

Jornal PLP

Veículo mantido pela PLP do Brasil dirigido aos setores Elétrico, Telecomunicações e Datacom.

Abr/Mai/Jun de 2008 - nº 134 - ano XXVI



PLP realiza treinamento para IHP

A PLP, em parceria com seu distribuidor autorizado Tek One, realizou treinamento técnico para Integradores Habilitados PLP.

Página 7



Participantes em treinamento teórico.

Cooperativas recebem treinamento

A PLP, em conjunto com as empresas Nexans e Tyco, ministrou treinamento para redes multiplexadas em baixa tensão para Cooperativas de Energia da região de Santa Catarina.

Página 4

Luz para Todos. Investimentos continuam

Segundo Hélio Morito, diretor do programa, a estimativa é que os investimentos do programa pulem de R\$ 12,7 bilhões para R\$ 21 bilhões, sendo R\$ 17 bilhões do governo federal.

Página 5

Sector de Telecom investirá R\$ 250 bi

A Anatel estima que as empresas do sector de telecomunicações investirão R\$ 250 bilhões nos próximos dez anos no sector.

Página 6

Homenagem

Em abril deste ano faleceu, aos 86 anos, um dos representantes comerciais mais ilustres e antigos da PLP, Sr. Valério Figueiredo Rodrigues de Souza, da VCL Representações, de Recife - PE, com 30 anos de atuação.

“Valério era um homem de muitas qualidades: empresário de sucesso, afável, alegre, excelente companheiro. Sentiremos sua falta. Com ele se foi boa parte da história da PLP”, comenta Sergio Scavone, Diretor Geral da PLP.

Abaixo descrevemos o seu último depoimento sobre a PLP, publicado no Encarte Especial PLP 40 anos em setembro de 2007.



Desafio inédito.

“No começo da década de 70, o pessoal de campo era o mais desconfiado em relação à tecnologia dos preformados, até mais desconfiados do que os engenheiros. Preparamos uma abordagem diferente, até um pouco teatral, com aprovação da PLP, para convencê-los do contrário. A operação elétrica no nosso estado estava ainda a cargo do DAE – Departamento de Águas e Energia, órgão instalado em um terreno bem amplo, cheio de frondosas árvores. A PLP enviou para lá o engenheiro Haruhiko, com todas as peças necessárias. O DAE forneceu o condutor, ferramentas,

etc., convocando engenheiros e o pessoal do campo. O condutor foi seccionado e foi instalada uma emenda total preformada, além de alças nas extremidades. Uma ponta foi conectada a uma amarração, com cabos de aço em torno do tronco de uma árvore; a outra ponta foi engatada em um Jeep. Para comprovar se haveria deslizamento, os pontos finais da emenda e das alças foram marcados. No momento de acionar o veículo, todos saíram de perto, com medo do ricocheteamento do condutor. Nada ocorreu, obviamente, e não foi constatado escorregamento. Mesmo assim, um

instalador afirmou, muito convicto, que a instalação de preformados tomaria muito mais tempo que as ferragens convencionais. Na hora, aproveitamos para lançar um desafio: separamos dois pedaços do mesmo condutor; em um, o time da PLP fez a instalação de nossas peças; no outro, o pessoal de campo instalou as ferragens convencionais. A disputa foi cronometrada pelo diretor do DAE. Ganhamos folgadoamente e, por incrível que pareça, aquele desafio que até parecia algo inocente, foi útil para a ampla aceitação futura da novidade em Pernambuco”.

Valério Rodrigues de Souza, da VCL Representações, ao recordar a resistência ao preformado nos setores de construção e manutenção

Representantes

Mercados de Energia e Telecomunicações

Brasil

Alagoas: Futura Representações Ltda.

Fone/Fax (82) 375-3144 - e-mail: futurarep@uol.com.br

Amazonas: Inatomi Representações Ltda.

Fone (92) 3664-3133 - Fax 3664-3132
e-mail: yuzuruinatomi@netium.com.br

Bahia: União Barbosa Representações Comercial Ltda.

Fone (71) 3501-3300 - Fax (71) 3501-3344
e-mail: vendas@uniaobarbosa.com.br

Ceará: Ducor-Duarte Representações Ltda.

Fone (85) 3224-3440 - Fax (85) 3261-1295
e-mail: lduarte@ducor.com.br

Espírito Santo: ROLIMEC Representações Ltda.

Fone (27) 3327-1821 - Fax (27) 3327-2412
e-mail: rolimec.representacoes@uol.com.br

Goiás/Distrito Federal: Representações "UOF" Ltda.

