

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A PROPOSTA DE PRIVATIZAÇÃO DO SERVIÇO DE TELEFONIA FIXA NO  
BRASIL, ESTAMOS NO CAMINHO CERTO? UMA AVALIAÇÃO DIANTE  
DO MODELO ARGENTINO E MEXICANO.

Adriana Pimenta Bueno Velho

No. de matrícula: 9116043

Orientador: Prof. Rogério L. F. Werneck

Julho - 1997

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A PROPOSTA DE PRIVATIZAÇÃO DO SERVIÇO DE TELEFONIA FIXA NO  
BRASIL, ESTAMOS NO CAMINHO CERTO? UMA AVALIAÇÃO DIANTE  
DO MODELO ARGENTINO E MEXICANO.

*Adriana P. B. Velho*  
Adriana Pimenta Bueno Velho

No. de matrícula: 9116043

Orientador: Prof. Rogério L. F. Werneck

Julho - 1997

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”

Aos meus pais, que sempre me apoiaram em todas as minhas decisões.

## ÍNDICE

<b>Prefácio</b>	7
<b>Introdução</b>	9
<b>I - O contexto Brasileiro</b>	12
I.1 - As Telecomunicações no Brasil	12
I.2 - O sistema Telebrás	13
I.3 - A Demanda por Serviços	15
I.4 - O problema do Investimento	17
I.5 - A reestruturação do Sistema Telebrás	20
<b>II - A proposta Brasileira</b>	25
II.1 - O modelo Brasileiro	25
II.2 - Questões a se considerar	29
<b>III - Argentina e México: foi favorável a privatização?</b>	31
III.1 - Os modelos adotados	31
III.1.1 - A privatização na Argentina	31
III.1.2 - O caso Mexicano	35
III.1.3 - Os Resultados	37

	5
<b>IV - Considerações sobre os modelos: Monopólio X Regionalização</b>	<b>44</b>
<b>V - A importância da reserva de mercado</b>	<b>46</b>
<b>Conclusão</b>	<b>47</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>49</b>

## ÍNDICE DE TABELAS E GRÁFICOS

## GRÁFICOS

Gráfico 1.1 - Distribuição Acionária da Telebrás	13
Gráfico 1.2 - Taxa de Crescimento do PIB e de Indicadores de Telecomunicações	15
Gráfico 1.3 - Distribuição Regional dos Serviços de Telecomunicações.	
Densidade Telefônica por Região	15
Gráfico 1.4 - Evolução dos Investimentos da Telebrás	18
Gráfico 2.1 - Densidade Telefônica na América Latina	40
Gráfico 2.2 - Espera por linhas Telefônicas	41
Gráfico 2.3 - Lista de espera por linha Telefônica	41

## TABELAS

Tabela 1.1 - Participação da Telebrás por Regiões	17
Tabela 1.2 - Evolução das Tarifas de Telecomunicações	22
Tabela 1.3 - Sistema Telebrás - Terminais Instalados	23

## PREFÁCIO

Com o acelerado avanço da microeletrônica ocorrido nos últimos anos, assim como da tecnologia óptica e das técnicas de desenvolvimento de software, vemo-nos diante de uma nova era na qual as telecomunicações são de vital importância para o desenvolvimento econômico e intelectual de um país, causando profundas mudanças no dia a dia das empresas e das pessoas. Conseqüentemente, o Brasil, depende de uma infraestrutura moderna, composta de linhas telefônicas de última geração, cabos coaxiais, cabos de fibra óptica, microondas e satélites, capazes de nos inserir no contexto dos países mais avançados.

Na era da informação, as pessoas terão acesso a inúmeras benesses que mudarão profundamente o comportamento e o relacionamento humano, seja na forma de trabalhar, seja na forma de obter educação e lazer, seja no modo de se acessar um serviço. Profundas mudanças na economia ocorrerão, principalmente sob a forma de um efeito multiplicador no setor terciário. Os benefícios poderão ser medidos tanto de forma concreta, através do crescimento do PIB, como de forma indireta observando-se uma melhoria na qualidade de vida das pessoas, que terão acesso a um maior número serviços e informações, a custos cada vez mais baixos.

Atualmente, o mercado que mais se desenvolve no mundo é aquele de serviços de



comunicação de dados, apresentando um aumento na demanda por facilidades que permitam a comunicação de textos, imagens, e voz , provocando uma disputa entre as grandes indústrias da área, que movimentaram a nível mundial, a cifra de USS 535 bilhões em 1992.

## INTRODUÇÃO

As rápidas mudanças na tecnologia das telecomunicações, fizeram com que o mundo se deparasse com um novo conceito de monopólio natural no setor. Isto ocorreu face às diversas alternativas de acesso provocadas pelas diferentes tecnologias disponíveis.

O monopólio natural ocorre em ambientes de economia de escala aonde mais de um produtor no mercado aumenta os custos, provocando um aumento nos preços. É por isto, que diante desta situação, o governo regulamenta o setor de forma a manter os preços a níveis razoáveis.

Observamos no entanto, diante deste novo panorama mundial, uma onda de desregulamentação ou de re-regulamentação, originada nos Estados Unidos e amplamente difundida em outros países. Esta desregulamentação visa estabelecer condições políticas e econômicas favoráveis ao pleno desenvolvimento do setor de telecomunicações. Isto se verificou principalmente como forma de superar os tradicionais monopólios, geralmente de estatais, que dominavam o setor público de telecomunicações. Como decorrência, notamos que operadoras geralmente com estruturas privadas vêm se associando para a implementação de redes mundiais de comunicação que superarão o conceito convencional de redes nacionais interligadas por meios supranacionais, ou mediante acordos bilaterais.

Vários países tiveram seus mercados liberizados e privatizados, abrindo-se para

um sistema de concorrência entre diferentes empresas de telecomunicações, sem que houvesse qualquer ônus aos consumidores. Este fato serviu de incentivo para criar uma onda de privatizações na área de telecomunicações. Muitos países de terceiro mundo com grandes déficits governamentais, viram assim, uma forma de aliviar suas finanças através do produto da venda de suas empresas. Excluindo-se assim, o ônus de ter que investir amplamente naquele setor.

Cabe lembrar, no entanto que, enquanto a liberalização significa a transferência de um sistema restrito por regras feitas por governos, para um sistema de competição entre entidades privadas; a privatização é apenas a transferência de propriedade de entidades públicas para particulares, não afetando a estrutura de mercado, podendo existir então um monopólio público ou privado.

Foi considerando a situação mundial das telecomunicações, e diante da precariedade deste nosso sistema impossibilitado de suprir o mínimo da demanda por serviços e pela falta de investimentos neste setor, que o Brasil, a exemplo do ocorrido em outros países da América Latina, está se empenhando atualmente através da liberalização e privatização das telecomunicações, a se inserir dentre aqueles países mais desenvolvidos nesta área.

Considerando-se a possibilidade de privatização do setor no Brasil, o objetivo deste

trabalho é avaliar o modelo proposto para o serviço de telefonia fixa através de uma comparação com os resultados obtidos com modelos adotados na Argentina e no México: principalmente no que diz respeito às metas gerais do setor de telecomunicações, entre elas: a universalização dos serviços, maior acesso e melhoria nas tecnologias do serviço.

## CAPÍTULO I

### O CONTEXTO BRASILEIRO

#### I.1- AS TELECOMUNICAÇÕES NO BRASIL

Atualmente os serviços de telecomunicações no Brasil são explorados pelo Sistema TELEBRÁS. A TELEBRÁS é a segunda maior empresa brasileira em patrimônio líquido chegando ao montante de US\$ 26 bilhões. O Sistema TELEBRÁS é responsável pela operação de aproximadamente 90% dos telefones instalados no Brasil e atua em uma área aonde vive cerca de 90% da população brasileira.

