

Prêmio Jatobá – Case Ascenty (Comunicação Integrada)

A Ascenty é líder no mercado de infraestrutura de data centers do Brasil, porém, por ser uma empresa de apenas 7 anos, contava com pouca exposição na mídia e mercado. O desafio era criar um plano de comunicação integrada envolvendo divulgações de cases, eventos e encontros de relacionamento. A estratégia aumentou em 492% o número de publicações na mídia e fortaleceu a marca no setor.

Planejamento

1. PLANO DE COMUNICAÇÃO PARA 2017



2. CRONOGRAMA

- ✓ Janeiro - início de trabalho e planejamento das atividades
- ✓ Fevereiro - início do trabalho de pautas com agenda positiva sobre a empresa na imprensa. Anúncio de Data Center no Rio de Janeiro
- ✓ Março - Anúncio do Data Center São Paulo 1
- ✓ Abril - Construção de case conjunto com a Unisys para apresentação no evento do Gartner
- ✓ Junho - Inauguração do Data Center de Sumaré
- ✓ Julho - Investimento da Blackstone na Ascenty
- ✓ Julho - Oferta do Microsoft Azure ExpressRoute
- ✓ Agosto - Anúncio do Data Center São Paulo 2
- ✓ Setembro - Visita de analistas ao Data Center de Jundiaí

3. AÇÕES REALIZADAS DURANTE O ANO DE 2017

3.1 EVENTO COM ANALISTAS – DATA CENTER DE JUNDIAÍ



3.2 CONFERÊNCIA GARTNER



3.3 PRINCIPAIS ENTREVISTAS 2017

- ✓ Cybersecurity, com Marcos Siqueira (**Especial Valor Econômico**)
- ✓ Mercado de Data Centers, com Roberto Rio Branco (**IstoÉ Dinheiro**)
- ✓ Empreendedor de sucesso, com Chris Torto (**O Estado de S.Paulo**)
- ✓ Q&A 10 Mandamentos do Data Center da Era Digital (**IT Forum 365**)
- ✓ Investimentos da Ascenty na região, com Roberto Rio Branco (**Jornal O Liberal/Americana**)
- ✓ Investimento da Blackstone na Ascenty, com Chris Torto (**Folha de S.Paulo**)
- ✓ Parceria Ascenty + Mandic, com Chris Torto (**Valor Econômico**)
- ✓ Suplemento Data Center, com Chris Torto (**Especial Valor Econômico**) – 14 matérias online/impresso

3.4. MATERIAIS PARA A IMPENSA

15 press releases
4 artigos de opinião
2 vídeo releases
2 sugestões especiais de pauta

4. RESULTADOS

4.4. Evento com analistas

No evento com analistas, realizado no Data Center de Jundiaí, estiveram presentes 10 profissionais das seguintes consultorias: IDC, Gartner, PWC e Frost & Sullivan.

4.5. Imprensa: número de matérias publicadas

Entre janeiro e setembro de 2017, foram publicadas 299 matérias sobre a Ascenty em veículos Tier 1 e Tier 2.

4.6. Principais publicações

O ESTADO DE S. PAULO

Empreendedor de sucesso

Cláudio Marques

O americano Chris Torto ficou conhecido no Brasil por ter sido o fundador da Vivax, em 1995, empresa criada para a implantação de infraestrutura de TV a cabo. Quando a companhia foi vendida, em 2007, estava avaliada em US\$ 1,2 bilhão na Bovespa, segundo ele. "Ao longo dos 11 anos em que fiquei na empresa, crescemos muito e chegamos a ser a segunda maior", conta ele, que é formado em administração com MBA em Harvard.

"Eu tinha 43 anos na época e estava jovem demais para me aposentar. E comecei a olhar outros segmentos para investir." Acabou, no entanto, escolhendo de novo a área de infraestrutura para exercer seu talento de empreendedor. Mas agora no setor de internet, com a criação da Ascenty, no final de 2009.

"Chamou-me a atenção que nos Estados Unidos, na pior crise em 70 anos, em 2007/2008, eu vi dois negócios bombando. Um era data center e o outro eram redes de fibra óptica. Em 2009, aqui no Brasil, eu vi três data centers de qualidade no País inteiro. E, pior ainda, não havia rede de fibra óptica para interligar esses data centers e os negócios de troca de tráfego. Eu pensei: acho que há grande oportunidade aí. E por causa disso, surgiu a Ascenty", relembra.

Para dar vida à empresa, investiu o próprio dinheiro e chamou vários membros da direção da Vivax, que tinham experiência em investir em projetos de infraestrutura. "E começamos a Ascenty. Na época, em 2009, início de 2010, não tínhamos nem mesmo escritório. Fazíamos reuniões em um café, trabalhávamos de casa, montamos nosso plano de negócios e começamos".

Além de iniciar a implantação de datacenters, a Ascenty também começou a construir a sua rede de fibra óptica. "Hoje temos 4 mil km de rede. O primeiro data center começou a ser erguido no final de 2011 e foi inaugurado em outubro de 2012."



