

Análise Setorial: Telecomunicações

Erivelto Rodrigues

Sumário

No ano passado, o Brasil era o 8º maior mercado mundial de telefonia celular, representando 3% dos 1,15 bilhão de telefones celulares em operação no mundo e 35,5% dos que operavam na América Latina.

O Brasil está entre os dez maiores países em volume de linhas, com 73,7 milhões de telefones fixos e celulares. Apesar disso, está em 66º lugar em volume per capita: 42,4 telefones por cem habitantes.

O mercado brasileiro de telecomunicações chegou ao final de 2002 com 38,8 milhões de linhas fixas em operação, das quais 77% pertencentes ao segmento residencial, 19,3% corporativas e 3,7% representadas por linhas de telefones públicos e as para uso de teste.

Em 2002, 72% dos R\$ 44 bilhões movimentados pelas operadoras de telefonia fixa do País foram gerados pelas ligações locais. Dos 28% restantes, 25% foram chamadas de longa distância nacional e 3%, internacionais.

Trafegaram ao longo de 2002, 168 bilhões de minutos entre as operadoras locais, dos quais 56,6% (95 bilhões de minutos) foram utilizados para ligações fixo-fixo e o restante distribuído entre ligações destinadas a telefones móveis e utilização de pulsos para conexão à Internet.

Em 2003 a telefonia celular obteve, mais uma vez, um resultado bastante favorável. Descolado do movimento macroeconômico, com crescimento irrisório do PIB, o número de usuários da comunicação móvel deve ter crescido 25% em relação a 2002, fechando em cerca de 46 milhões de assinantes.

Tendências

O custo elevado dos aparelhos celulares de segunda e terceira gerações, somado ao preço dos serviços multimídia, devem se interpor, por muito tempo ainda, entre as operadoras celulares e a promessa de lucro a partir da implantação de redes GSM. Por enquanto, e talvez a médio prazo, vender tecnologia de ponta funcionará apenas como tratamento especial na imagem da operadora, e não como alavanca da base de assinantes do serviço móvel no País ou de receita garantida.

Para as classes C e D, que serão responsáveis nos próximos cinco anos pelo crescimento da base de usuários de telefonia móvel no País e, por consequência, da maior parte da receita das operadoras, o apelo tecnológico valerá apenas para solidificação da marca. Em outras palavras: por mais que não utilize os serviços, o usuário poderia ser levado a optar por uma ou outra operadora por uma questão de marketing.

Enquanto o barateamento tanto dos aparelhos quanto do uso dos celulares justifica a forte expansão da base de usuários do segmento nos últimos dois anos, a repetição de taxas vigorosas de crescimento nos próximos anos está totalmente condicionada à melhora das condições de renda e emprego do País.

Em 2004 o mercado de telefonia celular deve manter picos de "churn", o termo utilizado pelo setor para a perda de clientes para outras operadoras. A média de "churn" atualmente é de 20% com picos de 32% em algumas regiões, como São Paulo. A tendência, é pela queda desse índice dentro de alguns anos. Dentro de cinco anos, o "churn" deve ficar em 24%. Porém, essa estabilidade vai depender da ação das operadoras para reter seus clientes mais interessantes e da capacidade de reação quando estes se mostrarem balanceados pela mudança de operadora.

Quando a portabilidade entrar em cena - o recurso que vai permitir que o usuário mantenha o mesmo número independentemente da companhia telefônica -, o churn certamente vai subir um pouco.

A oferta de novas tecnologias também será determinante para seduzir usuários de concorrentes. Especialistas avaliam que o GSM, que hoje representa 5% da planta, leva uma pequena vantagem em relação ao CDMA no que diz respeito à oferta de serviços agregados. Estima-se que o GSM deve aumentar em dez vezes a sua participação até 2008 no Brasil.

FATORES POSITIVOS

- A indústria brasileira de telecomunicações está passando por uma grande transformação, tornando-se cada vez mais dinâmica e crescendo aceleradamente;
- Grande potencial de crescimento da demanda, condicionada pela Internet, segmento que vem crescendo ano a ano devido ao incentivo de informatização do governo para compra de computadores;
- Aumento do nível de competição, implicando em redução das tarifas.

FATORES NEGATIVOS

- Barreiras de entrada elevadas, sobretudo na telefonia fixa;
- Alta carga tributária, refletindo-se nos preços;
- Inadimplência crescente;
- Redução das margens de lucro;
- Tendência de queda nos investimentos em nível mundial.

INTRODUÇÃO

Para fins de análise, o setor de telecomunicações pode ser dividido basicamente em quatro segmentos, pelo tipo de serviço prestado, a saber: Serviço Telefônico Fixo Comutado (STFC), Serviços Móveis, Serviços de Comunicação de Massa e Serviços de Comunicação Multimídia.

Nesta análise, que compõe a primeira parte de um total de dois relatórios acerca dos serviços de telecomunicações no Brasil, são abordados os dois primeiros segmentos acima citados, dando ênfase à telefonia fixa e celular.

Para uma melhor compreensão dos segmentos ora analisados, a seguir são apresentadas as suas respectivas definições e subdivisões.

Serviço Telefônico Fixo Comutado (STFC)

No segmento STFC, o serviço de telecomunicações se dá por meio de transmissão de voz e de outros sinais, destinando-se à comunicação entre pontos fixos determinados, por meio de processos de telefonia. Encontram-se nesse segmento as seguintes modalidades: o serviço local, o serviço de longa distância nacional e o serviço de longa distância internacional. Esse segmento também divide-se quanto à propriedade dos acessos em: privados e de uso público.

Serviços Móveis

No segmento "Serviços Móveis" os principais serviços são:

- **Serviço Móvel Celular (SMC)** - é o serviço de telecomunicações móvel terrestre, aberto à correspondência pública, que utiliza sistema de radiocomunicações com técnica celular, interconectado à rede pública de telecomunicações, e acessado por meio de terminais portáteis, transportáveis ou veiculares, de uso individual;
- **Serviço Móvel Pessoal (SMP)** - é o serviço de telecomunicações móvel terrestre de interesse coletivo que possibilita a comunicação entre Estações Móveis e de Estações Móveis para outras estações. O SMP é caracterizado por possibilitar a comunicação entre estações de uma mesma Área de Registro do SMP ou acesso a redes de telecomunicações de interesse coletivo. No Brasil, esse serviço corresponde às bandas C,D e E da telefonia celular;
- **Serviço Móvel Especializado (SME)** – também conhecido como *trunking*, é o serviço de telecomunicações móvel terrestre de interesse coletivo que utiliza sistema de radiocomunicação, basicamente, para a realização de operações tipo despacho e outras formas de telecomunicações. Caracteriza-se pela mobilidade do usuário. O SME é prestado em regime privado, mediante autorização, conforme disposto na Lei n.º 9.472, de 16 de julho de 1997 e é destinado a pessoas jurídicas ou grupos de pessoas, naturais ou jurídicas, caracterizados pela realização de atividade específica;
- **Serviço Móvel Global por Satélite (SMGS)** - é o serviço móvel por satélite que tem como principais características utilizar sistemas de satélites com área de cobertura abrangendo todo ou grande parte do globo terrestre e oferecer diversas aplicações de telecomunicações.

CARACTERÍSTICAS E EVOLUÇÃO

2.1. Características Gerais

Os serviços de telecomunicações são serviços de utilidade pública, que compõem a infra-estrutura de um país.

No Brasil este mercado é caracterizado por áreas de concessões, as quais dividem o território nacional para a operação da telefonia fixa e a móvel, e pelo monopólio estatal sobre tais direitos de concessão e autorização para a prestação de serviços. Dessa forma, trata-se de um mercado regulado, no qual as empresas, dentro das respectivas áreas de concessão, atuam em estruturas oligopolizadas.

Em geral, a infra-estrutura dos serviços de telecomunicações apresenta um custo total elevado com prazos de maturação de investimentos relativamente longos. Por outro lado, o setor apresenta alta rentabilidade no longo prazo. Assim, conclui-se que as barreiras de entrada são elevadas e que, por conseguinte, a oferta seja concentrada.