Fone/Fax (62) 3212-4422/7841/8160 - e-mail: uof@uof.com.br

Mato Grosso: Barriquello & Cia. Ltda.

Fone/Fax (65) 3365-8030/8029 - e-mail: barriquello@terra.com.br

Mato Grosso do Sul: Talos Representações Comerciais Ltda.

Fone/Fax (67) 3382-2888/3026-2888 - e-mail: talos@terra.com.br

Minas Gerais (Mercado Energia - Transmissão):

Space Representações Ltda.

Fone (31) 3364-4440 - Fax (31) 3363-2186
e-mail: joseantonio@eltbrasil.com.br

Uberlândia-MG (Mercado Telecom): Representações Morai Ltda.

Fone (34) 238-1569 - Fax (34) 238-7579 - e-mail: lucianasa@ufu.br

Pernambuco/Paraíba: VCL - Representações Ltda.

Fone (81) 3427-4147 - Fax (81) 3242-1300
e-mail: vclrep@veloxmail.com.br

Rio Grande do Norte: Kaiser Representações Ltda.

Fone (84) 611-1240 - Fax (84) 222-2592
e-mail: kaiserrep@terra.com.br

Rio Grande do Sul: M.JAHNS Representações Ltda.

Fone/Fax (51) 3337-1048 - e-mail: soltec@soltecsul.com.br

Rondônia: Barriquello Comércio e Representações Ltda.

Fone (69) 3221-0589 - Fax (69) 3221-0631
e-mail: barriquellorep@brturbo.com.br

Santa Catarina: Verwiebe Representações Ltda.

Fone: (47) 3324-1440 - Fax: (47) 3324-1440
e-mail: vendas@verwiebe.com.br

Sergipe: RBC Comercial Ltda.

Fone/Fax (71) 3326-1030 - e-mail: carlos@uniaobarbosa.com.br

Exterior

Argentina (Mercado Energia): Irelec S.A.

Fone/Fax (0054) 237-484-4763 - e-mail: aldomdicocco@speedy.com.ar

Argentina (Mercado Telecom):

Biotelek SRL Fone/Fax (0054) 11-4831-4585
e-mail: biotelek@biotelek.com.ar

Bolívia: D&F - Duran & Fensterseifer

Fone (00591) 3-337-8550/3-339-0341
e-mail: ludur@cotas.com.bo

Paraguai: EIC - Electromecánica Industrial y Comercial S.A.

Fone (00595) 21-29-1418/1487 - Fax (00595) 21-29-1648
e-mail: dirco@eic.com.py

Uruguai: Lanafi I S.A.

Fone (005982) 916-1932/915-2929 - Fax (005982) 916-2404
e-mail: lanafi I@lanafi I.com

Acesse o site: www.plpdatacom.com.br para consultar a rede de distribuidores autorizados Datacom.

Editorial

Consumidores pagam a conta da crise energética

Ainda este ano os consumidores brasileiros de energia elétrica devem começar a pagar a conta da crise de abastecimento energético registrada no início de 2008, quando o País viveu o temor de um novo apagão, similar ao ocorrido em 2001. Na prática, acabou a festa da queda de tarifas, movimento ainda visto este ano e em 2007 nas taxas de algumas distribuidoras que passaram por processo de revisão.

O principal fator responsável pelo acréscimo nos valores das tarifas é a utilização, em excesso, de usinas termelétricas, que têm altos custos de geração, bem superiores aos custos das hidrelétricas e de outras fontes disponíveis no mercado.

Normalmente, as usinas térmicas são utilizadas apenas em períodos de seca, para cobrir o buraco deixado pelas hidrelétricas, que necessitam da água para gerar a energia. No entanto, com os temores de um novo racionamento - motivado pela falta de gás natural, pelo baixo regime de chuvas no início do ano e pela escassez de projetos de geração de grande porte no País, o governo resolveu este ano ligar essas térmicas a todo vapor, com o objetivo de poupar as águas dos reservatórios e, assim, garantir a segurança energética brasileira.

