

Doutrina**Audiência do dia 12/07/2007****Carlos Henrique Moreira***Formado em Engenharia Eletrônica pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA);**Fez diversos Cursos de Gestão, Finanças e Marketing nas Universidades de Harvard, Boston University e Pennsylvania University;**Presidente da Embratel em julho de 2004, quando a empresa foi adquirida pela Telmex;**Presidente do Conselho de Administração em janeiro de 2008;**Cargos de Comando na Claro, na ATL, na Embratel, no Conselho Nacional de Telecomunicações (Contel), na União Internacional de Telecomunicações (UIT), na Xerox do Brasil e no Conselho da Intelsat (consórcio mundial de telecomunicações via satélite);**Representou o Brasil em eventos internacionais, como a Conferência Interamericana de Telecomunicações, na Venezuela, e a União Internacional de Telecomunicações, na Itália.**(Transcrição Ipsis Verbis)*

Não identificado – Boa tarde a todos. Eu pediria que a gente sentasse para dar início a mais uma audiência pública do ciclo que tem sido promovido aqui no CADE é, sobre convergência tecnológica e seus aspectos concorrenciais. Como todos sabem, a iniciativa e organização desse ciclo partiu do conselheiro Prado que está de férias e me pediu que eu fizesse as honras da casa. Hoje nós temos o prazer de receber aqui o presidente da Embratel, seu Carlos Henrique Moreira, que vai nos brindar com uma, com uma exposição e na segunda parte nós receberemos o senhor Ricardo Knoepfelmacher, presidente da BrasilTelecom. Então eu queria pedir ao, ao doutor Carlos Henrique Moreira, que desse início à sua exposição. A previsão é que a gente vá até às cerca de quinze horas com a exposição e depois abre-se o período pra debates, aí faremos o intervalo e aí a segunda exposição.

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Boa tarde doutor Cueva, membros do conselho do CADE. É um prazer, uma honra estar aqui nesse momento, nesse evento e por ter sido convidado para apresentar nosso posicionamento como participante dessa indústria de telecomunicações, permitindo que o Conselho tenha mais conhecimento sobre o setor. Preparamos uma apresentação que segue a Agenda definida pelo Conselho, com um pouco da nossa visão do que está acontecendo, não muito diferente de algumas apresentações que vocês viram. Comentamos sobre a evolução muito rápida da tecnologia de telecomunicações com grande impacto e importância para o usuário final e sociedade. Falamos no mundo IP propiciando grande capacidade de transmissão e nas tecnologias de compressão, permitindo transportar muito mais informações ao cliente final. A telefonia móvel é outro mundo que está chegando trazendo muita novidade todo dia e que também está aumentando a oferta de novos serviços para a sociedade.

Ao final, estamos falando em maior interatividade com o fornecedor do conteúdo, vídeo por demanda onde você pode programar e gravar seus programas favoritos, assistir televisão no próprio computador. É um mundo que está vindo muito rapidamente, o mundo da banda larga, da Internet e que traz grandes novidades para a sociedade. Muita coisa em todos os lados, até os dispositivos que estão nas mãos dos usuários estão evoluindo. A área de celular, inovando todos os dias com aparelhos de múltiplo uso, a televisão pode ser computador, o computador pode ser televisão.

Uma grande evolução permitindo mais acesso ao conhecimento através da Internet via banda larga; é uma grande oportunidade de levar conhecimento para a maioria da população do País fazendo com que a sociedade seja mais competente, tenha mais educação e seja preparada para um mundo muito competitivo.

Sendo um pouco mais específico, na telefonia tradicional vivia-se um mundo de ponto a ponto focado na transmissão de voz entre casas e ou escritórios, mesmo com transmissão de dados; a televisão aberta com transmissores unidirecionais transmitindo para receptores residenciais. Os novos meios de transmissão como cabos coaxiais e fibras óticas e mesmo a rede de fios de cobre utilizando novas tecnologias permitem o transporte de mais informação e conteúdos podendo-se chegar à casa do usuário final com capacidade de oferecer vídeo, Internet e voz em um só meio de transmissão e todos os serviços prestados por uma única operadora. Isto quer dizer que os mesmos serviços que eram realizados por linhas diretas independentes e operadoras diferentes podem agora serem realizados em um único meio de transmissão por uma única operadora, conceituando-se desta maneira a chamada convergência tecnológica, com ofertas integradas combinando conteúdos.

De certa forma, a convergência de oferta de múltiplos serviços por uma única prestadora já é uma realidade no País. Pode-se citar a Telefônica, que oferece há algum tempo telefonia de voz, banda larga e TV por assinatura em parceria com a SKY e agora com sua própria televisão por satélites- DTH; da mesma forma a BrasilTelecom, também oferecendo os mesmos serviços em parceria com a SKY e também a Oi que está usando a SKY como parceira. A Embratel em parceria com a Net também presta serviço de telefonia com uma oferta de *triple - play*, com voz, TV e Internet.