No caso da telefonia fixa, a concentração mostra-se maior, visto que os altos investimentos necessários impedem que novas empresas consigam competir com a empresa já estabelecida. Trata-se na prática de um monopólio natural.

A demanda do setor de telecomunicações está atrelada ao desenvolvimento econômico e ao crescimento populacional, sendo dotada de grande estabilidade e sua expansão relaciona-se diretamente com a diversificação e/ou ampliação dos serviços prestados.

A remuneração pelos serviços prestados é feita através de tarifas, uma vez que se trata de um serviço de utilidade pública. De modo geral, os valores das tarifas variam em função da distância entre as localidades em comunicação, do tempo em uso e do horário.

Além desses fatores, a tarifa deve ser calculada de modo a cobrir os custos a depreciação e remunerar o capital investido, sendo que a remuneração do capital não pode superar os patamares do mercado.

No Brasil, a estrutura tarifária caracterizou-se pelo chamado "subsídio cruzado", ou seja, as ligações locais e a assinatura básica têm tarifas reduzidas, ao passo que as tarifas das ligações interurbanas e internacionais sofrem acréscimos, a título de compensação.

2.2. Retrospectiva

2.2.1. Histórico do Setor no Brasil

Até o início dos anos 60, o setor de telecomunicações caracterizava-se pela fragmentação na oferta de serviços de comunicação no País. A Constituição de 1946 determinava que esses serviços teriam que ser administrados pelos governos estaduais e/ou municipais, admitindo-se, ainda, a prática de concessões.

De fato, os serviços prestados através de concessões tornaram-se usuais, predominando a participação de empresas estrangeiras privadas no setor. A Canadian Traction Light and Power Company, através da sua subsidiária, a Cia. Telefônica Brasileira (CBT), respondia por 2/3 dos telefones existentes no Brasil, localizados, principalmente, nos estados do Rio de Janeiro e São Paulo. O restante se dividia entre a Cia Telefônica Nacional, filial da ITT no Rio Grande do Sul, as subsidiárias da CTB em Minas Gerais e Espírito Santo, e as aproximadamente 900 concessionárias municipais.

A precariedade nos serviços de telecomunicações era bastante acentuada. Em 1957, a proporção entre o número de telefones para cada 100 habitantes era de 1,3 no Brasil. Em nível mundial, a média deste indicador totalizava 3,7/100 habitantes. Também merece destaque as disparidades existentes entre as diversas localidades, uma vez que aproximadamente 65% desses aparelhos estava concentrado nos estados do Rio de Janeiro e São Paulo.

Em conclusão, esta forma de organização descentralizada acabou por gerar um descompasso intersetorial e assincronia nos serviços de telefonia entre as regiões. Além disso, a política tarifária não remunerava adequadamente as empresas, anulando quaisquer possibilidades de inversões que gerassem desenvolvimento das telecomunicações no País.

Consequentemente, torna-se compreensível a falta de dinamismo da indústria de teleequipamentos, a qual depende da demanda do setor de serviços, e não foi respaldada pela existência de projetos de investimentos capazes de garantir economias de escala ou de criar uma relação estável entre fornecedores e concessionárias. Os equipamentos e materiais necessários para o fornecimento dos serviços eram importados, em sua quase totalidade.

Em 1963, esse quadro começou a ser revertido com a aprovação do Código Brasileiro de Telecomunicações. À despeito de dar continuidade à segmentação do setor, oriunda da política de concessão, novos horizontes foram vislumbrados a partir da intervenção do Estado, envolvendo tanto o aprimoramento dos serviços prestados como o desenvolvimento da indústria nacional.

A criação de um Sistema Nacional de Telecomunicações (SNT), simbolizou a preocupação do Estado em promover uma política para o setor. A existência de grande número de concessionárias implicou enorme disparidade de equipamentos, dificultando a interligação entre as diferentes regiões do País e incorrendo em custos operacionais elevadíssimos. Dessa maneira, a unificação da rede tornou-se o objetivo primaz.

A administração do sistema coube ao Contel (ligado diretamente ao Presidente da República) que também ficou sendo responsável pela elaboração de um Plano Nacional de Telecomunicações voltado a maior eficiência e modernização dos serviços prestados pelo setor.

Outra inovação do Código Brasileiro de Telecomunicações foi o impulso concedido à indústria nacional. As empresas que possuísem maior grau de nacionalização nos equipamentos teriam preferência quando das aquisições da empresa pública. Essa determinação revelou a preocupação do governo quanto a procedência do capital que predominava na indústria de teleequipamentos.

Com a nova Constituição, elaborada em 1967, a União tornou-se responsável pelas concessões no País. Criou-se o Ministério das Telecomunicações a fim de atrelar o Contel, a Embratel e a CBT.

Essa série de medidas explicitaram a meta do governo na substituição do regime de concessões pelo monopólio do Estado no segmento das telecomunicações.

Após a instituição do Ministério, o Contel assistiu a restrições de suas funções, o FTN e CTB, anteriormente administrados pela Telebrás, passaram a ser da alçada do recém criado Ministério.

As modificações realizadas impactaram transformações na relação existente entre a indústria de teleequipamentos e o setor prestador de serviços de comunicação. Nesse período, assistiu-se ao surgimento das "Cartas de Intenção", que nada mais eram do que contratos firmados de compra de equipamentos. Dessa maneira, as empresas alcançaram a garantia e a segurança de demanda, ampliando o horizonte de cálculo dos ciclos produtivos. Para o Ministério das Comunicações, coube o aumento do poder de barganha junto ao setor industrial, decorrente das vultuosas encomendas, englobando o atendimento a várias centrais e projetos de expansão da rede. De fato, essa estratégia significou a implantação da reserva de mercado com privilégios para algumas empresas privadas fornecedoras de equipamentos de telefonia.

A pulverização, o isolamento e o atomismo das concessionárias municipais constituíram fatores que provocavam diferenças na prestação de serviços e dificultavam políticas de modernização do Ministério das Comunicações e Embratel.

Os impactos dessa nova estrutura organizacional dos serviços de telecomunicação para a indústria de equipamentos podem ser analisados sob ângulos distintos. Ao mesmo tempo em que a nova estrutura garantia mercado aos fabricantes e sinalizava aumentos de escala produtiva, por outro lado originava um monopólio estatal. De fato, cerca de 80% da demanda por teleequipamentos estava concentrada nas mãos da Telebrás, ocasionando demasiada fragilidade dos fabricantes, principalmente das multinacionais, diante das políticas e diretrizes a serem postas em prática pelo Estado. Em síntese, o Estado pretendia reduzir a dependência tecnológica, consolidando uma estrutura internacionalizada, um parque industrial próprio.

O espírito nacionalista avançava a passos largos. O II PND destinou grande volume de recursos para investimentos destinados à expansão da rede e à pesquisa. Ou seja, o Estado assumiu a responsabilidade pela integração e desenvolvimento do setor de telecomunicações no País, atrelando o surgimento da indústria nacional (reserva de mercado) à consolidação dos serviços prestados (estatização das operadoras).

A segunda metade dos anos setenta caracterizou-se pela reestruturação das firmas instaladas anteriormente à política governamental, adaptação à entrada de novas empresas nacionais ao mercado, modificando a estrutura da concorrência, e à absorção das inovações tecnológicas. Quanto à prestação de serviços, verificou-se a expansão da rede de telefonia no País.

Em meados da década de oitenta, os reflexos da intervenção estatal, da verticalização e dos avanços técnicos delineavam uma nova dinâmica para o setor: a dependência tecnológica e a concentração das firmas reduziram-se, de um modo geral.

Atingiu-se a maturidade, ainda que extremamente dependente da Telebrás e CPQD. Além disso, a política de subsídios tarifários levou a um menor grau de capitalização por parte das controladas, tendo como decorrência o aumento da vinculação das mesmas à Telebrás.

Em termos de capacidade de investimento, o Sistema Telebrás perdeu uma das mais importantes fontes de recursos com a inicial transformação do FNT em Fundo Nacional de Desenvolvimento (FND), o qual deslocou os recursos para outras áreas, e posteriormente a própria extinção desse Fundo, em 1982, deprimiu o volume de inversões que poderiam ter sido realizadas.

