

# Quero ser grande

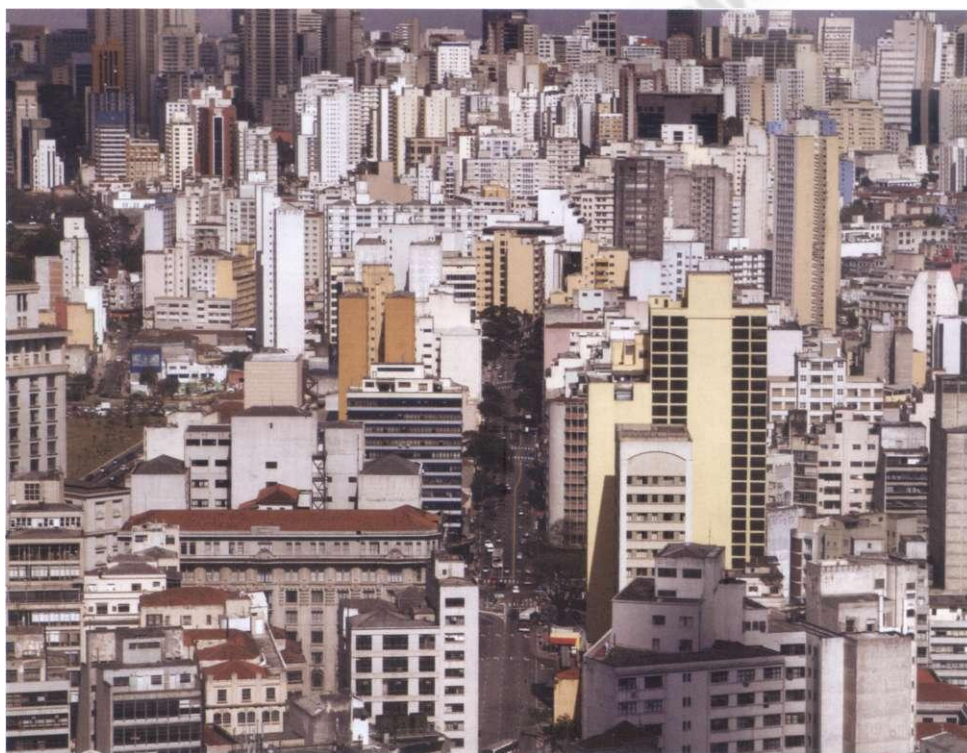
GVT anuncia sua entrada no Rio de Janeiro e São Paulo. As oportunidades podem colocá-la no primeiro time das teles brasileiras, mas as dificuldades também são grandes.

**M**ais rica e ambiciosa depois de incorporada pela gigante francesa Vivendi no final de 2009, a GVT finalmente anunciou sua entrada no segmento residencial de São Paulo e Rio de Janeiro, os dois mercados mais importantes do Brasil. Na capital paulista a operadora pretende iniciar operações no segundo semestre de 2011. Na metrópole carioca, já começou a atuar em 21 bairros - ou 15% da área urbana - com 73 mil acessos para telefones fixos e Internet de 5 Mbps a 10 Mbps.

Não por acaso, este é considerado "o ano-chave da GVT", segundo palavras de seu presidente, Amós Genish. Por isso, a 'espelho' curitibana que onde atua costuma tirar o sono da concorrência, agora sofre de insônia. "A única coisa que tira meu sono à noite é como podemos terminar nossas obras, esse grande projeto que tem milhares de quilômetros", disse o presidente recentemente ao jornal Brasil Econômico, referindo-se à megalópole de São Paulo, considerada por ele "o filet mignon do país".

O vice-presidente de marketing e vendas da GVT, Alcides Troller, sabe que a perda de algumas horas de sono é o preço cobrado pela opção da rede própria, que a operadora sempre defendeu em detrimento do unbundling. "O custo de construção de rede em São Paulo e Rio é muito alto. A maioria dos postes já está ocupada e para atender ao mercado residencial é preciso cobrir no mínimo 20% da cidade", explica. A ideia da GVT é trabalhar com o modelo de "clusters", sempre se expandindo em torno de um grande centro metropolitano.

