



CEB. Brasília visita São Paulo

Recebemos uma equipe de 12 engenheiros e técnicos da Concessionária Energética de Brasília para conhecer de perto a tecnologia das soluções PLP usadas nas suas redes de distribuição.

Página 3



Técnicos e engenheiros da concessionária visitante, acompanhados pelos profissionais da PLP.

CHESF investe

A CHESF comemora seus 60 anos investindo, investindo, investindo.

Página 3

ELETROSUL, mãos à obra

A obra da nova subestação da Eletrosul, em Joinville, vai começar em maio para ser entregue em fevereiro de 2009.

Página 4

CEMIG passando dos limites

CEMIG mostra seus resultados em 2007 apresentando um lucro de R\$ 17 milhões, acima de 2006.

Página 5

KONECTANDO agora conectado ao Jornal PLP

Agora os canais de comunicação da PLP Energia/Telecom e a da PLP Datacom, através dos seus jornais estão unidos pela mesma razão: levar até você tudo o que acontece na corporação PLP de uma maneira ainda mais completa, muito mais rápida, muito melhor.

Página 6

Aberta a temporada de leilões

A Aneel anunciou para 27 de junho, no Rio de Janeiro, o primeiro leilão de novas linhas de transmissão de 2008. O pacote inclui 19 linhas de transmissão e 21 subestações. De especial importância, os 3 mil quilômetros de linhas de transmissão previstas assim que forem construídas, estarão se estendendo pelos estados do Amapá, Amazonas, Bahia, Goiás, Mato Grosso, Minas Gerais, Pará, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo e, algumas delas, conectando os mercados da Região Norte, ainda isolados, ao Sistema Interligado Nacional. Com isso, as futuras obras quando da sua implantação, estarão reduzindo a necessidade de usar a Conta de Consumo de Combustíveis, a CCC, um encargo cobrado na conta de luz e que subsidia a aquisição de óleo diesel queimado usado no abastecimento de termelétricas com sistemas isolados. O montante previsto de investimentos em obras pelas empresas vencedoras estaria girando na casa dos 2,86 milhões, gerando 28,6 mil empregos diretos. Segundo a Aneel, e como ocorre nos leilões promovidos pelo governo para o setor elétrico, vence na batida do martelo as empresas ou consórcios que oferecerem as menores tarifas pelos serviços prestados.

Leilão do Rio Madeira

Dia 9 de maio, a Câmara de Comercialização de Energia Elétrica – CCEE realizará o leilão da segunda usina do complexo do Rio Madeira.

O evento será realizado na sede da Aneel, em Brasília. Dessa forma, Rondônia poderá ganhar a sua segunda usina no Rio Madeira, Município de Porto Velho. A Hidrelétrica Jirau terá capacidade instalada de 3,3 mil megawatts.

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: Lanafil S.A.
Fone (005982) 916-1932/915-2929 - Fax (005982) 916-2404
e-mail: lanafil@lanafil.com

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

Editorial

Leilão da CESP. Um caso de política.

As ações da Cesp – Companhia Energética de São Paulo, perderam expressiva porcentagem do seu valor, por volta de 30%, da semana do seu anunciado leilão até um dia depois do seu cancelamento.

Para todos nós, profissionais da área e do mundo financeiro, essa queda sistemática do valor das ações da Cesp revelou a total frustração do mercado pelo cancelamento desse leilão de privatização tão esperado. Numa análise puramente técnica, a Secretaria da Fazenda de São Paulo creditou, ou melhor, debitou o fracasso da operação às dificuldades que as empresas que pretendiam participar do leilão tiveram na obtenção de linhas de financiamento internacionais, retraídas pela conjuntura econômica mundial que não é das melhores. Leia-se aí, na nossa opinião, o agravamento da crise norte-americana, com a queda nos resultados dos grandes bancos e na sistemática oscilação negativa das Bolsas americanas.

