

# DESEMPENHO ECONÔMICO DA CONCESSÃO

39º ENCONTRO TELE.SÍNTESE

EDUARDO LEVY

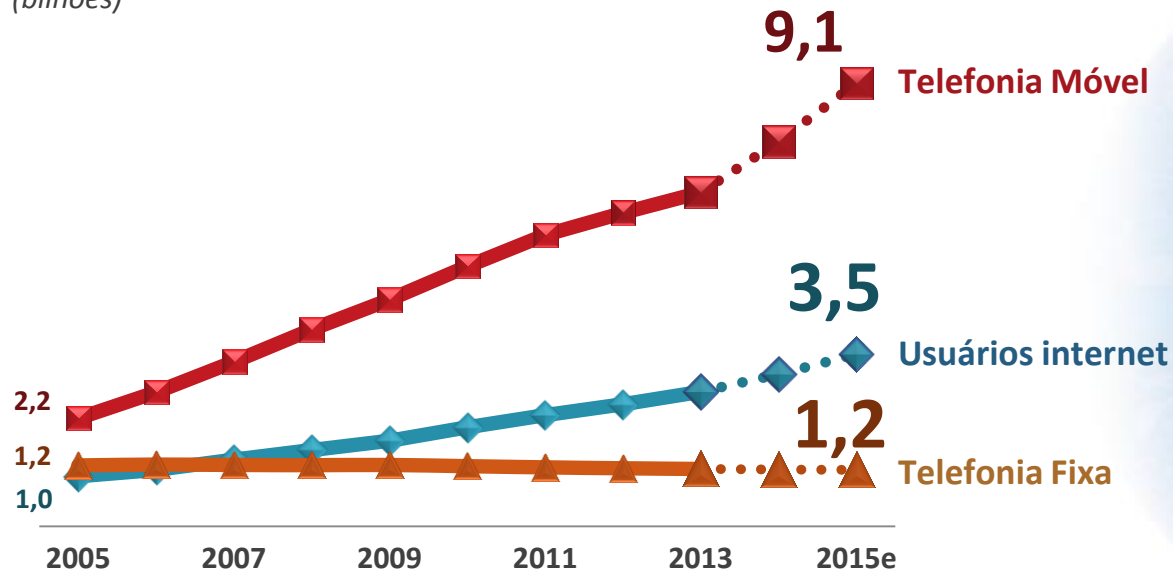
BRASÍLIA, 02 DE SETEMBRO DE 2014



# No mundo, há uma leve tendência de queda da telefonia fixa e de crescimento da telefonia móvel e dos acessos à Internet

## Acessos de serviços de Telecom no mundo

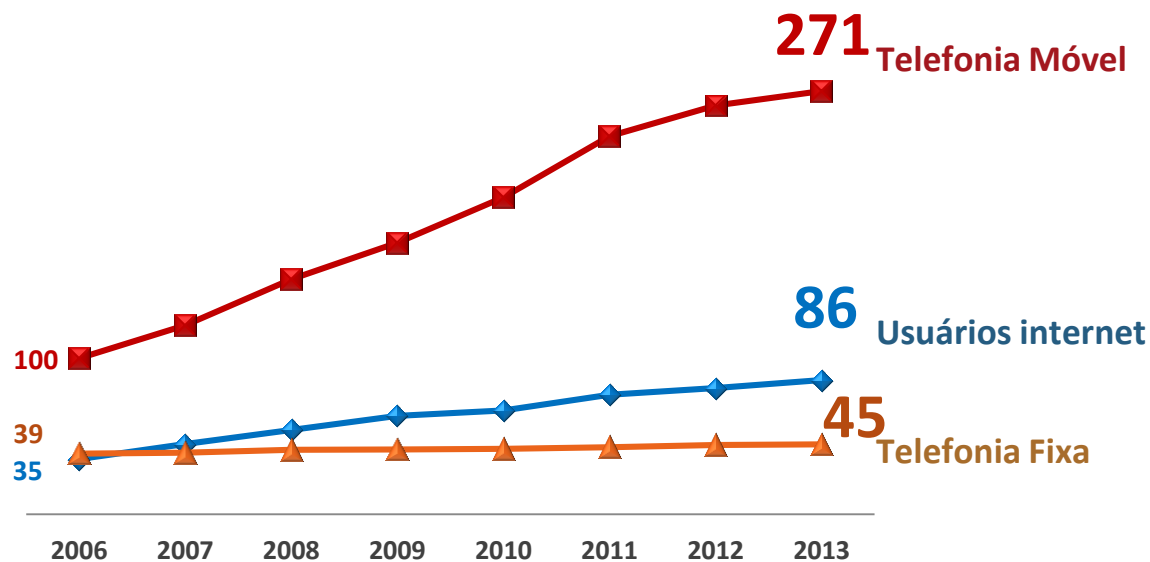
(bilhões)



