

AUDIÊNCIA DO DIA 23/08/2007

Luiz Correia de Sá

(Transcrição *Ipsis Verbis*)

Não identificado – Bom, vamos, por favor, iniciar a apresentação, segunda apresentação da Cosat, sobre senhor Luiz Correia de Sá.

Luiz Correia de Sá – Boa tarde. Eu queria agradecer a oportunidade aos conselheiros membros da mesa, as pessoas presentes. É. Como eu tava comentando agora a pouco, claramente, as pessoas que podem e estão dando apresentações por último tem a vantagem de olhar todas as outras apresentações. Então, eu procurei ser bastante conciso e trazer alguns elementos pra consideração que talvez eu não tenha percebido presente nas outras apresentações que já passaram. O primeiro *slide* por favor. A agenda na verdade envolve também a minha agenda falar um pouquinho da Consat que, obviamente, eu não espero que nenhum de vocês tenha algum conhecimento um pouco maior sobre a Consat. As questões que são propostas pra reflexão pelo CADE e algum, alguns capítulos, digamos, assim adicionais onde a gente discorre um pouco sobre esse problema da área de telecomunicações e concorrência onde eu quero ser um pouquinho mais específico sobre isso. Próximo. Bom a Consat foi criada em 1960 por um decreto presidencial do John F. Kennedy pra poder explorar, comercialmente, os satélites que foram enviados ao espaço pelos governos. Por um esforço governamental foi pioneira na implantação do acesso à Internet na Argentina, Peru, Colômbia, alguns pontos da América Latina e veio crescendo no setor, ela está no Brasil desde 1984, ou seja, antes da abertura de mercado através de um pequeno dispositivo, um pequeno, uma pequena brecha que dava a possibilidade de você trabalhar mesmo no regime totalmente estatal como era vigente no Brasil. A gente poderia revender serviços satelitais a partir de satélites brasileiros e outros no mercado brasileiro. E aproveitamos a chance de entramos em 1994 então estamos num país já há doze anos quase e nós nos tornamos o maior, um dos líderes de serviço de satélite na América Latina e já investimos no país mais de 700 milhões de dólares então para aqueles que não tinham idéia do que fosse a Consat eu acho que aí tem alguns dados. Em junho a ABT, que é uma empresa que anteriormente se chamava Aits da *communications* que agora querem ser chamada de BT, porque não quer ser somente britânica adquiriu a Consat e muito recentemente e toda sua operação em 13 países da América Latina, então hoje eu estou aqui na qualidade de membro pertencente da família BT que envolve como vocês podem ver 110 mil funcionários e 180 países com faturamento de 40 bilhões de dólares, ou seja, um grupo de bastante magnitude na área de telecomunicações. O Brasil se torna a matriz da BT para América Latina através desses investimentos todos. Bom, nós temos uma infra-estrutura bastante crescente muito voltada para atendimento dos nossos clientes, serviços em 42 cidades de manutenção entre os clientes eu poderia dizer Caixa Econômica Federal, Ministério das Comunicações há toda uma estrutura de uma país bastante interessante. Hoje só a Consat mais a BT aqui no país nós temos 500 funcionários. Bom, também na América Latina nós não estamos só com um escritório em cada lugar, em cada lugar a gente tem uma rede extensível e vários escritórios em vários países. Outro *slide*. Bom, o que a gente entendeu das questões propostas foi, exatamente, essa discussão da convergência, dos seus riscos benéficos, as medidas que seriam necessárias pra competição compre tudo, obviamente, é uma questão tecnologia *versus* universalização e o que a gente poderia acrescentar e sugerir de mudanças institucionais necessárias? Vamos começar falando, um pouquinho, de convergência, mas antes falando um pouquinho de certos conceitos, que eu acho que muita gente confunde a partir do próprio conceito de convergência confunde alguns elementos necessários ou pertencentes à convergência. E esse elemento são o meio, que é qualquer meio de comunicação, a rede que é a infra-estrutura que utiliza esse meio mais meios o serviço, ou seja, aquilo que é cobrado do cliente a partir desta rede deste meio indisponível a outorga que é a autorização, concessão, permissão que o governo dá pra que esses serviços seja esperado e muito importante um terminal, né? Então quando você fala em convergência você tinha três terminais clássicos, o telefone, a televisão e computador e existiam indústrias completamente separadas e intocadas e intocáveis entre si, quem fazia telefonia, fazia telefonia, quem fazia computação fazia computação, isso com a convergência deixa de ser uma realidade, a conexão e a possibilidade de muitos meios cria um conceito interessante. Então eu peguei uma fotografia do deguário onde vocês podem ver em terminais todos juntos né e a definição muito clara, né, todas as suas necessidades de mídia em um só pacote tecnológico. Essa, é uma, digamos assim, uma definição reducionista mas eu espero que não seja simplista, ela é só simples e que eu acho que é um dos objetivos que a gente tem que percorrer, simplificar mais não tornar simplista, mas existe uma, uma, uma definição mais clássica e mais importante que é a definição de convergência numa num ambiente ou rede multimídia onde os sinais independente do tipo, voz e capaz devem ser transparentemente trocados entre pontos de diferentes terminais convém acrescentar um outro fato que se tornou muito esquecido é que a distribuição de energia computacional entre pontos é um fato negligenciado nas definições de convergência, quando eu falo de convergência o conteúdo vai pra lá e vai pra cá e esquece que existe energia computacional sendo transportada por esses meios, e sendo a e, e, e fazendo funções e performando funções. Eu vou dar um exemplo muito claro: este ano, 400 mil declarações de imposto de renda dos Estados Unidos foram preenchidas na Índia, só pra dar um exemplo. E não podemos confundir com convergência comercial com pacotes de bolo porque a junção dos serviços significaria convergência. A convergência era um pouco mais que isso, aliás, mais do que isso. A convergência possibilita o empacotamento o *bamilin* mais não é de *per se* a convergência. O pacote é uma decorrência da possibilidade de convergência. Então quais são as condições necessárias? Um protocolo de transporte único, que facilita a preferência transparente econômica de *bits* e esse protocolo existe a partir de um certo momento histórico, é o protocolo IP, a inteligência pra rotear esses sinais a múltiplos pontos estabelecendo a conectividade necessária que é a Internet e a habilidade de alocar, dinamicamente, a banda necessária à cessão aquela cessão que foi estabelecida independente dos tipos de sinais que estão sendo transmitidos. Esse dado é muito importante. Por que que ele é muito importante? Porque isto vai influenciar claramente todas as regulações e obrigações de níveis de serviço entre as várias pessoas que vão receber o conteúdo ou serviço e os seus provedores. Esta frasezinha pequena aí pelo seu bojo toda uma demanda tecnológica. Ninguém quer assistir uma novela que em determinado momento em que o mocinho vai beijar a mocinha sai do ar, ele não quer pagar por esse conteúdo então alguém tem que garantir que esse conteúdo chega de forma correta àquele pagante, àquele assinante, àquele pessoa que está recebendo esse conteúdo. Esse é um ponto interessante, os vários meios existentes têm possibilidade e limitações esse é um dos problemas não é nada ilimitado, qualquer meio inexistente, em qualquer rede existente tem limitações ou de cobertura ou de capacidade ou de disponibilidade, são os três vetores que a gente sempre, nos baliza em termos de tecnologia. E acrescenta-se também a