Na realidade, o grande tema em debate é sobre a infra-estrutura atual e futura de banda larga, onde a velocidade de transmissão passa a ser uma vantagem competitiva face às novas demandas de mercado para Internet e TV de alta definição com interatividade. O tema da produção e distribuição de conteúdos, principalmente de TV, é de grande relevância face às reais possibilidades de impactar economicamente os fornecedores atuais. A evolução tecnológica e as novas demandas da sociedade precisam de atualização do ambiente regulatório e, com certeza, o marco atual precisa de ajustes que venham a estimular os investimentos necessários para o novo ambiente tecnológico.

No mercado empresarial, a convergência tecnológica já é uma realidade há muito tempo, com transmissão de dados em alta velocidade, televisão e telefonia sendo transmitidas em uma mesma infra-estrutura com grande capacidade de transmissão. Exemplos são as redes do SERPRO, Banco do Brasil, Bradesco etc. Já o mercado residencial as demandas dos usuários são enormes e a infra-estrutura existente não está adequada para seu pleno atendimento.

A demanda não atendida da sociedade por muitos anos era a telefonia de voz, hoje com uma infra-estrutura fantástica atendendo as demandas de mercado com serviços de telefonia fixa em mais de 36 mil localidades e os serviços de telefonia

celular com grande penetração e aceitação pela população. O mercado de telefonia fixa não tem crescido talvez pela pouca competição do setor, diferente da telefonia celular em franco crescimento consequência do ambiente competitivo do setor.

As empresas de telefonia fixa do País possuem uma infra-estrutura de acesso em fio de cobre ao usuário final, construída ao longo de muitos anos, que lhes dá uma vantagem competitiva quando se trata de acesso local. Por esta razão, estas empresas são dominantes em telefonia local e Internet. Diferente dos Serviços de Longa Distância, onde existe concorrência e o mercado é bastante dividido.

Com grande demanda da sociedade, o serviço de banda larga e sua evolução passa ser o centro dos debates. A rede de acesso existente com par de cobre chegando a mais de 30 milhões de residências, permite às operadoras de telefonia fixa a oferta de serviços com baixa ou alta velocidade, dependendo apenas de menor ou maior investimento em função da distância do usuário à central telefônica. Existem ofertas hoje no mercado de até 8 mega de velocidade. As operadoras de telefonia celular já participam do mercado de banda larga, onde a tecnologia de CDMA foi bastante usada mais para dar Internet móvel do que para atender demandas de alta velocidade dos usuários. É grande a expectativa pela chegada tecnologia 3G e seu potencial de atender demandas de grandes velocidades

O acesso via cabo coaxial é hoje uma realidade, porém limitado às cidades onde existem empresas autorizadas a prestar o serviço de TV por Assinatura e que aproveitam sua infra-estrutura para também oferecer Internet e voz.

A utilização de fibras óticas para acesso ao usuário final já vem sendo utilizado por grandes empresas internacionais. É o caso da Verizon, nos Estados Unidos, que realizando massivos investimentos para fibrar os seus usuários de valor. A Telefônica em São Paulo também realiza investimentos semelhantes no bairro de Jardins na cidade de São Paulo.

O quadro sobre os cenários de (sobre) competição e massificação de serviços possibilita uma discussão sobre a indústria de telecomunicações. A massificação e competição em alto nível seria o ideal, i.é, prestação de serviço com grande volume e com muita competição. No nosso setor, este objetivo torna-se muito difícil. Na telefonia fixa, verifica-se ambiente de dominância regulada, ou seja, massificação, porém, sem competição, exigindo uma forte presença do órgão regulador; no setor de energia elétrica existe um ambiente semelhante, com pouca competição, porém com alta regulação e intervenção do estado. Os serviços de Internet estão em outro ambiente, em fase de crescimento, com pouca oferta a nível nacional e com pouca massificação. Em TV por assinatura, a competição existe, porém, sem massificação, talvez por falta de empresas autorizadas a prestarem o serviço em todo o País.

A dominância das telefônicas fixas no mercado de telecomunicações é expressa pela sua alta participação nas receitas do setor. Em telefonia fixa, estas empresas participam com 92% do mercado, com uma dominância bastante grande; em Longa Distância-LDN, mesmo com competição, elas têm cerca de 60% do mercado onde cada uma atua, porém sem competir entre si, apenas com a Embratel. Não existe competição de uma telefônica fixa no território da outra, apesar de todas terem licenças de âmbito nacional. Em dados corporativos, estas mesmas empresas possuem 56% do mercado, sempre com foco em sua região de operação. Os serviços de TV por assinatura não são prestados pelas empresas de telefonia e sim por outras empresas fora do setor. Nos serviços de banda larga, as telefônicas possuem 79% do mercado em suas áreas de atuação; este será o serviço a ser mais discutido a seguir. Em suma, 77% das receitas das prestadoras de serviços de telecomunicações estão nas mãos das três empresas de telefonia fixa, com uma posição de grande dominância. Com estaposição, estas empresas alcançam uma elevada capacidade financeira para crescer e competir e bastante superior às demais empresas. É (É) fácil de constatar esta afirmação com a análise de geração da caixa – EBTDA; as 3 empresas fixas juntas geram mais de R\$ 30 bilhões por ano, com margens acima de 40% e as demais empresas têm margens abaixo de 25% e com uma capacidade de geração de caixa cerca de um terço das dominantes. É uma constatação do domínio econômico das empresas fixas e seu poder de controlar o mercado.

