

Doutrina

AUDIÊNCIA DO DIA 28/06/2007

Francisco Valim

*Formado em Administração de Empresas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS);**Pós-Graduação em Finanças pela Fundação Getúlio Vargas (FGV/SP) e em Planejamento Estratégico e de Organizações pela UFRGS;**MBA em Finanças e Administração de Companhias Multinacionais pela University of Southern Califórnia, em Los Angeles ;**Presidente da Serasa e Presidente da Experian América Latina;**Foi Presidente da NET Serviços, Diretor de Finanças da Telemar, Vice-Presidente e Diretor Financeiro da RBS Participações S.A. e Diretor Executivo da NET Sul.*(Transcrição *Ipsis Verbis*)

Não identificado – A convergência tecnológica nos seus aspectos concorrenciais, como sempre informamos, está sendo transmitida através da Internet e ficará gravada e disponível para as pessoas interessadas. A Presidente Elizabete Farina pediu para avisar que vai chegar um pouco mais tarde no evento; ela está participando de uma reunião no Ministério da Justiça, e nós já vamos dar início à exposição. A primeira exposição será do Doutor Francisco Valim, presidente da Net Serviços e terá 40, 50 minutos para a sua exposição; depois iniciaremos as perguntas.

Doutor Francisco Valim – Excelentíssimos senhores conselheiros a quem saúdo a pessoa do Conselheiro Cláudio, que teve a iniciativa de promover essas audiências, o Senhor Procurador Geral Arthur Badim, demais autoridades presentes, senhoras e senhores agradeço o convite tão relevante; é... porque o tema é fundamental para o desenvolvimento presente e futuro das comunicações e telecomunicações do Brasil. Durante os próximos 50 minutos ou menos, vamos abordar, de forma pragmática, pragmática com dados e fatos a esclarecer o nosso entendimento sobre a convergência, e como esse setor vem se desenvolvendo nos últimos anos e algumas conjecturas futuras além de seguir rigorosamente a sugestão da Cade; com relação à pauta, incluímos um único tópico, que é com relação ao consumidor que nós achamos a peça fundamental para ser endereçado em toda essa discussão. Nosso objetivo aqui é tentar esclarecer alguns pontos e falar sobre essa convergência que tanto se fala. Pode passar por favor.

Bom então, iniciando ... Entendendo que a convergência tecnológica, então as evoluções, a evolução da tecnologia digital traz novas possibilidades de negócio e isso impulsiona cada vez mais os movimento de convergência. Há algumas tendências dominantes, que são a capacidade de banda, capacidade de armazenamento, o poder de processamento e poder de compressão de dados. Essas tendências levam a algumas conseqüências, que é a facilidade de acesso e de transporte, os custos de armazenagem muito reduzidos, a velocidade e a indefinição no ambiente regulatório, algumas possibilidades ficam, portanto, óbvias a multiplicação dos meios de distribuição, a multiplicação de fornecedores, tanto de conteúdo, distribuição e outros dispositivos. A revolução da indústria de entretenimento, comunicação e informação, a conectividade, hoje, é essencial e o consumidor está cada vez mais exigente. Nesse cenário, os consumidores são diversos, fica difícil de identificar quem compete com quem, porque, desde o mundo da televisão de alta definição, em que os *players* são vários, os *players* conhecidos hoje. Mas, passando para a televisão digital tradicional ou analógica, a banda larga, a telefonia fixa ou móvel, os *players* passam a ser os mesmos, porque esta convergência toda se dá na tecnologia IP. Ou seja, a banda IP digital, que transmite todos esses dados: informações, voz, qualquer uma dessas coisas, televisão, ela é o foco da convergência, então a convergência se dá no mundo IP. Entrando no mundo IP nós entendemos que vai acontecer uma nova batalha, definir as regras dessa nova batalha é fundamental, batalha essa que, antigamente, era entre conteúdo e telecomunicação; a próxima batalha se trava em um mundo onde conteúdo e telecomunicação são absolutamente indistintos e, portanto, definir quais as regras dessa nova competição é absolutamente fundamental. Esse avanço de tecnologias é muito importante, a relevância desse aspecto para o desenvolvimento brasileiro é fundamental; cabe salientar, aqui, que, segundo a *ouktage*, um ponto percentual no índice de infudencidade é equivalente a zero ponto três por cento no crescimento do PIB de uma nação, e, deste contexto, a banda larga, que é o principal meio através da onde o IP vai ser transportado é, hoje parece que são vários, mas existe a banda larga de uma forma genérica, é o aspecto de maior relevância num mundo convergente futuro, e, portanto, nesse contexto, a banda larga é o centro dela. Porque ela é onde a convergência vai acontecer, a convergência se dá no mundo IP, é muito mais eficiente porque qualquer tipo de dado é um ambiente de ampla produção de conteúdo e desenvolvimento; tudo é produzido em IP, a escala é mundial e toda a produção concorre, tanto a produção de conteúdo quanto a distribuição de conteúdo passam a transpor barreiras nacionais, né, ou, de qualquer forma, tanto de língua como o de conteúdo, e, portanto, a democratização desse acesso, a banda larga passa a ser o aspecto mais importante no mundo convergente. A banda larga é o principal catalisador das tecnologias de informação e comunicação. Comentando sobre esse consumidor, nesse ambiente convergente, nós entendemos que a informação cultura e educação são necessidades fundamentais pro consumidor de todas as classes. É indistinta a avaliação com relação a qualquer tipo de consumidor; com relação a educação, cultura e informação, independente da classe social a qual pertence, em relação a qualquer tipo de consumidor, tanto na classe C, o principal item percebido é o item educação, ficando, então, entretenimento, diversão e comunicação na ordem de menos importantes; informação, educação e cultura sendo os mais importantes; e dentro desse contexto, sendo a Internet o principal meio que atende a essa necessidade de educação, informação e cultura, é na banda larga onde o consumidor entende encontrar essa conjugação. Então, num mundo de comunicação feita através de telefonia, entretenimento basicamente através de televisão, e, nesse caso, nosso exemplo é a televisão paga, informação, educação e cultura, a banda larga representa o terceiro, e, portanto, são necessidades que esses serviços atendem específicas de cada serviço, e não são substitutos entre si, ninguém vai trocar a telefonia por um outro sistema de comunicação, ninguém vai trocar a banda larga por um outro sistema de informação, educação e cultura, no entanto, a banda larga ainda é muito restrita na sua disponibilidade no Brasil. Hoje, né... Esse conceito de banda larga, em trinta e cinco por cento dos municípios apenas do Brasil, e aqui a definição de banda larga tá num modelo que nós não acreditamos, nem a UIT, onde a banda larga está entendida de uma forma bastante solta, vamos chamar assim, mas eu volto sobre esse assunto no futuro. No próximo *slide*, a principal razão pelo qual as pessoas entendem além do preço, a primeira coluna é o preço em classes ABC e ABC e D e E ABCDE. O principal fator pra não-acesso à banda larga é preço, mas logo em seguida é a falta de disponibilidade. Então, nesse contexto, preço e disponibilidade são fundamentais para que essa convergência possa