O custo de uma usina térmica movida a óleo diesel - a mais cara do sistema de geração - gira em torno de R\$ 350 por megawatt-hora (MWh). Uma hidrelétrica gera eletricidade a um custo em torno de R\$ 70 por MWh. Só o acionamento das térmicas entre janeiro e maio custará aos consumidores R\$ 1 bilhão, segundo dados computados pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). O montante nos cinco primeiros meses do ano já está em R\$ 1,2 bilhão. Todo o custo de geração adicional das térmicas, explica Luiz Carlos Silveira Guimarães, presidente da Associação Brasileira de Distribuidores de Energia Elétrica (Abradee), será rateado entre todos os concessionários, via cobertura tarifária pelo encargo setorial denominado Encargo de Serviços do Sistema (ESS), que tem como atribuição garantir a segurança energética. "Os gastos serão repassados para as distribuidoras, que, por sua vez, irão cobrar esse custo adicional do consumidor durante o processo de reajuste tarifário", explica o executivo. Segundo Guimarães, além das térmicas, outro fator que ajudará a elevar o preço da energia no mercado cativo (regulado) é a evolução do IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado), que corrige os contratos das concessionárias.

A Aneel diz que já começou a autorizar o repasse da geração térmica nos índices tarifários divulgados em abril para distribuidoras gaúchas e outras que atuam no Nordeste. Esse aumento, de acordo com o órgão regulador, ficará em torno 1%. Uma fonte do setor, porém, acredita que esse reajuste ficará em 7%.

Nova LT em Porto Alegre

A CEEE GT iniciou neste mês a operação da linha de transmissão Gravataí 2 - Porto Alegre 8 (230 kV). Os reforços incluíram ainda o acionamento de um dos dois transformadores de 83 MVA da subestação Porto Alegre 8. Com duração de oito meses, as obras representaram investimentos de R\$ 45 milhões e beneficiarão cerca de 200 mil pessoas na região. A empresa energizará o outro transformador, com a mesma capacidade, neste mês.

Com isso, serão concluídas as obras que triplicam a capacidade de fornecimento de energia para consumidores de 19 bairros da região. Segundo a CEEE, os reforços fazem parte do plano de investimentos da empresa para os anos de 2008 e 2009, e visam melhorar a confiabilidade do sistema, sobretudo na região norte de Porto Alegre.

Copel vence leilão para vender energia

A Copel vai vender parte da eletricidade que produz para a Cemig, concessionária estatal controlada pelo governo de Minas Gerais. A transação é resultado de um leilão de compra de energia promovido no final de abril pela empresa mineira e que foi vencido pela Copel. Os contratos – um para a venda de 300 megawatts médios e entrega durante o ano de 2013 e outro, de 250 megawatts médios, para entrega de 2014 até 2017 – não tiveram seus valores revelados em razão da existência de cláusula de confidencialidade, mas o presidente da Copel, Rubens Ghilardi, garantiu tratar-se de “um bom negócio para ambas as partes”. Os compromissos já foram assinados e também devidamente homologados pela Aneel, agência que regula o funcionamento do setor elétrico brasileiro. Conforme as regras vigentes no setor elétrico brasileiro, as empresas produtoras de energia elétrica – como a subsidiária de geração e transmissão da Copel – podem negociar suas disponibilidades de duas formas: no mercado para atendimento de consumidores livres, onde os contratos normalmente são de curto prazo, ou no chamado ambiente regulado, onde as distribuidoras compram a eletricidade necessária para o atendimento de seu mercado cativo.

Termelétricas em tempo integral

Com os temores de um novo racionamento, o governo federal optou recentemente em manter algumas termelétricas ligadas em período integral. As térmicas a óleo foram desligadas, mas as usinas a gás continuam ativas, apesar de os reservatórios estarem cheios. Segundo o ONS, no Nordeste os reservatórios registram 81,8% do volume total, no Norte o nível chega a 93,7%, no Sudeste, 82,8% e no Sul, 64,1%.

Fusão da Oi com a BrT

O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Miguel Jorge, afirmou que é relevante para o País a criação de uma nova empresa de telecomunicações fruto da fusão da Oi com a Brasil Telecom. “A nova empresa não será uma super tele, pois será menor que as outras duas (empresas), então não será uma super, será uma super mínima. A sua criação pode não ser estratégica para o País, mas é importante”, afirmou. E destacou: “É melhor ter uma empresa mais forte do que duas muito fracas.”

Usinas terão metas para reservatórios

O Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico (CMSE) aprovou ontem metas para os níveis que os reservatórios das principais hidrelétricas do País deverão apresentar no fim do ano. O presidente da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), Maurício Tolmasquim, revelou que ficou definido que os reservatórios das Regiões Sudeste e Centro-Oeste terão de chegar ao fim de novembro operando com 53% da capacidade. Já as represas das usinas do Nordeste terão de estar, também no fim de novembro, operando com 35% da capacidade. Os níveis aprovados pelo CMSE são rigorosos. Para se ter uma idéia, no fim de novembro de 2007 os reservatórios do Sudeste e Centro-Oeste operavam com 48% da capacidade e, no Nordeste, com 29%. No início desta semana, segundo o governo, os lagos das usinas do Sudeste e do Centro-Oeste operavam com 81,58%, enquanto os do Nordeste estavam com 80,56%.