FELIPE ZAZZINI / ASCENTY / FOTOLIAÇÃO

● O processo

"Coloquei meu dinheiro para começar, o negócio se consolidou, trouxe investidores, depois buscamos financiamentos e abrimos o capital"

Chris Torto / CEO DA ASCENTY

"Eu acreditei tanto que eu coloquei meu dinheiro pessoal e trouxe muito capital para investir."

O empresário cita um ditado do megainvestidor americano Warren Buffet: "Quando todo mundo está querendo sair, é o momento de entrar. Nos últimos dois anos o mundo estava querendo sair do Brasil, e nós investimos o dobro do que havíamos investido nos anos anteriores. Vimos a crise como uma grande oportunidade para continuar crescendo".

Foi justamente o senso de oportunidade, diz ele, que o fez criar esses dois negócios. "Não sou especialista em tecnologia, mas o que eu vi, desde o primeiro negócio, em 1995, quando comecei a Vivax, é a falta de infraestrutura básica que há no Brasil."

Rapidez. Torto, porém, faz questão de dizer: "Nós não somos uma empresa de tecnologia". E explica: "Toda a tecnologia que implementamos é contratada, não estamos desenvolvendo a tecnologia. O que nós somos é uma empresa de serviços, e a forma como atendemos o nosso cliente é que faz uma grande diferença e nos dá uma vantagem competitiva."

"Por exemplo, qualquer coisa que os nossos grandes clientes pedem, eu mesmo o recebo, para dizer o que está acontecendo. E tentamos resolver qualquer pedido dentro de 15 minutos. Seja grande ou seja pequeno. Então, nossos clientes ficam encantados com a forma que atendemos, reagimos, falamos com transparência. Essa é a grande diferença."

É com esse atendimento e com a infraestrutura moderna que oferece que ele prevê faturar US\$ 200 milhões neste ano.

Projeção. "Até o final do ano teremos nove data centers em operação", diz Torto

Infraestrutura em falta inspira negócios em tecnologia

A **Ascenty**, criada em 2009 por Chris Torto, ex-dono da Vivax, oferece data centers e rede de fibra óptica e prevê faturar US\$ 200 milhões este ano.

De acordo com o empresário, seus clientes são as maiores empresas de tecnologia do mundo, que oferecem o serviço de cloud no Brasil e América Latina. "E nós prestamos o serviço de infraestrutura de internet, ou seja, o espaço, a energia, a refrigeração, toda a segurança, toda a conectividade por meio de rede de fibra óptica. Esse é o serviço que oferecemos."

Alto custo. O investimento é grande. "Cada data center nos custa de US\$ 50 milhões a US\$ 60 milhões. E até o final deste ano teremos nove em operação", afirma. "No nosso data center de Jundiaí, por exemplo, tem uma subestação de energia própria, na qual recebemos energia de alta tensão da CPFL e temos 25 megawatts de energia em um prédio de 8 mil m². E

mais energia do que a cidade inteira de Jundiaí tem. Os computadores que ficam no data center usam muita energia. E a refrigeração é parte chave do negócio, porque se gera muito calor e se não se refrigerar, os computadores param", diz.

Para pôr de pé um negócio dessa proporção, Torto recorreu a investidores e empréstimos bancários. "Tem de ter os

investidores e nós também acabamos de fazer um financiamento, liberado pelos bancos Itaú BBA e IMG de US\$ 90 milhões. Eles nos cederam crédito nesse patamar."

Esse trajeto foi o mesmo que ele utilizou na Vivax. "Eu coloquei o meu dinheiro para começar, o negócio se consolidou, eu trouxe investidores, depois buscamos financiamentos, depois abrimos o capital. No início de 2006 fizemos várias captações", conta.

"Ao longo dos 11 anos em que fiquei na Vivax, crescemos muito e chegamos a ser a segunda maior. Um ano depois de abrir o capital, a NET Serviços, que era subsidiária da Telmex, fez uma oferta pública para nossas ações e comprou a propriedade da Vivax, que depois se tornou operada da NET."

O retorno em um negócio como a Ascenty é longo, porque se investe em infraestrutura elétrica, mecânica, civil. "Mas acredito no longo prazo do Brasil, independentemente de qualquer momento econômico ou político que estamos passando", diz Torto, que há 30 anos vive no Brasil.

ECONÔMICO
Valor

Datacenters ampliam arsenal para deter ameaças

De São Paulo

O aumento do número e da sofisticação dos ataques cibernéticos está levando os grandes datacenters a ampliar seu arsenal de segurança.

Este mês, a IBM anunciou a disponibilidade da tecnologia de inteligência artificial Watson para segurança cibernética. A marca oferece serviços gerenciados e um pacote que inclui desde gestão de acessos e infraestrutura limpa e atualizada até painéis com visão unificada de segurança no ambiente em nuvem. No ano passado, a empresa comprou a plataforma

de orquestração de resposta a incidentes resilientes, Inc. Mas, segundo o líder de segurança, Felipe Penaranda, a preocupação no Brasil ainda é com segurança de rede.