# No Brasil há um crescimento vegetativo da telefonia fixa e um forte crescimento da telefonia móvel e dos usuários de internet

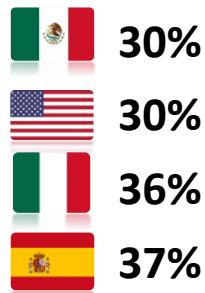
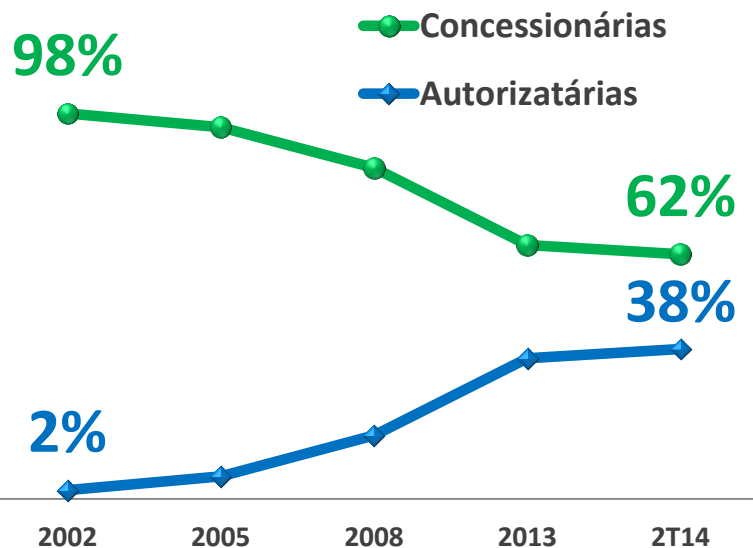
## Acessos de serviços de Telecom no Brasil

(milhões)



# As autorizatárias comandam o crescimento da telefonia fixa no Brasil: alta competição com as concessionárias

Telefonia Fixa no Brasil

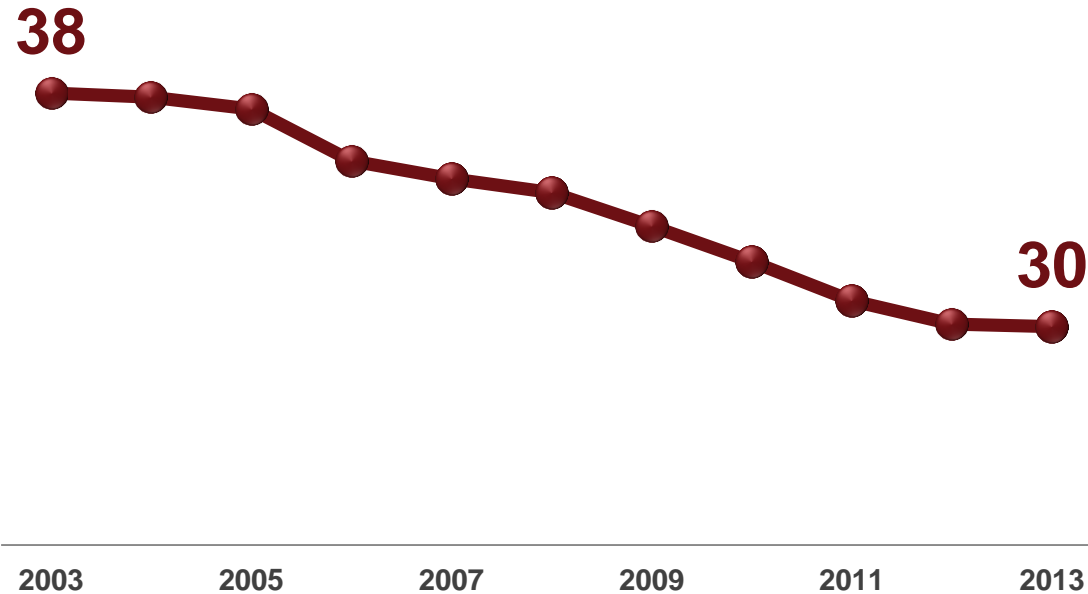


A atuação das autorizatárias é focada nas 150 maiores cidades do País, nos mercados mais rentáveis