acontecer, uma vez que ela vai se dar nesse mundo de banda larga, e, além disso, o que nós vemos é que nem a telefonia fixa, que é um serviço público, atende apenas a 48% dos domicílios que tem renda de até 10 salários mínimos. Dez salários mínimos é um valor bastante elevado na pirâmide de renda brasileira. Mais da metade dos consumidores de classe C e D e E B Ce D hoje não tem um telefone fixo e nós vemos, também, que a telefonia móvel não completou essa lacuna. É uma inverdade dizer que a telefonia móvel completou essa lacuna, ela está preenchendo exatamente o mesmo espaço que o serviço público de telefonia fixa não preencheu. E quando a telefonia fixa, nesse contexto, (pode passar, por favor), nesse contexto de que a telefonia fixa apesar de ser considerada pelo consumidor um o serviço mais importante. Independente de classe social, na comparação nós vemos que entre Internet banda larga, para efeitos de entretenimento, né, a banda larga, né, a banda larga, independente de custo, a Internet é prevalente; num mundo de telefonia, a telefonia fixa é prevalente em relação à telefonia móvel, isso em qualquer uma das classes sociais, portanto, em qualquer classe social há prevalência da Internet e da telefonia fixa em todas, em todas elas. Alguns aspectos concorrenciais da convergência tecnológica: o Brasil tem apenas três por cento da penetração de banda larga, atrás, obviamente, de países muito mais desenvolvidos que nós, mas diversos países da América Latina têm uma penetração de banda larga muito maior, várias vezes, que a penetração de banda larga brasileira; hoje nós vemos a necessidade, a carência, desse serviço ser ampliado no Brasil. Quando se olha, no entanto, o mercado de banda larga no Brasil, ele é um dos mais concentrados que nós podemos encontrar. O mercado de banda larga brasileiro é dominado em 80% pelas operadoras concessionárias do serviço público local, né, quando comparado com outros países onde as divisões são muito mais próximas, quando a gente vê que essas dominâncias e essa concentração de mercado acaba trazendo prejuízos para o desenvolvimento da banda larga, mais do que isso, esse índice que eu consigo, não consigo, nem tentar pronunciar o nome do índice, mas que é o HHI ele... ele estabelece que 1.800 nessa escala é um nível de alta concentração e essa análise foi feita em São Paulo, Rio e Belo Horizonte, mostrando que nós temos 3 vezes mais, quase 4 vezes mais, e mais de duas vezes o nível de concentração máximo em relação à concentração do mercado de banda larga, ou seja, a concentração é bastante exacerbada. No entanto, a atuação das operadoras de cabo vem contribuindo para esse desenvolvimento desse mercado, esse é o mercado que vem crescendo as taxas bastantes importantes no ano a ano, e nós vemos que há, de forma muito tímida, um crescimento da participação de mercado das operadoras de cabo nesse mercado, mas, no entanto, permanece, ainda, o domínio bastante importante das operadoras de telefonia fixa. E, em termos de inovação, as operadoras de cabo vêm contribuindo para o desenvolvimento, o que a gente chama de banda larga real ou de verdade, a UIT, né, define que acima de 1 mega e meio é banda larga, mas, quando a gente compara os municípios, 35% dos municípios têm banda larga tá falando muito, meramente um pouco mais de uma linha discada, e não efetivamente banda larga é uma disfunção do discurso e um entendimento equivocado da tecnologia nas operadoras de cabo; a partir do lançamento de velocidades mais altas tem conseguido fazer com que o mercado inteiro cresça em velocidades, que são consideradas pela UIT como o mercado real de banda larga. Além disso, além de ampliar a banda larga de verdade, também contribui para a redução de preço, isso é o que vem acontecendo com o preço, em todas as velocidades, não só na velocidade mais alta, em função da concorrência que as operadoras de cabo têm enfrent... têm proposto no mercado de banda larga brasileiro. Então, não só aumenta a velocidade e as bandas, mas, também, diminui o preço na mesma propor..., também, complementando, isso diminui o preço, e o mercado de telefonia local, esse, então, é um dos mercados mais concentrados que existe em todo planeta. É difícil encontrar um mercado em que o serviço de telefonia local seja tão concentrado. Isso se dá pelo número mais de 90% concentrado nas de mãos das concessionárias que... (Pausa necessária). Entro teimando, então, nós vemos aqui é que o mercado de telefonia fixa é um mercado absolutamente concentrado. É difícil um mercado num mundo hoje que tenha uma concentração tão grande quanto essa. Exemplificando isso, nós temos, na região, 96% de *market share* da telefonia, 27% de *market share* na telefonia móvel, somando, aqui, um número de mais de 30 milhões de linhas. No Grupo Telefônica, na Região Três, tem no mercado da Região Três 95% de *market share* da telefonia fixa, 68% do *market share* de telefonia móvel, somando mais de 55 milhões de linhas. O Grupo Brasil Telecom, na Região Dois, tem um mercado 98% de mercado, na sua região, de telefonia fixa, 13% em banda larga, desculpa, em voz móvel e todos os outros, né, que estão aqueles estados que tem no máximo 12% de *market share* total e no máximo 29% de *market share* em telefonia móvel. Mais do que isso, nós entendemos que o crescimento do mercado de comunicação, o crescimento médio de 6,5% ao ano nos últimos anos vem se dando exclusivamente, quase que exclusivamente, entre as mesmas operadoras, elas continuam crescendo as suas receitas, tanto de telefonia fixa, quanto de telefonia móvel. O crescimento de telefonia móvel é um pouco superior ao de telefonia fixa, mas, em nenhum momento, se vê uma substituição de A por B. Então, não há uma substituição de telefonia fixa por telefonia móvel, os mesmos operados continuam crescendo de forma significativa, e mais de duas vezes o PIB os dois serviços. Crescendo o serviço de voz, só cresce mais rapidamente que o serviço de voz móvel. Nesse cenário, as operadoras de cabo novamente representam uma opção de telefonia fixa local aos espelhos, têm um crescimento bastante pequeno e as operadoras, nesse caso a Net, sendo a principal delas, tem um crescimento bastante importante nesse mercado, mas, como vocês vão poder ver no próximo *slide*, todo o nosso crescimento representa 0% de *market share*. Então essa viabilização da (volta um minuto por favor, só mais um, por favor), dessa viabilização, por exemplo, de portabilidade numérica *ambandeleley*, tornaria esse cenário mais favorável para a competição. Hoje, todo e qualquer cliente que nós precisamos conquistar em telefonia fixa já é cliente de alguém, não existe o cliente potencial aguardando para ser conquistado, considerando a altíssima concentração que nós apresentamos no *slide* anterior, aquele. No entanto, um mercado de televisão paga no Brasil é um mercado bastante competitivo, nós temos, no Brasil, 54% de cabo e 32% de DPH ou satélite, 13% de outros. São números parecidos, por exemplo, com os dos Estados Unidos; aqui a gente vê o Chile, como outro exemplo, na Inglaterra, como outro exemplo, né, Hong Kong como outro exemplo, onde é um mercado mais ou menos equilibrado em termos de competitividade, não da mesma forma que a gente encontra no mercado de telefonia fixa e nos mercados de banda larga brasileiro. Mas, além disso, essa competição em televisão paga no Brasil precisa ser entendida que ela se dá não somente entre os operadores TV paga, mas se dá, também, no amplo e qualificado serviço de TV aberta, lê-se, aqui, a audiência no horário nobre, medida pelo Ibope; para clientes de TV por assinatura, então clientes de TV por assinatura, no horário nobre, assistem, mais de 60% deles, de televisões ligadas, estão ligadas na TV aberta no horário nobre, clientes em TV por assinatura, eles só podem assistir através de uma operadora, e, em televisão por assinatura, a televisão por assinatura é um complemento disso. Da audiência total dos televisões das televisões totais, em torno de 20% delas, estão ligadas, os assinantes de televisão por assinatura assistindo TV aberta e 10% deles assistindo TV paga. A conclusão disso, portanto, é: nas classes A e B, a televisão paga cumpre seu papel de segmentação e diversidade, nas classes C e D, o baixo poder de compra, a qualidade da TV aberta faz com que a televisão paga tenha restrições para penetrar nesse mercado, e considera a necessidade principal de educação e informação através do computador e do acesso a Internet, não vê esse benefício na TV paga e, com isso, né, o crescimento de TV paga, apesar desse cenário, tem sido bastante expressivo, tem o crescimento aí na área de 8 a 9%, e o mercado de cabo e DTH estão mais ou menos estabilizados; outras tecnologias vêm ganhando mercado, e no, Brasil, a gente já vê que existe aqui 1% percentual de telef... de *market share* operado por uma das concessionárias de telefonia local; já, hoje, ao final de 2006. Portanto, existem três mercados distintos, que precisam ser entendido dessa forma. Porque eles não são substitutos entre si