questão da mobilidade que é outro, outro vetor, eu quero tudo mas eu também quero me mover. Eu quero me locomover pelo espaço e quero receber continuar interativamente concedendo os benefícios da convergência. Então a gente pode ser simples sem ser simplista. O tijolo básico para convergência é o acesso banda larga e existe outra possibilidade é, parte deste princípio. Então aí, volta um pouco esse *slide*, vamos andando aí um pouquinho. Dá um setinha pra baixo. É, infelizmente tem algum problema aí, nessa transição. Bom, os senhores vão poder acessar esse *slide* aviadamente diretamente eu não sei o que tá acontecendo mais aí existe uma tabela aonde se mostra os vários tipos de rede e os seus potenciais de convergência. E posso aproveitar o *slide* seguinte e ilustrar um pouco. Então você tem fibra e vocês vêem esses dois cones, um pro alto porque esses cones são os cones de custo por limite e velocidade. E o último vetor que estaria ali seria mobilidade. Que estaria ausente na pira. E assim vai pra vários outros meios, assim como o anexo, o (inaudível), cada um deles tem um potencialidade e na verdade não existe até o presente momento que seja ou no presente ou competente para as necessidades da convergência. Este é, digamos assim, a pedra fundamental do meu discurso todo aqui pra vocês a necessidade de considerar essa questão dos meios né, disponibilidade desses meios pra que a convergência possa acontecer e os serviços sejam prestados dentro daqueles parâmetros iniciais com mobilidade, com custo, com, com, com uma série de requisitos que fazem parte. A rede de fibra é essencial em termos de custo médio e é isso que tem acontecido nos lugares mais desenvolvidos, aos lugares mais desenvolvidos tem empregado claramente a rede de fibra não é tudo porque você precisa de mobilidade, você precisa de outras coisas também. Bom, nos serviços convergentes e você tem TV por assinatura, *voice* que continuam chamando de telefonia, acesso à Internet, todos mais eu deixei voz aí pra ficar como corrente com as outras apresentações todos poderes por um mesmo acesso e o provedor talvez, esse tem algumas coisas que estão acontecendo no momento, num provedor está oferecendo serviços complementares e convergentes e oferece a TV por assinatura e a voz. Há outras convergências, há convergência geográficas, que é o caso que eu te falei agora a Índia está fazendo declaração de renda pra americano, mas há convergências por exemplo do fixo e móvel, então hoje você já tem o telefone o M portátil que te permite entrar em casa e te permite fazer ligações para rede fixa mas que quando você tá na rua ele usa a rede móvel, então há uma convergência de terminal. Outra convergência em terminal se dão o seu portátil poder receber música pela Internet caso ideal fone o seu portátil pode receber *e-mail* e mandar *e-mail* até olhar uma planilha no Excel básica, no caso do *smartphone*, baseado no Windows, por exemplo, então essas convergências elas acontecem em vários níveis, inclusive nos níveis de terminal, que também é um dado muito importante, agora qual que é o ponto bastante estressante aí. O acesso à Internet per si possibilita outros serviços, os mesmos serviços por exemplo de vídeo o mesmo serviço de voz longa distância mesmo serviço de música, mesmo serviço de rádio sobre *lob* tudo isso pode ser visto a partir do simples acesso à Internet e eu não preciso subscrever nada diretamente, eu não preciso comprar um pacote, eu não preciso fazer nada disso eu posso ir na Internet e buscar o conteúdo que eu quero e aí é que veio uma questão importante né quais são os riscos e benefícios dessa convergência existem coisas nesse escopo, claro que existe, isso é muito claro mas a gente tem que olhar em que contexto essas economias de escopo acontecem e há também uma falácia de que havendo a convergência vai haver muito mais competições vai haver peias um número enorme de peias de várias áreas, da área de entretenimento, vindo da área de telecomunicação, vindo da área de computação e eles todos vão claramente repetir. Eu ia dizer um pouco diferente, nossa visão é de que a convergência pode produzir uma concentração pelo contrário. Porque quem detém a distribuição essa é a base da nossa tese, quem detém a distribuição detém o bom que é extremamente valioso no sentido de poder abarcar os outros serviços e é isso que a gente quer colocar que a convergência pode se tornar um argumento pra defesa de operações anti-competitivas, ou seja, alguém pode dizer, claramente, pra me defender, para competir eu preciso ser convergente e eu preciso ter todos os meios, todos os serviços. Então eu acho que essa correlação é um pouco uma falácia. Então o que que tá acontecendo? Por exemplo, concessionárias de assistência local, em vários países do mundo, inclusive no Brasil, né estão comprando operadoras de TV, comprando TV por DTH, (inaudível) comprando uma, até mais do que uma pode estar acontecendo, e obtendo licenças de vários meios, obtendo meios necessários pra que complementariedade de ofertas pra sociedade, e claramente verificando, estrategicamente, possibilidade de outras aquisições. Então, esse movimento de consolidação natural do mercado há uma tese de que o mercado é concentrador, obviamente, isso não deixa de ser verdade porque ele é uma busca de capital intensivo, bastante intensivo e obviamente tem uma aptidão a concentrar-se. Pode ir, vamos passar esse aí. Então, volta, volta um pouquinho. Só que se você olhar esses atos de concentração que estão inter-relacionados eles tem duas questões básicas, integração vertical e controle de acesso, controle de acesso. Eu nunca vou deixar de expressar o quanto isso é importante. O controle de acesso, chamado última milha por seu diversos meios ainda é a pedra fundamental que divide o poder de mercado e o não poder de mercado. Isso é claro, visível em vários mercados e os órgãos reguladores do mundo inteiro tiveram especial atenção de diversas formas pra lidar com esse tema. Bom, o que que acontece a partir de ineficiências alocativas que é um assunto interessante relacionado a isso. Esses são os preços de banda larga comparada no mundo e comparados no Brasil já que a gente assumiu que banda larga é uma pedra fundamental de um nome fundamental pra que haja convergência que é um fator de serviço o custo passa a ser um fator fundamental, esta comparação é, extremamente, válida ainda que alguém nos diga não é lá em dólar, libra, real, em euros, mas ainda sim as discrepâncias são muito grandes e não vão cair. Os preços de Internet baixaram nos últimos cinco anos mas o preço metal líquido, incrivelmente, depois de baixar em alguns patamares subiu novamente, subiu porque quem detém metal líquido percebe que tem um bem que é só dele, evidentemente, um em exclusivo e que de certa forma exclui os outros meios uma vez que ninguém, mesmo tendo todo poder econômico, ninguém faz um livre *plen* pra competir com uma infra-estrutura existente e que gera renda nesse momento. Então é um ato suicida não é nem um ato economicamente viável porque você não consegue competir, mesmo que você tenha todos os recursos e a vontade o desenvolve não fecha você não precisa contratar o gênio de Harvard pra entender isso. Tem os pacotes e pela ir eu queria só salientar, por exemplo, uma das únicas empresas espelho que foi criada pra competir com isso aí tem um preço bastante interessante em alta capacidade, quando a gente começa a falar em alta capacidade a gente começa a falar em banda larga, mesmo de verdade começa a falar em uma banda que permita serviços bastante ambiciosos, você viu que o preço é extremamente atraente esses preços não são gravados na pedra, eles são negociados todos os dias porque, infelizmente, as diretrizes da 402 determinados pela Anatel não são seguidas. Então você tem que brigar, você tem que ir lá você não, não, não necessariamente a cede nos preços na forma que eles poderiam possibilitar operações mais ambiciosas no mercado. Vamos voltar, voltar. Inaudível. Ah, os verdes se não me engano são os preços mínimos e máximos dependendo de condições eu posso depois abrir mais detalhes sobre isso. Os preços mínimos referem-se se você comprar em quantidade se você comprar a partir de certas premissas né, e o preço máximo seria um preço unitário, desalocado de qualquer uma compra mais volumosa. Mas mesmo assim você pode ver a ordem de magnitude diferença dos outros lugares né.