Outro aspecto está ligado à infra-estrutura destas empresas. Em primeiro lugar, seria a rede de acesso às residências, praticamente monopólio das fixas no País. Em seguida os direitos de passagem em áreas urbanas, os dutos, a capilaridade das centrais telefônicas etc. A seguir, o relacionamento com uma base de clientes quase que cativa e o controle desta gestão. O uso da conta telefônica com meio de comunicação, o conhecimento de todo tráfego telefônico que cursa em suas centrais telefônicas, inclusive da concorrência, permitindo análises de perfil de uso e necessidades potenciais de cada usuário. A grande maioria das ligações de longa distância da Embratel passa pelas redes das Teles, permitindo inclusive a identificação do usuário das chamadas e seu valor de mercado; também o co-faturamento conjunto com as fixas é mais uma vantagem de mercado para as dominantes. São vantagens competitivas que alavancam o domínio e controle do mercado.

Desde o início da privatização, as Teles saíram de 100% do mercado e hoje têm 92%, com queda de 8%; perderam para a Embratel, para GVT e para outras pequenas empresas fixas. Nos serviços de longa distância, a Embratel, que detinha 100% do mercado interestadual, agora tem cerca de 30%, face a forte concorrência das fixas.

Temos agora uma demanda nova da sociedade que é a Internet em banda larga. O Brasil apresenta uma penetração muita baixa neste segmento. A demanda é enorme em todas as classes sociais e também pelo governo para dar condições às escolas públicas para conexão à Internet, fundamental para um ensino mais atualizado e com facilidades maiores para acesso ao conhecimento.

Importante é ver como outros países estão resolvendo o atendimento destes serviços, novo e com grande demanda em todo o mundo.

É uma vantagem dos países em desenvolvimento, como o nosso, poder avaliar o que ocorre em países mais desenvolvidos e poder decidir o melhor caminho e o que mais se aproxima da realidade local.

Em banda larga, a utilização do acesso em par de cobre está alavancando o crescimento do serviço no mundo. O uso da tecnologia ADSL, utilizando o acesso em fio de cobre, está disponível e com custos competitivos até em velocidades elevadas. O fato de já haver uma rede de acesso instalada torna a oferta muito competitiva quando comparada a outros tipos de acesso como os cabos coaxiais e fibras óticas. Pode-se ver no gráfico apresentado o crescimento da oferta de ADSL, muito maior que por outros meios como cabo e fibra.

No caso do Brasil, com uma extensa rede de acesso em fio de cobre instalada, é uma grande oportunidade para universalização imediata da Internet na grande maioria das residências do País e, principalmente, nas escolas públicas.

Uma avaliação de como a Europa está resolvendo este assunto é apresentada em relatório oficial emitido pela Comunidade Européia, que deixamos cópia para este Conselho. A participação de Internet com ADSL, em 2006, já

representava 82% do total dos acessos; em 2004, representava 78%.

O sucesso do crescimento vem pela utilização da rede de cobre por terceiros, de forma compartilhada com a operadora de telefonia fixa. O compartilhamento da infra-estrutura de acesso é realizado dentro de um ambiente regulatório controlado pela Comunidade Européia. Existe estímulo à competição e o surgimento de novas empresas de prestação de serviços de acesso à Internet, incluindo provimento.

As redes são abertas para terceiros e a Comunidade Européia tem definido critérios e preços para estimular o desenvolvimento dos serviços, de forma a ser economicamente interessante para todas as partes. Desenvolver e estimular a oferta de banda larga é uma das grandes estratégias e prioridade da Comunidade Européia na área de telecomunicações.

A participação de terceiros, que era cerca de 30% em 2004, passou para 57% em 2006, com tendência de crescimento. Significa dizer que os terceiros, hoje, lideram a oferta de banda larga e, o mais relevante, utilizando a infra-estrutura das Teles. O mercado ficou muito maior, as Teles não perderam receitas, pelo contrário, e a sociedade ganhou mais oferta de serviços em um ambiente muito competitivo.

O relatório mostra também que o novo direcionamento propiciou a criação de milhares de terceiros prestando estes serviços, ou seja, em todas as localidades e não apenas nas grandes cidades. Os novos entrantes estão podendo atender as necessidades dos clientes de uma forma mais próxima e personalizada, oferecendo acesso, provimento e conteúdos locais. Em 2006, já eram 2.800 empresas que participavam deste mercado, explicando o sucesso da estratégia, que seria muito diferente se ficasse concentrado com as Teles.

Os números de crescimento são impressionantes. O número de acesso, que era cerca de 10 milhões em 2004, em 2006, já era de 31 milhões.

A Comunidade Européia, como dito antes, tem a liderança, a supervisão e a fiscalização dos serviços e manutenção de um ambiente competitivo. Recentemente, uma grande operadora européia foi multada por estar impedindo o crescimento dos concorrentes em seu País.