Outros: valor pretendido pelo Governo do Estado de São Paulo, R\$ 23,3 bilhões; e a possibilidade de o governo federal usar uma nova estratégia de renovação automática ou submeter as renovações das hidrelétricas de Ilha Solteira e Jupia, responsáveis por cerca de 60% da energia gerada pela companhia em São Paulo, a um novo e lucrativo leilão. Ao que se comenta, parece que entre o governador Serra e o presidente Lula não foi alcançado acordo que garantisse a renovação dessas concessões que vencem já, em 2015.

O acordo político é o ponto mais visível que gera o entrave técnico para a privatização da Cesp, no entendimento da maioria dos que acompanham as evoluções do setor energético: profissionais, técnicos, políticos, empresários. Como comentam, não agrada ao PT viabilizar recursos como o da privatização da Cesp para o governo de São Paulo gerar fundos para obras de infra-estrutura. Aliás, a opinião do senador Aloísio Mercadante (PT-SP) reflete uma posição coerente com a orientação histórica do partido na defesa da estatização quando disse: “A Cesp é um patrimônio importante e nas condições que o leilão foi feito o melhor é a manutenção da empresa”.

Não nos parece que a resistência do governo federal a essa desejada privatização seja algo que não possa ser revisto. Não seria benéfico para os interesses dos governos, da empresa e do país que uma solução, em especial um anúncio de comprometimento sobre as futuras renovações de concessões e o fim da polêmica com o acerto de valores sobre o critério da menor tarifa, não seja anunciada. De preferência, o mais breve possível para afastar para longe uma possível “insegurança regulatória” no setor energético brasileiro, e possibilitar a publicação de um novo edital sob o ponto de vista de atrativos seguros para renovar o interesse da iniciativa privada na aquisição da Cesp e atrativos para todos nós, a sociedade, na sua venda.

Sinopse

CEB. Brasília visita São Paulo

A PLP, em São Paulo, recebeu para treinamento, como já é sua tradição, uma equipe de 12 engenheiros e técnicos da CEB – Concessionária Energética de Brasília.

Os profissionais, liderados pelo eng. Márcilio Pesci, fizeram uma visita monitorada às instalações industriais da PLP, tomando contato direto com o processo de fabricação dos produtos utilizados pela CEB, em

suas diversas fases.

Na oportunidade, o assessor técnico, Anselmo Antunes e os engenheiros Gilberto Lima Jr e Paulo Henrique de Faria, da PLP, promoveram o treinamento de reciclagem da equipe brasileira incluindo temas como o controle de qualidade, normas técnicas, manuseio, intercambiabilidade, entre outros aspectos da aplicação das soluções PLP nas linhas de dis-

tribuição de energia da companhia.

Conforme comentou o eng. Pesci: “Nossa empresa, na busca da excelência de seus serviços, está realizando o treinamento de capacitação dos Despachantes do COD. Esta visita tem o objetivo de ampliar a análise crítica dos Despachantes, visando a melhoria do desempenho operacional da delegação de responsabilidades, e da tomada de decisão”.



Treinamento da CEB Distribuição, durante aula no campo experimental da PLP, em Cajamar.

CHESF investe quase 1 bilhão

Dilton Conti, presidente da Chesf, disse à imprensa em entrevista coletiva, que a empresa tem planos para investir R\$ 952 milhões ainda em 2008. Números que, ao que tudo indica, estarão consolidados com a publicação do balanço do Grupo Eletrobrás nas próximas semanas. Conforme revelou Conti, esses investimentos não serão, necessariamente, na região Nordeste do país.

A Chesf que acaba de completar 60 anos, a partir de agora deve assumir o desafio de implantar a internacionalização dos seus serviços, segundo informou José Antonio Muniz Lopes, o novo presidente do Grupo Eletrobrás. “Com o fortalecimento da Eletrobrás, nós estamos planejando internacionalizar nossas ações e o faremos através das subsidiárias. Estamos fechando o planejamento estratégico para buscar o mercado internacional de energia”. Sobre a transposição do rio São Francisco, afirmou que a estatal participará do projeto. “Nós da Eletrobrás estamos dispostos a trabalhar no que for necessário para levar à frente esse projeto que vai assegurar sustentabilidade hídrica e a potencialização do uso da água”. Concluiu Muniz Lopes.