Não identificado – Outra pergunta. Inaudível. Dados do GVT trazido à unidade ali seria quarenta reais é isso?

Luiz Correia de Sá – Seria, seria. Seria muito interessante, olha porque que você não pode escalar ele nem por dez porque quando ficou sabendo da capacidade, obviamente, os preços iam caindo e não deveria claramente ser assim por curto operacional ainda é muito parecido de 10 mega *bits*. Então aquela parte de curto operacional teria que ser muito próxima.

Então tem economia de escape. Quais são as medidas nessa questão, nessa questão. Como o nosso argumento é de que o meio de acesso é o ponto central a não concentração de meios excludentes se faz necessária sem o qual você não vai conseguir baixar preço não há, não há ensejo a que isso aconteça isso pode significar os lucros locais que acontecem em diversas áreas do país. Principalmente abertura de rede para que possa haver desde a revenda até num caso drástico na separação de redes, a chamada separação é quando você separa aí a própria estrutura renda da infra-estrutura dos serviços a ela agregados pelo encambete, pela empresa que já está. Esses são passos, claro que a gente não tá a gente não tá dizendo que tem que haver uma desconstituição,

Troca de fita

Luiz Correia de Sá – Consegue nunca regular lá a concentração cada vez maior inevitavelmente no futuro passa a ter até contraproducente produto aquele da concentração porque ele vai ser alvo de avaliação extrema porque se configura o monopólio obviamente o estado tem que recolher a sociedade tem que recolher a sua altura. Seria interessante até pra ele detentor do monopólio. A abertura de redes é uma tendência internacional e ótimo compromisso de desempenho prático de concentração, ou seja, concentro o que mais da abertura da sua rede para que outros planos possam utilizar, eu vou dar um exemplo muito claro existe uma operadora que é a Videm que não tem nenhuma rede ela é uma operadora virtual ela utiliza textos existentes e como ela consegue fazer isso? Ela consegue porque ela dá valor ao recebido do usuário. (inaudível), só pra dar uma idéia, e não é uma operação pequena, é uma operação extremamente significativa (inaudível). No âmbito do ACBI que é muito importante porque eles fazem levantamentos anuais e não deve 30 países que são significativos no mundo econômico, o que pode se ir notando é que vai haver mais cedo ou mais tarde uma mudança na cobrança, a cobrança não vai ser mais por um serviço específico mas como você tem os pacotes IP transitando na rede e esses pacotes eles podem ser vídeo, voz ou qualquer tipo de coisa o que vai acontecer é que você vai pagar um frete fixo por esse transporte, um volume, digamos assim, que vai determinar qual é a sua conta então você teria entre aspas uma franquia exatamente como você compra Internet hoje e aí você, se você quiser faz uma conexão voz no IP e fala uma hora com seu parente que tá em outra cidade. Essa hora não é vendida em minutos, essa hora ela é vendida com uma parte daquela transmissão de Internet que te é cobrada mensalmente. Então essa é uma tendência que vai acontecer que tem implicações interessantes. Outras decisões na maioria das vezes no âmbito da ICBE a decisão regulatória é para o ambembe é para que haja o acesso à rede não só do canto como das vezes também que foram construídas. Então isso é uma implicação mútua não só do adquirente como encambete como da empresa entrante. E esse estímulo do embende e a gente vai mostrar isso claramente depois nos próximos *slides* considerado pros reguladores e a comissão européia como um fator principal para que a oferta de serviços de convergência e banda larga se espalhassem rapidamente pela Inglaterra, pela Europa. Os custos de banda larga diminuíram extremamente e as velocidades aumentaram porque às vezes você tem essa questão, você tem mais velocidade que mantém o preço mas você tá recebendo mais benefício. E, paradoxalmente, todo mundo tem medo porque a receita de voz vai cair porque o custo da Internet tá caindo, nós vamos quebrar as operadoras, o que aconteceu foi o contrário é que a receita das operadoras cresceu isso é resultado de trinta países diferentes da ICBE então talvez tenham exatamente (inaudível). Existe muito capital (inaudível). Agora uma coisa muito interessante que o *slide* não está tão claro pra que todas as pessoas estejam vendo aí e que você, por favor, olhem aquela linha azul que é a linha superior no gráfico. Aquela linha são as despesas domésticas ou comunicação, pra vocês verem o que aconteceu nesses anos, as despesas com comunicação aumentaram se vê bem que abaixo do