Chesf apresenta lucro

A CHESF-Companhia Hidro Elétrica do São Francisco registrou, no primeiro trimestre de 2008, lucro líquido acumulado de R\$ 491,6 milhões, apresentando crescimento de 201% em relação ao registrado no mesmo período em 2007. Segundo José Ivan Filho, superintendente de Execução e Controle Econômico-Financeiro da Chesf, a receita operacional bruta registrou crescimento de 81% em relação ao ano anterior, por conta dos resultados obtidos na Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE). “Os montantes apurados pela CCEE no mercado de curto prazo alcançaram R\$ 739,7 milhões, contra R\$ 27,4 milhões de 2007”, afirmou.

Argentina não pagará pelas térmicas

No mês passado, o Brasil começou a exportar eletricidade das hidrelétricas nacionais à Argentina. O intercâmbio prevê o envio de até 1,5 mil megawatts de maio a agosto de 2008 e a devolução da energia deverá ser entre setembro e novembro por meio das interconexões internacionais de Garabi.

Treinamentos

Cooperativas de Energia recebem treinamento

No dia 13 de maio a PLP, em conjunto com as empresas Nexans e Tyco, ministrou treinamento para redes multiplexadas em baixa tensão para um grupo de eletricitistas da Cooperativa de Eletricidade de São Ludgero e de Cooperativas da região de Santa Catarina. O treinamento consistiu-se de parte teórica pela manhã e parte prática à tarde, com aplicação e execução de montagens em campo, onde os participantes puderam manusear e instalar os produtos apresentados. O treinamento foi realizado na sede da Cooperativa de Eletricidade de São Ludgero – CEGERO. A PLP, representada pelo seu Assessor Técnico, Anselmo de Oliveira Antunes, apresentou seus produtos poliméricos para Rede Compacta, com destaques para o Isolador Pilar Polimérico e o Grampo de Suspensão para Cabo Multiplexado.



Palestrantes e equipe de eletricitistas que receberam o treinamento.

PLP presente na construção de LT 500 kV - MG



Equipe aplicando Conjunto de Estai Vari-Grip PLP.

Nos dias 26 e 27 de junho a PLP, através do seu Gerente de Mercado Eng^o Gilberto C. Lima Jr., esteve em Sacramento-MG, na obra da empresa LT Triângulo S.A., onde acompanhou e orientou a equipe da Cobelux ABC, empreiteira responsável pela construção da LT 500 kV - Nova Ponte-Estreito, na correta aplicação dos produtos PLP. Todos os acessórios utilizados nessa nova linha foram fornecidos pela PLP, dentre os quais destacamos os grampos para cabos pára-raios e OPGW, amortecedores de vibração SVD, conjunto de estai Vari-Grip, emendas preformadas, espaçadores-amortecedores e cadeias de suspensão/ancoragem.

A PLP, cada vez mais, vem ajudando no incremento de qualidade e agilidade na construção de linhas de transmissão, fornecendo soluções completas para cabos condutores, pára-raios, OPGW e estais.

Em breve retornaremos à obra para uma segunda etapa do treinamento.

O Preformado continua evoluindo

No último ano o Verdadeiro Preformado completou 40 anos no Brasil e 60 no mundo, e nem por isso parou no tempo. Uma das evoluções que o acessório sofreu recentemente é o novo sistema de gravação *ink-jet* em que a identificação do produto, que até então era impressa na etiqueta de papel, passa a ser gravada diretamente na vareta helicoidal. Essa evolução permitirá uma rastreabilidade mais ágil e segura nos produtos fornecidos aos clientes.

Várias concessionárias de energia do Brasil estão adotando esse novo sistema de identificação em suas normas e padrões, como: AMPLA - CEEE - CELESC - CELPE - COPEL - CEMAR - COELBA - COSERN - ELETRIPAULO - GRUPO CPFL - RGE, dentre outras que estão em fase final de homologação.

Essa inovação constará na Norma Brasileira de Preformados que está sendo revisada pelas concessionárias e fabricantes, sendo a PLP, pioneira na fabricação de preformados, a coordenadora do processo de revisão.



Detalhe da gravação impressa no Preformado.