Rápida

Concessão muda de mãos

A concessão para a construção e exploração das hidrelétricas São João e Cachoerinha, no Paraná, passam a ser da Chopim Energia, direitos esses transferidos pela Enterpa Energia, devidamente autorizado pela Aneel. Na esteira das transferências, também foi autorizada a troca de responsabilidade pela implantação da Central Elétrica Santa Edwiges III, em Goiás, passando agora para a sociedade de propósito específico Rialma Companhia Energética III. Antes era da Rialma Cia. Energética.

Sinopse

Uso racional da energia dá prêmio

Um programa educativo para conservação de energia elétrica, o Procel, coordenado pela Eletronorte, apresentou um resultado surpreendente: em 2 anos, de 2005 a 2007, aplicado em 80 escolas públicas de 8 municípios do Mato Grosso, capacitou 400 professores, 40 mil crianças conscientizadas, mais de 500 mil kilowatts de energia por hora economizado. As escolas que conseguiram os maiores índices de redução no consumo de energia estarão sendo premiadas pela Eletronorte/Procel.

A coordenadora geral do Procel em Cuiabá, Cristina Souto Melo, entusiasta do programa, revela que os jovens participantes “se tornaram grandes multiplicadores das lições aprendidas e incentivadores do uso eficiente da eletricidade”.

O saldo desse esforço de educação no consumo responsável da energia elétrica, só no Mato Grosso, foi responsável pela economia de 564 mil KWh, o equivalente ao consumo mensal de aproximadamente 5.600 residências.

Energia

Light anuncia investimentos

O mercado de energia aguarda para as próximas semanas a divulgação do plano estratégico da Light.

Enquanto ele não vem, o vice-presidente de finanças e relações com investidores da companhia, Ronnie Vaz Moreira, informa que é intenção da distribuidora ampliar os recursos em investimentos em 69,01% acima dos valores de 2007.

Serão aplicados R\$ 600 milhões no programa este ano, contra os R\$ 355 milhões investidos em 2007.

Segundo Vaz Moreira, é intenção da distribuidora dar prioridade ao combate às perdas de energia elevando os R\$ 70 milhões aplicados no ano passado, para R\$ 220

milhões este ano.

O programa prevê a aplicação de novas tecnologias de medição de consumo, incluindo aí a troca de medidores obsoletos, a proteção das redes de distribuição e ações para a conscientização dos usuários no uso racional da energia.

Entre outras metas, a Light espera alcançar os 1.095MW até 2010, ante os 855MW atuais, concluindo as hidrelétricas Lajes e Itaocara e a térmica Paracambi, se preparando para uma ampliação da demanda que, no segmento residencial e comercial, apresentaram aumento de 1,9% e 3,1% respectivamente, acima de 2006.

Joinville com mais energia

O presidente da Eletrosul, Ronaldo Custódio informou que a subestação Joinville Norte, Joinville, Santa Catarina, estará sendo entregue até fevereiro de 2009. As obras da nova subestação, que será construída em regime emergencial, estão previstas para início neste mês de maio.

A capacidade da Joinville Norte, de 300 MVA, será a garantia de abastecimento para uma região que cresce a passos largos e atualmente conta com a energia de uma única subestação, com sua potência comprometida e sem condições de novas ampliações, estima-se que a capacidade do Sistema Joinville será ampliado em 52%, segundo informações prestadas pelo presidente Custódio. Os projetos básicos e as especificações do projeto, de responsabilidade da Eletrosul, já estão concluídos. Segundo comentou o presidente da empresa, “quando começou a discussão sobre a construção da subestação, começamos a dar andamento às etapas do projeto que não exigiam autorização, com isso conseguimos antecipar a obra em dois meses. Agora, que já temos a autorização para a construção, vamos começar a comprar os equipamentos”. Com a construção da Joinville Norte, será necessário o seccionamento da linha de transmissão Joinville-Curitiba e conexões como o sistema de distribuição, concluiu.