Em resumo, o estabelecimento de um (quase) monopólio, com a Telebrás absorvendo todas as 27 companhias estaduais, que formaram os ativos do Sistema Telebrás, representou um enorme progresso nos serviços de telecomunicações no país, operando inúmeras mudanças estruturais até à metade da década de 80.

A partir do final da década, no entanto, com a capacidade do governo brasileiro para novos investimentos quase exaurida, em um contexto de altas taxas de inflação e pesadas dívidas interna e externa, tornou-se difícil a realização dos investimentos necessários pela Telebrás. Além disso, o setor, então, não podia fomentar qualquer concorrência e ocorria um descompasso entre as tarifas e os custos dos serviços. Essa situação, que perdurou até meados da década de 90, pode ser assim descrita:

- Existência de uma vasta demanda reprimida - existiam apenas 14 milhões de linhas telefônicas instaladas;
- Planos de expansão desacreditados, com linhas já pagas e não recebidas pelos subscritores;
- Preços por linhas de telefones fixos que chegaram, em alguns casos, a R\$ 5 mil (equivalentes a US\$ 5 mil então);
- Longos períodos de espera de reparos para as poucas linhas existentes;
- Longo tempo para completar uma chamada;
- Em áreas rurais ou de periferia urbana, grande dificuldade de encontrar um telefone público funcionando.

2.2.2. Privatização do Setor

A privatização do sistema de telecomunicações brasileiro começou em julho de 1997, com a Lei Geral das Telecomunicações, cuja base era a universalização dos serviços e a livre competição. Partindo de um sistema essencialmente estatal, o governo optou por um modelo que, apesar de estimular a concorrência, assegurava aos novos concessionários um período de proteção inicial para garantir um rápido retorno aos investimentos exigidos.

Assim, a transferência da operação dos serviços foi efetuada através de leilões de concessão, ocorridos nas seguintes etapas:

- A telefonia celular da Banda B, privatizada em 1997, dividiu a exploração desses serviços em 10 áreas do território nacional.
- Os serviços de telefonia fixa, que eram em grande parte realizados por empresas públicas, uma por Estado, foram agrupados em três regiões e transferidos em 1998 para iniciativa privada.
- Os serviços de longa distância e serviço internacional foram agrupados numa empresa, e privatizados em 1998.
- A telefonia celular da Banda A, privatizada em 1998, dividiu o país em oito áreas de concessão.
- Foram criadas e em seguida leiloadas, em 1999, as "empresas espelho" para telefonia fixa e de longa distância em todo o território nacional.
- Com a privatização das telecomunicações, o governo obteve um resultado de US\$28,9 bilhões, distribuídos da seguinte forma:
- Telefonia fixa e serviços de longa distância – Gerou uma receita de US\$14 bilhões com esses leilões, contando com ampla participação de grupos estrangeiros e nacionais.
- Empresas espelho - Concedidas em 1999, geraram receita de US\$128 milhões para o governo.
- Móvel - Banda A - gerou US\$ 6,9 bilhões para o governo. Houve forte presença de grupos estrangeiros nos consórcios. Móvel - Banda B - Os consórcios vencedores dos leilões para as concessões da Banda B foram formados por empresas brasileiras, americanas, espanholas e portuguesa, proporcionando ao governo uma receita de US\$7,6 bilhões.

Em termos práticos, é notório que o regime competitivo entre as empresas, criado com a quebra do monopólio estatal, e a exigência, por parte da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), do cumprimento das metas, estão beneficiando a população brasileira, com a ampliação do acesso e da qualidade dos serviços telefônicos.

De modo geral, as operadoras vêm buscando metas de desempenho e qualidade, resultando em investimentos na melhoria de todos os serviços oferecidos. Como exemplos, há o fim dos congestionamentos por espera do sinal de linha - em 93% dos casos o tempo é menor que três segundos - e a redução do prazo de espera para instalação de um terminal fixo.

Dentre as melhorias implantadas nos sistemas das operadoras, podem ser citadas:

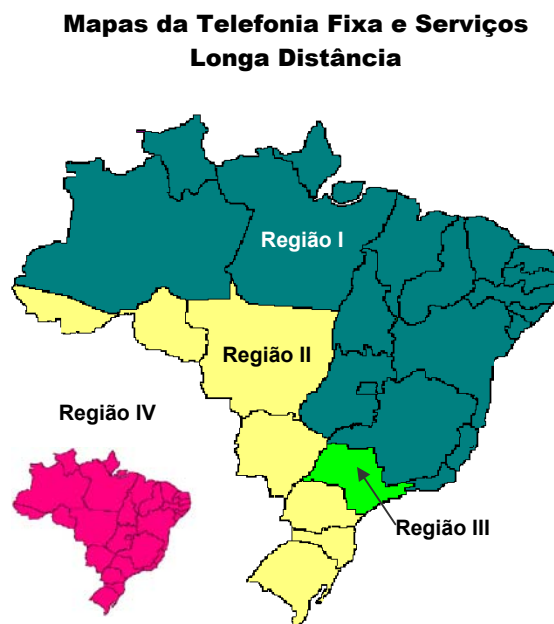
- Modernização tecnológica;
- Ampliação dos serviços oferecidos ao consumidor;
- Melhorias na infra-estrutura existente.

2.3. Estrutura da Oferta

O setor de telecomunicações no Brasil, a exemplo do que ocorre mundialmente, apresenta uma consolidação cada vez maior das empresas de cada operadora/grupo de operadoras. Também, pela primeira vez, experimenta uma acirrada concorrência entre empresas, com a intensificação da competição, sobretudo na telefonia móvel.

2.3.1. Telefonia Fixa e Serviços de Longa Distância

No Brasil, a operação de telefonia fixa e serviços de longa distância intra-regionais estão divididos em três regiões (Regiões I, II e III), enquanto os serviços de longa distância abrangem a totalidade do território nacional (Região IV), conforme ilustrado na Figura 1 a seguir.



Na telefonia fixa local, as regiões I, II e III, acima destacadas possuem duas operadoras concorrentes. São elas: as concessionárias principais – Telemar, Brasil Telecom e a Telesp – e as empresas-espelho – Vésper S.A., Vésper e Global Village Telecom, respectivamente.

2.3.2. Telefonia Móvel Celular e Móvel Pessoal

Na telefonia móvel, as empresas estão distribuídas em 10 diferentes áreas do território nacional. Por enquanto, apenas as bandas A e B, correspondentes ao serviço móvel celular, encontram-se em atividade.

A Banda A comporta os serviços lançados pelas antigas empresas estatais de telefonia, enquanto a Banda B agrega as concessionárias (empresas-espelho).

Os serviços da Banda D e E foram a leilão nos dias 20/02/2001 e 13/03/2001, respectivamente, e continuam em licitação as faixas de frequência que sobraram dos referidos leilões.

Em realidade, no processo de licitação que definiu os novos prestadores do SMP (Bandas D e E), o território nacional foi dividido em apenas três áreas de concessão – divisão idêntica ao da telefonia fixa – o que permitiu à Telemar atuar na mesma região, ou seja, com vantagens de custos.

DESEMPENHO E PERSPECTIVAS

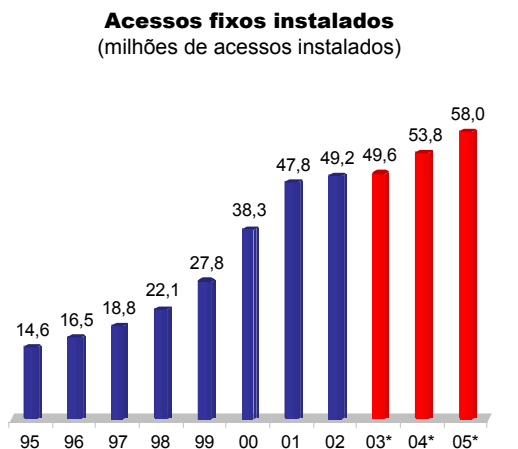
3.1. Serviços Telefônicos Fixos Comutados

Os serviços telefônicos fixos comutados (STFC) têm apresentado expressivo aumento nos últimos anos. Em 2002, pode ser observado um crescimento ainda maior, justificado pelo interesse das prestadoras em anteciparem o cumprimento de suas metas para, assim, aumentarem sua base para a competição e participarem do segmento de telefonia móvel.

