

AUDIÊNCIA DO DIA 14/06/2007

Mario César Pereira de Araújo

Graduado em Engenharia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ);

Iniciou sua carreira em telecomunicações na Telerj, no Rio de Janeiro, onde trabalhou por seis anos na área de desenvolvimento de normas para os Serviços de Comunicação de Dados;

Trabalhou na Embratel, de 1977 a 1997, ocupando os cargos de Gerente de Serviços de Comunicações de Dados e Textos, de Assistente do Diretor de Engenharia e de Gerente do Departamento de Clientes Corporativos;

Trabalhou na Splice como Diretor de Serviços, atuando nas Áreas de Paging, Trunking, Internet e participando das atividades de implantação da BCP e da BSE;

Presidência da TCO – Tele Centro Oeste Celular em agosto de 1998;

Presidência da TIM Brasil em março de 2003;

Presidente do Conselho Científico do Instituto Ronald McDonald;

Membro do Conselho de Administração da Associação Nacional das Operadoras de Celular (Acel), do Conselho Superior de Infra-Estrutura (Coinfra), da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), do Conselho Diretor da Ação da Cidadania;

Vice-Presidente do Conselho de Administração da Telebrasil;

Presidente da TIM desde 2003.

(Transcrição *Ipsis Verbis*)

Não identificado – Boa tarde, vamos dar início a mais uma audiência pública sobre convergência tecnológica e seus aspectos concorrenciais. Hoje nós temos dois convidados. Agora a primeira apresentação será do senhor Mario César Pereira de Araújo, Presidente da TIM, o qual convido, por favor, para ocupar o espaço, lembrando aos senhores que isto está sendo transmitido pela Internet ao vivo, está sendo gravado e dentro da nossa rotina ao terminar a exposição teremos os debates. Por favor, o senhor tem 40 minutos.

Mario César Pereira de Araújo – Primeiramente eu queria dizer talvez o que todos os convidados disseram, parabenizar os Conselheiros do CADE pela iniciativa e realmente é uma oportunidade para nós, atores no processo de convergência, poder expressar nossos pontos de vista, nossas preocupações e nossas crenças. Nós vamos distribuir o caderno da apresentação e em paralelo o institucional da TIM, que eu vou pular porque o tempo é curto, mas esse caderno eu procuro mostrar que a TIM é um *play* importante no cenário brasileiro das telecomunicações e também nesse cenário de convergência. Então a gente se sente bastante a vontade para falar e dizer que nós estamos preparados e queremos participar ativamente nesse processo de convergência que acreditamos que vai ser excelente para a sociedade brasileira e para o desenvolvimento do Brasil. Vou dividir a apresentação em três partes: a primeira falando sobre a convergência tecnológica, o que nós entendemos sobre convergência tecnológica. A segunda parte sobre os aspectos concorrenciais, abrindo em redes convergentes do Brasil, depois a convergência dos serviços de telecomunicações através das plataformas fixas e móveis e falar em seguida da convergência Telecom e mídia, e depois rapidamente a conclusão da nossa apresentação. O que entendemos como convergência tecnológica é a possibilidade de receber a mesma informação por meio de múltiplas plataformas. Um exemplo é *e-mails* recebendo pelo celular, pelo PC e o que permite maior utilidade de serviço e maior integração entre eles, integração de *e-mails* nas plataformas móveis de Internet e maior oferta de produtos e serviços, como resultado das redes e terminais. Exemplo é o terminal móvel servindo como um meio de pagamento. Na verdade então, convergência para nós é um processo para ofertar com maior conveniência, com mais economia e mais serviços a uma ampla gama de consumidores. Bom, com esse quadro eu quero mostrar que, evidentemente, é inexorável a convergência. Até a poucotempo atrás, nós vimos uma estrutura tradicional de conteúdo, meios e dispositivos que recebiam as informações. O texto você conseguia, comprava na banca do jornal e era formato papel, o dispositivo era papel. O vídeo, as ondas UHF, VHF, você ia nos aparelhos de TV para receber o vídeo. Áudio você via também nas lojas de CD e comprava em forma de CD, antes os LPs grandes, você comprava também a música, o áudio. Conteúdo *web*, através da Internet você acessava de todo, o PC e voz nas redes de telecomunicações e o aparelho terminal que você recebia a informação de voz era através do telefone. Então dependendo da tecnologia, dos modelos de negócios e da regulamentação, você pode cada um desses conteúdos: texto, vídeo, áudio, conteúdo *web* e voz, ser acessado por qualquer dispositivo. Você digitaliza esse conteúdo e chega em qualquer dispositivo e por diversos meios. Então, na verdade, aquela estrutura que nós tínhamos toda organizada, a tendência dela é estar totalmente estruturada de uma nova forma. E quem vai agilizar, quem vai flexibilizar mais isso, a tecnologia já disponível, são os modelos de convergência e as regulamentações, que vão viabilizar isso para ser feita com maior velocidade, com maior competitividade, com maior acesso à população, e esse que é o importante, os atores da viabilização da estrutura convergente que já é disponível. Um pouco sobre aspectos concorrenciais: a gente vê que as redes analógicas elas tem uma elevada penetração nos domicílios brasileiros. A TV tem 91%, o rádio 88%, mas as redes analógicas não são meios convergentes, os meios convergentes são os digitais, que nós podemos falar no telefone fixo, que hoje tem uma penetração de 48% nos domicílios, tem o celular que tem 59% dos domicílios e com grande crescimento ao longo do tempo, no último ano 12%, a TV por assinatura que tem uma baixa penetração, 9%, e a banda larga 11%. A expectativa é chegar a 2014, 2010 com 14%. Mesmo assim é muito pequeno esse crescimento da banda larga. Também a disponibilidade do computador: 19% dos domicílios têm. É muito baixa a disponibilidade do computador. O que nós observamos é que grande parte de quem tem computador em casa utiliza a Internet e isso é um bom sinal. É a cultura do brasileiro de usar a Internet. Ele não usa porque ele não tem um computador, mas o que é importante deixar claro aqui é a banda larga no Brasil ainda é muito incipiente, é muito pouca a penetração quando a gente quer falar em convergência, em disponibilizar a banda larga e serviços de informação para a sociedade brasileira. E aqui eu mostro um pouco a concentração dos meios convergentes. Na telefonia fixa, nós temos a Telemar, Oi, a Telefônica, a Brasil Telecom e a Embratel. A única que opera nacionalmente é a Embratel, as outras operam regionalmente, elas não se competem, elas não são competitivas, elas cada uma na sua área de atuação, vivendo de uma maneira tranqüila e sem essa competição. E é 95% da telefonia fixa tá na mão dessas operadoras. A telefonia de longa distância já tem uma abrangência maior, já com competição, 80% na mão dessas operadoras. Celular