# As linhas fixas em serviço das concessionárias estão caindo desde 2003, em média, 2,4% ao ano

Linhas fixas em serviço – Concessionárias do STFC

(milhões)

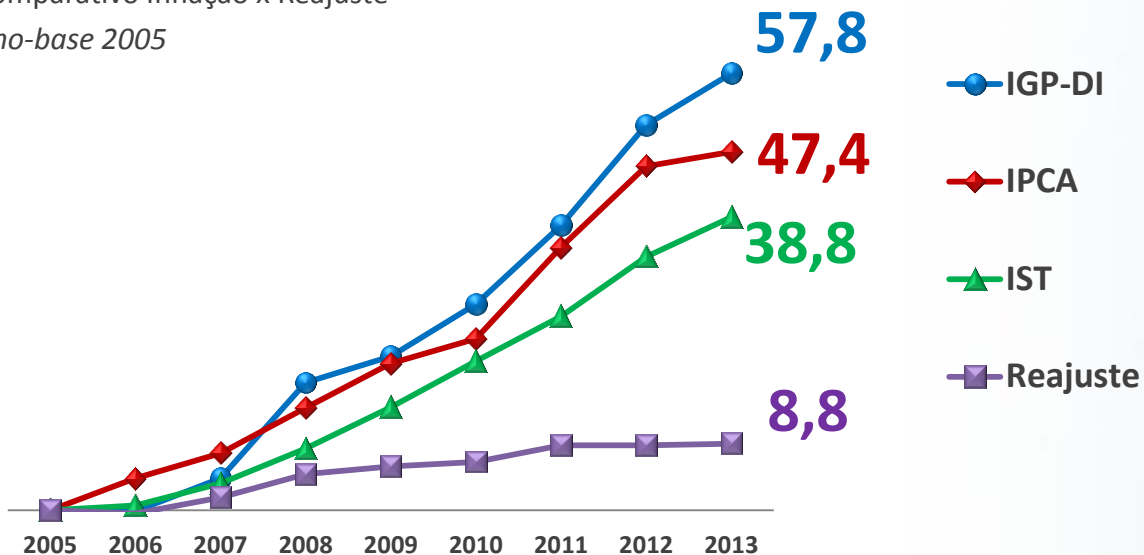


# Nos últimos anos, inflação foi 6,5 vezes maior que o reajuste das tarifas da telefonia fixa

## Evolução do reajuste anual – cesta básica

Comparativo Inflação x Reajuste

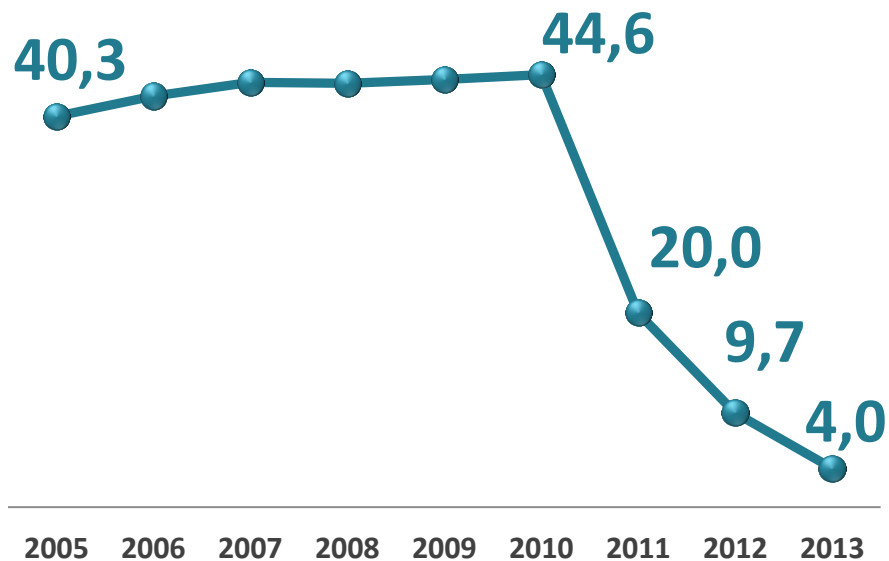
Ano-base 2005



# A receita da telefonia de uso público em 2013 foi menos de 10% da receita gerada em 2010

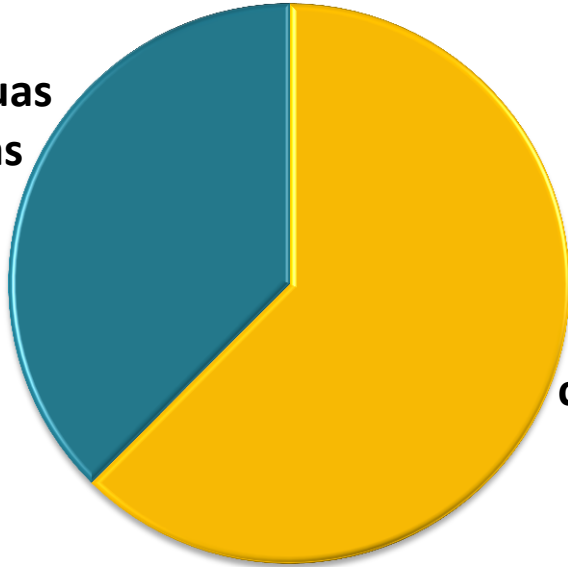
Receita Líquida Mensal por TUP

(R\$)



# 62% dos terminais de uso público geram até duas chamadas por dia

mais de duas  
chamadas  
por dia  
38%



até 2  
chamadas  
por dia  
62%





# A combinação de todos esses fatores resulta numa forte queda das receitas da telefonia fixa

Receita Bruta de Telefonia Fixa

(R\$ bilhões)

59,3

48,1

45,8

Queda média 2005-2013: -3,2%

Queda no último ano: -5,7%

2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013



# Os efeitos na rentabilidade são significativos

*Projeção de 2010 a 2025 indica:*

- Queda aproximada de **60%** nas **receitas** e de **40%** nos **custos**
- **EBITDA negativo** a partir de 2018, antes do fim da concessão

