

## Doutrina

## AUDIÊNCIA DO DIA 14/06/2007

João Cox Neto

Formado em Economia pela Universidade Federal da Bahia, com Especialização pela Université du Québec à Montreal e pelo CPS Oxford University;

Atua no setor de telefonia celular desde 1999;

Trabalhou, de abril 1999 até agosto 2004, na Telemig Celular e na Amazônia Celular;

Presidente da Claro, o braço brasileiro da América Móvil, desde agosto de 2006 (na sua gestão, a empresa tem apresentado consistentes números que atestam a melhora no atendimento, a recuperação de mercado e de rentabilidade, os quais valeram à Claro e a Cox vários prêmios em 2007).

**Não identificado** – Alô. Por favor, senhores. Por favor, ocupem seus lugares. Pedir, por favor, o Senhor João Cox. João Cox, bem, como sempre, é lembrar que está sendo transmitido por Internet. Essa exposição será gravada. Como sempre 40 minutos para sua exposição.

**João Cox** – Boa tarde. Queria agradecer a honra de ter sido convidado a expor aqui nesta alta corte. Para a apresentação, eu queria dizer um pouco da minha formação até para qualificar o que vou falar aqui. Estou nesse setor de telefonia desde 1999, basicamente na área de telefonia celular. Desde então, com uma pequena passagem por outras tecnologias, como Voip, e também uma experiência no exterior, em Israel e na Holanda, também em telefonia celular.

É, senhores conselheiros, fiz uma apresentação, procurei torná-la sucinta, porque fiquei muito preocupado, quero dizer, espero ter entendido quais os pontos interessados, e procurei disponibilizar uma parte do tempo que me foi dado para responder perguntas. E a forma que organizei a apresentação foi a seguinte: procurei, primeiro, explicar como eu vejo o setor de telefonia móvel, e essa é a razão pela qual fiz questão de me qualificar antes. Procurarei, como sempre fiz, mostrar a visão mais clara do setor de telecomunicações como um todo, mas tendo sido minha experiência maior em telefonia móvel, em algum momento, posso parecer estar trazendo, obviamente, deve ser qualificado. Então eu queria explicar um pouco sobre como vejo o setor de telefonia móvel no Brasil, com os aspectos concorrenciais deste setor para, então, falar sobre convergência tecnológica e o papel do estado no setor. O primeiro aspecto que gostaria de colocar para a reflexão de todos já é fato público, pois a telefonia móvel cresce brutalmente no País. Nós estamos falando, nos últimos 10 anos, da adição de aproximadamente 100 milhões de usuários nessa rede, e os senhores vão perceber que o crescimento da telefonia móvel se dá exatamente pelo aumento da competição. A primeira competição surgiu em 1998, com a Banda D, mas não houve um reflexo muito grande aqui entre 1997 e 1998, pois foi apenas uma única operadora. Mas a gente vê em 1999 o primeiro salto da telefonia móvel, dobrando a quantidade, e depois a entrada das Bandas D e E, que a impulsionaram ainda mais. Então, esse é um aspecto que acho importante colocar, pois esse crescimento se dá porque existe um cenário competitivo no Brasil. E a outra coisa é a quantidade de municípios cobertos. O fato é que a telefonia móvel ainda não cobre todos os municípios no Brasil, mas a gente também não pode esquecer que a telefonia fixa está no Brasil desde a época de Dom Pedro, e sobre telefonia móvel estamos falando de 10 anos. Então, em 10 anos, você já tem mais de 3 mil municípios, e creio que em 2007 a gente deva ter um crescimento da magnitude de uns 15 a 20% na quantidade de municípios cobertos. Outro dado que eu queria trazer – esse dado é da USDE – é um estudo que mostra que a cada 10% de penetração da telefonia celular, ela tem uma capacidade de aumentar permanentemente e resultar num crescimento do PIB da magnitude 1,2%. Em países desenvolvidos, esse impacto é de 0,6%.

Telefonia celular. O tema que eu quero abordar ali na frente é que ela tem contribuído e vai contribuir ainda muito mais para o desenvolvimento econômico de qualquer nação. Agora, é também importante colocar que esse crescimento todo, da quantidade de cidades, da quantidade de países, perdão, de cidades e de habitantes para ter acesso à telefonia celular, foi feito à custa de investimentos pesadíssimos. Se os senhores olharem esse gráfico, vão ver que, nos últimos 7 anos – com exceção dos 2 ou 3 últimos anos – a quantidade da maior parte dos anos, perdão, o investimento foi superior ao da geração operacional de caixa e obviamente que após existe em outros alimentos financeiros que devem ser considerados nesta possibilidade de investimento. Então, isso é uma coisa que tem impulsionado muito o setor. E outro aspecto, também, que é importante considerar da importância deste setor na economia brasileira é a parte dos investimentos que aqui iniciou, é também a questão de impostos. É um dos setores que mais arrecadam impostos no País e o crescimento dos impostos, como aí colocado, é bastante elevado. Bom, sem querer entrar muito em detalhes, essa é a dimensão da telefonia celular e os aspectos mais importantes. Como é que funciona a telefonia celular no Brasil no que diz respeito aos aspectos concorrenciais? Ou, de outra forma, por que a telefonia celular conseguiu em tão pouco tempo fazer o que fez? Bom, o primeiro aspecto que já havia mencionado ali atrás, a telefonia celular no Brasil está em um dos ambientes mais competitivos do mundo em telefonia celular. Eu não tenho autorização para falar o nome, posso até pedir depois, mas conversando com o presidente mundial de um produtor de aparelhos telefônicos, um dos maiores do mundo, ele colocou de forma muito superficial que o Brasil, na opinião dele, é o mercado mais competitivo do mundo em telefonia celular. Um dos aspectos que existe é, que eu acho que foi colocado há poucos minutos na outra apresentação, o fato da sistemática dotada para privatização ter privilegiado primeiro a privatização, colocando um novo competidor, para depois a venda da Banda A, eu acho que ajudou a fomentar um pouco esse cenário competitivo.

Nesse quadro, vocês vão ver: existem nos diversos países aí listados – dois, três, quatro – mas em nenhum deles a gente acha um cenário onde os três primeiros *players*, como o que ocorre aqui no Brasil, tem praticamente a mesma quantidade de clientes. Os números hoje, neste momento, devem estar muito próximos de 28% o primeiro, arredondando os números 26 e 25%, quer dizer, muito próximo. E essa proximidade de mercado, esse fato de não existir dominância de nenhum dos países no mercado cria uma condição estreitamente competitiva, o que é muito bom para o País.

