

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

PRIVATIZAÇÃO DO SETOR DE TELEFONIA FIXA:
UM ESTUDO DA REGIÃO SUDESTE

Carolina Damázio Campos

No. de matrícula 9816076

Orientador: José Henrique Tinoco

Dezembro de 2002

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

Agradecimentos:

À minha família, principalmente ao meu avô White Campos falecido este ano e a quem eu dedico esse trabalho.

Aos meus amigos que estão sempre presentes na minha vida.

ÍNDICE

Introdução	8
I. Histórico do Sistema Telecomunicações no Brasil	10
II. As Medidas para viabilizar a privatização	13
II.1 Medidas Legislativas	13
II.2 Criação do órgão regulador: a Anatel	15
II.3 Investimentos governamentais	18
III. Privatização do Sistema Telebrás	21
III.1 Processo de leilão	23
III.2 Metas da privatização	29
IV. O setor de Telefonia Fixa pós privatização	35
IV.1 As empresas atuantes na região Sudeste	44
IV.2 Progressos alcançados	66
IV.3 Desafios a serem enfrentados	67
V. Conclusão	69
Bibliografia	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Previsão de Investimentos	35
Gráfico 2 Dimensão das operadoras brasileiras e estrangeiras	35
Gráfico 3 Telefonia Fixa – nº de assinantes	37
Gráfico 4 Telefonia Fixa – densidade (por região)	37
Gráfico 5 Evolução de linhas instaladas	38
Gráfico 6 Evolução de linhas em serviço	38
Gráfico 7 Linhas em serviço	39
Gráfico 8 Habitantes na área de concessão	39
Gráfico 9 Telefonia Fixa – densidade (por operadora)	39
Gráfico 10 Desempenho das empresas	39
Gráfico 11 Desempenho das empresas	39
Gráfico 12 Receita operacional líquida	40
Gráfico 13 Receita operacional bruta	40
Gráfico 14 Metas de qualidade (dez/2000)	40
Gráfico 15 Crescimento das Receitas	41
Gráfico 16 Composição das Receitas	41
Gráfico 17 Longa Distância – evolução do tráfego	42
Gráfico 18 Longa Distância – intraestadual	42
Gráfico 19 Longa Distância – interestadual – intra-regional	42
Gráfico 20 Longa Distância – inter-regional	43
Gráfico 21 Longa distância – internacional	43
Gráfico 22 Usuários de serviços de dados	43
Gráfico 1A Evolução da rede (Telemar)	46
Gráfico 2A Linhas em serviço (Telemar)	46
Gráfico 3A Telemar – Evolução das Receitas	47
Gráfico 4A Receita operacional bruta (Telemar)	47
Gráfico 5A Contribuição de cada controlada à receita líquida de serviços prestados	47
Gráfico 6A Custos de interconexão e custos e despesas operacionais (Telemar)	48
Gráfico 7A Evolução do desempenho econômico-financeiro (Telemar)	48
Gráfico 8A Evolução dos indicadores econômico-financeiros (Telemar)	49
Gráfico 9A Telemar – Perfil das contas do Passivo	49

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 10A Telemar – Perfil das contas do Passivo	49
Gráfico 11A Evolução do desempenho operacional (Telemar)	50
Gráfico 12A Evolução do desempenho operacional (Telemar)	50
Gráfico 13A Evolução dos empregos (Telemar)	50
Gráfico 14A Evolução do desempenho operacional (Telemar)	51
Gráfico 1B Evolução da rede (Telesp)	52
Gráfico 2B Linhas em serviço (Telesp)	53
Gráfico 3B Telesp – Evolução das Receitas	53
Gráfico 4B Receita operacional bruta (Telesp)	54
Gráfico 5B Custos de interconexão e custos e despesas operacionais (Telesp)	54
Gráfico 6B Evolução do desempenho econômico-financeiro (Telesp)	55
Gráfico 7B Evolução dos indicadores econômico-financeiros (Telesp)	55
Gráfico 8B Telesp – Perfil das contas do Passivo	56
Gráfico 9B Telesp – Perfil das contas do Passivo	56
Gráfico 10B Evolução do desempenho operacional (Telesp)	56
Gráfico 11B Evolução do desempenho operacional (Telesp)	57
Gráfico 12B Evolução dos empregos (Telesp)	57
Gráfico 13B Evolução do desempenho operacional (Telesp)	57
Gráfico 1C Rede em 2000 (Embratel)	61
Gráfico 2C Rede em 2000 (Embratel)	61
Gráfico 3C Embratel – Evolução da Receita operacional bruta	62
Gráfico 4C Receita operacional bruta (Embratel)	62
Gráfico 5C Custos de interconexão e custos e despesas operacionais (Embratel)	63
Gráfico 6C Evolução do desempenho econômico-financeiro (Embratel)	63
Gráfico 7C Evolução dos indicadores econômico-financeiros (Embratel)	64
Gráfico 8C Evolução do desempenho dos indicadores de desempenho operacional (Embratel)	64
Gráfico 9C Evolução dos empregos (Embratel)	65

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 Dados operacionais das empresas de telecomunicações brasileiras	19
Tabela 2 Resultado do leilão do Grupo I	25
Tabela 3 Receita com a licitação das empresas espelho	28
Tabela 4 Fatores Anuais de Redução Real das tarifas de telefonia fixa	30
Tabela 5 Plano Geral de Metas de Universalização: Terminais instalados	32
Tabela 6 Plano Geral de Metas de Universalização: Telefones públicos em uso	32
Tabela 7 Telefones públicos em localidades não atendidas pelo serviço telefônico fixo de acesso individual	33
Tabela 8 Plano Geral de Metas de Universalização: Prazos máx. de atendimento de solicitação de acesso individual	33
Tabela 9 Características das operadoras de Telefonia Fixa	36
Tabela 10 Comparativo entre os regimes de prestação Público e Privado	36

INTRODUÇÃO

O Sistema de Telecomunicações do Brasil, Sistema Telebrás, era monopólio natural do governo; ou seja, o Estado tinha o papel de fornecedor e operador dos serviços de telefonia. Os recursos destinados para o setor eram escassos devido às limitações no orçamento o que prejudicava a evolução, modernização e ampliação do mesmo. Dessa forma o sistema de telefonia operava ineficientemente.