zero ali do 100 né que agora representa 120 no aumento de 20%, abaixo do 0 você tem vestuário você tem outros itens que passaram a representar menos no orçamento doméstico. Então o que tá acontecendo é que cada casa tá gastando mais com comunicação, gerando mais receita para os operadores esse é um dado fresquinho, dado de 2007, feito no último *outlook* da ICBE. Bom eu tô trazendo alguns elementos que todo mundo tem esse pânico que vai ter volta do IP que não vai ter receita que não vai ter nada, que eu não posso pra conteúdo, que eu não posso, que não existe viabilidade, por exemplo, no âmbito da ICBE tem empresas se já considerando se desmembrar por si, elas mesmo pra montarem infra-estruturas metropolitanas de rede que o objetivo seria simplesmente vender a capacidade de transmissão. Pra você ter uma idéia coisa que nem o mais agressivo dos reguladores consegue pensar dessa forma, existem empresas fazendo planos de negócio pra ver a viabilidade de uma, de uma ação como essa. Como garantir a diversidade de conteúdos. Aqui eu queria trazer alguma coisa que eu não vi nas outras, nas outras apresentações todo mundo que traz, que fala de conteúdo né tem falta de assinatura primeiro que isso é empate falta de conteúdo é uma parte pequena do que hoje transita na Internet inclusive. E eles esquecem uma questão interessante que existem dois modelos pra distribuição de conteúdo, duas modalidades, a modalidade *pull* e a modalidade *push*. A modalidade *push* é a modalidade que todo mundo já conhece aqui, tem um programador que coloca lá uma série de conteúdos e vai ser irradiado num determinado momento e você tem lá um terminal e uma rede disponíveis pra receber esse conteúdo neste determinado momento. Acontece que pela natureza interativa da Internet e o que vai se querer no futuro não é isso, eu quero poder chegar em casa e recuperar o episódio da novela da globo nem que seja uma hora da manhã, tô sem sono, eu não vou esperar que haja uma programação pra mim, eu vou ser o meu programador. Eu posso, inclusive, pegar o meu computador dizer pra ele olha, você busque, busque tais, esses tais conteúdos, armazene pra mim que quando eu chegar em casa eu vou ver. Então essa questão de que precisa proteger o programador é um pouquinho complicada, na verdade quando a convergência se tornar realidade no seu todo a interatividade é mandatória porque ninguém vai abdicar desse, dessa possibilidade de, de, de interagir. Todo mundo que teve vídeo cassete aqui eu tenho certeza que tem aqui eu tive né, todos tiveram a gente exigia do fabricante que ele fosse programável e eu pergunto quantos de nós alguma vez programou o vídeo cassete pra gravar era complicado aquele treco lá dava um trabalhão dizer que tinha que gravar deixar a fitinha pronta você não tinha certeza se gravou ou não então se você fosse olhar uma porcentagem das pessoas que programavam uma gravação é muito pequena mas todo mundo exigia que o, que o, que o gravador tivesse essa capacidade e tinha mas porque que ele não funcionava, porque o interface não era amigável não era fácil fazer isso, o que vai acontecer com o computador mais interatividade em conteúdo é que isso vai ser muito fácil, só escolher lá, só clicar nos *links* que você quer e o computador vai se virar pra programar tudo pra você, pra receber e pra buscar no horário que mais se aprouver, né, por exemplo, pode haver incentivo para que eu baixe meu programa de TV às 4 da manhã porque a banda tá mais liberada então o provedor pode falar, olha se você pegar esse programa às 4 da manhã custa R\$ 1,50 se você pegar às 8 da noite vai custar R\$ 3,20, né, veja só como muda um pouco o paradigma. Hoje quais são as aplicações tipicamente *pull*, *push*, *push* Internet e rádio você não pode mexer na programação da Jovem Pan que é irradiada pela Internet. Hoje você pode ir lá acessar mas você está sujeito a isso. Há um outro ponto também nessa questão porque que o *pull* vai ser mais predominante? Ninguém gosta de um canal 24 horas por dia, as pessoas gostam de um canal por melhor que ele seja programado assistir pedaços dessa programação, mesmo que eu fosse aficionado por futebol esse dia eu queria assistir o Jabaquara *versus* o Caririca da Serra, eu não vou querer parte desse conteúdo, eu vou querer uma outra parte talvez eu vou querer assistir Flamengo e Fluminense, São Paulo e Corinthians, eu vou querer assistir aquilo que, especificamente, me serve e isso é uma coisa que claramente vem de encontro a essa modalidade de *pull*, que muda o paradigma da distribuição do conteúdo, e porque que muda, é aí que é o ponto mais

