

Textos para Discussão N° 30

Secretaria do Planejamento e Gestão
Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser

A Política de Competição nas Telecomunicações

Renato Antônio Dal Maso

Porto Alegre, maio de 2008



GOVERNO DO ESTADO
RIO GRANDE DO SUL

SECRETARIA DO PLANEJAMENTO E GESTÃO

Secretária em exercício: Ana Maria Viana Severo



DIRETORIA

Presidente: Adelar Fochezatto

Diretor Técnico: Octavio Augusto Camargo Conceição

Diretor Administrativo: Nóra Angela Gundlach Kraemer

CENTROS

Estudos Econômicos e Sociais: Roberto da Silva Wiltgen

Pesquisa de Emprego e Desemprego: Míriam De Toni

Informações Estatísticas: Adalberto Alves Maia Neto

Informática: Luciano Zanuz

Editoração: Valesca Casa Nova Nonnig

Recursos: Alfredo Crestani

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pela FEE, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões. As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista da Fundação de Economia e Estatística.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

A POLÍTICA DE COMPETIÇÃO NAS TELECOMUNICAÇÕES*

Renato Antônio Dal Maso

Economista e técnico da FEE

Resumo

O texto aborda a política de competição nas telecomunicações, implementada pelo Governo Federal entre 1997 a 2007. Pesquisam-se os resultados da política, que teve o objetivo de liberar a entrada de empresas no setor, onde a maioria dos usuários pudesse escolher a operadora dos serviços de sua preferência. Buscaram-se informações relacionadas às empresas prestadoras e à participação no mercado, bem como indicadores quantitativos dessas no controle dos acessos fixos e celulares e sobre a evolução das tarifas no período. A análise evidencia a presença da competição na telefonia celular e nos serviços internacionais, pouca competição nos demais serviços e um processo de concentração do capital no setor. Esse movimento constituiu grandes prestadoras de multiserviços que restringiu a competição e consolidou a liderança de uma firma dominante a nível regional.

Palavras-chave: Telecomunicações no Brasil; política de competição nas telecomunicações.

Abstract

This paper is concerned with the competition policy implemented in the area of telecommunications by the Brazilian federal government between 1997 and 2007. The research is focused on the results of this policy, which was aimed at liberating the entry of enterprises in this economic sector so that users could freely choose the services of the company they prefer. The evidence used in this research were: information related to the activities of the enterprises and their respective participation in the market; quantitative data on the share of the companies in the control of accesses of users to fixed and mobile telephones; and the evolution of the taxes. The analysis indicates that a measure of competition, as well as a capital concentration in multi-services firms, has developed in the sector. This process hindered full competition between companies and consolidated the dominance of a firm at a regional level.

Keywords: Telecommunications in Brazil; Competition policy to telecoms.

Classificação do JEL: L96, L98.

1 Introdução

Neste item aborda-se o regime de competição nas telecomunicações que é um dos dois princípios que fundamentam a Lei Geral de Telecomunicações (LGT) e que esteve no centro do debate sobre a abertura do setor. Inicialmente identificam-se as principais medidas que configuram a política de competição, implementada entre 1997 e 2007, e depois se examinam os seus resultados. Na verdade, a política configurou-se a partir das decisões sobre a abertura do mercado de telefonia celular, seguiu com a privatização das estatais do Sistema Telebrás, a entrada de investidores privados e a regulamentação do mercado. O conjunto de medidas regulatórias pretendeu implementar um mercado sem limite no número de prestadoras, oferta diversificada de serviços e serviços

* Versão atualizada do texto "Telecomunicações: os resultados da política de competição", publicado na Revista Indicadores Econômicos, V.33, n. 3, em 2005.

O autor agradece o apoio dos acadêmicos de economia Iara Welle (UFRGS) e Ricardo Lobo (PUCRS).

substitutos para que os usuários pudessem exercer a liberdade de escolha das prestadoras e dos serviços de sua preferência. A construção de um cenário sem limite no número de prestadoras para diversificar a oferta de serviços denominou-se então de “vigência da plena competição”.

A experiência brasileira de abertura do mercado de telefonia carece de análises mais acuradas, tendo em vista seus resultados surpreendentes tanto no que diz respeito à construção da rede de infra-estrutura e disponibilidade de acessos, quanto ao nível de competição existente, à estrutura de mercado configurado em relação ao modelo idealizado. A competição é visível na telefonia celular e nos serviços de LDI especialmente, porém os demais serviços consolidaram a liderança de uma prestadora dominante. Nas pequenas e médias cidades opera apenas uma prestadora de telefonia fixa, ou seja, em apenas 260 municípios há duas prestadoras. Significa que na disputa, apenas nos nichos do mercado mais lucrativo, operam duas prestadoras, a competição possível no setor, que atualmente vem sendo modificada por influência das inovações e dos novos serviços de telecomunicações. Esse fenômeno se chama de convergência de todos os serviços de telefonia, o que significa que todos eles podem ser providos pela mesma rede de uma mesma prestadora. O resultado desse fenômeno que passou a ser a estratégia comum das prestadoras foi condicionar a competição não por tipo de serviço (fixo-fixo ou celular-celular), mas por serviços substitutos. A telefonia fixa passou a enfrentar a competição dos serviços celulares, especialmente da modalidade pré-paga, dos serviços de internet e dos de comunicação de dados, etc. Assim, argumenta-se que a competição na telefonia mudou e que as prestadoras originárias herdaram assimetrias que asseguram grande poder competitivo em relação às demais entrantes. No caso, as assimetrias são os cadastros de usuários e a rede de telefonia instalada com grande capilaridade no mercado que foram herdadas.

A política de competição foi implantada gradualmente, criando oportunidades de negócios para os investidores e liberando sem limites a entrada de prestadoras. O mercado com “plena competição” na telefonia, por suposto, seria a condição de muitos prestadores disponibilizarem serviços e os usuários escolherem aqueles segundo suas preferências. A implantação desse cenário implicava exercer maior controle sobre as firmas originárias para reduzir suas vantagens e assimetrias de direitos e deveres e estimular e beneficiar as entrantes. Os controles e as assimetrias acordadas com as originárias foram as obrigações do Plano Geral de Metas de Universalização (PGMU), o controle de tarifas e sanções para os casos de quebra das regras do contrato, basicamente. E para as entrantes exigiu um plano de compromisso de abrangência dos acessos e uma regulação menos intensa, como a ausência de controle de tarifas e de obrigações de universalização. Essas assimetrias foram consideradas suficientes para a expansão das prestadoras entrantes e para consolidar o regime de competição.

Para compreensão do modelo competitivo de telecomunicações se apresenta o cenário como ele foi idealizado. ¹ No Quadro 1 está representado o modelo da telefonia fixa e celular, segundo a divisão do mercado brasileiro em regiões que delimitam a abrangência das autorizações das

¹ Ver discussão sobre o tema em SANTOS e TABOADA (2004). Para uma análise detalhada do modelo ver DALMAZO (2002, Cap. 4), e o “Relatórios Teleco – Telefonia fixa no Brasil 2005” (www.teleco.com.br). Toda a base legal que institui o mercado de telecomunicações encontra-se em www.anatel.gov.br.

prestadoras. As autorizações podem ter abrangência menor que a região. Assim, a competição tem como *locus* a região, especialmente, os nichos economicamente mais densos e mais lucrativos, onde as empresas fincam raízes para obterem vantagens na prestação de telefonia fixa (local ou residencial e não residencial, longa distância nacional (LDN) e internacional (LDI)), de telefonia celular e dos demais serviços de comunicação de dados e de internet.

Quadro 1

Modelo do mercado de telefonia no Brasil

REGIÕES DE CONCESSÃO	TELEFONIA CELULAR			TELEFONIA FIXA		NOVO MODELO	
	Áreas de Concessão	Entrantes (1997)	Originárias (1998)	Originárias (1998)	Entrantes (2000)	Celular (2000)	Fixa (2002)
Região I: RJ, MG, ES, BA, SE, AL, PE, PB, RN, CE, PI, MA, PA, AP, AM, RR	3: RJ e ES	Claro TIM	Vivo	Telemar	Vésper /Embratel	Vivo Claro TIM Oi	SEM LIMITE DE PRESTADORAS
	9: BA e SE						
	4: MG	Vivo	Opportunity				
	8: AM, RO, AP, PA e MA						
	10: PI, CE, RN, PB, PE, AL	Claro	TIM				
Região II: RS, DF, GO, MT, MS, TO, RN, AC, MS, PR, SC	5: PR, SC	Vivo	TIM	Brasil Telecom	GVT	Vivo Claro TIM Brasil Telecom	IDEM
	6: RS	Claro	Vivo				
	7: DF, GO, TO, MS, MT, RD, AC						
Região III: SP	1: SP Capital 2: SP interior	Claro	Vivo	Telefônica	Vésper /Embratel	Vivo Claro TIM	IDEM
Região IV: Brasil	–	–	–	Embratel	Intelig Telecom	–	IDEM
Outras (1)	GO, MG, SP Londrina (PR)	– –	CTBC Sercomtel	CTBC Sercomtel	–	–	–

FONTE: DALMAZO (2000, Cap. 4); Teleco (2004b); www.anatel.gov.br.

Nota: No ano de 2000 entraram prestadoras nas localidades ou municípios, chamadas de espelinhos, que as entrantes (GVT e Vésper/Embratel) decidiram não operar telefonia fixa.