69%, eu tô tirando a TIM da proposta desse *slide*, falo logo em seguida. A banda larga, 85% de concentração. Quando a gente fala que é baixa a utilização, é baixa a penetração nos domicílios, é baixa oferta das empresas por esse serviço, e que muitas vezes não se competem nas mesmas áreas, em áreas diferentes. E a TV por assinatura, você já sabe, a cabo, também a penetração é baixa, e também a concentração é baixa. A TIM, como uma empresa somente de celular, ela usa 41 para longa distância, como celular ela tem 25% de mercado, e nós, numa tentativa de fazer alguma atuação na parte fixa, nós lançamos o TIM Casa. O TIM Casa é dentro daquela região. O cliente com aquela ERB ele poderia falar com uma tarifa mais baixa, como se fosse da telefonia fixa, mas não é um produto com numeração fixa, não é um produto de telefonia fixa. É apenas o embrião de uma competição um pouco maior nesse setor que ainda não tem competitividade. E se nós olharmos horizontalmente nós vamos ver que os grupos econômicos dessa concentração são a da Telemar, a Telefônica, a VIVO tem 50% a gente pode dizer, a SKY é em forma de parceria também. A Brasil Telecom e essas duas já tem uma... a Telemar e a Brasil Telecom elas trabalham totalmente integrada, fixa e móveis, não é separado. No caso da Embratel e Claro, trabalham de forma separada, apesar de ser do mesmo acionista. O João Cox vai falar com um pouco mais de detalhe. A Claro ainda trabalha de forma divergente, mas eu quero mostrar que a concentração ainda está muito grande na telefonia fixa e não concorrente que é regional e na concentração da banda larga. Com relação agora a aspectos concorrenciais, eu acho que os serviços fixos, serviços de voz fixos e móveis caracterizam mercados relevantes e distintos, requerendo a manutenção de tratamento regulatório diferenciado. Isso é muito importante porque tivemos aqui um palestrante que disse que o serviço de telecomunicações é a mesma coisa. Não é verdade, são serviços distintos, e devem ter o tratamentos regulatório diferentes e eu vou mostrar porque. Com relação ao contexto jurídico, as redes de celulares são autorizações. Não é considerado serviço de interesse público. Serviço de interesse público são concessões, quem tem é as operadoras fixas. As celulares têm um alto grau de competição, a competição extremamente forte, talvez a mais forte do mundo, com baixa taxa de EBTIDA. O EBTIDA de 19%. Já na telefonia fixa, a competição é baixa, quase nula, e tem o EBTIDA de 40%, então um retorno bem superior, até porque não tem a competição. A característica do serviço: as redes de celulares são comunicações pessoais e com mobilidade predominantemente pré-pago, basicamente 19% de pós-pago. O restante é pré-pago. As redes fixas são comunicações domiciliares e sem mobilidade, predominante pós-pago. Se a gente olhar a evolução do ARPU de 2003 a 2006, houve uma queda nos celulares de 19% em média. Saiu de R\$36,00 reais para R\$ 29,00. Isso foi a penetração, telefonia pré-pago, pessoas de grupos econômicos menos favorecidos tendo adquirido telefones, com telefones subsidiados e usando isso para o trabalho dele autônomo, para evoluir, então, para chegar aos 102 milhões de telefones celulares que estão disponíveis no Brasil. E a rede fixa de R\$86,00 reais em 2003, o ARPU passou a 97. Houve um crescimento de 13%. Então os serviços de voz fixo e móvel eles apresentam características diferentes, portanto devem ser considerados como mercados relevantes e distintos. Conforme a regulamentação e todos os principais mercados internacionais: Itália, Reino Unido, Espanha são tratados dessa maneira, como mercados distintos. Outro ponto é as redes das operadoras fixas *incumbents*, são aquelas que iniciaram, adquiriram o sistema Telebrás, que era monopólio estatal. São uma essencial *facility*, monopólio natural regional para oferta da banda larga, tornando necessário garantir a competitividade desse mercado através de atuação *exsant* dos reguladores, por exemplo, no caso do *unbundling*. Acesso imediato às frequências da banda larga sem fio, terceira geração é WiMax, que favoreça a competição no mercado convergente. O que nós falamos *unbundling*, a rede de cabeção seja a rede de fios de cobre ou fibra ótica que chega na casa do cliente, esse é que é o importante para ter acesso. É o que se chama de última milha, nos Estados Unidos, *last miles*, eu chamo de lastimável porque ninguém tem acesso a ela. Bom, e aí o que é a banda larga como meio de ofertas convergentes? É a velocidade máxima possível. É ADSL oferecida pela operadora fixa, chega a uma velocidade de até 8 Mbps e tá havendo uma tentativa de melhoria de tecnologia para aumentar. TV a cabo pode chegar também com a Internet, com a banda larga, com velocidade de 8 Mbps. As operadoras celulares tem duas tecnologias: as que utilizam GSM e as que utilizam CDMA. As que utilizam EDGE, eu não sei quanto aos meus competidores que usam GSM, se tem cobertura, mas a TIM tem cobertura em 894 cidades, mas a velocidade máxima que atende é 364 Kbps. Já a tecnologia EVDO, que é da tecnologia CDMA, tem uma cobertura parcial em três cidades, pode chegar a uma velocidade de 2,4 Mbps. O que significa, para nós ter uma idéia, se eu baixar uma música de 3 MB, numa ADSL eu baixo essa música em 3 segundos. No cabo, eu baixo também em 3 segundos. No EDGE, em 66 segundos, e, no EVDO, em 10 segundos. Isso eu tô falando música, posso falar *download*, posso falar jogos, posso falar em filmes, então nós temos hoje o mercado móvel não é competitivo com os serviços de banda larga, com relação aos serviços de banda larga oferecidos pela fixa. E aqui é um quadro que eu quero mostrar, isso aqui é interessante esse *slide*, que eu digo que é a ponta do *iceberg*, é o que nós todos vemos e se fala muito também. A infra-estrutura, na verdade se eu falo a parte de cima, milhões de acesso, são acessos disponíveis no Brasil, 5 milhões de acessos; na Itália, 9 milhões de acesso; na Alemanha, 15; 12; 6,6, 13,2. É uma falsa idéia porque quando eu falo acesso eu tô falando também em população. O Brasil tem 190 milhões de habitantes e a Itália tem 60 milhões de habitantes, então a penetração lá é muito maior que aqui no Brasil, apesar do número ser quase da mesma quantidade. Então se olhar nos outros países realmente nossa penetração é bem mais baixa tirando esses números que estão aí, porque a penetração tem que considerar a população. Mas 78% dos meios que são utilizados por banda larga são pelas estruturas das *incumbents* das telefônicas fixas. No Brasil, 22% são outras tecnologias, cabos, fibras, de terceira geração, e isso a gente olha que o Brasil, olhando por aí, não tá mal, apesar de ter baixa penetração, mas a Itália só tem 4%, a Alemanha só 3%, a França 5%, a Espanha 22% e a Inglaterra 23%. Mas se olhar por baixo do oceano, não é o que se vê, eu vou ver o seguinte: praticamente 100% é oferecida pelas fixas, porque primeiro o Brasil não tem a terceira geração ainda e na Itália, apesar daquele número, ela tem *unbundling*. São oferecidas para as outras empresas que utilizam o *unbundling*, então já tem uma concorrência. E com essa concorrência que falam, separação de rede e essas coisas, se a gente olhar isso aí, a gente vê quanto aumentou a penetração, quando fez o *unbundling*, a banda, se regulamentou nos países. Na Itália de 11 para 38%, na Alemanha de 11 para 37, na França de 14 para 51, na Espanha de 16 para 44, e na Inglaterra de 13 para 52, quando ela fez realmente uma total uma ruptura no fornecimento da rede. Então ela gerou a concorrência. E falam muito que a terceira geração, também no Brasil é muito cedo, mas a gente olha que a penetração nesses três anos na Itália ajudou para ofertas de banda larga, ajudou bastante como cresceu nesse período de três anos a terceira geração que no Brasil ainda não tem as frequências disponíveis para as operadoras. Bom, e aí eu mostro o que pode acontecer. Quando a gente começa a falar em convergência, e inicialmente pode parecer interessante, uma empresa que tenha toda a cadeia de fornecimento de serviço, ela tem um preço de assinatura fixa, um preço da franquia de minutos móveis, um preço da banda larga, e seria um custo a somatória desses preços, daria um custo X, e ela aí pode fazer um desconto se ela vender o serviço, um *bundle* de serviço. Em princípio, é interessante para o usuário, para a comunidade, para o cliente. Agora numa segunda etapa, se ela matou um dos concorrentes com essa atuação, ela pode estar diminuindo a competição daqui a pouco, em médio e longo prazo. Um exemplo que eu posso dar para os senhores: tem havido uma campanha de desbloqueie seu celular, saia do seu celular, e é muito interessante também, porque nós vendemos também telefones bloqueados desde o início. O bloqueio é quando o cliente não pode pagar o preço de custo do aparelho e ele quer o subsídio do aparelho para ficar com a gente. É um compromisso, mas ele tem direito também, quando ele quer ele pode desbloquear, mas o que eu posso dizer para os senhores é que se eu vendo agora os meus telefones bloqueados e