No Reino Unido, os entrantes já representam a maioria do mercado, com 67% dos acessos; na Alemanha, o mercado está dividido e, na Itália, apenas 30%. Por outro lado, a penetração de mercado é proporcional à maior presença dos entrantes: no Reino Unido, com 20,4%; na França, com 19%; e, na Itália, com 13,6% de penetração. Na média, a Europa apresentava em 2006, a presença de 57% dos acessos com terceiros e uma penetração média de 16,4%. No Brasil, a penetração é de apenas 3%, mostrando claramente a defasagem em relação aos países europeus.

No Brasil, o compartilhamento de redes foi estudado no passado pela Anatel, que estabeleceu condições que não estimularam o desenvolvimento dos serviços. O custo de acesso para um terceiro de uma linha no conceito de *line sharing*, ou seja, utilização parcial para oferecer Internet em um acesso, foi fixado em R\$ 45,27 reais (preço atualizado); as operadoras oferecem hoje o mesmo serviço ao cliente final por R\$ 44,03. Portanto, impossível de competir. Até o momento, não foram criadas condições econômicas para estimular terceiros para utilizar os acessos existentes.

Na realidade, hoje se observa crescimento de mercado apenas onde existe concorrência da rede de cabos das empresas de TV por assinatura e, em particular, a Net Serviços.

A rede de cabos coaxiais tem permitido às operadoras de cabo a oferecer TV, banda larga e Telefonia. É o caso da Net com a telefonia da Embratel. O mercado tem crescido (e) mais acentuadamente onde existe competição, ou seja, nas áreas onde existe presença das operadoras de cabo.

Outro fato relevante da competição é o nível de preços praticados. *Vide* o exemplo da OI (Velox); onde não existe a presença da Net, o preço do Velox é 138% maior. Na área da Telefônica onde a Net não está presente, o preço do Speed é 63% mais caro. Onde não existe competição, a penetração é menor e os preços praticados são maiores.

Importante comentar sobre a oferta de banda larga de alta velocidade. A Net foi pioneira na introdução de velocidade acima de 1 Mega, obrigando as concorrentes a investir e também oferecer velocidades mais competitivas. O mercado exige demanda por grandes velocidades para permitir mais rapidez de acesso, navegação e baixa rápida de aplicativos.

O público jovem é sedento por mais e mais velocidades, significando maiores investimentos das operadoras. Apenas com a existência de concorrência, as operadoras vão realizar os investimentos necessários; caso contrário, vão oferecer o mínimo com o menor investimento.

A presença de infra-estrutura de TV a cabo é reduzida e sem poder de competição na maioria das cidades e residências. A telefonia fixa tem presença em 48% das residências no País e a TV a cabo em apenas 17% do mercado. Como consequência, a penetração de banda larga em ADSL pelas fixas é de 8% e das operadoras de cabo em 2%. Note-se que as operadoras de TV por assinatura foram criadas com o objetivo de prestar o serviço de TV por assinatura; a banda larga é um subproduto que aproveita a infra-estrutura de cabo. Há muito tempo a Anatel não faz ofertas de novas licenças de TV a cabo, outra razão para pouca presença de infra-estrutura de cabo no País.

O crescimento da banda larga via operadoras de cabo tem muitas limitações. As redes foram construídas para TV com canais unidirecionais; a banda larga exige investimentos adicionais como digitalização e converter a rede em bidirecional, tornando mais difícil competir com as Teles, muito mais capitalizadas e com poder de blindar clientes.

Com seu poder financeiro e domínio da rede de acesso, fica fácil para as Tele investirem em seus mercados para competir apenas onde tem presença da Net e até mesmo investir em fibras óticas, como a Telefônica faz nos Jardins, em São Paulo, onde existe uma grande concentração de usuários de grande poder aquisitivo e de grande valor para a empresa; é claramente um investimento para blindar seus clientes tendo em vista a concorrência da Net.

O modelo de privatização do País tem tido um sucesso notável com muito foco em telefonia de voz e serviços de dados para o mercado empresarial. As metas de universalização foram alcançadas, sempre com o foco de voz. A demanda por banda larga pela sociedade é nova e chega como uma necessidade urgente.

A solução dada pela Comunidade Européia merece ser avaliada com profundidade e parece ser o caminho mais apropriado de evolução para o nosso País.

O crescimento de banda larga pode ser acelerado com a utilização da rede de acesso existente através da tecnologia ADSL, como vem ocorrendo na Europa.

As tecnologias sem fio, como o WIMAX e até mesmo 3G, ainda não foram testadas adequadamente para atender as demandas dos usuários. Acredita-se que estas tecnologias complementarão as ofertas, principalmente em aplicações em mobilidade.

Resumindo:

- Banda larga é a grande demanda da sociedade atual que quer urgência na oferta de serviços;
- A rede de acesso em fio de cobre instalada no País pode ser o alavancador mais rápido de crescimento e de oferta;
- O compartilhamento da rede de acesso das Teles por terceiros irá criar competição e crescer o mercado;
- O exemplo da Comunidade Européia demonstra como encaminhar uma estratégia desde que haja desejo político e liderança de execução forte;
- No Brasil faltam regras que estimulem o uso compartilhado da rede de acesso das Teles.