3.1.1. Acessos fixos residenciais e públicos

3.1.1.1. Acessos fixos instalados

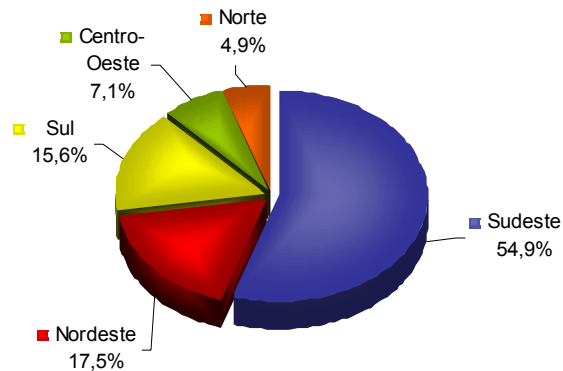
A disponibilidade de terminais de telefonia fixa em todo o Brasil, que havia aumentado de 19 milhões, em 1996, para 27,8 milhões no final de 1999, apresentou um novo salto em 2002, atingindo a marca de 49,2 milhões de terminais, crescimento de 2,9% comparado ao ano de 2001.



Fonte: Anatel
*estimativas

Dos 49,2 milhões de terminais, 54,9% estão localizados na Região Sudeste, 17,5% na Região Nordeste, 15,6% na Região Sul, 7,1% na Região Centro-Oeste e 4,9% na Região Norte.

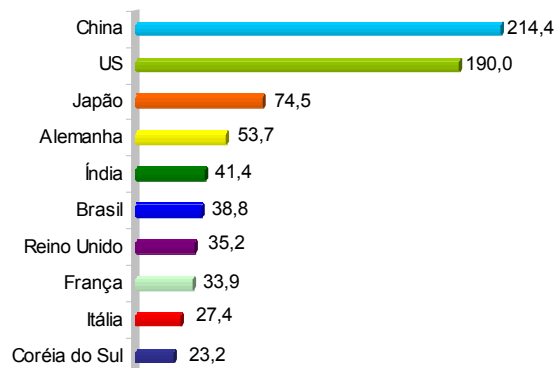
Participação por Região nos terminais instalados em 2002
(percentual)



Fonte: Anatel

O Brasil terminou o ano de 2002 ocupando a 6ª posição mundial em tamanho de planta de telefonia fixa.

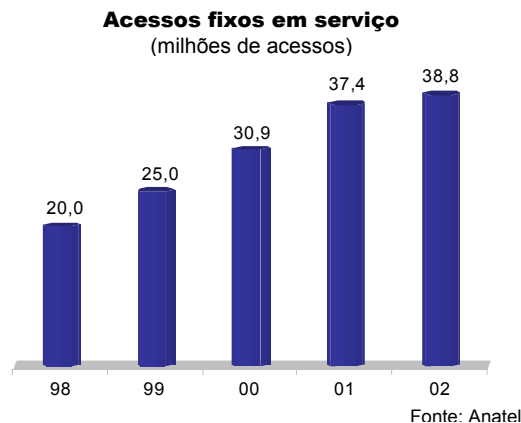
Planta da telefonia fixa em 2002
(milhões de acessos fixos)



Fonte: UIT 2002, dados de 196 países

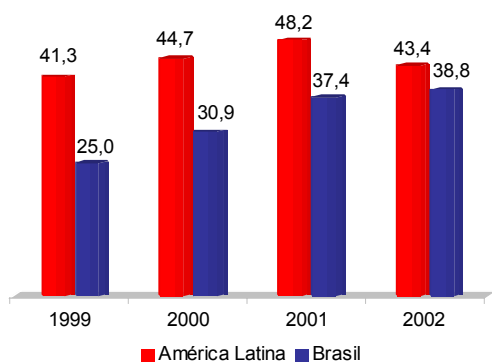
3.1.1.2. Acessos fixos em serviço

O Brasil fechou o ano de 2002 com 38,8 milhões de acessos fixos em serviço, volume 3,7% maior em relação ao ano de 2001.



Acessos fixos em serviço - comparativo com os demais países da América Latina

(milhões de acessos)



Fonte: IBGE/PNAD

No comparativo com a América Latina, percebe-se que a velocidade de crescimento da planta telefônica brasileira é muito superior a de todo o conjunto de países que compõem a região.

Em 1994, a planta brasileira de telecomunicações em serviço representava 26% da planta da América Latina. Em 1998, esse percentual passou para 34% e, em 2002, mais de 58% dos telefones fixos em funcionamento na região estavam no Brasil.

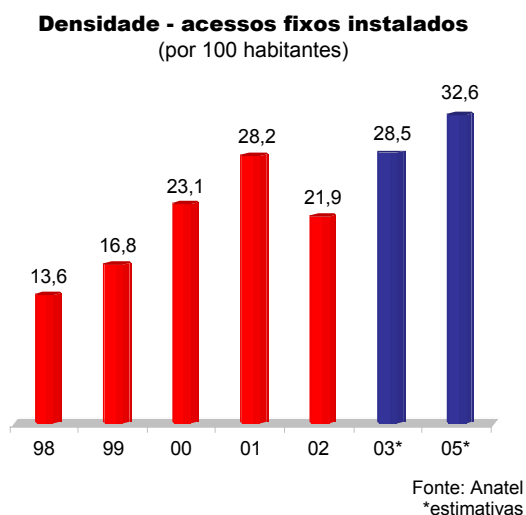
Atualmente 38,4% das residências do País não têm telefone devido ao alto custo das operadoras, isso acarreta hoje em 10 milhões de linhas ociosas. Se há cinco anos, quando houve a privatização, o problema era de oferta, hoje é de demanda.

A Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) prepara o regulamento para um pré-pago fixo. Contudo, as operadoras apenas serão obrigadas a oferecer o pré-pago a partir de 2006, quando entrarão em vigor novos contratos de concessão.

3.1.1.3. Densidade telefônica

Em 2002, o Brasil representava 3,5% da rede mundial de telefonia fixa (estimada em 1,1 bilhão de linhas). A densidade telefônica, ou seja, a relação entre o número de telefones instalados e o número de habitantes do País, apresentou uma significativa queda. Em 2001, havia 28,2 telefones para cada grupo de 100 habitantes; hoje, são 21,9 telefones fixos instalados, no Brasil, para cada grupo de 100 habitantes, uma queda de 22,3%.

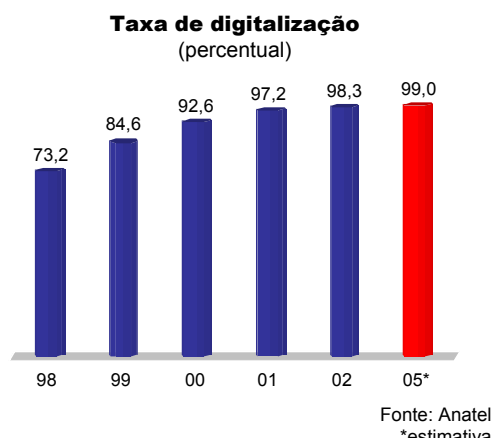
As estimativas da Anatel são de que, uma vez cumpridas as metas estipuladas, a densidade seja de 32,6 telefones para cada 100 habitantes em 2005.



3.1.1.4. Digitalização

A taxa de digitalização indica o grau de modernização da rede de telecomunicações de um país. Sob o ponto de vista tecnológico, a rede brasileira é comparável às redes de telecomunicações de qualquer País do mundo.