Próximo *slide*. Eu queria entrar um pouco nessa questão de competição de concentração, porque eu já vi várias vezes me perguntarem qual é o tamanho ideal, quantos *players* cabem no mercado de telefonia celular no mundo. É uma pergunta um pouco complicada e não dá para ter uma resposta absoluta para ela sem entrar em questões técnicas. Eu acho que não existe uma resposta absoluta. O que eu vejo, a forma como eu respondo a uma provocação como essa é da seguinte forma: o primeiro aspecto que a gente tem que considerar é que o espectro é limitado. Aquele, a nossa capacidade de produção, o

nosso tubo pelo qual a gente permite que os clientes falem, ele tem um tamanho limitado. Ele não é infinito. É, poderia ser dito que existem várias bandas ou faixas como eu vou até mostrar ali na frente e de fato existem, mas a gente tem que entender e contextualizar essas faixas de espectro num contexto global, porque como eu quero explorar um pouco também esse negócio no mundo todo, ele cresce e tem taxas de penetração tão elevadas porque também faz uso de economia fiscal globais.

Então, o que eu queria dizer, quando a gente fala em 3G. Na Europa, por exemplo, você fala na frequência de 2,100. Quando você fala 3G nos Estados Unidos, você está falando frequência de 850. Então, dá para fazer 3G em qualquer frequência, como dá pra fazer a GSM em qualquer frequência. O que você tem que olhar é qual é a frequência que o mundo todo usa para uma tecnologia, por conta da questão de *roaming* e por conta da questão de escala de produção, não só dos aparelhos que vão compor a infra-estrutura de cada fabricante ou de cada provedor de serviço, mas também para terem conta dos preços dos aparelhos que vão ser produzidos. Porque, aliás, esse é um fato curioso e eu posso me deter mais em tecnologia. Se a gente olha na evolução histórica, a primeira tecnologia de celular que existe é a tecnologia analógica. Curiosamente, a segunda tecnologia que surge é o GSM, que foi no início dos anos 80. Daí vem o TDMA no início dos anos 90 e lá para o meio dos anos 90 vem o CDMA e aí depois vem a gente e fala agora do 3G, o NTS, o HSDPA e o HSPA. Mas se a gente pegar aqui no Brasil, o que é curioso, no Brasil e no mundo, a tecnologia digital que prevaleceu não foi aquela que surgiu depois da segunda, o TDMA ou o CDMA. Lembrando, só entrando em um detalhe, TDMA e GSM, só existem duas tecnologias digitais. O TDMA e o GSM têm o mesmo tronco tecnológico. E o engraçado é que o TDMA vem depois do GSM, assim como o CDMA vem depois ainda, e o que prevaleceu no Brasil como no mundo é o GSM. E por quê? Pela questão de escala. Tem outros aspectos que a gente pode entrar em detalhes, se esse for o desejo dos senhores. Então o que eu acho que a gente tem. Olhando aquele espectro que é comercialmente utilizável no mundo, e olhando a forma como se trabalha no mundo inteiro você divide aquele espectro em 15 lotes de 20, 25 *megahertz*. Então, porque a gente olha no mundo todo é raro ver algum País, eu não me recordo nesse instante com toda honestidade, que tem mais que quatro *players*. E o que a gente vê também no mundo todo é uma convergência de um equilíbrio em torno de três *players*. Pode ser um pouco diferente aqui ou acolá, dependendo da situação de cada estado, de cada nação, mas essa é uma coisa que nós temos visto de forma geral. Então existe, portanto, para concluir esse tema, na minha visão de complexidade e de equilíbrio, o excesso é uma coisa que, ao reduzir margens, reduz a capacidade de investimento. Nós vimos que há poucos dados do Brasil, o quanto se investiu, quer dizer, ninguém teve retorno sobre capital investido até esse momento, mas também a falta de competição vai trazer pouca dedicação ou pouco fomento à indústria, como ocorreu aqui no Brasil. Então eu acho que nós temos no cenário brasileiro um cenário muito interessante.

No próximo *slide*, eu queria só fazer uma comparação com um outro objetivo, já que a gente fala de convergência, mas é importante colocar o seguinte, a gente acabou de ver os *players* de telefonia móvel que tem 29, 25, 24%, os três maiores. Quando a gente olha telefonia fixa, o maior *player* em cada região tem 90, em torno de 92%. Quando a gente olha em TV aberta, temos em torno do maior *player* 50%, TV por assinatura, o maior *player* 45% e provedor de Internet, 33%. Então, quando a gente olha o mercado de comunicações como um todo, o de telefonia celular é aquele que demonstra, eu acho que de forma cabal, um dos quadros mais competitivos que temos aqui instalado no País.

Próximo *slide*. E o que traz essa tarifa? Eu não quero de forma alguma, por favor, levá-los a uma conclusão equivocada com esse quadro. Queria explicar com muita tranqüilidade. O que eu pedi para mostrar aqui era o preço de uma tarifa de telefonia celular, qual o valor mínimo mensal que um cidadão teria que gastar para ter um telefone celular em 1997, quando começou a pré-privatização e hoje. E o mesmo com a telefonia fixa. Se eu quisesse ter uma linha telefônica em minha casa quanto eu teria que gastar. Então, esse, eu acho, que é um aspecto fundamental, que a gente vai abordar ali na frente. A tarifa é difícil comparar uma a outra, mas, em tese, as tarifas de telefonia celular são mais caras que as telefônias fixas, mas tem caído brutalmente e a tarifa de celular, com o advento da produção do pré-pago, foi o que de fato permitiu que houvesse uma universalização de acessos nesse País, trazendo à população de baixa renda o acesso a comunicações.

Eu acho que o próximo *slide* que eu queria mostrar, vamos entrar nisso. A gente configura que sejam mercados parecidos ao de telefonia fixa e telefonia móvel. O mercado de telefonia fixa, basicamente, se dá porque é comunicação de voz com outros vários de telefonia fixa, ponto. E ele tem uso fixo e residencial. Eu vou usar uma expressão que eu uso muito quando falo sobre a diferença entre telefonia celular e fixa é que quando a gente diz que quer dar o número de telefone residencial ou do celular a gente costuma dizer: o telefone lá de casa é esse, o número lá de casa. Mas quando a gente fala de celular, você fala o meu número é esse. Ele tem um aspecto completamente distinto. E um outro aspecto que define é que a principal fonte de receita para telefonia fixa é a assinatura mensal, tem uma expressão fundamental nisso, que difere do celular. Celular é usado para comunicação de voz e texto, tem acesso para informação, para multimídia, para entretenimento, para serviços interativos, para uso móvel e pessoal, como falava há pouco: meu número. E acima de tudo, o principal custo que compõe a tarifação que o cliente paga é o custo pelo serviço efetivamente usado. Esse conceito de assinatura no celular é muito distinto e não é o que mais releva o custo total para o cliente.