Entretanto o setor é estratégico para o desenvolvimento econômico pois pode prover aumento da produtividade para os outros setores da economia através da introdução de novos e melhores serviços, gerando externalidades positivas. Assim era necessário que houvesse grandes investimentos no setor para esse pudesse crescer já que havia um grande mercado a ser explorado, todavia o governo não teria recurso para financiar tal crescimento.

A privatização seria, então, uma alavanca para o crescimento do sistema de telefonia brasileiro, garantindo a concorrência e estimulando uma redução das tarifas e uma melhoria dos serviços; mas para que houvesse abertura desse mercado ao capital privado era necessário a criação de regras anti-truste e que protegessem a competição. Então foi criada a agência reguladora – Anatel – com finalidade de garantir a concorrência, a boa qualidade dos serviços e ainda acompanhar o cumprimento de metas preestabelecidas no processo de privatização. Assim o Estado passou a ter o papel de regulador deixando de lado o papel de provedor.

A privatização também serviria para ajuste das contas públicas, financiamento do déficit fiscal e aumento do bem-estar da população. Entretanto para que o processo de privatização fosse viável havia a necessidade não só da criação de um órgão regulador mas também da consolidação de outras medidas como, uma mudança na Constituição, investimentos precedentes e outras.

Dessa forma a privatização ocorreu com um aparato regulador em funcionamento, aumentando a confiança dos investidores. Através dos contratos estipulados ficavam estabelecidas metas de universalização e qualidade dos serviços de telefonia fixa; assim a

camada mais carente ou localizadas em regiões economicamente desfavorecidas passaram a ter acesso a esses serviços que até então eram praticamente inexistente ou ineficientes. O investidor por sua vez ficava assegurado pelo valor das tarifas a serem cobradas que, como descrito nos contratos, sofreriam reajustes.

A partir da privatização, pudemos observar a crescente cobrança da população quanto aos serviços prestados. Os consumidores passaram a questionar a evolução , a qualidade e as tarifas cobradas. Com a privatização do Sistema Telebrás e a licitação das empresas espelho, que concorreriam com as novas empresas, o consumidor teve a oportunidade de decidir qual das operadoras mais lhe agradaria.

Através da análise de dados poderemos saber qual foi o desempenho das concessionárias da telefonia fixa no cumprimento das obrigações a elas impostas, enfatizando aquelas que operam na região Sudeste. Conotaremos também os progressos alcançados e os desafios que terão que ser enfrentados. Dessa forma poderemos mostrar o verdadeiro resultado da privatização ocorrida em 1998.

I. HISTÓRICO DO SISTEMA DE TELECOMUNICAÇÕES NO BRASIL

No início de 1960 o sistema de telecomunicações era muito precário. Para melhorar tal situação foi instituído, em 1962, o Código Brasileiro de Telecomunicações que atribuiu ao Estado a competência no fornecimento e operação do setor. Assim, houve um aumento do capital estatal como investidor do setor. Esse código também possibilitou a criação do sistema Nacional de Telecomunicações. Nesse período 62% das linhas telefônicas fixas instaladas no Brasil eram controladas por uma subsidiária canadense, a Canadian Traction Light and Power Company, os 38% restantes eram controlados pelas prefeituras, empresas privadas e cooperativas¹.

O Código de 1962, além de estabelecer competência ao Estado como fornecedor e operador do setor de telecomunicações e definir os serviços, criou o Conselho Nacional de Telecomunicações (Contel). O Contel era um órgão regulador que tinha como finalidade a criação de regras tais como: o valor das tarifas a serem cobradas, intermediar as renovações e cassações das concessões, estabelecer padrões para que pudesse ocorrer uma integração nacional eficiente, e fixar taxas de distribuição entre as empresas nos casos de tráfego. As tarifas eram fixadas de modo que pudessem cobrir os custos e também garantir uma remuneração do capital.

Como não havia conexão entre as diferentes regiões, o que dificultava as ligações de longa distância, o Código autorizou o Poder Executivo a criar uma empresa pública para explorar tais serviços e definiu uma fonte de recursos para a implantação dos meios necessários à execução destes, o Fundo Nacional de Telecomunicações (FNT) - a partir de uma sobretarifa de 30% sobre as tarifas dos serviços públicos de telecomunicações. Então, em 1965 foi criada a Embratel. Os serviços dentro dos estados ou locais seriam de responsabilidade dos próprios estados e municípios que deveriam organizar, regular e executar tais serviços diretamente ou através de licenças obedecendo as regras do Contel.

Em 1972 foi criada a Telebrás (Telecomunicações Brasileiras S/A) um sistema destinado, entre outras atividades, a coordenar todo o desenvolvimento das telecomunicações no país, sobretudo dos serviços locais, então caóticos e carentes de

¹ Novaes, p.148.

investimentos. A maior parte do seu capital era estatal sob controle do Ministério das Comunicações.

A lei que criou a Telebrás garantiu que ela absorvesse as empresas prestadoras de serviços do setor a medida que os contratos de concessão fossem vencendo, e lhe deu o direito de desapropriar empresas privadas transferindo seus controles para suas subsidiárias. Garantiu, assim, uma maior nacionalização do sistema de telecomunicações.

A Telebrás se estabeleceu como uma holding que controlava uma operadora em cada estado, além da Embratel, e tinha a responsabilidade de obter recursos nos mercados internos e externos para investimentos. A Telebrás foi criada como uma holding para tentar contornar o problema das disparidades regionais, através da transferência de recursos das regiões mais ricas para as mais pobres. Essa transferência vinha das ligações interurbanas e internacionais de forma que as operadoras dos estados mais favorecidos transfeririam para a Embratel maior receita advindas dessas ligações do que as operadoras dos estados menos favorecidos.

O Sistema Telebrás era regulado: pelo Ministério das Comunicações - que aprovava os planos de investimento no setor; pelo Ministério da Fazenda - que determinava as tarifas a serem cobradas; e pelo Ministério do Planejamento - que, com base no Orçamento Geral da União, determinava qual a quantidade de capital que seria investido no setor. Como a Telebrás não conseguia suprir o crescente aumento da demanda, ela recorreu ao autofinanciamento (extinto em 1997), ou seja, o consumidor financia sua própria linha telefônica em troca de ações da Telebrás. Assim, a participação acionária da União na Telebrás caiu.

