

PRESENCIA DE TELEFÓNICA EN BRASIL

*Fernando Xavier Ferreira**

El sector de las telecomunicaciones en Brasil ha experimentado profundas transformaciones en los últimos años. En este artículo se analiza el decisivo papel desempeñado por Telefónica en este proceso. Con las inversiones realizadas, que consiguieron acortar el tiempo entre solicitud e instalación y redujeron el precio, se permitió el acceso de las clases menos favorecidas a los servicios telefónicos. Además de la telefonía móvil y la fija, Telefónica ha desarrollado en Brasil otras líneas de negocios, relacionadas con las mejoras tecnológicas de las empresas, su acceso a Internet y la transmisión de datos. Para el futuro, Telefónica se propone, entre otros objetivos, seguir fortaleciendo su presencia en Brasil, mejorar los servicios existentes, atraer nuevos clientes, y liderar la integración digital, todo ello dentro de un contexto de crecimiento rentable y de solidez financiera.

Palabras clave: telecomunicaciones, teléfono, telefonía móvil, inversiones en el extranjero, Brasil.

Clasificación JEL: L96, O54.

1. Introducción

El sector de las telecomunicaciones en Brasil ha pasado, más que por un cambio, por una verdadera revolución en los últimos años. España estuvo muy presente en este proceso a través, principalmente, de la actuación de Telefónica.

Este artículo tiene por objeto describir dicho proceso, los grandes éxitos obtenidos, los problemas supe-

rados y, especialmente, la extraordinaria contribución de Telefónica en el éxito del modelo puesto en práctica en el sector de las telecomunicaciones en Brasil. Dicha contribución se llevó a cabo aportando tecnología, competencia gerencial y principalmente a través de las considerables inversiones realizadas, que resultaron en uno de los más grandes programas de integración social desarrollados hasta el momento en Brasil.

También se ofrecen ciertos aspectos de la presencia de Telefónica en Brasil en otras actividades relacionadas con las telecomunicaciones, así como los planes y perspectivas para el futuro próximo.

* Presidente del Grupo Telefónica en Brasil.

2. Breve evolución histórica del sector brasileño de las telecomunicaciones

En 1972 había en Brasil más de 900 empresas de telecomunicaciones en operación. Este escenario extremadamente fragmentado cambió con la creación de una empresa estatal nombrada Telebras que, a través de sus filiales, refundió la gran mayoría de estas empresas en empresas estatales, además de una empresa que se encargaba del servicio de larga distancia nacional e internacional.

En el Mapa 1 se presenta el área de actuación de las empresas federales y de las empresas independientes existentes en el momento.

Durante los 25 años siguientes, es decir hasta 1998, en Brasil, los servicios de telecomunicaciones se convirtieron, prácticamente, en un monopolio de este grupo de empresas federales, con raras excepciones, entre ellas una única empresa privada.

No obstante haber sido mucho lo realizado en este período, las empresas estatales siempre han sufrido una falta crónica de recursos para inversiones. Por ello, el desfase entre oferta y demanda fue una constante, habiéndose incrementado en el final del período. Había una lista de espera, es decir, una lista de interesados en adquirir un teléfono, que llegó a tener más de 10 millones de inscritos. Un teléfono que en el precio oficial ya era extremadamente caro (cerca de 1.000 dólares), llegó a costar, en ciertos momentos y en ciertas ciudades, más de 10.000 dólares. Los plazos para la instalación podían ser superiores a dos años.

3. La privatización del sector

En 1995, el Gobierno Federal emprendió una amplia reforma del marco regulador de las telecomunicaciones del país, que exigió, inicialmente, modificaciones en la propia Constitución Federal que hasta en-



tonces prevenía el monopolio estatal. En julio de 1997, el Congreso Nacional aprobó la Ley General de Telecomunicaciones, sentando las condiciones para la efectiva implementación de este nuevo marco regulador, entre ellas la creación de una Agencia Reguladora (ANATEL) independiente, la introducción de la competencia en la prestación de los distintos servicios y, especialmente, la privatización de Telebras y sus subsidiarias.