Próximo *slide*. E aí eu tive acesso a alguma das apresentações que foram colocadas antes aqui, em momentos anteriores, e eu fico preocupado, às vezes, quando as pessoas colocam números à conveniência delas. Falou-se que telefonia fixa vem caindo. É porque o telefone celular vem tomando lugar. Essa aqui é uma pesquisa, também esse dado atualmente não foi levantado por nós, é público. Taí, do IBGE, é o percentual de domicílios com telefonia fixa, somente telefonia fixa, com telefonia fixa e telefonia móvel, somente com telefonia móvel e sem telefonia. É, os senhores vão olhar, o que tem aqui, tinha 23 só telefone fixo e 28 telefone fixo e móvel. Esse número, telefone fixo, caiu de fato de 23 para 12, mas caiu naquelas residências que só tem telefone fixo. Quando a gente olha telefone fixo e telefone móvel, as proporções estão muito parecidas. O que está acontecendo, neste País, é outra coisa que precisa ficar muito clara, é a telefonia celular sim, criando e dando acesso às residências, às famílias que não têm ou não tiveram até então acesso à telefonia fixa e o ponto que eu acho que talvez essa questão é fato é que na telefonia fixa se cobra a assinatura mensal, na telefonia fixa tem muito pouca competição o que difere do cenário instalado em telefonia celular.

Próximo *slide*. Bom, espero ter endereçado por telefone celular a forma como eu vejo a questão do cenário competitivo nesse setor. Indo para a questão de convergência tecnológica, questão que eu acho fundamental, é que não dá para falar de convergência tecnológica sem falar de convergência de plataforma ou de comunicação sem a gente falar de evolução tecnológica, sem a gente falar de tecnologia. E a questão fundamental é como é que o mundo evolui? Qual é a tecnologia que o mundo utiliza para evoluir? Qual é o padrão tecnológico no mundo?

Próximo *slide*. O celular hoje é plataforma e será cada vez mais a plataforma mais importante para o qual vão convergir todas as tecnologias no mundo, ponto. Isso eu acho que é uma coisa que a gente tem que entender. Por quê? Por *n* razões.

Primeiro, se a gente olhar o quadro aqui, no caso do Brasil, nos últimos dez anos, 5 milhões de aparelhos, os poucos que tinham, usavam a tecnologia analógica e a privatização se deu ainda com tecnologia analógica. Aqueles que já começaram a investir em tecnologia digital, mas quem comprou Banda A teve que comprar uma planta analógica e começar a fazer uma conversão. Aliás, o Brasil foi um dos poucos países do mundo, talvez será o único, onde havia uma única empresa que tomou decisão por ter tecnologia diferente dentro dela própria, que era a CDMA e a TDMA, mas então algumas empresas seguiram caminho TDMA e outras seguiram caminho CDMA. E feito todo esse investimento pós-privatização na conversão de tecnologia analógica para digital, logo depois, por uma questão de frequências e colocação de frequências, essas mesmas companhias foram obrigadas a fazer uma nova migração tecnológica, nesse caso para o GSM. Eu posso explicar essa questão de tecnologias novamente também e porque foram obrigadas a mudar para GSM naquele momento. E já estamos agora no início de uma nova mudança tecnológica no Brasil, indo, então, para o 3G. E a gente está falando do espaço de dez anos e o mesmo não tem ocorrido com os outros meios de comunicação, a evolução esteve unida, obviamente, mas não de uma forma tão rápida como essa. E em outros fatores, eu acho que acabam levando a essa demanda por evolução tecnológica. Mas entre eles, eu acho que a gente encontra o seguinte: o celular é uma coisa pessoal, o celular é uma coisa que se arraigou à vida das pessoas e de todo cidadão. Quando a gente olha e tenta voltar aos tempos de faculdade nas aulas de sociologia, a gente imagina que em dez anos um produto com serviço que não existia transformou a sociedade de tal forma como transformou o celular, eu acho que é fato único na história da humanidade. Hoje quem está saindo de casa e percebe que esqueceu o celular e estiver muito próximo, volta para pegar o celular em casa. A primeira vez que vi o impacto do celular na mudança de costumes e valores estava na Finlândia, na sede da Nokia, quando o vice-presidente da Nokia falou o seguinte: nós fizemos a pesquisa aqui, descobrimos que os meninos, os garotos no início da adolescência, já não usam mais relógio, porque eles cresceram já com o uso do celular, se habituaram a acessar as horas pelo celular. O que depois fui parar e olhar na minha casa e descobri que assim mesmo funcionava e é uma coisa que começa a ficar presente. Eu me lembro ainda, também garoto, quando a gente falava de máquina de fotografar, vinham aqueles nomes tradicionais, talvez o mais tradicional de todos era a Kodak. Hoje o maior produtor de máquinas fotográficas do mundo é a Nokia. E se produz mais máquina fotográfica embutida no telefone celular do que fora de telefones celulares. Volta, por favor. A gente pode pegar *n* exemplos. Pagamentos, por exemplo. Eu faço para provocar e deixar reflexão até pensar um pouco no futuro. Hoje nós temos 101, 103 milhões, talvez, de usuários de celular no Brasil. Se a gente olhar quantas pessoas no Brasil têm conta corrente em banco, esse número é de 74. E olha que o sistema financeiro, ao contrário das indústrias, das prestadoras de serviço celular, não é obrigado a pagar taxa para manter a conta ativa como nós fazemos. Se pegar a Claro, que é a terceira maior prestadora de serviço de telefone celular do Brasil. A Claro, sozinha, tem praticamente 40% mais clientes que o maior banco privado brasileiro. E quando a gente pensa o que isso permite, quando a gente quer elucidar e pensar um pouco no futuro, a questão, por exemplo, da bancarização no País. Quantas pessoas nesse País não têm conta corrente em banco? Volta, por favor, para o *slide*. Esse é um exemplo utilizando o celular como opção de meio de pagamento em compra. Hoje, tem algumas redes de varejo de móveis no País que cresceram a partir de uma idéia muito inteligente, muito interessante, que é ter uma prestação muito baixa para permitir o acesso da classe de baixa renda à aquisição de bens de consumo duráveis e não importa o valor que está aí, a quantidade de meses que está pagando, mas a prestação cabe dentro do seu orçamento. Mas quando você pega um exemplo, aí da semana passada, uma lavadora sendo vendida em 12 vezes por R\$ 24,00 e a gente pensa que é aquela, aquele cidadão, aquela pessoa que não tem conta corrente, vai ter que se deslocar de ônibus para ir pagar aquela conta lá na loja, com o dinheiro que recebeu como o expresso do salário e voltar para casa ou para o trabalho, para continuar trabalhando na sua casa, a gente se depara que o custo da transação para essa pessoa é alguma coisa como 17 ou 20% do valor da prestação. Então, volta aquele *slide* original. Esse é o ponto para o qual eu provoço, é a reflexão sobre o celular. Essa conveniência dele estar disponível sempre do nosso lado e ser uma plataforma tecnológica que evolui, evolui muito rapidamente. Um celular como esse que está na tela, ele tem, tecnologicamente, equivale, tanto para o pulso quanto um computador de mesa há dois, três...