uma operadora tem toda capacidade de oferecer esse serviço, ela pode fazer o desconto na franquia dos minutos da móvel, e eu não posso porque essa é minha receita, então eu vou morrer, acabou a competição, depois sobe de novo. Então a curto prazo é muito interessante, mas a médio e longo prazo é isso que nós queremos? Diminuir os competidores? Quando não tem a condição de replicar a mesma, o mesmo *bundle*? E aí o outro assunto é com relação, quando eu falo que a velocidade de *download* é, que é já falei, ADSL, da fixa, não tem mobilidade nenhuma, tem uma amplitude regional ou urbana, então leva uma velocidade de 6 a 2 Mbps por segundo, como nós já falamos. Tem a WiMax, que tem uma velocidade de 36 megabites e tem uma mobilidade média e uma amplitude regional e urbana, e a terceira geração, que nós estamos falando a frequência 2 e 100, que tá para sair a consulta pública da Anatel, é que dá uma velocidade menor que as outras mais vai dar uma grande mobilidade. É a nível nacional porque você aumenta realmente a possibilidade de acesso da banda larga às camadas mais, menos favorecidas, mais longínquas do Brasil. E aí tem uma discussão que eu queria deixar aqui claro para os senhores, é a licitação da WiMax. O órgão regulador, a Anatel, ela fez uma licitação com a seguinte regra, dizendo que a empresa que era operadora fixa porque ela tinha o acesso fixo, ela tinha o monopólio da banda larga, ela não poderia participar da área de atuação dela, poderia participar das outras. Essa licitação foi paralisada judicialmente porque elas querem também o direito de competir na área dela. Agora eu queria convidar os senhores para pensar que valor tem essa licença para as operadoras. É o valor mesmo, nós, móveis, que tem para criar o mercado, para ter acesso ao mercado de banda larga ou deles para manter o monopólio e não perder? O valor deles é muito maior. E a licitação está paralisada, e nós móveis continuamos sem ter acesso à banda larga. E à primeira vista, olha, todos têm que competir, quanto mais competição tiver, isso é ótimo, mas o valor da licença para eles é muito maior do que para a minha. Para a mim é crescer no mercado e a deles é continuar e não perder no mercado e agora ganharam uma liminar na justiça. Devemos respeitar. E com relação à convergência Telecom-mídia. Nossa visão é que a atuação nos mercados é convergente, é um imperativo estratégico para todas as empresas que atuam no setor, todas as empresas móveis, fixas e de mídia têm que entrar na convergência e tem que oferecer serviço convergente para continuar no mercado. Porque eu digo isso? Então aqui eu queria mostrar as mídias convencionais: TV aberta, indústria fonográfica, imprensa. Qual a ameaça que ela tem com a convergência TV aberta? Fragmentação da audiência. Vários outros meios para oferecer audiência e aí, como é aberta e a receita é na publicidade e pode perder publicidade porque a audiência diminuiu e outros meios podem receber parcela dessa publicidade que elas recebiam como TV aberta. A indústria fonográfica é uma redução da venda dos meios físicos dos CDs com base em pirataria e na concorrência das novas mídias. E quais são as oportunidades? Novos canais para distribuição do conteúdo. Então tem que mudar, sair da ameaça e entrar oportunidade. São novos canais para fazer ver seus programas, e não se prender na perda de ameaças que têm. Com relação às telecomunicações, a TV paga, a telefonia fixa e a telefonia móvel. Qual é a ameaça? Aumenta a concorrência, integração fixa e móvel e serviços VoIP, serviço via Internet que muitas vezes não pagam os impostos e a perda de transferência do tráfego de voz para esse serviço VoIP. Essa é uma ameaça. E para a telefonia fixa e móvel, é a comoditização da voz. Vai chegar uma época que você vai dizer por 50 reais você fala o tempo todo na rede *on net* e durante o mês, porque é o que o VoIP vai aparecer. Então essa é a ameaça. Mas quais são as oportunidades? Ofertas *triple play*, *quadruple play* e serviços de valor agregado. Então as exigências do mercado vão além das linhas de negócios tradicionais hoje. Preservar a competição justa é essencial para o incremento da competição e para o benefício da sociedade. E aí, nós entendemos a Telecom-mídia a regulamentação da convergência Telecom-mídia deve garantir a satisfação dos vários segmentos da sociedade brasileira através de: flexibilização de atuação das empresas em mercados convergentes, com garantia *ex ante* e *ex post*, ter um ambiente de mercado competitivo, incentivo à produção e distribuição do conteúdo nacional e regional e atuação ágil dos órgãos reguladores: CAD, Anatel, Conar, para prevenir e reprimir possíveis práticas anticompetitivas. E aqui a gente entende que tem carência de recursos humanos nos órgãos regulatórios, para dar velocidade, para poder tomar a decisão, porque muitas vezes se entra uma propaganda no fim de semana que é uma propaganda enganosa ou ofensiva a uma operadora. Ela, na hora que tomar a decisão, naturalmente já saiu e o mal já foi feito. Então ela tem que ter capacidade de decidir rapidamente as ações anticompetitivas, e como nós não temos essa velocidade, eu acho que sem engessamento do desenvolvimento da modernidade da velocidade da convergência tem que ter regras *ex ante* para garantir a preservação da competição e da igualdade competitiva nesse novo mercado que começa. E aí a gente vê que esses três integrantes da sociedade brasileira: consumidor, ele quer, nesse novo mercado convergente, na convergência mídia e Telecom, ele quer preços acessíveis, serviço de qualidade, conveniência na escolha, e novos serviços. O Governo: promover a cultura nacional dos meios de comunicação de massa garantindo a pluralidade e o acesso gratuito e irrestrito com qualidade, e os atores de telecomunicações e mídia, participar da convergência, evoluindo na atuação para garantir modelo de negócio sustentável. Tem que ser sustentável o negócio. E a conclusão tem que ter flexibilidade de atuação nas empresas de mercado convergente, incentivo à produção e distribuição do conteúdo nacional e regional, vigilância regulatória contra possíveis práticas anticompetitivas. E aí algumas formas que a gente vê de parcerias e de empresas convergentes. Grifield é o que a gente chama de construir uma operadora, construir uma operadora de Internet, mas são elevados investimentos, o prazo longo, e riscos de perda de foco do seu *core business* de atuação. O outro processo é a verticalização. São fusões e aquisições de empresas como AOL e Time Warner e já não está dando certo pois dizem que vão vender e separar, mas também com investimentos significativos um processo que leva médio prazo para se realizar. E a dificuldade de integração, de teste, de perfil e de pessoas de cultura das empresas e também de medidas antitruste. E o que nós entendemos, o que a TIM pretende fazer nesse mercado convergente é acordos comerciais para a distribuição do conteúdo, como a própria França Telecom fez com a Warner, Vodafone e UEFA. Mas entendemos que com isso tem uma flexibilidade na montagem do modelo de negócio e o compartilhamento de competências dos setores. Então determinações rígidas sobre modelos de negócios papel das empresas pode prejudicar também o papel da convergência. Como exemplo um pouco de regulamentação no exterior, no mercado europeu, eles são bastante flexíveis, a transmissão linear que é a aberta que chama, elas limitam por grade de cultura, grades nacionalização, onde aplicam-se todas as regras de proteção de audiência e incentivo à produção europeia e independente. A transmissão não-linear que eles chamam, que nós chamamos de *on demand*, somente são aplicadas as regras de proteção de audiência, exemplo: controle de conteúdo obsceno, indecente naqueles horários que são os outros, o resto não tem controle. Na Inglaterra, é praticamente a mesma coisa, ela tem cotas de conteúdo, aplica-se apenas para radiodifusores da TV aberta para preservação da cultura e do País, operadores da TV paga, a cabo, também tem a obrigação de transportar os canais de TV aberta, como o Brasil, enquanto as operadoras de IPTV não tem essa obrigação de carregar TV aberta. E nos Estados Unidos esta novamente um debate com relação às regras, tem tendência de maior abertura para a TV aberta ou para assinatura, criam-se regras de proteção à audiência, controle de conteúdo obsceno, indecente. Então a tendência nacional é não aplicar normas restritivas aos meios convergentes e origem dos capitais, foco sobre a proteção da audiência e cotas de conteúdo. E como conclusão basicamente são três aspectos, que nós entendemos que os serviços de voz fixa e móvel caracterizam mercados relevantes e distintos, requerendo a manutenção de tratamento regulatório diferenciado. As redes das operadoras fixas e *incumbents*, são uma essencial *facility*, monopólio natural regional para oferta da banda larga, tornando necessário garantir a competitividade desse mercado através de atuação *ex ante* dos órgãos reguladores, exemplo *unbundling*. Acesso imediato às frequências de

banda larga sem fio 3G e WiMax, que favoreça a competição no mercado convergente, e a regulamentação da convergência Telecom mídia deve garantir a satisfação dos vários segmentos da sociedade brasileira através da flexibilidade de atuação da empresa e incentivo à distribuição e produção de conteúdo nacional e regional e atuação ágil dos órgãos reguladores para prevenir e reprimir possíveis práticas anticompetitivas. Assim eu finalizo minha apresentação e me coloco à disposição dos senhores para as perguntas.