En 1998, Telebras fue reestructurada para conformar 12 nuevas empresas en las que fueron incluidas todas las operadoras estatales federales existentes en el momento. Estas nuevas empresas se dividían en ocho empresas encargadas del servicio móvil celular,

MAPA 2

BRASIL, TELEFONÍA FIJA: REGIONES EN QUE SE DIVIDIÓ EL PAÍS



MAPA 3

BRASIL, TELEFONÍA MÓVIL: ÁREAS EN QUE SE DIVIDIÓ EL PAÍS



cada una operando en una de las ocho regiones en que fue dividido el país para dicho servicio, tres empresas de telefonía fija, cada una con actuación en una de las regiones en que el país fue dividido para el servicio fijo (operando el servicio local y de larga distancia intrarregional) y una empresa encargada del servicio de larga distancia nacional e internacional.

Paralelamente, se adoptaron otras medidas que concretaban la puesta en práctica de la competencia en la prestación de los servicios, como la concesión de nuevas licencias para operadoras del servicio telefónico fijo (las llamadas «empresas espejo») y la licitación de nuevas frecuencias para la operación del servicio móvil celular, posteriormente reordenado y rebautizado de servicio móvil personal.

Esta evolución histórica reciente de las telecomunicaciones en Brasil se resume en el Esquema 1.

Los Mapas 2 y 3 permiten visualizar las regiones en que se dividió el país para la telefonía fija y las áreas para la telefonía móvil.

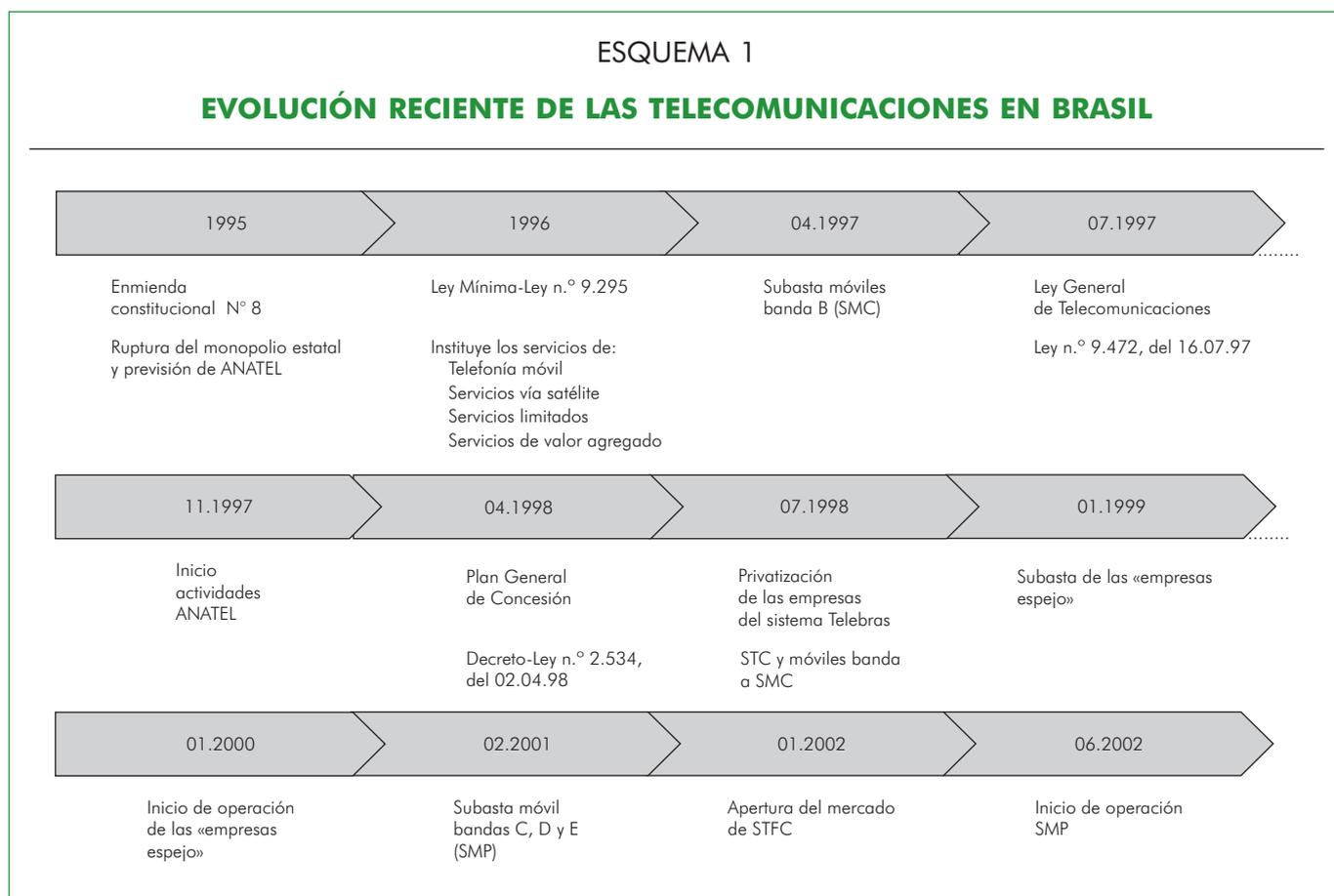
Finalmente, en julio de 1998, el Gobierno Federal llevó a subasta las participaciones accionarias que le garantizaban el control de las empresas federales de telecomunicaciones.