(1) A CTBC opera em parte da área dos estados de Goiás e Minas Gerais e a Sercomtel no município de Londrina, no Paraná.

Na telefonia fixa operavam a Telemar, Brasil Telecom, Telefônica e Embratel nas suas respectivas Regiões I, II, III e IV, sendo denominadas de prestadoras “originárias” por terem herdado os acessos telefônicos e as redes do Sistema Telebrás. No ano 1999 passaram a provê-las as empresas Vésper, Global Village Telecom (GVT) e Intelig Telecom, chamadas de entrantes (espelhos), nessas respectivas regiões. No ano de 2000 as novas entrantes (espelinhos)

obtiveram autorização para as localidades onde as empresas “espelhos” decidiram não prestar serviços de telefonia fixa. Sucessivamente, a partir de 2002, outras entrantes foram autorizadas e atualmente não há mais limites de prestadoras em cada região. A liberação do mercado e a presença de diversas empresas criam um cenário de competição, por suposto, em cada região.

Na telefonia celular o modelo idealizado estabelecia dez áreas distintas daquelas regiões acima. Em cada área operava uma empresa originária, na Banda A, e uma entrante na Banda B, sob regime de duopólio. Porém esse modelo e regime foram mudados no ano de 2000. Em relação ao modelo, o mercado brasileiro foi dividido em três regiões com a mesma abrangência das regiões I, II e III acima. E regime de oligopólio com quatro prestadoras nas Bandas A, B, D e E. A mudança radical configurou um novo cenário competitivo.

Este texto examina as seguintes questões norteadoras da pesquisa: qual a política de competição implementada ou as medidas da política nacional de telecomunicações para estruturar o modelo competitivo? Qual a estrutura de mercado da telefonia que a experiência brasileira consolidou: a plena competição que foi idealizada em 1998 quando o Sistema Telebrás foi privatizado ou a competição possível de se estruturar nos serviços públicos de telefonia? Quais os resultados da política nacional de telecomunicações em relação à competição no setor?

A análise aborda os seguintes pontos: as medidas adotadas da política de competição; o processo de fusões e aquisições que consolidaram grandes prestadoras de *multiserviços*; os resultados da política de competição; o jogo oligopolista na telefonia celular; por último, fazem-se as considerações finais.

2 A política de competição

Tendo-se presente a representação do mercado idealizado para as telecomunicações, a seguir, examina-se a política de competição nesse âmbito, cujas medidas foram implementadas gradualmente. A política de telecomunicações envolve um conjunto de ações que visam impulsionar e desenvolver as atividades do setor (redes, serviços, serviços derivados, indústria de teleequipamentos, arcabouço legal, sistema de tarifas, etc.). Ela se compõe de diversos aspectos inter-relacionados com a regulação do mercado (regulamentar e fiscalizar), o regime de competição, a universalização do acesso e uso aos serviços, a qualidade da telefonia, o sistema de tarifas e a política industrial e tecnológica.

O objetivo da política foi criar um mercado com regime de “plena competição”, em cujo cenário não teria limite de prestadoras que oferecesse aos usuários uma oferta diversificada de serviços para escolher aqueles e aquela prestadora segundo suas preferências. A criação desse cenário implicou também impor assimetrias de direitos e deveres entre as prestadoras originárias do Sistema Telebrás e as entrantes no mercado com a finalidade de reduzir as vantagens das primeiras e estimular as segundas. As assimetrias impostas às primeiras foram as obrigações de cumprir metas de

universalização, de continuidade e de qualidade dos serviços, o controle de tarifas e as sanções para os casos de quebra das regras do contrato. E para as entrantes exigiu-se um plano de compromisso de abrangência dos acessos, uma regulação menos intensa, como a ausência de controle de tarifas e de universalização. O efeito dessas assimetrias na competição entre as originárias e entrantes foram consideradas suficientes para configurar o regime competitivo.² As principais medidas estão sintetizadas a seguir.

Quadro 2

As medidas da política de competição no Brasil

ANOS	ETAPAS DO CENÁRIO COMPETITIVO
1997	Autorização para entrada de novas operadoras da Banda B na telefonia celular em 10 áreas. Início da competição na telefonia celular.
1998	Privatização das empresas públicas originárias do Sistema Telebrás nas quatro regiões seguintes: Região I: RJ, MG, ES, BA, SE, AL, PE, PB, RN, CE, PI, MA, PA, AP, AM, RR (Telemar); Região II: RS, DF, GO, MT, RN, AC, MS, PR, SC (Brasil Telecom); Região III: SP (Telefônica); Região IV: todo o Brasil (Embratel). Empresas originárias iniciam competição nos serviços de LDN.
1999	Autorização para entrada de uma nova empresa em cada região (espelho ou entrante), criando regime de duopólio: Região I: Global Village Telecom (GVT); Região II: Vésper Holding S.A.; Região III: Vésper Holding São Paulo S. A. ; Região IV: Intelig Telecom. Início da competição entre originárias e entrantes.
2000	Mudanças no cenário da competição: - Implantação do Sistema Móvel Pessoal (SMP) pela autorização de novas empresas operarem as Bandas D e E nas Regiões I, II e III. - Adaptação das operadoras do Sistema Móvel Celular (SMC) das Bandas A e B existentes ao SMP; - Permissão para as fusões e aquisições de empresas; - Autorização para entrada de novas empresas (espelinhos) para operar em municípios e localidades onde as espelhos decidiram não prestar telefonia fixa; - Implantação do Código de Seleção de Prestadora (CSP) na telefonia fixa, através do qual o usuário escolhe a operadora dos serviços de LDN e LDI; Amplia a competição nos serviços de longa distância e na telefonia celular.
2002	Liberção do mercado de telefonia fixa sem limite para operadoras nas regiões; Novas autorizações às originárias que cumpriram as obrigações de universalização para operar nas demais regiões; Concentração do capital em quatro grandes grupos que operam multisserviços: Telemar/Oi; Brasil Telecom/TIM (e BrTelecom Celular); Telefônica/Vivo e Embratel/Claro/Vésper.
2003	Implantação do Código de Seleção de Prestadora (CSP) na telefonia celular; Vigência da plena competição.
2007	Portabilidade numérica.

FONTE: DAL MASO (2005, p. 220).

Em 1997 teve início a competição na telefonia celular, através da autorização das novas prestadoras entrantes para operar a Banda B; em 1998 ocorreu a privatização das estatais originárias do Sistema Telebrás e a vigência de monopólio privado temporário na telefonia fixa; em 2000 iniciou-se a competição na telefonia fixa através das autorizações para as prestadoras entrantes (espelhos) atuarem nas Regiões I, II e III (Vésper S.A., a Vésper São Paulo e a Global Village Telecom

² Ver texto sobre o tema em SANTOS e TABOADA (2004).

respectivamente). Neste ano ocorreu a implantação do Código de Seleção de Prestadora (CSP) entre as operadoras de telefonia fixa que possibilitou ao usuário escolher a prestadora dos serviços de longa distância; muda a área de abrangência das prestadoras de telefonia celular que passou a ser igual a área das Regiões I, II e III; e autoriza a entrada de mais duas prestadoras para operar as Bandas D e E; por último, em 2002 ocorreu a liberação da entrada no mercado de telefonia fixa para novas entrantes e a implantação do Código de Seleção de Prestadora (CSP) na telefonia celular em julho de 2003.

O rearranjo do modelo da telefonia celular mudou o cenário anterior, passando a ter, em vez de duas, quatro prestadoras na mesma região. A mudança foi acompanhada de incentivos para as prestadoras existentes se adaptarem ao novo modelo. A medida desencadeou um processo de fusões e aquisições, e as prestadoras passaram a operar em todas as regiões. Assim, a competição celular passou a ser disputada no plano nacional, especialmente nos nichos de mercado regionais. Em relação à telefonia fixa a condição de monopólio passou para duopólio e, em seqüência, contou com a presença de diversas prestadoras. Porém, nessa modalidade consolidou o domínio e liderança das prestadoras no mercado que desenvolveram capacidade para operar todos os serviços convergentes de telecomunicações.

“Anatel, que entre 2001 e 2003 havia concedido 111 autorizações para 46 empresas explorarem o Serviço Telefônico Fixo Comutado, deu seqüência a essa política em 2004. No exercício, 17 empresas receberam 42 autorizações - 16 delas para operação na modalidade Local, 14 para LDN e 12 para LDI, ampliando os fatores concorrenciais em favor do usuário. Apesar do crescente número de autorizações para novas operadoras, a competição no âmbito do Sistema de Telefonia Fixa e Comutada (STFC), na modalidade Local, continuou aquém do esperado.”
(<http://www.anatel.gov.br/BIBLIOTECA/PUBLICACAO/RELATORIOS/DEFAULT.ASP>).

Portanto, na experiência brasileira, o cenário idealizado de “plena competição” configurou na telefonia a competição possível de existir nesse mercado, como no resto dos serviços públicos em geral: a presença de diversas prestadoras de telefonia fixa em cada uma das regiões e o domínio e a liderança da firma originária – a Telemar na região I, a Brasil Telecom na região II, a Telefônica na Região III e a Embratel na região IV. No caso da telefonia celular o modelo idealizado de duopólio, tendo duas prestadoras em cada uma das áreas criadas, foi modificado para oligopólio, tendo quatro prestadoras operando as Bandas A, B, C e D, e a área de atuação foi ampliada para a abrangência das regiões.

