



Cliente: INTERCOM
Mídia: Computerworld
Assunto: Intercom pede STFC
Data: 05/09/2001

COMPUTERWORLD

Intercom quer atuar no novo mercado

A Intercom Brasil deu a largada no cenário pre-desregulamentação. A empresa oficializou junto a Anatel seu interesse na telefonia local corporativa. Embratel e AT&T Latin America também já entregaram seus pedidos mas, oficialmente, não revelam seus planos. A carrier nacional, antes de tudo, precisa comprovar a antecipação das metas previstas para 2003.

“O objetivo não é aproveitar uma deficiência das concessionárias para ganhar o mercado. Queremos ampliar o bolo das telecomunicações e não dividi-lo”, explica Elias Sfeir, presidente da Intercom Brasil, ao falar sobre o serviço de telefonia fixa.

Especializada na oferta de serviços convergentes por meio da sua rede IP, a Intercom planeja incrementar a receita mensal de R\$ 120 mil com a oferta da telefonia local. “As regras estão em discussão, então não há como mensurar benefícios. Mas só a possibilidade de dar um número de telefone para o meu cliente e ter acesso a rede pública já é uma grande vantagem”, analisa Sfeir.

A empresa pretende focalizar sua oferta no segmento empresarial. “Vamos dar prioridade a nossa base instalada e pretendemos atuar nas áreas de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Salvador, Recife e Brasília”, afirma.

Lawrence Spiwak, consultor do Grupo Octet, controlador da Intercom, defende que a Anatel crie um mecanismo para resolver disputas como, por exemplo, um código de conduta para empresas dominantes. “É preciso criar penalidades rápidas e efetivas para que a competição aconteça de forma saudável”, sinaliza.

Dennis Lee Gundy, chairman do Grupo Octet, reforça a premissa quando explica que, como consumidor da telefonia fixa norteamericana, é obrigado a contratar os serviços da operadora dominante, além de receber o mesmo serviço de antigamente. “O modelo norteamericano não deu certo. As espelhos de lá tem apenas 2% do market share. E preciso evitar isso aqui”, diz.

A Intercom Brasil conta com 75 clientes. A empresa acredita que um serviço conjunto de telefonia e Internet teria um custo inicial de R\$ 3 mil, o que lhe permitiria atingir uma base de mil clientes até o final desse ano.

ABERTURA