o mercado de TV paga, o mercado de banda larga e o mercado de telefonia fixa. Como eu comentei, né, a pessoa quer entretenimento, informação, cultura, educação e comunicação, e, destes três mercados, o que mais cresce é o mercado de banda larga e, portanto, o foco da concentração deste mercado é fundamental que seja entendido. Além disso, o crescimento da televisão por assinatura não alterou de forma nenhuma o *share* da receita líquida brasileira. As teles têm mais de 80% do mercado entre móvel e fixo, a TV por assinatura em torno de 2%, e outros em torno de 17,18,19%. Isso aqui inclui todos os operadores de telecomunicação brasileira. No entanto, quando a competição se amplia pra radiodifusão, Internet, provedores, a comparação se faz necessária também nesse cenário; e também nesse cenário a concentração das operadoras local é maior do que 70%. O que finalmente coloca o Brasil num dos mercados onde a maior taxa de concentração de faturamento, ocasionada pelo baixo nível de concentração, é 12 vezes e meio o faturamento das operadoras de concessionárias de telefonia fixa local, operadoras de serviço público em relação ao concorrente imediato. Não porque nós achamos que nós sejamos um concorrente imediato, porque o mercado mundial mostra que o concorrente imediato a operação de cabo. Mais alguns exemplos, como Chile, nosso vizinho aqui, os Estados Unidos, um mercado conhecido pela sua competição, né, são infinitamente menores do que a concentra... infinitamente menor que o que gente encontra no mercado brasileiro. Com relação à regulamentação e ao fomento, a competição no novo ambiente existe quatro fatores que influenciam muito esse aspecto de novo, de crescimento da penetração desse novo serviço. Na ordem, é o nível de renda, o nível de competição, a distribuição demográfica, e a disponibilidade de infra-estrutura. Portanto, a penetração desses serviços só vai crescer na proporção que esses indicadores sejam entendidos e projetados em relação ao futuro. Na próxima página, ela é um pouquinho mais detalhada, eu vou me deter um minutinho pra explicar. Aqui mostra que a competição, em todos esses mercados, proporcionou um tempo de maturação do mercado antes do processo de abertura completa, e eu vou explicar o que é abertura completa no próximo *slide*. Esses *slide* é só pra explicar o que acontece, esses mercados dão, então, um tempo de maturação, então, por exemplo, no Chile, foram dado 9 anos, na Inglaterra, 13 anos, na Bélgica, 7 anos, Estados Unidos, 11 anos, no México e na Itália o serviço de TV paga não é autorizado pelas teles; no Brasil isso não aconteceu. Instantaneamente, quando no início da prestação do serviço e voz por um potencial concorrente e as teles foram autorizadas a prestar o serviço de televisão paga. E a gente vê os efeitos disso quando se compara as penetrações no Chile de 11% da telefonia; ahhh... da telefonia, tá na operadora de cabo 40% da banda larga e 85% do próprio cabo, ou seja, mais, seria mais por esse critério mais concentrado em cabo, no entanto, há quase uma equalização no mercado de banda larga e uma dominância por parte da tele na telefonia fixa. Nos Estados Unidos, o cenário não é muito diferente, há uma concentração no mercado de telefonia fixa nas teles. No entanto, o mercado de banda larga, as operadoras de cabo têm uma maioria da participação desse mercado e tem aí mais ou menos a metade do mercado em televisão paga. A situação do Brasil, nesse caso, é bastante análoga, no caso da banda larga é muito inferior, e no caso da telefonia é inexistente. No caso (próximo *slide*, por favor) dos Estados Unidos, é importante entender que mesmo tendo liberalizado a operadora de telefonia fixa para operar o serviço de televisão aberta, de televisão paga, foram feitas várias restrições para que isso pudesse acontecer, algumas das restrições... restrições, por exemplo, portabilidade de *am bandeley* do local e, além disso, a operadora de telefonia fixa só pode operar serviço na sua própria. Não pode operar esse serviço na infra-estruturade terceiros, não pode construir uma rede de cabos, não pode comprar uma operadora de cabo, ela é obriga a prestar o serviço na sua própria infra-estrutura. No Chile, não só aconteceu isso, a restrição durou por bastante tempo, tendo sido levantada somente no ano passado, mas lá se adotou, além disso, um modelo de assimetria tarifária na telefonia, permitindo, portanto, o crescimento da competição. Em qualquer um desses países, e vocês vão ter a oportunidade de consultar, a gente teve aí, listou aí os vários estudos que foram publicados por diversos órgãos independentes sobre esse assunto, mostrando que os países onde a concentração é maior e a competição maior, tiveram cuidados regulatórios importantes. Portanto, a experiência internacional é que, considerando a diferença de cobertura e entre a área... a operadora de telefonia fixa e operadora de cabo, é importante criar um modelo que incentive essa competição entre plataformas, essas são as conclusões dos estudos internacionais, é importante mediar o nível de agressividade das operadoras, porque, uma vez que elas têm a posição dominante, o risco de *dumping* é bastante importante, né, ele é um risco potencial grande. E o nível da concorrência e a maturidade do setor antes da liberação completa da competição. Em todos os cenários, isso foi considerado, e a gente pode ver que em nenhum país isso foi abandonado, e, quanto mais claro e quanto mais preciso, foi o órgão regulador; nesse sentido, melhor é pro consumidor no dia no final. Resumindo, portanto, o cenário, a convergência, não é justificativa para algumas coisas que tem se visto acontecer no Brasil, ela não é justificativa para estimular o movimento de concentração das redes. A convergência ela se dá num único meio. A convergência não se dá no cliente, a convergência é tecnologia, ela se dá em uma rede, e por se dar em uma rede, a um mon... no momento que aquela rede é capaz de prestar múltiplos serviços, e as redes de telefonia são capazes de prestar múltiplos serviços, as redes de cabos são capazes de proporcionar múltiplos serviços, as redes Wimex no futuro serão capazes de proporcionar múltiplos serviços. É nesta rede que se dá a convergência, e não na casa do cliente, porque o cliente ele é inteligente, e nós temos que dar isso à raça humana. Nós aqui merecemos o crédito, porque nós já estamos convergidos, há muito tempo a gente faz sinal de bandeira entre navios, desde a época do descobrimento, a gente fala, e, obviamente, se comunica por sistemas mais diversos possíveis, e a gente procura dados. Antigamente, o pessoal tinha que comprar jornal, não tinha outro meio de informação; hoje existe, e não é por que essas coisas estão sendo disponíveis em vários meios que justifica convergência e múltiplas plataformas, no entanto, o que se tem visto, é que todas elas estão, as teles estão lançando serviços de IPTV, comprando operadoras de cabo MMDs, fibrando regiões nobres da cidade, de maior poder aquisitivo, adquirindo e pedindo autorização para operar serviços de satélite através do DTH, pleiteando suspensão do serviço de Wimex por competidores. E, ontem, por curiosidade, né, ou coincidência eu li na *paytv*, no Teletime, sob o título "Convergência". Alguém errou o título, porque isso não é convergência; o seguinte: o diretor geral da telefônica Stael Prata Filho, em encontro com jornalistas nessa quarta feira, dia 27 de junho, em São Paulo, disse que a estratégia da operadora para a oferta de vídeo já está definida em DTH e IPTV, e só aguarda a aprovação da Anatel pra aprovação do plano conjunto com a TVA. Portanto, DTH, IPTV, cabo, MDS e Wimex. Então, isso não se chama convergência, isso se chama concentração. A única coisa similar entre convergência e concentração, que é o que está acontecendo no Brasil, são as três primeiras letras da palavra, de resto, nós estamos vendo uma grande concentração de redes. E por conta disso, e além disso, a gente tem uma concentração no mercado de telefonia fixa, que foi ampliado no mercado de banda larga desde a privatização. Então, nós temos uma situação de comp. Convergência, né, ou concentração de redes, e concentração de mercado, essa é uma situação, né, que convergência com certeza não justifica, outras palavras justificam melhor do que convergência, porque convergência se dá em uma única estrutura. O regulador americano entendeu isso, o regulador chileno entendeu isso, o regulador inglês entendeu isso, o italiano, o belga, todos entenderam isso. Resumindo, talvez esse seja o *slide* mais importante da nossa apresentação, os seis pontos aqui são: 1. IP é o futuro, a convergência se dá em IP, então não adianta a gente ficar fazendo digressões sobre o que vai acontecer sobre a tecnologia, uma vez que a tecnologia já existe, já é conhecida, e todos nós estamos migrando pra ela, a televisão digital é transportado em IP tão bem quanto ela é transportada numa rede digital terrestre. Não há nenhuma distinção, inclusive uma das preocupações dos radiodifusores é essa a pirataria da TV digital no mundo IP. O Youtube é prova disso. Não vou aqui, a lista é infinita, vocês conhecem isso tão

