
INFORMATIVO

Silvia M.R. Pereira
Relações com Investidores
tel: (55 21) 2519-9662
fax: (55 21) 2519-6388
email: invest@embratel.com.br

Contato:

Wallace Borges Grecco
Relações com a Imprensa
tel: (55 21) 2519-7282
fax: (55 21) 2519-8010
email: cmsocial@embratel.net.br

21

A EMBRATEL se Posiciona para o Ambiente Telecom de 2002

A empresa finaliza a preparação para 2002 e Anuncia Baixas de Ativos e Aumento de Provisões

Rio de Janeiro, Brasil - 4 de dezembro de 2001 - Embratel Participações S.A., (Embratel Participações ou a "Empresa") (NYSE: EMT; BOVESPA: EBTP3, EBTP4), a empresa que detém 98,8% da Empresa Brasileira de Telecomunicações S.A. ("Embratel")., anunciou hoje que contabilizará despesas de R\$605 milhões no quarto trimestre de 2001 com o objetivo de registrar a baixa de ativos e aumentar a provisão para devedores duvidosos. Estas despesas estão relacionadas à transformação da empresa em um provedor de serviços de longa distância independente.

21

A Cobrança dos Serviços de Voz de Longa Distância e o Ambiente de Escolha de Operadora por Chamada Provaram Ser um Desafio

"Em 1998, quando o Governo brasileiro vendeu a Telebrás em partes, deixou a Embratel com a intimidante tarefa de deixar de ser uma unidade de "transporte" de voz e dados para se tornar um "negócio independente" disse o Presidente Jorge Rodriguez. Antes da cisão, toda a cobrança, o controle de crédito e o bloqueio das chamadas era feito pelas operadoras locais para a Embratel, enquanto ela recebia uma parcela da receita para fazer a parte do transporte. "Essa transformação, no contexto de um modelo que exige a escolha da operadora "por chamada", provou ser uma tarefa formidável."

Em 2000, quando a Embratel iniciou sua própria cobrança e gerenciamento de contas, descobriu que lhe faltava várias ferramentas necessárias para gerenciar seu negócio num ambiente de escolha de operadora por chamada. "Quando você não se pode pré - selecionar seus clientes, percebe que é necessário criar enorme capacidade de bloqueio, de detecção de fraude, de manuseio de banco de dados e de centros de atendimento ao cliente" falou Jorge Rodriguez. "Nenhuma dessas tarefas é simples e nós percebemos que, em alguns casos, era necessário trocar equipamentos para atingir o nível de segurança exigido pela companhia." Isso agora foi feito.

Durante a segunda metade de 2001, a Embratel completou muitas dessas iniciativas e agora tem capacidade significativa de detecção de fraude e de bloqueio de linhas. Tem também um banco

de dados de clientes e um sistema de faturamento abrangentes e centros de atendimento ao cliente. A criação dessas capacitações exigiu a troca de várias centrais telefônicas e constitui a maior parte da baixa de ativos de R\$85 milhões prevista para o quarto trimestre de 2001.

"Agora que temos todas essas ferramentas em operação, estamos em melhor posição para avaliar a adequação de nossas provisões e estamos elegendo aumentar a provisão para devedores duvidosos em R\$520 milhões" explica José María Zubiría, Vice Presidente Financeiro. "Ao mesmo tempo, adquirimos a confiança nas novas ferramentas e procedimentos e estamos optando por não aumentar o nível da taxa de provisão além dos 8-9% da receita líquida (6,5% da receita bruta) que praticamos ao longo de 2001." A Embratel acha que a capacidade de bloqueio recentemente adquirida junto com algumas melhorias que ficarão prontas na primeira metade de 2002, criarão um ambiente de controle de chamadas consistente com a provisão de 8-9% da receita líquida. Em março de 2001, havia um total de 30 mil clientes inadimplentes bloqueados. No final de setembro, o montante de linhas bloqueadas era de 500 mil. Hoje, 1,3 milhão de linhas estão bloqueadas. Desde que as condições econômicas se mantenham consistentes, devemos ver melhoras na cobrança no segundo semestre de 2002.