Por último, cabe citar uma medida importante adotada para aumentar a competição na telefonia fixa e celular. Trata-se da “portabilidade numérica ou portabilidade telefônica” que é o direito dos usuários mudarem de prestadora mantendo o número do seu telefone. A medida facilitaria o acesso às redes de telefonia fixa e as de celular pelo usuário que terá a possibilidade de portar o mesmo código de acesso (ou número), independentemente de prestadora de serviço ou de área de prestação. Na telefonia fixa poderão ser beneficiados os 260 municípios onde hoje há mais de uma prestadora operando os serviços, pois uma das condições iniciais para a oferta da portabilidade

numérica é a presença de duas firmas ou mais. Na telefonia celular a oferta da portabilidade também beneficiaria as áreas que possuem mais de uma prestadora e deverá ser implantada em quase todos os municípios. Entretanto, esta medida teve adiada sua implementação pela Anatel.³

3 Fusões, aquisições e a consolidação da liderança dos grupos dominantes

Neste item, analisam-se informações mais qualitativas que revelam os movimentos das empresas frente ao cenário competitivo. Para tal, pesquisaram-se as estratégias e o movimento de concentração do capital no setor que levou à criação de grandes grupos em torno das prestadoras originárias.

Inicialmente cabe ressaltar que as novas autorizações para entrantes no mercado, o rearranjo do modelo celular, o Código de Seleção de Prestadora e a liberação sem limite de prestadoras⁴ na telefonia fixa foram fatos relevantes da política de competição. As empresas reagiram com estratégias um tanto similares. Por exemplo, a Telemar, a Telefônica e a Embratel buscaram antecipar o cumprimento das obrigações de universalização dos serviços em 2001 para obter novas autorizações para atuar nas demais regiões. Todas buscaram capacitar-se para prover *multisserviços* de telecomunicações. E o fizeram por uma razão singular dada pela convergência dos serviços que podem ser providos pelas mesmas redes. Também desenvolveram ações voltadas para a fidelização dos seus usuários através das ações seguintes. Na telefonia fixa residencial disponibilizaram serviços inteligentes, tais como secretária eletrônica virtual, discagem rápida, chamada em espera, siga-me (transferência temporária), identificador de chamadas, acesso à internet em banda larga, acessos fixos pré-pagos, pacote integrado com acesso a TV a cabo, banda larga e telefonia, ações para retenção de usuários. Na telefonia local corporativa disponibilizaram serviços inteligentes, atendimento exclusivo e diferenciado, planos de tarifas mais atrativos, acessos à internet em banda larga e etc. Nos serviços de LDN e LDI a introdução do Código de Seleção de Prestadora (CSP) promoveu a quebra do monopólio da Embratel, que passou a ser o inimigo comum das demais e especialmente das originárias que passaram a praticar tarifas sempre inferiores às dos concorrentes, bem como promoveram campanhas de fidelização dos usuários. No caso da Intelig Telecom, inicialmente promoveram-se preços abaixo das concorrentes, porém estes foram mantidos apenas por um certo período de tempo (SANTOS, 2004). Em suma, a reação dos grandes grupos foi consolidar na sua região base a capacidade para prover *multisserviços*. A seguir apresentam-se informações sobre o movimento de concentração do capital para formar os quatro grandes grupos e

³ Ver (www.anatel.gov.br, Brasília, 21 de março de 2007). Existem três categorias de implementação da portabilidade numérica que podem ser combinadas: 1. Portabilidade de Prestadora de Serviço: permite que o usuário mude de prestadora de serviço e mantenha o seu número telefônico; 2. Portabilidade de Localização: permite que o usuário mantenha o número ao mudar-se para um novo local; 3. Portabilidade de Serviços: permite que o usuário mantenha seu número telefônico ao mudar de serviço. Esta categoria determina a portabilidade dentro de um só serviço - fixo ou móvel - ou entre diferentes serviços, de fixo para móvel e vice-versa.

⁴ Para implementar a política a Anatel concedeu onze novas autorizações de telefonia local com abrangência variada, quatorze autorizações para LDN e LDI e licitou as Bandas D e E.

consolidar a estratégia comum.

A Telemar buscou se capacitar para prover multisserviços. Em jun./02 obteve autorização para operar a Banda D na Região I, através da TNL PCS S.A. (Oi) e serviços de LDN e LDI nas três regiões. Em dez./02 adquiriu o controle acionário da Pegasus Telecom S.A para exploração e prestação de serviços de transmissão de dados nas Regiões I, II e III, especialmente no mercado corporativo e empresarial de SP.⁵ Controla a Companhia AIX Participações, especializada na construção de infra-estrutura de dutos para instalação de fibras ópticas que atua em rodovias do RS e de São Paulo, bem como para a Telemar e Pegasus. Em mar./2001 cria a ABS 52 Participações Ltda, alterada para Telemar Internet, para prestar serviços de instalação e prestação de serviços de acesso a internet em banda larga, chamada de Velox. Em ago./07 adquiriu a prestadora Amazônia Celular e no mês de outubro a Way TV, ampliando a atuação na telefonia celular e iniciando a prestação de serviços de TV a cabo em Minas Gerais. Porém, no final de 2007 se intensificaram as negociações para compra da Brasil Telecom.

A Brasil Telecom decidiu garantir o domínio na Região II, buscando desenvolver infraestrutura e consolidar um grupo para prover todos os serviços de telecoms. Em 2000 adquiriu o controle da CRT, operadora de telefonia fixa no RS. Em jun/2003 passou a gerar serviços de LDI ao adquirir todo o sistema de cabos submarinos de fibra ótica do Grupo GlobeNet⁶, reforçando sua posição no tráfego de dados, LDI e redução de custos de interconexão, bem como adquiriu a MetroRed em fev./2003 que operava redes digitais de fibras ópticas. Adquiriu a iBest Serviços de Internet S.A., em jun/2003, e passou a ser o segundo maior provedor de internet gratuita no mercado brasileiro. Em 2002 lança os acessos em banda larga, o BrTurbo, baseado em tecnologia ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*). Atualmente avança com ações de aquisição de infra-estrutura de rede de alta tecnologia para fincar liderança no mercado corporativo. Um dos seus controladores, a Itália Mobile Telecom, controla a prestadora de telefonia celular nas três regiões, porém enfrenta acirrada disputa pelo comando da prestadora. Outros controladores, Opportunity, fundos de pensão e Citigroup que comandam a Brasil Telecom brecam a fusão da TIM com a Brasil Telecom GSM (celular) na Região II. Estes capitais enfrentam sérias dificuldades para se consolidar como um grande grupo dominante e líder. Em abr./05 a Telecom Itália comprou a participação acionária do Opportunity na Brasil Telecom com o objetivo de se impor no comando da prestadora. Porém, os italianos desistiram de participar desse grupo e venderam sua participação acionária para os fundos de pensão.⁷

O grupo Telefónica instalou novas empresas no Brasil com o objetivo de centrar sua atuação nos serviços convergentes de telecomunicações. Adquiriu o controle da ZAZ na área de internet,

⁵ A Pegasus opera rede de cabos de fibra óptica e também via rádio (wireless) nas 25 cidades mais importantes do Sudeste e do Sul do país, representando a segunda maior rede de anéis metropolitanos na cidade de SP.

⁶ A GlobeNet Communications Group Ltd., interligando pontos de interconexão nas regiões de Nova York e Miami (EUA), St. David's (Ilhas Bermudas), Maiquetia (Venezuela) e Fortaleza e Rio de Janeiro (Brasil). A empresa foi criada em 1998 para prover serviços de comunicação de fibra óptica entre os EUA e a América do Sul.

⁷ O acordo original entre os controladores da Brasil Telecom foi rompido por manobras societárias e disputas pelo comando da prestadora. Uma das conseqüências disso foi o afastamento da Telecom Itália do comando em out./06 e, posteriormente, a venda da participação acionária para os fundos de pensão em jul/07.

segundo maior provedor do país, e constituiu a empresa Terra Networks Brasil em jun./1999. No ano 2000 realizou vários negócios: em out./00 concluiu a incorporação da Ceterb S.A. e a Ceterb Celular que operavam em Ribeirão Preto, SP; em nov./00 constituiu a subsidiária Telefônica Empresas S.A. para prover serviços de comunicação de dados; lançou serviço de conexão rápida à internet chamado Speedy; bem como adaptou suas empresas de celular nas bandas A e B ao SMP através da operadora Vivo em todo o País. Também criou a Atendo Holding para prestar serviços de *call centers* a terceiros, serviços de *telemarketing* e administração de banco de dados. Além de publicar listas telefônicas através da TPI Páginas Amarelas. Em ago./07 a Telefônica adquiriu a Telemig Celular e passou a prestar serviços de TV por assinatura com a compra da operadora TVA em São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Porto Alegre.

A Embratel buscou complementar sua capacitação para prover também serviços locais e celular. Em 2003, adquiriu a Vésper Holding S.A. e a Vésper Holding São Paulo S.A. da empresa americana QUALCOMM Incorporadora, nas Regiões I e III, e a CT Torres Ltda que controlava 622 torres de comunicação. Mantém-se como líder no mercado brasileiro de transmissão de dados. Em nov./00 constituiu a Star One S.A. para gerir e operar satélites, sendo a principal operadora de “*transponders*” para serviços de comunicação no Brasil e a principal fornecedora de internet em banda larga via satélite. Foi lançado em 2006 e 2007 os satélites Star One C1 e o C2 para substituir o BrasilSat B1 e o B2. Em ago./03 constituiu a Click 21 Comércio e Publicidade Ltda para prestar serviços de conexão e produtos de internet para clientes residenciais e empresas. Manteve a sua rede internacional de cabos submarinos inteiramente ópticos, ligando o Brasil a diversos países⁸. Por último, a mexicana Telmex que controla a Claro na telefonia celular adquiriu a Embratel da americana MCI em mar/04. Em meados do ano seguinte, os controladores do grupo Embratel compram 37,1% da participação acionária da NET, principal operadora de serviços de TV a cabo, bem como da sua concorrente Vivax que presta serviços de TV por assinatura via satélite.