bem ou talvez melhor do que eu. O que carrega IP é banda larga, esse é o mercado principal de telecomunicações, no entanto, a penetração de banda larga de concorrentes é muito maior nesses mercados; é o serviço de comunicação mais importante considerado pelo consumidor brasileiro, é o mercado que mais cresce. É um mercado relevante, independente da oferta de *triple play*, ele é por si só um mercado que entrega informação, educação e cultura, não concorrendo, portanto, com o mercado de comunicação, nem com o mercado de entretenimento, e também não tá acessível para a maior parte dos municípios brasileiros. O processo de universalização da telefonia fixa do Brasil hoje não é uma realidade, já que as camadas menos favorecidas, a maioria delas não possuem acesso a um serviço, que é um serviço público. Não possuem acesso, e o mercado das te.. telefonia fixa de acesso à Internet continua com os maiores níveis de concentração do mundo. São hoje, e não é só no Brasil essa situação, em qualquer um dos outros países pesquisados, que vocês vão poder encontrar na literatura que nós estamos apresentando, produzida por terceiros ou em qualquer literatura; a alternativa hoje são as operadoras de televisão por assinatura, em particular na tecnologia de cabo. Essa é uma opção real de crescimento, não entender a competição entre as infra-estruturas significa, né, entender que o mercado permanecerá concentrado, e na maioria dos países em que isso foi sucesso, que se conseguiu uma competição efetiva, foram adotadas medidas regulatórias, visando garantir e promover a entrada de novos entrantes, além da competição entre plata... entre plataformas. Próximo, por favor. Então, quais são as mudanças institucionais que a gente acha importante? É importante garantir a competição, encorajando investimentos, evitando a concentração em grupos econômicos dominantes, aumentando a contribuição de serviços de comunicação, crescimento econômico, promovendo uma adequação eficiente de frequência de transmissão e garantindo competição entre plataformas e fomentando a disponibilidade de plataformas alternativas; então, isso garante a competição. Protegendo o consumidor, garantindo alternativa de escolha da multiplicidade de oferta de serviços, monitorando a qualidade e garantido a privacidade, e, por fim, fazendo com que a banda larga tenha efetivamente a penetração nece... necessária para levar informação, cultura e educação a todas as classes sociais. Nossa proposta, resumida nesse penúltimo *slide*, é que são necessárias duas fases para que a competição aconteça no Brasil. Eu falo que aconteça pra que ela venha talvez futuramente acontecer, uma vez que hoje ela é muito restrita. Precisamos de regras claras que garantam a portabilidade numérica, a simetria de tarifa, uma alternativa real entre a conexão, por exemplo, a *amblandey*, que no Brasil só existem alguns contratos, e reduzir a concentração e equalizar a participação de mercado entre os diversos *players* desse mercado. Tendo sido cumprida esse subitem, as restrições que as teles deveriam ter para terem opções de TV por assinatura em suas áreas de concessão, até que eles possam fazer com que isso aconteça. Pra permitir que novos entrantes, não só os que existem, mas outros novos entrantes possam entrar. É importante fomentar a competição entre plataformas ao reduzir a concentração de redes pra uma única empresa, isso aqui é o que garante o futuro, então a discussão é se a *exsante* ou a *exposte*. Ela pode ser feita o quanto se quiser, a gente pode filosofar sobre esse assunto bastante, no entanto, o que garante a competição é a existência de plataformas competitivas e concorrenciais, plataformas que possam entregar os serviços. Nós achamos que, com tantas incertezas, a regulamentação, garantindo isso, pode ser feita *exposte* e continuar da interação que tem acontecido entre a Anatel e Cade, para que isso possa continuar dando bons frutos. No futuro, então, a plena competição entre plataformas tecnológicas, no entanto, sempre limitando a concentração de redes. Era isso o que eu tinha pra comentar. próximo *slide*. Muito obrigado.

Não identificado – Obrigada Doutor Vanim pela sua interessante disposição. Eu vou começar o debate fazendo uma pergunta, talvez seja um dos aspectos básicos a sua exposição, que é justamente a questão da competição entre é... as empresas que atuam na área de telefonia fixa e que tão, em tese, tentando ampliar para outros segmentos e aquelas que tão entrando, disputando tanto a parte de banda larga quanto a área de telefonia fixa não ficou claro pra mim. A sua posição com referência ao uso da rede já instalada da ADSL pelo que eu entendi, na sua visão, não há nenhum impedimento que as empresas de telefonia usem a rede de ADSL pra poder explorá-la, eventualmente usá-la pra cabo pra televisão, ao fato o que não poderíamos fazer sem entrar em outras tecnologias ou transformar essa rede em fibra ótica deveria ter uma defasagem temporal para permitir o aumento da competição. É esta sua interpretação?

Doutor Francisco Valim – Não... se ela pudesse voltar ali, pode voltar ali pra mim, por favor (Um *slide* tem que dar *end* e voltar três) (Me ajuda, ali, por favor.)

Não identificado – Eu queria entender melhor exatamente isso daí.

Doutor Francisco Valim – Aí, aquele mesmo da setinha, mais um pra frente, por favor, brigado, aqui ó. Pra permitir que as operadoras, as concessionárias de telefonia fixa, prestassem serviço nas suas áreas de concessão, elas deveriam permitir portabilidade numérica assimetria de tarifa, *ambandely*, e que os mercados fossem mais equidistantes; hoje os mercados são dispares em termos de tamanho.

Não identificado – Essa simetria de tarifa seria feita como? Eu queria entender melhor.

