

## **Oi prevê que terá resultado positivo em São Paulo em um ano**

A Oi informou que espera equilibrar a geração de caixa (Ebitda) da operação no Estado de São Paulo em menos de um ano após iniciar a oferta de telefonia móvel para o mercado consumidor. Quando iniciou a operação na região que engloba 16 estados do Nordeste, Sudeste e Norte, em 2002, a Oi equilibrou o Ebitda 18 meses depois.

A empresa, que estreou a venda de chips no estado em 2 de outubro, informou ter vendido 1 milhão de linhas nos primeiros 22 dias, até quinta-feira passada, das quais 500 mil já foram ativadas.

A operadora pretendia iniciar a ativação na última sexta-feira, mas diante do sucesso na venda de chips, decidiu antecipar a ativação para o dia 19 deste mês e prorrogar o período promocional até o dia 31. Na promoção de lançamento, o cliente que compra o chip Oi ganha bônus para usar o celular três meses sem a necessidade de recarga, com limite de R\$ 20 por dia.

Segundo a Oi, a rede está preparada para o volume atingido, mesmo que antes da previsão. "Fizemos a dimensão da rede para isso e até vamos estender a promoção para o dia 31", reiterou o presidente da companhia, Luiz Eduardo Falco. Depois de prever inicialmente que atingiria 500 mil clientes no final deste ano, a Oi já reviu o número. "Parece possível chegar ao final do ano com 2 milhões, o que nos dará 5% de participação de mercado", disse.

A companhia aplicou R\$ 1 bilhão para montar a rede, mas esclarece que cada cliente ativado gera um custo adicional em torno de R\$ 100. "Não temos restrição de investimentos, se os clientes vierem com velocidade maior, iremos acelerar", afirmou. Ao todo, a empresa espera gastar R\$ 4 bilhões este ano, incluindo gastos para comprar licenças, entrar no mercado de São Paulo e expandir as operações.

Maior operadora de telefonia do País, ela garante que terá o financiamento necessário para os planos atuais mesmo com a escassez de crédito mundial. "Não iremos sofrer muito e vamos manter os nossos investimentos para 2009", disse Falco.

A Oi deve renegociar os contratos com os fornecedores para compensar a queda da moeda brasileira em relação ao dólar, afirmou, mas o que sobrar para a operadora "não será insuportável". Falco espera que eles absorvam parte importante do impacto da depreciação cambial dos gastos da operadora. Depois de atingir uma alta de nove anos frente ao dólar no início de agosto, o real caiu mais de 30% até a semana passada.

O executivo explicou que o câmbio tem, normalmente, um impacto de 25% a 30% no volume de investimentos da operação uma vez que incide diretamente sobre os preços de equipamentos cotados em dólares. Caso a moeda norte-americana continue em alta, "vamos ser obrigados a ter negociações mais pesadas com os fornecedores", disse Falco.

Ele informou que a Oi contratou equipamentos de rede pelos próximos três anos com o dólar estipulado em R\$ 1,90. Na última sexta-feira, a moeda norte-americana era cotada a R\$ 2,31.

Falco também disse que a Oi não tem a intenção de rever o preço oferecido para a compra da Brasil Telecom, em uma transação que deve superar os R\$ 13 bilhões, diante da queda recente nas ações das companhias. "Elas têm um contrato fechado e pretendem cumpri-lo", disse.

**Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 27 out. 2008, Empresas & Negócios, p. C5.**