Não identificado – Muito obrigado Sr. Mario César Pereira. Eu vou iniciar fazendo um debate, fazendo uma pergunta para o senhor, depois de ver com atenção a sua exposição. A primeira pergunta que eu vou fazer é o seguinte: concentração no mercado de telefonia móvel, no seu entendimento uma empresa independente, autônoma na área de telefonia móvel, dado esse cenário convergente apresentado, ela pode sobreviver sem aliança estratégica ou sem entrar no processo de fusão de e incorporação? Qual é o cenário de sobrevivência de empresas independentes nessa conjuntura.

Mario César Pereira de Araújo – Evidentemente que você tendo uma gama de operadoras que somam várias dessas ofertas para chegar à casa do cliente facilita bastante o processo, mas nós podemos falar um pouco de lá fora. A Vodafone é uma das maiores operadoras mundiais que operam no segmento móvel, e agora está fazendo parcerias com algumas fixas, com algumas TVs. A TIM no Brasil, ela como operadora móvel operando no Brasil todo, ela começou o primeiro plano, como eu mostrei rapidamente para os senhores, é o que nós chamamos de TIM Casa, é que você a partir de determinada área você poderia considerar, eu digo a minha ERB, ela chega na minha casa. Eu digo assim, você nessa ERB vai pagar um valor menor porque você não tem a mobilidade, não tem toda aquela parte e quando você sair você paga um pouco mais. É uma solução também que na Europa se usa muito que se chama *home zone*. Nós que conseguimos agora a licença de telefonia fixa também da Anatel, evidentemente que não vamos ter a capilaridade e o volume, mas podemos pegar nichos de mercado e fazer também uma competição, não como essas três que têm, já por competência que elas têm estar atuando no setor e ter a, um número de clientes. Mas nós estamos vendo soluções e acordos operacionais com empresas de Internet, com empresas de TV, como foi feita. A Skipe fez com duas operadoras e depois não fez com exclusividade, ela pode fazer com a terceira ou quarta operadora. Então eu vejo que as empresas têm que ser ágeis, tem que fazer parcerias, então eu vejo que tem sucesso sim, se for ágil, quem souber aproveitar o mercado, quem oferecer bons serviços com qualidade ao cliente ele tem o mercado para conseguir. Mas esse mercado tem que ser regulado, ele não pode atrasar todas as necessidades tecnológicas que eu tenho para poder chegar no mercado, porque senão eu vou chegar tarde e já perdi o bonde.

Não identificado – Bom, mais três perguntas ao nosso palestrante. Talvez aparentemente não tenha relação direta com o tema da palestra, mas com certeza interessa a todos, é qual seria na sua visão, quais seriam os cenários decorrentes da entrada da Telefônica na Telecom Itália, para a telefonia brasileira de modo geral e em particular para a TIM. A segunda: qual seria, na ausência temporária, não se sabe por quanto tempo, da tecnologia WiMax decorrência dessas ações judiciais. Qual que é o papel que pode ser desempenhado pela tecnologia MMDS na democratização por assim na banda larga ou no aumento da competitividade da banda larga? E a terceira: como é que o senhor vê as parcerias comerciais que têm sido feitas já, por exemplo, entre Telefônica, TVA, já que o senhor disse que parcerias comerciais seriam o caminho natural para a implantação da convergência?

Mario César Pereira de Araújo – Bom. A primeira pergunta, com relação à aquisição da Telefônica, os dados que eu tenho dos meus acionistas é que a Telefônica não adquiriu a Telecom Itália, ela é um investidor com a parcela no total de 6,1 %, e que nos contratos diz que, nos países onde tivesse operações da Telecom Itália, esse acordo respeitaria os reguladores do País, que seriam a Anatel e o CADE. Então ela não participaria em nenhuma ação no assento do Conselho, em nenhuma decisão estratégica, em nenhuma decisão que se tratar dessa operação da TIM Brasil. Então dados que eu tenho do meu acionista, que nós devemos continuar trabalhando independente, que a TIM Brasil não muda nada e que nós temos que continuar conquistando mercado da própria Vivo. Então essa é a orientação que eu tenho e a orientação que nós estamos procurando seguir. O segundo eu digo que não tenho saída, você não tem *unbundling*, você não tem a WiMax, não tem a terceira geração, nós estamos sem saída. Nós vamos continuar oferecendo EDGE, que dá aquela velocidade, auto-operadora, e o mercado, eu não digo que, o mercado, ele vai crescer, mas sem a participação que nós poderíamos imprimir no mercado. Então quem perde com esses atrasos, perde com essas causas judiciais é a sociedade brasileira, o objetivo do governo de fazer a inclusão digital, o acesso de banda larga às escolas, e quem perde é o governo, com esses atrasos que estão surgindo. Então não tem saída, e como eu mostrei para o senhor, ninguém vai esperar 60 segundos para baixar uma música, imagina para baixar um download com um programa de escola, então realmente, infelizmente não tem saída com as velocidades que estão disponíveis hoje no Brasil e no exterior, não tem outra solução, então nós precisamos dessa tecnologia. E finalmente, eu não disse que a TIM não é contra o Mario César, que é a aquisição de empresas, eu disse que o modo de ver da TIM, de trabalhar, a empresa sendo adquirida, não quer dizer que está errada, eu disse que para mim, ao meu modo de ver pode levar mais tempo, tirar o foco da empresa e pode também fazer com que você, a cultura das empresas que façam o merge das empresas possam criar mais problemas. Então há exemplos de empresas que deram certo de aquisição de empresas com sucesso, e que criaram, 2+2 viraram 5, 6, então não tô dizendo que eu seja contra isso. Eu acho que a TIM, a postura que a TIM acredita que seja melhor para ela, que ela chegue com mais rapidez é a de parceria. Nada impede que apareça uma oportunidade de uma empresa de televisão a cabo que queira fazer uma oferta extremamente interessante a gente não analisar. Nossa linha mestra foi a que coloquei. É através de parcerias. Então em momento nenhum eu disse que tá errado aceitar as compras, não, compra faz parte do negócio, pode levar mais tempo mais tem casos de sucesso e grandes sucessos em caso de absorção de empresas.

Não identificado – Eu na verdade, em relação a segunda pergunta, eu não sei se eu me fiz entender, eu entendo a sua exposição e sua preocupação com a importância de que essas novas tecnologias rapidamente se tornarem disponíveis para que haja um aumento de concorrência no segmento de banda larga. A minha pergunta em relação a MMDS, era uma tecnologia que era considerada já ultrapassada e um pouco desprezada em vista dos novos, das novas tecnologias, melhores e mais eficientes que estão aí disponíveis. Mas na ausência, no cenário atual é possível dar um uso mais adequado à tecnologia MMDS do que hoje efetivamente se dá, considerando quanto de atraso na implementação dessas novas tecnologias superiores ao MMDS?