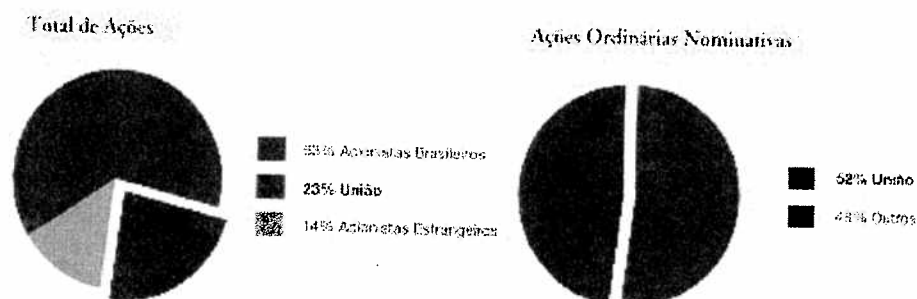
O Governo detém o controle acionário dispondo de 52,25% do capital votante, ou ações ordinárias. No entanto, da totalidade do capital possui menos de 24%, estando o restante em poder de investidores privados, tornando suas ações uma das mais movimentadas nos pregões das principais Bolsas de Valores do país. Destas ações em mãos privadas, cerca de 14% encontram-se em poder de estrangeiros e o restante pulverizado entre 5,8 milhões de acionistas (gráfico 1.1).

Esta divisão acionária é em função do modelo adotado pelo país. A aquisição do direito de acesso ao serviço telefônico se dá através de participação financeira mediante a aquisição compulsória de ações da TELEBRÁS, por meio do chamado

autofinanciamento. Desta forma, o proprietário da linha telefônica participa, de forma compulsória da expansão dos serviços locais. Sua parcela de investimentos lhe é retribuída em ações que futuramente poderá negociar livremente.

O Autofinanciamento juntamente com o Fundo Nacional de Telecomunicações (FNT), foi a principal forma utilizada para o financiamento do setor, além de geração própria e recursos captados de terceiros através de empréstimos no mercado financeiro doméstico e internacional.

**Gráfico 1.1**  
**Distribuição Acionária da Telebrás**



Fonte: Ministério das Comunicações

## I.2 - O SISTEMA TELEBRÁS

O sistema de telecomunicações no Brasil é constituído por 33 empresas, sendo 29 pertencentes ao Sistema TELEBRÁS. Dentre estas, 28 são controladas por uma só empresa, a TELEBRÁS Telecomunicações Brasileiras S/A, companhia aberta, de capital autorizado, sociedade de economia mista vinculada ao Ministério das Comunicações.

Estas empresas se dividem da seguinte forma: a Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A EMBRATEL, operadora de longa distância, 27 empresas prestadoras de serviços locais e intra-estaduais, um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento (CPqd), e dois centros de Capacitação de Recursos Humanos.

As outras quatro empresas são operadoras independentes, a Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT), controlada pelo Governo do Rio Grande do Sul, a Companhia de Telefones do Brasil Central (CTBC), empresa privada com sede em Uberlândia, o Serviço de Comunicações Telefônicas de Londrina (SERCOMTEL) e finalmente a Centrais Telefônicas de Ribeirão Preto S.A. (CETERP), sendo as duas últimas vinculadas às prefeituras municipais.

Nos últimos vinte anos, enquanto a população Brasileira cresceu em 50% e o PIB cresceu 90%, a planta instalada de terminais telefônicos do Sistema TELEBRÁS cresceu mais de 500%. Podemos observar tal crescimento quanto a evolução dos números de acessos instalados, do número de telefones de uso público ou de localidades atendidas. Tais indicadores podem ser expressos de forma gráfica como a seguir: (Ver gráfico 1.2 e 1.3).

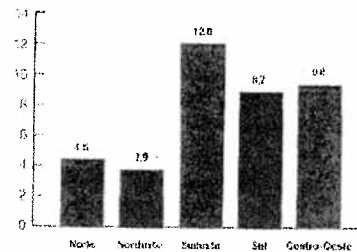
Gráfico 1.2

Taxas de Crescimento do PIB e de Indicadores de Telecomunicações (1986-1991)

INDICADOR	CRESCIMENTO
PIB a Preços Constantes de 1984	11%
Número de Acessos	62%
Número de Telefones de Uso Público	143%
Número de Localidades Atendidas	86%

Gráfico 1.3

Distribuição Regional dos Serviços de Telecomunicações  
Densidade Telefônica por Região



Fonte: Ministério das Comunicações

Apesar disto, o tráfego telefônico também aumentou em proporção muito maior, cerca de 1200% em termos de serviços locais e 1800% em serviços interurbanos. Tais estatísticas evidenciam uma insuficiente expansão da capacidade de atendimento em relação à demanda por serviços.

O baixo nível de abrangência do serviço telefônico pode ser dimensionado através de um indicador tal como o da densidade telefônica (número de acessos telefônicos por 100 habitantes). Atualmente a densidade telefônica brasileira é de 8,4 inferior aos valores de 30 ou 40 encontrados em países desenvolvidos, e aos valores encontrados em outros países da América Latina.

### I.3 - A DEMANDA POR SERVIÇOS

Estima-se, por falta de pesquisas adequadas, que a demanda por acessos aos serviços telefônicos varie entre 18 e 25 milhões de potenciais usuários. Este valor, no entanto, depende da substituição do autofinanciamento por uma taxa de instalação de



valor muito menor, visto que a renda familiar brasileira é muito baixa em relação ao preço de acesso a este serviço. No momento pouco mais de 14,5 milhões de usuários são atendidos.

Mais de 80% dos terminais residenciais concentram-se nas famílias de classes "A" e "B" evidenciando-se a falta de acesso da maior parte da população brasileira aos serviços básicos de telecomunicações. Esta parcela também não dispõe de adequado atendimento coletivo considerando-se o baixo número de telefones públicos e a sua má distribuição geográfica. As pequenas e médias empresas deparam-se igualmente com os mesmos problemas enfrentados pelos usuários residenciais e, as áreas rurais são fracamente atendidas; aproximadamente apenas 2% das propriedades rurais possuem telefone. Apenas as grandes corporações dispõem de redes privadas construídas ao longo dos anos com meios alugados ao Sistema TELEBRÁS.

Além disto, observamos uma grande desigualdade em termos regionais. A região sudeste representa a maior fonte de renda do Sistema TELEBRÁS e apresenta o maior nível de investimentos no setor. Somando-se todas as regiões o patrimônio líquido da Telebrás atinge o valor de R\$ 20.954 milhões ( tabela 1.1).