Portanto, o processo de fusões e aquisições nas empresas originárias, desencadeado para consolidar um grupo empresarial de *multisserviços*, por um lado configurou uma reação clara dos agentes ao cenário de competição, buscando ganhar vantagens no mercado. Notadamente, uma das estratégias dos grandes grupos era incorporar os serviços de TV aberta no Brasil que não se concretizou por decisões da política nacional, embora eles consolidassem participação nos serviços de TV a cabo e por assinatura que potencializam o uso das redes. Por outro lado, representou um movimento de concentração do capital para constituir uma escala adequada para garantir posição de liderança de firma dominante.

4 Os resultados da política de competição

Inicialmente cabe ressaltar que as autorizações para novas entrantes, o rearranjo do cenário

⁸ A rede de cabos submarinos da Embratel permite mais de 25 mil ligações simultâneas por telefone e compõe-se das seguintes redes: Américas-1 e Américas-2 (EUA); Columbus-1 e Columbus-2 e Atlantis-2 (Europa e Ásia); Unisur (América do Sul).

celular, a liberação do mercado e a implantação do CSP foram as principais medidas da política de competição. Frente à situação de perda do monopólio e de ter que enfrentar futuras concorrentes as gestões das prestadoras originárias definiram estratégias para assegurar domínio e liderança no mercado. Nesse sentido, a Telemar e a Telefônica anteciparam o cumprimento das obrigações do PGMU em 2001 para obter autorizações para operar outros serviços e também atuar nas demais regiões. Esse desempenho e estratégia buscaram enfrentar e neutralizar os efeitos da liberalização do mercado de telefonia fixa a partir de 2002.

As novas autorizações liberalizantes que a Anatel concedeu somaram onze para a telefonia local com, abrangência variada, e mais quatorze para serviços de LDN e LDI, além de licitar as Bandas D e E nas regiões.

A estratégia das originárias foi capacitá-las para prover *multisserviços* de telecomunicações que evoluíram rapidamente para a convergência, ou seja, eles podem ser prestados através das mesmas redes. Também desenvolveram ações voltadas para *fidelização* dos seus usuários através dos seguintes procedimentos: na telefonia fixa residencial disponibilizaram serviços inteligentes, tais como secretária eletrônica virtual, discagem rápida, chamada em espera, siga-me (transferência temporária), identificador de chamadas, acesso à internet em banda larga, acessos fixos pré-pagos, bem como mantiveram os acessos em bloqueio dos clientes inadimplentes naquelas centrais com capacidade ociosa para retenção de usuários. Na telefonia local não residencial disponibilizaram serviços inteligentes, atendimento exclusivo e diferenciado, plano de tarifas mais atrativos, acessos à internet em banda larga, etc.

Nos serviços de LDN e LDI a implantação do código de acesso das ligações promoveu a quebra do monopólio da Embratel, que passou a ser rival comum na disputa com as demais prestadoras em cada região. O CSP criou a possibilidade de os usuários escolherem uma prestadora dos serviços de longa distância de sua preferência, fato que gerou impacto imediato no mercado, especialmente na queda das tarifas. Outro tipo de reação das originárias foi praticar tarifas sempre inferiores às das concorrentes e a divulgação intensiva do seu CSP para fixá-lo na preferência dos usuários. Intensas campanhas publicitárias buscaram incutir nas suas preferências a seleção da prestadora dos serviços locais, criando uma cultura entre os usuários, enfim, um tipo de assimetria. No caso da Intelig Telecom, que iniciou prestando serviços de longa distância, ela provocou uma guerra de tarifas, praticando preços abaixo das concorrentes, porém manteve-os apenas por um certo período de tempo (SANTOS, 2004).

O processo de fusões e aquisições ocorrido na telefonia celular por causa da mudança do modelo de mercado foi ancorado, basicamente pelas prestadoras originárias, consolidando assim grupos empresariais capazes de prover *multisserviços* e conquistar a *fidelização* dos usuários. Por um lado, essa conglomeração pode ser entendida como uma reação das prestadoras para ocupar primeiro o mercado e garantir vantagens; por outro lado, entende-se também como um movimento de concentração do capital para obter a escala de mercado adequada para assegurar a domínio e liderança dessas firmas.

A seguir analisam-se os indicadores de participação relativa das originárias no mercado que são as receitas brutas dos serviços, o controle de acessos fixos e celulares e a evolução de tarifas cobradas.

Um dado singular e revelador do interesse das prestadoras é a participação na receita bruta de cada serviço (Tabela 1). A Embratel obteve maior receita com serviços de LDN, que têm a participação de 54,7%, e de comunicação de dados que representam 23,3%. As originárias Telemar, Brasil Telecom e Telefônica obtêm maiores receitas prestando serviços de telefonia local que representam em torno de 42,5%, especialmente com receitas da assinatura básica que é a principal fonte e responsável por em torno de 27,6% delas. Essa importante fonte de receita cativa tem origem no controle dos acessos fixos e por isso eles representam uma assimetria que assegura vantagens na competição. As receitas das chamadas fixo-móvel (21,8%) também são significativas, cujo serviço envolve as chamadas para celulares, bem como os de LDN que representam em torno de 15%. No essencial, esse indicador de receitas revela as fontes de riqueza disputadas pelas prestadoras e demarca a competição possível no setor, na medida que a principal fonte de receita provém da telefonia local, onde a competição não existe ou se efetiva através do celular pré-pago e internet.

Tabela 1

Receita Bruta de Telefonia Fixa das principais operadoras em 2004
(%)

TIPOS DE SERVIÇOS	TELEMAR	BRASIL TELECOM	TELEFÔNICA	TOTAL	EMBRATEL (2)
Total do Serviço Local (fixo-fixo)	44,6	37,2	43,9	42,5	8,3
Habilitação	-	-	-	0,3	-
Assinatura	30,5	24,8	27,3	27,6	-
Serviço (pulsos)	13,5	11,6	16,6	14,2	-
Outros	0,6	0,7	-	0,4	-
Total do LDN (1)	14,5	13,3	16,6	15,0	54,7
Intra-regional (intra-região)	11,4	11,7	12,7	11,9	-
Inter-Regiões	3,1	1,7	4,0	3,1	-
Serviços de LDI (1)	0,5	0,3	0,6	0,5	10,5
Serviço Fixo-Móvel	17,4	24,4	21,8	20,8	-
TUP	5,1	3,8	2,1	3,7	-
Comunicação de dados	8,1	11,7	5,4	8,0	23,3
Uso da Rede	5,9	5,8	6,0	5,9	-
Outros serviços	3,6	3,6	3,5	3,6	3,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE DOS DADOS BRUTOS: TELECO (2005a);

Nota: (1) LDN: Longa distância Nacional; LDI: Longa distância internacional.

(2) Dado sobre a Receita Líquida.

Nos serviços de telefonia fixa numa área local, o grau de competição é baixíssimo e se restringe aos nichos do mercado mais lucrativos. Em 2006 havia mais de uma prestadora de telefonia

fixa apenas em 260 municípios, embora eles concentrem em torno de 52% da população. A presença de duas ou mais prestadoras nas áreas urbanas contínuas desses municípios não significa que todos os usuários podem escolher a operadora, porque as concorrentes menores disputam apenas os nichos mais lucrativos do mercado, como o corporativo e áreas residenciais urbanas mais densas com maior renda. Ou seja, nos milhares de municípios restantes impera o monopólio das originárias.

As originárias Telemar, Brasil Telecom e Telefônica dominam a modalidade de telefonia local na sua região-base porque controlam os acessos residenciais e comerciais e as redes. Dentre as entrantes a Vésper/Embratel obteve a maior participação na Região I a partir de 2003, onde controlava 20,9% dos acessos em dez/05. Na verdade, as entrantes conquistaram uma pequena fatia do mercado localizada nos centros das grandes cidades, nas áreas de comércio e indústrias e nos bairros de altas rendas como poderá ser visto mais adiante na Tabela 6. Nessa modalidade, a taxa de migração de usuários de uma prestadora para outra é baixíssima pela razão da pouca penetração das redes das entrantes na região de autorização.

Os impactos da competição sobre as tarifas das originárias ocorreram de forma diferenciada. Todas obtiveram ganhos reais nas tarifas de assinatura residencial e comercial, assegurando receitas crescentes (Tabela 2). Porém todas desoneraram os custos para instalação do telefone (tarifa de habilitação do acesso). Assim, a competição não teve efeito sobre os serviços locais porque as originárias exercem o domínio sobre as redes e o controle da maioria dos acessos, em torno de 90%.

