

## B2B da Vivo terá 5G sob medida para todo tipo de empresa



Ana Paula Lobo e Pedro Costa ... 05/08/2022 ... Convergência Digital

Com 20 anos de experiência em telecomunicações, Alex Salgado, vice-presidente B2B da Vivo, à frente da unidade corporativa da operadora desde 2017, diz que a jornada para se tornar uma integradora de tecnologia, indo além da conectividade foi alcançada dentro da meta da Vivo que é digitalizar para aproximar pessoas. O maior desafio, conta em entrevista exclusiva ao CD em Pauta, foi o de criar e gerenciar um time único para todas as áreas ligadas ao B2B, como vendas, pré-vendas, gestão e atenção aos clientes, sem disputar recursos com o B2C, o carro-chefe da Vivo.

"Definimos a estratégia de estar bem próximo do cliente, da empresa no B2B. Nós não entregamos apenas a conectividade e vamos embora. Nós desenhamos soluções para digitalizar as empresas. E não por acaso respondemos por R\$ 2,3 bilhões nos últimos 12 meses em serviços digitais", contou Salgado. Outro ponto central para o B2B ganhar escala passa pelo investimento na simplificação dos sistemas e na melhoria dos processos internos. "Queremos descomplicar internamente e para os clientes. A ideia é ser o mais simples possível e vamos ter muita novidade em 2023", adianta.

O avanço do 5G no B2B independe da massificação do B2C, mas permitirá uma nova jornada: a oferta de 5G sob medida às pequenas e médias empresas. "Soluções de Web 3.0 e de automação de indústria estão disponíveis no 4G LTE, mas são caras para o mercado das PMEs. Com o 5G e a possibilidade de compartilhamento de redes será possível digitalizar sob medida, com consumos menores", explica o vice-presidente de B2B da Vivo.

Uma novidade no 5G já chega em setembro: a Vivo será a primeira operadora a vender um notebook 5G, em parceria com a Lenovo para o B2B. Salgado admite que os preços dos dispositivos, sejam notebooks, câmeras ou sensores, ficarão mais acessíveis a partir da escala maior em 2023. Já os modems 5G vão custar em torno de US\$ 60, ou hoje algo em torno de R\$ 300,00. "Tenho convicção que em 2023 teremos notebooks 5G custando algo em torno de 4 mil a 5 mil", afirma Salgado.

Outra ação relevante para 2023 será a entrada do 5G nas redes corporativas internas. Para Alex Salgado, as redes cabeadas tradicionais vão perder espaço para o 5G associado ao Wi-Fi 6. "Não há mais necessidade de sair cabeando prédio com redes Ethernet. Com 5G, nas frequências Mmwave (milimétricas), as redes podem chegar até 4Gbit no ambiente indoor, muito mais do que é entregue na rede wi-fi e mesmo numa rede cabeada, a não ser se coloque uma rede de 10Gbit que é bem cara. O 5G chega para tornar mais Wireless o ambiente das empresas".

No CD em Pauta, Alex Salgado fala ainda da tarefa de reter e gerenciar talentos, cada vez mais escassos, e fala ainda sobre a atuação da Vivo B2B em cloud, big data e Inteligência Artificial e as parcerias firmadas para criar um ecossistema digital corporativo. Aqui o 5G também desponta. "O 5G é um grande integrador dos sistemas de TI, big data e de IoT, que vai crescer muito no Brasil", assinala. Assistam a entrevista com o vice-presidente B2B da Vivo, Alex Salgado.