Mario César Pereira de Araújo – É qualquer coisa que você faça em cima dele, você vai ter que fazer um desenvolvimento, fazer uma compressão, porque a faixa que você tem que é quando a gente fala tecnologia de segunda geração, é a banda que eu tenho de 850, 1800 que são as disponíveis no mercado, todas as operadoras operam. Eu tenho uma banda, então a MMDS se eu tiver que colocar o que eu vou colocar é o conteúdo que eu vou botar lá dentro. Eu vou ter que fazer o desenvolvimento para comprimir. E aí é o desenvolvimento, mas quando eu tenho uma tecnologia disponível, que já tem escala no mundo que pode ser mais barata. Quando a gente fala aqui no Brasil, é interessante qual foi o sucesso do GSM no Brasil? As empresas operadoras, a TIM e a Claro, a Oi, a Brasil Telecom, todas elas foram extremamente

competentes para conquistar o mercado, mas nós ajudamos a ter uma economia de escala, a venda de aparelhos celulares, porque era um padrão que a Europa já usava e foi onde o mercado mais se desenvolveu. Então nós conseguimos uma economia de escala, houve uma produção brasileira e houve exportação, e se nós olharmos uma das maiores quedas da exportação a que caiu agora foi por causa do celular, que ele que exportava. Então muitas vezes a gente diz assim: eu tenho que colocar um padrão que possa ser usado no Brasil, que já tenha redução. Há 2 anos atrás eu estive no Futurecom e disse: é muito cedo para a terceira geração no Brasil, porque a terceira geração o telefone custa 2 mil dólares. Quem é no Brasil que vai comprar 2 mil dólares? Ninguém. Então eu vou, ao invés de nós estarmos subsidiando telefone para a classe que precisava, para fazer a democratização, a universalização das telecomunicações, nós estamos subsidiando o rico. Agora dois anos depois eu estive agora em Barcelona, aquele telefone custava 60 dólares, igual ao da segunda geração, evidentemente que tem melhores e mais caros, hoje a gente encontra um telefone que tem mais megapixel que uma máquina fotográfica, tem um que eu ganhei tem 5 megapixel. Então eu acho que os padrões internacionais ajudam a economia de escala, ajuda a balança comercial de exportação brasileira, mas nós temos que trabalhar em padrões e modelos em que possam ser replicáveis, possam ser interoperáveis, que possa fazer *home* daqui do Brasil para qualquer País do mundo e não modelos diferentes. Se lembra que nós, na tecnologia de TV a cores, que tinha que comprar os DVDs, tivemos que trocar os padrões aqui, aquilo tudo? E quanto custava aquela época a televisão? Eu não tenho vergonha, eu já era nascido naquela época, mas eu acho que a gente tem que olhar o mundo da globalização, tem que ajudar a fazer com que seja feito, produzido no Brasil e que possa ser exportado, que há uma parcela importante da exportação brasileira foi no mercado da telefonia celular, e nós podemos fazer a mesma coisa com os telefones da terceira geração. Agora se nós demormos, a China vai fazer, a Índia vai fazer primeiro que nós, a Coréia vai fazer primeiro que nós, não tenhamos nenhuma dúvida.

Não identificado – Boa tarde. Eu tenho duas perguntas, são mais estritas de, e mais objetivas de telefonia propriamente dita, até porque eu tenho passado recentemente como conselheiro relator por essas discussões. A minha primeira questão é com o mercado de telefonia de longa distância, de STFC, de longa distância. Qual é a participação da TIM, já que hoje acho que a TIM é a única operadora que mantém um código de seleção de prestadora, operadora de telefonia celular que mantém um código de seleção de prestadora? Qual a participação da TIM no mercado de longa distância nacional e internacional? Pode ser uma resposta no plano nacional, em números mais gerais? Nesse mesmo diapasão, tendo em vista que parece que o número de celulares aumentou, supera hoje o número de linhas fixas, ou seja, a chance de você finalizar uma ligação num aparelho celular é bastante grande, seja de ligação local, seja ela de longa distância. Qual o tamanho do bolo hoje, por exemplo, da VUM, visa *vis* bolo de terminação nas redes fixas de telefonia TURL? E por fim, eu gostaria de entender, essa é uma outra ordem de questões, quer dizer, qual é o interesse de uma operadora de telefonia celular em ter uma licença de STFC local, em operar STFC? Qual a tecnologia que vai ser usada, mesmo que na margem em relação das redes das incumbentes, seja só para mercados corporativos. Mas que tecnologia que vai ser usada e qual o principal interesse de uma operadora de telefonia celular em ter STFC local posto que não existe *unbundling* ele é pouco difundido e as tecnologias de terceira geração não estão operantes no Brasil?

Mario César Pereira de Araújo – A primeira, a tal de VUM, inclusive acho interessante chegar com os conselheiros no detalhe da VUM, que é uma briga que nós estamos perdendo desde que começamos. Quando houve a privatização, foi feito um contrato, contratos que as empresas fixas eram concessionárias e contrato que as empresas móveis eram autorizadas, e naquele contrato tinham cestas básicas de tarifas que não era só a VUM, taxa de habilitação, que nós também tínhamos taxa de assinatura, de habilitação, tínhamos várias tarifas de longa distância, e VC2, VC3, VC1 local, e tinham as tarifas de VUM. A tarifa de VUM é na verdade quanto paga, por exemplo, o cliente fixo. Ele ao chegar, ao ligar para o cliente móvel, quanto é remunerada a operadora fixa, se o cliente fixo fez a ligação, é a operadora fixa que recebe, desculpe se eu tiver que me estender porque eu acho que é um negócio complicado até para mim entender, às vezes até eu erro. O cliente quando usa fixa, ele recebe, aquela tarifa é a empresa fixa, então ela tem como remunerar a operadora móvel, e aí que se chama VUM. No caso inverso, também a Anatel, antes de privatizar, ela criou, o usuário móvel, ele liga para a telefonia fixa, ele paga uma taxa, uma tarifa de TURL, e a Anatel criou uma fórmula de, evidentemente que, na época, quando houve a privatização, ela queria incentivar o tráfego das celulares, eram 7 milhões na época da privatização, na época acho que tinha 22 milhões de telefone fixo e celulares não chegavam a sete, ela quis também aumentar o uso, então naquela época que ela definiu uma regra que era uma inequação, que era VC1, tem que ser menor ou igual a VUM, mais TURL. E essa regra, ao longo do tempo, e tinha prazo para você fazer as correções e os prazos das correções eram anuais, era uma regra brasileira, e você quando a privatização das fixas, foram assinados contratos, em fevereiro e agosto, hoje os contratos foram postergados, já é quase agosto do outro ano. E foi criado um processo da Anatel, tem que entender, não tem que criticar, uma taxa delta para poder reduzir bastante a VUM e aumentar a VC1, taxa VC1, que todos sabem, é a tarifa que o cliente paga pelo minuto da ligação quando ele faz do fixo para o móvel, para operadora fixa, então tinha tudo acertado dessa forma. Evidentemente que ao longo do tempo houve uma redução enorme da VUM e a VUM era importante porque quando a gente falava de 40 e tantos milhões e sete milhões que falava, era a forma das empresas receberem a receita, da mesma forma que ela fez também o famoso *Bill and Keep* para poder incentivar as operadoras, agora, hoje esse tráfego é extremamente importante para as operadoras móveis, porque é a receita que elas têm que representava já 40% e não porque tinha diminuído o volume de ligação. É porque diminuiu o valor da VUM, que representa em torno de 20,30%. E nossos contratos que vigoravam que tem valor que era para ser assinado na época em outubro e setembro, passaram para agosto do outro ano, e cada vez mais tem a percentual, que se nós formos analisar as VUM e as VC1s e até padrões internacionais, os nossos são os mais baixos e os das fitas são os mais altos, e nós competimos no mercado. Então e representa então, para a TIM representa em torno da receita, da pergunta, em torno de 25%, e é bastante importante essa receita para a saúde financeira da empresa, o equilíbrio econômico da empresa, que foi esse o contrato que ela fez com o governo. A segunda pergunta foi sobre...