**João Cox** – ... de forma brutal em toda economia Brasil. O mundo todo entendeu isso. Os grandes provedores de Internet, portais de Internet começam a colocar, tentar colocar o PE no celular, e as grandes indústrias também, porque conseguiram enxergar isso daí.

Próximo *slide*. E aí quando a gente vê a questão da... Próximo. Eu queria. Esse ponto foi colocado muito pouco tempo, alguns minutos atrás. O quadro eu não sei para quem está. O que procurei fazer nesse quadro foi o seguinte: colocar aqui numa linha histórica quando surgiram as legislações no Brasil, como, por exemplo, o Código Brasileiro de Telecomunicações, ele foi escrito em 1962. Em 1962, não existia telefone celular, ninguém sabia que existiria um dia telefone celular ou Internet. A Constituição Federal é nossa última constituição, assim feito foi ao celular analógico, à TV a cabo e por aí vai. Então, o que eu acho que deve ser feito, a reflexão. Quando me perguntam o papel do Estado, se a regulamentação está correta, não está correta, acho que isso tem que ser olhado em perspectiva. Eu acho que nós temos todos que ter em conta é que muitas leis que foram feitas aqui são leis excelentes, mas foram feitas no momento com a tecnologia existente no mundo, essa tecnologia evoluiu. E então temos que sempre estar pensando se aquilo que nós escrevemos atrás não mudou, porque, seguramente, a segurança jurídica é a coisa mais importante e que deve ser preservada no País. Quero mudar por mudar, mas entender se a lei que nós temos e sempre teremos ali na frente, ela está compatível com o cenário tecnológico que vivemos naquele momento.

Próximo *slide*. E aí eu vou pegar um exemplo, eu vejo aí, acho curioso, não faço como tom de crítica, por favor, a ninguém, mas vejo que se divide muito a questão de conteúdo em produção de conteúdo, programação de conteúdo e distribuição de conteúdo. Pois é, essa divisão, eu acho que ela atinge uma razão histórica lá atrás quando foi criada, mas quando a gente pensa hoje e logo que está começando, aqueles vídeos que vão parar no Youtube, quem produziu o vídeo? O próprio cidadão, o próprio usuário que produziu é o que programa o conteúdo. Quem programa o conteúdo, produz quando ele pega e bota aqueles codigozinhos todos naquela caixinha e define a programação que ele quer ver. Ou uma televisão recentemente lançada que você chega e deixa programada para gravar o que você quer, na hora que você quer e você vê depois a sua programação. E a distribuição existe em *n* formas, é computação, Internet, rádio, televisão, jornal, celular. Então, o que eu acho, eu gostaria de colocar, a telefonia celular e como a gente percebe Internet na telefonia celular, surge quando existe um padrão mundial de negócios que começam a se desenvolver e a mudar a economia mundial, que é o padrão da Internet. A Internet mudou o mundo de uma forma brutal e continua mudando o mundo. O celular surge, quer dizer, o celular, enquanto for capaz de mandar e receber dados e como elemento de comunicação, ele efetivamente surge após a introdução da Internet. Então, ele já traz esse espírito e essa lógica no desenvolvimento de negócios. E isso, quando a gente olha no próximo *slide*, por exemplo, a receita de dados sobre a receita das operadoras no resto do mundo já estão 25%, Reino Unido, 23%, China, 22%, Alemanha, 20%, França, 15% e o Brasil, 6%. Então, há o que crescer por aqui e na verdade eu diria que o crescimento em telefonia móvel se dará nos próximos anos, realmente, o crescimento relativo vai ser muito maior nas áreas

não voz do que nas áreas voz. Cada vez mais, o celular vai ser utilizado para outras formas, como já vem sendo utilizado. Quando a gente fala em rastreamento de carro é um celular que está lá rastreando esse carro, quando a gente tira um cartão de crédito de plástico e entrega para o garçom, ele pega aquele cartão de crédito de plástico e passa em um celular, aquela peça é um celular também de novo e por aí vai. Então o crescimento vai virar aí nessa indústria, porque essa é a evolução tecnológica natural no mundo.

Próximo *slide*. E, para concluir, quando se fala da garantia de acesso aos cidadãos e ao conteúdo, a questão é a oposição ao Estado. Eu concordo claramente que o Estado tem que apoiar a cultura nacional e fomentá-la, fomentar a produção nacional, isso é claro, isso é óbvio, isso faz todo sentido. Mas o Estado também tem que promover o bem-estar do cidadão e isso se dá zelando pela competição. E competição eu acho que você zela pelos preceitos do sistema brasileiro de defesa, de concorrência que nós temos hoje em vigor e fazendo, na medida do necessário, ajustes na regulamentação para refletir a evolução tecnológica que se colocou. Enfim, maximizando alternativas para o cidadão reforçando aquela questão que se mencionava há pouco do bem-estar e dando garantia de acesso a preço justo de forma universal e com todas as tecnologias.