Concessionárias × Consumidores

A redução de perdas não técnicas, a inadimplência, a qualidade do atendimento comercial, mais postos de atendimento, menor prazo de religação, aumento da multa para consumidor inadimplente, são alguns dos temas que estão sendo discutidos em audiência pública pela Aneel. Desde o início de fevereiro, até o dia 8 de maio, estarão sendo recebidas as contribuições, em forma de propostas espontâneas da sociedade pelo e-mail ap0082008@aneel.gov.br ou, por carta: SGAN – Quadra 603 – módulo I – térreo/Protocolo Geral da Aneel – Brasília – DF- Cep 70830-030

CEMIG passando dos limites

Os resultados mostrados pela Cemig em 2007 apontaram para um lucro de R\$ 1,735 bilhão, R\$ 17 milhões acima do exercício anterior, segundo informações do presidente do conselho de administração da empresa, Márcio Araújo de Lacerda.

Entre os números mais expressivos do período estão dois recordes: Olajida, que alcançou R\$ 4,1 bilhão com 26,41% de crescimento, e as vendas de energia que atingiram 57.892 GWh.

Outros bons resultados da empresa se devem à entrada em operação da Usina Irapé; à exportação de energia para a Argentina e o Uruguai que montaram em R\$ 71 milhões e também aos contratos bilaterais com comercializadoras de energia elétrica.

Outros fatores como a compra da Light e da TBE-Transmissoras Brasileiras de Energia, também influíram positivamente no aumento do lucro líquido da Cemig. Conforme disse o presidente da empresa, Djalma Bastos de Moraes, para 2008 a previsão de investimentos está na casa do R\$ 1,561 bilhão.

Entre os projetos estão a continuidade do Minas PCH e das obras da UHE Baguari, somando-se aos projetos já em andamento: seis usinas do projeto Minas PCH, seis, entre aprovadas e em construção – PCH Cachoeirão (27 MW), PCH Pipóca (20 MW), PCH Senhora do Porto (12 MW), PCH Dores de Ganhães (14 MW) PCH Jacará (9 MW) e PCH Fortuna (9 MW) com um total de 91 MW de potência instalada.

A empresa também firmou parcerias para estudos de viabilidade para empreendimentos hidrelétricos e eólicos que somarão cerca de 500 megawatts de potência instalada, e hidrelétricas que perfazem 360 MW. A parceria entre a Cemig, a Energias do Brasil e a Andrade Gutierrez/Concremat estuda a viabilização de projetos hidrelétricos com a capacidade de 674,4 MW.

Ao todo, o potencial estimado das parcerias com os agentes do setor, é de mais de 4 mil MW em novas gerações de energia.

Combate ao desperdício

Foi aprovada a Resolução Normativa 300/2008 sobre melhoramentos que tornam mais flexíveis as regras de envio, avaliação e aprovação dos projetos de combate ao desperdício e incentivo ao uso eficiente da energia elétrica. Nova metodologia estará fazendo a medição e verificação dos projetos levantando os resultados alcançados e emitindo relatório final à Aneel.

O resultado dessa flexibilização é a possibilidade de apresentação pelas distribuidoras, em qualquer época do ano, de projetos de eficiência energética. A Aneel também flexibilizou, exclusivamente para as empresas que não tiverem número suficiente de consumidores de baixa renda, a exigência da aplicação de pelo menos 50% dos recursos dos programas de eficiência para comunidades de baixo poder aquisitivo. Essas distribuidoras poderão contribuir com uma nova modalidade de projeto: o prioritário, focando uma maior eficiência energética e programas cooperativos, com ações conjuntas das empresas de energia objetivando economia de escala, produtividade e práticas operacionais de maior qualidade.

Balanço

“Luz para todos” em números

Quando 2007 apagou as luzes, o “Programa Luz para Todos” já havia atendido a 1,4 milhão de casas brasileiras. Pelas estatísticas foram 7 milhões de pessoas beneficiadas, criados 215 mil empregos, utilizados 508 mil transformadores, 3,3 milhões de postes que transportaram 634 mil km de cabos elétricos. Para quem gosta de comparações, foram estendidos cabos que poderiam dar 16 voltas na Terra. Além destes números impressionantes estima-se, segundo pesquisa do Ipea-Instituto de Pesquisa Aplicada, que 44% das famílias consultadas compraram TVs e 35,7%, geladeiras. Até o final deste ano a meta a ser alcançada pelo programa deve cobrir um universo de 10 milhões de pessoas atendidas, segundo declaração de Ronaldo Schuck, Secretário de Energia Elétrica do Ministério de Minas e Energia.