Tabela 2

Índice das tarifas de telefonia fixa local entre 1998 a 2005

CHAMADAS LOCAIS (HORÁRIO NORMAL)	TELEMAR (SETOR 2 - RJ)				BRASIL TELECOM (SETOR 29 RS)				TELEFONICA (SETOR 34 - SP CAPITAL)			
	1998	2000	2003	2005	1998	2000	2003	2005	1998	2000	2003	2005
Assinatura Residencial	100,0	118,6	134,0	121,7	100,0	118,6	133,6	121,4	100,0	118,6	133,2	121,0
Assinatura Não Residencial	100,0	123,1	158,7	144,2	100,0	109,1	123,7	111,9	100,0	123,1	152,2	138,3
Assinatura Tronco	100,0	123,1	119,0	108,1	100,0	98,9	92,8	75,0	100,0	123,1	114,1	103,7
Pulso Local	100,0	95,7	88,4	80,3	100,0	102,6	92,7	84,2	100,0	94,9	88,6	80,6
Habilitação Residencial	100,0	52,5	30,0	20,2	100,0	52,5	45,3	25,0	100,0	57,4	54,6	42,5
Habilitação Não Residencial	100,0	52,5	30,0	20,2	100,0	52,5	45,3	25,0	100,0	57,4	54,6	42,5
Habilitação Tronco	100,0	87,5	49,9	33,7	100,0	87,5	75,5	41,6	100,0	95,7	91,0	70,8
Ficha Local	100,0	70,0	63,0	64,2	100,0	70,0	67,7	...	100,0	70,0	67,7	69,1
Mudança de Endereço	100,0	99,9	105,8	107,9	100,0	87,5	92,6	64,3	100,0	99,9	105,8	107,9
Tarifa Rede de Uso Local	100,0	99,9	84,6	51,8	100,0	102,3	86,6	...	100,0	94,9	80,3	49,2

FONTE DOS DADOS BRUTOS: ANATEL

Nota: Valores deflacionados pelo IGP-DI médio anual entre jun./maio-05=100

Nos serviços de telefonia de LDI a Embratel domina o mercado, pois faturou 66,3% da Receita Bruta total em 2004, contra a participação de 14,8% da Intelig Telecom que é a concorrente direta (Tabela 3). As demais ganharam crescentes receitas a partir de 2002, quando passaram a prover chamadas internacionais. Também cresce a disputa entre a Embratel, o rival comum, e os três grupos mais a Intelig Telecom. Em suma, um impacto surpreendente ocorreu pela crescente perda de posição no mercado da líder Embratel e a emergência da Brasil Telecom e da Telefônica, que passaram a operar suas próprias redes internacionais.

Tabela 3

Participação das operadoras na receita bruta dos serviços de LDI entre 2001 e 2004

OPERADORAS	RECEITA BRUTA DE LDI				
	2000	2001	2002	2003	2004
Telemar	-	-	1,0	5,2	7,0
Brasil Telecom	-	-	-	0,1	2,2
Telefônica	-	-	2,7	6,5	7,4
Embratel (1)	91,9	82,9	79,4	71,3	66,3
Intelig	8,1	17,1	17,0	17,0	14,8
Outros (2)	-	-	2,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE DOS DADOS: ANATEL; TELECO (2005a); SANTOS (2005: www.teleco.com.br); www.brasiltelecom.com.br.

(1) Valores estimados. (2) Inclui as participações da CTBC, Sercomtel, GVT e Vésper.

Além disso, parte da redução nas tarifas praticadas pela Embratel foi ocasionada pelo aumento da concorrência quando da implantação do CSP em 2000 e 2003 e das novas autorizações dadas à Brasil Telecom e à Telefônica para operar serviços de LDI e parte pela aplicação do fator de produtividade. Esses fatores explicam a redução das tarifas internacionais num montante superior a 70% no período, especialmente para os EUA, Portugal e países da América Latina (Tabela 4). Entretanto, o maior impacto foi gerado pelo fator produtividade acordado que reduziu as tarifas internacionais gradualmente em 64,21% entre 2000 e 2005.

Tabela 4

Valor das tarifas de LDI cobradas pela EMBRATEL entre 1997 A 2005

(Valor em R\$ do Minuto Inicial Normal)

PAÍSES DE DESTINO	1997	1998	2000	2001	2003	2004	2005	REDUÇÃO DAS TARIFAS (%)			
								1998/2000	2000/2003	2004/2005	1998/2005
LDI por DDI											
1 - Argentina	106,7	100,0	85,4	100,8	54,1	47,5	28,3	14,6	36,6	40,3	71,7
2 - Estados Unidos	106,7	100,0	85,4	100,8	34,6	30,3	23,5	14,6	59,5	22,6	76,5
4 - Portugal	106,7	100,0	85,4	100,8	39,0	34,2	30,5	14,6	54,4	10,8	69,5
5 - Países da Europa	106,7	100,0	85,4	100,8	58,7	45,7	37,9	14,6	31,3	17,1	62,1
8 - Países da África	106,7	100,0	85,4	100,8	69,2	36,1	32,4	14,6	19,0	10,1	67,6
9 - Países da Ásia	106,7	100,0	85,4	100,8	69,2	36,1	32,4	14,6	19,0	10,1	67,6
LDI Regional por DDI											
B - RS para Uruguai	106,7	100,0	85,4	100,8	38,7	29,5	22,6	14,6	54,7	23,5	77,4
C - Amazonas para Colômbia	106,7	100,0	85,4	100,8	38,1	29,1	22,2	14,6	55,4	23,5	77,8
D - SC para Argentina	106,7	100,0	85,4	100,8	38,7	29,5	22,6	14,6	54,7	23,5	77,4

Fonte: ANATEL

Nota: Valores deflacionados pelo IGP-DI médio anual entre de maio/2004 a abril/2005=100.

Nos serviços de telefonia de LDN a competição aumentou a partir da utilização do CSP que possibilitou ao usuário escolher a prestadora. A Embratel rivalizou com as originárias pelos serviços intra-regionais e com a Intelig Telecom pelos inter-regionais. Tomaram-se dois indicadores para mostrar os efeitos nos de LDN: a participação dos grandes grupos na receita bruta das chamadas de LDN e o controle dos acessos fixos e celulares em cada região.

Os dados sobre a participação dos grupos na receita bruta dos serviços de LDN indicam a perda de faturamento da Embratel (de 44% para 31%) e da Telemar (16,8% para 11,8%) e ganhos expressivos de participação da Telefônica (29,8%), da Brasil Telecom (19,8%) entre 2000 e 2004 (Tabela 5). Conclusão similar pode-se extrair dos dados agregados e desagregados de participação no controle dos acessos fixos e celulares. Nesses serviços a disputa pelas chamadas intra-regionais deveria se acirrar entre a prestadora originária da região, a Embratel, a entrante Intelig Telecom, e outras pequenas empresas. Porém já existe a vencedora em cada região que é a originária dominante e líder regional. No caso das chamadas inter-regionais as originárias também garantiram vantagens através de acordos de reciprocidade. Ou seja, a líder dominante de uma região faz acordo de reciprocidade com cada líder das demais regiões para completar suas chamadas inter-regionais.

Tabela 5

Participação das prestadoras nos minutos tarifados e na receita bruta dos serviços de LDN entre 2000 e 2004

	MINUTOS TARIFADOS DE LDN (%)					RECEIRA BRUTA DE LDN (%)				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Telemar	13,79	20,34	17,61	24,45	25,92	16,8	14,2	13,6	12,9	11,8
Brasil Telecom	10,57	19,86	17,31	20,05	24,14	13,6	15,2	17,2	17,7	19,8
Telefônica	29,40	19,65	18,53	24,10	24,78	19,2	21,1	22,7	27,4	29,8
Embratel (1)	35,76	33,20	41,10	25,15	21,18	44,0	43,7	38,0	33,9	31,1
Intelig	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros (2)	10,51	6,95	5,45	6,25	6,98	6,3	5,8	8,5	8,2	7,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE DOS DADOS: TELECO (2005a); (1) Estimativa a partir da Receita Líquida. (2) Estimativa que inclui as participações de Intelig, CTBC, Sercomtel, GVT e Vésper.

Com base nos indicadores de participação no controle do número de acessos telefônicos fixos e celulares, na receita bruta e nos relatórios anuais das prestadoras, conclui-se que o mercado de telefonia fixa continua sob a liderança e domínio das originárias. Na Região I o grupo Telemar/Oi controla 74,23% dos telefones fixos e 41,1% dos acessos totais, o grupo Embratel/Vésper/Claro detém 22,99% e 17,98% respectivamente, porém o controle dos acessos celulares é mais equilibrado entre os principais grupos (Tabela 6). Na Região II o grupo Brasil Telecom/TIM controla 97,87% dos acessos fixos e 27,41% dos acessos totais. A maior fatia do mercado é da Vivo que participa com 50,26% dos celulares e que representam 36,19% dos acessos totais. A Claro e TIM também controlam porções significativas de 21,34% e 22,9% respectivamente. Na Região III o grupo Telefônica/Vivo desfruta de maior domínio em relação às demais originárias, por explorar 71,56% dos fixos e 61,65% dos acessos totais. Destaca-se a participação do grupo Embratel/Vésper/Claro na telefonia com participação de 27,07% dos fixos e 27,36% dos acessos totais. Na modalidade celular a Vivo detém mais da metade dos acessos, vindo em seguida as participações expressivas da Claro (27,60%) e a da Tim (18,52%).