O governo usava as tarifas telefônicas para amenizar e controlar a taxa de inflação, já que essa era sua maior preocupação. Entretanto tal política inviabilizava grandes investimentos no setor, fazendo com que esse incorresse em déficit e os serviços se tornassem cada vez mais precários.

A Telebrás e a Embratel, em conjunto, unificaram o sistema de telecomunicações brasileiro. Entretanto, no final dos anos 80 esse sistema começou a entrar em esgotamento, mostrando que havia a necessidade de melhorias no setor.

Em 1995, a Telebrás era 11^a maior empresa do mundo, detinha 95% das linhas telefônicas brasileiras enquanto que os 5% restantes ficaram divididos entre as quatro concessionárias: a Companhia Riograndense de Telecomunicações – CRT, a Companhia municipal de Londrina – Sercomtel, a Companhia municipal de Ribeirão Preto – Certep, e a Companhia Telefônica do Brasil – CTBC².

² Novaes, p.152.

II. AS MEDIDAS PARA VIABILIZAR A PRIVATIZAÇÃO

A Telebrás operava ineficientemente devido a falta de competição, e os investimentos no setor não eram suficientes para manutenção, modernização e ampliação do sistema. Dessa forma, surge como uma solução a privatização.

Para poder ocorrer a mudança de um sistema monopolista governamental muitas vezes ineficiente e que apresentava investimentos muito inferiores do que o necessário, para um novo setor alavancado por grandes investimentos e com uma estrutura competitiva e moderna, era necessário algumas medidas para que fosse possível ocorrer, com sucesso, a privatização. Essas medidas foram: a) uma mudança constitucional; b) a preparação de uma nova lei; c) a criação de um órgão regulador; d) a criação de um ambiente competitivo; e) o rebalanceamento das tarifas e a redução dos subsídios cruzados; f) a criação de um modelo capaz de atender o interesse público e o privado; e g) a preparação da Telebrás.

II.1 Medidas Legislativas

A primeira medida para o processo de privatização foi a aprovação da Emenda Constitucional nº 8 pelo Congresso Nacional em 15 de agosto de 1995, que mudou o artigo 21 da Constituição de 1988. Essa emenda eliminou o monopólio estatal na operação do serviço de telecomunicações, assim abriu caminho para a entrada de capital privado no setor. Permitiu também o Governo Federal outorgar concessões ao setor privado para exploração desses serviços, dessa forma promoveria a competição e acabaria com monopólio estatal na exploração do serviço de telecomunicações. O fim do monopólio possibilitaria a universalização dos serviços de telefonia, entretanto deveria sempre ser preservado o interesse público.

Para não atrasar o processo de abertura do setor de telecomunicações ao capital privado, uma vez que uma mudança no Código seria mais complexa, em 19 de julho de 1997 é aprovada a Lei Mínima das Telecomunicações (Lei nº 9.295), que permitiu o

estabelecimento de critérios para abertura do serviço celular de imediato. Esses serviços apresentavam uma grande atratividade econômica, e até então eram pouco explorados. Essa lei foi muito importante porque possibilitou a licitação das concessões da chamada Banda B de telefonia celular, onde operariam as empresas privadas em concorrência às empresas da Telebrás (que operariam na Banda A).

O Congresso Nacional aprovou, em 16 de julho de 1997, a Lei Geral de Telecomunicações (LGT) (Lei nº 9.472), substituindo o Código Brasileiro de Telecomunicações de 1962. A LGT definiu o princípio geral que rege e organiza os serviços de telecomunicações e determinou que o Estado não exercesse mais o papel de provedor desses serviços e passasse a ser o agente regulador. Então criou o órgão regulador das telecomunicações brasileiras: a Anatel. O princípio geral da regulação estabelecia que o Poder Público deveria garantir a livre e justa competição, corrigir os efeitos de uma competição imperfeita e reprimir as infrações econômicas.

A LGT também definiu os princípios do novo modelo tarifário. Primeiramente haveria um rebalanceamento das tarifas, reduzindo os subsídios cruzados onde as elevadas tarifas de longa distância e internacionais subsidiavam as baixas tarifas locais. O valor baixo das tarifas locais estava associado ao esforço do governo de controlar a inflação no período anterior ao Plano Real, uma vez que o único serviço incluído no cálculo da inflação era o local. Para compensar a falta de reajuste nas tarifas do serviço local, o governo aumentava as tarifas de longa distância. Então em 1995 o governo elevou 80% o valor da chamada local³. O processo de reajuste se completou em 1997 quando ocorreu um novo aumento no valor das tarifas locais e uma redução no valor das tarifas de longa distância. O segundo passo foi a extinção do sistema de repartição de receitas no caso de tráfego, onde havia a transferência de receita entre as operadoras estaduais e a Embratel.

A LGT estabeleceu uma nova classificação para os serviços de telecomunicações, onde os serviços seriam definidos quanto aos interesses (restrito ou coletivo) e quanto ao regime de exploração (privado ou público). Os serviços de interesse restrito deveriam ser prestados pelo regime privado. Já os serviços de interesse coletivo poderiam ser prestados simultaneamente pelo regime público e pelo privado (nunca podendo ser prestado

³ Novaes, p.155.

unicamente pelo regime privado). Os serviços prestados em regime público, como é o caso do serviço de telecomunicações, deveriam cumprir a lei de concessões, onde as firmas de capital privado seriam autorizadas a exploração. Entretanto essas firmas teriam obrigações de universalização e de continuidade. As concessões teriam um caráter de não exclusividade, garantindo competitividade.

Por fim, a LGT definiu uma reestruturação e a desestatização do Sistema Telebrás. Criou também diretrizes para a modelagem e venda das empresas estatais consolidando o processo de privatização. A privatização implicaria a abertura do setor à competição, e pela LGT não era permitido que novo acionista incorporasse ou fizesse a fusão de uma empresa de telefonia fixa com outra de telefonia móvel, assegurando assim a competição justa.

II.2 Criação do órgão regulador: a Anatel

Para que o setor de telecomunicações fosse aberto ao capital privado, havia a necessidade da existência de um órgão regulador que definisse as regras e agisse como intermediador nas disputas entre os agentes do setor. Então, em 5 de novembro de 1997 foi criada pela Lei Geral de Telecomunicações (LGT) a Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações), ligada ao Ministério das Comunicações. Esse órgão definiu regras claras e sólidas pois só assim conseguiria atrair potenciais investidores nacionais e internacionais. Além da missão de atrair investidores, a Anatel tinha a missão de provisionar os serviços de telecomunicações. Tem como obrigação fiscalizar e corrigir as imperfeições ou infrações do sistema. O órgão possui características que dá a ele flexibilidade administrativa, autonomia decisória e independência financeira.