4. Actuación de Telefónica en el proceso de privatización

Debemos recordar que justo antes de esta privatización de las empresas federales, Telefónica ya estaba presente en el mercado de telecomunicaciones brasileño, pues al final de 1996 había adquirido una participación significativa en el capital de una de las pocas empresas de telecomunicaciones que no pertenecían

ESQUEMA 1

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS TELECOMUNICACIONES EN BRASIL



al Gobierno Federal, la CRT, en Rio Grande do Sul, que pertenecía al Gobierno del Estado. En 1998, Telefónica reforzó dicha participación adquiriendo el control de la empresa. Posteriormente, tuvo necesidad de deshacerse parcialmente de esta inversión (a través de la venta de las operaciones de telefonía fija) para compatibilizarse con las reglas de privatización de las empresas federales de telefonía, aunque haya mantenido el control de las operaciones de telefonía móvil en esta área (área 6 en el Mapa 3).

En la subasta de julio 1998, Telefónica fue la gran vencedora, pues adquirió la operadora de telefonía fija del Estado de São Paulo (región III en el Mapa 2), sin duda la región más significativa en términos económicos de todo el país. Logró, asimismo, una participación mayoritaria en las operadoras celulares de la región Sudeste (área 3 de las operadoras de telefonía móvil) y participaciones relevantes, aunque minoritarias, en las empresas de telefonía móvil de la región Este (área 9) y de São Paulo (áreas 1 y 2).

5. Las inversiones de Telefónica en Brasil

Las inversiones realizadas en la privatización de estas operadoras, así como a través de un cambio posterior de posiciones accionarias minoritarias de las operadoras brasileñas por acciones de la propia Telefónica se resumen en el Gráfico 1.

Con inversiones directas que totalizan hoy más de 17.000 millones de dólares, Telefónica se ha transformado en pocos años en el mayor inversionista extranjero en Brasil. A principios de 2003, en una prueba de confianza en el nuevo Gobierno que entonces se instalaba, Telefónica participó, en una *joint-venture* con Portugal Telecom, en la adquisición de TCO, operadora del servicio móvil celular en el área 7 (que incluye la propia capital del país —Brasília—), empresa evaluada en casi 1.000 millones de dólares.

A estos valores representativos de las inversiones directas de los accionistas, se deben sumar inversiones superiores a 20.000 millones de reales realizadas por las diversas operadoras controladas por el Grupo en Brasil en la expansión y modernización y digitalización de sus equipos, sistemas y servicios.

