

## **Tellfree duplica as vendas ao cliente empresa**

*Thais Costa*

Inserida num contexto maior de evolução das telecomunicações para a tecnologia da informação, a Tellfree experimenta a duplicação de seu faturamento ano a ano. Voltada ao mercado corporativo, a operadora de telefonia IP faturou R\$ 7 milhões em 2007, depois de ter registrado vendas de R\$ 3,2 milhões no ano anterior. A expectativa é faturar entre R\$ 15 e R\$ 20 milhões até dezembro, saltando a R\$ 100 milhões em três anos, 2011, conforme prevê o presidente da companhia, Daniel Duarte.

A velocidade invejável de crescimento resulta basicamente da economia que representa para uma empresa de porte médio ou pequeno a adoção da telefonia IP. "Temos constatado em média economia de 50% nos custos da conta telefônica", diz Duarte. Essa economia resulta de uma combinação de fatores. Em primeiro lugar, a Tellfree não trafega suas chamadas pelas redes convencionais das operadoras telefônicas e sim pela internet. Em segundo lugar, as ligações da cadeia produtiva de cada cliente são gratuitas e podem incluir, além dos ramais do escritório e da fábrica, o de fornecedores, revendedores, filiais e demais integrantes do segmento específico.

Mesmo as ligações para fora desta rede são muito mais baratas do que as da telefonia convencional, em especial quando se referem a interurbanos, inter-estaduais e internacionais. Dessa forma, a empresa que costuma fazer mais chamadas de longa distância terão vantagem maior em comparação àquelas que usam mais o tráfego local, diz Duarte.

A perspectiva audaciosa para 2011, de atingir R\$ 100 milhões de faturamento, decorre da abrangência que a Tellfree desfruta no território brasileiro e que lhe dá, em comparação às suas concorrentes, condição de diminuir custos, podendo repassar as vantagens ao cliente final.

"Fez parte da estratégia da criação da empresa investir significativamente em pontos de presença, barateando o processo e nos permitindo maior competitividade no mercado corporativo", disse o principal executivo. Além das chamadas mais baratas, a Tellfree oferece gerenciamento e serviços avançados. A empresa compete com a Embratel/Net e com a GVT, bem como com outras 90 operadoras de VoIP. Há 900 mil clientes de VoIP, segundo estatística do site especializado Teleco.

**Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 10 jun. 2008, TI & Telecom, p. C9.**