A contratação de pessoal é tratada pelo próprio órgão, sem necessidade de concurso público. Entretanto para a contratação de obras e serviços é necessário o procedimento de licitações públicas. A autonomia decisória vem do fato da Anatel não estar subordinada a outros órgãos do governo, nem a grupos de interesse, agindo de maneira imparcial, legal e discricionária.

A Anatel está dividida em duas partes. O Conselho dos Diretores contendo cinco membros que são indicados pelo Presidente da República e aprovados pelo Congresso. No Conselho dos Diretores são tomadas todas as decisões. Como segunda parte temos o Conselho Administrativo, que indica a forma de participação da sociedade na Anatel.

A independência financeira é devido ao fato da Anatel administrar seus próprios recursos que são custeados pelo Fundo de Fiscalização dos Serviços. Esse fundo advém da sua atividade regulatória, tais como as taxas de fiscalização, taxas de exploração dos serviços de telefonia, pelo uso de radiofrequências, taxas de instalação e de funcionamento, que são cobrados das concessionárias.

A Anatel tem como papel principal garantir: a) acesso da população aos serviços de telefonia a preços e tarifas adequadas, b) a universalização, c) a continuidade dos serviços, uma vez que as operadoras não podem interromper a prestação do serviço sem que os motivos sejam bem justificados, e d) a competição justa. Portanto, a agência possui autoridade para que as leis e regulamentos sejam cumpridos assegurando o interesse público.

A instituição é responsável pela manutenção e estímulo à competição. Tem a função de prevenção e repressão de infrações que venha a prejudicar ou limitar a livre concorrência ou possa resultar na dominação de mercado⁴. Dessa forma o órgão pode instaurar processos administrativos para coibir as infrações ou estabelecer condições para que essas práticas se encerrem. Assim, a Anatel tem pleno poder para defender a competição no setor de telecomunicações.

Uma atribuição da Anatel é a sua ação preventiva, impondo restrições, limites e condições as empresas privadas na obtenção e transferência de concessões ou autorizações de telefonia. Dessa forma impediria a concentração de mercado nos diferentes segmentos do setor de telecomunicações. Essa medidas foram: a) proibir que a mesma pessoa jurídica tenha nos cinco primeiros anos de concessão a mesma subfaixa de frequência da telefonia

⁴ A dominação de mercado ocorre quando a participação de empresas ou grupo de empresas é maior ou igual a 20% de um mercado.

celular (ou seja, uma concessão na área nobre e outra na área não-nobre); b) proibir que ocorram fusões entre as concessionárias de telefonia fixa ou celular nos próximos cinco anos; c) proibir que o mesmo grupo de acionistas tenha participação com concessionárias atuantes em diferentes regiões; d) proibir a integração vertical dos serviços locais e de longa distância; e e) proibir a participação das concessionárias da telefonia fixa nas licitações para operação de empresas-espelho nas suas áreas de atuação, que seriam as empresas a competir com as antigas empresas do Sistema Telebrás.

A Anatel foi responsável pela preparação de todo o processo para que a privatização das telecomunicações se concretizasse e posteriormente foi fundamental para a eficiência e bom funcionamento do setor. Entretanto, houve a necessidade de se formular alguns planos:

1. O Plano Geral de Outorgas, aprovado em 12 de fevereiro de 1998, que estabelecia as regras para a concessão dos serviços públicos de telefonia, como também definiu o caráter de não exclusividade das concessões, o número de prestadoras por região e o prazo dos contratos de concessão. Dividia o país em quatro regiões para tentar promover a competição:

Região I) Tele Norte-Leste – constituída pelas regiões Norte, Nordeste mais os estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santos;

Região II) Tele Centro-Sul – constituída pela região Centro-Oeste e os estados do Paraná e Santa Catarina;

Região III) Telesp – constituído pelo Estado de São Paulo;

Região IV) Embratel – constituída pelo serviço de telefonia de longa distância de todo território nacional.

2. O Plano Geral de Universalização do Serviço de Telecomunicações, aprovado pelo Decreto nº 2592 de 15 de maio de 1998, que estabelecia obrigações as concessionárias do serviço de telefonia fixa, tais como metas em número de telefones instalados, telefones públicos, prazo para atender às demandas dos consumidores, distância máxima que as pessoas poderiam andar para alcançarem os telefones públicos, dentre outras. Estabelecia também que as concessionárias deveriam atender todas as regiões, independente da

localização geográfica ou da situação socioeconômica, onde houvesse demanda pelo serviço de telefonia fixa, dentro de um prazo determinado.

3. O Plano Geral de Metas de Qualidade, aprovado pelo Conselho de Diretores da Anatel através da Resolução N° 30 de 29 de junho de 1998, estabelecia regras para a exploração dos serviços pois não bastava a quantidade ofertada mas também era essencial a qualidade desses serviços para assim atrair novos consumidores. O PGMQ estabelecia a qualidade dos serviços providos, o número máximo de pedidos e prazos máximos de atendimento e soluções para reparos mostrados pelos consumidores. Estipula uma porcentagem mínima de ligações domésticas que deveriam ser completadas, prazo máximo para alteração de endereço, etc.

4. Os Contratos de Concessão onde cabia à Anatel definir a estrutura tarifária para cada tipo de serviço. As tarifas eram fixadas nos contratos de concessão, dessa forma as concessionárias saberiam quanto deveriam cobrar pelos seus serviços antes mesmo da aquisição das empresas de telefonia através do processo de leilão. Antes da Lei Geral, o Ministério das Comunicações propunha as tarifas que deveriam ser cobradas e o Ministério da Fazenda aprovava essa proposta, de modo que assegurasse o controle da inflação. Isso levava à falta de investimentos no setor. Além de estipular as tarifas que seriam cobradas, os contratos também estipulavam as metas para o número de telefones públicos e privados instalados. As concessionárias de telefonia fixa que não cumprissem essas metas, não poderiam explorar outros serviços, como o de telefonia celular. Assim, o Poder Público estimula o investimento no setor, como também a melhora nos serviços prestados.