Tabela 1.1

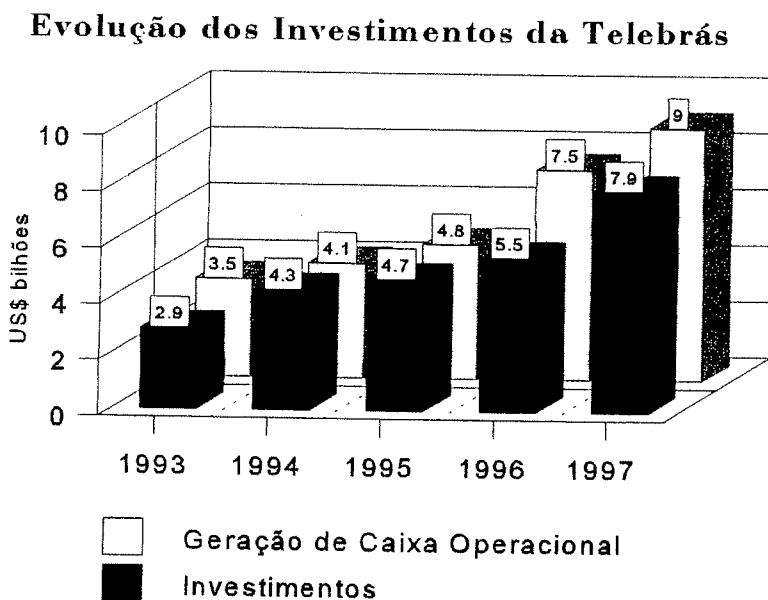
<b>Participação da Telebrás por regiões (31/12/95)</b>			
	<b>Participação da Telebrás (%)</b>	<b>Patrimônio Líquido (RS M)</b>	<b>Representação total do Patrimônio Líquido(%)</b>
<b>Regiões</b>			
Norte	84%	739	3,5%
Nordeste	88%	2.982	14,2%
Centro-Oeste	90%	1.940	9,3%
Sudeste	76%	13.104	62,5%
Sul	81%	2.189	10,5%

Fonte: BNDES

#### 1.4 - O PROBLEMA DO INVESTIMENTO

Ao longo dos anos, os investimentos da Telebrás superaram os do setor de petróleo e de geração de energia elétrica. Enquanto em 1995 os investimentos na Petrobrás e Eletrobrás foram da ordem de US\$ 2,8 e 1,3 bilhões, respectivamente, a TELEBRÁS investiu US\$ 4,7 bilhões, chegando a atingir a marca de US\$7,9 bilhões em 1997 contra US\$ 3,3 bilhões da Petrobrás e US\$ 2,0 da Eletrobrás. O gráfico a seguir mostra a evolução dos investimentos na Telebrás ao longo dos anos:

Gráfico 1.4



Fonte: BNDES

Os principais pontos apontados pelo Ministério das Comunicações para a incapacidade de se investir passam tanto pela questão tarifária quanto pelas questões políticas e burocráticas, assim como pela estrutura administrativa do setor.

A questão tarifária veio recebendo ao longo dos anos um tratamento bastante inadequado. Em primeiro plano, por decisões políticas, principalmente no que tange ao controle inflacionário, as tarifas de serviços públicos em geral estiveram abaixo dos custos dos serviços.

Em segundo, por uma política de subsídios cruzados que pretendia que os serviços mais rentáveis e as regiões mais desenvolvidas contribuíssem para o atendimento às

periferias, à interiorização e aos serviços de natureza social. Este sistema baseia-se numa transferência de receita dos serviços interurbano e internacional, em princípio utilizados pelas empresas e camadas mais privilegiadas da população, para os serviços locais, favorecendo assim as camadas menos favorecidas, usuárias do serviço local.

Na realidade, ocorre é que os altos custos dos serviços mais utilizados pelas empresas, são repassados aos preços do consumidor final. Ou seja, o sistema de subsídios na realidade, não privilegia as classes menos favorecidas.

A consequência do disposto acima foi uma forte erosão real das tarifas e defasagem no ritmo dos investimentos no setor. Os resultados financeiros do Sistema TELEBRÁS permaneceram muito baixos na primeira metade dos anos noventa, com quedas importantes nas margens de lucro e no retorno sobre os investimentos.

Atualmente a receita média gerada pelos terminais em serviço tem cerca de 43% provenientes dos serviços locais e 57% dos serviços de longa distância, sendo que 81% dos custos são distribuídos para os serviços locais e 19% para os de longa distância.<sup>1</sup>

O último e talvez, o mais importante ponto citado, a acomodação resultante do monopólio e da consequente ausência de competição.

---

<sup>1</sup> Fonte: Ministério das Comunicações

No mundo de hoje, dado a enorme competitividade, a empresa que deseja manter suas vantagens competitivas depara-se com exigências cada vez maiores, o mesmo ocorrendo no setor das telecomunicações. É consenso geral que a indústria intensiva em informações crescerá significativamente e responderá por parte importante do PIB, logo, a eficiência assim como as inovações serão um determinante decisivo na inserção de uma indústria dentro do contexto de desenvolvimento mundial. A livre competição funciona como estimulante, proporcionando um melhor atendimento à demanda, redução de custos e melhoria da qualidade.

#### 1.5 - A RESTRUTURAÇÃO DO SISTEMA TELEBRÁS

Face aos pontos levantados anteriormente, era indispensável uma reestruturação do sistema existente de forma a atender toda a demanda por serviços de telecomunicações tanto pelo maior acesso ao mercado de classes antes excluídas (população que não tem renda suficiente para obter uma linha telefônica), quanto pelo lado da oferta, com a retomada dos investimentos necessários para a modernização e ampliação dos serviços de telefonia fixa, assim como de outros.

Sendo assim, a reestruturação da Telebrás passa pela exigência do cumprimento dos seguintes pontos:

- Restruturação Tarifária;
- eliminação dos Subsídios Cruzados;
- eliminação da política de auto-financiamento;
- preços baseados em “Real-Costs” .

Dos pontos acima, a recomposição tarifária promovida entre novembro de 1995 e janeiro de 1996, foi fundamental para o reestabelecimento de um nível mais elevado de investimentos que visasse a atender a demanda por serviços, e permitir melhorias significativas das margens de lucro de alguns serviços.

O aumento médio real das tarifas foi da ordem de 46% em 1996. O valor da assinatura residencial aumentou 314% em termos reais de julho de 1994 a fevereiro de 1997. A tabela abaixo mostra a evolução das tarifas do serviço básico, assim como outros no período para diversos segmentos ( tabela 1.2).

Tabela 1.2

**2. Evolução das tarifas de telecomunicações**

Em RS de dez/96 e variação (%)

	VALORES REAIS			jul/94-fev/97(%)	
	Jul/9	Nov/	Fev/97	NOMINAL	REAL
	4	95			
<b>Assinatura</b>					
<b>básica</b>					
Residencial	0,90	4,20	3,74	513,1	314,3
Comercial	10,70	14,66	13,05	80,5	22,0
Tronco	13,75	19,52	17,38	87,1	26,4
<b>Interurbano</b>	0,27	0,25	0,22	22,2	-17,4
<b>Celular (a)</b>	nd	nd	nd	15,0	-22,3
<b>Pulso local</b>	0,044	0,056	0,050	66,7	12,6

Deflator: INPC. (a) Aumento nominal médio de 15% em dez/96. Fontes: TELEBRAS, IESP

Outra medida, adotada a partir de junho de 1997, será a substituição do sistema de participação financeira como meio de acesso ao Serviço Telefone Público através de uma tarifa de habilitação. O preço de aquisição do telefone cairá dos atuais R\$ 1.117,00, para um valor em torno de R\$ 300,00 e o valor pago não será mais retribuído em ações, como anteriormente terminando com o sistema de autofinanciamento.

A consequência de algumas das medidas, nos últimos dois anos, foi um rápido crescimento das instalações físicas de telefonia fixa. As linhas convencionais ligadas ao Sistema Telebrás cresceram 10,6% e 11,9% em 1995 e 1996, respectivamente, contra um aumento médio de 5,3% em 1991-94 ( tabela 1.3).

