

NEGÓCIOS

Data center: 1º ano é positivo, mas migração ainda é lenta na Capital
Com 15% da capacidade utilizada, o CEO da Angola Cables, António Nunes, celebra os resultados, mas admite que esperava maior ritmo de venda. Com pandemia, segmento residencial passou a ser tão importante quanto o corporativo

#AngoNAP

negocios@svm.com.br



Pandemia interrompeu negociação com novos clientes, mas elevou tráfego de dados da Angola Cables em seis vezes. Para empresa, possível concorrência demonstra atratividade do mercado cearense

Conexão ampliada



Tráfego de dados no Brasil em redes da Angola Cables já cresceu seis vezes com a pandemia

“Outros players querem replicar o que fizemos em primeira mão significa que nossa aposta foi acertada e que o mercado é suficientemente atrativo”

António Nunes
CEO da Angola Cables

inaugurado em abril do ano passado, o AngoNAP Fortaleza - data center da Angola Cables na Capital cearense - completou um ano de operação com 15% da capacidade utilizada. Apesar de considerar satisfatória, CEO da empresa, António Nunes, revela que companhia busca fazer com que empresas acelerem a migração de “data centers próprios” de empresas para equipamentos como o AngoNAP.

Segundo Nunes, o data center já possui um número considerável de clientes do Ceará e de outros estados do Nordeste, mas ele admite que esperava uma resposta um pouco me-

lhor do mercado. “A análise desse primeiro ano é positiva, embora não tanto quanto gostaríamos. As empresas estão se movimentando lentamente, migrando de data center privado que, na verdade, é um quatinho com ar condicionado, para instalarem seus equipamentos no próprio data center da Angola Cables em Fortaleza. É uma migração lenta, mas tem evoluído”, afirma.

Ele detalha que as negociações da companhia se davam com muita interação pessoal, processo que ficou comprometido com o avanço da pandemia do novo coronavírus. “A situação foi esfriando, as

empresas se acomodando. Estamos voltando a falar com as pessoas por telefone e pela internet”, ressalta.

Residencial

Nunes ainda pontua que houve certa “mudança de paradigma de conectividade” durante a pandemia com o avanço da participação do segmento residencial. “Antes o corporativo era muito importante, agora o residencial é tão importante quanto. O conjunto dessas demandas residenciais são atendidas por operadores que podem se acomodar no data center. O tráfego de dados no Brasil em redes da An-

gola Cables já cresceu seis vezes com a pandemia”.

Ele detalha que a empresa vende muita conectividade a seus clientes e que parte deles tinha outras fontes também. Diante da crescente demanda na pandemia e da qualidade do serviço prestado, os circuitos da Angola Cables passarão a ser utilizados numa frequência maior. “Foi uma agradável surpresa e ficamos felizes de saber que nossas redes foram capazes de suportar a demanda”, comenta.

Pecém

Sobre expansões da operação no Estado, Nunes aponta que o AngoNAP ainda tem muita capacidade a ser explorada e que atende à demanda existente. “Nós temos interesse em uma ramificação do data center no Pecém, para atender às empresas instaladas lá, que é uma solicitação do Governo do Estado. Por conta da Covid-19, isso ficou um pouco parado, mas queremos prosseguir”, aponta Nunes.

Questionado sobre o interesse de outras empresas instalarem data centers também no Ceará, ele argumenta que a iniciativa demonstra a decisão acertada da Angola Cables em investir nesta praça. “Outros players querem replicar o que fizemos em primeira mão significa que nossa aposta foi acertada e que o mercado é suficientemente atrativo. Competitividade é sempre bem-vinda, mas claro que precisamos de pessoal mais treinado e mais ativo para manter nosso nível operacional atrativo”, argumenta.

Ele ainda ressalta que a intenção é transformar o AngoNAP não só num ponto de compra, mas também de venda de conteúdo digital, tendo em vista que a conectividade com diversas partes do mundo através dos cabos submarinos abre oportunidades no mercado internacional.