De acordo com o executivo, apesar dos transtornos que as obras de lançamento de fibras e instalação de centrais causam para a população, isso tudo não é menor do que a dor de cabeça que a operadora tem com os trâmites burocráticos, que começam muito antes das



obras e que são ainda mais complexos em cidades como Rio de Janeiro e São Paulo. Isso porque as licenças para a passagem dos cabos aéreos e subterrâneos são concedidas por trechos que, não raro, podem ser de um ou dois quarteirões apenas, no caso de uma região como a Avenida Paulista. Ou seja, o tamanho do município é proporcional à fragmentação do processo. Para se ter uma ideia, os 21 bairros do Rio cobertos até agora pela GVT necessitaram de 140 licenças de pedido de passagem dos cabos ópticos. Cada uma dessas licenças demandou um projeto de implantação e um protocolo de pedido. Esses pedidos têm de ser encaminhados para a prefeitura (ou subprefeitura) e para a companhia de energia elétrica, dona dos postes. Em alguns casos, entram ainda algumas autarquias no circuito, como as empresas de saneamento. Ou seja, no mínimo a GVT teve de aguardar 140 autorizações da prefeitura e as 140 autorizações da companhia elétrica para

começar a instalação de sua rede nos 21 bairros do Rio. Sem todos os pedidos aprovados, nenhum metro de cabo sequer pode ser lançado.

Após centenas de assinaturas e protocolos, é hora da implantação da rede. Já contando com o atraso dos papéis e buscando cumprir o time to market, cerca de 20 obras são executadas simultaneamente. Acidentes, como o rompimento de dutos, eletrodutos e adutoras e queda de árvores, não podem ser jamais desconsiderados. Por isso, é necessário não só um trabalho conjunto, mas muito entrosamento com empresas de saneamento, de água e esgoto e de engenharia de trânsito, a fim de evitar maiores transtornos.

Para dificultar ainda mais, o setor de construção civil nunca esteve tão aquecido, sobretudo em São Paulo e Rio de Janeiro. "Fica difícil encontrar empresas aptas para construir nossas redes no tempo e com a qualidade que precisamos", explica Troller. A GVT

trabalha com uma distância de 300 a 400 metros entre a central de serviços e a casa do assinante, contra uma média de mercado de 1,5 a 2,5 quilômetros. Isso complica ainda mais a implantação da rede.



FOTO: ARQUIVO

Segundo Hélio Bampi, diretor de relações institucionais da Abeprest, associação que congrega as empresas instaladoras de redes externas do país, a falta de mão-de-obra atinge toda a cadeia de implantação de cabos ópticos. "Falta gente especializada no mercado, do meio-oficial de linha, ou aprendiz de lançador de fibras ópticas, até o lançador de cabo, passando pelo auxiliar de emenda de fibra, o emendador e o testador", diz.

Fica fácil entender porque a instalação da rede da GVT, especialmente em São Paulo, tira o sono do presidente da empresa. Porém, vale lembrar que apesar de ser hoje a mais ativa implementadora de redes metropolitanas, a GVT não está sozinha. Operadoras de cabo, como a Net Serviços, também estão constantemente expandindo suas redes. A Embratel também está em processo de construção de redes metropolitanas HFC (fibra e cabo coaxial), e a Telefônica intensificou a instalação de redes de acesso em fibra. Isso sem falar nas empresas que atendem ao mercado corporativo.

### O porvir

Apesar de todas as dificuldades, a GVT vem construindo uma rede considerável. De acordo com os dados do último trimestre de 2010, são 39 mil quilômetros de redes metropolitanas (ainda sem contar com a infraestrutura das capitais Rio e São Paulo) e um backbone óptico de 16 mil quilômetros. E, a julgar pelos aportes anunciados recentemente, esses números devem crescer bem: R\$ 400 milhões no Rio de Janeiro até o final de 2012 e R\$ 408 milhões em São Paulo até o final deste ano, quase 25% do Capex total, que faz parte de um investimento de R\$ 2 bilhões nos próximos três anos somente na capital paulista.