Doutor Francisco Valim – Hoje, no mundo da telefonia móvel, essa telefonia, essa assimetria de tarifa, é o que permitiu o crescimento do mercado de telefonia móvel brasileiro acima de tarifa da mesm... analogamente, é o mercado de telefonia móvel no serviço de telefonia fixa; acho que é fundamental que novos entrantes sejam estimulados a entrar nesses mercados; o caso de telefonia por assinatura é um, mas não é único. Podem existir outros potenciais, novos entrantes, que poderiam ter interesse em entrar neste mercado. Hoje, na regulamentação existente, as operadoras de telefonia fixa podem prestar o serviço de televisão por assinatura nas redes que elas possuem, através da licença de SCM, no modelo de videonimento; isso hoje é autorizado, não tem nenhuma restrição quanto a isso, mas elas não querem prestar esse serviço, querem prestar outro serviço.

Não identificado – Tá, outra pergunta dentro dessa linha: Essa redução de concentração e equalização de participação de mercado seria eventualmente uma consequência de outros três aspectos lá em cima você tá colocando com o...

Doutor Francisco Valim – Seria consequência, mas, antes da liberalização, isso precisaria ser entendido que aconteceu, é como mercado americano ou o mercado chileno, lá é quase equidistante num mercado convergente, que é a banda larga, a participação entre teles e cabo, no momento em que as participações ficaram mais ou menos equidistantes, né... ou paralelas. Vamos chamar assim, ou similares passariam, então, a fazer sentido; essa liberalização, então, quer dizer, é uma condição adicional que só vai ser avaliada na *exposte*.

Não identificado – Com a entrada de expansão, ou dos cabos, no caso especificamente da sua empresa, a questão dos *mandeley* não ficaria superado, já que você, que pode chegar a última milha, pode ser substituída pela entrada de TV a cabo... cabo coaxial qual sentido teria ainda

Doutor Francisco Valim – É o sentido que não estaria disponível somente para a nossa empresa, estaria disponível para qualquer empresa. A minha contribuição, aqui, não é uma contribuição exclusiva para operadora de telefone por

assinatura, mas estaria disponível a qualquer empresa. Então, num mercado onde hoje existe uma infra-estrutura, que é subutilizada e que poderia ser utilizada através do *ambandele* pra levar a competição a lugares onde hoje não há competição. Então, obviamente, o cabo poderia fazer isso na sua tecnologia, mas, também, outros entrantes e novos entrantes poderiam entrar num mercado que não há competição.

Não identificado – Muito obrigado, Doutor Álvaro, esta aqui é obviamente seu tema. Gostaria de fazer alguma colocação? Então vou pegar o microfone. É impossível vê-lo aqui sem participar desse debate

Não identificado – Exatamente.

Não identificado – Desculpa, não tinha te visto chegar aqui, devagarzinho.

Não identificado – Você prefere ouvir? Então vamos passar aqui pra CEAE, por favor.

Não identificado – Obrigada, obrigada parceiros. O senhor passou rapidamente, principalmente nesse *slide*, aquela pergunta que eu ia fazer. Queria discutir o projeto de lei do Senador Flecha Ribeiro, que tem três pontos que interessam diretamente a indústria de cabos. Que é o fim do *muskaire* o fim da restrição do capital estrangeiro e o prazo de dez anos pra liberação de entrada das teles no mercado de TV por assinatura. Queria só que o senhor passasse com um pouquinho mais de detalhes nesses três pontos.

Doutor Francisco Valim – A questão do *muskaire*. Essa é uma questão que ela hoje existe, as licenças que estão concedidas em relação à TV por assinatura, ela tem um *muskaire*, que é dual. A operadora de cabo tem que carregar os radiodifusores, e os radiodifusores precisam ser carregador pelas operadoras de cabo. Nesse contexto de dualidade, nós entendemos que, no mundo futuro, num mundo IP, carregar ou não carregar é uma questão semântica, porque todo mundo vai carregar tudo, legal ou ilegalmente. Legal ou ilegalmente. Porque eu posso baixar novela da Globo em alta definição e disponibilizar ela no meu *site*. A Globo vai ter que ter um problema jurídico pra retirar o *site* do ar, igual ao exemplo da Cicarelli, né... e outros. Então, acho que essa discussão *muskaire* ou não *muskaire* ela é uma discussão menos importante, desde que haja infra-estruturas permitindo a possibilidade de vários acessos ao consumidor, que vai então escolher. E aí vai ser de interesse comum das partes chegar a um acordo, como já existe hoje diversos acordos entre diversas partes no Brasil; essa não existe mais né.. já de algum tempo exclusividade em nenhum tipo de programação. E vai ter aí um acordo basicamente comercial, então não é uma discussão de cunho, na minha opinião, regulatório, mas muito mais de cunho comercial.

Mudança de lado da fita.

Doutor Francisco Valim – E, com relação ao prazo concordar absolutamente com a necessidade do prazo, o mercado, quando prove aqui, de forma bastante clara, é um mercado antes de maduro, e a discussão do capital estrangeiro é uma discussão hoje anacrônica no Brasil. Porque se fala que a Net pode ter investimento mirabolantes, no entanto, existe uma restrição que ela não pode ter e que não existe no seus competidores. Nem os competidores, que são puro operadores de TV paga com MMDS, DTH, nem os competidores, que são potenciais operadores de *triple play*, que são as empresas de telefonia fixa, estão minimamente. Hoje, o cabo é a plataforma mais regulada, ela tem todos, tem muitos ônus e poucos bônus nessa competição. Se existe um campo que esté desnivelado o lado que a bola corre pra entrar no gol, ela é a televisão paga, que tem restrição de capital obrigatoriedade de muitos canais. São Paulo, por exemplo, tem a obrigatoriedade de carregar 21 canais que DTH não tem, que MMDS não tem. Tem restrição de capital estrangeiro, que os outros operadores não têm. Então, há, hoje, há, e isso tudo não precisa fazer uma lei pra discutir a regulamentação, concertaria todas essas dificuldades ou anacronismos ou assimetrias da lei [...].

(Inaudível)

Não identificado – Por favor, Ceae.

Não identificado – Mais uma pergunta da Ceae, dada a defasagem temporal mencionada pela Net. O que garantiria as empresas de cabo que elas efetivamente chegassem a todas as regiões? Porque foi mencionado aqui a questão da universalização, dito que não há universalização. Na verdade, a universalização de acesso existe, não existe a universalização como era propósito do bom, a universalização não houve. Mas o acesso existe, o acesso chega a todas as cidades do país, do caso das telefônicas, no caso das empresas de telecomunicações, não das telefônicas. O que garantiria, para a defasagem temporal, que as empresas de cabo com Net chegassem a regiões onde, digamos, o potencial de consumo não é tão alto? O que me garantiria, por outro lado que as redes de cabo não explorariam somente a cereja do mercado?