Tabela 6

Participação dos grupos no número de telefones fixos em serviço e celulares no Brasil em dez./2005 (%)

GRUPOS	REGIÃO I			REGIÃO II			REGIÃO III		
	Fixo	Celular	Total	Fixo	Celular	Total	Fixo	Celular	Total
Telemar/Oi	74,23	23,60	41,01	-	-	-	-	-	-
Brasil Telecom /TIM	-	-	-	97,87	-	27,41	-	-	-
TIM	-	22,98	15,08	-	21,34	15,36	-	18,52	10,17
Brasil Telecom GSM	-	-	-	-	4,98	3,58	-	-	-
Telefônica/Vivo	-	23,65	15,52	-	50,26	36,19	71,56	53,51	61,65
Embratel/Vesper/ Claro (1)	22,99	15,35	17,98	-	22,90	16,48	27,07	27,60	27,36

Sub-Total	97,22	85,58	89,58	97,87	99,48	99,03	98,63	99,63	99,18
Telemig/Amazonas									
Celular	-	13,59	8,92	-	-	-	-	-	-
GVT	-	-	-	0,01	-	-	-	-	-
CTBC Telecom	2,78	0,83	1,50	0,48	0,11	0,21	1,37	0,37	0,82
Sercomtel	-	-	-	1,64	0,41	0,75	-	-	-
	100,0					100,0			
Total	0	100,00	100,00	100,00	100,00	0	100,00	100,00	100,00

(continuação da Tabela 6)

GRUPOS	TOTAL DO BRASIL			RECEITA BRUTA 2004
	Fixo	Celular	TOTAL	
Telemar/Oi	10,77	10,77	18,15	23,81
Brasil Telecom /TIM	-	-	21,76	13,27
TIM	21,39	21,39	13,62	8,52
Brasil Telecom GSM	1,48	1,48	0,94	0,27
Telefônica/Vivo	38,93	38,93	34,03	34,69
Embratel/Vesper/Claro	20,62	20,62	20,95	16,78
Sub-Total	93,18	93,18	94,90	97,33
Telemig/Amazonas Celular	6,20	6,20	3,95	2,35
GVT
CTBC Telecom	0,50	0,50	0,96	0,25
Sercomtel	0,12	0,12	0,20	0,07
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: www. Anatel.com.br; TELECO (2004b); www.teleco.com.br

Portanto, o domínio e liderança das prestadoras originárias se consolidaram na sua região base pelo controle dos acessos telefônicos fixos e celulares e das redes. No mercado fora da região base elas rivalizam através da telefonia celular, exceto a Telemar que opera a Oi apenas na Região I. A participação dos grupos na receita bruta total é mais um indicador que reforça o argumento acima, tendo em vista que os grupos disputam vantagens em todos os serviços de telefonia.

Por sua vez, os relatórios anuais das originárias confirmam essa liderança de firma dominante na telefonia local, nas chamadas de LDN intra-regional e na crescente participação nas de LDI na respectiva região base. No da Brasil Telecom registra ter provido 84,3% das chamadas intra-regionais, 48,9% das inter-regionais e 26,6% das internacionais em 2004. No relatório de 2002 da Telefônica consta haver a vantagem de operar em torno de 75% das chamadas intra-regionais e controlar 36% das chamadas inter-regionais e 32% das de LDI. Portanto, essas informações são mais um indicador da liderança e domínio das originárias na sua região base. Surpreendentemente, a concentração das prestadoras em grandes grupos potencializou a competição no mercado nacional e não apenas na região base, como propôs o modelo idealizado de competição. Os fatores que explicam o novo cenário da telefonia no Brasil são a estratégia das prestadoras de multisserviços, o controle majoritário dos acessos e das redes da telefonia fixa, a construção das redes de telefonia celular e a oferta da modalidade "pré-pago". Este desfruta da preferência dos usuários em relação ao telefone fixo porque possibilita o controle de gastos, a mobilidade, a ausência de taxa de assinatura

básica, além de ser um objeto de desejo, de status social, etc. No caso da telefonia fixa as entrantes rivalizam nas principais cidades, disputando os nichos do mercado corporativo e residencial de alta renda.

Um fato novo no cenário da competição na telefonia foi a venda da participação acionária da Telecom Itália na Brasil Telecom. Assim a TIM assume posição de liderança isolada atuando basicamente na telefonia celular. O grupo da Brasil Telecom não teve um desfecho definido ainda, se considerar as notícias na mídia sobre as negociações de compra ou fusão pelo grupo Telemar. Se ocorrer essa concentração de capital criará um grupo nacional no setor atuando em todo o território que terá potencial para abocanhar em torno de 33,0% das receitas dos serviços de telefonia através do controle de 27% dos totais de acessos fixos e celulares, de 53% dos acessos fixos em serviços, de 18% dos celulares e outros ⁹ (Tabela 7).

Tabela 7

Cenário prospectivo da competição na telefonia em 2008

PRESTADORAS	RECEITA BRUTA (%)	ACESSOS EM SERVIÇO (%)		
		Fixos	Celulares	Total
TELEMAR	33,05	52,97	18,04	26,94
Telemar	15,85	33,85	-	8,63
Brasil Telecom	10,36	19,11	-	4,87
Oi	4,35	-	13,32	9,93
Brasil Telecom GSM	1,87	-	3,60	2,68
Amazonas Celular	0,63	-	1,12	0,84
VIVO (Telefônica)	31,40	28,47	30,66	30,10
Telefônica	16,20	28,47	0,00	7,26
Vivo	13,49	-	27,44	20,45
Telemig Celular	1,71	-	3,22	2,40
EMBRATEL (Telmex)	19,85	14,43	24,84	22,19
Claro	10,85	-	24,84	18,51
Vesper	-	11,27	-	2,87
Vesper SP	-	3,15	-	0,80
Embratel	9,00	0,00	-	0,00
TIM (Telecom Itália)	13,17	-	26,10	19,45
Sub-Total	97,47	95,86	99,65	98,68
GVT	1,17	2,20	-	0,56
CTBC Telecom	1,16	1,57	0,29	0,62
Sercomtel	0,20	0,38	0,06	0,14
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTES DOS DADOS: www.anatel.gov.br; www.teleco.com.br (março/2008).

Os impactos da competição sobre a redução das tarifas de LDN não foi o esperado, mesmo

⁹ Ver o cenário prospectivo da competição na telefonia.

porque houve consolidação do domínio e liderança de uma firma em cada região. A evolução das tarifas no período analisado retrata que o grau de competição possível nas telecoms é limitado e, portanto, não haverá redução de tarifas como foi propalado na abertura do mercado. Apesar das entrantes praticarem campanhas agressivas de preços para aumentar participação no mercado. Isso está a ocorrer nos nichos do mercado mais lucrativos e nas áreas metropolitanas que são os locais onde as entrantes GVT, Vésper e Intelig Telecom se fixaram. Na verdade, as originárias exercem grande poder de mercado e praticam tarifas sempre inferiores às das concorrentes e desfrutam da preferência dos usuários na escolha do CSP para serviços de LDN. A redução das tarifas ocorreu de fato na região I por conta da entrada da Vésper (Tabela 8). Porém a redução nas tarifas dos demais serviços ocorreu por conta do redutor da tarifas, o fator de produtividade representou uma taxa de 23,3% entre 2000 e 2005.

Tabela 8

Índice das tarifas das chamadas de LDN entre 1997 a 2005

CHAMADAS LDN (horário normal)	TELEMAR (SETOR 2 – RJ)				BRASIL TELECOM (SETOR 29 - RS)				TELEFONICA (SETOR 31 - SP CAPITAL)			
	1998	2000	2003	2005	1998	2000	2003	2005	1998	2000	2003	2005
DC - Conurbada	100,0	96,4	55,3	51,5	100,0	103,6	113,3	102,5	100,0	106,2	87,4	81,3
D1 - < 50 Km	100,0	114,3	140,0	110,4	100,0	114,3	119,0	99,7	100,0	106,3	110,5	91,2
D2 - > 50 e < 100 km	100,0	114,3	140,0	113,9	100,0	114,3	119,0	99,8	100,0	101,8	105,8	87,4
D3 - > 100 e < 300 Km	100,0	100,8	111,6	96,9	100,0	114,3	93,6	78,4	100,0	93,1	96,8	79,9
D4 - > 300 Km	100,0	114,3	112,4	86,0	100,0	102,7	82,1	66,7	100,0	93,1	84,0	73,0
TU-RIU Por minuto	100,0	97,9	92,8	...	100,0	112,6	106,7	89,4	100,0	112,6	106,7	89,4

FONTE DOS DADOS BRUTOS: ANATEL.

Nota: Valores deflacionados pelo IGP-DI médio anual entre maio/2004 a abril/2005=100.

Em suma, o conjunto de indicadores permite qualificar a competição nas telecoms como muito restrita na telefonia local e na de LDN, onde as originárias controlam majoritariamente os acessos fixos e celulares. Entretanto, nos LDI reafirmou-se a predominância da Embratel, devido especialmente ao controle de cabos ópticos, ligando o resto do mundo, à participação expressiva da Claro e à prestação de telefonia nas Regiões I e III, bem como a incorporação da Vésper, e da NET em 2005, operadora de TV a cabo.

5 O jogo oligopolista na telefonia celular

A competição oligopolista na telefonia ocorre em todas as regiões influenciadas pelos fatos seguintes: empresas entrantes para oferecer serviços na frequência da Banda B, o rearranjo do modelo de telefonia celular em 2000 que mudou a abrangência das dez áreas estabelecidas para três áreas correspondentes as Regiões I, II e III, a liberação de quatro prestadoras em cada Região e o Código de Seleção de Prestadora (CSP). Em relação ao primeiro fato, desde meados de 1997, as empresas foram agressivas para ocupar o mercado nas áreas mais densas e lucrativas, através de planos arrojados de expansão para cobertura de rede, da oferta de planos com tarifas atrativas e de campanhas agressivas para diferenciar seus serviços.