Tabela 1.3

<b>Sistema Telebrás - Terminais Instalados</b>		
<b>Convencional</b>		
	<b>milhões</b>	<b>por 100 hab</b>
<b>1991</b>	<b>9,79</b>	<b>7,30</b>
<b>1994</b>	<b>12,04</b>	<b>8,41</b>
<b>1995</b>	<b>13,31</b>	<b>9,22</b>
<b>1996</b>	<b>14,89</b>	<b>10,18</b>
<b>Variações médias anuais(%)</b>		
<b>91-94</b>	<b>5,31</b>	<b>3,60</b>
<b>1995</b>	<b>10,59</b>	<b>9,63</b>
<b>1996</b>	<b>11,88</b>	<b>10,41</b>

Fonte: Telebrás.

O resultado combinado da expansão das instalações e do aumento dos preços dos serviços foi uma melhora significativa do faturamento e dos lucros do Sistema Telebrás ( aumento real de 38% e de 121%) respectivamente, de 1995 para 1996. O aumento nos lucros, foi basicamente favorecido pela redução dos custos de oferta e comercialização dos serviços (custos de venda e outros custos operacionais), bem como pela redução dos preços dos materiais e equipamentos.

Segundo estimativas do Ministério das Comunicações, o investimento necessário no período de 1995/2003, para se elevar o Sistema de Telecomunicações brasileiro à níveis de padrão dos países industrializados, com ampliação e recuperação da rede; atinge um volume de R\$ 75,1 bilhões - em valores de Abril de 1995, o que equivale a US\$82,7 bilhões.



Isto corresponde a um investimento médio de R\$ 8,3 bilhões por ano, ou de US\$ 9,1 bilhões, cerca de 203% superior ao investimento realizado no período de 1973-95, e, apesar de todos os ajustes adotados, superior ao volume de atingido em 1997. Este resultado evidencia uma incapacidade do setor público gerir as necessidades do setor de telecomunicações.

## CAPÍTULO II

### A PROPOSTA BRASILEIRA

#### II.1 O MODELO BRASILEIRO

Foi diante da incapacidade do governo de assumir todas as necessidades de investimento no setor, e da necessidade de geração de caixa para o governo que o Brasil a exemplo de outros países na América Latina, busca a possibilidade de alteração da estrutura do seu sistema de telecomunicações, partindo para uma opção de privatização e liberalização do setor.

O primeiro grande passo para o cumprimento do compromisso do atual governo frente ao setor de telecomunicações ocorreu à partir da aprovação de proposta submetida ao Congresso Nacional, e a subsequente criação da Emenda Constitucional Nº 8 de 15 de Agosto de 1995, eliminando a exclusividade da concessão para a exploração dos serviços públicos a empresas com controle acionário estatal, viabilizando assim a possibilidade da existência de um sistema competitivo no ambiente da prestação destes serviços.

A solução brasileira deve acompanhar o modelo de liberalização progressiva, semelhante ao adotado na Comunidade Européia. Para o sistema de telefonia fixa, o modelo prevê a aglutinação das empresas-pólo do Sistema TELEBRÁS ( 27 teles estaduais) em quatro ou cinco empresas regionais, ("baby brás") que inicialmente concorrerão com empresas privadas afins sendo posteriormente privatizadas. O total de empresas do sistema Telebrás, somando-se a Embratel, será de cinco grandes empresas. A maior delas, a Telesp, que representa mais de 30% do Sistema Telebrás com o maior sistema de comunicações do Brasil, será a primeira a ser privatizada juntamente com a Embratel. As outras serão privatizadas posteriormente.

A privatização deve ocorrer com imediata abertura à competição, o que evitaria práticas monopolísticas por parte das novas operadoras privatizadas. As novas operadoras explorarão os serviços locais, intra-estadual, inter-estadual e interurbano em suas respectivas regiões. Inicialmente, dado ao lapso de tempo entre a privatização e a concessão de novas outorgas para a entrada de competidores, as operadoras competirão apenas com a Embratel. A Embratel explorará os serviços intra-estadual, interestadual e internacional em todo o país.

Politicamente a reforma estrutural acontecerá em três etapas. A primeira, já concluída com o envio ao Congresso, em 28 de novembro de 1995, do projeto de lei que posteriormente transformou-se na lei 9.295, de 15 de Julho de 1996. Esta lei permitiu a efetivação das medidas que possibilitaram a abertura à competição de alguns segmentos de mercado, com alta atratividade para os investimentos privados, em virtude de forte demanda reprimida, e de sua importância como infra-estrutura empresarial. Um exemplo

disto é o caso do setor de telefonia móvel celular e dos serviços via satélite e dos serviços limitados, que possibilitam a constituição de redes corporativas.

A segunda etapa, recentemente cumprida, com a aprovação pela Câmara dos Deputados do Projeto de Lei Geral para as Telecomunicações, alterou o atual modelo de telecomunicações brasileiro transformando o monopólio de exploração dos serviços em um sistema competitivo, e simultaneamente, passando o Estado de provedor para regulador dos serviços e indutor das forças de mercado. Esta medida se fará através da criação de um órgão regulador com o objetivo de criar um ambiente de estabilidade regulatória que estimule investimentos no setor.

No entanto, a nova lei só entrará em vigor uma vez aprovada pelo Senado Federal e sancionada pelo Presidente da República.

Uma vez aprovado o Projeto de Lei, partir-se-á então para o que será a última e talvez mais difícil etapa do projeto: a criação efetiva do órgão regulador, da privatização das atuais operadoras estatais e a implementação do regime de competição na exploração dos serviços.

O órgão regulador (Agência Brasileira de Telecomunicações, ANATEL), terá a competência de definir a regulamentação do setor, cobrindo todos os aspectos, desde as licenças até os padrões de interconexão. A Agência, criada pela lei, e instalada pelo Poder Executivo, atuará como autoridade administrativa independente (autônoma), e a diferença em relação a outros organismos governamentais é que a Agência não presta pura e

simplesmente um serviço público, mas exercerá poder discricionário.

A Agência é incumbida de aplicar as leis, decretos e demais normas relativas às telecomunicações, competindo-lhe principalmente expedir regras quanto à outorga, prestação e operação dos serviços assim como no regime público, celebrar e gerenciar contratos de concessão e fiscalizar a prestação do serviço. Cabe a ela também aplicar sanções e realizar intervenções, fixar, controlar e acompanhar tarifas dos serviços prestados no regime público, arrecadar e aplicar suas receitas e proteger o consumidor e abusos de poder econômico (monopólio), dentre outras atribuições.

O Fundo de Fiscalização das Telecomunicações passará à administração exclusiva da agência. A União será autorizada a cobrar pela concessão, permissão ou autorização para a exploração de serviços de telecomunicações e de uso de radiofrequências para quaisquer serviços, sendo o arrecadado destinado ao Fundo, assim como o produto da arrecadação das taxas de fiscalização de instalação e de funcionamento. A Agência estabelecerá anualmente seu orçamento e o saldo final de cada exercício, deduzidas as necessidades de recursos projetadas para os cinco exercícios subsequentes, será transferido pela Agência ao Tesouro Nacional.

Os serviços de telecomunicações foram divididos em serviços de interesse coletivo e restrito, e os regimes jurídicos em, público e privado. Entende-se por modalidades de serviços de interesse coletivo as diversas modalidades de serviço comutado, de qualquer âmbito, destinado ao uso do público em geral. A exploração do serviço no regime público ocorrerá através de outorga da Agência após processo de licitação, sendo proibido a um

mesmo grupo empresarial a exploração em mesma área de serviços distintos.

Esta empresa deverá ser constituída segundo as leis brasileiras, com sede administrativa no país, sendo permitida a participação de consórcios antes da outorga da concessão, evitando-se assim a possibilidade de associações entre empresas o que prejudicaria o caráter concorrencial do setor o qual se pretende estabelecer.