Doutor Francisco Valim – O que garante para o senhor essa, isso, é o fato de ser garantida a possibilidade de competição. Doutor Alan tá aqui, conhece bem esse mercado, esse cenário, mas hoje a busca ou procura por novas licenças de cabo se restringiu muito. Porque a competição que se avizinha, caso não haja uma mudança no cenário atual, precisa acontecer uma mudança no cenário atual. O cenário atual é as teles; vão fazer tudo; já fazem, como eu já mostrei, no Brasil já fazem, então não tem como criar essa competição no momento em que existe a possibilidade de alguém ganhar dinheiro prestando esse serviço, esse dinh... esse operador vai existir, hoje ele não existe, não existe porque ele foi intimidado de participar e pode ser nós, pode ser qualquer outra operadora. Nós assistimos, no início da década, no final da década de 90, um grande número de concessões sendo apresentadas; na época, o único serviço que sustentava a infra-estrutura era a televisão por assinatura, banda larga e voz surgiram mais tarde, em termos de tecnologia. Hoje, essa mesa discussão sobre esse mesmo aspecto, eu não tenho a mínima dúvida que nós ou terceiros estaríamos dispostos a participar disso. Em particular, existe essa possibilidade de *ambandele*, em particular, se existe a possibilidade de *ambandele*, já que a rede esta lá e ele não presta o serviço porque a assinatura básica é muito cara, o minuto é muito caro, etc. etc., né... alguém poderia ir lá numa condição de assimetria tarifária e a infra-estrutura que já existe sendo complementada pelo um novo entrante. Isso garantiria a competição, e o que garante a competição não é a promessa: Não, nós não queremos competir com as radiodifusores, ou não, a gente não quer acabar com o mercado de televisão por assinatura, a gente quer levar televisão para pessoas de baixa renda, não é isso que garante, o que garante é efetivamente ter atitudes que façam com que isso aconteça e que exista um mercado capitalista que entenda que exista, um retorno sobre esse investimento seja possível de acontecer. Justamente essa eu acho que é a atribuição que vocês podem ajudar muito o Brasil criar as condições para que se desenvolvam não só as operadoras de cabo, operadores com a Sílex, no mercado americano, que representam 20% do mercado, surgiram em função do modelo de *ambandele* e portabilidade numérica. Então, eu acho que é esse o mercado, que a gente deveria fomentar e criar as condições para que ele exista. A situação existente no Brasil, hoje, é, não existe incentivo para a competição aumentar, nós somos capazes de investir porque já temos infra-estrutura instalada; desenvolver nova infra-estrutura nas condições atuais do Brasil significa retorno negativo e, portanto, difícil de fazê-lo.

Não identificado – Pessoal do Ministério das Comunicações.

Não identificado – Boa tarde! Você poderia, por favor, abordar um pouco mais sobre a participação da Net na cadeia de distribuição, aliás, na parte de programação.

Doutor Francisco Valim – Essa é fácil, nós não fazemos nada. Nesse assunto, nós somos distribuidores, nós somos prestadores de serviço. Uma empresa que presta serviço, que compra conteúdo de diversos fornecedores, alguns deles nacionais, alguns deles mundiais. E empacota esses conteúdos, conforme nosso cliente mais ou menos deseja e conforme restrições que a indústria mundial estabelece na área de televisão. Na área de banda larga nos somos meramente um prestador de serviços, em termos de conteúdo, nada, e, na área de telefonia, a gente também é um prestador de serviços, nós não temos nenhum envolvimento na cadeia produtiva de telecomunicações e comunicações, parcela em desenvolvimento na produção de conteúdo. Então, os canais que estão produzidos, então, que estão lá vinculados ou distribuídos ou apresentados, são de produção de terceiros.

Não identificado – Passar para o Doutor Mario agora (inaudível).

Doutor Mario – Muito obrigado Conselheiro Prates. Apenas um esclarecimento: Naquele *slide* que se apresenta, os prazos, quer dizer, os *vei-vers* que foram dados, no caso do Chile, quando que encerra os nove anos?

Doutor Francisco Valim – Volta ali Maria, por favor. Volta mais, mais um, mais, mais, pode voltar mais, vai voltando, aí que a gente chega lá, aí, passou um... um pra frente, aí. No Chile, os nove anos encerram em 2006, 2006 foi o primeiro ano permitido para a competição.

Doutor Mario – Por que lá atrás seguraram, mas hoje...

Doutor Francisco Valim – Por que lá atrás, lá atrás, porque lá atrás seguraram, em algum momento, fizeram que, ó, hoje a participação de banda larga lá é basicamente metade, metade pros dois operadores. Então, no Chile, eles entenderam isso com a necessária antecedência e restringiram.

Doutor Mario – Tem algum país, hoje, que ainda tem, tá no prazo?

Doutor Mario – Não, o México não pode, Itália não pode.

Doutor Mario – Mas tudo bem, mas, nos outros, eu acho que os prazos já encerraram.

Doutor Francisco Valim – Não é porque, assim, o prazo justamente estabelece a partir de quando a gente já sabe que encerrou, mas, por exemplo, México e Itália estão no prazo. México e Itália estão no prazo. México não pode prestar o serviço, Itália não pode prestar o serviço hoje.

Não identificado – Você sabe por que a Inglaterra ficou, em 73, incerto depois de 13 anos?

Doutor Francisco Valim – Aonde é que nós estamos?

Não identificado – Inglaterra.

Não identificado – Doutor Francisco Valim. Aqui, é por que lá na Inglaterra aconteceu o seguinte: lá a principal operação de tevê paga não é cabo, é DTH. A principal operação lá de TV paga é DTH, e o DTH tem uma parceria na Inglaterra com operadoras de cabo e, às vezes, também com a British Telecom, dependendo da situação, é a operadora de DTH da Inglaterra.

Não identificado – Fazer uma pergunta sobre entendimento. No seu entendimento, o grande crescimento no mercado brasileiro, daqui por diante, será banda larga ou será TV por assinatura, ou as duas necessariamente virão juntas?

Não identificado – Doutor Francisco Valim, pode voltar um minutinho, mais uns aí? Vamos voltar, ali, porque acho que o *slide* é bem evidente. Aqui, volta, passou, passou pra frente. Pra frente, aí. O mercado que cresce é o mercado de banda larga, então, em termos absolutos, o mercado de televisão por assinatura tem crescido; o principal *player* do mercado de televisão por assinatura tem 50% desse crescimento em banda larga, as teles tem 80% desse crescimento, e a telefonia fixa, as teles, tem 93% desse crescimento, mas é um mercado aí que não está necessariamente crescendo, ele tá declinando. Vai o próximo *slide*; em termos de receita, as receitas estão absolutamente entre móveis e fixa das incubens no mesmo lugar (obrigada).

Não identificado – Entendimento: telefonia vip, ela ainda não é um concorrente efetivo e não será nos próximos anos telefonia fixa tradicional; ela tá surgindo agora e você colocou lá como 0%.

Doutor Francisco Valim – Não foi eu que coloquei, não, com muito esforço lhe garanto, com muito esforço, tem 0% lá. Porque senão teria que ter traço que o zero é 0,3%, senão tem que ser traço porque pra conseguir, como eu comentei, não existe, nenhum cliente que a gente consegue capturar que já não seja cliente de alguém, aí ele tem que tomar várias decisões pra fazer isso, decidir abandonar o número que ele tem; só pra entender, muitos de nós temos números desde a época do sistema Telebrás; então, tem, em alguns casos, aí uma situação atávica tem que conseguir conquís... É um cliente que só pode ser conquistado. Ele não existe lá um cliente novo esperando para ser conquistado, então, nesse sentido, nós usamos a tecnologia IP, mas prestamos um serviço de voz convencional, essa tecnologia é a tecnologia como em tudo, vídeo, voz e dados, é em IP que essa competição vai se dar, banda larga, vídeo e voz.

Não identificado – Com referência ao MMDS, até que ponto essa seria uma tecnologia que já estaria definitivamente em decadência, ou, de qual maneira ela, combinada com DTH, pode ter um papel importante na banda larga?

Doutor Francisco Valim – O MMDS recebeu um, aí, bem no estilo novo cristão, ele nasceu de novo. Com o conceito de *wimex*, as frequências do Brasil, que foram licitadas a 15 anos atrás de MMDS, hoje, na época não se sabia disso, coincidem com as frequências de *wimex* e, portanto, ele recebeu uma nova graça em função da capacidade do *wimex* de entregar vídeo, voz e dados, então, ele é uma outra rede competidora com as operadoras de cabo e eventualmente com as operadoras de telefonia.