II.3 Investimentos governamentais

A mudança nas tarifas, principalmente nas tarifas de telefonia local que aumentaram até alcançar os padrões internacionais enquanto houve uma redução das tarifas de longa distância, foi acompanhado pelo empenho do governo em aumentar a produtividade das empresas do Sistema Telebrás. A mudança na estrutura tarifária e o aumento da produção só foram possível devido a redução dos custos e da folha de pagamento, e também de altos investimentos governamentais.

No governo de Fernando Henrique Cardoso foi observado o maior processo de privatização. Uma das mais importantes privatizações foi a do Sistema Telebrás. Entretanto para atrair o interesse das empresas privadas nacionais e estrangeiras na exploração e privatização do setor, era necessário que houvesse melhorias e que o sistema se ajustasse aos níveis internacionais. Para que isso ocorresse era necessário grandes investimentos. Então em 1996, o governo duplicou os investimentos em telecomunicações, chegando a 7,5 bilhões de reais. Em 1997 o valor alcançou 8,5 bilhões e em 1998 investiu mais 5 bilhões. Assim, o investimento total, em três anos, foi de 21 bilhões⁵.

O custo da chamada local de 3 minutos no Brasil passou de U\$0,03 em 1994 para U\$0,07 em 1997, enquanto que nos EUA a tarifa era de U\$0,08 e na Argentina U\$0,09. O minuto do serviço de longa distância doméstico no Brasil em 1994 era de U\$0,26 passando para U\$0,21 em 1997, e nos EUA esse serviço custava U\$0,23 e na Argentina U\$0,23. O minuto do serviço de longa distância internacional que em 1994 era de U\$2,61 teve uma grande redução para U\$0,93, enquanto que nos EUA o custo era de U\$0,69 e na Argentina U\$1,40⁶. Portanto podemos ver que as tarifas cobradas pelos serviços de telefonia no momento da privatização eram compatíveis com os padrões internacionais.

Tabela 1

Dados operacionais das empresas de telecomunicações brasileiras – 1994 e 1997

	Receita/Acesso			Linhas fixas/Empregado			Penetração do serviço telefônico(%) Telefonia fixa	
	1994	1997	Variação (%)	1994	1997	Variação(%)	1994	1997
Telebrás	688	819	19,0	114	166	45,5	8,0	10,6
Telesp	680	729	7,2	157	209	33,5	13,4	16,4
Telerj	633	716	13,0	107	157	46,3	11,6	13,3
Telemig	529	734	38,6	128	200	56,1	6,4	9,5

Fonte: Empresas do Sistema Telebrás e Pichet Modal Management.

Na Tabela 1 podemos observar como os investimentos no setor de telecomunicações ocasionaram melhorias como:

⁵ Revista Época, edição 11, 08/1998.

⁶ Fonte: Telesp e Telebrás para o Brasil, Caspian Securities e Dresdner Kleinwort para os demais países.

- a) o aumento substancial da receita das empresas de telecomunicações resultante dos efeitos da correção das tarifas e o aumento da importância do serviço celular;
- b) o aumento no número de linhas fixas/empregado mostrando que houve aumento de produtividade⁷;
- c) e o aumento do serviço de telefonia fixa.

Os grandes investimentos levaram muitas pessoas a se perguntar se havia realmente a necessidade de privatizar o setor. Entretanto a demanda pelos serviços de telefonia crescia mais que proporcionalmente aos investimentos. Além disso, a modernização do sistema adequando toda a rede as novas tecnologias, e a interiorização dos serviços atendendo a população de qualquer localização geográfica ou desfavorecida, seriam muito difíceis de ocorrer sem que houvesse a privatização.

⁷ O aumento do número de linhas foi maior que a redução do número de empregados, como mostra a Tabela 1, por isso podemos dizer que houve aumento de produtividade.

III. PRIVATIZAÇÃO DO SISTEMA TELEBRÁS

A privatização do Sistema Telebrás além de ter sido uma das maiores, apresentou uma grande complexidade. Havia a preocupação em evitar que houvesse uma transferência do monopólio estatal para o privado, também deveriam ser assegurados os direitos dos acionistas minoritários e garantir que o governo detivesse todo o prêmio pelo controle no momento da privatização.

O Diagrama 1 mostra a estrutura societária da Telebrás e sua complexidade. Como podemos ver havia vinte e sete empresas controladas pela Telebrás onde todas possuíam acionistas minoritários.

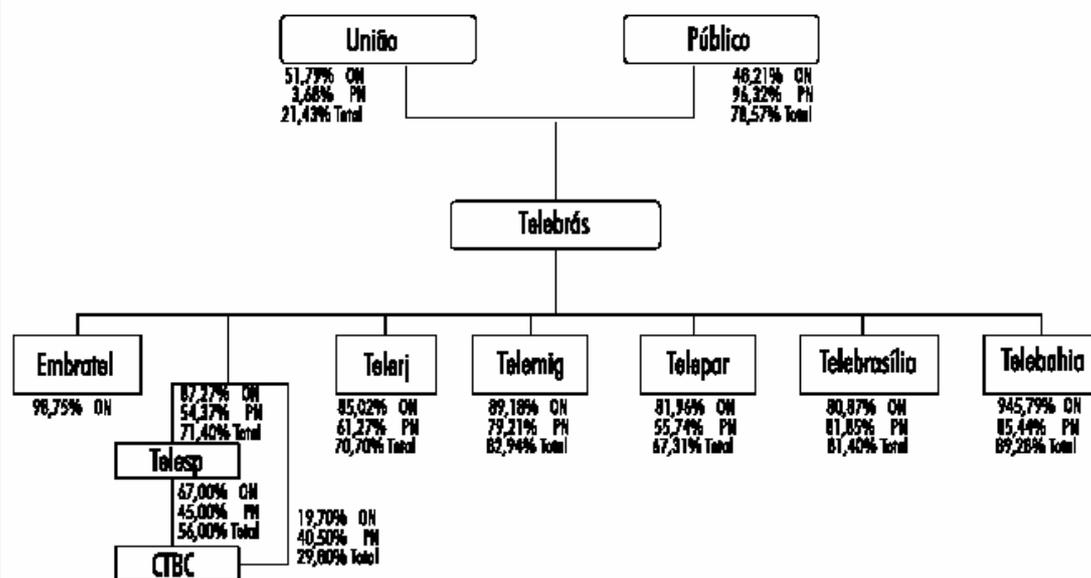
O governo, antes de iniciar o processo de privatização, deveria definir o modelo mais apropriado para o caso brasileiro. Três modelos foram propostos. O primeiro seria que o governo venderia a sua participação no capital votante da Telebrás de 51,79% (19,2% do capital total da Telebrás). Dessa forma, todas as empresas subsidiárias da holding seriam vendidas de uma só vez a um investidor estratégico. Assim, os acionistas minoritários teriam um sócio privado que controlaria a administração de todas as subsidiárias. Entretanto esse modelo preocupava o governo pois havia a possibilidade de passar de um monopólio estatal para privado, logo não conquistou muitos adeptos.