Telecom

Treinamento da Caixa de Emenda Óptica FibreGuard

Foi realizado no dia 02/04/2008 treinamento da caixa de emenda FibreGuard PLP para o cliente SENPAR Terras de São José Emp. Tur. Ltda., administradora responsável pela construção do condomínio Terras de São José II, Integradora Castel Ti e Telecom, coordenador Clodomir Rodrigues, Gerente de Projetos Especiais.

Treinamento de montagem da caixa de emenda FibreGuard, com os técnicos da Castel, Projeto FTTH (Fiber to the Home) para rede PON (Passive Optical Network) do condomínio Terras de São José II. Foram adquiridos para este projeto 175 caixas de emendas FibreGuard PLP e acessórios,

onde houve a participação dos funcionários da Castel: Clodomir Rodrigues, Fábio Sanches, Felipe Lopes e técnicos da empresa. O treinamento foi ministrado pelo eng^o Paulo Henrique Monti de Faria, da PLP.

O condomínio Terras de São José II, está localizado próximo a cidade de Itú, aproximadamente 100 Km de São Paulo.



Participantes do treinamento PLP caixa de emenda óptica FibreGuard.

Konectando

Data Center in the box

Acaba de ser apresentado para a comunidade de tecnologia brasileira pela SUN Microsystems um data center montado num contêiner. O projeto foi batizado de Sun Modular Data Center S20 ou, simplesmente, Sun MD S20. A economia de espaço e de energia de um data center virtual como esse, se comparado a um de arquitetura convencional, é de 50%. O protótipo apresentado em São Paulo, no mês de fevereiro, media 6 metros de comprimento por 4,5 metros de altura e estava projetado para oito racks, com sete deles, de 25 kW, e um de 12 kW para equipamentos de redes e gerenciamento.

Segundo informou o responsável pelo desenvolvimento do Sun MD S20, Brian Kowalski, ele pode até ser montado sobre rodas e transferido para qualquer local depois.”

Na verdade, conforme afirma Kowalski, “ele é uma solução para quem precisa montar um data center com rapidez, em 10% do tempo que demoraria normalmente”.

A SUN pretende atingir com os benefícios desse projeto os provedores de acesso, empresas petrolíferas, mineradoras e o governo. A solução do data center em contêiner já foi adotada na Universidade de Stanford, nos Estados Unidos; na Móbile Telesystems, na Rússia; na Hansen Transmission, na Índia e no Centro Médico da Universidade de Nijmegen, na Holanda.

SOS agora é inteligente e digital

Nem bem foi lançado no Móbile World Congress, a CD Burti, subsidiária brasileira da Giesecke & Devrient, anuncia a chegada da última palavra ou, o último sinal, em envio de pedido de socorro, o histórico SOS, em caso de acidente de automóvel na estrada. O sistema funciona a partir de um SIM Card, que é uma das aplicações M2M, Machine-to-Machine, que transmitem os dados das máquinas através da rede celular. Com o SIM Card instalado no equipamento eletrônico do carro, a proposta é economizar o tempo gasto entre o acidente e o pedido de socorro, uma vez que o sistema faz a chamada de urgência imediatamente, independente do acionamento humano.

Estes segundos, ou minutos economizados, podem fazer a diferença entre a vida e a morte do acidentado.

Rápidas

TV digital não é TV pirata

A TV digital perde um de seus recursos de acordo com o que deliberou o Comitê de Desenvolvimento da TV Digital, formado por dez ministros de estado.

O grupo autorizou os fabricantes de televisores para TV digital a instalarem bloqueadores anticópia de vídeos de filmes, novelas, partidas de futebol e outras atrações da programação das emissoras. Sorte delas, azar nosso.