Não identificado – Eu quero agradecer ao doutor Carlos Henrique Moreira, que fez uma brilhante palestra, e queria perguntar a ele uma coisa. Porque e parece claro pela sua palestra que a vocação da banda larga para os próximos anos será a expansão de ADSL, como aumento de investimentos nas redes já existentes hoje para que esse serviço se expanda significativamente. As perguntas que eu tenho são: Porque que a banda larga oferecida pelas companhias de celulares não poderia competir com isso. Eu tenho visto recentemente uma ofensiva das companhias de celular oferecendo banda larga também em volumes e preços que parecem competitivos. Como eu não sou técnico na área, eu...

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – A tecnologia que existe hoje no País de telefonia celular é limitada para transmissão de dados de grande velocidade. Quando se fala na terceira geração que está em desenvolvimento na Europa, e também o WIMAX, não se tem ainda evidências que estas tecnologias vão poder atender todas as demandas dos usuários. É um caminho, mas ainda não está disponível. Tanto não está disponível que a gente vê que na Europa, que tem uma telefonia celular muito mais desenvolvida que a nossa, inclusive com a terceira geração, ela não é dominante; o ADSL continua em franco crescimento. Acho que a telefonia sem fio complementa, mas não substitue o ADSL. No momento, a telefonia celular no País não está presente em todas as residências; a penetração é grande, porém ainda sem cobertura nas pequenas localidades. Em minha opinião, o WIMAX e a telefonia celular vão ajudar a desenvolver o mercado principalmente em aplicações em mobilidade, porém não atenderá a maioria dos requerimentos do mercado.

O caso do CDMA é um exemplo é outro exemplo; uma tecnologia de celular com uma razoável capacidade de transmissão de dados porém sempre esteve atendendo as demandas em mobilidade, conectando laptops com HIFI; nunca foi uma oferta para demandas com velocidades estáveis e confiáveis.

No Brasil, a telefonia celular tem seu maior foco em serviços de voz, com receitas que representam mais de 92% das receitas. Mensagens escritas, acesso a *email*, fotografias, música e Internet ainda não geram receitas significativas. A navegação na Internet é limitada e muito focado a *sites* de notícias

Não identificado – E a minha outra pergunta que eu tenho feito em todas as outras palestras, seria sobre a importância estratégica hoje da tecnologia em MMDS na ausência do WIMAX, com a possibilidade de que você possa comprimir digitalmente e que possa ser usada não só para TV, mas também para banda larga de modo a estimular o investimento em ADSL pelas companhias telefônicas, né?

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Eu acho que o MMDS tem uma presença muito pequena no País; utiliza a frequência de dois e meio giga, sendo a infra-estrutura principal das operadoras de TV por Assinatura. A penetração é baixa, com reduzido número de usuários. É uma oportunidade. A frequência está sendo usada de forma analógica, podendo ser digitalizada. Uma empresa no nordeste já digitalizou sua rede e está oferecendo banda larga. Para uma oferta competitiva, os investimentos em MMDS deverão ser enormes para uma cobertura adequada. Da mesma forma o WIMAX, que ainda não tem um modelo de negócio para o mercado massivo; hoje mais dirigido para o mercado de pequenas e médias empresas, onde o ARPU é maior e viabiliza economicamente os investimentos.

Interessante que o MMDS não tem tido muito interesse dos investidores, apesar do grande valor do espectro de frequência de 2.5 giga. As ofertas em ADSL com baixo custo e preço impedem maiores investimentos das operadoras de TV que utilizam o MMDS para oferecer banda larga.

Acho que o caminho é estimular a utilização de todas as tecnologias, ADSL, MMDS e cabo coaxial. O mercado só se desenvolve com competição e, desta forma, teríamos mais operadoras com diferentes tecnologias competindo entre si. Acho também que as tecnologias sempre serão complementares e existe mercado para todas. O País é muito grande e a demanda da sociedade é enorme.

Novas tecnologias estão sendo desenvolvidas para permitir o uso do fio de cobre para transmissão de vídeo e de banda larga de alta velocidade.

O WIMAX, ainda com tecnologia em maturação, tem que ser testada para permitir uma evolução tecnológica que possa torná-la mais competitiva em custos e preços. As operadoras de MMDS devem ser estimuladas a digitalizar suas redes para oferecer banda larga.

A chegada do 3G em telefonia celular irá complementar as possibilidades de oferecer banda larga.

Acho que o País precisa investir em todas as tecnologias disponíveis e o ambiente regulatório deve evoluir para estimular os investimentos e a competição.

Hoje, o Brasil está investindo, por ano, mais de 13 bilhões de reais e a indústria fatura 120 a 130 bilhões de reais por ano, gerando impostos de quase 40 bilhões de reais. É uma indústria forte e toda com capital privado. O setor não precisa de dinheiro do governo e, sim, de um órgão regulador forte que lidere essa evolução, que estimule a competição e o crescimento do mercado. Pelo fato de terem incumbentes fortes, não significa que não existam mecanismos que possam criar um pouco mais de concorrência do que se tem hoje.