Não identificado – Perfeito, e o tom, no que se refere à participação das empresas de telefonia fixa, a seu juízo, não haveria nenhum problema que elas concorressem nos outros setores, desde que não fossem nas suas áreas

Doutor Francisco Valim – De concessão.

Doutor Francisco Valim – Exatamente é onde se estabeleceu a situação de concentração excessiva. Lá, porque, do plano original da lei geral da telecomunicação original, o plano era o quê? Que os espelhos fariam esse modelo competitivo por razões conhecidas, os espelhos não conseguiram fazer isso. Se esperava que os espelinhos fizessem isso por razões conhecidas, os espelinhos fizeram isso em nenhuma das duas iniciativas, espelhos, espelinhos, fracassou por falta de capital, tinha *sprint* por trás de algumas, tinha belcanada por trás de outras. Então elas eram robustas em termos de estrutura de capital dos sócios originários, elas não conseguiram vencer a barreira que as operadoras incumbem, que foram privatizadas, estabeleceram, nesse momento, então, quando se fala nisso, o ideal mesmo seria era que existisse a possibilidade delas competirem entre elas, as três, mas, mas os dados são auto-explicativos, isso não acontece, então precisa que alguém entenda isso e gere a competição a partir do momento em que não existe competição. E permitir o serviço fora da área de concessão na nossa avaliação é uma delas, então não estamos, em nenhum momento, aqui, dizendo: não temos que defender a indústria de cabo, não, nós não temos nenhum problema de competir com nenhuma das três teles que queiram prestar o serviço fora da sua área de compressão de competição, porque aí ela vai incentivar a construção de redes, ela vai incentivar o uso eventualmente de *ambandelej* ela vai competir no serviço de voz com quem, hoje; ela não compete conosco e com a própria tele que tá naquela região estabelecida. Então, nós achamos que isso sim é um cenário razoável, até a gente tem aí um bordão que assim: na área de concessão não! Entendeu? Então, é como a gente entende esse assunto.

Não identificado – Área de concessão pra ADSL. Ela poderia usar isso pra... investindo nessa tecnologia pra concorrer em cabo – por que, não? – já que tem uma infra-estrutura razoável de cabos enterrados com essa tecnologia, que, em tese, poderiam ser aproveitados pra ampliar o mercado de TV por assinatura no Brasil.

Doutor Francisco Valim – Nós concordamos com a tese, mas há, nesse, caso uma assimetria mercadológica nos temos, no Brasil, duas assimetrias: uma em termo de rede, que há concentradores de redes e concentradores de mercado. Infelizmente, são as mesmas, então, a gente precisa entender que, ao concentrar redes e concentrar mercados, as duas coisas são ruins; ao eliminar a concentração de rede, eu evitei um problema futuro, mas não eliminei o problema presente. O problema presente é que já uma assimetria mercadológica existe, alguém que tem o mercado, no mínimo 80% dele, eu não sou economista e não quero me comparar a vocês na capacidade de avaliar o que é monopólio ou não, é disso que vocês aqui se ocupam basicamente. Mas, na minha singela opinião, nos temos, sim, monopólio em televis... em telefonia fixa e em banda larga. Permitir que um monopolista, em dois serviços complementares, ofereça o terceiro serviço complementar em detrimento do único possível competidor é não incentivar a competição.

Não identificado – Quería um esclarecimento, na verdade, acho que eu não entendi direito. O senhor mencionou, a respeito de banda larga, que a banda larga é o principal mercado de comunicação, e pra informação educação e cultura por que ela não seria comunicação?

Doutor Francisco Valim – Porque...

Não identificado – Transmitir dados, velocidade ...

Doutor Francisco Valim – Inicialmente, o que a gente entende é as pessoas quando querem se comunicar, e não estão presencialmente, elas usam alguma coisa que substitui isso, e essa alguma coisa é aquela conversa com o namorado, né? A gente não quer conversar com o namoro... a conversa com o namorado, o *chat* até agüenta um pedaço, vai, assim, até a gente conseguir o telefone, mas, logo que consegue o telefone, ele tem precedência. Portanto, a comunicação se dá através da telefonia fixa ou móvel; são dois produtos independentes, mas é muito melhor namorar no telefone do que na Internet, né, em termos de...

Não identificado – Oh, eu tenho duas filhas mulheres e posso dizer pra você que não é verdade isso (risos).

Doutor Francisco Valim – Elas preferem a Internet (risos).

Não identificado – É, mas, enfim, eu não tinha entendido em que sentido você estava usando, porque me parece que em comunicação não é comunicação de voz, é comunicação de dados.

Doutor Francisco Valim – Mas é comunicação entre seres humanos, esse é que é o conceito.

Não identificado – Mas, ainda sim, que seja entre seres humanos, são dados, são imagens, é o som, o que eu, você está dizendo é sobre falar.

Doutor Francisco Valim – Isso.

Não identificado – É voz?

Doutor Francisco Valim – Isso.

Não identificado – E uma segunda pergunta que eu queria que você me esclarecesse. É o seguinte: é... você mencionou, não sei se eu entendi corretamente, nos Estados Unidos existe uma restrição, e eu queria que você me explicasse exatamente como essa restrição funciona, se exige que a operadora tenha sua própria infra-estrutura.

Doutor Francisco Valim – Exatamente.

Não identificado – Daí significa que você teria que ter duas infra-estruturas?

Doutor Francisco Valim – Concorrentes.

Não identificado – Concorrentes no mesmo local físico?

Doutor Francisco Valim – Exatamente.

Não identificado – Para que ambas pudessem, você acha isso possível?

Doutor Francisco Valim – Isso é supereficiente.

Não identificado – Por quê?

Doutor Francisco Valim – O mercado americano é a prova disso, o mercado chileno é a prova disso.

Não identificado – Você pode me explicar como é que funciona?

Doutor Francisco Valim – Vou explicar. No mercado americano funciona assim: há uma restrição para que uma operadora de telecomunicações, o modelo americano, com alguns anos de antecedência, é muito parecido com o modelo brasileiro. Obviamente, o sucesso em competição lá é diferenciado, uma operadora de telefonia fixa nos Estados Unidos pode prestar serviço de TV paga nos Estados Unidos; existe uma peculiaridade lá, se alguém, por acaso, desconectar a sua televisão da TV paga ou só seu provedor de telecom, ele não assiste nada, a rede brasileira de televisão cobre 98% dos municípios brasileiros com qualidade, e, portanto, se a pessoa que no Brasil resolver tirar o operador, a televisão por assinatura da sua televisão, ela assiste TV aberta, e como a gente está acostumado a ver, existe mesmo entre nós aqui uma prevalência de tempo que a gente acaba assistindo tv aberta, mesmo tendo uma assinatura de televisão por assinatura. Nos Estados Unidos, então, isso não acontece; lá ou o *bankstner* ele vai pelo um cabo ou vai pelo DSL, é o jeito de chegar, então tem que tirar lá da discussão o assunto TV aberta, que no Brasil é uma terceira frente, então, operador lá, não pode ter, ele não pode ter participação, é limitado a 9% a participação de operadora de cabo, não pode ter nenhuma ingerência, gestão ou envolvimento no negócio, porque ele não pode ter uma estrutura única, então tem, sim, na frente da casa das pessoas duas infra-estruturas, como aqui em São Paulo tem, mais do que duas infra-estruturas, prestando esse serviço, quem são aqui, desculpa, aqui em Brasília, opera esse serviço é a Brasil Telecom, opera esse serviço a mais, TV que tem regime MMDS aqui opera nesse serviço, a Net, e isso não é ineficiente, porque essas redes têm características diferentes, e cada uma delas têm mais vantagens e desvantagens, dependendo do serviço, então, esse tipo de coisa não gera nenhuma ineficiência, esse modelo, que eu acho, assim, muito difícil de ser perseguido da rede única, é um modelo, conceitualmente parece atrativo, mas é um modelo que, infelizmente, a gente não consegue encontrar um análogo a ele, porque os interesses dessa rede, eles são muito complexos de serem administrados. Vou lhe dar um exemplo. A nossa, o nosso nível de qualidade de serviço é determinado pela nossa rede, se eu, agora, decido eu, que quero me diferenciar do meu competidor por uma qualidade de serviço diferenciada, por exemplo, a gente gostaria de oferecer, na sua casa, 2, 4, 8 mega de banda larga de verdade, mas a rede não tá pronta pra fazer isso, eu fico limitado na minha capacidade de competir por conta da rede que passa a ser única, então, eu acho, assim, esse modelo, que vale em qualquer outro cenário mundial, a gente não tem no mundo uma experiência de rede comum, o que existe é a rede competitiva, e é assim que funciona, não há uma ineficiência nós competirmos, e compete; em outros lugares acho que existe competição.

