

jornal do commercio

SEGUNDA-FEIRA

Economia

FIBRA ÓTICA Backbone de 2.100 km passa por Recife e outras 4 cidades do Estado. O investimento, de R\$ 50 mi, é da alagoana Aloo Telecom

Rede liga Fortaleza a Salvador



A Aloo Telecom – empresa alagoana de telecomunicações – investiu R\$ 50 milhões na implantação de uma rede de fibra ótica de 2.100 quilômetros, ligando Fortaleza a Salvador. Em Pernambuco, a rede passa por Recife, Goiânia, Gravata, Caruaru e Garanhuns. O backbone vai aumentar a velocidade de transmissão de dados e de acesso à internet no Nordeste. Nos próximos dois anos, a Aloo projeta investimento de R\$ 70 milhões para ampliar sua oferta de serviços no País.

Com 13 anos de mercado e atuação entre a Bahia e o Piauí,

a Aloo Telecom tem planos de expandir sua rede de fibra ótica para além do Nordeste, atenta às oportunidades nos mercados de São Paulo, do Rio de Janeiro e do Centro-Oeste. Hoje a empresa tem 25 mil quilômetros de fibra ótica instalados e quer continuar avançando.

“As companhias regionais estão se destacando neste mercado porque surgiram quando a tecnologia já estava mais avançada, enquanto as grandes já haviam feito grandes investimentos: num momento anterior. Além disso, trabalhamos com mercado de nicho, oferecemos prazo de entrega melhor e

atendimento diferenciado. São estratégias de fidelização do cliente”, explica o CEO da Aloo Telecom, Felipe Cansanção, que é um dos sócios-fundadores da companhia alagoana.

O empresário também destaca a participação das empresas regionais no processo de inclusão digital no Brasil, oferecendo serviço de banda larga nos municípios do interior. No Nordeste, pelo menos 1,5 mil empresas têm licença de Serviço de Comunicação Multimídia (SCM) da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) para atuar.

A Aloo Telecom atua em qua-

tro setores comerciais, com atendimento corporativo, além de grandes operadoras, empresas menores do setor de telecomunicações e com governos. Tem 1 mil clientes ativos em carteira e uma equipe de 130 funcionários diretos e 450 indiretos. Em Pernambuco, a filial da Jeep em Goiânia e os fornecedores do polo automotivo são clientes da empresa.

Mesmo com a crise, a Aloo manteve seus planos de investimento com recursos próprios e vem mantendo altas taxas de crescimento. Em 2013, a expansão foi de 38% e a expectativa para este ano é de 35%.

BANDA LARGA Polo automotivo é cliente da Aloo, diz Cansanção