ZPEs aliviadas

ZPEs são alvo de novas regras de cobrança de impostos contidas na Medida Provisória 418/08 que tramita na Câmara.

Pela Lei 11.508/07 que define as regras tributárias e aduaneiras das Zonas de Processamento de Exportação, elas são obrigadas a recolher o Imposto de Importação, IPI/Pasep e Cofins.

Se for aprovada em Brasília, a nova MP suspenderia a cobrança desses impostos.

Konectando

Piauí já tem PLP

O norte do Brasil acaba de ganhar um novo Distribuidor Autorizado PLP: a Supricabos Informática, empresa especializada em materiais para linhas de rede estruturadas, que atua em Teresina, Estado do Piauí.

Focada nas redes corporativas que estão atravessando momento de forte demanda na região, declarou Cacilda Silva, a principal executiva da empresa, “somos a mais importante empresa da cidade nesse setor e temos a vantagem de trabalhar direto com a fábrica, o que garante um menor preço para o consumidor final”. E, sintetizando a sua filosofia de trabalho e a preferência pelos produtos PLP, concluiu: “A tecnologia de ponta faz com que tudo funcione de forma 100% correta e é o que oferecemos na Supricabos.”



Cacilda Silva, da Supricabos, ladeada por Lucas Suman e Daniel de Oliveira, da PLP, durante visita às instalações da fábrica e treinamento profissional.



Supricabos Informática – Rua 24 de Janeiro, 584, Teresina, Piauí. supricabospiaui@ig.com.br

Mais um canal PLP de sucesso

Análises de mercado indicam que os serviços para infra-estrutura de rede é um dos segmentos que mais cresce na área de TI.

Para atender essa demanda, a PLP abre nova parceria e nomeia a Tek One seu novo canal de distribuição, aumentando a presença da marca e da tecnologia PLP na região do Vale do Paraíba.

A Tek One que desde 1992 atuava com a venda de insumos de informática, a partir de 2005 se transformou num distribuidor com foco também em conectividade e energia.

Como disse Thales Coelho Jr., diretor executivo da empresa: “Acreditamos muito na parceria com a PLP, pois se trata de uma empresa que está sempre à frente do mercado”.

Certamente a capacidade tecnológica da PLP, associada à agilidade, maturidade e ao know-how da equipe especializada em tecnologia de rede da Tek One, trará uma soma de benefícios. Especificamente para as empresas que reconhecem a importância de serem clientes de fornecedores de soluções de ponta, que permita a elas contar com uma rede arrojada para atender às suas atuais e futuras necessidades de comunicação. E, que a partir de agora, atende pelo nome de Tek One, distribuidor de qualidade PLP em São José dos Campos.

Anote os dados:

Tek One Distribuidora – 12 – 3202-0800

thales@tekone.com.br – www.tekone.com.br



Instalador ou Integrador Credenciado PLP ganha mais

Você sabe muito bem como é importante ser um instalador ou integrador de rede qualificado e credenciado de uma tecnologia de ponta como a PLP.

Essa é uma forma de conquistar boas oportunidades de negócios em projetos e instalações para você e, garantir para a rede de seus clientes, a melhor solução com performance acima dos padrões exigidos pelas normas internacionais EIA/TIA/ANSI.

Para continuar desfrutando integralmente da vantagem de prover a Garantia PLP de 25 anos; ser divulgado no site PLP como instalador credenciado; ter autoridade para fazer registro de projetos/declaração para participação em editais; receber convite para cursar treinamentos na PLP; é necessário que você esteja com a documentação atualizada.

O documento de atualização consiste de termo de ajuste em 2 vias com firma reconhecida do representante legal, mais o formulário de habilitação, o FHI.

Nosso atendimento a parceiros pode informar se a vigência do seu credenciamento ainda está válida, ou, caso contrário, o prazo para você fazer a sua renovação.

Veja agora mesmo qual a sua situação e continue a ter as vantagens que o nosso programa de qualificação e credenciamento oferece com exclusividade a você.

Konectando



Varanda onde os clientes podem navegar wireless.

Uma vitória da Redetronic

A PLP não esconde o seu orgulho de estar presente numa das lojas de informática mais importante de Vitória, no Espírito Santo.