Cabe salientar a extrema importância do arcabouço regulatório envolvido na reestruturação das telecomunicações; haja visto, as constantes e rápidas alterações dos tipos de mercado deste setor no mundo; sendo ora um mercado com estrutura concorrencial ampla, ora um com estrutura oligopolista. Assim sendo, a sua criação é estratégica no contexto de assegurar condições justas e estáveis de competição às empresas atuantes no mercado, permitindo desta forma o seu desenvolvimento e, conseqüentemente, a consolidação de um mercado efetivamente competitivo, com proveito para os consumidores.

## II.2 - QUESTÕES A SE CONSIDERAR

Percebe-se que no caso brasileiro, não obstante à aprovação da Lei Geral das Telecomunicações, apenas após o início do funcionamento do órgão regulador e do exercício das suas funções atribuídas em lei é que se efetivamente conhecerá as regras e normas referentes ao processo de privatização.

Existem ainda várias dúvidas relativas às macro opções a serem implementadas no processo de privatização das telecomunicações no Brasil. A expectativa é que estas desencadeiem um processo de investimento e desenvolvimento das telecomunicações brasileiras. No entanto, a indefinição que ainda persiste em relação ao modelo de reestruturação e privatização da Telebrás, encontra-se no número dos futuros operadores concorrentes na rede.

Uma opção, seria a criação de duas empresas de abrangência nacional: empresas estas fortes, capazes de competir internacionalmente e de modo mais rápido. No entanto, a criação de duas empresas nacionais através das teles estaduais e da EMBRATEL, resultaria em empresas complementares entre si em termos de infra-estrutura, criando uma possível situação de duopólio.

Sendo assim o que melhor se enquadra diante as perspectivas de resultados e quanto aos objetivos, é um sistema múltiplo, de três a cinco empresas de abrangência nacional como se pretende.

### CAPÍTULO III

#### ARGENTINA E MÉXICO: FOI FAVORÁVEL A PRIVATIZAÇÃO?

##### III. 1 - OS MODELOS ADOTADOS

Foi diante de graves problemas no setor público - comuns aos países da América Latina - da necessidade de melhoria na qualidade dos serviços de telecomunicações e da incapacidade de se incorrer em investimentos, que se deu a privatização das telecomunicações em países como o México e a Argentina. Na Argentina, a urgência por recursos que amenizassem os grandes problemas advindos de administrações de longos anos deficitária, além das péssimas condições na qual se encontravam as telecomunicações, foi a força motriz para todo o processo de privatização neste país. No México, a crise de 1982 tornou clara a necessidade de mudança de estratégia no que tange a grande intervenção governamental na economia que ao longo dos anos provocou uma acentuada redução do uso dos programas de investimentos.

##### II.1.1 - A PRIVATIZAÇÃO NA ARGENTINA

Na Argentina, a privatização começou por setores mais competitivos e pelos principais monopólios estatais, incluindo-se a Empresa Nacional de Telecomunicações



(Entel). A Entel, criada em 1956 formou-se à partir da antiga empresa Unión Telefónica del Río de la Plata (UTRP), empresa estatal desde 1946, e suas coligadas, antigas empresas privadas que ao longo dos anos foram adquiridas pelo Estado. Desta forma estabelecia-se intrinsecamente o monopólio estatal das telecomunicações argentinas, sistema este legitimado após a Lei Nacional de Telecomunicações de 1972, que tratava não somente do monopólio dos serviços de telefonia mas dos de rádio e TV.

Somente uma empresa privada permaneceria: a Companhia Argentina de Teléfonos(CAT); empresa pertencente ao grupo sueco Ericsson. Apesar de liberada para expandir a sua rede, esta empresa operou sob autorização precária até 1992, além de ter suas tarifas submetidas à mesma estrutura tarifária da Entel, o que inibiu por maneira todos os investimentos por ventura intencionados por parte da Entel.

O resultado desta decisão política foi uma rápida deteriorização das condições operacionais e financeiras, uma limitação ao acesso de novas tecnologias graças a um processo de substituição de importações de equipamentos para telecomunicações e elevação de custos operacionais. Além disto, observou-se a incapacidade de atendimento da demanda por serviços, com uma queda vertiginosa na qualidade dos serviços prestados. Ficava clara a necessidade de investimentos que repusessem a capacidade de atendimento.

No entanto, tal meta se deparava com a incapacidade do governo em assumir o volume de investimentos necessários para se ampliar e modernizar a rede. Isto se dava através uma corrosão das receitas da empresa ao longo dos anos, devido a uma inflação elevada, tarifas reajustada a índices abaixo da inflação e redução das tarifas em termos

reais. Politicamente, o governo passava por sérias crises, acompanhadas de insatisfações e demonstrações populares que iriam se refletir em greves e problemas de reajustes salariais.

Diante de tal situação, a única solução possível para o problema das telecomunicações que poderia atender todas as necessidades de investimento e de atendimento à demanda seria a privatização das telecomunicações.

A privatização da Entel, ocorreu em 1990, após uma série de ajustes que visaram favorecer a troca de propriedade. Procurou-se aumentar o valor de venda da empresa, através de uma estrutura de custos e tarifária mais atraente. Algumas das medidas tomadas foram: demissões e aposentadorias incentivadas e elevação do nível tarifário, em especial das tarifas de serviços básicos.

A empresa foi dividida em quatro empresas distintas, com os seus ativos realocados entre estas. As quatro novas empresas eram: duas operadoras locais, uma responsável pelos serviços na região sul e a outra pela região norte, uma empresa prestadora de serviços de valor adicionado (Startel) e uma empresa prestadora de serviços internacionais (Telintar). A proposta de divisão dos serviços prestados em duas regiões distintas, fizava facilitar a comparação de resultados entre as duas empresas, numa tentativa de se diminuir os possíveis resultados negativos consequentes da exclusividade de exploração dos serviços prevista para as vencedoras da licitação, através do qual as novas empresas seriam adquiridas .

A participação na concorrência pelas novas operadoras poderia ser através de consórcios, com a condição que uma das integrantes fosse uma operadora de telecomunicações de renome internacional. O mesmo consórcio não poderia operar nas duas regiões.

O governo fixou um preço-base de US\$ 1.672 milhões por 100% das ações e deste total US\$ 214 milhões deveriam ser pagos em moeda corrente. Após uma fase de pré-qualificação quando foi analisada a capacidade técnico- financeira dos consórcios, e sua possibilidade de atender a todo os investimentos necessários, os sete consórcios liderados por empresas como: Cable and Wireless, Nynex Corporation, Telefónica de Espanha, France Telecom, Stet, GTE Corporation e pela Bell Atlantic Corporation inicialmente interessados pela compra permaneceram.

O consórcio vencedor da concorrência para região sul foi aquele composto pela Telefónica de España (Cointel) com o volume total de oferta de US\$ 2.834 milhões. Deste total, US\$ 114 milhões foram pagos em moeda corrente, US\$ 540 milhões em financiamentos e US\$ 2.180 em títulos da Dívida Externa. A Cointel deteve 60% do capital da nova empresa, sendo que 28% do total deste capital ficou nas mãos da Telefónica de Espanha. Dos 40% restantes, 10% foram distribuídos aos empregados da operadora e 30% negociados em mercado.

Na região Norte o consórcio vencedor foi aquele liderado pela STET e France Telecom (Nortel). Cada empresa deteve 32,5% do capital em mãos do consórcio (60% do capital total da operadora). Os 40% restantes foram distribuídos da mesma forma acima.

Antes da privatização a Entel detinha 92% dos serviços de telecomunicações, quase a totalidade dos serviços interurbanos, e o monopólio dos serviços internacionais. Atualmente a Telefónica e a Telecom possuem exclusividade na exploração dos serviços em suas respectivas regiões, mas são sócias na Telintar, Startel e na Movistar, empresa que fornece serviços de telefonia celular.