6. Las realizaciones de Telefónica

Por los contratos de concesión firmados entre el Gobierno Federal y las empresas privatizadas, se establecieron diversas y rigurosas metas de universalización de los servicios que deberían alcanzar todas las concesionarias del servicio telefónico fijo. Un decreto denominado *Plan General de Otorgas* también estableció que las concesionarias sólo podrían ampliar el alcance de sus operaciones una vez cumplidas (o anticipadas) dichas metas. El Esquema 2 presenta las principales metas.

Desde el primer momento, Telefónica decidió anticipar en dos años las metas de universalización y, de



ese modo, obtener nuevas licencias y expandir sus negocios en el país. Solamente en São Paulo fueron invertidos, para ello, más de 15.000 millones R\$ en el período 1998-2001 en el cumplimiento anticipado de estos objetivos.

Esa inversión dio como resultado un crecimiento del 126 por 100 de la planta instalada en el Estado de São Paulo en un período de solamente cinco años. El crecimiento anual se presenta en el Gráfico 2.

De este modo, la lista de espera para un teléfono fijo que, sólo en el Estado de São Paulo llegó a más de siete millones de inscritos, fue rápidamente eliminada, de modo que, actualmente, el plazo máximo para el suministro de una línea telefónica es de dos semanas (ver Gráfico 3).

El precio de una línea fija, que en el mercado paralelo de São Paulo llegó a más de 5.000 dólares, fue reducido a cerca de 20 dólares, valor totalmente de acuerdo con aquellos practicados internacionalmente y compatible con el poder de compra de la población local.

ESQUEMA 2

METAS DE UNIVERSALIZACIÓN A CUMPLIR POR LAS CONCESIONARIAS

	2003	2005
Prestación del STFC	Localidades con más de 600 hab.	Localidades con más de 300 hab.
Atención solicitudes de línea: individual	2 semanas	—
Atención solicitudes de línea: deficientes auditivos y de habla	1 semana	—
Densidad TUP/1.000 hab	7,5 TUP/1.000 hab	8 TUP/1000 hab
Relación porcentual TUP/ accesos instalados	2,5 %.	3 %.
Distancia máxima entre TUP	300 metros	—
Localidades con TUP	300 habitantes	100 habitantes

Metas anticipadas en 2001

NOTA: TUP - Teléfonos públicos.

Así, hoy, el Estado de São Paulo, área principal de actuación de Telefónica en Brasil, ya tiene la mayor densidad de telefonía fija de Latinoamérica y acercándose a la «teledensidad» de algunos países europeos (véase Gráfico 4).

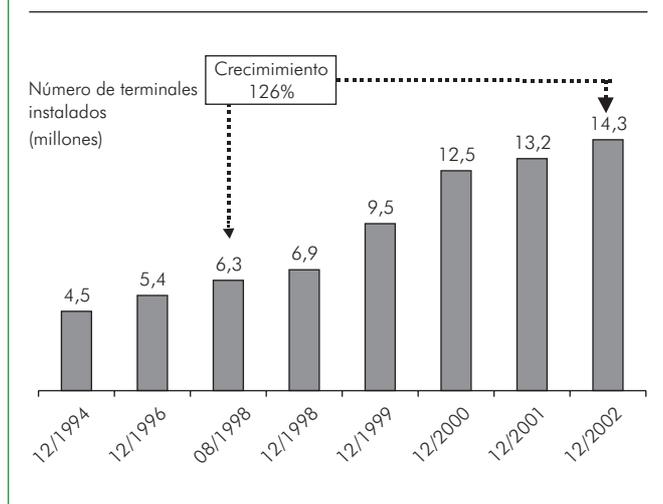
Antes de la privatización, considerada la escasez de líneas disponibles y el alto valor que éstas alcanzaban en el mercado paralelo, el acceso a los servicios básicos de telefonía era claramente un privilegio de las clases más favorecidas, estando la oferta disponible prácticamente concentrada en las clases

A y B. Las grandes inversiones realizadas rewertieron esta situación, con lo que más del 80 por 100 del crecimiento se registró en las clases sociales menos favorecidas.