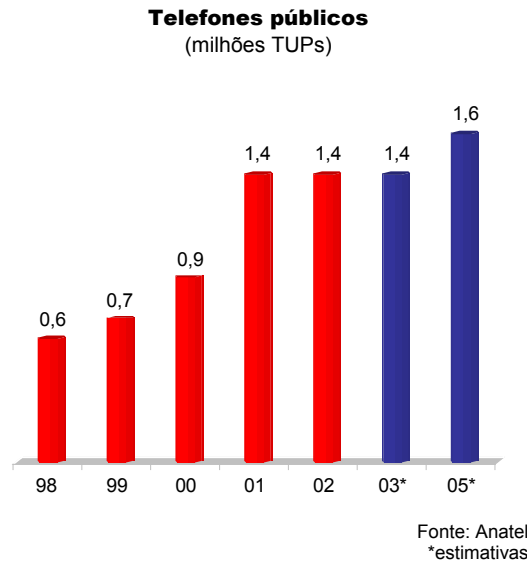
Cerca de 98,3% dos telefones existentes no Brasil usam tecnologia digital. A previsão é de que o País alcance, em 2005, 99% de digitalização da planta.



3.1.2. Telefones Públicos

3.1.2.1. Telefones Instalados

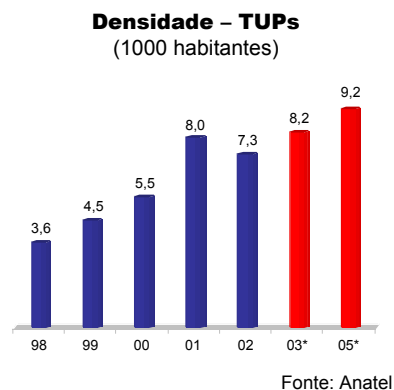
A privatização foi o grande motor do mercado brasileiro de telecomunicações, onde os orelhões são a parte mais visível nas ruas. Se em 1998, o País tinha uma base instalada de apenas 600 mil telefones públicos, hoje ela é de 1,4 milhão. Tudo porque a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) traçou metas em que, até 31 de dezembro de 1999, localidades com mais de 1 mil habitantes teriam de ter telefone público. Essa meta caiu para 600 pessoas em 2001, 300 pessoas este ano e chegará a 100 pessoas até 2005.



A grande vantagem dos orelhões é o custo baixo de produção e instalação, onde 40% dos telefones públicos estão atualmente dentro de estabelecimentos comerciais e instituições públicas como hospitais, escolas, delegacias, estações de ônibus, metrô e aeroportos.

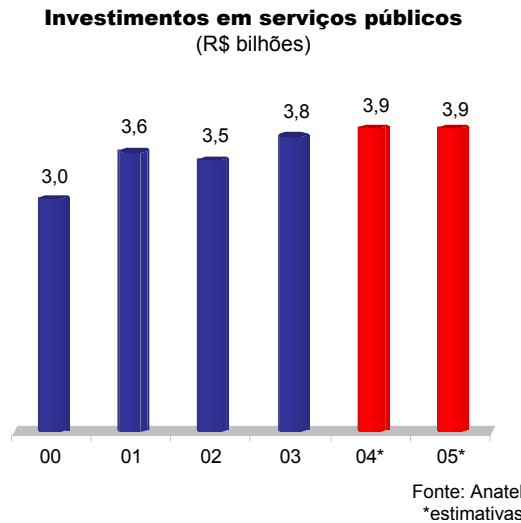
3.1.2.2. Densidade

A densidade de telefones públicos caiu em 2002 comparado a 2001, de 8,0 para 7,3 telefones públicos, por mil habitantes. Estima-se que em 2005 esse índice será de 9,2/mil habitantes.



3.1.2.3. Investimentos

Em 2003, foram investidos R\$ 3,8 bilhões em serviços públicos, crescimento de 8,6% em relação ao registrado em 2002 (R\$ 3,5 bilhões). Para 2004 e 2005 os investimentos terão a cifra de R\$ 3,9 e R\$ 3,9 bilhões, respectivamente.

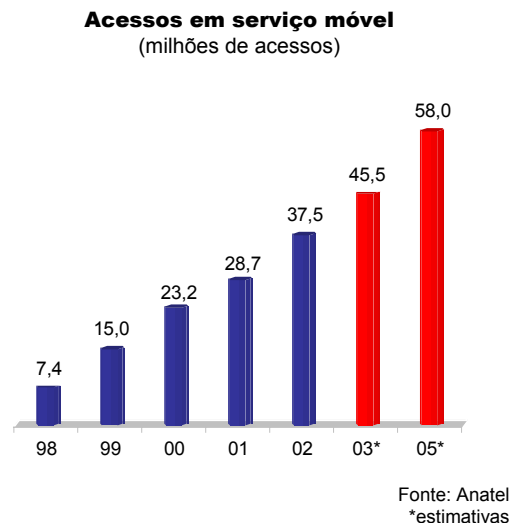


3.2. Serviços Móveis

3.2.1. Serviço Móvel Celular e Serviço Móvel Pessoal

Progresso semelhante ao observado na telefonia fixa ocorreu na telefonia móvel, representada pelos serviços móvel celular (Bandas A e B) e móvel pessoal (Bandas D e E).

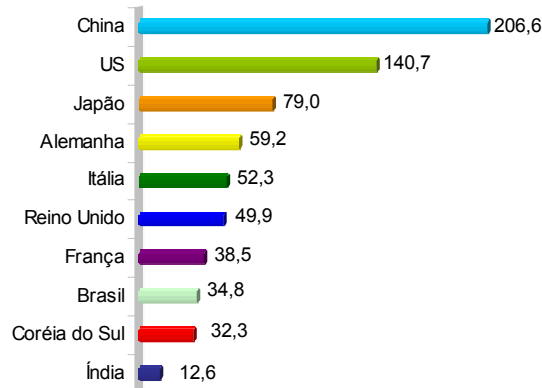
De fato, esse segmento vem passando por expressivo crescimento no Brasil, tendo-se registrado, ao fim do ano 2002, 37,5 milhões de terminais.



Com a entrada em operação dos novos competidores – Oi e TIM – no segundo semestre de 2002, desencadeou-se uma verdadeira guerra de preços no segmento, tanto em relação aos aparelhos quanto no tocante às tarifas de utilização dos serviços.

Dessa forma, o Brasil terminou o ano de 2002 ocupando a 8ª posição mundial em tamanho de planta de telefonia celular.

Planta da telefonia celular em 2002
(milhões de telefones)



Fonte: UIT 2002, dados de 196 países

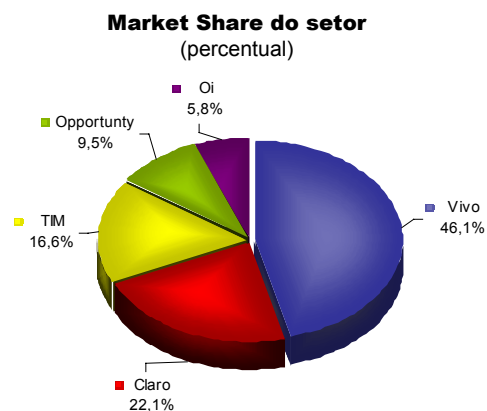
Outro dado importante diz respeito à participação das modalidades de pagamento da telefonia celular. Atualmente, a planta brasileira é formada, predominantemente, por celulares pré-pagos (72,8%), como ocorre na maioria dos países que adotam esta forma de pagamento.

De fato, a expansão da base de clientes vem ocorrendo, em grande parte, no atendimento às classes de menor poder aquisitivo da população, por meio dos planos pré-pagos, o que, por um lado, reduz a receita média por assinante das operadoras e por outro, diminui a inadimplência.

Grandes Grupos

Em 2002, a Vivo liderou o setor com 17,5 milhões de assinantes, seguido pela Claro, TIM, Opportunity e Oi com 8,4, 6,3, 3,6, 2,2 milhões de assinantes respectivamente.

Consequentemente a Vivo lidera o mercado com 46,1%, seguido pela Claro, TIM, Opportunity e Oi com 22,1%, 16,6%, 9,5%, 5,8%, respectivamente.