Não identificado – Eu primeiro agradeço ao doutor Carlos Henrique pela apresentação, a oportunidade de discutirmos esse assunto. Eu tenho duas questões, a primeira, de certo modo, é ligada a uma questão que o conselheiro Cueva fez. O ponto que mais me chamou atenção na sua apresentação foi a ênfase no ADSL que, certa forma, destoa em outras manifestações que tiveram, me lembro particularmente de uma que é uma associação da qual a Embratel faz parte, me falha agora na memória o nome exato dessa associação, mas é uma associação que congrega todas as empresas não-fixas,

inclusive empresas de conteúdo, que é o ponto principal daquela manifestação, era a tendência do crescimento do *Wireless* em detrimento da rede física, de acesso físico em geral. Antes da pergunta que é relativa ao *slide* 14, que aparece o crescimento, a utilização de acesso por fibra, cabo e DSL, e eu não vi nenhuma referência acesso por *Wireless*, se tem havido um crescimento de fato ou não. Os dados subseqüentes, nos *slides* subseqüentes, eles fazem uma referência de participação e também eu fiquei sem precisão de saber se o era uma participação só sobre uma infra-estrutura que é física (fibra, cabo e DSL), ou se era uma participação do acesso global, que é um acesso incluindo o *Wireless*. Essa é uma dúvida de entendimento dos, dos...

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Sim, o gráfico mostrado inclui todos os acessos, inclusive em *Wireless*.

Não identificado – Hum...hum...

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – *Wireless* para Internet de grande velocidade ainda tem baixa penetração nos Estados Unidos. Na Europa, pelo relatório citado, a presença de *Wireless* também não é significativa. Nesta questão de tecnologias novas existe muito futurologia por parte dos fornecedores de equipamentos sempre vendendo novas tecnologias como forma de sobrevivência futura para as operadoras. Os fabricantes de equipamentos são os que desenvolvem novos produtos e lideram o processo de introdução de novas tecnologias, muitas vezes antes do momento correto; o futuro nem sempre acontece da maneira apresentada pelos fabricantes. Exemplo é a tecnologia de 3G com licenças sendo compradas há 6 anos pelas operadoras por preços absurdos e até hoje sem gerado receitas novas suficientes para justificar o retorno dos investimentos; os prejuízos das operadoras foram imensos. Com o WIMAX está ocorrendo o mesmo fenômeno; grandes expectativas estão sendo geradas pelos fabricantes do produto, porém, ainda sem exemplos concretos de sucesso de uso da tecnologia.

Não identificado – Hum...hum...

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Na realidade, a rede de fio de cobre instalada no País tem um grande valor para operadoras e também para o País. São investimentos feitos ao longo de muitos anos e hoje chegam a mais de 48% das residências.

O uso desta rede para outras aplicações como banda larga e TV está disponível e a tecnologia avança para viabilizar ofertas com preços e qualidade competitivas com qualquer outra tecnologia. É uma grande oportunidade para o País utilizar esta rede para acelerar a oferta de banda larga em curto prazo e em grandes volumes.

Não significa que se deva esquecer o uso de outras tecnologias de acessos. Pelo contrário, devem-se estimular os investimentos em todas as áreas. O uso do GSM, CDMA, 3G deve ser promovido, com oportunidades de oferecer soluções de nicho muito competitivas como Internet móvel para o mercado massivo e também para o mercado de empresas, como, por exemplo, cartão de crédito, pagamentos, aplicações de ponto de venda, postos de gasolina etc. Porém, nenhuma destas tecnologias tem a capacidade de atender sozinhas as demandas em grande escala para o mercado residencial. Acho que o ADSL é uma infra-estrutura robusta que tem condições de ser disponibilizada ao mercado de forma muito competitiva.

Mudança de lado da fita

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – A TV por assinatura utiliza uma rede de cabos coaxiais, porém, em grande parte ainda analógica. É uma rede em processo de digitalização e com uma cobertura pequena se comparada com a da rede de cobre. As operadoras fixas dominam o acesso às residências, têm o poder de controlar o mercado e só investir em banda larga nos mercados mais rentáveis e ou quando existir concorrência; praticam preços altos e não têm motivação de acelerar seus investimentos. O IPTV, transmissão de TV utilizando a rede de cobre, ainda não está disponível no País, porém o custo da tecnologia está baixando, o que possibilitará em breve sua introdução. Será mais uma vantagem competitiva das Teles.

Não identificado – E a minha segunda questão é exatamente esse último ponto, que é a competição. Vamos pegar o mercado em particular de voz fixa e o senhor destacou em alguns *slides* a dificuldade de competir com o incumbente que detém a infra-estrutura física. Gostaria de um pouco mais de elaboração nisso em três mercados em particular: mercado de espelhos locais, não é tanto o mercado da Embratel, o mercado corporativo e o mercado internacional. O motivo é que o aparentemente as participações das empresas que não detém infra-estrutura física é bem distinto em cada um desses mercados. No mercado internacional, e não me lembro de cabeça, os dados colocados nos *slides* era uma participação bem mais relevante das outras, enquanto que no mercado nacional já tinha uma preponderância das empresas que detém a infra-estrutura física e nas espelhos locais é absolutamente preponderante a participação das que detém infra-estrutura física. Eu gostaria de um pouco mais de desenvolvimento sobre qual é o papel desse domínio, de que modo isso poderia ser corrigido no âmbito que mais interessa ao CADE, que é o âmbito de concorrência e não o âmbito regulatório.