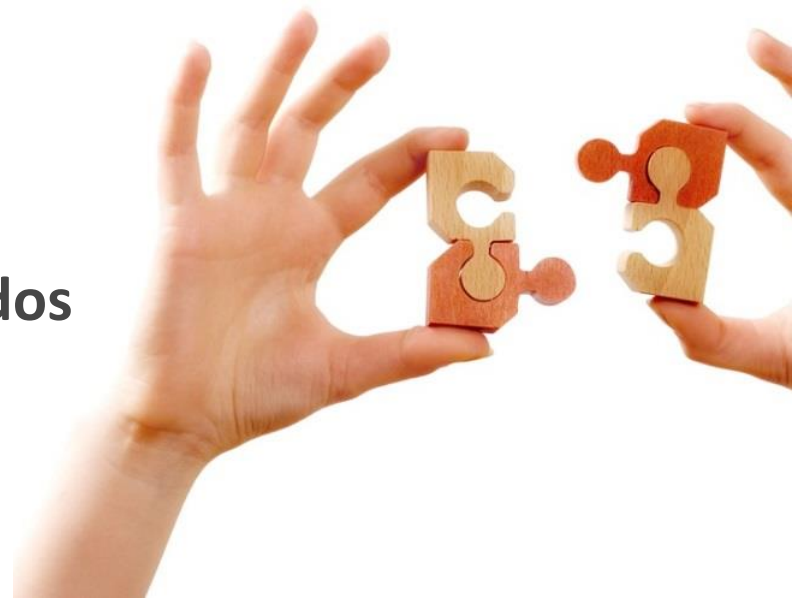
**Queda nos custos não acompanha a queda de receitas, resultando em perda de margem do negócio**



# Qualquer troca de obrigações deve considerar a perda de rentabilidade do serviço

Novas obrigações ou trocas “equivalentes” irão impactar ainda mais o equilíbrio econômico-financeiro da concessão

- Atendimento rural
- Instalação de fibras ópticas em todos os municípios



# Para contrapor esse cenário, o STFC precisa encontrar novas alternativas para se revitalizar




Obrigações da Concessão

Obrigações impostas por outros agentes

Novas necessidades dos clientes

Acirramento da competição



Receita pela exploração do serviço



O momento de discutir essas alternativas é agora

## Várias iniciativas importantes estão sob a responsabilidade da Agência e podem ser realizadas ainda nessa revisão contratual

- Ofertas de planos diferenciados, local e LDN, de acordo com o perfil do mercado
- Simplificação do RGQ do STFC com o foco na qualidade percebida pelo usuário
- Revisão dos conceitos de reversibilidade
- Adequação das obrigações do STFC considerando a queda da rentabilidade do serviço



# EDUARDO LEVY

levy@sinditelebrasil.org.br

**Sinditelebrasil**  
Sindicato Nacional das Empresas de Telefonia  
e de Serviço Móvel Celular e Pessoal