O segundo fato relevante na telefonia celular foi o rearranjo do modelo celular. A medida¹⁰ autorizou novas entrantes para as frequências das Bandas D e E em cada Região (I, II e III) e permitiu às prestadoras das Bandas A e B se adaptarem ao novo cenário. A mudança no modelo promoveu uma corrida de fusões e aquisições e culminou com a adaptação de todos os grupos, exceto o grupo Opportunity, CTBC Telecom e Sercomtel. Vale lembrar que o impedimento das fusões e aquisições acabaria após cinco anos do início das operações ocorrido em 1997.

No essencial, os resultados da política de competição foram significativos: primeiro porque acirrou a disputa no plano regional e segundo porque promoveu a concentração de capitais em grandes grupos, ampliando a rivalidade para o plano nacional. As medidas, implementadas na verdade, atenderam aos interesses dos agentes que buscavam consolidar suas estratégias de prover *multisserviços*. A abrangência do mercado ampliada e o controle do mercado por quatro grandes grupos, certamente configurou uma escala e estrutura empresarial adequadas para firmar posição de liderança no novo cenário competitivo.

No que se refere aos indicadores quantitativos, a distribuição dos acessos celulares entre as operadoras reafirma a liderança do grupo Telefônica/Vivo em todo Brasil. O grupo operou 34,03% dos acessos totais e 38,93% dos celulares em 2005, além de ter a maior fatia nas Regiões II e III. A TIM detém a segunda posição no *ranking* e explora 21,39% dos acessos celulares. Vem aumentando sua fatia de mercado e propaga o *marketing* de ser a única operadora atuando em todos os estados brasileiros. A Claro é a terceira no *ranking* controlando 20,62% dos acessos nas três regiões. A Oi tem uma fatia do mercado nacional de 10,77% dos acessos e lidera na Região I com participação de 23,60%. As demais empresas controlam em torno de 7% dos celulares, exceto a participação do grupo Opportunity na Região I que é de 13,59% (Tabela 9).¹¹

¹⁰ Resolução nº 248/2000, da Anatel que substituiu o Serviço Móvel Celular (SMC) pelo Serviço Móvel Pessoal (SMP). Essa foi a denominação para condensar as dez áreas de abrangência do serviço celular em três regiões.

¹¹ Ver cenário prospectivo da telefonia na Tabela 12, no qual a Telemar/Oi que deteria 18% dos acessos celulares, a Telefônica/Vivo teria 30,6%, a Embratel/claro com 24,8% e a TIM com 26,1%.

Tabela 9

Participação das prestadoras no total de acessos celular do Brasil em 2005

(% de acessos)

GRUPOS	REGIÃO I		REGIÃO II		REGIÃO III		TOTAL DO BRASIL		ACESSOS PRÉ-PAGOS 2005
	(mil)	%	(mil)	%	(mil)	%	(mil)	%	
Telemar/Oi	9281	23,60	-	-	-	-	9281	10,77	-
Brasil Telecom /TIM	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TIM	9037	22,98	5458	21,34	3946	18,52	18441	21,39	80,0
Brasil Telecom GSM	-	-	1274	4,98	-	0,00	1278	1,48	68,7
Telefônica/Vivo	9301	23,65	12858	50,26	11400	53,51	33559	38,93	80,7
Embratel/Vesper/Claro (1)	6037	15,35	5857	22,90	5880	27,60	17774	20,62	84,1
Sub-Total	33.656	85,58	25.448	99,48	21.226	99,63	80.330	93,18	-
Telemig/Amazonas	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Celular	5345	13,59	-	-	-	-	5345	6,20	-
GVT	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CTBC Telecom	326	0,83	28	0,11	79	0,37	433	0,50	...
Sercomtel	-	-	105	0,41	-	-	105	0,12	-
		100,0		100,0					
Total	39.327	0	25.580	0	21.305	100,00	86.212	100,00	-

FONTE DOS DADOS BRUTOS: www. Anatel.com.br; TELECO (2004b); www.teleco.com.br.

Portanto, os impactos do regime de competição ocorreram pelas altas taxas de adesão e pela mobilidade dos usuários a partir de 1999, especialmente quando os planos pré-pagos passaram a ser o carro-chefe da expansão dos serviços. A oferta de acessos e o número de usuários ligados por celular às redes tiveram crescimento explosivo de 32,9%, em 2003, e 41,5% em 2004. Porém, a competição pesada ocorre na fatia de mercado dos usuários de planos pós-pagos para as empresas e as classes de renda A e B, cuja receita média por acesso é mais elevada. Essa fração nobre do mercado encontrava-se estagnada num montante de 9,8 milhões de usuários até 2002, se expandiu para 12,8 milhões em 2004 e atualmente representa algo em torno de 17%. As campanhas publicitárias para diferenciar os serviços divulgam qualidades fictícias, tecnológicas, ofertas de planos de tarifas diferenciados, para uma quantidade de minutos de uso, o baixo custo do aparelho celular, “objeto de desejo” fascinante com muitas funções (som, imagem, dados, internet, hora, despertar, avisos, rádio, jogos, câmera fotográfica etc.).

A expansão das redes e da oferta do celular pré-pago atraiu milhões de usuários. Em 2000 eles representavam em torno de 50% dos celulares, mas em 2005 a participação aumentou para 81% num montante de 86.212 milhões telefones. Na Região I o controle dos acessos está equilibrado entre as quatro prestadoras, mas nas Regiões II e III a Vivo controla mais de 50% dos telefones. A expansão dos serviços, especialmente dos pré-pagos em todos os grupos, é um dos fatos da maior

relevância que reafirmam a natureza estrutural e essencial desses serviços nas cidades, nas áreas rurais e para o sistema de produção (ver Tabela 9).

Os usuários do celular pré-pago desejam ter controle dos gastos mensais. E a oferta dos planos das prestadoras se adequou a essa condição, pois, em geral, são usuários que pouco originam chamadas, porém potencializam a utilização das redes, recebendo ligações e torpedos e fazendo ligações rápidas. O interesse das prestadoras busca, além de ter no cadastro potenciais usuários, as receitas geradas pela tarifa de interconexão, denominada VU-M (Valor de Uso da rede Móvel), pois ela remunera a rede de uma prestadora móvel quando a ligação iniciada de um telefone da prestadora fixa é terminada no celular. Ou seja, na área da operadora a regra é: quem liga paga. A Tabela 10 abaixo mostra a diferenciação dos planos e tarifas aplicadas pelas prestadoras na disputa por classe de usuários.

Tabela 10

Tarifa do minuto para os planos Pré-pagos básicos aplicadas no RS e SP

Operadora	Plano	Telefones Fixos (local)	Outras Operadoras (local)	Mesma Operadora (mesma área)	Mesma Operadora (no estado)
Rio Grande do Sul - DDD 51					
Brasil Telecom	Cartão simples	1,18	1,18	1,18	1,18
CLARO	Toda Hora	1,25	1,25	1,25	1,25
TIM	Meu Jeito Sempre	1,24	1,24	1,24	1,24
VIVO	Toda Hora	1,19	1,19	0,11	0,11
São Paulo - DDD 11 - SP					
CLARO	Toda Hora	1,25	1,25	1,25	1,25
CTBC
TIM	Meu Jeito Sempre	1,34	1,34	1,34	1,34
VIVO	Toda Hora	1,39	1,39	1,16	1,16

FONTE DOS DADOS: www.anatel.gov.br.

Os impactos da competição sobre as tarifas celulares foram expressivos. Tomaram-se como indicadores as tarifas das chamadas locais (VC-1), as das chamadas para fora de sua área de registro (VC2) e as das chamadas para fora da área de concessões (VC3). Os dados mostram a prática de tarifas distintas, inclusive pelo mesmo grupo, e também revelam haver uma tendência ao nivelamento das tarifas. Elegeu-se aleatoriamente São Paulo (Capital) para mostrar as tarifas praticadas por prestadora (Tabelas 11) e a evolução da tarifa média em alguns estados representativos, SP, RJ, RS e BA (Tabela 12). A tarifa VC3 sofreu maior redução. A Vivo e a Claro diminuíram num montante superior a 50% em termos reais e a TIM (SP) em torno de 20%. Basicamente a queda resultou do impacto da implantação do CSP nas chamadas de LDN (VC3). A tarifa VC2 sofreu redução próxima de 40% em termos reais na Vivo e na Claro e de 20% aplicados pela TIM. O maior impacto ocorreu nas tarifas médias cobradas em São Paulo (Interior). No caso das chamadas locais (VC1) ocorreu um nivelamento das tarifas praticadas em todos os estados, umas elevando-as e outras as reduzindo. Ou seja, as prestadoras Vivo e Claro reduziram significativamente

suas tarifas devido as autorizações para novas entrantes. Porém a tendência das tarifas sem dúvida é tornarem-se niveladas. Significa que os oligopólios evitam competir por tarifas e preferem buscar vantagens através da diferenciação dos serviços em relação às outras.

Em suma, a partir de 2003 a explosão de usuários dos pré-pagos passou a ser um fator dinâmico que tirou da estagnação econômica as prestadoras. A política de competição derrubou as tarifas de fato, porém a tendência delas é nivelar-se. O rearranjo do cenário de telefonia celular foi ao encontro dos interesses dos grandes grupos para consolidar prestadoras de *multisserviços*, criar grandes grupos e disputar o mercado nacional.