Eso resultó en uno de los mayores programas de integración ya desarrollados en Brasil, con millones de personas teniendo oportunidad de acceso no solamente a los servicios básicos de telefonía, sino a todo el universo de oportunidades de comunicación, eficacia, economía y entretenimiento que resultan de ellos. Más que eso, se ha construido de manera definitiva la

GRÁFICO 2

CRECIMIENTO DE LA PLANTA DE TELEFONÍA FIJA EN SÃO PAULO



infraestructura básica que permitirá la progresiva inclusión digital de todos los estratos sociales de la población.

El Gráfico 5 muestra la notable evolución del crecimiento de la oferta para las diversas clases sociales.

En septiembre de 2001, Telefónica fue la primera de las operadoras brasileñas en alcanzar la total anticipación de las metas propuestas para 2003, siendo este hecho reconocido formalmente por ANATEL, en marzo de 2002, después de extensas evaluaciones y auditorías.

Habiendo cumplido todas las exigencias previstas en el modelo de privatización, en sus contratos de concesión y en la reglamentación, Telefónica, de inmediato, solicitó a ANATEL nuevas licencias que fueron otorgadas, en abril de 2002, pudiendo, desde entonces, operar el servicio telefónico fijo en todas sus modalidades (local, larga distancia nacional y larga distancia internacional) en todo el país.

También en la telefonía móvil celular la presencia de Telefónica en Brasil fue sobresaliente. Recientemente, en una *joint-venture* con Portugal Telecom, las operaciones celulares se consolidaron bajo la marca VIVO, que es actualmente la mayor operadora celular de América del Sur con más de 17 millones de clientes.

En el Mapa 4 se presenta el área de actuación de VIVO y en él se comprueba como, en telefonía móvil, VIVO cubre el 74 por 100 de la población, lo que representa el 83 por 100 del PIB del país, dando servicio a cerca de 17 millones de abonados, más del 50 por 100 del *market share* nacional. En el Gráfico 6 se puede ver la extraordinaria expansión de la oferta de servicios de VIVO que multiplicó por cinco su número de abonados en apenas cinco años. Como consecuencia de estas inversiones las actividades desarrolladas en Brasil ya representaban, al final de 2002, una parcela significativa de los negocios del Grupo Telefónica en todo el mundo. Además, en el mismo año, el número de líneas en Brasil suponía cerca del 30 por 100 del total del Grupo Telefónica (véase Gráfico 7).

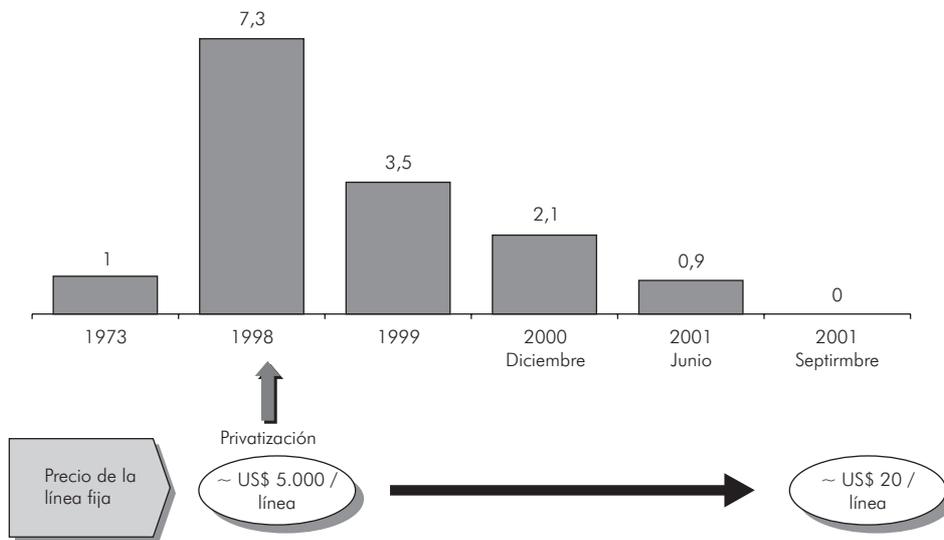
7. Otras líneas de negocios en Brasil

Paralelamente al enorme éxito de su actuación en los servicios básicos de telefonía fija y móvil y buscando optimizar al máximo las sinergias existentes entre las diversas líneas de negocio, Telefónica también realizó fuertes inversiones en otros servicios y áreas de actuación correlacionadas, de los que resaltamos los más relevantes.