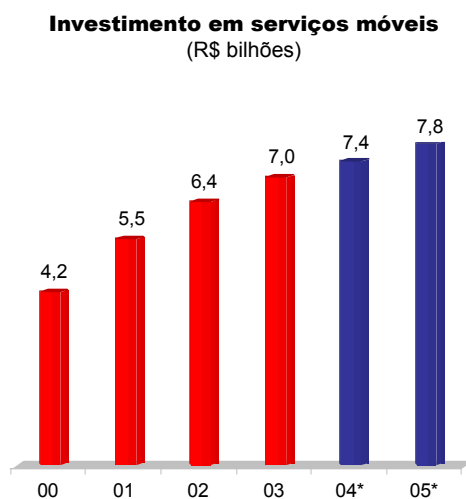
Fonte: Empresas

3.2.2. Investimentos

Em 2003, foram investidos R\$ 7,0 bilhões em serviços móveis, crescimento de 9,4% em relação ao registrado em 2002 (R\$ 6,4 bilhões). Para 2004 e 2005 os investimentos terão a cifra de R\$ 7,4 e R\$ 7,8 bilhões, respectivamente.

O setor de telecomunicações se manterá como principal destino dos investimentos estrangeiros no País em 2004, em decorrência da expansão dos negócios de telefonia móvel. Atualmente, cerca de um terço dos US\$ 105,6 bilhões que aportaram no País em 2002 foram absorvidos pelo setor.

A migração dos investimentos estrangeiros de telefonia fixa para a celular, na realidade, já era prevista desde o ano passado. Naquele período, dos US\$ 33,4 milhões que entraram no País para abastecer o setor, exatamente a metade foi destinada a operações fixas e o restante para celulares. Nos próximos anos, essa conta será diferente já que o mercado de telefonia fixa encontra-se com oferta bem superior a demanda.

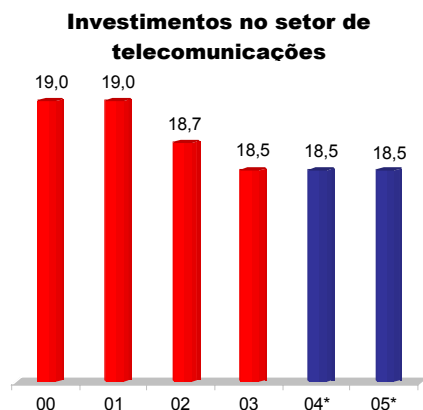


Fonte: Anatel
*estimativas

3.3. Informações Consolidadas

3.3.1. Investimentos

Em 2003, os investimentos como um todo no setor de telecomunicações no Brasil apresentaram queda. Foram investidos 18,5 bilhões de reais, queda de 1,07% comparado a 2002. Para 2004 e 2005, estima-se investimentos com a mesma cifra de 2003.



Fonte: Anatel
*estimativas

3.3.2. Força de trabalho do setor

Como reflexo da queda nos investimentos realizados, o número de empregos do setor caiu de 151,1 mil, em 2001, para 121,6 mil, em 2002.

As operadoras de telecomunicações devem investir este ano cerca de R\$ 3,3 bilhões na contratação de fornecedores para a construção, expansão, manutenção e operação de redes. As operadoras de telefonia móvel e as de longa distância puxaram esse investimento. A expansão das redes GSM, por parte das celulares, e o aumento da fatia de mercado no caso da longa distância, motivaram maiores desembolsos.

4. Empresas

4.1. Investimentos feitos pelas empresas

Segundo a Abrafix, em 2002 as empresas de telecomunicações do País investiram R\$ 6,01 bilhões, expressiva queda de 276,6% ante R\$ 22,63 bilhões registrados em 2001.



Alcatel

A Alcatel desembarcou seus primeiros produtos no Brasil em 1989, depois de parcerias com empresas locais. Dois anos mais tarde, o grupo francês constituiu a Alcatel Telecomunicações S.A. a partir da compra das brasileiras Elebra Telecom, Sesa Rio, Multitel Teleinformática, Standard Elétrica e ABC Teletra.

A Alcatel, cujo portfólio inclui uma linha completa de produtos para a implementação de qualquer tipo de rede de telecomunicações, tem como principais clientes operadoras de telefonia e provedores de serviços de Internet em geral. Suas principais concorrentes são 3Com, Cisco, Nortel e Lucent.

De julho a setembro deste ano a companhia registrou um lucro operacional de 160 milhões de euros (US\$ 187 milhões), ante o prejuízo de 227 milhões de euros contabilizado há um ano, no auge do colapso de pedidos registrado pela indústria de telecomunicações. A estimativa é de um montante ao redor de 75 milhões de euros.

O prejuízo líquido caiu para 284 milhões de euros (US\$ 331 milhões) no período, ante os 1,35 bilhão de euros registrados no terceiro trimestre de 2002. Segundo a Alcatel, parte das perdas 104 milhões de euros (US\$ 121 milhões) foi decorrente de baixas contábeis.

O faturamento caiu 13%, para 3,04 bilhões de euros (US\$ 3,6 bilhões). Além disso, o total faturado de julho a setembro de 2003 ficou 3,4% abaixo do montante obtido no segundo trimestre.

O maior negócio da companhia equipamentos para redes de linhas fixas de grandes operadoras de telecomunicações continua em baixa e, durante o trimestre, seu faturamento retraiu-se em 16%. As unidades de celulares e de equipamentos ópticos registraram prejuízo operacional, que foi contrabalançado pela recuperação das divisões de redes móveis e equipamentos para banda larga na Internet.

Amazônia Celular

A Amazônia Celular é o nome comercial da Tele Norte Celular Participações, holding que reuniu outras operadoras criadas a partir da divisão do sistema Telebrás – dos Estados do Maranhão, Pará, Amapá, Roraima e Amazonas. As operadoras da holding operam na banda A de telefonia celular e enfrentam concorrência da Norte Brasil Telecom (NBT) – sob controle da Telefônica e da Portugal Telecom –, da italiana TIM e da Oi, da Telemar.

Tanto a Tele Norte Celular Participações quanto a Telemig Celular Participações – controladora da Telemig Celular – são controladas pelo banco Opportunity, tendo fundos de pensão como minoritários. A canadense Telesystem International Wireless (TIW) que originalmente compunha a sociedade, vendeu sua participação em março de 2003. Para enfrentar a crescente concorrência no setor, as operadoras dessas companhias vão desenvolver cooperações técnica, operacional e comercial. O consórcio foi batizado de Consórcio Brasil Celular.

Claro

A Claro, segunda maior operadora celular do País, planeja investir US\$ 400 milhões em sua infra-estrutura em 2004. Trata-se do mesmo montante investido em 2003.

A operadora de telefonia móvel ATL atua nos Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo e é uma das integrantes do grupo Claro. Com uma carteira de 2 milhões de clientes, a empresa compete em sua área de concessão com a Telefônica Celular, de controle espanhol, a Oi, operadora de telefonia móvel da Telemar, e com a italiana TIM.

Nascida originalmente como Algar Telecom Leste, a empresa praticamente abandonou a nomenclatura a partir da saída do grupo Algar do comando da operadora. Desde o dia 18 de agosto de 2003, a companhia passou a ser representada pelo nome Claro, marca escolhida pela mexicana America Móvil para dar origem à segunda maior operadora de telefonia móvel do País, atrás apenas da Vivo.

Além da ATL, o grupo Claro inclui a Tess (interior do Estado de São Paulo), a Claro Digital (Rio Grande do Sul), a Americel (Goiás, Tocantins, Distrito Federal, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Rondônia e Acre), a BCP (São Paulo) e

a BCP Nordeste (Alagoas, Ceará, Paraíba, Pernambuco, Piauí e Rio Grande do Norte). A America Móvil, representada no Brasil pela Telecom Americas, possui mais de 37 milhões de clientes no Brasil, México, Argentina, Equador, Colômbia, Venezuela, Guatemala e Estados Unidos.