Tem mais três *slides* apenas para reforçar esses três pontos. Quando eu falo em preço justo, por exemplo, esse é um tema que eu deixo aqui para a reflexão dos senhores, inclusive, ainda há pouco conversaram sobre a questão fiscal. É curioso. Se os senhores se recordam, no início da minha apresentação, falei da quantidade de cidades a cada ano que se cobre com telefonia celular no Brasil. Natural que essa cobertura se deu das maiores cidades para as menores cidades. As menores cidades, você, em definição, encontra uma renda *per capita* e um PIB absoluto menor. E é de se esperar que nessas cidades se tenha uma penetração menor e a concentração de usuários seja maior sem pré-pago. Então, quando a gente olha o usuário pré-pago e você aplica todas as taxas que se aplicam a ele e faz a mesma comparação com o usuário móvel tipo qualquer e o usuário de telefonia fixa, a gente se depara com uma situação que deve ser tratada e discutida. Não estou pedindo para mudar nada não, mas eu acho que nós temos que conhecer e enfrentar o fato. Como têm muitos impostos e taxas que não são percentuais, que são valores fixos, quanto menor a receita por usuário, por conseqüência, maior a carga fiscal. Temos um exemplo protético aí, que nós colocamos de um usuário que gasta R\$ 5,00 por mês, que seria mais ou menos o mínimo para ele se manter ativo numa Vivo sem ser desconectado o número dele numa planta de telefonia celular, numa operadora de telefonia celular. Pode variar de um a outro, mas peguei o mínimo, quase que o mínimo para que ele não perca o número. Se ele gasta R\$ 5,00 por mês, nós vamos gastar, mais ou menos, de impostos de ICMS e impostos que incidem sobre a receita líquida, R\$ 1,59, você vai gastar depois mais, eu não consigo nem ver o número aqui, mais R\$ 1,30 e poucos, que é mais ou menos, são o Fistel, por exemplo, a cada celular pré-pago ou pós-pago que eu ativo, no momento que eu vendo, eu tenho que pagar ao governo R\$ 26,00. É, quando você pega e divide esses R\$ 26,00 no primeiro ano, mais R\$ 13,00 dos anos subseqüentes pelo prazo médio de vida dele dentro da sua rede para que não tenha uma distorção dos salários, você vai colocando esses dados todos, você chega à situação com usuário de R\$ 5,00, só de imposto você paga 70%. Se ele consumisse R\$ 100,00 esse mesmo usuário vai pagar de imposto 35 ou 32% e por aí vai. Então, esse eu acho que é um ponto que fica para a reflexão de todos. E onde é que falta cobrir com telefonia celular? É exatamente nas cidades onde a concentração de pré-pago, o consumo *per capita* médio será maior. Outro aspecto é o acesso universal, pegando um pouco também esse ponto. Eu já vi várias coisas e quero dizer o seguinte: existe, obviamente, interesse das empresas de telefonia celular em aumentar a universalização geográfica, mas a gente não pode, é, a gente tem que enfrentar esse problema de forma madura, é, e honesta. Quer dizer, a sociedade, os produtores, no caso aqui, os prestadores de serviço e o governo, todos têm que buscar um equilíbrio, ainda que no longo prazo. Eu estou colocando aqui um exemplo que foi praticado em Minas Gerais. Não que acho que seja um exemplo a ser aplicado em todo o resto do Brasil, mas foi um modelo que foi adotado lá, que foi entendimento consciente de que a telefonia celular, esta plataforma, tem impacto no IDH. Consciente que ela tem impacto de crescimento do PIB, o governo de Minas Gerais, ele – eu particularmente me sinto feliz, porque eu provoquei, fui o primeiro a provocar essa discussão em 2002, 2003 – criou um modelo lá pra incentivar todas as empresas a aumentarem a cobertura de telefonia celular através da oferta de financiamento que foi captado no exterior em uma condição melhor que a de mercado. Então, ainda que no caso da cobertura você tenha um prejuízo operacional, ao longo dos anos na gestão de cidades, a parte, alavancada do projeto, se tornou viável e factível e com isso Minas Gerais, que hoje, se eu não me engano, é o 17º estado em termo de cobertura, se o número de cidades cobertas em relação ao total de municípios vai passar a ser a primeira, é o primeiro estado até o fim do ano que vem. Por último, a questão de todas as tecnologias, o que eu queria terminar por dizer é o seguinte: eu acho que de todo conteúdo disponível em todas as tecnologias ou em todas as mídias disponíveis, o celular é uma nova opção de distribuição para múltiplos conteúdos sem necessidade de programação. O celular não irá substituir a TV, não irá substituir o rádio, o jornal ou outras opções de distribuição hoje existentes, mas ele irá aumentar substantivamente as opções de distribuição para o usuário. O conteúdo nacional deve ser fomentado pelo Estado, estimulando a pluralidade. Limitar ou restringir empresas de produção ou distribuição de conteúdo não vai ao encontro dos desejos à sociedade. E por fim, quanto mais opções de distribuição e maior oferta de conteúdo, melhor para o usuário e melhor para o produtor. Com isso, concluo minha apresentação e começaria a responder todas as perguntas.

**Não identificado** – Meu caro Doutor João Cox, vou começar. Vou fazer uma pergunta sobre, é, a relação entre a telefonia móvel e os outros, é, riscos do processo de convergência tecnológica no que se refere, uma das características hoje, é, especificamente do grupo do qual a Claro pertence, que foi uma das primeiras empresas que entrou nesse processo de convergência. Aliás o caso que deu origem à preocupação do CADE fazer audiências públicas foi justamente o caso da TELMEX com a NET Serviços. Foi o primeiro caso que trouxe em torno disso. Pelo seguinte: como é que o senhor vê, não apenas a questão do... Como é que um celular entra nesse processo de convergência e repetindo a mesma pergunta que eu fiz no caso anterior. É possível hoje uma empresa de telefonia celular independente operar nesse cenário ou faz parte do conjunto desse processo a formação de grupos ou de alianças estratégicas que necessariamente terão que ter vários a serviço integrado de alguma forma pra poder sobreviver, é, a competição nesse, desse mercado. O que nós como CADE podemos esperar pela frente? É um processo crescente de competições entre grupos que oferecem serviços diversos em telefonia móvel, telefonia fixa, programadoras de TV por assinatura, banda larga. No seu entendimento, é possível dentro desse cenário sobreviver independentes que eventualmente serão concorrentes em mercados específicos?

**João Cox** – Pois não. Vou tentar endereçar essas questões todas. Como eu disse no início, conselheiro Padro, minha formação é mais em telefonia celular, eu domino pouco os aspectos negociais e comerciais de telefonia fixa ou de TV a cabo. E no caso do nosso grupo, como o senhor se referiu e como o senhor se refere à questão do outro grupo, ele no Brasil e no seu País de origem, no México, naquilo que diz respeito à telefonia, que diz respeito à telefonia celular e fixa, ele trabalha de forma independente, são duas empresas em duas cadeias de controle com duas gestões completamente distintas, separadas. Dito isso, vou colocar como é que eu vejo essa questão *triple play*. Eu acho que existem duas coisas: uma