Trata-se da Redetronic Plus, uma megastore dedicada à informática recheada com os melhores produtos das grandes marcas, em linha com as novidades oferecidas pelas melhores lojas do país.

Com 360m², a Redetronic Plus tem entre seus ambientes uma livraria especializada e um cybercafé onde os clientes, além de um café especial originário de uma produção preocupada com a sustentabilidade, vai dispor, gratuitamente, de computadores conectados à internet.

Todo o ambiente é coberto pela tecnologia wireless, permitindo que os clientes acessem seus notebooks de qualquer lugar, com todo o conforto.

Um auditório está reservado também aos cursos para clientes com qualquer grau de conhecimento. Eles podem aprender ali desde a montagem de rede wireless, até os princípios da inclusão digital que será oferecido para pessoas da terceira idade. Concluindo, a Redetronic Plus está focada, profissionalmente, no atendimento do consumidor final corporativo. E, a partir da inauguração da sua megastore vai poder atender às empresas que exigem soluções com a qualidade e a confiabilidade da tecnologia PLP em cabeamento estruturado.

Net Cabos veste a camisa da PLP

A PLP, dando continuidade ao seu projeto de ampliar sua rede de distribuidores e vendas cada vez mais, apresenta o seu novo parceiro de negócios: o Grupo Net Cabos. Empresa totalmente treinada e equipada para oferecer os produtos e serviços da linha Datacom PLP com competência, qualidade e confiança.

Segundo comentou Bruno Rangel, executivo do Grupo Net Cabos, para o Konectando o Mercado, a revenda é especializada em equipamentos e serviços para redes corporativas em cabeamento estruturado e ativos das mais importantes marcas e, agora entre elas, as linhas para cabeamento PLP.

Com 10 anos de experiência no mercado, o Grupo Net Cabos, composto de 4 lojas no centro de São Paulo, oferece sempre os últimos lançamentos e tendências tecnológicas, com negociação de preço e prazos especiais, além de agilidade na entrega para uma carteira de clientes ativos perto dos 2 mil, entre instaladores, integradores e consumidores finais corporativos.

Bruno acredita que irá alavancar os seus negócios de maneira muito expressiva com a chegada da PLP, “pois se trata de uma marca com boa qualidade, preços competitivos e uma linha completa para a solução de cabeamento estruturado”, concluiu o executivo da Net Cabos.



DCOL. PLP em Cuiabá

A DCOL – Distribuidora Centro-Oeste de Equipamentos de Segurança Ltda., fundada em 1995, abre as fronteiras da tecnologia do Mato Grosso para os produtos e serviços PLP Datacom. Com 13 anos de mercado, com 650 clientes ativos, a empresa viu como Revendedora dos Produtos PLP a complementação de mais um ramo comercial importante para a sua região de atuação. Segundo a visão comercial do seu diretor presidente, Adriano Folador, “a DCOL sempre buscou parceiros fortes, fábricas sérias, que têm a mesma visão, os mesmos conceitos buscando sempre atendimento com produtos de qualidade”.

“A DCOL busca estar dentro da evolução e tendências do mercado, pois é muito dinâmico, estando ligada a fornecedores que buscam oferecer os melhores produtos, com preços competitivos e um acompanhamento técnico e logístico que atenda o mercado consumidor”, concluiu Adriano. E agora, acompanhando essa tendência, a DCOL coloca à disposição dos clientes as soluções PLP em cabeamento estruturado.



dcolsecurity@terra.com.br
www.dcolsecurity.com.br

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

www.plp.com.br / www.plpdatacom.com.br
Empresa do Grupo Preformed Line Products Co.

Periodicidade trimestral.

Produção e Redação
Carlinhos Alves Propaganda
Diretor responsável
Geraldo Mendonça

Secretário
Edivilson Carvalho Dreger

Colaboradores nesta edição
Gilberto Lima Jr., Paulo Henrique de Faria, Anselmo Antunes, Fábio Rossetto, Lucas Suman, Daniel de Oliveira e Ana Paula Silva.