O segundo modelo seria o governo manter a sua participação na Telebrás e iniciar a venda de suas subsidiárias começando pela Telesp e pela Embratel.. Essa seria a opção mais prejudicial para os acionistas minoritários. Haveria o risco das menores empresas e daquelas localizadas em áreas menos desfavorecidas não serem vendidas, e também não garantia que os recursos advindos da vendas fossem aplicados em investimentos de maior rentabilidade, ou seja, esses recursos poderiam ser aplicados em negócios menos lucrativos gerando baixos retornos aos seus acionistas.

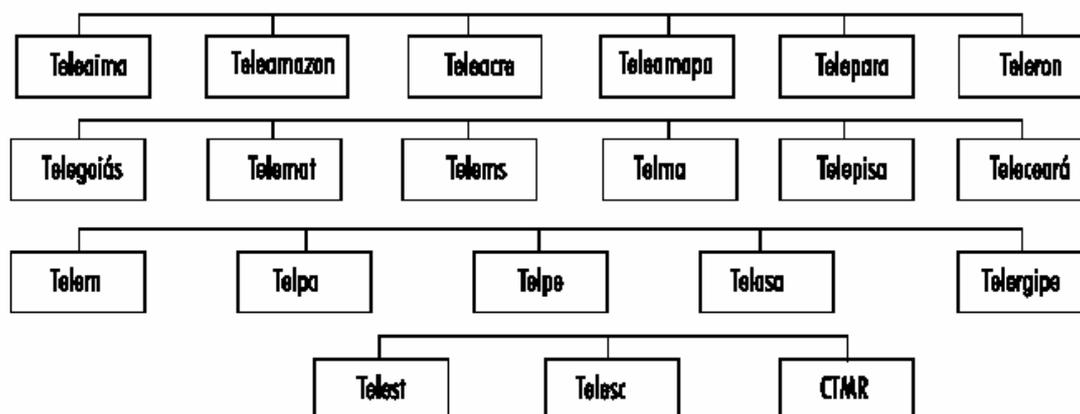
O terceiro modelo, que foi o escolhido pelo governo, consistia na cisão da Telebrás para em seguida ocorrer a privatização. Esse modelo conseguiria garantir que somente o governo recebesse o prêmio de controle da privatização, assegurar o direito dos acionistas

Diagrama 1

Estrutura da Telebrás pré-privatização e sua participação acionária nas subsidiárias



Empresas não listadas em bolsas



PN = ação preferencial.

ON = ação ordinária (com direito a voto).

Nota: A Embratel não tem ações preferenciais.

minoritários, e criar um ambiente que permitisse a competição impossibilitando o monopólio privado.

Como podemos ver no Diagrama 2, a Telebrás foi dividida em três empresas de telefonia local (Tele Norte-Leste, Telesp e Tele Centro-Sul), a empresa operadora de longa distância (Embratel), e oito empresas de telefonia celular (definidas pela Lei Mínima do Serviço Celular). Entretanto para que o governo assegurasse que todo o prêmio de controle viesse para as suas mãos, uma holding deveria ser criada para cada uma das 12 empresas de forma que todas tivessem a mesma estrutura acionária.

III.1 O Processo de Leilão

O leilão da venda das doze empresas do Sistema Telebrás ocorreu em 29 de julho de 1998, às vésperas das eleições presidenciais que aconteceriam em outubro. É bom mencionar que logo após concretizada a privatização foram lançados os editais para as empresas espelho de telefonia fixa, dessa forma o governo garantiria a competição no setor. As doze empresas que seriam privatizadas foram divididas em três grupos:

Grupo I: constituído pelas três empresas de telefonia fixa (Telesp, Tele Norte-Leste e Tele Centro-Sul) e pela empresa de telefonia de longa distância (Embratel);