quando a gente aborda, esse eu acho que a gente tem que focar na questão de conveniência, e a outra coisa é de fato de acesso. Eu acho o *triple play*, ele faz sentido quando a gente imagina um cenário onde você tem telefonia fixa dominante. E por que dominante? Aí é necessário ser muito correto e honesto. Ela tende a ser dominante quase que no mundo todo, não é muito diferente. Talvez não seja como no extremo aqui no Brasil, com índice 92, 94% de penetração, mas quase todo mundo, quer dizer, sempre fica na frente em termos de *marketing*. Isso se dá por uma razão simples né, o acesso do cabo, do fio de cobre ou do fio óptico na casa das pessoas, quer dizer, quando nós construímos uma casa ou compramos um apartamento, a gente não tem opção de ter duas, dois canos de água, para ter dois provedores de serviço de água ou duas companhias de energia elétrica. É assim foi a lógica e todo o passado do País. Isso cria uma vantagem competitiva para a telefonia fixa que já estava lá, porque o cabo dele já está lá. Você imagina colocar um outro prestador de telefonia fixa, precisa tirar aquele cabo e colocar outro e muitas vezes isso, fisicamente, é impossível, porque um prédio de 40, 60, 80 apartamentos, ninguém imagina que vai conseguir ficar passando cabos, há enésima opção aí. Então o que acontece? Quando começa a surgir a telefonia, essa é a forma que eu vejo, senhor conselheiro, quando começa a surgir a questão de TV a cabo, seja por satélite no primeiro momento, a cabo propriamente dito, TV por assinatura. É engraçado, quando a gente olha o histórico do setor, é um setor que passou no Brasil, ele evoluiu, diferente dos Estados Unidos, que foi um setor que teve um crescimento colocado em risco em um passado muito recente da história nossa, quer dizer, não estava tão pujante até que se percebeu que esta seria uma forma de poder permitir acessar e criar a competição para a telefonia fixa. Nesse sentido, eu vejo, sim, o *triple play* como algo que traz um benefício à sociedade, na medida em que o acesso que veio do cabo ou do satélite, seja do MNDS que é a tecnologia que chegou a cobriu aquela última mira, chegou ao apartamento ou uma casa do cidadão, você aí tem que trazer a telefonia fixa e também a Internet entra nesse contexto. E assim eu vejo de forma muito clara um benefício ao cidadão. Quando eu olho a questão de colocar o *quadriplay*, como costumam falar, nesse pacote também a telefonia celular, eu não sei se necessariamente aí você está aumentando a competição, porque a questão, eu acho que no quadro anterior, no caso anterior do *triple play* ou *doubleplay*, é prover mais competição, prover mais alternativa para o usuário. No caso do celular, essa alternativa já existe. Então colocar uma operação de celular em um pacote, deixa de ser *triple play* para *quadriplay*, aí eu acho que a gente está tratando de conveniência ao usuário, ou seja, em vez de eu ter que falar com uma empresa de cabo, empresa de banda larga, empresa de telefonia fixa, telefonia celular, eu recebo só uma conta em casa ou eu só tenho um *call center* para ligar. Mas é mais conveniência do que incremento de competição que daí ocorre.

**Não identificado** – E a idéia do celular, que ao se aproximar de um determinado raio, se transforma em fixo. Como é que entra nesse processo?

**João Cox** – Existe. Essa tecnologia começa a existir. Ela ainda não tem escala comercial no mundo e, eles chamam, eu acho que a forma como ela vai acabar sendo, se vingar o nome dela é *bluefone*, pelo menos eu tenho ouvido mais falar sobre ela é *bluefone* ou telefone azul. Funciona da seguinte forma. O sujeito está chegando com um telefone celular em sua casa e pelo *bluetooth* do celular, ele se comunica com outro aparelho telefônico, que não é aparelho convencional que nós temos hoje em casa, e ele percebe o seguinte: o celular está aqui, vocês estão próximos, você chegou na sua base de origem. Então o que acontece: quando alguém liga para o meu celular, aí a antena estaria jogando aquela ligação, carregando ela para o operador de telefonia fixa e navegando essa operação por aí. Eu tenho procurado refletir muito sobre esse tema e tentar entender até que ponto isso é uma coisa que coloca em risco o não-negócio, aumenta a competição ou não. Sendo muito honesto com os senhores, eu não tenho uma opinião formada e conclusiva. Eu acho que faz sentido isso, quero crer, para quem já tem uma telefonia fixa e por conta como a gente tem visto. O que tem acontecido, o tráfego de telefonia celular tem crescido muito mais rápido e a telefonia fixa tem, vamos dizer assim, nos tubos dela que levam o acesso ao telefone na casa do cidadão, aquele tudo está ocioso. Então, a impressão que eu tenho, muito conclusiva, tenho procurado escutar muito sobre isso, talvez faça sentido para as empresas de telefonia fixa, na medida em que tenha operação de telefonia celular, porque ela pega aquele tráfego, deixa de carregar sobrecarregar uma rede, que é uma rede que cresce muito rapidamente que é a rede móvel, e lembramos – ela tem espectro infinito e limitado – e joga aquele tráfego para telefonia fixa que tem hoje uma disponibilidade. É como eu estou vendo, se isso vai vingar como produto eu não sei, eu não vi ainda, tenho visto algumas alternativas no mundo, mas eu não sei até que ponto isso vai vingar.

**Não identificado** – Conselheiro Joaquim.

**Joaquim** – Boa tarde. É, eu tenho duas questões. A primeira exige uma, uma preliminar e as duas são de esclarecimento. Aproximadamente 70% dos telefones celulares são pré-pagos né, 80%. No caso da Claro são 83%. No Brasil, a média está em torno de 80%. Boa parte dessa receita, da receita que é proveniente desses. Imagina que o gasto médio dos consumidores pré-pagos seja menor que o gasto médio dos consumidores pós-pago.

**Não identificado** – O gasto total sim.

**Joaquim** – E, agora a receita que a operadora obtém de um telefone pré-pago, digamos que seja hipoteticamente zero, eu sei que não pode ser, mas hipoteticamente zero o gasto do consumidor. Mas esse consumidor recebe muitas ligações. Por exemplo, um taxista. E eu imagino que a operadora receba algo por essa ligação.

**Não identificado** – Recebe.

**Joaquim** – Recebe né?! É, primeiro eu gostaria de ter uma idéia da relevância desse gasto e como ele é um gasto que muitas vezes, redução dos clientes que recebe, que são os clientes de outras operadoras, esse cliente de outras é algo, é uma licença poética, porque claro que não é um cliente de uma propriedade de outra operadora que pode ser até de linha fixa, mas é um cliente que está vinculado a rede de outra operadora. É, o fato dele obter a renda de um cliente que está vinculado à outra operadora afeta como a competição? Torna... Que véis isso tem afetado as estratégias da Claro? Essa é a primeira pergunta.