Não identificado – Com, mas agora, se eu entendi, ainda que tudo seja possível, possa usar a mesma, e não haja nenhuma barreira regulatória, você preferiria ter a sua própria.

Doutor Francisco Valim – Sim.

Não identificado – Por que você dá conta tecnologicamente?

Doutor Francisco Valim – Exatamente.

Não identificado – De garantir a qualidade que você esta vendendo?

Doutor Francisco Valim – Exatamente.

Não identificado – Ou seja, você teria espontaneamente duas redes, qualquer que fosse a restrição regulatória.

Doutor Francisco Valim – Exatamente. Certo, é isso mesmo.

Não identificado – E tinha uma outra pergunta, aqui, que eu queria fazer, com referência a conteúdo, eu sei que a Net é uma empresa que compra conteúdo de terceiros, é mais no seu entendimento como operadora, é necessária haver alguma regulação para garantir, não especificamente, da sua operadora, tá no conjunto de mercado algum mínimo de ... ou de compra de conteúdo nacional, como, por exemplo, é feita no caso da Europa, no caso do Canadá e dos outros países, ou no caso específico do Brasil, a regulação nesse sentido seria supérfluo, seria desnecessário?

Doutor Francisco Valim – Voltando para o ponto básico, na audiência da televisão por assinatura brasileira, o que eles mais vêem é televisão aberta, e, portanto, produzido, gerado, distribuído no Brasil; então, em termos de percentual de produção de conteúdo, na ótica do cliente, ele já vê a maior parte do conteúdo produzido, é conteúdo local nacional, produzido no Brasil, em português pra brasileiros, esse incentivo, ele funciona meio como a lei da informática, a gente quer incentivar, pode incentivar, estabelecer o número de horas mínimas que tem que existir de produção nacional, o fato é que produção custa caro (o fato é que produção custa caro) sob pena de se ter o risco de deteriorar a produção da TV brasileira, por obrigar a distribuição, eu acho que esse é um ponto que deveria se prestar atenção sobre ele, porque ele implica em que alguém não vai investir para ter a produção, porque eu tenho a distribuição, então, qualquer vídeo caseiro vai virar o Youtube na TV e não tem muito o que fazer em relação a isso, a produção custa caro.

Não identificado – E o modelo de incentivo, com efeito com os famosos 3%, no caso das empresas internacionais, que acabam fazendo algumas produções próprias, tipo o caso da HBO, que fez alguma coisa própria, se eu não me engano a Sony também fez...

Não identificado – Eu acho que existe (eu acho que existem) muitos fundos que podem ser utilizados para isso, né? Por exemplo, televisão por assinatura é obrigada a pagar *fust* e *funtel* não pode usar por lei não consegue nem usar o *fust*, então, talvez através desse incentivo, com o percentual de quase três por cento da receita, se possa incentivar a produção de conteúdo, coisa que o BNDES hoje já faz, incentiva, tem lá campanhas, produz diversos filmes financiados através do BNDES, eu acho muito mais fácil incentivar a produção, mas avaliado por alguém que consiga avaliar o que foi produzido do que obrigar a infra-estrutura distribuir porque a infra-estrutura vai distribuir o que for interessante ser distribuído, e se existir conteúdo a infra-estrutura vai estar disposta a fazer o que n... Mas pra que isso aconteça, tem que existir infra-estruturas competidoras, por que, qual é o risco de ter uma única infra-estrutura? É o risco de ser absolutamente controlado por um único dono; se essa estrutura vai ser privada ou pública, ela pode ser controlada e, como no futuro tudo isso vai estar no mesmo lugar no mundo IP, se tiver uma única infra-estrutura chegando na casa de cada um de nós, o poder dado ao controlados dessa infra-estrutura é desproporcional, é absolutamente desproporcional, porque ele vai decidir então: quer passar aqui, não tem problema, não, isso custa X, ah, quer passar aqui, isso custa Y, aí, neste caso (neste caso), sim, a obrigatoriedade de diluir alguns conteúdos passariam a ser necessários no momento que as infra-estruturas são competidoras, um conteúdo de qualidade começa a ser disputado entre as infra-estruturas.

Não identificado – Pergunta sobre plataforma: Você juiz que tom controlador de uma plataforma que na tecnologia deveria ter restrições e adquirir outra se é uma empresa de infra-estrutura que tem o controle, eventualmente, de cabo deve ter restrições para investir em DPH, ou quem tem DPH também tem restrições de operação e cabo, esse é o seu entendimento?

Doutor Francisco Valim – É o meu entendimento, porque há a necessidade baseada em todas as experiências que a gente conhece no mundo de ter infra-estruturas competidoras, por mais aparentemente ineficiente que isso possa aparecer, o jeito que se encontrou de garantir a competição, e quanto mais concentrado é, pior fica, e com certeza isso não é convergência, porque fazer convergência numa rede de DPH, eu não sei como alguém considera isso convergência, isso é outra coisa, isso é concentração.

Não identificado – Alguma outra pergunta?

Doutor Francisco Valim – Só gostaria de esclarecer a presidenta sobre o assunto de comunicação, talvez eu tenha sido bem claro, a presidenta não estava na hora que eu falei essa, quem entende que comunicação é isso, é o próprio consumidor, se puder só voltar uns slidezinhos, eu volto no ponto, aí, vai pra frente, um pouquinho, só um pouquinho, só 5 *slides*, mais um, mais um, mais, mais, mais, mais um, aí, volta, volta um. Esse *slide*, que diz exatamente isso, na opinião dos consumidores, telefonia faz comunicação; televisão paga faz entretenimento; banda larga faz informação, educação e cultura, é como ele enxerga, é nesse contexto, sem querer desmerecer sua posição.

Não identificado – Doutor Valim, muito obrigada.

Doutor Francisco Valim – Até já.

Não identificado – São 20 pras 4. Agradeço sua disposição, vamos dar 20 minutos de intervalo, e às quatro horas voltamos com a exposição do senhor Evandro Guimarães. Muito obrigado! Alô? Vamos sentar, por favor, pra começar a exposição? A exposição agora é do Senhor Evandro Guimarães Diretor de Relações institucionais das relações Globo.