Tabela 11

Tarifas das operadoras da telefonia celular em São Paulo interior entre 1997 a 2005

ANOS	VC-1				VC-2				VC-3			
	VIVO	CTBC	CLARO	TIM	VIVO	CTBC	CLARO	TIM	VIVO	CTBC	CLARO	TIM
1997	0,648	0,672	-	-	1,392	1,392	-	-	1,584	1,584	-	-
1998	0,607	0,630	0,562	-	1,304	1,304	1,102	-	1,484	1,484	1,327	-
1999	0,653	0,661	0,637	-	1,402	1,369	1,258	-	1,596	1,558	1,515	-
2000	0,628	0,636	0,613	-	1,349	1,317	1,210	-	1,535	1,499	1,457	-
2001	0,560	0,567	0,547	-	1,204	1,176	1,080	-	1,370	1,338	1,300	-
2002	0,562	0,562	0,562	-	1,214	1,176	1,110	-	1,381	1,338	1,337	-
2003	0,588	0,588	0,588	0,597	0,765	0,765	0,765	0,597	0,629	0,629	0,629	0,735
2004	0,552	0,552	0,552	0,645	0,717	0,717	0,717	0,645	0,717	0,717	0,717	0,645
2005	0,536	0,536	0,542	0,650	0,697	0,697	0,704	0,650	0,697	0,697	0,704	0,650

FONTE DOS DADOS: www.anatel.gov.br.

NOTA: Tarifas reais corrigidas pelo IGP-DI, média anual de jun./maio, base maio/2005=100.

VC1: Valor da comunicação das chamadas locais celular;

VC2: chamada celular da área de registro;

VC3: chamada celular para fora da área de concessão.

Tabela 12

Tarifas médias praticadas na telefonia celular entre 1997 a 2005

(Tarifa em R\$ do Minuto Normal)

ANOS	RIO DE JANEIRO (VIVO, CLARO, TIM E OI)			SP INTERIOR (VIVO, CLARO, TIM E CTBC)			RIO GRANDE DO SUL (VIVO, CLARO, TIM E BRASIL TELECOM)			BAHIA (VIVO, CLARO, OI E TIM)		
	VC-1	VC-2	VC3	VC-1	VC-2	VC3	VC-1	VC-2	VC3	VC-1	VC-2	VC3
	1997	0,67	1,39	-	0,66	1,39	1,58	1,39	1,58	0,62	1,39	1,58
1998	0,56	0,90	1,38	0,60	1,24	1,43	0,60	1,02	1,47	0,55	1,23	1,39
1999	0,59	0,94	1,47	0,65	1,34	1,56	0,64	1,10	1,58	0,59	1,32	1,51
2000	0,57	0,91	1,41	0,63	1,29	1,50	0,62	1,06	1,52	0,56	1,14	1,30
2001	0,51	0,81	1,26	0,56	1,15	1,34	0,55	0,94	1,36	0,53	1,09	1,24
2002	0,53	0,83	1,33	0,56	1,17	1,35	0,54	0,94	1,36	0,56	1,13	1,29
2003	0,57	0,66	0,66	0,59	0,72	0,66	0,56	0,71	0,71	0,62	0,76	0,76
2004	0,57	0,65	0,65	0,57	0,70	0,70	0,54	0,67	0,67	0,55	0,68	0,68
2005	0,53	0,61	0,61	0,57	0,69	0,69	0,57	0,65	0,65	0,55	0,67	0,67

FONTE DOS DADOS BRUTOS: www.anatel.gov.br.

NOTA: Tarifas reais corrigidas pelo IGP-DI, média anual de jun./maio, base maio/2005=100.

VC1: Valor da comunicação das chamadas locais celular;

VC2: chamada celular da área de registro;
VC3: chamada celular para fora da área de concessão.

6 Observações finais

A política de telecomunicações a partir de 1997 buscou implantar um regime competitivo sem limite de prestadoras de serviços nas regiões, as quais, por suposto, criariam um cenário de "plena competição" até 2003. Os resultados da política realizaram o nível de possível no mercado de telefonia, ou seja, a competição é uma realidade visível nas modalidades de serviços de telefonia celular, de LDN inter-regional e de LDI; noutras revelou-se restrita, como na telefonia local e LDN intra-regional. Nessas últimas concentram-se as maiores fontes de receitas conforme Tabela 1. A análise destacou o jogo competitivo no plano regional, onde duas assimetrias basicamente asseguraram liderança das prestadoras dominantes, que são o controle das redes e dos acessos telefônicos.

As originárias Telemar, Brasil Telecom, Telefônica e Embratel reafirmaram o domínio dos mercados regionais, controlando as redes e os acessos fixos, bem como os celulares através de suas respectivas operadoras Oi, TIM, Vivo e Claro. A formação dos quatro grandes grupos foi decisiva para consolidar prestadoras de multisserviços convergentes das telecomunicações.

Fala-se muito em competição equilibrada entre os grupos, sugerindo a presença da plena competição. Porém os indicadores analisados sugerem outra leitura que é a liderança de firmas dominantes em cada região, formando quatro grandes grupos empresariais.

Certamente a telefonia celular é uma exceção devido às suas características que possibilitam maior diferenciação dos serviços e a maior mobilidade dos usuários e, ainda, por desfrutar das tecnologias de última geração. O rearranjo do modelo e do cenário competitivo, combinado com o processo de fusões e aquisições, promoveu a concentração de capitais em quatro grandes grupos e projetou a competição para o plano nacional, inclusive uma nova forma de competição entre os planos do celular pré-pago com os serviços de telefonia fixa local, apesar do grande diferencial nas tarifas cobradas. Em relação às tarifas, a análise dos dados permite afirmar, primeiro, a tendência de queda e, segundo, de nivelamento com as das concorrentes. Esse fato sugere afirmar que a prática de redução das tarifas tenha se esgotado. A disputa via tarifas é destrutiva e os grupos a evitam. Porém preferem rivalizar pela diferenciação dos serviços, pelas inovações e pela oferta de novos serviços.

Referências bibliográficas

- ANATEL (2004). **Relatório Anual**. (www.anatel.gov.br).
- ANATEL (2005) (www.anatel.gov.br). Regulamento do Acesso Classe Especial para prestação do serviço telefônico fixo comutado destinado ao uso do público em geral – STFC.
- ANATEL (2005). Site www.anatel.gov.br.
- ANATEL. Nota à imprensa. <http://www.anatel.gov.br/index.asp?link=/duvidas/tarifas.htm>; capturado em 19.06.2002.
- ANATEL. Reestruturação tarifária do setor de telecomunicações.
<http://www.anatel.gov.br/index.asp?link=/duvidas/tarifas.htm>; capturado em 19.06.2002.
- BNDES (1997). **Cadernos de infra-estrutura**: Telecomunicações. Volume 1.
- BRASIL TELECOM (1999 a 2004). **Relatório da Anual da Administração**.
www.brasiltelecom.com.br.
- DAL MASO, Renato A. (2005). Telecomunicações: os resultados da política de competição. Porto Alegre, RS, FEE, Revista Indicadores Econômicos, V.33, n. 3., p.111 a 127.
- DALMAZO, Renato A. (2002). **As mudanças político-institucionais nas telecomunicações brasileiras**. FEE, Porto Alegre, RS. Teses FEE n.2.
- EMBRATEL (2000 a 2004). **Relatório Anual da Administração**. www.embratel.com.br.
- FREDRICI FILHO, Roberto F. (2004). **Regulamentação e competição na telefonia fixa no Brasil**. In www.teleco.com.br, publicado em 09.08.2004.
- Lei Específica nº 9.295, de 17.07.1996.
- Lei Geral de Telecomunicações Nº 9.472/97.
- MELCHIOR, Sílvia Regina B (2005). **Balanco da competição na regulamentação das telecomunicações**. Teleco Newsletter. (www.teleco.com.br. 01/05)
- PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, BRASIL. Decreto n. 2.592 de 15 de maio de 1998. Aprova o Plano Geral de Metas de Universalização do Serviço Telefônico Fixo Comutado prestado no regime público.
- PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, BRASIL. Decreto n. 4.733/2003. Aprova o Plano Geral de Metas de Universalização do Serviço Telefônico Fixo Comutado prestado no regime público.
- PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, BRASIL. Lei n. 10.052 de 28.11.2000. Institui o Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações (FUNTTEL) e dá outras providências.
- PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, BRASIL. Lei n. 9.998 de 17.08.2000. Institui o Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações.
- RELATÓRIOS TELECO (2005). **Telefonia fixa no Brasil 2005**. (www.teleco.com.br).
- RELATÓRIOS TELECO (2005a). **Telefonia celular no Brasil 2005**. (www.teleco.com.br).
- SANTOS, Marcos R. dos e TABOADA, Luiz F. (2004). **A relevância e a importância da competição no setor de telecomunicações**. In www.teleco.com.br, publicado em 06.12.2004.
- TELECO (2005). Site www.teleco.com.br.
- TELEFÔNICA (2000 a 2004). **Relatório Anual da Administração**. www.telefonica.com.br.
- TELEMAR (2000 a 2004). **Relatório Anual da Administração**. www.telemar.com.br.
- TELESP (2000 a 2004). **Relatório Anual da Administração**. www.telesp.com.br.