

Internet multinacional

Telefónica Interativa e PSINet investem na compra de provedores locais e começam a mudar o cenário do provimento de acesso

por Monica Miglio Pedrosa

O mercado de provimento de acesso, em menos de um mês, sofreu uma reviravolta. As duas maiores mudanças foram a venda da Nutec/ZAZ, em meados de junho, para a Telefónica Interativa Brasil – empresa do grupo da espanhola Telefónica responsável pelos negócios de Internet – e a investida da norte-americana PSINet, que, depois de arrematar os provedores Horizontes, STI e Openlink, ficou com o terceiro lugar do ranking brasileiro. Quer ter ainda presença nas 10 maiores cidades, comprando outros sete provedores para ficar na liderança.

De uma hora para outra, o país virou parada obrigatória para as multinacionais da Internet. O mais polêmico negócio envolveu a venda da Nutec/ZAZ, do grupo RBS, para a Telefónica Interativa Brasil, que ficou com 51% de participação acionária. Segundo o acordo, a Telefónica Interativa assumirá a gestão do negócio em conjunto com a atual equipe de executivos do provedor. Com isso, torna-se a segunda maior empresa de provimento no país. Nos planos, está um forte

investimento em acesso, conteúdo e soluções empresariais via Internet.

A entrada da empresa de telefonia no mercado de acesso já deixa uma dúvida no ar: o temor dos concorrentes de que haja privilégios na hora de atender as demandas por linhas telefônicas e estrutura de acesso. "Existe uma determinação da Anatel proibindo que empresas de telefonia ofereçam esse tipo de serviço até 2002. A Telefónica comprou a Nutec através de uma terceira empresa, a Telefónica Interativa, mas na verdade todos sabem que quem irá controlar os negócios será a Telefónica", acusa Eric Sanz, presidente da Associação Nacional dos Provedores de Internet.

E-commerce

Com a estratégia de comprar provedores pelo país afora, a PSINet procura fazer a lição de casa direito e ter como foco principal o mercado corporativo. Também pretende investir em infra-estrutura, sobretudo no mapeamento de fibra ótica e no desenvolvimento do e-commerce. "O país tem a presença e a

força capazes de dominar o mercado de e-commerce em toda a América Latina. Estaremos presentes para oferecer a infra-estrutura deste processo", garante William L. Schrader, CEO e fundador da PSINet.

O nome PSINet ainda não é tão conhecido por aqui, mas a empresa é uma potência nos 13 países em que atua. Tem uma carteira de clientes com mais de 55 mil companhias e oferece uma gama de serviços e produtos voltados para a Internet comercial. "Nossa meta é ser líder de mercado. Somos o maior provedor de serviço IP no mundo que não está ligado a uma empresa de telefonia", declara Schrader.

Para chegar a essa posição no Brasil, a PSINet vai trazer os recursos, tecnologias e investimentos da empresa para os provedores parceiros. Nos últimos dois anos, o provedor arrecadou nos Estados Unidos US\$ 2 bilhões e, com o dinheiro, comprou 30 provedores de acesso em dez países. Também arrematou 320 mil quilômetros de redes de fibras ópticas em todo o mundo, com capacidade para trafegar dados na velocidade de 2,4 gigabits por segundo.

"A PSINet vai se focar em comércio eletrônico e desenvolvimento de negócios com pequenas e médias empresas", antecipa Schrader. Com relação à compra de fibra ótica no país, o CEO é enfático: "Se ninguém quiser nos vender, temos o dinheiro para construir a rede que precisamos e queremos". ■

mmiglio@canalweb.com.br