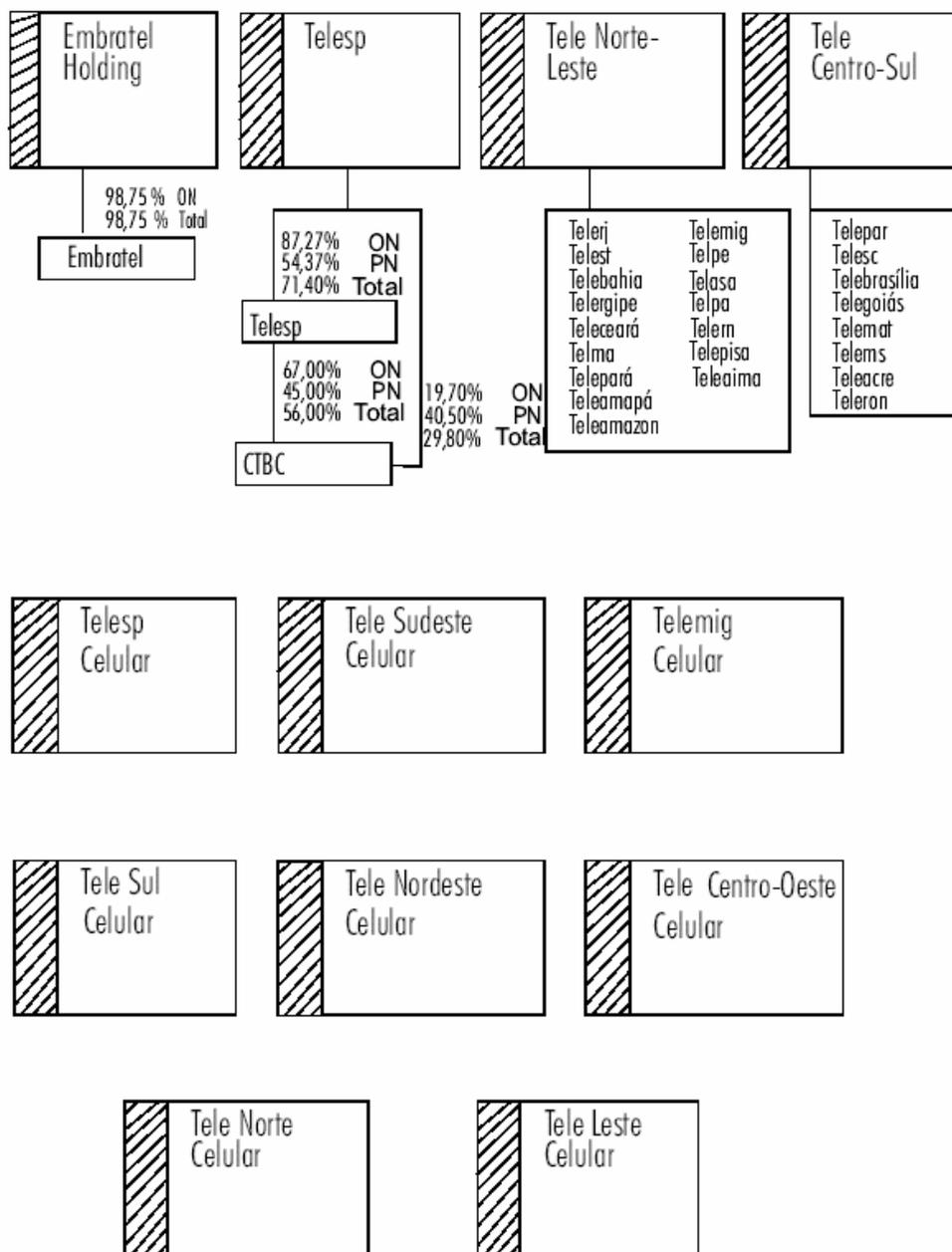
Grupo II: constituído pelas empresas de telefonia celular que atuam nas áreas economicamente favorecidas (Telesp Celular, Tele Sudeste Celular, Telemig Celular e Tele Sul Celular);

Grupo III: constituído pelas empresas de telefonia celular que atuam nas áreas economicamente desfavorecidas (Tele Leste Celular, Tele Nordeste Celular, Tele Norte Celular e Tele Centro-Oeste Celular).

Nos deteremos nesse trabalho a analisar a privatização do Grupo I.

O governo não restringiu a participação de estrangeiros no leilão do Grupo I. Entretanto uma regra foi estabelecida para a privatização em geral. A regra definia que as empresas ou consórcios somente poderiam controlar uma empresa em cada grupo. Além

Diagrama 2
Modelo de cisão em 12 empresas da Telebrás para privatização



▨ Participação no capital total da controladora = 19,8%.

□ Participação no capital total público = 81,2%.

Fonte: Novaes.

disso, como veremos mais adiante, no edital eram estipuladas metas de atendimento para cada região.

A Tabela 2 e o Mapa 1 nos mostra o resultado do leilão. Vale ressaltar que o leilão foi para apenas 19,2% do capital total das empresas que corresponde a 51,79% das ações com direito a voto.

Tabela 2

Resultado do leilão do Grupo I

Empresa	Consórcio vencedor	Linhas 1998	População (milhão)	Preço mínimo (US\$ milhões)	Preço obtido no leilão (US\$ milhões)	Ágio (%)
Telesp	Telefônica de Espanha, Portugal Telecom, RBS, Iberdrola, BBV	6.102	34.546	3.028	4.974	64,3
Tele Norte-Leste	Andrade Gutierrez, La Fonte, Inepar, Macal, companhias de seguro locais	7.671	89.441	2.924	2.954	1,0
Tele Centro-Sul	Telecom Italia, Algar, Opportunity, Splice	3.704	27.189	1.677	1.780	6,2
Subtotal telefonia fixa		17.477	151.194	7.629	9.708	27,2
Embratel	MCI			1.548	2.279	47,2
Total Grupo I		17.477	151.194	9.177	10.987	36,8

Fonte: Novaes.

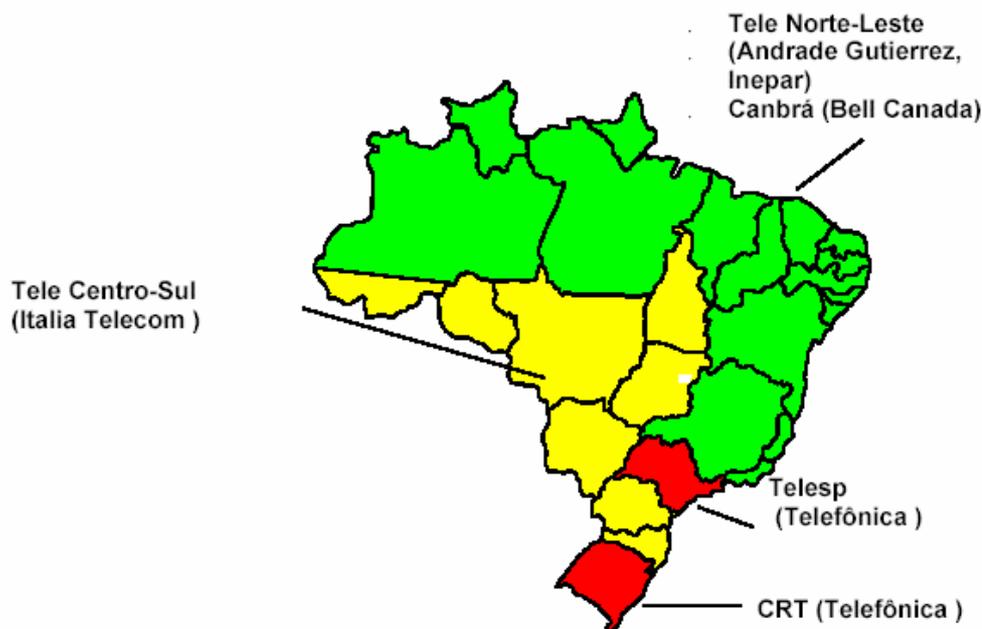
A concessionária que passou a atuar no estado de São Paulo foi a Telefônica. A Telemar passava a operar nos dezesseis estados que constituíam a Tele Norte-Leste. Os dez estados que constituíam a Tele Centro-Sul tiveram como operadora a Brasil Telecom (BrT). Já o setor de telefonia de longa distância continuou operando com o mesmo nome Embratel, atuando em todo o país.