interessante porque aí pressupõe que você tem um provedor de conteúdo, um transportador universal que não pode restringir você. Por que ele não pode restringir você? Porque são pacotes feitos pela Internet e não deveria poder isso. Existe uma discussão muito clara hoje nos Estados Unidos pra que o *lincudo* para que haja licença de *laimax* porque tá sendo ameaçada por operadores de telecomunicação cobrar sobre um acesso ao seu *site* mas mesmo na remota possibilidade da Internet não ser tão mais livre mas se cobrar porque inclusive você precisa assegurar que na novela quando o mocinho for beijar a mocinha né passe pra você isso que é uma responsabilidade de quem faz o transporte dela pra você, parte do preço, evidentemente, virá desse transporte, alguém vai ter que pagar pra manter essa qualidade geral, imagina todo mundo assistindo a Internet em alta capacidade com alta taxa de transferência, isso é um desafio tecnológico, que alguém vai ter que investir e alguém vai pagar, obviamente, por isso. Então arranjos do tipo, ou uma parcela do pagamento ser o transporte é altamente louvável desde que a qualidade seja garantida. Hoje a qualidade de Internet em geral a banda é garantida em 10% de 8 à 10% se você ler nos contratos de Internet que vocês, muitos de vocês têm nas suas casas vocês vão ver isso. Se eu compro um 300K e recebo como garantia tripla, em 300K passa um vídeo, mas em 30 não dá, então o auxiliar, ou seja, o nível de serviço tem que ser garantido pra certos conteúdos que não vai interessar também. Uma alternativa qual que é, eu baixo a minha novela lá enquanto eu tô no trabalho e depois eu assisto ela integralmente porque ela já está no computador, eu tenho *copyright* aí mais tudo bem é possível também tecnologicamente fazer alguma coisa mais o mais importante, mais importante é o próximo *slide* em que existe um grande incentivo à integração vertical, existe, porque, há possibilidade de maximização dos lucros, ou seja a pessoa que tem o conteúdo tem o transporte pode maximizar enormemente o seu lucro. E aí, há duas discriminações que podem acontecer que são extremamente danosas à competição. Não que a discriminação de conteúdo ou de um transportador não aceita o conteúdo rival caso da TV por assinatura em vários casos aqui ou discriminação no transporte, meu conteúdo não pode ir no transporte dele, tem que ser no transporte que eu mesmo transporte e que eu seja remunerado. O quanto isso é inevitável, o quanto isso é evitável é uma decisão fundamental que tem feita ex ante porque depois que isso tudo acontecer você não vai conseguir corrigir porque muitas das infra-estruturas serão colocadas de forma acoplada e isso é um fato tecnológico que não tem como você fugir, por exemplo, eu vou explorar um pouco esse assunto pra mostrar aqui os *slides*, então como garantir a diversidade de conteúdo, simples (inaudível). Existe alguma complicação mais se a gente reduzir um pouco a questão o meio de distribuição deve estar pulverizado de maneira de a multiplicação de produção de conteúdo seja implementada, então eu possa distribuir por onde eu quiser e quem distribua possa comprar de quem quiser, nada mais lógico. Isso dá economia de eficiência, economia de escopo total talvez não, é uma questão que tem que ser vista mas dá diversidade cultural, preservação de acessos valores sociais, da uma outra série de vantagens que tem que ser levada em consideração então a não exclusividade de conteúdo permite ao consumidor a escolha livre de provedor. Próximo. Como usar a tecnologia? A utilização de meios distintos para (inaudível) de serviços aumentaria o atendimento da população. Se você for olhar o caso do Brasil, nós vamos ver que fibra passa, passa na Avenida Paulista e não passa na Alameda Santos, não é os lugares que tem tudo *per capita* altíssima então não tem essa abundância desse jeito que as pessoas imaginam, né, e que é fácil, não é fácil. As empresas de entretenimento que se aventuraram a criar redes para distribuição no interior quebraram, a lei do cabo e assim por diante, se endividaram a um nível extremo. O mercado consumidor é muito pequeno e não iria financiar toda, todo investimento que foi feito e eles não chegaram a muitos lugares eles só cobram uma parcela pequena da população, mas que é importante, porque muitas vezes as pessoas dizem, não mas vejam o modelo americano o cabo disputa com a Telecom então isso garante a competição e tudo mais. Acontece que o cabo disputa com a Telecom porque houve segregação de serviços e de ações impostas desde um primeiro momento quando houve a desregulamentação e a separação das mentes delas você tinha isso como (inaudível) e a empresa não poderia fazer longa distância se ela não abrisse a sua rede local. Esse é um dos primeiros atos, em que as pessoas falam do processo auto-regulador como o mercado conseguisse ter uma disciplina própria e se auto-regular a partir dessa competição só que isso não acontece aqui, o grau de investimento contra uma rede já existente, criar outra é quase impossível, você não vai ter a cobertura necessária mesmo vendendo um produto como é televisão por assinatura. Então essa, a bem desse fato, existe sempre aquela questão quem detém uma rede mais prevalente pode impedir potencial contestador, isso é um fato simples. A Lei de Telecomunicações e a Lei nº 8.884 já merecem ajustes pra que haja instrumentos necessários para a promoção da concorrência e entre outros objetivos, mas no ponto de vista geral a institucionalidade atual já oferece os instrumentos, tá tudo aí existem já portarias existem já regulações disponíveis pra que esse amplo e acesso universal aos meios existentes possa acontecer. E, conseqüentemente, mais concorrência, mais oferta e todos os dados relativos a isso. Eu só queria colocar aqui é que a nossa posição é que até o passar do próximo a África do Sul transformou a única agência, uma agência que regula telecomunicações e teledifusão, difusão e comunicação eletrônica como chamamos aqui nas telecomunicações, isso já existe em vários países. Evidentemente, não dá pra se furar ou pra ter um grupo de trabalho muito integrado ou pra ter uma agência que realmente leve em consideração essas duas coisas porque há uma simetria de regulamentos. Eu acho que os atos de concentração que estão acontecendo são uma oportunidade interessante qual que é o desafio, o desafio é você ter fazer análise concorrencial e dividir as metas regulatórias e alcançar os objetivos de concorrência, eficiência e universalização, quando a gente fala disso a gente fala de investimento, todo mundo gostaria de ter um monopólio claro evidentemente né não só não só Telecom eu to falando de qualquer pessoa do mundo se eu posso ser a Microsoft porque eu não gostaria de ser, eu tenho o monopólio, tá lá onde há barreira de entrada pra desafiar o sistema operacional da Microsoft de todas as aplicações do mundo rolam lá é praticamente inevitável então todo mundo gostaria de ter um monopólio, evidentemente, mas obviamente, cabe o maior desafio nosso na sociedade do audioregulador a efetivação desses objetivos de concorrência, eficiência e universalização. Então a gente tem esses vetores todos e eu comecei a ficar um pouco mais nas coisas do CADE mais eu sou ainda maior, mas isso o pessoal todo lá, lê todos os dias, analisa todos os dias num fala a portaria 50 que poderia ajudar muito na concentração na etapa dois, na análise da concentração, na etapa 3 na rivalidade e contestabilidade e eles dizem que diantedo panorama brasileiro (inaudível) que podem então, comprovadamente, ser rivais e isso ser benéfico pro mercado mesmo com a morte de outros agentes e tudo mais, quer dizer uma série de considerações que eles ficam fazendo com a gente lá e a gente fica discutindo. Mais vocês são os *experts* nisso e a nossa proposta é que o CADE passe a ter dentro desse aspecto que sente um pouco mais de ingerência nessas aquisições nesses atos de concentração porque vem ou vai, efetivamente, não a melhor consecução dos objetivos que foram postos nos *slides* anteriores, então só pra mostrar onde que a gente acha que pode se conectar a análise de atos de concentração *versus* convergência, concorrência e universalização. Então eu vou ter de concorrência não pela portaria 50 que analisa o grau de concentração e a probabilidade de exercício de posição dominante. Olha não é por nada não, mas nós que estamos lá no dia-a-dia do CP de telecomunicações, pra nós é muito claro essa concentração e é muito claro o exercício da posição dominante, por exemplo, quando a Anatel publica na Resolução 402 preços sugeridos pra que esse local seja disponibilizado e o câmbio não segue e não se vê forçado e a Anatel diz não deseja de arbitrar preços, o que acaba acontecendo que a eficiência da regulação gera a indisponibilidade da lei, a indisponibilidade da infra-estrutura, isso se torna na prática o exercício de permissão dominante. Outra questão é que a redução de contestabilidade que seria através de aquisições de possíveis competidores, então no modelo americano em que cabe desafio o Telecom aqui já existe mais cabo