**João Cox** – Fico até feliz por essa pergunta. Eu acho que é curioso como esse tema de interconexão, tarifas de interconexão, como ele é tratado de uma forma muito emocional. E, com todo respeito, talvez porque como nós temos que ele polariza a discussão entre telefonia fixa e telefonia celular, mas também isso vai ser relevante para a questão de telefonia *voip*, se os senhores quiserem entrar ali na frente também sobre esse tema. Então, por que é no mínimo curioso? Talvez o setor de telefonia fixa, como só tem um competidor em cada região, é mais fácil conversar e enquanto associação se representar de uma forma mais adequada, porque não existe conflito entre eles já que não se completam entre si, o que não ocorre com telefonia celular onde todos competem entre si. Muito simples esses dois temas. Primeiro é o seguinte: de fato, quando o senhor colocou o volume, a receita média por usuário pré-pago, na média, é inferior a do pós-pago, na magnitude se ela depende de operador, mas quase em torno de 20%, digamos, da receita do pós. Mas nós temos que olhar que ela

também é menor porque o volume de minutos cursados no pré-pago é menor. Então o que eu acho que é relevante para análise desse ponto é a receita média por minuto, a tarifa média que, na verdade, a operadora de celular recebe pela ligação de um cliente pré-pago, ou seja, de um cliente pós-pago. Eu queria acabar com, não sei se é mito ou não, colocar de forma muito clara, a tarifa média que uma operadora recebe de um cliente pré e de um pós, na média, é praticamente a mesma. E eu acho muito importante, eu quero explorar esses dois temas. O senhor se referia a um cliente pré-pago que não faça ligação alguma, mas receba. Estou recebendo também muitas críticas da telefonia fixa dizendo que nós enriquecemos por conta disso. Ora, o conceito que foi adotado no Brasil é o conceito de quem chama é que paga. Esse é um modelo predominante no mundo. Curiosamente, nos Estados Unidos é um modelo diferente, é quem recebe que paga. O que se percebeu no mundo todo é que toda vez que você muda para um modelo como no Brasil – que, aliás, começou com o modelo americano, aqui era quem recebia que pagava – na hora que você usa uma das coisas que contribuiu para o crescimento da telefonia celular foi você falar: quem chama, paga. A decisão do ato de chamar é sua, você a pondera, antes ou não. Então você passa a pagar. Então o que acontece? Eu tenho a minha rede, se o meu cliente fala da minha rede para fora ou entra ligação de fora para dentro, eu tenho um ativo que tem que ser remunerado, porque a ligação cursa do mesmo jeito. Então esta ligação, quando alguém liga para nós, essa interconexão que nos é paga e tem sido objeto de muita discussão calorosa, mas pouco racional, ela, na média, é igual à tarifa média que nós cobramos do nosso usuário. Então, são dois pontos que são fundamentais olhar aqui. A chamada, o custo da chamada sainte, ou seja, quando o meu usuário liga para fora ou quando o meu usuário recebe uma ligação de fora, o que eu acabo percebendo é que, quando pondero a minha base total de clientes, é muito parecida. Eu posso ter planos diferentes, de fato eu posso ter um plano que as tarifas possam ser uma ou outra mais barata ou mais cara, mas quando a gente pondera, eu pego o tráfego total e a receita total da minha operação, eu vejo que elas são muito equivalentes. E também entre o pré-pago e o pós-pago é que se criou um pouco também esse estigma no Brasil como o pré-pago é o telefone de gente pobre e não é isso. O pré-pago é uma opção de pagamento, é o pré-pagar pelo meu consumo e ao pré-pagar, na verdade, é uma coisa muito mais no estilo: pague o quanto você quer usar. A pessoa pode moldar o consumo, adequar ao seu orçamento. Então gasta menos do que pagando uma assinatura mínima qualquer que dá direito a um x número de minutos. Mas o fato, eu posso falar pela minha empresa, esses dados obviamente não são dados, ou seja, não sei se são de tão fácil acesso quanto outras empresas colocam, mas eu posso colocar que são muito parecidas essas duas receitas. Então, mas isso eu vejo, tem se usado muito como argumento de dizer que o que sustenta a telefonia celular são as chamadas entre as telefonia fixas. Por fim, a última pergunta que o senhor fez em relação a esses temas, se eu não estou enganado, o quanto isso representa da nossa receita total? Essa pergunta foi feita antes e talvez eu acho que tenha havido um engano na hora que foi colocada, que eu custo a crer ser muito diferente na TIM do que na Claro. Enfim, a receita de interconexão deve ser próxima a 40% da receita de serviço de uma operadora de telefonia celular. E por quê? Porque no equilíbrio é mais ou menos isso. Tem quase o mesmo total de minutos de ligações entrantes e ligações saintes. Um usuário de pós-pago, ele, em média, fala 5 minutos mais para fora. Para cada 5 minutos que ele liga para fora, ele recebe um minuto de ligação em média, e no pré-pago, depende, obviamente, das faixas, mas você pode ver casa de 7 para 1. Para cada minuto que ele liga para fora ele está recebendo 7 minutos de ligação. Então quando você pondera essas coisas todas, você acaba tendo um volume total de chamadas entrantes e saintes muito próximas e valor entre elas também.

**Joaquim** – Tenho uma segunda pergunta numa área bem diferente. Vi até nos dados em anexo que há uns 50 parceiros da Claro na distribuição, no fornecimento de conteúdo. A primeira questão é se há um padrão, se não há, quais são as modalidades de contrato com esses produtores de conteúdo, por exemplo, são pagamentos por comissão, por número de *downloads*, ou é uma aquisição de direitos pelo fato da Claro querer ter disponível, mesmo que não haja o *download*, querer ter disponível, como leque de opção para o consumidor e se há alguns contratos de exclusividade como mecanismos de diferenciação para a Claro ser a única operadora que tenha determinado conteúdo?