Em coletiva de imprensa realizada no final de janeiro, Genish divulgou

## "FALTA GENTE ESPECIALIZADA NO MERCADO, DO APRENDIZ DE LANÇADOR DE FIBRAS ÓPTICAS ATÉ O LANÇADOR DE CABO, PASSANDO PELO AUXILIAR DE EMENDA DE FIBRA, O EMENDADOR E O TESTADOR"

Hélio Bampi, diretor de relações institucionais da Abeprest

que o valor investido em 2011 em todo o país será de R\$ 1,73 bilhão, 23% superior ao de 2010, de US\$ 1,4 bilhão, e o mais alto já reali-

zado pela empresa em dez anos. O mandatário revela que foi a Vivendi a principal responsável por ensinar a GVT a pensar grande.

Apesar dos desafios inerentes do grande projeto, que é ingressar no Rio de Janeiro e em São Paulo, Troller prefere enxergar o outro lado da situação. "Isso tudo é muito estimulante e me faz ter ótimos sonhos de como será 2011", comemora.

A operadora levou dez anos para chegar em cem cidades, que juntas somam aproximadamente 28 milhões de habitantes. "Agora, em apenas um ano, estamos desembarcando em um mercado com quase 20 milhões de pessoas", diz. Ele lembra também que o atendimento ao mercado residencial exige altos gastos com publicidade, e o custo de mídia no Rio de Janeiro e São Paulo é mais caro que a média nacional.

Para o diretor, o maior desafio da GVT será o de manter a mesma proposta de valor e nível de satisfação dos clientes em mercados tão gigantescos. Além da telefonia fixa, a operadora oferece aos seus pouco mais de 4 milhões de clientes banda larga de 5 Mbps a 100 Mbps sem limitação de download e upload. A tele garante também que tem a mais alta taxa de penetração de Internet na base de clientes do mercado brasileiro, de 86%, e que ocupa a liderança da portabilidade numérica, com 62% de participação.

"O CUSTO DE CONSTRUÇÃO DE REDE EM SÃO PAULO E RIO É MUITO ALTO. A MAIORIA DOS POSTES JÁ ESTÁ OCUPADA E PARA ATENDER AO MERCADO RESIDENCIAL É PRECISO COBRIR NO MÍNIMO 20% DA CIDADE"

Alcides Troller, da GVT



FOTOS: DIVULGAÇÃO

O atendimento ao assinante também é considerado um diferencial de mercado pela operadora, que é uma das poucas que não terceiriza essa área e conta com mais de 3 mil colaboradores dedicados ao atendimento ao cliente. "A remuneração desses profissionais é variável, ou seja, eles ganham conforme a satisfação dos clientes", lembra Troller.

A propósito, no último ano a GVT ampliou significativamente seu quadro de funcionários, saltando de 5,2 mil em dezembro de 2009 para 8 mil em dezembro de 2010.

### Mais que telecom

O ingresso em São Paulo não é desafiador para a GVT somente pelo tamanho e complexidade da cidade, mas também porque é na capital paulista que a operadora inaugurará uma nova estratégia de atuação. Até o final de 2011, a espelho pretende lançar seus serviços de TV por assinatura primeiro na metrópole e, com isso, dar início ao conceito de casa conectada, que pretende espalhar para todas as localidades onde atua. "Queremos deixar de ser uma empresa de telecomunicações para ser uma de comunicações, uma visão mais aberta do que de telecom. E nossa entrada em TV paga é parte disso", disse Genish a um periódico paulista.

Ele antecipa que o home gateway será o coração dessa nova casa conectada, pois controlará e integrará a comunicação de aparelhos como a TV e o telefone entre si e com o computador. No primeiro ano, a GVT investirá

R\$ 200 milhões nessa plataforma de TV paga, que será híbrida satélite/IPTV. A Ericsson será a fornecedora das soluções IPTV, cujos serviços trafegarão na rede GVT, e a Intelsat do satélite, uma vez que as teles ainda não tem autorização do governo para oferecer TV a cabo. O fornecedor de set-tops ainda não está definido.