Cabe ressaltar uma das condições que certamente favoreceu em muito o processo de privatização. As duas operadoras locais detem uma licença de exclusividade de sete anos na oferta de serviços telefônicos básicos. Esta situação, que caracteriza bem um monopólio privado, favoreceu inicialmente as novas empresas principalmente quando se leva em consideração o volume de investimentos necessários à recuperação da rede e ao provisionamento de novos serviços. Este período poderá ser estendido a mais três anos, desde que as empresas se comprometam a atender um segundo conjunto de metas mais “ambicioso” que o anterior. Completados 10 anos, estas empresas continuam com suas licenças de operação, mas o mercado se abrirá para eventuais concorrentes, sendo assim interrompido o período de exclusividade.

### III. 1.2 - O CASO MEXICANO

No México, a privatização das telecomunicações se deu com a venda da Teléfonos de México S.A. (Telmex) efetuada em 1990, numa segunda etapa de um programa de privatizações implantado em 1983, após a crise passada de 1982.

A Telmex, inicialmente uma empresa privada, constituída em 1948 através da fusão da Teléfonos Ericsson e da Compañia Telefónica Mexicana, duas das principais operadoras privadas do país, teve em 1958, seu controle acionario passado às mãos de capitais privados mexicanos. No entanto, em 1972 a empresa passou à condição de empresa estatal após a aquisição pelo governo do seu controle acionário, como resultado de um processo crescente de intervenção do governo.

A exemplo do Brasil e da Argentina, a nova Telmex era sujeita as políticas estabelecidas pelo governo, sofrendo um período de poucos investimentos. Os resultados são verificados por um baixo índice de densidade telefônica de cerca de 6,1 telefones por 100 habitantes. Muita desta incapacidade era devida a existência de pesados subsídios cruzados. Uma vez estabelecida a decisão de venda da empresa, a exemplo da Argentina, e do que se pretende para o Brasil, uma série de medidas foram adotadas para melhorar os desequilíbrios da empresa em termos de modernização do sistema, ampliação do grau de digitalização e expansão dos serviços na área rural. Dentre elas, a estrutura tarifária sofreu importantes revisões em 1988 e 1990.

A Telmex foi vendida através de concorrência para o consórcio composto pelo Grupo Carso (grupo mexicano atuante em áreas como mineração, papel e celulose e no sistema financeiro), pela Southwestern Bell e pela France Telecom. Tendo sido oferecidos US\$ 1.734 milhões pela empresa, dos quais US\$ 975 milhões pagos à vista e o restante em seis meses.

Esta transferência se deu após um processo que seguiu algumas diretrizes básicas tais como:

- A manutenção de forte intervenção governamental sobre a indústria, através de mecanismos de regulação;
- permanência do controle acionário da empresa na mão de investidores mexicanos;
- participação dos empregados no capital;
- fixação de metas de qualidade e produtividade.

Um aspecto importante no modelo de privatização adotado no México foi a garantia do monopólio dos serviços locais até 2026 e sobre os serviços de longa distância até 1996. Ou seja, o que se observa, diferentemente da Argentina, é um total monopólio privado. Muitos resultados obtidos após a venda foram em decorrência dos investimentos e mudanças efetuadas anteriormente e não posteriores à privatização como era desejado. Com a proximidade da abertura para a competição no setor de longa distância, a Telmex vem investindo na melhoria deste serviço, através da modernização da sua rede e melhoria de atendimento aos clientes, preparando-se assim para enfrentar os seus futuros concorrentes.

### III.1.3 - OS RESULTADOS

Diante das opções adotadas pela Argentina e pelo México, cabe aqui analisar as vantagens da privatização do sistema de telefonia em ambos países, levando-se em consideração as obrigações normalmente comuns aos serviços de telecomunicações; a

universalização dos serviços, maior acesso e melhoria nas tecnologias do serviço. Estes objetivos podem ser bem representados por dados tais como: o número de linhas instaladas e densidade telefônica, o número de telefones públicos instalados e o grau de digitalização da rede respectivamente. Todos estes aspectos convergem para uma análise da eficiência da privatização quanto ao aumento de volume de investimentos, e quanto a sua eficiência distributiva, o que tentarei fazer de certa forma.

Tanto no México como na Argentina, a privatização ocorreu sob estritas condições de performance delimitadas por ocasião da concessão do serviço. A TELMEX, por exemplo, deveria aumentar o número de linhas telefônicas numa taxa anual de 12%, assim como reduzir o período de espera por uma linha para aproximadamente um mês até o ano 2000. Na Argentina as duas operadoras privadas deveriam instalar um total de 1.23 milhões de linhas telefônicas e um total de 34.000 telefones públicos até 1996.<sup>2</sup>

Na Argentina até 1990, o número total de linhas chegava próximo dos 3 milhões, sendo 80% de usuários residenciais e 20% de usuários comerciais/industriais. Isto se deve muito às assinaturas e taxas de instalação muito superiores para este último tipo.<sup>3</sup>

Após a privatização, a Telefônica expandiu o seu número de linhas em aproximadamente 30,5% e a Telecom em torno de 35%. Isto significa ao todo um acréscimo de 1,8 milhões de linhas em serviço, superior ao de toda a década de 80. Em 1990 o número de linhas em serviço era 3.471.283 em 1990 passando para 6.362.352 em

---

<sup>2</sup> Fonte: UIT

<sup>3</sup> Fonte: Privatização na Indústria de Telecomunicações: Antecedentes e Lições para o caso Brasileiro.

1995, significando um acréscimo de 83% desde a privatização. Linhas em funcionamento cresceu à taxa média de 12,2% a.a.. As linhas em funcionamento em 1995 totalizaram 8.801 milhões, em 1990 o número destas linhas era de 6.025 milhões representando um aumento de 46% de 1990 a 1995.<sup>1</sup>

A densidade telefônica também mostrou melhoras. Na Argentina houve um acréscimo de 15% de linhas em serviço por 100 habitantes no período de 1990 a 1993, na região sul, e de 13% na região norte. Ao todo, houve um aumento de 12 linhas/100 hab em 1990, para 16 linhas/100 hab. em 1995. No México a penetração da rede passou de 6,1 linhas/100 hab. em 1990 para 9,5 linhas/100 hab. em 1995.<sup>2</sup> O gráfico abaixo mostra a densidade telefônica para alguns países da América Latina, (gráfico II.1).

---

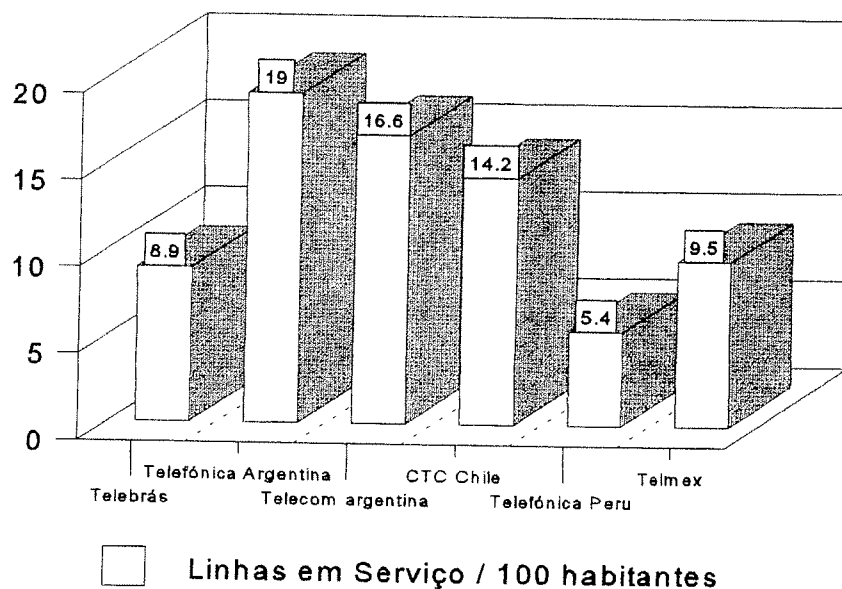
<sup>1</sup> Fonte: Anuário Estadístico Argentino. Consulado Argentino