Uma outra melhoria na capacitação da Embratel é o co-faturamento. Esperamos ter um acordo com algumas operadoras locais proximamente. Em relação a outras operadoras, a Embratel espera que a Anatel intervenha exigindo o cumprimento da regulamentação (Lei das Telecomunicações, Contratos de Concessão e Contratos de Interconexão) que estabelece isonomia de tratamento entre às concessões de longa distância. Esperamos que a Anatel assegure que a Embratel não seja discriminada por operadoras locais em violação da lei.

21 A Entrada na Prestação de Serviços Locais é Vista como uma Extensão Lucrativa para a Embratel

A Embratel está satisfeita com a recente decisão regulamentar da Anatel que permitirá a entrada nos serviços locais em bases competitivas. Isso permitirá que a Embratel enfoque de início, clientes com os quais a empresa já tem interconexão, assim minimizando os investimentos nesse momento. "Temos a marca, a reputação, o relacionamento, os sistemas e a conexões" explica Purificación Carpinteyro, Vice Presidente dos Serviços Locais. "O único investimento adicional será o de expandir centrais locais. A entrada no serviço local reforçará a posição da Embratel no mercado, principalmente em relação a clientes corporativos."

A Embratel está convencida que sua entrada no serviço fixo local será mais suave que a transformação da longa distância. "Esse programa é essencialmente, uma extensão lógica da nossa rede existente e é avidamente esperada por muitos de nossos clientes" disse Jorge Rodriguez. "Já temos a última milha instalada em mais de 21 mil localidades das maiores empresas no Brasil para apoiar nossos negócios de dados e de longa distância. Esses clientes conhecem a Embratel e seu padrão de qualidade. Muitos estão ansiosos para dar a Embratel a oportunidade de exercer o papel de provedora de serviços completos.

Estudos recentes mostram que a Embratel goza de excelente reputação na esfera de dados e de longa distância. Um estudo da Interbrand (Gazeta Mercantil - 8/5/01) mostrou que a Embratel

foi a única empresa de telecomunicações a figurar entre as marcas brasileiras mais valiosas. "Sabíamos que a marca Embratel era muito bem vista entre os clientes, por isso mantivemos o nome da empresa após a privatização", disse Eduardo Levy, Vice Presidente de Marketing. "Desde então, temos fortalecido os atributos da marca entregando aos nossos clientes serviços de qualidade com confiabilidade."

A Embratel está confiante que a Anatel exigirá o cumprimento e melhorará as regras do compartilhamento de redes ("unbundling"), fazendo possível que novos entrantes possam quebrar o monopólio local de telefonia.

"O mercado de telefonia fixa local no Brasil constitui um terço inteiro da receita potencial de telecomunicações do país" diz Shamin Khan, Vice Presidente de Planejamento Estratégico de Desenvolvimento. "O fato de que podemos começar a entrar nessa área com apenas 5% do capital empregado explica nosso entusiasmo. A Embratel é famosa pela alta qualidade e desempenho dos seus serviços. Por quê não também oferecer serviços locais?"

21 Investimentos (Capex)

Em 2002 a Empresa busca reduzir seus investimentos para aproximadamente R\$1,1 bilhão. Este montante inclui investimentos para o negócio atual e para a entrada em serviços locais. Essa redução visa adequar o montante investido à geração de caixa operacional sem comprometer oportunidades rentáveis de crescimento.

A Embratel é a provedora de telecomunicações "premium" do Brasil. Oferece uma vasta gama de serviços de telecomunicações avançados sobre sua rede estado-da-arte. É líder em serviços de dados e Internet no país. Os serviços oferecidos incluem: voz avançada, serviço de dados em alta velocidade, Internet, comunicação de dados por satélites e redes corporativas. A Embratel está em posição singular para ser a empresa com uma rede fim-a-fim ("*all-distance*") da América do Sul. A rede da Embratel possui cobertura nacional com 28.868 km de cabos de fibra, compreendendo mais de 1,068,657 km de fibras ópticas.

###