muito em mente, pra falar a verdade, não sei se pode analisar lá as participações societárias as coisas todas, mas no fundo no fundo não existe então tá detido pelas mesmas mentes vamos dizer assim. Então essa aquisição de redes pra nós, no nosso entender supriu a contestação de mercado. E, no fundo no fundo, que é pior, é que até se houvesse essa concentração mais que houvesse uma carga explosiva de investimentos até você poderia dizer não mais essa concentração vai trazer economia de escalas ou então o agente achou que é, economicamente, inviável vai fazer uma série de investimentos muito substantivos não é isso que acontece. Se você for olhar nos últimos anos, ela vem em termos de instalação ela decresceu enormemente, enormemente, quase que exponencialmente, porque, porque não existe incentivo a fazer isso mais. O grau de contestação os novos empregos, por exemplo, as últimas fibras que foram colocadas foram que empresas que foram adquiridas pelos concessionários. Pela lógica que poderia estar presente nos atos de concentração é essa que deveria olhar se esse aspecto impotente que é o meio, o acesso, ele é a pedra fundamental. A gente pode olhar serviços, a gente pode tudo que você cobra do consumidor porque evidentemente é isso que rege uma apreciação econômica como é que chega a conta do cara quem é que paga essa conta, quais são os agentes que vendem esse serviço. Mas a gente não pode descuidar, e aí eu tô querendo trazer talvez um elemento novo pra uma consideração *ex ante* é que é a pedra fundamental do serviço é esse acesso é a última nele. Então existe a questão da convergência que no seu bojo tem a promessa da eficiência produtiva e que é principal fonte de economia disposto. Mas existe aquela, aquele, aquele dado que a gente colocou inicial de distinguir entre uma oferta de convergência tecnológica e uma oferta de convergência comercial pura e simples. Então quando é que a gente tem como meio de escopo no nosso ver? Pode passar o próximo. Não, não, volta, é aí eu acho que também aconteceu acontecerá, o *slide* acima. Nessa primeira coluna aí você tem vários serviços sendo prestados por um mesmo meio, por exemplo, uma rede, uma rede de cabo, então você pode dar telefonia, pode dar TV por assinatura e tudo mais. O que a gente tá vendo na prática e eu digo na prática no estado de São Paulo, no estado de São Paulo a TV por assinatura cobre 80 cidades e a TV e o DSL do encambete cobre 400 cidades e ele fala com orgulho, olha agora a gente atinge 400 cidades mas o que é engraçado é que são redes uma sobre a outra, quer dizer, você não tá adquirindo mais poder ou chegando em mais algum lugar porque você adquiriu essa rede do outro encambete, do outro *player* as cidades são as mesmas não virou 480 cidades ainda são 400 cidades tanto a economia de escopo é na área da venda e atendimento com fatura única talvez um *call center* mas não é um grande ganho de economia de escopo tecnológico baseado nas redes porque as redes tão sobrepostas. Comprar uma rede de 80 cidades onde eu já estou e tenho meio capaz de prover essa possibilidade aí é uma questão que tem que ser analisada sem uma supressão de contestabilidade. Então eficiência é o *microbit* é claro que olhar os três vetores é importante. Aqui também. E como já foi aprovado aqui com a lei, a convergência não é um argumento pra aprovação de uma concentração, não necessariamente a convergência vai rever os elementos necessários para que essa aprovação via concentração aconteça. Eu tô indo um pouco mais rápido aqui mas, no final, o que eu queria dizer é que nos atos de concentração se reduz a rivalidade interna porque seria um número de concorrentes. Reduz o potencial de contestabilidade porque garante posição dominante e não oferece ganhos razoáveis de eficiência porque as redes são sobrepostas não há tanta economia de escopo isso vai ficar claro no futuro, quando os preços deixarem de cair porque ainda vão cair. Alguma coisa depois eles vão se estabilizar, fenômeno que aconteceu com o metal líquido que pode ser visto no mercado (inaudível). É da banda larga pra que haja convergência, pra que haja acesso né e necessidade de concorrência pra reduzir os preços e permitir a massificação, na verdade nós temos que expedir o público consumidor que hoje é muito pequeno que paga banda larga e que paga TV por assinatura. Nós temos que universalizar, a nossa experiência na Consat é muito grande porque a gente já faz poder de inclusão digital não só no Brasil como também na Colômbia. Hoje no programa de inclusão digital do ministério das comunicações que nós temos que ceder nós temos 150 mil usuários acessando banda larga dentro das satélites. Na Colômbia são mais 120 mil usuários cadastrados que acesso banda larga claro subsidiadamente pelo governo mas que é uma experiência interessante que tem um alto valor social e que pode ser uma experiência de uma, de uma tecnologia sendo aplicada a universalização da banda larga. Eu quero pular isso aqui, eu não quero. A eu quero já ir direto pro próximo. Tempo tem as pessoas dizem que precisam de atos de concentração e definição do mercado relevante por causa do *ciploplen*. Na Europa, onde o *ciploplen* é o mais avançado do mundo com 3G e tudo mais, o *triploplen* responde por 2,7% do mercado então próximo *slide*, então se isso é depreensão de um mercado relevante a gente vai ter que esperar um pouco não é ainda e se você transportar isso pro Brasil não vai ser por muito tempo ainda, não há poder aquisitivo pra toda essa questão se tornar um mercado relevante e justificar atos de concentração tão rápidos. E existiu, claramente, uma audiência territorial pra ser analisada na questão do mercado. O mercado de bases é parecido com o mercado de voz, mas o mercado de conteúdo, de TV e entretenimento não necessariamente tem a mesma geografia que esses outros mercados, você tem regiões populosas que tem PIB baixo. Então você tem um pouco diferente e a gente vai olhar lado sob o ponto de vista geográfico. Qual foi a experiência da BT no Reino Unido? A BT talvez tenha sido o encambete que mais avançou na questão da bandague e impossibilitou que o mercado da Grã-Bretanha fosse servido com banda larga de maneira muito universal, só perdendo pra Islândia e pra outros países e muito acima da Alemanha a gente vai ver porque. Bom aí tem os dados (inaudível) que tem poder de obrigar os países a regular em certas formas disse o seguinte que a penetração na Alemanha de 2,5% contrário ao que eu vi em outra apresentação aqui e que é a média dos 25 países da Europa, mas se você não levar em consideração que a Alemanha é a maior economia da Europa esse resultado ofusca e (inaudível) porque os reguladores alemães são os que mais atrasaram a questão andaime. Então ela continua né, se você proveu um andaime com as outras formas de andaime a universalização de banda larga seria muito mais rápida, rápida, e ela termina dizendo que a (inaudível) opte por remediar eficientemente essa situação. Portanto, no passado o órgão regulador alemão veio com um remédio esquisito que era assim dar uma quarentena de cinco anos pra que a Diettelecom pudesse fazer investimentos necessários em DSL indo contra o que já foi experimentado em toda Europa que a (inaudível) rechaçou imediatamente nós não vamos dar nem permitir monopólio temporárias para que haja investimento porque essa não foi experiência em nenhum dos países da comunidade européia. E houve uma série de multas decorrentes dessa questão de amblegue, multas em Portugal, multas na Telecom e de quantias extremamente significativas, porque, porque os acessos não foram disponibilizados a tempo ou da forma com que deveriam ter acontecido. No Brasil, nós temos o artigo 145 da Lei Geral de Telecomunicações que fala exatamente do (inaudível) e que nunca, nunca pode ser praticado, porque, porque sob o ponto de vista concorrencial a massificação ou as condições necessárias pra que você possa exercer uma situação dessa tornaram não práticas essas operações aos outros (inaudível) no mercado brasileiro. Aqui eu não quero entrar que é compensação por exclusão, isso aí não é a minha expertise e fica pra vocês (inaudível) tem muito mais técnico na área de Telecomunicação do que em direito econômico.

