
Microsoft compra Skype por US\$ 8,5 bilhões e aumenta produtos

Por US\$ 8,5 bilhões a Microsoft comprou o serviço de comunicador instantâneo Skype para integrá-lo aos seus outros produtos como XBox, Kinect, Outlook, Hotmail e Messenger. Nesta terça-feira (10/5) a companhia reuniu a imprensa norte-americana para dar detalhes sobre o que pretende fazer com sua nova aquisição. As informações são do site *AdNews*.

Segundo o presidente da Microsoft, Steve Ballmer, a ideia é “conectar vida pessoal e profissional dos nossos usuários, integrando também seus dispositivos. É uma grande oportunidade para os nossos clientes, que agrega valor aos produtos e serviços”.

Segundo Luli Radfaher, consultor em inovação tecnológica, é preciso saber qual será a interferência da Microsoft no negócio. Ele explica que, a princípio, a parceria “não faz sentido” porque as empresas trabalham com modelos completamente diferentes. “A Microsoft tem propriedade intelectual e software, enquanto o Skype é uma rede aberta, não tem banda e o provedor são as pessoas”, afirma.

Para que a parceria seja bem-sucedida, na visão do especialista, é imprescindível que a Microsoft não interfira no modelo do Skype. Do contrário, vai fracassar. “Não sei se é um tiro no pé, mas quando a Microsoft investe e interfere, dá errado porque não é o mesmo modelo de negócio. Agora, se for no esquema Apple e Facebook, aí dá certo”, comenta o especialista ao lembrar que a empresa de Bill Gates detém participação nas duas empresas, mas se mantém longe da operação.

Mudanças

Tony Bates, o presidente-executivo do Skype, vai comandar o serviço de dentro da empresa e se reportará ao presidente, Ballmer. Segundo Bates, os antigos funcionários terão chance de ter novas oportunidades e perspectivas dentro da Microsoft.

Superficialmente, Bates revelou que, com a junção, a tendência é que o serviço de VoIp fique mais social, integre comunicação móvel aos vídeos e leve os produtos e serviços da Microsoft a uma grande quantidade de usuários “O Skype é uma experiência social. Amigos ou parceiros de negócios se comunicam através do Skype”, diz. “Chegaremos aos bilhões”, completa.

Bates crê que o futuro da plataforma esteja relacionado com o alto crescimento de vídeos na internet, inclusive na forma de anúncio. E ainda ressalta que o pioneiro na integração de telefone, vídeo e texto foi o Skype

Defesa

Segundo informações do *IDG News Service*, outro site especializado em tecnologia da informação, a compra é considerada por muitos analistas como uma manobra defensiva e uma tentativa da Microsoft de se manter no nível do Google e do Facebook. De acordo com Magnus Rehle, sócio-gerente da Greenwich Consulting Nordic, a empresa não precisaria fazer essa aquisição, já que tem todos os ativos técnicos de que precisa para competir com o Skype. Para o especialista, o principal ativo do Skype é sua base de clientes.

O Skype tinha, no segundo trimestre de 2010, a média de 124 milhões de usuários conectados por mês. Em períodos de pico, 23 milhões de usuários podiam ser encontrados online. Os usuários fizeram chamadas de voz e vídeo que totalizaram 95 bilhões de minutos no primeiro semestre de 2010; em 40% do tempo, eles também usaram vídeo, de acordo com números divulgados pelo Skype em seu site.

Estratégia cara

O desafio para a Microsoft é que haverá diversas sobreposições entre seus produtos e os da Skype. Isso inclui o *Windows Live Messenger*, um produto que também permite chamadas de voz pela Internet.

Skype e Microsoft também têm como alvo as empresas. A Microsoft tem uma ferramenta de comunicações unificadas para servidor que conecta PCs ao PBX para oferecer chamadas VoIP, mensagens instantâneas e videoconferência.

Chamada anteriormente de Communications Server, o produto foi rebatizado como Lync; o serviço Lync Online, hospedado na nuvem, oferece funcionalidade similar. O Skype Connect, por sua vez, é um serviço que permite às empresas conectar seus PBX ao Skype para despachar e receber chamadas. Uma ferramenta de gerenciamento, chamada *Skype Manager*, permite às empresas controlar os custos das chamadas.

De rival a aliada

O Skype já não é mais visto como a ameaça que costumava ser para operadoras de telefonia móvel e fixa, de acordo com Bem Wood, diretor de pesquisas da CCS Insight. Embora tenha causado uma considerável erosão nos preços, os dois mundos parecem coexistir.

O acordo do Skype com a Verizon Wireless, que integrou o software Skype em alguns de seus smartphones e planos de serviço, fez da empresa um alvo mais interessante para aquisição, ressaltou Wood. Mas o relacionamento com as operadoras ainda é algo que a Microsoft terá de levar em consideração, afirmou.

O acordo do Skype com a operadora 3, do Reino Unido, resultou em um alto uso do serviço entre seus assinantes e, em alguns casos, atraiu o interesse por outros serviços fornecidos pela operadora, segundo Pescatore.

Fundada em 2003, o Skype foi comprada pelo eBay em 2005 por 2,6 bilhões de dólares. Em novembro de 2009, um grupo de investimentos liderado pela Silver Lake – e que inclui Andreessen Horowitz, um fundo canadense de pensões, a Joltid Limited e os fundadores Nilkas Zennström e Janus Friis – comprou 70% da empresa. Nesse acordo, o Skype foi avaliado em 2,75 bilhões de dólares.

Date Created

10/05/2011