."