En el área de comunicación de datos, a través de Telefónica Empresas, contribuimos a la evolución de los negocios de nuestros clientes (más de 800 corporaciones y grandes clientes, además de innumerables organismos del Gobierno), permitiéndoles ganancias en competitividad y eficiencia a través de la oferta de un

GRÁFICO 3

**LISTA DE ESPERA POR UNA LÍNEA EN SÃO PAULO
(En millones de personas)**



completo *portfolio* de Soluciones Corporativas. Entre los servicios ofrecidos resaltamos los servicios privados de voz y los específicos de comunicación de datos como *frame relay*, redes IP, VPN y ATM. Ofrecemos asimismo servicios de *Data Center* y *hosting* de sistemas, además de consultorías y *outsourcing* de soluciones integradas.

En el campo de proveedores de acceso a Internet (ISP), la presencia de Terra es importante con más de un millón de abonados y es líder nacional en el mercado de acceso en banda ancha. El portal de Terra es uno de los tres más accedidos en Brasil y durante dos años seguidos fue elegido por la prensa especializada como la empresa de Internet más admirada del país.

GRÁFICO 4

**PENETRACIÓN DEL SERVICIO DE TELEFONÍA FIJA, 2002
(Líneas/100 habitantes)**

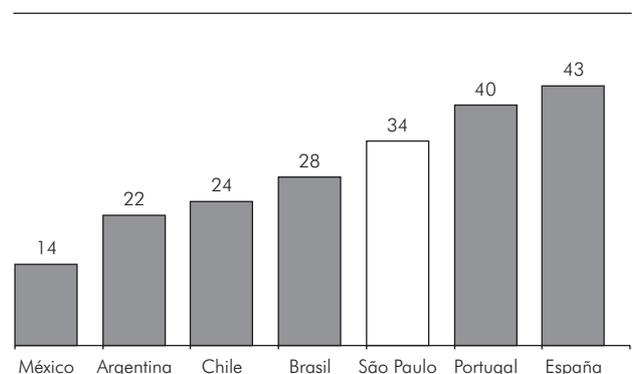
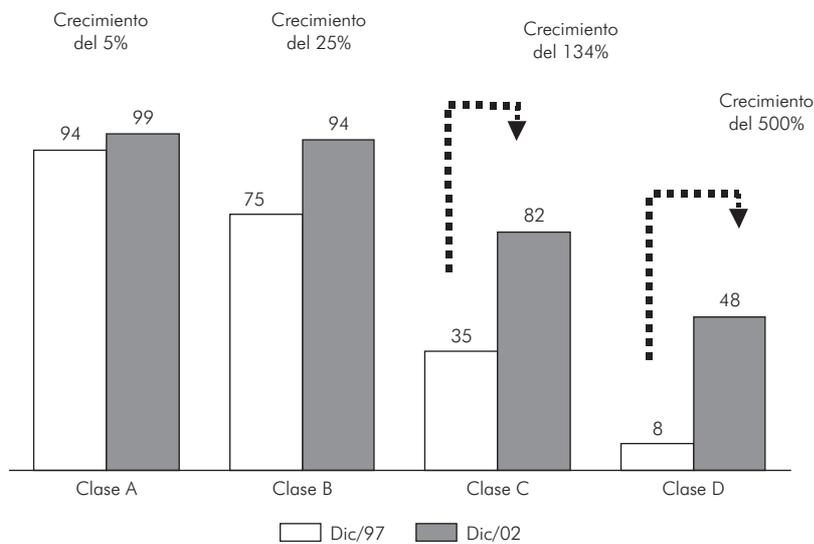


GRÁFICO 5

VIVIENDAS CON TELÉFONO EN EL ESTADO DE SÃO PAULO
(En %)



FUENTE: Telefónica/Datafolha.