**Não identificado** – Eu diria que, quero crer que não só para a Claro, como para as outras empresas no Brasil, arrisco dizer que é quase um padrão mundial. A maioria das empresas adotou essa receita que a gente chama de (termo inglês) ou divisão de receita, então, qualquer pessoa, e digo qualquer mesma, talvez uma outra empresa haja de forma diferente, a Claro, por exemplo, usa uma plataforma aberta. Quero dizer que qualquer um que queira testar informação, gerar um serviço através da nossa rede, a gente o faz com muito prazer. E o critério que se adotou mundialmente foi sentar com cada parceiro desses e dizer não vou discutir quanto vale isso. Se você crê que o seu serviço interessa, vamos disponibilizar aqui, eu não te cobro nada também para disponibilizar aqui, mas a gente vai conferir todo mês quanto eu estou gerando de receita em relação a isso aqui e nós dividimos a receita numa forma pré-determinada. Obviamente essa divisão de receita pode variar dependendo do tipo de produto, de serviço ou de inovação que esteja sendo desenvolvido ali, mas tenho certeza que são números muito equilibrados. Esse eu diria que é o padrão dominante. Há outros serviços que aí não funcionam dessa forma por *download*, por exemplo quando a gente oferece um serviço de localização baseada, ou seja, permitir que o usuário defina que para o filho dele que mora em Brasília, na 302, definir a quadra 302 sul o seguinte: se o menino passar fora da quadra 302 toca para mim né? É o que a gente chama de cerca eletrônica né? Então avisa e fala: opa, você saiu da região que eu defini para você. Então aí você tem uma pessoa que desenvolveu a ferramenta específica e você aí cobra um valor, uma assinatura para ela ter direito àquilo dali, e às vezes também, dependendo de pacote, dependendo do produto, você cobra uma receita porque usa canal de dados, cobra o valor pelo *download* de dados. Eu acho que, ainda nesse caso eu arriscaria dizer que também é forma predominante, pode haver variação, eu não estou vendo nenhum exemplo na minha cabeça neste instante, mas pode haver variação de alguns modelos quando se paga alguma coisa fixa, definida.

**Ricardo** – Bom, eu queria antes de tudo cumprimentar o Dr. João Costa, eu o conheci desde a sua atuação brilhante como conselheiro do recurso telefinanceiros nacional e perguntar a ele mais uma vez questão que o Dr. Joaquim levantou, e do Dr. Prado também, a questão do conteúdo e das parcerias. Em que medida não há um risco de num cenário de convergência, seja ela dada por telefonia móvel, ou telefonia fixa, ou qualquer outro meio, haja uma concentração excessiva do conteúdo e alguns poucos agentes econômicos que não garantem o acesso amplo a todos os distribuidores de conteúdo.

**João Cox** – Olha, antes de tudo, muito obrigado, conselheiro Ricardo, eu que aprendi muito com o período em que estivemos lá no Conselho. Eu não sei lhe dizer, eu acho que do nosso lado que praticamos hoje, da nossa postura em relação ao mercado, é ter uma plataforma aberta e deixar muito claro que não é nosso objetivo produzir conteúdo porque é um outro mundo, uma outra coisa que não dominamos, não faz parte do nosso negócio. Se eu lhe perguntasse, é possível crer que haja alguns que produzem conteúdos e queiram restringir a disponibilização dele para outros meios como forma de manter privilégios, eu não sei, honestamente, tenho dificuldade. De fato, existe talvez nesse momento algumas empresas que ajam dessa forma, mas eu tenho dificuldade de ver a vantagem nisso, honestamente. Eu falo com muita humildade, eu vejo que o celular vai trazer mais benefícios a quem produz conteúdo, um cenário com celular que um cenário sem. Você está aumentando a condição de acesso de mais pessoas naquilo, mas, obviamente, você está aumentando a dinâmica de preços. Você está mudando as condições e as pessoas têm que aprender a trabalhar em um outro modelo de negócios. Esse é um

desafio, acho que um desafio que quem produz conteúdo vai ter que refletir. Mas eu acho que a gente não consegue parar o tempo, não consegue segurar a evolução tecnológica. Quem fez isso na história da humanidade não deu certo, você pode postergar o acesso, mas a evolução tecnológica acaba superando. E a Internet está aí, desregula isso tudo, quer dizer, quem quer impedir isso, as pessoas vão ter acesso através da Internet.

**Não identificado** – Uma pergunta: é a complementação da primeira pergunta do Paulo. Antes de reformular a pergunta, eu estava pensando em reproduzir a pergunta que havia feito para o expositor anterior sobre interconexão. O senhor já respondeu parcialmente essa pergunta quando você fala que o balanço. A pergunta do Paulo era mais orientada para celular pré-pago, talvez não, no celular pós-pago, mas a interconexão entre as operadoras de telefonia móvel e as de telefonia fixa, é por isso que na exposição anterior eu perguntei qual o balanço de tráfego saindo e receita, saine e entrante da telefonia móvel visa a telefonia fixa. Quando você recebe de VUM é quanto você paga de TURL para ingressar nas redes de telefônias fixas...

**Não identificado** – Os valores são diferentes...

**Não identificado** – Não, os valores unitários, o total...

**Não identificado** – Não, os absolutos eu não sei, eu estou vendo aqui, por favor. Vou pedir que verifiquem esse dado para poder te esclarecer.

**Não identificado** – O valor unitário de um é regulado por resolução da Anatel.

**Não identificado** – Todos são regulados. Olha, eu vejo de forma muito simples. Quando alguém, a partir de telefonia fixa, liga para telefonia celular, não é telefonia fixa que está me pagando interconexão. Quem está me pagando interconexão é o cliente da telefonia fixa que ligou, e ele ligou ciente dos preços que são públicos, e os preços são de conhecimento público, e a rede que está sendo usada é a minha. Então o cliente de telefonia fixa ele está pagando duas contas: um componente que chama a tarifa de interconexão para remunerar a minha rede, que, como eu falei, é mais ou menos muito próxima quando ele usa para fora e também o cliente de telefonia fixa está pagando um pedacinho, que é a rede da telefonia fixa. Esses valores de fato são muito distantes ou são diferentes. O valor da VUM, ou seja, a remuneração da rede de telefonia celular, ele é maior do que o valor de remuneração da rede de telefonia fixa, mas porque são duas realidades completamente distintas e inclusive se a gente fizer uma inferência, quer dizer, criar, tentar estabelecer uma relação, ou seja, quanto que se remunera a telefonia celular no Brasil, ou seja, a rede de telefonia celular, a VUM, quanto que é da telefonia fixa, criar esse *relation*, essa relação, e tentar colocar lá para fora. Eu, das vezes que vi esse dado, não tenho compilado, posso tentar até compilá-los para as senhoras e senhores se quiserem. O Brasil tinha uma relação muito mais pró telefonia fixa que pró telefonia móvel, quer dizer, de fato, ambas as tarifas estavam mais altas da última vez que vi esse dado no Brasil, mas, relativamente falando, a telefonia fixa são mais altas que a da telefonia móvel quando comparados lá fora. Assim que tiver esse dado eu passo para o senhor.

**Não identificado** – Luiz Henrique, da CIAI. Minha pergunta vai: no início da sua apresentação, você colocou o número de operadoras e basicamente que no mundo tende a se concentrar em três ou quatro, basicamente três operadoras, né? Se é certo então que o número de operadoras, né? Desse mercado...