Brasil Telecom

A Brasil Telecom S.A. Participações é a controladora da empresa de telefonia fixa Brasil Telecom S.A. – que atua nos Estados do Acre, Rondônia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Tocantins, Goiás, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul e no Distrito Federal. A holding também controla a Nova Tarrafa Participações Ltda. (NTP) – que mantém uma posição minoritária na companhia Internet Group (Cayman) Limited.

A área das concessões de telefonia local e de longa distância da Brasil Telecom corresponde a 34% do território nacional, onde concentra-se cerca de 40 milhões de pessoas – 23% da população brasileira – e 25% do PIB do País. A operadora possui, desde 2001, uma subsidiária integral para a prestação de serviços de Internet, a BrT Serviços de Internet S.A.

Para prestar serviços de comunicação de dados, voz, imagem e redes, a Brasil Telecom montou um backbone com mais de 11 mil quilômetros de cabos ópticos interligando os estados onde atua, além do Distrito Federal, e 28 mil quilômetros de anéis ópticos estaduais. A taxa de digitalização da rede é de 99%.

Entre os serviços oferecidos pela empresa estão a Internet banda larga – o Turbo é o carro-chefe da empresa na estratégia de oferecer serviços de alto valor adicionado. A unidade de negócios Cyber Data Center oferece, entre outros serviços, armazenamento de dados, gerenciamento de aplicações e monitoramento. A empresa também oferece soluções de conectividade, desde o acesso local (última milha) até conexões ao seu backbone IP.

Embratel

A rede da Embratel possui cerca 28 mil quilômetros de cabos ópticos, cerca de 25 mil quilômetros de microondas 100% digital e 23 anéis de longa distância. Na Internet, possui o maior backbone da América Latina. A rede internacional conecta o Brasil a mais de cem países e 200 administradoras de telecomunicação e opera com dez estações terrestres de acesso aos satélites Intelsat e Inmarsat.

A Embratel busca crescimento no mercado de telefonia local e a disputa com afinco clientes corporativos. A operadora também volta sua atenção a serviços de maior valor adicionado, motivando a criação de uma Unidade de Negócios para Internet, que desenvolve novos serviços de segurança e comércio eletrônico.

A redução dos custos, especialmente os de interconexão, e a conta financeira positiva compensaram a perda de receita da Embratel no primeiro semestre. A operadora de longa distância teve lucro líquido de R\$ 139,046 milhões, ante prejuízo de R\$ 188,640 milhões registrado em igual intervalo de 2002.

A receita líquida da empresa caiu 9,7%, para R\$ 3,374 bilhões, por conta. O faturamento de longa distância nacional foi de R\$ 1,9 bilhão, com queda de 17,39% sobre os R\$ 2,3 bilhões do mesmo período de 2002. A redução na receita é explicada pelo considerável aumento de linhas bloqueadas por inadimplências e fraudes e também pela maior competição.

A receita de longa distância internacional, caiu 5,16%, para R\$ 441 milhões. A companhia atribui essa redução ao bloqueio de linhas, à competição e à apreciação do real no segundo trimestre.

A retração foi compensada pelo custo de serviços, que foi reduzido em 12,7%, para R\$ 1,783 bilhão. Somente o custo de interconexão teve redução de 15,7% no semestre, totalizando R\$ 1,538 bilhão. As despesas com vendas caíram 26,7%, para R\$ 398,070 milhões. As despesas gerais e administrativas ficaram em R\$ 454,542 milhões, com queda de 3,1%.

Em setembro de 2003, a Embratel assinou um contrato com a AT&T Latin America, que está em processo de falência, para a compra de suas subsidiárias instaladas no Brasil, na Argentina, no Chile, na Colômbia e no Peru. Mas a aquisição depende do aval do Tribunal de Falências da Flórida (EUA), processo que deve demorar alguns meses.

Globalstar

A Globalstar é uma empresa de telefonia móvel e fixa via satélite criada para atuar em regiões onde a telefonia não funciona. Os serviços da empresa no Brasil cobrem todo o território nacional e mais as 500 milhas marítimas. Seus maiores clientes são a Petrobras, a Eletronorte, Furnas, Chesf e Vale do Rio Doce. A empresa opera no Brasil com duas gateways, na cidade paulista de Presidente Prudente e em Petrolina, no Pernambuco.

A companhia no Brasil é controlada pela Loral Spacecom e pela DaimlerCrysler Aerospace. A companhia compete diretamente com a Iridium e tem parcerias comerciais com a Tim Celular e Amazônia Celular. Também mantém parcerias no desenvolvimento de tecnologia com a Microsiga, Forttress America Sat, Omnalink e Unisys. A estratégia de crescimento está centrada em serviços de transmissão de dados pois a empresa já oferece acesso à Internet.

Intelig

A história da empresa começou no final de 1999, quando o consórcio Bonari adquiriu, por R\$ 55 milhões, a licença para atuar como empresa-espelho da Embratel, que até então detinha o monopólio sobre a comunicação de voz à longa distância nacional e internacional. Agora, os controladores da Intelig – a inglesa National Grid, com 50%, a France Telecom, com 25%, e a americana Sprint, com outros 25%.

A Intelig entrou em operação em janeiro de 2000 em meio a uma intensa campanha de marketing para divulgação do código. Operadora de telefonia fixa de longa distância nacional e internacional, transmissão de dados e web hosting,

A Intelig competiu, num primeiro momento, diretamente com Embratel, mas depois da abertura de mercado disputa clientes também com Telefônica e Telemar.

O backbone da Intelig, concluído em 2001, compreende 15 mil quilômetros de cabos de fibra óptica, instalados de Norte a Sul do País. A empresa conta também com nove estações de comunicação via satélite e oito centrais telefônicas nas principais capitais no País. A empresa tem sede no Rio de Janeiro e escritórios regionais nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Pernambuco, Bahia, Paraná, Rio Grande do Sul, Ceará, Amazonas, Pará e Distrito Federal. Possui ainda dois centros operacionais, um em São Paulo e outro no Rio.

A empresa obteve em 2002 uma margem operacional positiva de R\$ 40 milhões. A empresa superou pela primeira vez o faturamento líquido de R\$ 1 bilhão, com R\$ 1,040 bilhão em 2002.

Nextel

A Nextel chegou ao Brasil em 1997 e conta com mais de 550 mil clientes no País. A empresa atua nas regiões da Grande São Paulo, Grande Rio de Janeiro, Campinas, Jundiaí e Baixada Santista, em Brasília e nas capitais dos Estados do Paraná, Minas Gerais.

Controlada pela Nextel International – empresa com sede nos Estados Unidos e atuação na Argentina, México, Peru, Filipinas e Japão –, com 1,2 milhão de clientes – a Nextel concorre no Brasil com as novas operadoras de GSM.

Combinando rádio e telefonia celular, a Nextel oferece serviços de comunicação móvel empresarial, no modelo 4 em 1. O serviço de trunking, como é conhecido em inglês, utiliza aparelhos iDen Motorola que, conectados à rede da operadora permitem troca de voz, mensagens de texto e dados por comandos simplificados.

A Nextel Communications, obteve um lucro líquido recorde de US\$ 309 milhões no segundo trimestre de 2003, que representam um aumento de 151% em relação aos US\$ 123 milhões registrados há um ano. A companhia atribuiu o resultado ao ganho de 591 mil assinantes no trimestre, que elevou o total de usuários cadastrados para 11,7 milhões. O faturamento alcançou US\$ 2,6 bilhões, 21% a mais do que o total faturado de abril a junho de 2002.

Telemar

A Telemar é a marca da Tele Norte Leste Participações, holding cujas operadoras têm concessão para atuar em telefonia fixa em 16 Estados do País – Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Piauí, Ceará, Maranhão, Pará, Amazonas, Amapá e Roraima. A área representa 64% da extensão territorial do País, tornando a Telemar a maior holding de telecomunicações da América Latina.

A companhia encerrou os primeiros nove meses de 2003 com prejuízo de R\$ 301 milhões. No entanto, a perda da empresa foi 4,4% inferior à observada em igual período de 2002.

O faturamento bruto teve aumento de 21%, para R\$ 14,2 bilhões. A receita líquida subiu 19,5%, para R\$ 10,3 bilhões. O Ebitda nos primeiros nove meses de 2003 totalizou R\$ 4,6 bilhões, com alta de 14,6% frente ao mesmo período de 2002.