En el área de servicios de publicidad e informaciones, estamos presentes por intermedio de TPI - *Telefonica Publicidade e Informações*. Su producto *Guia Mais* es la única lista clasificada disponible en cuatro medios distintos: la lista impresa tradicional, con acceso por Internet, por teléfonos fijos y por intermedio del WAP de los teléfonos móviles.

En el área de *contact centers*, la empresa Atento, en solamente tres años de actuación, se ha tornado líder nacional, con 26 centros de operación, más de 13.000 posiciones de atención, 23.000 empleados y casi 200 grandes clientes de prácticamente todas las áreas de negocios, en particular, de las telecomuni-

caciones, el sector financiero, el industrial y de servicios.

A través de Emergia fue instalado y puesto en marcha el más avanzado y completo sistema de transmisión de datos y voz por intermedio de cables submarinos. Los anillos ópticos de este sistema circundan América del Sur por los océanos Pacífico y Atlántico, interconectando no solamente Brasil, sino otros países de Latinoamérica con Estados Unidos y con Europa. Este sistema, con más de 25.000 kilómetros de cables ópticos y capacidad inicial de transmisión de 40 Gigabits por segundo, supuso unas inversiones del orden de 1.600 millones de dólares.

MAPA 4

ÁREA DE ACTUACIÓN DE VIVO EN BRASIL

- | | |
|---|---|
| 1 Tele Leste Celular
(1 millón de abonados) | 5 NBT Celular
(0,6 millones de abonados) |
| 2 Global Telecom
(1,1 millones de abonados) | 6 Telesp Celular
(6,2 millones de abonados) |
| 3 Tele Sudeste Celular
(3,5 millones de abonados) | 7 CRT Celular
(2,1 millones de abonados) |
| 4 TCO Celular
(2,4 millones de abonados) | |



8. Planes y perspectivas

Tras esta fase inicial de adquisición de posiciones accionarias en operadoras, fijación de la marca y fuertes inversiones y expansión de la oferta de servicios, Telefónica continuará apostando decisivamente en Brasil a través de una estrategia de crecimiento rentable.

En esta próxima etapa, la actuación de Telefónica en Brasil se guiará por tres componentes estratégicos: cliente, servicios y finanzas. En lo que se refiere a la dimensión geográfica, Telefónica continuará fortaleciendo su presencia en aquellos mercados naturales de actuación en el país.

En la búsqueda constante para obtener la fidelidad de los actuales y atraer nuevos clientes, estaremos volcados en la rentabilidad y calidad de los mismos. Estamos en la fase final de desarrollo de todo un con-

GRÁFICO 6

**NÚMERO DE TERMINALES MÓVILES
(En millones)**

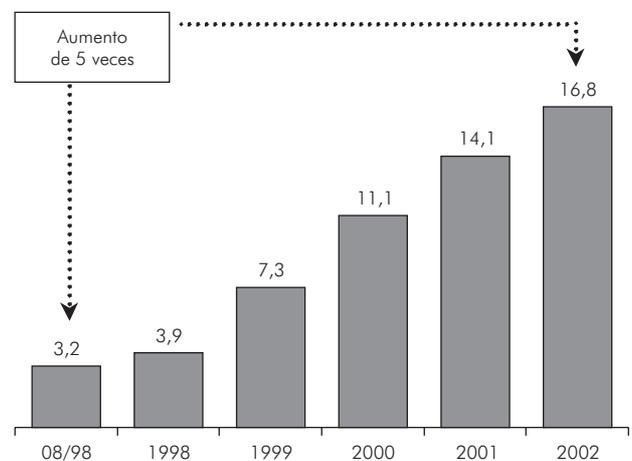
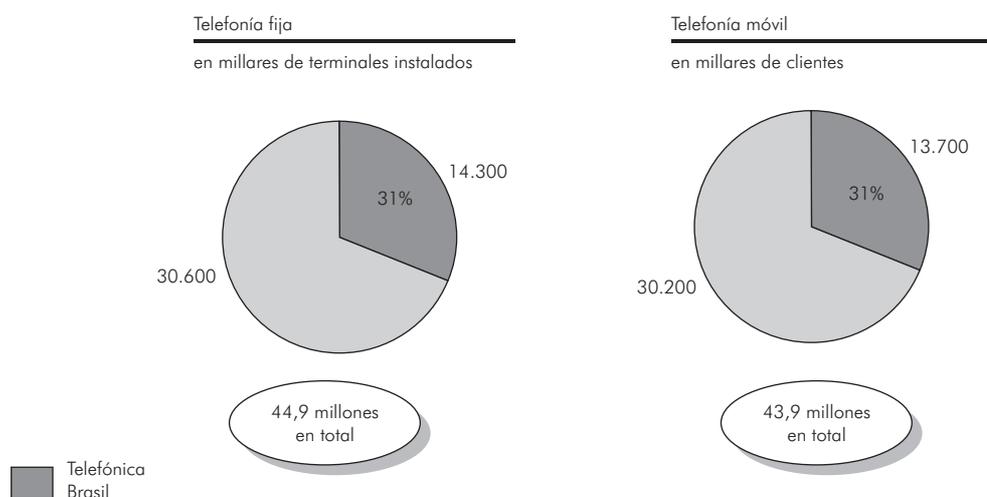


