

Serviços de Internet são o foco das celulares

Em busca de elevar seus rendimentos, as líderes do setor, como Vivo, TIM e Claro, formam parcerias para oferecer serviços de Internet nos aparelhos

SÃO PAULO

A atenção das operadoras Vivo, TIM e Claro na disputa pelo mercado de telefonia móvel cresce cada vez mais na linha dos serviços de Internet. Tanto que a Vivo, líder do segmento, com 27,68% de *market share*, investirá R\$ 3,3 bilhões neste ano, sendo parte desse volume a novidade apresentada ontem, por meio de uma parceria com a Motorola e a Microsoft. A ação é ampliar os serviços móveis e disponibilizar aos clientes serviços de *messenger*, acesso ao *e-mail hotmail* e ao Spaces, portal de relacionamento da Microsoft. Além disso, a meta é se preparar para lançar a rede de tecnologia de terceira geração (3G) em um pacote de dados de acesso em alta velocidade (HSPA, na sigla em inglês) no segundo semestre deste ano. A Vivo também lançará, no fim do mês, um serviço de busca junto como Yahoo!.

«Temos ainda interesse de agregar todos os conteúdos que fazem sucesso na Internet aos nossos serviços no celular»

ROGERSOLÉ
DIRETOR MKT PREMIUM VIVO

Para isso, a Vivo acelera as negociações com fornecedores e deve fechar com Ericsson e Huawei para suprir equipamentos de infra-estrutura, em um contrato de R\$ 600 milhões para a implantação da primeira etapa 3G. "Bem próximo do meio do ano teremos a nossa nova rede de 3G pronta", afirma Alexandre Fernandes, diretor de Produtos e Serviços da Vivo. A empresa está próxima de anunciar os fornecedo-

res de equipamentos, e as empresas Ericsson e Huawei seguem forte na disputa. "Essa negociação será fechada em breve. Por elas já atuarem conosco, têm uma condição competitiva melhor e grandes possibilidades de serem escolhidas. Mas o acordo ainda não está fechado", revela Roger Solé, diretor de Marketing do Segmento Premium da Vivo. Valeresaltar que Ericsson e Huawei já fecharam com todas as grandes operadoras de celular como fornecedoras de produtos para SG.

Parceria

Em relação à parceria formada por Motorola e Microsoft, ela se resume em disponibilizar os serviços com uso ilimitado para os clientes da operadora, mesmo sem acesso à Internet, que têm celulares da Motorola. Os serviços chegarão tanto aos planos pós quanto aos pré-pagos por custos de R\$ 8,90 ao mês. "Até o final do mês teremos estes serviços disponíveis em 20 aparelhos e, até o final de abril, serão 50 aparelhos", revela Fernandes.

O diretor aponta que estes ser-

viços também serão fornecidos para outros aparelhos dentro de cerca de três meses. "Queremos massificar o uso destes serviços, fazendo-os atingir toda a nossa base instalada. Nossa estratégia será investir e levar os serviços a todos os clientes, pois estes trarão uma vantagem competitiva muito interessante para a Vivo", analisa Roger Solé, que ressalta que o preço está bem agressivo. "Esta é uma boa estratégia para agregarmos novos clientes e aumentarmos a receita", afirma Solé.

Assim, a Vivo vai em busca de um amplo nicho de mercado, já que o Brasil conta com 34 milhões de usuários ativos do *messenger* (MSN) e com 31,4 milhões de usuários do *hotmail*. As adições devem ganhar o seu auge principalmente depois de os serviços chegarem a todos os aparelhos, quando a Vivo atenderá a toda a sua base de mais de 30 milhões de clientes. "Como as outras operadoras vão demorar no mínimo quatro meses a ter esses tipos de

serviços, temos um grande potencial de crescimento e a possibilidade de adicionarmos um número muito expressivo de clientes", resume o diretor de Marketing do segmento Premium da Vivo. O diretor não descarta novas parcerias com grandes *players* da Internet. "Temos interesse de agregar todos os conteúdos de sucesso da Internet aos nossos serviços", atesta Solé, ressaltando que, com o 3G, também deverá oferecer conteúdos como TV paga.



Roger Solé

Concorrência

Atual segunda colocada no mercado com *market share* de 25,85%, a TIM também atua forte com serviços de Internet. Assim, a operadora fez uma parceria estratégica com o Google, lançando a versão móvel do YouTube, o maior e mais popular site de compartilhamento de vídeos do mundo. A TIM foi a primeira operadora do Brasil a oferecer o serviço. Por meio dessa parceria, o Orkut também entrou na oferta de

serviços da TIM. Com o novo serviço, os usuários podem escrever e receber recados (*scraps*) via mensagem de texto (SMS), além de solicitar perfis de outros usuários, também recebidos por mensagem, sendo que os recados chegam tanto na *web* quanto no celular instantaneamente.

O acordo prevê também a implementação da ferramenta de busca do Google nos celulares TIM, que entrou no *mobile banking*, segmento no qual realizou acordos com os bancos Bradesco, Banco do Brasil, Itaú e Banco Real, possibilitando que seus clientes realizem consultas de saldo e transações. Já a Claro, 3ª no *ranking*, com 24,99% de *share*, possibilita aos seus clientes receber mensagens do MSN no celular via SMS, além da parceria com o Yahoo para oferecer ferramenta de busca pelo celular.

VICTOR HUGO ALVES