Luz para Todos. Investimentos continuam

O programa Luz para Todos foi estendido recentemente até 2010 para o atendimento da demanda extra surgida durante a implantação, desde o final de 2004. Segundo Hélio Morito, diretor do programa, a estimativa é que os investimentos do programa pulem de R\$ 12,7 bilhões para R\$ 21 bilhões, sendo R\$ 17 bilhões do governo federal. Isso será suficiente para atender a 3,170 milhões de famílias em todo o país, sendo que 1,170 milhão são conexões não previstas originalmente.

Para dar prosseguimento ao programa no biênio 2009/10 o governo federal já iniciou as conversas com governos estaduais e distribuidoras para firmar os aditivos aos termos de adesão ao programa. “Nós temos garantidos os investimentos deste ano. Mas acredito que teremos os aditivos assinados antes do

fim do ano”, afirmou Morito

Até o momento o programa conectou 1.546.410 famílias em todo o país com investimentos de R\$ 10,925 bilhões, já contratados. De acordo com Morito, o governo federal foi responsável por R\$ 7,870 bilhões contratados, dos quais R\$ 5,218 bilhões efetivamente liberados.

O diretor disse que, até o fim do ano, o programa fechará a meta original de 2 milhões de conexões com investimentos de R\$ 12,7 bilhões. De acordo com Morito, o Luz para Todos já instalou 3,6 milhões de postes em todo o Brasil. Também foram usados 547 mil transformadores e 682 mil quilômetros de cabos.

Grupo do Governo avalia prazos das concessões

O governo federal oficializou a criação de um grupo de estudos para avaliar a prorrogação do prazo de concessões de usinas hidrelétricas no País. A equipe do governo, que já vinha trabalhando informalmente desde março, terá o secretário-executivo do Ministério de Minas e Energia, Márcio Zimmermann, como coordenador e será integrado por outros três membros do ministério, além de representantes do Ministério da Fazenda, Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) e da Empresa de Pesquisa Energética (EPE). A resolução que cria

o grupo de estudos, uma decisão do Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), foi publicada no Diário Oficial da União. O objetivo é o de propor formas para prorrogar o prazo de concessão de usinas que já tiveram uma renovação, como é o caso das hidrelétricas da Companhia Energética de São Paulo (Cesp), Jupiá e Ilha Solteira. A Eletrobrás também tem hidrelétricas e uma termelétrica cujas concessões vencem em 2015. A legislação em vigor permite apenas uma renovação. Quando a concessão vence, a hidrelétrica retorna à União

e é aberta uma nova licitação. Com o fim da concessão, as usinas teriam que ser recompradas. A falta de uma lei que permita uma segunda renovação das concessões impediu o leilão da Cesp em março. Não houve interessados em adquirir a estatal, porque teriam que recomprar usinas. A estatal paulista tem quatro usinas que já tiveram suas licenças prorrogadas uma vez. As principais são Ilha Solteira, que tem capacidade para produzir 3.444 megawatts (MW), cuja concessão acaba em 2011, e Jupiá, que termina em 2015 e tem capacidade para gerar 1.551 MW.

Olinda sediará o próximo SENDI

A XVIII edição do Seminário Nacional de Distribuição de Energia Elétrica - SENDI, será realizada de 6 a 10 de outubro de 2008, na cidade de Olinda, em Pernambuco. O evento reunirá empresas de distribuição de energia de todo país e pela primeira vez trará representantes dos países que formam o Mercosul. Maiores informações: www.associadoseventos.com.br; e-mail: bureau@bureaudeeventos.com.br; tels.: (81) 3463.0206 /3463.0729; fax: (81) 3327.3068.

A PLP Brasil, como nas edições anteriores, estará presente no evento apresentando seus principais produtos para redes de distribuição de energia elétrica.

Transmissoras somam R\$ 11,8 Milhões

A Aneel autorizou reforços em instalações de transmissão da Isa Cteep, Furnas e Eletrosul. A Aneel estabeleceu um total de R\$ 11,8 milhões em Receitas Anuais Permitidas (RAP). Furnas instalará dois bancos de reatores limitadores de corrente de curto-circuito, além de outros reforços, na subestação Tijuco Preto, em São Paulo. A empresa terá RAP de R\$ 3,2 milhões. A Isa Cteep realizará reforços na SE Flórida Paulista e na linha de transmissão Promissão - Catanduva, que visam à implantação da termelétrica Cerradinho. A empresa terá direito à RAP de R\$ 1,4 milhão para os reforços. A Eletrosul terá RAP de R\$ 7,2 milhões para implantação da SE Joinville Norte e as instalações associadas, em Santa Catarina. As RAPs das três empresas serão contadas a partir do início da operação comercial desses empreendimentos.