GRÁFICO 7

NÚMERO DE LÍNEAS DEL GRUPO TELEFÓNICA EN BRASIL, 2002



FUENTE: Informe Anual 2002 - Telefónica S.A.

junto de plataformas informatizadas avanzadas, comerciales y de marketing, que permitirán una mejor segmentación y atención a los clientes.

En términos de servicios, es propósito de Telefónica liderar la integración digital del país, por intermedio de una estrategia de desarrollo de sistemas y aplicaciones de banda ancha basada no sólo en la utilización de las más modernas tecnologías (IP y ADSL, por ejemplo), sino con fuerte presencia en contenidos.

Todo este posicionamiento comercial se hará dentro de un contexto de crecimiento rentable, buscando la solidez financiera de las empresas operadoras, la máxima explotación de las oportunidades de negocios y el rendimiento adecuado a las inversiones realizadas por nuestros accionistas.

En este escenario se nos presentan algunos desafíos específicos: en telefonía fija priorizar la oferta de ser-

vicios verticales y de valor agregado, así como continuar desarrollando productos que permitan la progresiva universalización de la oferta de los servicios básicos. En lo que se refiere a la telefonía móvil, el desafío mayor será consolidar nuestra presencia a nivel nacional.

En Internet, y principalmente en el acceso en banda ancha, vamos a fortalecer nuestro crecimiento y reforzar la posición de liderazgo que ya ocupamos en el mercado brasileño. En los servicios de comunicación de datos, vamos a buscar, cada vez más, una posición destacada en el mercado corporativo.

Con trabajo y dedicación y el apoyo de nuestros accionistas, todos estos desafíos serán debidamente superados, proyectando para la actuación de Telefónica en Brasil en los próximos años un desarrollo aún mejor que lo ya obtenido hasta ahora.



INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA

CUADERNOS ECONOMICOS

Ultimos números publicados:

- 51.-Mercado de trabajo y ciclo económico.
- 52.-Economía de las organizaciones.
- 53.-Mercados y tipos de cambio.
- 54.-Economía experimental.
- 55.-Especificación y evaluación de modelos econométricos (I).
- 56.-Especificación y evaluación de modelos econométricos (II).
- 57.-Política de defensa de la competencia.
- 58.-Las fuentes del crecimiento.
- 59.-Integración económica.
- 60.-Juegos dinámicos.
- 61.-Distribución de la renta y crecimiento económico.
- 62.-La Nueva Economía Política.
- 63.-Aspectos del mercado de trabajo español.
- 64.-Crisis y reformas de los sistemas de Seguridad Social: Temas a debate (I).
- 65.-Crisis y reformas de los sistemas de Seguridad Social: Temas a debate (II).
- 66.-Microeconometría y conducta:
Aplicaciones para el caso español.

Información y venta:

Paseo de la Castellana, 162-vestíbulo

28071 Madrid

Teléf. 91 349 36 47

Suscripción anual: 15€