<sup>2</sup> Fonte: BNDES



Gráfico II.1

## Densidade Telefônica na América Latina (31/12/95)



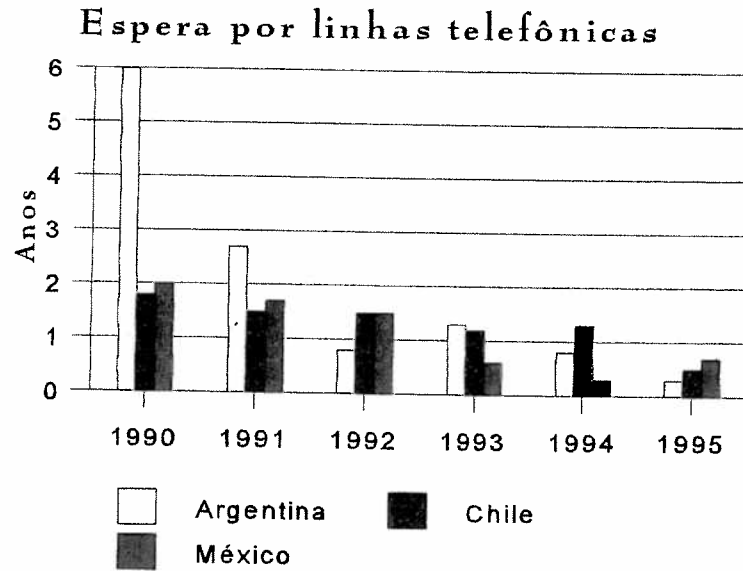
Fonte: BNDES/1995

O México continua com uma densidade telefônica baixa, sendo que, o Brasil apresenta um dos piores índices. A América Latina, em geral, apresenta índices bem abaixo da média mundial dos países desenvolvidos que chega a 30 telefones/100 hab. Para que o Brasil atinja a densidade telefônica da Telecom Argentina, terá que praticamente duplicar a planta instalada, exigindo investimentos da ordem de R\$ 30 bilhões.<sup>1</sup>

O aumento no número de linhas em funcionamento, assim como o aumento na eficiência das operadoras tanto em termos de alocação dos seus investimentos como em grau de eficiência técnica pode ser representado pelo tempo de espera por uma linha telefônica. A seguir uma comparação para a América Latina, (gráfico II.2 e II.3).

<sup>1</sup> Fonte: BNDES

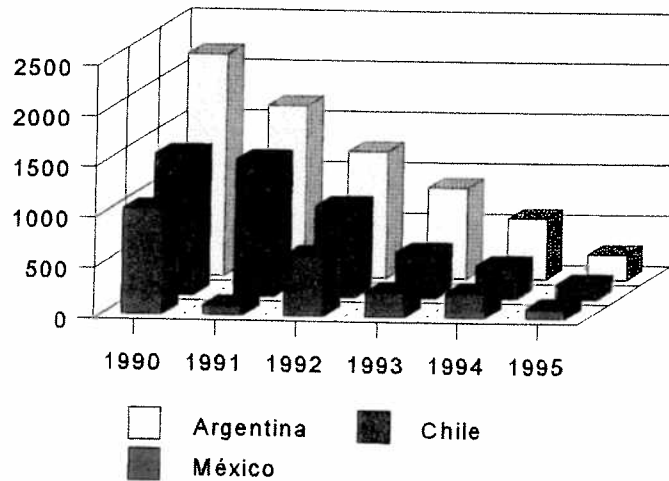
Gráfico II.2



Fonte: UIT

Gráfico II.3

### Lista de espera por linha telefônica



Fonte: UIT

Outro fator de mensuração de melhorias é em relação ao número de telefones públicos. Na Argentina, até 1993, houve um aumento de 85% em relação a 1990 na região sul e 100% na região norte. De 1990 a 1995 o aumento do número de telefones públicos foi de 210% totalizando 69.998.<sup>1</sup> No México o número de telefones públicos em operação duplicou.<sup>2</sup>

Quanto ao grau de digitalização da rede, podemos igualmente comparar resultados entre estes dois países. Na Argentina foram feitas melhorias tecnológicas. Em 1993 o índice de digitalização da rede era de 38,2%, contra 14,6% em 1990, na região sul, e de 54,4% contra 11,5% na região norte. Atualmente a Telefónica Argentina tem cerca de 75% da sua rede digitalizada, e Telecom Argentina 91%. Quando foi privatizada, a Telmex tinha um grau de digitalização de aproximadamente 31% e cerca de 50% dos equipamentos tinham mais de 10 anos de uso. Atualmente o México tem cerca de 89% das suas redes digitalizadas. O Brasil tem um dos piores graus de digitalização, com 48% das suas redes digitais, no entanto, como quase todas as novas aquisições são de centrais telefônicas digitais, há uma grande perspectiva de melhora.<sup>3</sup>

Podemos observar, à partir das comparações acima, que sem dúvida, a privatização, seja ela pelos moldes Argentinos como pelos Mexicanos, foi de vital importância para a melhoria do sistema de telefonia fixa nestes países. Apesar de ainda inferiores às médias mundiais, o volume dos novos investimentos foi significativo para a alteração de certos

---

<sup>1</sup> Fonte: Anuario Estadístico Argentino - Consulado Argentino

<sup>2</sup> Fonte: Relatório da TELMEX

<sup>3</sup> Fonte: BNDES

índices, como observamos, através de uma melhoria no número de linhas instalados, no grau de digitalização das redes e no maior número de telefones públicos.

Estes resultados também se fazem sentir no atual valor de mercado das empresas que aumentou consideravelmente.

O valor de mercado da Telmex passou de US\$ 1.757 milhões de dólares em 1990 para US\$ 15.732 em 1996, representando uma valorização de 795%. Na Argentina, o valor da Telecom Argentina passou de US\$ 1.020 milhões para US\$ 4.600 e o da Telefônica de Argentina de US\$ 1.207 milhões para US\$ 5.800 milhões. A primeira foi valorizada em 350% e a segunda em 380%.<sup>1</sup>

Na Argentina, o nível de investimentos em telecomunicações como proporção da receita aumentou para aproximadamente 60% em 1994. Antes da privatização esta proporção era de 20%. No México, que já vinha investindo relativamente bem antes da privatização da TELMEX, houve um pequeno ganho no ano seguinte à privatização mas logo em seguida o que se verificou foi um nivelamento do nível de investimentos. Em ambos os casos, o investimento das operadoras ainda é inferior aos encontrados na região.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Fonte: BNDES

<sup>2</sup> Fonte: UIT

## CAPÍTULO IV

### CONSIDERAÇÕES SOBRE OS MODELOS: MONOPÓLIO X REGIONALIZAÇÃO

Os processos de privatização dos serviços de telefonia fixa na Argentina e no México, possuem em comum, o caráter de exploração exclusiva por determinado tempo. A diferença fica reduzida ao número de empresas beneficiadas.