Não identificado – Muito obrigado pela sua apresentação, tem várias questões levantadas, a primeira pergunta que eu gostaria de fazer com referência a questão de banda larga, sua empresa é uma empresa que atua fundamentalmente em banda larga né fazendo a parte. Como é que fica a questão do retorno, é uma pergunta de natureza técnica no caso de a empresa de satélite que é mais fácil receber do que mandar perfil de banda larga e como é que se dá essa concorrência na empresa que atua fundamentalmente na área corporativa e pra entrada no mercado residencial e outros segmentos do

gênero que em geral fica difícil, por exemplo, uma pessoa física por que razão iria pra uma empresa cooperativa ou esses mercados seriam segmentados teria um mercado claro no setor cooperativo e o outro mercado residencial que não se confundiria.

Luiz Correia de Sá – Bom, a primeira questão é a questão da interatividade, só do ponto de vista do satélite ou talvez outros meios. A tecnologia de satélite evoluiu muito, bastante as pessoas, inclusive, precisam a gente eu acho que trabalha mal essa questão e divulga pouco. Hoje você tem interatividade de satélite muito interessante, por exemplo, nos Estados Unidos os provedores de Internet e TV por assinatura, e TV DPH nos Estados Unidos tem uma parcela considerável de mercado, bem nesse, exatamente esse serviço. A (inaudível) vantagem para o satélite, por incrível que pareça, primeiros os dileis que os satélites têm se bem obedecida eles não tem percebido porque navega na Internet porque você pode lá um dado você vai ter um pouquinho de história no começo mais (inaudível) e geralmente a navegação na Internet qual que é, você recebe muita coisa e manda muito pouca coisa, né, então a subida é bem pequenininha, o que é muito conveniente para o satélite. Qual o negativo do satélite? O negativo do satélite é o custo de pôr o satélite no espaço que não é trivial, é um custo de 300, 200, 300 milhões de dólares cada vez que você põe um satélite no espaço e de uma capacidade, que evidentemente os satélites tão (inaudível) eles tão se tornando centrais de computação, de distribuição, de roteamento no espaço e o grau de monitorização de compactação dos satélites hoje é uma coisa absurda, eficiência no uso de energia e tudo mais, mais o satélite pode ficar gel estacionário permitir que a sua antena não tenha que mexer ele gasta combustível todo tempo porque ele vai se mexer um pouco ele precisa compensar isso, então a vida útil dos satélites mesmo nenhum dos seus componentes eletrônicos não é (inaudível) mas ele não fica ele tem a vida útil porque ele gasta todo o combustível dele e a partir do momento que ele acabar o combustível ele começa a sair do ponto de órbita né, e saindo do ponto de órbita você não vai ficar todo dia lá mexendo na sua antena e eventualmente uma hora ele vai ficar fora de alcance e vai cair ou vai derivar. Então a vida útil do satélite é muito determinada por isso e o investimento é muito alto né. Em compensação, o satélite tem uma grande vantagem ele atinge todo, toda área brasileira então se tem hoje como a gente tem tele centros do (inaudível) acessando a Internet, fazendo (inaudível) de uma forma mais sofisticada de uma forma mais interessante do que os garotos de zona sul de São Paulo, Rio de Janeiro que tão às vezes, muitas vezes namorando ou fazendo outro tipo de uso da Internet não tão intensivo, pra aquelas pessoas isso é um valor educacional, um valor cultural e ele é explorado muitas vezes dessa forma. Então você consegue chegar muito facilmente, outra coisa, vantagem do satélite é que se eu decidir que amanhã eu quero ter essa conexão, basicamente, eu vou lá ponho a antena me conecto e tá pronto, to conectado então o satélite tem essa vantagem. Quanto a segunda pergunta sua que é a questão do cooperativo e a questão do, do não cooperativo do consumidor. De fato existe, nossa situação era, é cooperativa nas Américas né, nós fornecemos pra corporações no caso (inaudível) que fornece para os seus cidadãos e assim por diante, mas tem que levar em consideração que a BT é uma empresa que tem 120 milhões de consumidores pessoas físicas tem essa experiência e também pode ser aquilatado. É sempre uma consideração de negócio vamos atuar em que mercado, como a gente vai atuar, então por exemplo, se você tem barreiras de entrada extremamente desagradáveis, ou seja que não ajudam os *bussines plan* você não vai conseguir atrair mesmo uma empresa que tem capital que tem muito capital em caixa, que tem experiência e que tenha base sólida ela não vira porque quem tem já uma rede de legado uma rede que ta aí pode sempre baixar mais um pouco o preço já depreciou essa rede, ele tem inclusive um fluxo de receitas constante que você não tem, então você teria que fazer tantos investimentos de fontes pra disputar o consumidor final que isso se torna primitivo, não porque você não tenha capacidade mas porque a presença já de um, de um encambete deixa muito ressabiado de prosseguir num *bussines plan* como esse, mais é uma consideração porque veja só: na medida em que você começa a integrar com redes metropolitanas alguns pontos de alta densidade empresarial você começa a ter possibilidades, por exemplo uma das coisas já não é segredo nós estamos e muito desejosos de disputar as licenças de Mamex que nos permitiria oferecer serviços em áreas geográficas e com isso poder abarcar corporações e mercado consumidor, mas eu preciso de uma tecnologia que me dá um retorno e uma possibilidade de competir com que está aí e é esse, é nisso que eu falo (inaudível) porque esses recursos são finitos, espectros de rádio são finitos, né, tá certo que uma fibra não é finita eu posso ir lá quebrar e colocar a minha onde passou a outra, mas acontece o que acontece em Buenos Aires que tem nove produtores de fibra todos quebrados, que ninguém consegue ter retorno econômico então tem que ver toda essa questão, essa questão de maximizar o investimento e possibilitar a concorrência.

Não identificado – Eu queria primeiro um esclarecimento que a gente até entrou aqui no *site* da Consat para saber como era a coisa de satélite e cabeamento, fibra essas coisas. Então eu queria que você explicasse um pouco pra mim como é que vocês operam, é, o que que é cabeamento. Como é que funciona o coisa do, perai deixa eu fazer já o segundo que aí você já engata nas duas coisas. A segunda eu entendi um pouco mais a idéia, quer dizer tem uma proposta clara me parece de que a *amblangue* é importante que seja feito pra que haja investimento de novas empresas é que você tem duas questões importantes que são os *locallups* e a última milha é aí que você tem que ter o acesso adequado é mais me ficou na dúvida que é o seguinte, quem tem os incentivos, você mencionou um pouco isso de fazer investimentos em redes de alta capacidade quando você tem uma rede. As redes que a gente tem hoje de telefonia local são redes pá de cobre, né.

Luiz Correia de Sá – Exatamente.

Não identificado – Que tão fazendo o serviço de algum jeito, mas que a gente vê pelo exemplo da Viragens, se você quiser evoluir no futuro pra boa qualidade você vai ter que fazer cabeamento com fibra ótica. Eu aprendi outro dia que o cabo de cobre que transporta desse tamanho num negócio desse tamanho eu vou botar um montão de fibra ótica eu posso fazer feio tem espaço pra colocar etc. É, mas como é que seria feito esse investimento nessas, nessas redes de alta capacidade que exigiriam investimentos ainda que você dissesse pras empresas encambetes, olha você vai ter que compartilhar, ok, mas ela compartilha o que ela tem hoje, fio de cobre, quem é que vai botar fibra ótica é ela mesmo, se espera que ela ponha, quem é que vai por, faz um espaço lá e envia tudo, eu, como é que vai funcionar isso na com a sua idéia? Resolvidos eventualmente até combinando com uma regulação que permita que os *locallups* da última milha sejam resolvidos?

Luiz Correia de Sá – É, de um lado você tem, uma empresa e muito honestamente eu não acredito que seja desonestamente, mas muito honestamente dizendo olha eu preciso de muitos meios porque convergência exige a mobilidade então eu preciso operar como serviço de norma pessoal eu preciso operar por *wifae* quando ele entra no lugar, para operar, eu preciso que esse sujeito sinta que tá rodeado de telecomunicação e de serviços em todos os momentos. Tem-se uma necessidade, a gente acha que isso é claro. Os investimentos e os meios são finitos por si, por outro lado você tem que ter uma competição que, obviamente, o setor de concentração se isso ficar na mão de um só evidentemente você não vai conseguir otimizar o máximo de oferta para o seu usuário. Como é que a gente vê essa questão? Porque que última milha é, vou dar um exemplo típico, vamos dizer que eu tenho um cliente na Avenida Paulista lá tem sete oito provedores me dando possibilidade até poderia competir pedir um pra um, pedir pra outro e conseguir um preço razoável só que esse cliente que tá na Avenida Paulista ele tem uma fábrica em Paranaguá e ele quer fazer um *link* de alta velocidade entre a avenida paulista e