Setor de Telecomunicações investirá R\$ 250 bi até 2018

A Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) estima que as empresas do setor de telecomunicações investirão R\$ 250 bilhões nos próximos dez anos no setor. Segundo o superintendente de Serviços Privados da agência, Jarbas Valente, esta conta inclui todos os investimentos dessas empresas, seja em expansão (por meio da compra de outorgas), seja na própria operação (melhoria de serviços, por exemplo).

A Anatel incluiu nessa estimativa os investimentos a serem feitos em TV por assinatura, de comunicação multimídia, telefonia móvel, e telefonia fixa.

Esse volume de investimento, se confirmado, será superior aos R\$ 180 bilhões que foram desembolsados desde 1997, quando começou o processo de privatização do setor.

A Anatel também projetou crescimento físico dos principais serviços de telefonia para os próximos dez anos. Assim, os aces-

sos à telefonia fixa passariam dos cerca de 40 milhões atualmente para cerca de 55 milhões em 2018. Já o acesso à TV por assinatura triplicaria, passando dos atuais 6 milhões para 18 milhões em dez anos.

Os pontos de internet rápida (banda larga) pelas operadoras de telefonia fixa, por sua vez, saltariam dos atuais 8 milhões para 40 milhões. Já a internet em alta velocidade pelo celular, que está apenas começando e hoje tem 800 mil acessos, chegaria a 125 milhões de pontos em 2018. O acesso ao celular como um todo - incluindo banda larga e não banda larga - subiria dos atuais 130 milhões para 270 milhões em 2018.

Brasil Telecom lança pacote convergente para empresas

A Brasil Telecom acaba de lançar o pacote “Brasil Total Negócios” desenvolvido especialmente para oferecer opções mais competitivas de serviços convergentes para micro, pequenas e médias empresas. A novidade permite ao cliente adaptar seus planos de telefonia fixa, móvel, Internet e serviços inteligentes ao seu consumo. Segundo Rodrigo Fontes, gerente de Marketing de Segmentos e Parcerias Estratégicas da Operadora “É um pacote único no mercado e muito atrativo para os clientes, pois é simples, reúne tudo o que as empresas precisam e só a Brasil Telecom oferece”, avalia. “Com ele, conseguimos atender a todas as necessidades de telecomunicações de uma empresa em termos de telefonia fixa, móvel, Internet e serviços inteligentes”.

O Brasil Total Negócios possibilita contratar, em um só lugar e com preços promocionais, todos os serviços de telefonia e Internet necessários em uma empresa.

Oi investe em tecnologia

A Oi, primeira empresa quadri-play do Brasil, está ampliando seus investimentos em tecnologia nacional. A companhia fechou contrato com as empresas brasileiras Trópico Sistemas de Telecomunicações e AsGa Sistemas para o desenvolvimento de projetos que serão utilizados na implementação da portabilidade numérica na rede de telefonia fixa. Além disso, a Oi ampliou contrato com o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações (CPqD) para uso de solução tecnológica para envio automático de ordens de serviço para gerenciamento da rede. Juntos, os três contratos têm valor aproximado de R\$ 50 milhões para este ano.

“Estamos comprometidos em impulsionar a expansão do setor de tecnologia no Brasil, com investimentos em projetos de pesquisa e desenvolvimento de empresas nacionais. Para uma companhia 100% brasileira como a Oi, a existência de uma indústria local forte e de pólos de tecnologia de ponta como o CPqD representa um grande diferencial competitivo. Para atingir nossos objetivos de crescimento, vamos estimular e demandar cada vez mais tecnologia desenvolvida no Brasil”, afirmou o presidente da Oi, Luiz Eduardo Falco.

Rápidas

- * A Telemar Participações aprovou um aumento de capital no valor de R\$ 1.239 milhões que foi integralmente subscrito e integralizado pela BNDESPAR.
- * Depois de investir R\$ 10 milhões em 2007 para levar a rede de fibra óptica aos moradores dos Jardins, a Telefônica vai aplicar recursos de R\$ 123 milhões para que mais clientes residenciais da Capital e do interior também possam adquirir serviços como acesso à internet com velocidade de 30 Megabites (a maior do Brasil).
- * O número de computadores em uso no mundo ultrapassou 1 bilhão de unidades e deve duplicar até 2014, na medida em que os mercados emergentes assumam uma participação maior na base mundial de PCs instalados. De acordo com números divulgados pela empresa de pesquisa de mercado Gartner, essa base cresce 12% ao ano.