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Vou fazer uma pequena descrição histórica do que aconteceu com a privatização. A Embratel tinha 100% do mercado de telefonia interestadual e internacional. Era assim o modelo regulatório. As empresas locais tinham telefonia local mais interurbano dentro do Estado, como as empresas estaduais Telerj, Telesp.

A Embratel ficou muito conhecida pelo DDD e quando começou a operar os satélites de comunicações com transmissões de TV nacionais e internacionais. A marca Via Embratel ficou famosa pelas transmissões internacionais de TV de grandes eventos como as olimpíadas e copa do mundo de futebol. O modelo de privatização fez com que a Embratel passasse a ser uma empresa virtual porque não tinha base de clientes. Ela tinha o serviço de longa distância, o 21, mas não tinha cliente. O cliente era das fixas, das locais. Então ela ficou muito vulnerável e foi agressivamente atacada pelas fixas no LDN, grande oportunidade para as mesmas de aumentar suas receitas. Com o controle da base de clientes, as Teles ganharam mercado em LDN Nacional e Internacional. A Embratel, que tinha 100% do mercado interestadual, começou a perder mercado e valor. Foi bom pra sociedade e muito ruim para a Embratel. A competição para elas não foi muito difícil, pelo conhecimento da base clientes e do perfil de uso dos mesmos.

Uma pessoa que disca o 21 é um cliente da Telefônica ou Oi/Telemar ou BRT. São estas empresas que enviam para a Embratel os dados cadastrais dos clientes para faturamento. Então, é uma competição complicada e difícil para a Embratel, que perdeu mercado e deve ter, hoje, cerca de 30% do mercado interestadual.

No mercado internacional foi diferente. A Embratel construiu uma imagem de credibilidade neste serviço com seus clientes e com os parceiros internacionais e a empresa continua ser líder de mercado, com cerca de 65% do mercado.

O modelo de privatização não foi muito justo para a Embratel; ela era a jóia da coroa com o monopólio do Longa Distância Nacional e Internacional. Foi privatizada sem base clientes e claramente ia perder mercado e valor, competindo com as fixas que eram suas parceiras anteriores.

Além do LDN, a Embratel, quando estatal, teve a missão de desenvolver o mercado de dados no País, sendo pioneira em todas as tecnologias de rede de dados, como rede de pacotes, *frame relay* e redesIP. Desta forma, no mercado de grandes empresas, ela sempre foi líder e não perdeu mercado. Pelo contrário, continua crescendo e recuperando parte do mercado de LDN perdido. No mercado de telefonia local, tem uma presença muito pequena e com dificuldade de competir com as fixas; os investimentos em acesso não são rentáveis. A oportunidade tem sido mais no mercado corporativo, aproveitando a rede de dados para oferecer telefonia local.

A oportunidade de competição em local seria com o compartilhamento das redes locais das fixas desde que a Anatel crie condições econômicas semelhantes às existentes na Europa.

Não identificado – Só para acrescentar um ponto. Houve alguma evidência de uso da infra-estrutura ou do acesso privilegiado aos consumidores, no sentido de dificultar o acesso da, de empresas como a Embratel a prestar serviços pra esses consumidores, por exemplo, em qualidade da ligação, i.é, ligações não completadas, interrupção de ligação ou mesmo propagandas que discriminassem a telefonia fixa, em relação aos seus competidores junto ao consumidor final?

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Neste ambiente competitivo, a gente tem tido diversas situações desta natureza, que têm sido encaminhadas para a Anatel e para o CADE. Eu acho que faz parte do ambiente de competição. Tivemos uma grande disputa com uma grande operadora que acabou com uma decisão favorável do CADE para a Embratel. Acho que estas disputas existem e vão continuar existindo como parte de um ambiente competitivo e regime capitalista. Prefiro não me aprofundar mais neste tema, que tem sido adequadamente encaminhado aos canais competentes

Não identificado – O conselheiro (*ininteligível*) ainda gostaria de fazer mais alguma pergunta? Eu, eu pergunto ao palestrante se ele se incomodaria de franquearmos à platéia perguntas que eventualmente possam ocorrer aos....

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Estou à disposição. Acho que em uma audiência pública, a gente quer contribuir e ajudar a construir um País melhor.

Não identificado – Alguma, alguma pergunta, alguma dúvida?

Não identificado – Eu, bom, eu tenho uma dúvida, relativamente, mais uma vez nesse ponto que o conselheiro (*ininteligível*) tratou a questão do 21 e de outros números de acesso interestadual e internacional, não nas linhas fixas, mas sim, nas linhas de celular. Como é que é essa distribuição, ela também ela segue o mesmo padrão?