Paranaguá, aí quando você chega em Paranaguá só tem um provedor não e um provedor não te fornece um pedaço do lucro, ou ele te fornece o lucro inteiro ou ele te fornece uma cota na Internet, lá em Paranaguá ele não tem a cota de Internet em alta velocidade então o que que eu tenho que comprar, eu tenho que comprar um *lup* que sai da Avenida Paulista e entrega em Paranaguá naquele lugar, além disso o cara fala assim, olha só que a fábrica do cliente tá há uns 3 quilômetros você tem que me pagar de antemão 100 mil reais pra eu chegar com isso tudo na fábrica do sujeito, então para a estrutura dele nem que eu não venha a ser cliente depois a estrutura é dele e eu (inaudível) e não há ninguém que seja rico, que esteja em todos os lugares do planeta. Nem mesmo (inaudível) que fez investimentos em fibra não por essa questão, ela fez investimento em fibra porque o regulamento americano diz simplesmente o seguinte, se você colocar a fibra você não é obrigado a compartilhar você é obrigado a compartilhar a sua rede cópia mas a fibra é sua, investimento seu que você não precisa compartilhar, tanto é verdade que as (inaudível) não podiam fazer longa distância e só puderam fazer longa distância quando elas deixaram a longa distância receberem as linhas de cobre dele. E o que é pior eles conseguem (inaudível) regular que não (inaudível) fazendo nós que digamos assim seríamos concentradores de casa esse nó também não era passível de ser compartilhado com outros. Então existe um senador americano eu vou passar depois o nome pra vocês tem (inaudível) porque ele diz que são 160 bilhões de renúncia fiscal, de incentivo, dado diretamente por estados, cidades de tudo mais (inaudível), um caso típico é Pensilvânia que tem processos contra os operadores que não cumpriram de acordo com as renúncias fiscais a montagem de redes de fibra e (inaudível) da população. E existem hoje nos Estados Unidos e em alguns lugares do mundo movimentos de governo em eles fibrarem a municipalidade fibrar, fibrar a cidade pra poder prover um nível de serviços adequado a sua população, porque, porque o operador não foi compelido a fazer isso e quando fez, fez de uma maneira que excluía os seus competidores. (inaudível) Foi o ato em 1980 desmembrou a DEL aquilo foi de uma violência tremenda do ponto de vista nunca visto na história econômica, agora se ela não pode mais existir como empresa se ela desmembrar de seis ou oito empresas locais, (inaudível). E o que aconteceu? No auge da bolha de telecomunicações que eu também chamo de bolha de Internet, a bolha de Internet foram 500 bilhões a bolha de telecomunicações (inaudível). No auge da bolha em Manhattan existiam 1400 operadores diferentes 1400 na ilha de Manhattan então agora você vai ver o que sobrou lá, sobrou cabo coscaste sobrou veraines e sobrou alguns operadores de *wirelles*. Isso é o que sobrou e vai continuar concentrando. As empresas multinacionais de telecomunicação americana por incrível que pareça comprou aquele mercado e se deram mal no mercado mundial MCI é um caso típico e assim por diante, porque, porque você fez essa base fundamentada numa reserva não natural. Que a reserva natural é a reserva do recurso, de verdade, quem detém esse recurso então eu preciso da última milha num preço razoável pra ofertar pro meu cliente e não é um negocio mal pro encambado porque, porque 50%, 60% da receita que eu consigo tirar daquele, daquele cliente vai pra ele, sem ele ter despesa de comercialização, despesa de cobrança, despesa nenhuma porque eu compro diretamente em atacado com ele, e para (inaudível) porque se ele me ameaçar desligar ele tá desligando todos os meus clientes, então eu tenho que pagar, eu não sou simplesmente um cliente qualificado delinqüente pelo que eu quiser, isso não acontece, então eu sou o revendedor entre aspas de eu também deveria ver esse lado positivo das economias de, as economias (inaudível). Mas é preciso ter uma subsistência econômica e oferecer em qualidade de serviço, nós vamos só pra terminar porque que também à possibilidade de existência de empresas como a nossa. Nós fizemos uma pesquisa já por 3 anos seguidos e a percepção do mercado é que voltando um pouquinho naquela pergunta inicial sua o usuário empresarial está descontente com a qualidade do serviço recebido e quer mais qualidade só que ele não tem escolha em muitos lugares ele tem contratado aquele provedor daquele operador ele não tem como contratar de outro então a questão de qualidade dos serviços é outro aspecto que é fundamental na nossa, na nossa proposta de venda, nós temos clientes muito fieis, clientes de 8 anos, 10 anos, desde que a gente tá aqui porque, porque a gente mantém qualidade mesmo comprando insumos de terceiros, então esse é um fator fundamental porque, porque quando o sujeito liga pra mim, ele liga pra mim e dou o meu cartão com o meu celular para o meu cliente ele não liga pra um *call center* que tem 300 mil pessoas e inclusive pessoas que tão reclamando que tinha erro de um real e vinte centavos na conta telefônica. Ele recebe um tratamento diferenciado.

Não identificado – Eu queria nessa mesma linha entender um pouco melhor o negócio da empresa de vocês, por exemplo num cenário de fuablendei como é que isso mudaria o modelo de negócio de vocês? Quer dizer, se hoje vocês presta um serviço de infra-estrutura com conexão ao setor corporativo o fuablendei permitiria que vocês investissem em outras áreas ou que daria incentivos a que vocês passassem a competir com encambetes de seguimentos de mercados diferentes ou levaria vocês a se integrarem verticalmente a um seguimento, enfim, eu queria ter uma idéia de como isso.

Luiz Correia de Sá – Essa pergunta bastante interessante...

Mudança de lado da fita

Luiz Correia de Sá – ou seja, do orçamento mensal de uma empresa em comunicações eu diria hoje que dependendo do tamanho dessa corporação voz é muito significativo, né. Então ter uma oferta de voz é uma questão muito interessante que a gente pretende colocar como possibilidade. Mas voltando à questão da infra-estrutura o que, que o blable ajuda? (inaudível). Por exemplo, se eu consigo ter como nós temos um plano de atingimento de 64 cidades no Brasil onde eu quero ter uma cobertura *waireles* esse daí é um dos nossos planos, nesta cidade interessa muito começar por exemplo conectar bases de *wainex* com, não só por rádio entre elas, mas também com redundâncias né, criando uma rede muito segura pra prestar serviços e ter cobertura abrangente naquela cidade em questão, esta infra-estrutura requer investimento e ela não acontece para aquele paradoxo do Tostine, é mais fresquinho porque vende mais ou vende mais. Eu preciso vender por um certo volume pra que esse, esse investimento dê retorno mas pra eu venda esse volume o comprador tem que sentir que eu tenho preços razoáveis não só quando eu tô ofertando a minha infra-estrutura mas quando eu não estou ofertando a minha infra-estrutura caso que acontece em muitas vezes. É muito provável que não tenha nenhuma empresa que tenha uma rede ubíqua universal que só dependa dos seus recursos. Quando eu tenho uma rede que é bastante prevalente na região é possível que só 20%, 25%, 10%, 15% ele tem que comprar fora da região dele mas pra quem tá tentando se estabelecer no país, tá fazendo investimentos honestamente tem posto no mês 10 todo ano e tá aqui e quer continuar investindo essa possibilidade de andaime, já nos dá uma perspectiva de que se eu tiver uma, uma perspectiva inicial de que muito do que eu vou enfrentar está *off net*, quer dizer, não está na minha rede mas tá um preço justo eu tenho certeza que eu posso fazer um crescimento e esse *bussinesplan* tem retorno a muito tempo porque se for por questões de qualidade, competência e tudo mais isso é uma questão que tem a ver com lei com qualidade não se estabelece, mas eu preciso ter uma minioferta e esse é o problema da mínima oferta, a minioferta não funciona sem andaime porque nunca se quer se conectar só da Avenida Paulista até a Alameda Santos, ou só daqui da quadra de Autarquia pra ali pra Esplanada, as pessoas querem se conectar pra outros lugares então não adianta eu colocar muito dinheiro na estrutura local quando meu cliente precisa também de acesso a outras localidades. Agora se eu tenho um andaime a preço justo, não é, a gente não tá preconizando que o operador não receba a remuneração pela sua estrutura essa remuneração é claro tem que ser uma remuneração de longo prazo né, não dá pra motivar compras pros outros e no âmbito da infra-estrutura dele, não tem sentido, mas se ele é

remunerado honestamente, corretamente tanto ele tá se beneficiando como eu tô montando outras infra-estruturas que serão competidoras e que no final estarão não só mais qualidade mas o menor preço a esse usuário.

Não identificado – Bom, muito obrigado pela sua apresentação, vamos encerrando como sempre informo, essa apresentação está gravada, está disponível pra quem quiser (inaudível).

Luiz Correia de Sá – Obrigado pela chance, agradeço muito.