Não identificado – Esse 25% é a participação da VUM na receita...

Mario César Pereira de Araújo – Global da empresa.

Não identificado – Certo, eu tinha... Participação no mercado de longa distância.

Mario César Pereira de Araújo – Ah! Participação no mercado de longa distância. Aí é outra coisa, aí não tem VUM. A longa distância é a tarifa que paga, não é só a TIM que tem lá a longa distância, todas as operadoras têm o direito de pedir, quando têm, por exemplo, a Vivo não poderia apanhar porque a Telefônica só tem a 15, mas poderia usar o dela, 14, desculpe, no Brasil todo PORQUE SOCIETÁRIO. A GSM tem também, a Brasil Telecom usa o 14, ela pode usar para as operações dela, como só móveis, pode usar também como fixa, então todas elas têm também código de longa distância. A Tim tem também o código de longa distância que não compartilha com a fixa porque ela não tem uma operadora fixa. Isso aí, na verdade a intenção da Anatel quando criou esse código de longa distância ela criou com a intenção de criar mais uma competição no mercado, e o cliente ou usuário pudesse escolher entre uma chamada móvel ou fixa para uma chamada para

um outro local de longa distância. É por isso que ela criou isso. É uma coisa inédita no mundo, que a gente tem dificuldade quando vai para o exterior. O turista não entende quando chega no Brasil, não houve ganho nenhum para os usuários, essa solução, e ela não tem uma representatividade alta, até porque uma ligação internacional, quando um de nós vamos no exterior, e a operadora ela diz assim: bem-vindo a Orange, bem-vindo a Itália Telecom e você está falando, usando aquilo ali, você está pagando a tarifa dela e depois ela vai cobrar da operadora que o seu trabalha, e na hora que eu for levar o dinheiro para aquela operadora além de pagar a tarifa que ela me cobrou, eu pago imposto de renda, é a maior briga. Então o lucro da TIM com o *roaming* internacional, os de clientes TIM que vão para fora e falam é zero, porque são clientes de valor, mas se eu cobrar alguma taxa além dos impostos e do imposto de renda que tem pra enviar, eu perco esse cliente, porque se paga imposto de renda para enviar o uso dele, então a tarifa é uma das mais caras do mundo quando fala lá fora e aí vem as reclamações. Pô, mas eu falei pouco, minuto tanto, operadora tá exagerando, tá cobrando alto. Não. A TIM, o lucro dela no cliente internacional quando viaja, ela ganha o dinheiro quando fala no Brasil, mas quando viaja é zero.

Mudança de lado da fita

Não identificado – A terceira era porque uma licença de STFC local.

Mario César Pereira de Araújo – Olha, eu tenho, na verdade eu vou usar em cima da minha rede, da minha plataforma, eu não vou construir uma nova rede. Agora eu entendo que se eu tiver um número fixo posso fazer alguns planos interessantes para alguns clientes, seja corporativo, seja em determinada região, posso fazer e aí poder oferecer aquilo que eu mostrei para os senhores, uma banda fixa, uma banda móvel, uma banda que vai estar também competindo no mercado vindo do lado móvel para o fixo e usando a plataforma nossa.

Não identificado – Eu tenho uma dúvida aqui, só do tocante: acesso à banda larga sem fio. O senhor colocou aqui que, nas conclusões que é a necessidade de maior competitividade no mercado através de acesso imediato às frequências de banda larga sem fio, e a minha dúvida, na verdade é, eu gostaria de um esclarecimento do senhor sobre como é que funciona essa banda larga sem fio, se é semelhante à banda larga fornecida pelas operadoras de telefonia fixa.

Mario César Pereira de Araújo – Deixa eu tentar. Primeiro eu queria corrigir, o colega falou que eu cometi um erro na explicação, eu entendi MMS e não MMDS. MMDS é a frequência 2,5MHz e quem tem são aquelas empresas de TV a cabo como a TVA, e ela não é disponível nem no nosso serviço e nem no serviço da licença SCM nem no SMP, então deveria, para nós podermos usar essa frequência nós teríamos que usar o, alterar o regulamento, então ela não é disponível para nós. O que eu entendi, desculpa, é aquele MM que manda a imagem, que faz. Bom, com relação à frequência, é, dentro do padrão mundial tem várias para você poder ter interoperabilidade, interconexão, produções mundiais de sistemas de transmissão, de comutação, de terminais de aparelhos telefônicos, você define alguns padrões que são protocolos e interconexões que se chama também frequências porque as transmissões de rádio, as transmissões têm que operar num padrão de frequências. Então, no Brasil foi definida para a telefonia móvel, a primeira frequência foi a 850 MHz, na época era uma frequência utilizada pelo serviço analógico, ANPS, e quando veio a digitalização ele pode também ser utilizado pelo que nós chamamos de digitais da tecnologia universal que seria a GSM ou CDMA. Então praticamente todas as operadoras oriundas do sistema Telebrás que foram privatizadas, elas estão operando hoje com a frequência de 850 megahertz. Também as empresas quando elas, antes de privatizar, a Telebrás, para criar a competição, ela criou o que ela chamou de banda B, então ela dividiu o Brasil em nove estados, nove segmentos, nove áreas, e aí também a banda B dando uma outra faixa nessa camada de 850. Então era banda B. Depois de um tempo que elas já estavam começando a operar, depois de um ano e pouco, ela privatizou a Telebrás, as operadoras móveis, então o que nós chamamos de operadoras banda A e banda B, operam na frequência 850, depois a Anatel fez uma licitação para aumentar a competição, chamou banda C, que era uma licença para o Brasil todo e não houve comprador, e depois fez uma banda D e banda E. A TIM, por exemplo, o exemplo da TIM, ela comprou banda B, Minas Gerais, Bahia e Sergipe que era uma área que a banda B. Quando houve a privatização ela comprou a banda A, Paraná, Santa Catarina que era a famosa porque tinha o Sul e comprou o Nordeste, então ela ficou com a banda de Minas Gerais, Bahia e Sergipe e ficou com outras bandas. Depois, quando veio a banda que ela chamou de banda D, banda E, ela já usou, até porque não tinha capacidade mais naquela faixa, ela usou também um padrão internacional 1800, e nessa frequência de 1800 é onde a TIM tem praticamente as outras áreas de operação da, no Brasil, a exceção da onde difundiu banda A, trabalha 1800. Então já primeiro nós temos que chegar à seguinte conclusão: eu tenho que ter um aparelho *dual band* de 1800, tenho que ter um aparelho de 850 e um de 1800 para poder operar de um estado para o outro, e eles tem também que operar nas frequências do exterior para poder o seu aparelho chegar lá e ligar, e não estar com frequências diferentes. Bom, agora pelo UIT que agora define padrões, ela definiu padrões de terceira geração a frequência de 850, a frequência de 1900, que é mais usada, predominantemente nos Estados Unidos, e na Europa, 2100. Então você pode hoje no Brasil colocar, e aí você tem uma banda maior, com isso, você tendo a banda maior, você consegue oferecer serviços com maior velocidade, com maior capacidade, fazer *download* mais rápido. O exemplo que eu dei para vocês do... O WiMax trabalha na frequência 3,5, não é na frequência que a Anatel está licitando. Então esses padrões são importantes, que tem economia de escala, que tem operabilidade a nível mundial, que você consegue sair daqui com seu telefone e não ter que trocar o aparelho quando for para o exterior, apesar de ter que pagar imposto de renda, mas com isso você consegue. Aqui nós estamos dizendo o seguinte: precisa agora, porque como eu tenho 26 milhões, o concorrente tem 25, o outro tem 27, 28, já tem, o espectro já está ocupado. Então nós precisamos de uma outra frequência, uma outra frequência para você poder colocar seus clientes lá. Então é necessário, eu posso oferecer a terceira geração? Posso, onde eu tenho a frequência de 850, mas eu preciso de outras áreas, que são áreas de clientes que tem mais poder econômico. Rio, São Paulo eu não tenho essa frequência e tô precisando dessa frequência, de ofertar serviços. Como nós vimos, ainda numa velocidade abaixo do que pode oferecer quando você chega com fibra óptica na casa do cliente, mas tem o diferencial de mobilidade

Não identificado – banda larga sem fio

Mario César Pereira de Araújo – Exatamente, mais pelo sem fio. Vai pela frequência, vai pelo ar, a Internet naquelas ERBs que ali você tem...

