

AS NOVAS TECNOLOGIAS PERMITEM CONVERTER A REDE ELÉTRICA EM REDE DE TELECOMUNICAÇÕES. MAS, PARA QUE AS DISTRIBUIDORAS TRANSFORMEM SEU NEGÓCIO, AINDA FALTA QUE APRENDAM COM O MERCADO.

JUAN PABLO DALMASSO, CÓRDOBA



Volts e bytes

EM SANTIAGO, Leonardo Covalschi, gerente geral da Synapsis, consultoria de informática da Enersis, pode comprovar que vivemos em tempos de convergência. Ele é o encarregado do Grupo Endesa na América Latina de provar que a rede elétrica, além de volts, pode transportar uma grande quantidade de bits. "Há três anos aplicamos as tecnologias de PLC (Power Line Communications) no desenvolvimento de redes inteligentes e seu potencial é enorme: com pequena largura de banda podemos ter controle em tempo real de consumos, contas e estado da rede para 200 mil usuários da Chilectra", explica. "Já testamos transmissões de 200 Mbs, algo que pensamos como um serviço de valor agregado para nossos clientes." O fato é que esses 200 Mbs transmitidos pela rede elétrica - ainda que a Enersis negue a intenção - podem provocar uma descarga de alta tensão no mercado das telecomunicações.

Pelas características da tecnologia PLC, sua promessa cai de madura: o desenvolvimento de serviços *triple play* e outros de valor agregado nas redes elétricas, que são os de maior penetração do continente. Uma rápida lista inclui cidades WiFi, televigilância e controles de tráfego, "a custos

realmente acessíveis", diz, em Londres, Donall Pollack, secretário da Universal Power-line Association, uma das instituições que busca fixar os padrões para o serviço. "Sobretudo em zonas de baixa densidade telefônica, como frequentemente acontece na América Latina", observa.

Com tantas virtudes, não é de estranhar que analistas vislumbrem um futuro explosivo para a tecnologia. Na previsão da britânica Telecom Trends Internacional, o mercado de PLC ou BPL (Broadband Power Lines) passará de um faturamento mundial de US\$ 500 milhões em 2007 para US\$ 4,4 bilhões em 2011. Em sintonia com os estudos do Grupo Endesa para seus 12 milhões de clientes na região, as iniciativas se multiplicam.

A norte-americana AES, por exemplo, que tem 8 milhões de clientes na América Latina, fez uma experiência piloto na Venezuela, onde instalou 350 modems em 51 edifícios em áreas de grande densidade populacional de Caracas, atendendo entre 3 mil e 3,5 mil residências. Com sua saída do mercado venezuelano em 2007, transferiu a experiência para alguns pontos da cidade de São Paulo, por meio de suas subsidiárias AES Communication e Eletropaulo, com conexões de 45 Mbs e expectativas de chegar a 200 Mbs. Caminho semelhante é trilhado no Paraná pela Copei, que desde 2006 testa a tecnologia por intermédio de sua subsidiária Copei Telecomunicações, que também oferece serviços em fibra óptica e outras tecnologias.

Enquanto isso, a Nueva Electricidad de Caracas mantém a operação iniciada pela AES, segundo

Para alguns analistas, a América Latina ainda não está pronta para a internet por via elétrica. Mas não por motivos técnicos, e sim comerciais. Qual seria a solução? Que os governos autorizassem mais iniciativas dentro do setor.

porta-vozes da empresa, com bons resultados. "Já se conseguiu conexões de 80 Mbs", garante entusiasmado, em São Paulo, Geraldo Guimarães Jr., diretor executivo para a América Latina da BPL Global, empresa provedora de tecnologia, que comprova a expansão da demanda no norte do continente sul-americano.

No final de março, a BPL Global assinou um acordo de associação com a Broadband Power Line Communications Latin America (BPLCLA), que fornece serviços *triple play* pela rede elétrica e tem um interessante pacote de projetos. A BPLCLA já trabalha com a colombiana Empresa de Energia de Cundinamarca nas redondezas de Bogotá, onde atende 250 mil usuários. Também assinou acordos com outras companhias colombianas, como a Empresa de Energia de Boyacá, a ElectroCaqueta, ElectroHuila, Electricaribe e a Electrocosta, e em breve espera expandir-se para o Panamá e o Equador.

Até lá, o Equador já terá feito experiências. Em março de 2007, a Eléctrica Azogues (Emelazogues) uniu-se em uma joint venture com a canadense Trimas para oferecer serviços de *triple play* na cidade de Azogues. E a Empresa Eléctrica de Quito espera autorização do governo para operar no mercado de telecom. O serviço será prestado pelo consórcio TGB Telconet-Gilauco-Brightcell sob contrato de concessão. Utilizando redes de fibra óptica e BPL, espera alcançar 50 mil usuários no primeiro ano e 140 mil em cinco anos, para então expandir-se a zonas rurais.

A dúvida que fica disso tudo é: por que tantas provas piloto e tão poucas operações se algumas empresas, como a própria Enersis, já tinham anunciado a viabilidade desse serviço há quatro

anos? Por um lado, a própria tecnologia foi alvo de discussões nessa mesma época. Experiências na Alemanha e no Japão demonstraram que o serviço interferia em alguns sinais de rádio, algo de que algumas entidades, como a que reúne aficionados do rádio nos EUA, continuam a se queixar, já que nem todas as iniciativas se encaixam nos protocolos de qualidade comprovada.

E, além dos parâmetros de comunicação, o mau estado da rede elétrica também pode jogar contra. Na Costa Rica, quando se quis implementar o sistema na cidade de Cartago, os problemas de rede em bairros antigos provocaram instabilidade nas transmissões, além de causar interferência em outros sistemas de comunicação. A solução foi mudar a experiência para cidades mais modernas, o que deu melhores resultados.

Outro problema

O acesso ao mercado, por sua vez, não é tão fácil, e isso gera algumas dúvidas. "Duvido que a América Latina esteja pronta para aplicar essa tecnologia. Mais por problemas comerciais que técnicos", diz o analista australiano Paul Budde. "As distribuidoras não conhecem o mercado e falta apoio dos governos na concessão de licenças", argumenta. A Endesa conhece bem essa história. Teve problemas com licenças no Chile e, na Espanha, depois de ter se

instalado em Zaragoza para vender o serviço, teve de se retirar alguns anos depois. Por quê?

"Houve um problema de *timing*. Quando a Endesa chegou a Telefónica já tinha 75% do mercado, e ela não pôde tomar seu lugar", comenta um conselheiro do Fórum PLC em Buenos

Aires, que trabalha com o grupo espanhol para promover a tecnologia na Argentina.

Nesse cenário, as expectativas de a PLC ser uma tecnologia de ruptura no mercado das telecom perdem voltagem. Apesar de algumas distribuidoras terem abraçado elas mesmas o desafio ao criar filiais, outras optaram por se associar a empresas experientes. Em 2001, a Comissão Federal de Eletricidade do México começou a fazer provas de BPL em Mérida, Monterrey e na própria capital. E em 2006 contratou o consórcio Techint-Isolux de México-Elina para estender mais de 2,6 mil quilômetros de cabos com fibra óptica incorporada, planejando se converter em um *carrier* atacadista de telefonia, vídeo e transmissão de dados.

No mesmo ano, obteve autorização para operar redes de telecom. E empresas como a Alestra, a Marcatel e a

Megacable estariam interessadas em sua proposta. Mas

qual razão de mercado

impediria que ela

fosse alugada à

Telmex? ■