Nova Política para Integradores Habilitados PLP

“Campanhas ACELERAR e Programa de Milhagem PLP”

Diante de um mercado cada vez mais competitivo, nada mais justo do que estabelecer diretrizes, reconhecer e premiar os Integradores Habilitados PLP (IHP) que se destacarem em 2008. Para isso a PLP Brasil acaba de reestruturar sua política para os IHP, trazendo grandes novidades, dentre elas a classificação dos Integradores através de categorias *Silver*, *Gold* e *Platinum*, que serão definidas de acordo com o volume de compras do parceiro em 2007, sendo que cada nível de categoria possui benefícios específicos a serem utilizados pelo Integrador.

Além de reconhecer o melhor Integrador

Habilitado PLP e o melhor Projeto do Ano, a nova política traz duas campanhas promocionais para impulsionar ainda mais as estratégias de seus Integradores: a Campanha Acelerar e o Programa de Milhagem PLP, onde todas as compras realizadas a partir de Janeiro de 2008 já estão sendo contabilizadas para as Campanhas.

Caso ainda não tenha recebido uma visita do profissional PLP para apresentação das Campanhas, entre em contato conosco ou solicite através do seu Distribuidor.

Conforme comenta o eng^o Fabio

Rossetto, Coordenador da Divisão Datacom, “a reestruturação da nova política vem de encontro às necessidades do mercado quanto à competitividade e diferenciação perante aos demais concorrentes, aliados à motivação e reconhecimento de toda a cadeia de negócios PLP?”

Acelere e garanta já sua Pole-Position.



Selos Silver, Gold e Platinum

Premium. O nome já diz tudo

Há 19 anos no mercado e localizada em Curitiba, a Premium CFTV, empresa que comercializa linhas de CFTV, alarmes, interfonia, automatizadores e informática, identificou no último ano a necessidade de ampliar suas atividades e atuar no mercado de Cabling. Para tanto, buscou um fornecedor que pudesse aliar a qualidade de seus produtos a uma política comercial flexível firmando, no mês de Junho, a parceria com a PLP Brasil.

Segundo Eduardo Menck – Diretor Comercial da Premium, “as solicitações de produtos de cabeamento estruturado por nossos clientes tornaram-se mais freqüentes, o que nos comprovou a demanda e a necessidade de que a Premium atuasse também nesse segmento. Esperamos que a Premium seja importante para a PLP e que possamos estender nossa parceria por muitos anos”.

Ana Paula Correia, profissional PLP que dá suporte à Premium, acredita que o parceiro terá grande sucesso no processo de distribuição, já que agora poderá ofertar aos seus clientes uma solução completa.



Fachada da Loja da Premium, em Curitiba - PR.

PLP realiza treinamento na Tek One



Daniel de Oliveira, da PLP (camisa branca) e os Participantes do Treinamento.

Para qualificar projetistas e integradores a PLP Brasil, em parceria com o seu distribuidor autorizado Tek One, realizou no mês de maio último, na sede do distribuidor, em São José dos Campos - SP, um treinamento para Integradores Habilitados PLP (IHP), ministrado pelo profissional da PLP,

Daniel de Oliveira.

Cerca de 20 participantes aperfeiçoaram seus conceitos em sistemas de cabeamento estruturado, normas aplicáveis, técnicas de instalação e testes, além da demonstração da linha completa de produtos para Sistemas de Cabeamento Estruturado da PLP - Categorias 5E, 6, 6A, família 110, Solução Óptica e AllKconnect. Os participantes passaram ainda por uma avaliação de desempenho, etapa fundamental para habilitação dos integradores PLP. Também participaram Cláudio Moura e Thales Coelho Júnior, profissionais da Tek One, além de Ana Paula Correia, profissional da PLP.

Segundo comentário do participante Carlos Alberto de Mello Macedo, Diretor Comercial da Convergência de Teleinformática, “o treinamento foi eficiente e muito proveitoso, pois abordou de forma resumida e objetiva as normas aplicáveis e as soluções PLP para cabeamento estruturado”.

Konectando

Nova fábrica da CJ do Brasil tem Cabeamento PLP

A PLP está presente na nova unidade da CJ do Brasil, localizada na cidade de Piracicaba, interior de São Paulo, onde foram investidos recentemente mais de R\$ 200 milhões na construção de uma moderna fábrica. Na fase de pré-inauguração foram implantados 500 pontos Cat.6 onde trafegam dados e voz, interligados através de 10 links ópticos. Em todo o projeto foi adotada a Solução Completa PLP, possibilitando a Garantia Estendida de 25 anos.