Não identificado – Quer dizer, acesso à Internet via telefone sem fio, via celular. Na mesma velocidade da Internet fornecida pela telefonia...

Mario César Pereira de Araújo – Isso. Se for a cabo de cobre, se for depende do modelo que se colocam e depende da fibra óptica. A fibra óptica pode se colocar uma velocidade bem maior.

Não identificado – Sim, mas numa linguagem de leigo, eu tenho uma assinatura de Internet via uma empresa telefônica, telefonia fixa, quer dizer que, se com a abertura, o acesso da telefonia móvel à banda larga, a empresa de telefonia móvel

poderia fornecer o mesmo serviço de acesso à Internet hoje fornecido pelas empresas de telefonia fixa. É isso?

Mario César Pereira de Araújo – É onde nós estamos querendo entrar.

Não identificado – O senhor disse que isso proporcionaria maior concorrência no mercado. Aí eu pergunto: Vamos no preço né: a empresa de telefonia móvel teria condições de fornecer acesso à Internet via telefonia móvel a preços semelhantes ao praticado hoje pelas empresas de telefonia no fornecimento de serviço de acesso à Internet. É isso?

Mario César Pereira de Araújo – É, deixa eu tentar desmistificar um pouco o caro e o barato. Hoje se o senhor usar uma ligação celular-celular da TIM, acredito que da Claro e das outras, mais de 300km, você vai pagar mais barato do que telefone fixo-fixo. Esse conceito de caro é uma coisa. Nós não temos assinatura básica, então, evidentemente em função do volume, em função da quantidade, nós podemos oferecer esse serviço competitivo. O exemplo que eu dei rapidamente, desculpa ter passado bastante rápido foi aquele TIM Casa, normal telefone linha fixa. Por exemplo, eu tô no seu escritório ou na sua casa, ainda na Anatel nós temos que fazer mais abrangente até pelo momento, mas no próprio exterior. Na hora que o senhor está na sua casa tem uma antena ou duas que fazem a cobertura, que mandam o sinal para sua casa. Eu tenho condições de dizer o seguinte: esse telefone tá nessa antena ou nessa. E eu tenho condições de dizer que nesse momento em que esse telefone tiver, que o senhor escolheu nessa antena ou nessas duas, cobre aquela área que o senhor determinou, eu cobrar um preço como se fosse fixo, parado, porque ali eu não tenho o conceito da mobilidade. É uma coisa que eu acho que a gente tem que olhar, eu não tenho conceito da mobilidade. O que me sai caro é que eu tenho que ter capacidade de todas as minhas ERBs porque o senhor vai estar andando e vão para outros, aquela ERB vai ter que atender, porque se eu não tiver capacidade, o senhor sente, quando tiver andando começa a metalizar e a ligação cai. É que ele não fez o *handhoff* e aquela ERB tava lotada, e a disponibilidade quando é na sua casa, a gente sabe qual é, é aquele aparelho, ele não tá em movimento, então eu posso, para quando ele estar em sua casa, eu posso ter alguma economia, e posso levar para o senhor essa economia. Continuando sendo em cima, como ele disse, em cima da minha rede, eu não tô usando outra rede, eu tô usando a minha rede, mas usando algumas vantagens de redução de custo, e competitivamente, porque eu faço isso porque eu tenho também que competir, eu vou oferecer o serviço adequado.

Não identificado – Vou explorar um pouquinho isso porque é, eu me coloco na posição mais de usuário de serviço, então. Com o acesso a essa banda larga sem fio, por exemplo, eu sou hoje assinante, eu tenho acesso à Internet, pago determinado valor por mês e posso ficar o mês inteiro ligado à Internet, quer dizer, uso a Internet quanto tempo eu quiser, o valor é o mesmo. Eu pergunto, esses serviços, as empresas de telefonia celular poderão oferecer para os usuários também?

Mario César Pereira de Araújo – É, isso aí, no início da minha apresentação eu, no final, ali eu mostrei que havia uma comoditização. A tendência é eu chegar um dia para o senhor e dizer, sem falar nem de Internet, o senhor tem direito vamos supor, 50 reais, o senhor pode falar dentro de qualquer rede de clientes da TIM quanto o senhor quiser, que a gente muitas vezes fala, como propaganda, tarifa zero, grátis, como estão nas propagandas. Evidentemente é que no futuro é que vai acontecer, a receita de voz vai cair muito, até com a vinda do VoIP, ela vai cair muito, e as operadoras, elas têm o custo dela fixo, só para o senhor entender uma coisa, na hora que aquele cliente, ARPU, é o nome técnico que nós usamos, significa receita média por assinante mensal. Então um bom assinante ele gasta, quanto o senhor paga na sua fatura? É o nome que a gente usa. O senhor paga na sua fatura 200 reais. Agora a medida que, agora o senhor paga, eu para ter o senhor eu pago o fistel, eu pago ICMS, eu pago isso, pago uma série de impostos, e pago internamente também, a licença que eu uso do computador, eu pago para ter aquela capacidade na minha rede, para estar disponibilizada quando o senhor quiser, então eu pago... o senhor para mim é uma unidade. Na hora em que eu ponho um cliente pré-pago que ele só carrega 5 reais por mês, o fistel é o mesmo, a taxa é a mesma, a disponibilização, porque se um dia ele quiser falar mais eu tenho que deixar, faça alguma compressão de estatística, mas muito pequena, porque se não tiver qualidade eu sou multado. Então à medida que a gente aumenta a penetração do serviço, como eu mostrei, diminui o nosso ARPU, porque vêm para a nossa base clientes com menos capacidade competitiva. Então, mas os custos que eu pago são iguais, então há um limite que a empresa tem que ter com o retorno capital. Então eu mostrei, nosso EBTIDA tá em torno de 19, a média das empresas que eu coloquei, não é da TIM, a média das empresas. Então a gente vê que tá caindo por causa dessa universalização e aonde que a gente tem que aumentar o preço da tirar os clientes que não pagam, pagam atrasado, não. É procurar um outro mercado. É a convergência, é o mercado de voz, de dados, de *download*, de Internet. É esse que vai trazer para nós o retorno nosso da rentabilidade, porque a tendência de voz é no mundo inteiro. Hoje VoIP é muito pouco no Brasil, mas se for lá fora é impressionante. Então esse quando coloquei é um problema não só para o mercado fixo, mas o móvel também. Móvel e fixa estão perdendo. Nós temos que mudar a interativa para todos os atores do mercado e aí precisamos fazer essa convergência, precisamos fazer para que ela possa existir e possa existir a competição, para a sobrevivência delas.

Não identificado – Ainda, me preocupa realmente o que o senhor falou na telefonia fixa e na banda larga praticamente não há concorrência. Especialmente na telefonia fixa a gente sabe que Brasília ainda tem uma ou duas empresas de telefonia fixa, e o senhor falou também que aqui né, as redes de operadoras são uma essencial *facility* para oferta de banda larga. Então daí a razão pela qual, também na banda larga, não há muita concorrência. Bom, o senhor de certa forma já tenha oferecido um caminho para que haja mais concorrência, que seria proporcionar o acesso das empresas de telefonia móvel ao mercado de telefonia fixa. Como é que isso poderia acontecer?

