

Usuários de celular pré-pago atraem atenção da TIM

Ana Luiza Mahlmeister

Pacotes de voz e dados com preço menor são estratégia para levar cliente a consumir mais serviços

Tradicionalmente, as operadoras celulares privilegiam os assinantes mais rentáveis, que usam aparelhos pós-pagos subsidiados e podem escolher entre diversas opções de planos tarifários. São eles que consomem mais minutos de voz e dados, usam smartphones e serviços de banda larga móvel, o que engorda a receita de serviços. A TIM está fazendo uma aposta diferente para um público mais numeroso - o pré-pago - que representa mais de 70% da base da operadora.

São assinantes com baixo consumo de voz e praticamente nenhum uso de serviços de dados. Esse cenário começou a mudar no início do ano, quando os pacotes de voz com tarifas reduzidas tiveram impacto no aumento do consumo dos minutos entre os clientes pré-pagos. A TIM atraiu 31 milhões de assinantes para o plano Infinity com tarifa de R\$ 0,25 para chamadas locais e de longa distância ilimitadas.

A mesma estratégia é replicada no tráfego de dados. Para popularizar o uso da internet pelo celular pré-pago, a operadora oferece o Infinity Web, que permite o acesso à internet por meio do browser (navegador) do celular por R\$ 0,50 por dia. O cliente paga apenas uma vez no dia ao se conectar e tem uso ilimitado da internet até meia-noite.

"Buscamos as classes C e D que hoje usam lan houses para acesso à internet, um mercado estimado em R\$ 7 bilhões por ano", afirma Rogério Takayanagi, diretor de marketing da TIM.

Os aparelhos que são oferecidos para o plano são mais simples que um smartphone, tem telas maiores e teclado similar ao de um computador. Começam em R\$ 300, em 12 vezes sem juro, e têm marcas de fabricantes como LG e Motorola. Os telefones vêm com um conjunto de aplicativos como sistema de busca (Google, Yahoo), mensagem instantânea (MSN), e-mail e redes sociais, como Orkut e Twitter.

A propaganda da TIM, prevista para entrar no ar no domingo, é didática. O apresentador do plano ensina como baixar o navegador para entrar na internet pelo aparelho e clicar nos ícones para usar os aplicativos. "É uma fase de aprendizagem para o assinante pré-pago", afirma Takayanagi.

Segundo o executivo, a estratégia da TIM ao baixar a tarifa de voz mostrou que há demanda reprimida. "Não roubamos minutos de outras operadoras. Esse é um tráfego novo que deve ser mais bem explorado", afirma o executivo. No último trimestre, o plano Infinity fez com que a TIM registrasse um crescimento de 20% no tráfego de longa distância no último trimestre, frente ao trimestre anterior, com o consumo de 1,5 bilhão de minutos por mês.

Takayanagi afirma que o consumo de dados dos assinantes que acessam a internet por meio do celular não trará impacto à velocidade de acesso, como acontece com a banda larga móvel por meio do notebook, que tem impacto na infraestrutura de rede. "Os celulares consomem um terço da banda requerida por um usuário típico de banda larga móvel", justifica. A operadora vai manter o investimento em infraestrutura previsto para este ano, no valor de R\$ 2,5 bilhões, além de R\$ 7 bilhões adicionais programados para os próximos três anos, afirma Takayanagi.

Outras operadoras, como a Vivo, também começam a oferecer mais opções ao cliente pré-pago. A operadora lançou recentemente o Vivo On. Com uma recarga mínima de R\$ 25, o serviço permite acesso a serviços como as redes sociais. A Claro pode lançar, em breve, um plano similar.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 27 ago. 2010, Empresas, p. B3.