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Com certeza. Neste momento, enfrentamos este tipo de situação agravada pelo fato que as empresas dominam os clientes de telefonia fixa e também de celular. Isto possibilita a oferta de pacotes combinados de fixo e celular com custos de interconexão eliminados e muito competitivos. A Oi/Telemar fazer ofertas comerciais agressivas por terem uma rede integrada de celular e fixa e com isto conquistar novos clientes inclusive de LDN.

Em São Paulo, a Telefônica e a Vivo trabalham juntos, como se fossem uma única empresa; a Vivo só oferece o código 15 de LD da Telefonica. Ambas as empresas conhecem o perfil de uso de seus clientes, podem utilizar sua inteligência interna para desenvolver ofertas especiais e personalizadas, com malas diretas ou mesmo a conta telefônica para conquistar e fidelizar novos clientes.

Tudo é consequência da modelagem da privatização e hoje muito difícil de ser alterado.

A oportunidade está na banda larga, que tem hoje uma grande demanda reprimida. O compartilhamento de redes pode ser o caminho para atender o mercado, desenvolver competidores e melhorar o desequilíbrio econômico entre as diferentes operadoras.

Não identificado – É uma pergunta sobre a questão do conteúdo. Esse mundo digital de, onde as tecnologias convergem, o conteúdo passa a ter um papel ainda cada vez mais importante e quem controla o conteúdo tende a ter uma vantagem competitiva. Alguns até afirmam que a, que a empresa que o senhor representa teria uma vantagem competitiva neste campo. Como é que o senhor vê essa questão do controle do conteúdo e da distribuição do conteúdo, já que nós tendemos, como consumidores, a ter uma disposição cada vez maior por qualquer meio (computador, celular, televisão). Há uma explosão de demanda por conteúdo e ao mesmo tempo uma questão de saber como esse conteúdo vai ser feito de maneira que permita aos detentores da infra-estrutura física, virtual a distribuir esse conteúdo.

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Tenho uma posição muito clara sobre o assunto. As empresas que operam telecomunicações são empresas de infra-estrutura e não de conteúdo. Nem mesmo a voz. Quer dizer, a voz de quem pega o telefone, a fala, é do usuário; o que a empresa faz é conectar duas pessoas, portanto, com o conteúdo gerado externamente. Então, a infra-estrutura, que é capital intensivo, tem uma dinâmica enorme decorrente da velocidade da evolução tecnológica. As operadoras de telecomunicações sabem operar, manter e atualizar sua infra-estrutura com objetivo de transportar qualquer conteúdo, podendo ser acesso por fio de cobre, cabo coaxial, WIMAX ou celular. É o que elas sabem fazer e muito bem. Desde a privatização, foram investidos no Brasil mais de 172 bilhões de reais pelas operadoras de telecomunicações na construção da infra-estrutura hoje existente, tudo feito com capital privado. Somente no ano passado foram investidos 13 bilhões de reais. São investimentos com retorno de longo prazo. Já conteúdo é diferente; não é capital intensivo e as receitas são pequenas quando comparadas com as de telecomunicações. Somando as receitas da indústria de conteúdos pode-se chegar a 8 ou 10 bilhões de reais por ano contra 120 bilhões de reais em telecomunicações, ou seja, menos de 10% do total. Conteúdo não é telecomunicações. A infra-estrutura de telecomunicações permite transportar qualquer tipo de conteúdo, porém, os dois ambientes têm que ser separados. São competências distintas. Um ambiente é infra-estrutura e é regulado pela Lei Geral de Telecomunicações; é uma lei muito sólida e forte que atende muito bem às necessidades atuais e futuras da sociedade, inclusive para as novas tecnologias de convergência que hoje se fala.

Já a indústria de conteúdo tem uma legislação antiga e não adequada para utilizar as novas tecnologias de convergência disponíveis. A legislação precisa de atualização e tem uma complexidade maior quando se fala de produção e distribuição de conteúdo nacional e estrangeiro. A questão de conteúdo nacional tem que ser discutida pela sociedade, como estimular e proteger a produção de conteúdos nacionais. O mundo da Internet está chegando com acesso a conteúdos internacionais, como isto deve ser tratado.

Assim, o tema conteúdo nacional é um tema novo e em discussão no Congresso Nacional. Em telecomunicações não existem problemas, as operadoras continuam investindo e comprometidas com o País e o marco regulatório é forte e atual.

Outros aspectos comentados anteriormente, como compartilhamento de rede e estímulo ao ADSL, não precisam de mudança de lei, pois tudo pode ser feito com a Lei Geral de telecomunicações.

Acho também que são competências diferentes e devem ser assim tratadas. Não acredito que as empresas de telecomunicações tenham competência para entrar na produção de conteúdos. Nos Estados Unidos, empresas que tentaram este rumo não tiveram sucesso e voltaram para suas competências básicas. O mesmo pode-se dizer das empresas de conteúdo que não têm competência em telecomunicações. O que mais se vê são parcerias entre estas empresas.

Não identificado – Eu agradeço novamente então a palestra do doutor Carlos Henrique Moreira. Eu acho que podemos fazer um intervalo de 20 minutos, não é, até a próxima apresentação

Carlos Henrique Moreira (Presidente da Embratel) – Eu agradeço então pela oportunidade e obrigado aí pela atenção.