A operadora Telemar Norte Leste (TMAR) obteve lucro líquido consolidado de R\$ 204 milhões entre jan/set-03, com alta de 10% frente a igual período de 2002. A receita líquida da empresa foi de R\$ 10 bilhões no período, evoluindo 17,9%, conforme relatório da companhia.

A planta fixa em serviço da Telemar alcançou 15,075 milhões de terminais no final de setembro/03, 1,2% a mais que a observada em junho do mesmo ano. A receita média por usuário ARPU ficou em R\$ 78, com alta de 12,1% devido ao reajuste tarifário.

Telemig

A Telemig Celular, concessionária de telefonia móvel celular da banda A no Estado de Minas Gerais, atende a quase 2 milhões de clientes e exibiu participação de mercado, ao longo de 2002, estimada em 64%. Seus concorrentes são a CTBC Telecom, a TIM Maxitel e a Oi, a operadora GSM do grupo Telemar.

A companhia atua com rede TDMA, mas, a partir de um acordo com empresas cujas ações pertencem aos mesmos controladores – a Tele Norte Celular Par e a Brasil Telecom –, estuda a adoção de um sistema tecnológico único CDMA ou GSM. A idéia é que as empresas contratem juntas os equipamentos de uma rede móvel nos 16 estados em que atuam.

A companhia é controlada pela Telemig Celular Participações, com 82,9% do capital social total. O controle da holding pertence à Telpart Participações – formada pela Newtel, do grupo Opportunity, e fundos de pensão. A canadense TIW era originalmente sócia da Telemig, mas deixou o negócio em março de 2003.

TIM Brasil

A TIM (Telecom Italia Mobile SpA, empresa do Gruppo Telecom Italia) opera no Brasil desde 1998, através de três operadoras de telefonia celular: TIM Sul, TIM Nordeste (ambas na Banda A) e TIM Maxitel (Banda B) em 11 Estados do País e quatro municípios gaúchos da Região de Pelotas (área da antiga CTMR Celular). A holding TIM Brasil foi criada no primeiro semestre de 2001, com a compra de licenças nas bandas D e E. Também nasceram três novas operadoras: TIM São Paulo, TIM Rio Norte e TIM Centro Sul.

A TIM concorre com a Oi, da Telemar, nas regiões Norte e Nordeste e nos Estados do Espírito Santo e Rio de Janeiro. N a região Norte, concorre com a Norte Brasil Telecom e com a Amazônia Celular, que faz parte do grupo Brasilcel. Na região Centro-Oeste, disputa mercado com a TCO e com a Americel. Nos Estados do Paraná e Santa Catarina, briga com a Global Telecom.

A TIM Brasil cresceu 45,7% em número de linhas de setembro de 2002 para setembro de 2003, deste ano, bem mais que a média de 16,5% do grupo TIM no mundo. O Brasil já responde por 10% da receita do Grupo Telecom Italia no mundo.

A tecnologia GSM adotada pela TIM teve o maior crescimento de vendas líquidas no mercado brasileiro de telefonia móvel, com crescimento médio trimestral de 71,4% desde o último trimestre de 2002 até o terceiro trimestre de 2003. A TIM, que tem também a tecnologia TDMA, realizou 74% de suas vendas líquidas em 2003 com aparelhos GSM.

Vésper

A Vésper entrou em operação no início de 2000 com autorização para explorar os serviços de telefonia fixa e comunicação de dados nas regiões I (16 Estados do Norte e Nordeste) e III (São Paulo), como empresa espelho da Telemar e da Telefônica. Adquirida originalmente pelo consórcio formado pela Bell Canada International (34,40% das ações), VeloCom (49,90%) e Qualcomm (16,20%), a operadora foi alvo de um processo de reestruturação que resultou na elevação da participação da Qualcomm para 70,5%. VeloCom ficou com 23,5% e Bell Canada com 6%.

Embora tenha conseguido atender às metas de cobertura estabelecidas com a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), a Vésper não obteve muito sucesso na venda dos terminais. A companhia e a GVT, a outra empresa espelho de telefonia fixa, não conseguiram participação de 5% do mercado. No caso da Vésper, o problema foi que a tecnologia escolhida, a WLL (wireless local loop). A evolução da tecnologia, para torná-la compatível com a Internet, só ocorreu no início de 2003.

VIVO

Vivo é a maior empresa de telefonia celular da América do Sul e quarta maior do mundo. Resultado da joint venture que reúne os ativos da Portugal Telecom e Telefónica Móviles no Brasil, a empresa agrupa sete operadoras que antes operavam de forma independente: Telesp Celular, Telefônica Celular, Global Telecom, Telebahia Celular, Telergipe Celular, TCO e NBT.

Juntas, essas empresas têm mais de 17 milhões de clientes. A área de atuação abrange 19 estados e o Distrito Federal, numa cobertura que chega a 86% do território nacional. A empresa está ausente apenas de Minas Gerais e de sete estados do Nordeste, de Alagoas ao Piauí.

O faturamento conjunto foi de R\$ 9 bilhões em 2002. A ambição da Vivo é ser a maior operadora celular da América Latina, ultrapassando a mexicana America Movel, que ostenta 20 milhões de assinantes. As posições se invertem quando o assunto é Brasil, onde os mexicanos controlam a Telecom Americas, segundo maior grupo de telefonia celular do País, com pouco mais de 6 milhões de assinantes.

A Vivo conta com cerca de 7 mil colaboradores e é responsável pela geração de mais de 50 mil empregos diretos e indiretos em todo o Brasil. A tecnologia escolhida pelos ibéricos é a CDMA. Por conta disso, três das operadoras do grupo – TCO, NBT e Telefônica Celular do Rio Grande do Sul – preparam a migração de suas atuais redes TDMA.

Telesp

A Telesp, operadora de telefonia fixa no Estado de São Paulo, registrou um lucro líquido consolidado de R\$ 448 milhões no terceiro trimestre de 2003. A cifra é 31% superior ao resultado contabilizado em igual período do ano passado. A receita da companhia, que é controlada pela espanhola Telefonica, foi de R\$ 3,1 bilhões de julho a setembro de 2003, 22% acima das vendas do terceiro trimestre de 2002.

Nos nove primeiros meses de 2003, a Telesp lucrou R\$ 928 milhões, um aumento de 26%. A receita subiu 17%, para R\$ 8,3 bilhões. No fim de setembro, a operadora paulista tinha 12,353 milhões de linhas telefônicas em serviço, com queda de 1,7% ante 2002.

Oi

A Oi, encerrou o terceiro trimestre de 2003 com prejuízo de R\$ 190,1 milhões, reduzindo em 45,7% a perda de R\$ 350,6 milhões verificada no mesmo período do ano anterior. A receita líquida da empresa de PCS teve aumento de 163,9%, saindo de R\$ 151,8 milhões, no terceiro trimestre de 2002, para R\$ 400,7 milhões, entre julho de 2003.

A operadora móvel fechou setembro com 2,84 milhões de clientes, 27,4% acima da base verificada um ano antes.

5. Indicadores de Desempenho

Aspectos Positivos

- As empresas ficaram mais capitalizadas em 2002;
- O índice de endividamento total diminuiu;
- O endividamento junto a bancos diminuiu;
- O índice de imobilização das empresas apresentou queda em 2002;
- O índice de liquidez total cresceu;
- O prazo médio de renovação de estoques diminuiu;
- As empresas passaram a receber de seus clientes em prazos menores;
- O retorno dos recursos investidos pelos sócios na empresa cresceu;
- O índice de rentabilidade do ativo melhorou;
- O grau de eficiência da empresa aumentou.
- O desempenho das receitas líquidas das empresas analisadas foi superior a 2001;
- O faturamento das empresas analisadas foi superior.

Aspectos Negativos

- A liquidez corrente diminuiu;
- As empresas apresentaram uma queda na rentabilidade da atividade;
- O índice de eficiência das atividades operacionais diminuiu.