Mesmo assim, embora cerca de 80% dos clientes busquem soluções básicas de firewall e anti-intrusão, está em alta a demanda por soluções anti-DDoS, diz Marcos Siqueira, diretor de serviços gerenciados da Ascenty. A empresa constrói sua oitava unidade no Rio de Janeiro e oferece soluções como transferência de dados por conexão segura e recuperação de desastres (disaster recovery) em nuvem, lançada em 2016.

A Equinix, que investe US\$ 76 milhões em seu quinto datacenter, oferece o Cloud Exchange, conexão direta que evita exposição à internet pública e hoje atende à maioria dos fornecedores de cloud. Segundo o diretor de operações, Nelson Mendonça, atende a demanda local com serviços gerenciados de segurança, incluindo firewall, rede privada virtual, anti-DDoS, recuperação de desastres, operação de plano de contingência e testes de estrutura redundante.

O UOL Diveso transformou sua área de segurança em unidade de serviços em 2012. Hoje, fornece so-

luções, gerenciadas ou não, como firewall, anti-DDoS, firewall de aplicação (WAF), de correlação de eventos de segurança (SIEM), plataforma para varredura (scan) de vulnerabilidades e proteção de marca para identificação de uso indevido para phishing, por exemplo. Elas permitem que, recentemente, fossem necessários 12 minutos para identificar e responder a anomalias no tráfego do UOL, provocadas por ataque ao servidor de nomes de domínio (DNS, responsável por "traduzir" os endereços IP para os nomes pelos quais são conhecidos), informa o COO Marcos Peigo.

No ano passado, a marca lançou solução para gestão de identidade e passou a se posicionar como broker multi nuvem, com painel único para acesso e gestão de diferentes nuvens e perfis de usuários.

Gigantes mundiais são pródigos em investimentos no setor. O Google, que permite a configuração de soluções de segurança em alguns cliques, incorpora computação cognitiva (machine learning) em processos de segurança e traz novidades como solução para controle de acesso, sistema de gerenciamento de chaves de criptografia em nuvem e solução para testar aplicações colocadas na nu-

vem contra vulnerabilidades conhecidas, diz o diretor de cloud, Fábio Andreotti.

A Microsoft gasta cerca de US\$ 1 bilhão anual no campo de segurança. Entre os lançamentos, proteção avançada de ameaças para o Exchange On-line para identificar malwares e padrões de códigos suspeitos em e-mails, recursos de gerenciamento de dados para Office 365 que incluem alertas para usuários em tentativas de copiar e baixar sua caixa de entrada, e virtualização da máquina virtual, descreve Roberto Prado, responsável por plataforma e infraestrutura de nuvem. (MF)

FOLHA DE S. PAULO

POR UMA NUVEM MAIOR

A empresa brasileira **Ascenty** obteve US\$ 190 milhões (cerca de R\$ 599,5 milhões na cotação atual) para investir em cinco novos data centers ainda neste ano.

Serão três unidades no Estado de São Paulo, uma no Rio de Janeiro e outra no Chile — a primeira da companhia fora do país —, segundo apurou a coluna.

Parte do investimento também será destinada ao plano de expansão dos próximos cinco anos, além do redimensionamento da dívida da empresa.

A previsão da Ascenty é dobrar o tamanho de sua operação até o fim de 2017.

A companhia atualmente possui um data center em Fortaleza, e quatro outros em cidades de São Paulo: Campinas, Hortolândia, Jundiaí e na capital do Estado.

Dinheiro



RESPOSTA INSTANTÂNEA

Roberto Rio Branco, diretor comercial da **Ascenty**, empresa de infraestrutura de data center

O Brasil possui uma boa quantidade de data centers para manter as empresas e os negócios online?

No Brasil, há apenas 22 data centers de grande porte. É muito pouco para o potencial do mercado brasileiro. O crescimento se dará pela terceirização. Estima-se que 70% desses espaços no mundo sejam terceirizados. No Brasil, apenas 15%. Por isso, o potencial é enorme por aqui.

A demanda por esses espaços têm crescido no País?

A demanda tem se acelerado. O nosso primeiro data center foi construído em outubro de 2012 e já temos quatro em operação, com outros dois prestes a ser inaugurados, em São Paulo. No segundo semestre, três novos centros de dados devem ficar prontos. O mercado está crescendo uma barbaridade.

A que se deve esse movimento?

Grandes empresas que utilizam computação em nuvem precisam ter sua infraestrutura no Brasil. Não é possível ficar fora do País por razões fiscais. Hoje, elas precisam estar aqui por questões relacionadas ao desempenho de acesso aos serviços de internet.

NOTÍCIA



Ascenty investe R\$ 120 milhões em novo data center

A empresa de data center **Ascenty** iniciou a operação de sua primeira unidade na capital São Paulo. Com 4.000 m² de área construída e capacidade de 10 MVA de energia, o site passou pelo processo de comissionamento com sucesso, e já está em operação desde o dia 1º deste mês. A unidade, denominada São Paulo 1, é a quinta em operação da companhia. Os outros quatro centros estão localizados em Campinas, Jundiaí, Hortolândia e Fortaleza. Segundo a empresa, o mercado de São Paulo tem um enorme potencial e está em plena ascensão. / **Agências**

