

TELEFONE POR SATÉLITE

Manaus ganha base este ano

META DA GLOBALSTAR É HABILITAR, ATÉ O FINAL DESTE ANO, 30 MIL USUÁRIOS EM TODO O PAÍS. EM CINCO ANOS, A EMPRESA QUER TER UMA CARTEIRA DE 500 MIL CLIENTES

VERA LÚCIA PINTO
ENVIADA ESPECIAL

PRESIDENTE PRUDENTE, SP - De Apuí (AM) para a Chicago, nos Estados Unidos, ou de São Gabriel da Cachoeira (AM), para Bento Gonçalves (RS), falar ao telefone da Amazônia para o mundo será um exercício mais do que banal, quando a norte-americana Globalstar inaugurar, em outubro, sua base de telefonia por satélite em Manaus. Os investimentos de US\$ 25 milhões somente na estação que será construída no Amazonas, permitirão que os usuários comuniquem-se do Brasil, por meio de um aparelho de telefone sem fio, a partir de uma constelação de 52 satélites que ficam em baixa órbita em torno da terra, com qualquer parte do mundo.

A instalação na Amazônia de uma base terrestre, chamada de *gateway*, completa o ciclo de investimentos da multinacional no Brasil, num total de US\$ 180 milhões, e assegura a cobertura total do País por telefonia satelital.

O sistema Globalstar foi lançado no final de 1999 no Brasil e no mundo, depois de 20 anos de pesquisas. As operações começaram a ser consolidadas este ano com a inauguração de uma *gateway* em Presidente Prudente (SP), na quinta-feira, um investimento de US\$ 30 milhões. Nas próximas semanas será inaugurada a estação terrestre de Petrolina (PE). Em Manaus, onde já foram iniciadas as obras civis, a base será instalada no quilômetro 30 da AM-10 (Manaus-Itacoatiara), próxima à sede da Embrapa, em outubro, no máximo. Só a partir da instalação da

gateway da Amazônia é que a companhia poderá integrar totalmente o sistema por satélite no País.

A posição geográfica e as condições de infra-estrutura determinaram a escolha das cidades que sediam as bases de operações da empresa. No caso de Manaus, que em tese não teria condições logísticas tão satisfatórias quanto Belém, pesou o fato de estar situada na parte Oeste da região, garantindo acesso às cidades do Acre e de Rondônia, além de parte de Mato Grosso e Tocantins.

A Amazônia, sob todos os aspectos, é um ponto estratégico para a Globalstar. "Nosso sistema é uma solução para o problema das vastas regiões sem cobertura para telefonia celular", afirma o presidente da companhia, Pedro Maisonave. Mesmo nos países desenvolvidos, onde as redes de telefonia celular atendem grande parte das demandas, existem zonas descobertas por razões que vão desde as dificuldades de acesso ao grande volume de investimentos exigidos, observa.

O sistema que está sendo instalado pela empresa não veio para brigar com as operadoras de telefonia como a Telemar, por exemplo, que atende parte da Região Norte. A Globalstar não tem permissão do Governo para atuar como operadora. "É um sistema complementar aos que as operadoras oferecem", detalha Maisonave. É por isso, que a multinacional está programando o fechamento de acordos com as operadoras que possibilitem a utilização de seus equipamentos e sistemas como complemento de infra-estrutura de telecomunicações.

Até o final deste ano, a Globalstar espera estar com cerca de 30 mil usuários habilitados em todo o País. Num prazo de cinco anos, a meta é dispor de uma carteira de 500 mil clientes. O sistema da multinacional, por definição, não é voltado para a grande massa de consumidores, embora nada impeça que qualquer pessoa disponha de um telefone sem fio por satélite em qualquer parte do País. "Trabalhamos com nichos de mercados", lembra Maisonave.



CONECTATOS

A primeira Estação Terrestre inaugurada na quinta-feira no município de Presidente Prudente (SP). Base do Norte será em Manaus

Quanto custa reduzir a distância

A necessidade é que vai determinar o sucesso do sistema de telefonia satelital. Os preços para lá de salgados, podem assustar os usuários acostumados com as tarifas do sistema convencional. Os aparelhos celulares da Globalstar, da marca Qualcon, custam R\$ 3.558,00 mais as alíquotas de ICMS e o valor do minuto falado sai por R\$ 4,24, dependendo da região onde estiver sendo utilizado.

"É caro em termos relativos. Para quem está numa área isolada e sem cobertura de telefonia celular ou

quem tem urgência de comunicar-se com outra região, não é um valor elevado", sustenta o presidente da Globalstar, Pedro Maisonave. A tendência, argumenta, é de que os preços diminuam naturalmente com a propagação do sistema.

A vantagem do sistema justifica, segundo ele, os custos com o serviço. Em comparação com o seu principal concorrente, a Iridium, que só opera via satélite, a Globalstar trabalha também com sistema convencional de telefonia celular. Assim, os usuários escolhem qual o

sistema que deseja operar. No caso de optar por celular, as tarifas são as mesmas cobradas pelas operadoras.

Já existe, segundo ele, empresas interessadas em fabricar equipamentos da companhia no Brasil. O problema, a curto prazo, é a pequena escala de produção e os grandes investimentos necessários para instalar uma planta industrial de telefones satelitais.

Os preços dos serviços da Globalstar não parecem estar em desacordo com o público a que se destinam. A empresa está voltando seu

plano de marketing para os empresários do setor agropecuário, marítimo, turístico e de transportes e os amantes de esportes de aventura, entre outros nichos. Os caminhoneiros são um público valiosíssimo para a empresa. A campanha de marketing da Globalstar será deslançada a partir de março. Ao contrário dos grandes lançamentos publicitários, a empresa definiu uma estratégia de fazer campanhas regionais para atingir o público específico. Numa fase posterior, será feita uma campanha nacional.

Globalstar/Divulgação