



VENCEDORES



Democratizar o acesso à fibra ótica

Quer ter como clientes todos os operadores de telecomunicações que estão em Portugal, antecipar tendências e oferecer serviços com menor custo

É um operador de operadores, ou seja, uma espécie de grossista para a fibra ótica. A Dstelecom disponibiliza a sua infraestrutura de fibra a operadores de telecomunicações retalhistas, que a utilizam para prestar serviço ao cliente final, empresarial e residencial.

É um modelo de negócio inovador que tem por detrás grandes investimentos em toda a rede de fibra que agora é disponibilizada. Desde 2009, a empresa investiu nesta infraestrutura cerca de 120 milhões de euros, tendo iniciado a comercialização do serviço em Janeiro de 2014.

A entrada no mercado foi gradual conseguindo, no entanto, atingir taxas de crescimento muito elevadas em 2015, resultado do crescente número de operadores de telecomunicações que utiliza a sua rede. «Com claras vantagens económicas e de nível de serviços», salienta Ricardo Salgado, administrador da Dstelecom, uma empresa do Grupo DST, com sede em Braga.

De entre as grandes vantagens para os operadores, destacam-se a potencial poupança pelo facto de não serem obrigados a fazer elevados investimentos em redes próprias, bem como a possibilidade

A dstelecom já investiu cerca de 120 milhões de euros numa infraestrutura de fibra ótica

de poderem subscrever serviços adicionais e soluções que integram sistemas de comunicação e informação. «É um modelo altamente diferenciador na medida em que assenta no racional económico da possibilidade de utilização de uma infraestrutura única de fibra ótica por todos os operadores retalhistas, evitando assim a duplicação de investimento e induzindo eficiência operacional», reforça o administrador.

Outra grande vantagem passa ainda pela democratização do acesso a redes de nova geração por populações que, de outra forma, não teriam disponível este nível de serviços de telecomunicações.

A CAMINHO DA CONSOLIDAÇÃO

O ano ainda não terminou mas, para a Dstelecom, os objetivos de crescimento e de resultados previstos já foram atingidos. Motivo claro de satisfação num ano em que procurava consolidar o seu modelo de negócio, demonstrando que «construiu e opera uma infraestrutura robusta e fiável, disponibilizando níveis de serviço altamente exigentes», como revela Ricardo Salgado.

Por outro lado, a Dstelecom espera continuar a aumentar a rentabilidade da operação, suportada na contínua expansão da sua rede e na utilização crescente por parte dos seus clientes.

Para 2017, o grande objetivo é «ter como clientes todos os operadores de telecomunicações de referência que operam em território nacional», uma meta ambiciosa, mas possível. Além disso, a empresa quer continuar a crescer de forma dinâmica, e a manter a sua política de investimento, com vista a aproveitar as oportunidades que surjam no mercado.

A oferta de serviços será também continuamente melhorada e ampliada, antecipando, sempre que possível, tendências de mercado no que respeita, por exemplo, à comercialização de camadas adicionais de serviços com base em conectividade.

Certo é que a empresa continuará a perseguir as suas metas, pelo menos até que os cerca de dois milhões de portugueses que continuam sem acesso à internet de alto débito possam usufruir deste benefício. No final de 2015, a rede disponibilizada pela Dstelecom chegava já a 300 mil casas e a 30 parques industriais, cobrindo 30% do país.

Fátima Ferrão

RANKING 2015

	NOME	VOLUME DE NEGÓCIOS 2015	VOLUME DE NEGÓCIOS 2014	VARIACÃO VOLUME DE NEGÓCIOS
132	DSTELECOM, S.A.	9.818.105,00€	2.804.367,00€	250,10%
145	EDISOFT, S.A	8.863.513,00€	3.765.548,00€	135,38%
138	PORTUGAL TELECOM DATA CENTER, S.A.	9.401.082,00€	4.356.559,00€	115,79%
173	FEEDZAI, S.A.	6.462.414,00€	3.271.341,00€	97,55%
36	LENOVO (SPAIN), S.L., SOC. UNIP.	50.092.675,00€	25.936.625,00€	93,13%