O problema da total deteriorização do serviço no caso Argentino, aliado ao fato da necessidade de investimentos maciços foi o fator determinante para que se adotasse no processo de privatização, um sistema que beneficiasse os consórcios que incorreriam em tamanhos gastos. Apesar disto, a divisão do país em duas regiões distintas representou uma tentativa de se obter parâmetros comparativos quanto a performance requerida das novas operadoras. Observa-se no entanto, de acordo com os dados descritos acima, uma proximidade nos resultados de ambas as empresas, o que de certa forma sugere uma restrição à potenciais melhoras adicionais nestes resultados. Além disto, a participação com 50% de cada operadora na Telintar (prestação de serviço em telefonia de longa distância e internacional) representa um forte monopólio destas empresas neste setor.

No México o monopólio, traz os problemas característicos da determinação dos preços e da quantidade de serviços oferecida, estabelecendo-se assim uma ineficiência típica nos monopólios aonde os consumidores em geral enfrentam piores condições de telefonia. Esta situação é contornada através de um órgão regulador de forte atuação que estabelece padrões de atuação, níveis mínimos de investimento e valores adequados ao serviço. Estes valores são normalmente aqueles que se igualam ao custo médio das empresas. O problema reside então, na capacidade de total conhecimento da estrutura de custos da empresa, o que na maioria dos casos é uma tarefa difícil para o órgão regulador. Sendo assim, a análise das melhorias potenciais para o setor fica muito debilitada.

As possíveis ineficiências decorrentes destes dois sistemas de privatização para o setor poderiam ser contornados com uma livre competição obtida através de um grande número de operadoras no mercado, quando então as ineficiências descritas acima seriam eliminadas. No entanto, dadas as condições estruturais dos países e das condições do setor de telefonia fixa, isto tornou-se inviável. É importante salientar que o objetivo de maximizar o valor de venda das novas empresas, entra em conflito com outros objetivos de política para o setor, tais como o aumento de opções para os consumidores e a introdução da competitividade.

## CAPÍTULO V

### A IMPORTÂNCIA DA RESERVA DE MERCADO

No Brasil, as notórias diferenças regionais, ( tabela 1.2), podem representar uma dificuldade quanto ao modelo adotado na privatização do serviço de telefonia fixa. Apesar do grande empenho por parte do governo na reestruturação do setor das telecomunicações e no grande volume de investimentos recentes, temos ainda muito a percorrer no sentido de tornar todas as regiões do Brasil atrativas ao setor privado. No que diz respeito a divisão do país em regiões, significando a aglutinação das empresas-pólo do Sistema TELEBRÁS, é fundamental que ela se faça de forma a equilibrar os ativos e os resultados das novas operadoras tomando assim todas as áreas atrativas. Caso contrário, fica difícil o processo de liberalização do setor uma vez que algumas regiões só serão atrativas diante de alguma proteção a sua exploração como contrapartida aos altos investimentos.

## CONCLUSÃO

A comparação do processo de privatização das Teles Brasileiras com o ocorrido na Argentina e no México nos deixa diante de algumas dúvidas quanto ao sucesso de se alcançar os objetivos previstos para a telefonia fixa através do processo previsto para o Brasil.

A privatização *per se*, não significa uma melhoria certa para o setor. Em muitos casos como observado no México e na Argentina o que ocorreu foi uma mudança de mãos das antigas operadoras do setor público para o setor privado, não se extinguindo no entanto, o monopólio das novas operadoras. Em ambos os países, o problema decorrente do monopólio foi resolvido através de órgãos reguladores para o setor assim como requisitos estritos de resultados e investimentos necessários.

O argumento favorável à privatização deriva da crença de que a empresa privada é mais inovadora, tem uma visão de longo prazo e em geral investe em novas tecnologias. No entanto sendo seu objetivo a maximização dos lucros, é muito provável que ela não invista em setores menos lucrativos como expansão de redes para áreas rurais.



Apesar das considerações desfavoráveis ao monopólio, os resultados obtidos na Argentina e no México para a telefonia fixa demonstraram uma melhoria significativa, o que já é bastante encorajador. No entanto, o que se acredita ser o ideal, aproxima-se de uma combinação entre a privatização e a competição, o que muitas vezes, dado a questões estruturais dos países não se torna possível. Países com uma população esparça, com numerosas comunidades estabelecidas em regiões de difícil acesso, não oferecem um quadro ideal para a competição privada. Países onde o fornecimento do serviço telefônico para grandes empresas não é fundamental podem se beneficiar de uma estrutura de pequenas operadoras dispersas, que se beneficiariam de um sistema de monopólio.

Levando-se em consideração o que foi levantado, o projeto de modificação do sistema de telefonia fixa no Brasil, com a previsão da criação das Teles regionais, sua privatização e a abertura do mercado para a livre competição mediante as regras de um órgão regulador (ANATEL), é o que mais se aproxima do ideal para o setor. No entanto, ficam desprezados os contrastes existentes em um país tão vasto, com regiões densamente povoadas e industrializadas e grande parte ainda rural. Em tais regiões, aonde a livre competição não seria favorecida talvez fique eminente a necessidade de se estabelecer um critério mais diferenciado.

## BIBLIOGRAFIA

- PASTORIZA, F. A. *Privatização na Indústria de Telecomunicações: Antecedentes e Lições para o Caso Brasileiro*. Rio de Janeiro, 1996 (BNDES, Texto para Discussão 43).
- MINISTÉRIO DAS COMUNICAÇÕES. *Programa de Recuperação e Ampliação do Sistema de Telecomunicações e do Sistema Postal (Paste)*. Brasília, 1995.
- VARIAN, H. R. *Intermediate Microeconomics*. W.W. Norton & Company, Nova York, 1993.
- FOLHA de São Paulo, várias edições.
- JORNAL O Globo, várias edições
- Wohlers, M. *O Futuro das Telecomunicações no Brasil e a definição do novo modelo*. Síntese, São Paulo, março 1997.
- \_\_\_\_\_. *Evolução Recente do setor de telecomunicações*. Síntese, São Paulo, março 1997.
- TARJANNE, P. *The promise and Pitfalls of Privatization*. Palestra, UIT, Genebra, 1996.
- BETTA, S. J. D. *Telecom Privatization in Latin America*. Telecom Journal, v.23, n.3, p.61 - 64, março 1994.

- HILLS, J. *Telecommunication policy: the movement towards liberalization and privatization*. Telecommunication Journal, v.56, n.3, p. 163 - 165, 1989.
- LERNER, N. *Telecommunication privatization in Argentina*. Telecom Journal, v.24, n.2, p. 52 - 56, 1990
- AQUINO, M. *O México abandona o monopólio privado*. Jornal de Telecomunicações, v.8, n.85, p. 20 - 21, julho 1995.
- ESTRELLA H. *A privatização do Sistema Telebrás*. RNT, v.17, n.192, p.24, Julho 1995.
- BERNSTEIN, M. *Os rumos definitivos da abertura das telecomunicações*. BCR Brasil, Jan 1997.
- \_\_\_\_\_ . Relatório da Administração. Telmex - Exercício 1997. 1997.
- FGV/FIRJAN. Seminário de Telecomunicações. Resumo das principais palestras, 1997.
- Pesquisa sobre o setor de telecomunicações no Brasil. BANDESPAR/DOS.
- \_\_\_\_\_ . *Políticas Para mejorar la inserción en la economía mundial*. Comisión Económica para América Latina Y el Caribe. (CEPAL).
- FONTES
  - I. Anuário Estatístico - Consulado Argentino
  - II. Relatório de Atividades da TELMEX
  - III. Pesquisa BNDESPAR/DO3
  - IV. Revista Nacional de Telecomunicações
  - V. Papers - UIT