Participaram do projeto o distribuidor autorizado da PLP, Microplex, fornecendo todo material de cabeamento utilizado, e o Integrador Tux Training/Barros Brasil, responsável pelo processo de instalação e garantia estendida.

A CJ foi fundada em Seul, Coréia do Sul, em 1953, como afiliada da Samsung. A CJ Corp tornou-se uma das líderes de vendas no setor alimentício, especialmente nos segmentos de açúcar, farinha e óleo. Hoje, a empresa atua em quatro frentes de negócios: alimentos, produtos farmacêuticos, mídia & entretenimento e *home shopping* & logística. A empresa está presente em 39 países e, em 2006, registrou um faturamento global de US\$ 11 bilhões.



Da esquerda para direita: Paulo Botene, Fábio Rossetto, Renato Pandolfo, Thiago Gonzalez e Lorenzo Gil.

Novo Canal de Negócios em Joinville

A PLP, dando continuidade ao projeto de ampliar sua rede de distribuidores, apresenta seu novo canal de negócios em Joinville - SC, a Industrial Cabos Telemática, empresa que atua no segmento de produtos acabados em PVC desde 2002, com matriz em Piçarras e unidades operacionais estrategicamente localizadas em Joinville e Itajaí (futuras instalações).

Com o intuito de diversificar e ampliar os segmentos de atuação para cabeamento estruturado, telemática e segurança, a Industrial investiu na contratação de colaboradores qualificados na área e oficializou em abril a parceria de distribuição dos produtos PLP, o que significou a abertura de novos mercados e crescimento do faturamento da empresa. Para Lucas Suman, profissional PLP que dá suporte à Industrial, “essa parceria

concretiza um dos objetivos estabelecidos pela PLP em 2008 e nos torna competitivos em uma região estratégica. Estamos muito satisfeitos com o profissionalismo e competência de toda a equipe da Industrial e temos certeza de que colheremos muitos frutos juntos”.

Segundo o Diretor Comercial da Industrial, Sr. Sérgio Ricardo Piazeria, essa estratégia já vinha sendo planejada há tempos e a parceria com a PLP vem de encontro ao atendimento das necessidades de um mercado com grande potencial e carente de uma nova opção em produtos de cabeamento estruturado na região de Joinville.



Tel.: (47) 3429-2005

Mais um parceiro PLP

A RED Network, fundada em 1997, é a mais nova parceira PLP Brasil na cidade de São Paulo. Com foco na distribuição de soluções de Networking, a RED Network atua em todos os segmentos horizontais (governo, varejo, revenda e integrador), bem como verticais (pequenos, médios e grandes) em todo o território nacional.

De acordo com Roberto Stecca, Diretor de Negócios da RED Network, a intenção principal e estratégica para firmar parceria com a PLP Brasil foi de “expandir o leque de tecnologias ofertadas atualmente, para oferecer soluções “end-to-end” e criar sinergias em ambos os sentidos

tecnológicos: ativo > passivo / passivo > ativo, uma vez que cada um destes segmentos gera oportunidades para o outro”.

Para Daniel de Oliveira, profissional PLP que dá suporte à RED Network, “a experiência do parceiro na área de equipamentos ativos contribui muito para o desenvolvimento da nova célula de negócios – *Cabling*, o que com certeza trará ao parceiro rápido retorno dos investimentos realizados e ainda maior participação no mercado.”



Tel.: (11) 3815-0002

Jornal PLP

É uma publicação de comunicação interna do Departamento de Marketing da PLP Energia, Telecomunicações e Datacom, de distribuição gratuita entre seus colaboradores e parceiros de negócios.

PLP Brasil
Av. Tenente Marques, 1112
07770-000 - Cajamar, São Paulo
Tel.: 11 4448-8000 - E-mail: plp@plpbrasil.com.br
www.plp.com.br / www.plpdatacom.com.br
Empresa do Grupo Preformed Line Products Co.

Periodicidade trimestral.

Produção e Redação: Edivilson Carvalho Dreger

Diretor responsável: Geraldo M.B. de Mendonça

Revisão: Ana Claudia Arista Gibrail

Colaboradores nesta edição: Ana Paula Correia, Anselmo Antunes, Daniel de Oliveira, Fábio Rossetto, Gilberto da Cunha e Lucas Suman.