Mario César Pereira de Araújo – Vamos devagar. Eu falei que primeira coisa era me dar a licença de terceira geração que eu poderia ter com isso uma banda larga maior, então esse foi o primeiro passo. Mostrei também que a licença da WiMax que eu poderia ser utilizada também por mim, pelas empresas operadoras móveis, ela tá parada por problemas judiciais, porque a Anatel disse que aquelas operadoras que trabalhavam, que tinham operações naquela região poderiam não poderiam comprar a frequência da WiMax até pra aumentar a concorrência, que o valor para ela no mercado é o que ela vai perder e não só o que ia ganhar, então falei esses dois turnos. O outro lado é o próprio *unbundling*. Eu posso oferecer o serviço da minha rede e posso utilizar também a estrutura para chegar, o que eu brinquei que é lastimável, usar também a rede que chega lá. O senhor olhou quando eu mostrei da Inglaterra, fez uma ruptura da British Telecom e tirou dela a rede e permitiu que aquela rede permitisse que todas as operadoras utilizassem ela, viu como aumentou a capacidade de crescimento, da penetração e o uso das outras.

Não identificado – É, a rede é a *last mile*, a banda que a gente fala é aquela que chega na sua casa, que entra no seu edifício, que aquilo que é difícil de fazer, então para isso teria que todas as empresas de telefonia poder usar a rede que hoje só uma empresa usa.

Mario César Pereira de Araújo – Exatamente, um acordo para pagar um preço justo e poder utilizar. Como é feito nos outros países. Agora, como o senhor está vendo, em Brasília tem duas. A GVT ela realmente teve algum sucesso em

algumas áreas, mas ela tem dificuldade de *market share*. Aqui em Brasília eu acredito que não passe de 10% dessa segunda que tem. A competidora que seria da Oi, é a Vésper, que eu acho que o *market share* é muito pouco, pouquíssimo, 2%. Da telefônica em São Paulo deve tá mais ou menos nesse patamar e na Telefônica seria a própria Vésper também.

Não identificado – Mas aí teria que haver alguma alteração na legislação, penso eu né?

Mario César Pereira de Araújo – Não, não. Eu coloquei, quando a Anatel definiu as regras de *unbundling*, mas elas não são olhadas e não são exercidas. Tem que ter prazos e são regras, e por isso que eu falei que são uma legislação *ex ante*.

Não identificado – Tá, obrigado pelos esclarecimentos. Eu vou querer 30 segundos antes de passar para a SIAI. No entendimento dos senhores do WiMax, deve haver essa defasagem que a Anatel propõe com referência a então telefonia fixa e os detentores de concessão, se a visão dos senhores é que essas empresas também tenham um período de tempo ou antes que elas possam efetivamente ter acesso às tecnologias.

Mario César Pereira de Araújo – Como é que deu certo a competição da móvel? Tinha uma empresa que era única, que era monopólio estatal, que era a banda A, Anatel antes de privatizar ela criou a banda B e depois que ela já estava conhecendo um pouco o mercado ela permitiu a privatização da banda A, porque se ela fizesse o contrário provavelmente não teríamos competição no mercado de celular também. O que a Anatel coloca é que essa frequência ela pode ser utilizada até por mim também, uma das perguntas, como é que eu posso usar hoje a Cingular nos Estados Unidos, ela usa como terceira geração WiMax, e eu não falei terceira geração ponto um, mas os telefones são muito caros ainda, porque não tem escala lá. Agora nos Estados Unidos, ela usa como terceira geração WiMax, e eu não falei a terceira geração 2.1, mas não tem escala lá, e ela usa como uma cobertura espalhada lá nos Estados Unidos. WiMax com cobertura móvel de terceira geração só que os preços são exorbitantes, não é para o poder econômico do brasileiro, então no Brasil onde usaria o WiMax, alguns focos para mercados específicos, corporativos, algumas coisas, também poderiam usar o mercado. Mas só que era uma forma de usar e competir e para mim significa que vou ganhar mercado e o outro é eu não perder mercado. Essa é a diferença.

Não identificado – Boa tarde. É, vamos virar um pouco a discussão pra questão do, da convergência, pra questão do audiovisual. É, tenho duas perguntas estreitamente relacionadas. A primeira seria o seguinte. Como o senhor mesmo observou. É, tem sido veiculado que existem várias restrições no, quanto à fusão, a entrada da Telefônica na TIM né, tem várias restrições nos mercados onde, onde as duas estão presentes e também há uma afirmação de que no fundo o negócio, ele, o interesse principal desse negócio tá restrito à Europa e não à situação na América Latina. Pra que as autoridades das concorrentes possam atender melhor, seria interessante entender qual é a racionalidade econômica por trás do negócio mesmo na, na Europa. E aí eu estenderia mais a pergunta, eu gostaria de entender melhor. Quais são os negócios, os produtos, as ofertas da TIM hoje na questão de imagem, de audiovisual ao redor do mundo né? E se essa entrada da Telefônica tem alguma possibilidade de significar uma associação entre o negócio que a, que a própria Telefônica tem que é a Imagenio com os negócios da TIM?

Mario César Pereira de Araújo – Tá. Eu, eu não me permitiria aqui falar alguma coisa sobre o que eu acho e o que eu penso. Seria uma leviandade no momento no que tá acontecendo. O que eu posso garantir a você que até ontem o órgão regulatório europeu deu pra esse acordo, dizendo que não havia concentração e não caberia portanto ele fazer qualquer tipo de alarde. Esse é o meu documento, esse chegou até ontem. Nós e os nossos advogados que estão com mais detalhes sobre essa, essa, essa, essa ação é, entraram com um documento, tem três dias, na Anatel mostrando todos os, os passos. O que eu vi no documento e que, o que eles me disseram, que eu posso afirmar pros senhores sem nenhuma leviandade, é que a, eles vão respeitar todos os órgãos regulatórios dos países e praticamente são dois países que operam hoje. É a Argentina e o Brasil, porque as outras praticamente tá, o grupo vendeu. Então tem a Turquia também. Mas em termos de Brasil o que ele coloca é o seguinte: Nós não vamos participar de nenhuma ação, de nenhuma atitude, de nenhuma participação com, seja com um conselheiro como for, na, é, na estrutura da TIM Brasil. A TIM Brasil continua trabalhando independente sobre comando da Itália Telecom e de forma totalmente sem nenhuma modificação. Isso eu posso afirmar que, que, que é o que nós tamos praticando e foi a orientação que eu recebi. Com relação às avaliações que vai chegar que certamente é o CADE e que, e da Anatel, eu não posso falar porque é uma decisão que caberia aos advogados junto à Anatel e junto ao próprio CADE. Então o que eu posso te afirmar é isso e como executivo da TIM Brasil eu estar trabalhando dessa forma. Até por que se fosse diferente eu não taria falando tanto do *unbundling* agora porque eu taria perdendo meu emprego.

Não identificado – É. O Jeferson do Ministério das Comunicações.

Jeferson – Mairo Cesar, Boa tarde. Minha pergunta é sobre o TIM TV. Pela experiência pioneira que a TIM tem nessa área. E eu queria algumas informações sobre o nível de utilização do serviço do TIM TV. É, porque o apregoado o modelo de parceria Telecom-mídia é, é provavelmente um futuro. Eu queria saber um pouco da experiência da TIM sobre esse modelo de parceria da Telecom-mídia em torno da televisão móvel.

Mario César Pereira de Araújo – A TIM TV foi através do *streaming* com desenvolvimento feito na própria Itália e nós fizemos alguns acordos com algumas empresas inclusive fechadas e cabo e outras abertas. Aberta foi a BAND. E não tinha um padrão, não tinha um padrão de telefone. Então, na verdade, as próprias operadoras, é, a qualidade da imagem não era aceitável pra quem tá acostumado a ver na sua casa com televisão a 30, 40 polegadas. Não tô querendo dizer que o padrão brasileiro não vai ser, o padrão que nós lançamos, que nós colocamos, é, houve muito pouco acesso. Então hoje, esse serviço a gente não tá oferecendo. Nós temos que esperar o padrão brasileiro que foi definido pra ver que *business* que a gente entra nesse negócio, como é que a gente pode entrar dentro do padrão brasileiro. Mas o serviço TIM a gente não usa, mas não tem divulgado nem entregue ao mercado.

Não identificado – Bem Doutor Mário César, muito obrigado pela sua exposição. Vamos encerrar. Agora vamos dar mais 15 minutos de intervalo e vamos retornar com o Doutor João Cox Neto às 16h10.