



**TELECOMUNICAÇÕES** Manter bem concentrado o foco no mercado atacadista de redes tem garantido às operadoras da AES lucros crescentes, diz Teresa Vernaglia, diretora-geral da unidade paulista. C7

# Operadoras da AES elevam a rentabilidade

Foco concentrado no mercado atacadista tem garantido margem Ebitda superior a 60%

THAIS COSTA  
SÃO PAULO

A possibilidade de manter a operação focada na área geográfica de maior retorno financeiro é a responsável pelo bom desempenho das duas operadoras atacadistas do Grupo AES Brasil — AES Eletropaulo Telecom e AES Com —, que registraram avanços significativos operacionais e financeiros no primeiro semestre.

A chegada da terceira geração (3G) celular tem funcionado como um estímulo importante, uma vez que as operadoras celulares foram obrigadas a adquirir muito mais banda para poder oferecer a seus clientes serviços de conexão à internet e de tráfego de dados, incluindo videochamada, downloads de arquivos da web e remessa de fotos e outras imagens.

Também as redes fixas estão demandando banda de forma intensa e progressiva devido à rapidez com a qual as pessoas aderem à facilidade de visitar sites de vídeo como o YouTube ou trafegar textos e imagens em comunidades virtuais como o Orkut, já que o brasileiro é tido como adepto preferencial.

A AES Eletropaulo Telecom e a AES Com são atacadistas, ou seja, não atendem a usuários finais. Embora o crescimento do tráfego de dados seja generalizado, cabe às empresas do Grupo AES Brasil prospectar os locais onde a rede será demandada.

A AES Eletropaulo Telecom foi criada em 1998. De início atuava em sete municípios e hoje está em 11 da área de concessão da energé-



Sergio Pepe: o teclado holográfico vai explodir o uso da internet

tica, que congrega 24 cidades na Grande São Paulo. "Os cabos da operadora atacadista transitam nos mesmos postes dos de energia elétrica, sem usufruir de vantagens", diz a diretora-geral da AES Eletropaulo Telecom, Teresa Vernaglia.

A vantagem da empresa reside, segundo a executiva, na possibilidade de operar apenas nos focos de maior demanda, ao con-

trário das concessionárias de telefonia fixa e celular, que precisam oferecer conexão de forma universal, independentemente de sua rentabilidade.

A concessão da AES Eletropaulo de 24 municípios da Grande São Paulo cobre área que abriga 650 mil empresas pequenas, médias e grandes, com 4,5 milhões de domicílios, e parcela de 16%

do PIB brasileiro, superando R\$ 241 bilhões, conforme a antiga metodologia do IBGE de 2004.

A unidade paulista ampliou o faturamento em 20% no semestre, depois de ter faturado R\$ 65,3 milhões em 2007, R\$ 54,5 milhões em 2006 e R\$ 51,2 milhões em 2005. A rentabilidade tem crescido e se destaca de forma significativa, saindo de 54% em 2004, para 62% em 2005, 58% em 2006 e 62% em 2007. Os investimentos neste ano serão de R\$ 20 milhões em capacitação de uma rede que alcança extensão de 1.700 km com 160 Gbps.

Também possuem rede nesta área a Brasil Telecom (ex-Metro-rede); Oi (ex-Pégasus), e a Embratel. "Nosso diferencial é que qualquer demanda está a 1 km da nossa rede, proporcionando agilidade e rapidez no atendimento", disse Teresa.

Não está descartado atuar em outros estados, mesmo naqueles em que a AES não tem rede elétrica. "Podemos detectar viabilidade e alugar a infra-estrutura", afirmou a engenheira elétrica.

## Rio tem mais mil circuitos

Com 150 pontos de presença, a rede da AES Communications Rio de Janeiro utiliza duas tecnologias — SDH e Metro Ethernet, sempre com fibra óptica, como afirmou o diretor presidente, Sergio Pepe. O avanço do acesso à internet e do tráfego de dados tem sido a mola propulsora do crescimento da AES Com, que ampliou mil circuitos em oito meses, totalizando 7,5 mil circuitos. A tendência do mercado, para Pepe, é o usuário não armazenar dados, só querer velocidade de acesso.

Observando o avanço veloz do mercado, Pepe brinca que o limi-

te de crescimento é o dedo do usuário no teclado e a dimensão da tela do celular. Quando houver um teclado holográfico, que amplie o conforto, o mercado do celular vai explodir. Cinco anos é o tempo previsto pelo executivo para que isso ocorra.

Nesse semestre, a AES Com

ampliou a receita em 23%, para R\$ 36,5 milhões. A margem Ebitda está estável em 64%, e o lucro cresceu 24%, para R\$ 13,3 milhões. Presente em sete municípios da Grande Rio, prospecta outras regiões do Brasil para atuar no futuro, "desde que o negócio faça sentido", disse Pepe.