A privatização foi um sucesso devido as regras claras do jogo, onde em menos de seis horas foram leiloadas as doze empresas do Sistema Telebrás na Bolsa de Valores do Rio de Janeiro. O ágio conseguido com as vendas superou todas as expectativas. Vale

lembrar que o preço mínimo estipulado pelo governo já apresentava um ágio de 70% (ou seja US\$ 110/ação contra US\$ 183/ação pedido pelo governo pela soma das doze empresas⁸). O pagamento deveria ser feito em três parcelas, a primeira de 40% do valor seria paga imediatamente para o caixa do Tesouro federal⁹, as outras duas parcelas de 30% seriam quitadas em 12 meses e 24 meses respectivamente, com correção da inflação mais juros de 12% ao ano. Ressaltamos que no caso de comprador ser uma empresa nacional, o BNDES financiava até 50% da entrada.

Mapa 1

- Mapa da Telefonia Fixa no Brasil



Fonte: BNDES.

A única operadora que apresentou resultado negativo foi a Tele Norte-Leste pelo fato do consórcio vencedor liderado pela Andrade Gutierrez e pelo grupo Inepar não apresentar nenhum operador de telecomunicações, nem ser uma empresa que tenha tradição de ser aberta e listada na bolsa¹⁰. Assim, a ausência de um investidor estratégico

⁸ Novaes, p. 174.

⁹ Fonte: BNDES.

¹⁰ Fonte: Revista Época, Agosto 1998.

nessa região foi um ponto negativo do leilão. Além disso as empresas que compõem essa região, como a Telerj, necessitavam de maior reestruturação.

As ações das empresas listadas na bolsa, controladas pela Tele Norte-Leste, como a Telerj e a Telemig perderam 37% e 27% de seu valor nos dez dias após o leilão¹¹. Para contornar a difícil situação, o governo interveio comprando uma parcela de 25% do capital votante que fora leiloadado, para no futuro vender a um investidor estratégico.

Mesmo diante da instabilidade e da desconfiança que pairava, o consórcio decidiu manter a mesma equipe que atuava nas melhores empresas como a Telemig, Telebahia ou Teleceará, e usá-la para tentar resolver o problema das empresas que apresentavam piores desempenhos, como a Telerj. A falta de profissionais qualificados para o mercado de telecomunicações fez com que se mantivesse o mesmo grupo de técnicos.

Como vimos na Lei Geral de Telecomunicações, o serviço de telefonia local e longa distância foi dividido em quatro regiões. As concessionárias que venceram o leilão do Grupo I que operam nas regiões I, II e III¹² receberam autorização para explorar os serviços de telefonia local e de longa distância inter-regional. Já a concessionária da região IV¹³ - a Embratel – recebeu autorização para explorar os serviços de longa distância nacional e internacional.

Para garantir a competição no setor de telefonia local e de longa distância, em setembro de 1998 o governo publica o edital das empresas espelho para cada região estabelecida na LGT. Dessa forma o governo esperava haver maior investimento no setor melhorando a qualidade dos serviços e atraindo novos consumidores. O consumidor sairia beneficiado pois agora ele poderia escolher a operadora que mais lhe agradasse, ou por ter tarifas menores ou por apresentar maior variedade de serviços.

Para a licitação das empresas espelho era exigido que os compradores possuíssem experiência no ramo de telecomunicações, e aqueles que pudessem garantir maior penetração e atendimento dos serviços teriam preferência. Essa preferência se fundava no

¹¹ Novaes, p.174.

¹² definidas na LGT.

fato da concorrência com as empresas do Sistema Telebrás valer mais (70%) do que o preço (30%) oferecido pela exploração dos serviços¹⁴. No caso das empresas espelho a Anatel não impossibilitava que um mesmo comprador atuasse em mais de uma área.. O contrato se distinguia do contrato das concessionárias que atuavam no antigo Sistema Telebrás cujas metas estabelecidas eram rigorosas e estavam sujeitas a regulação.

Tabela 3

Receita com a licitação das empresas espelho

Empresas Espelho	Data da Oferta	Receita de Venda (US\$ milhões)
Região I (Tele Norte-Leste)	15/01/1999	45,5
Região II (Tele Centro-Sul)	27/08/1999	0,1
Região III (Telesp)	23/04/1999	41,1
Região IV (Embratel)	15/01/1999	41,7
Total		128,4

Fonte: BNDES.

Após a licitação, as empresas espelho que passaram atuar em cada região são:

- Vésper: empresa espelho da Telemar;
- GVT (Global Village Telecom): empresa espelho da Brasil Telecom;
- Vésper-SP: empresa espelho da Telefônica;
- Intelig: empresa espelho da Embratel.

Apesar das medidas para estimular a competição, isso não se evidenciou. Segundo dados da Anatel, em 2002 a parcela de mercado nas mãos das empresas espelho é de apenas 2%, o que significa aproximadamente 37,4 milhões de terminais em operação. A Telemar, Telefônica e Brasil Telecom detém 98%. Essa situação ocorre porque as empresas privatizadas surgiram com uma estrutura de redes já construída, herdada do antigo Sistema Telebrás o que lhes assegurou a confiança dos consumidores.

¹³ definida na LGT.

¹⁴ Novaes, p. 176.

Podemos listar alguns fatores que dificultam a penetração das empresas espelho como: a) os altos custos operacionais juntamente com os altos custos de interconexão; b) as altas taxas pagas pela utilização das redes das outras operadoras; c) a aversão dos consumidores à mudança; e d) a baixa renda média da população fazendo com que a receita média por consumidor reduza os lucros das empresas. Dessa forma o mercado acaba se concentrando nas mãos das empresas privatizadas, havendo assim uma tendência ao monopólio no setor de telefonia fixa.

III.2 Metas da privatização

As operadoras de telefonia fixa estavam sujeitas ao cumprimento de condições gerais de interconexão, ao controle das tarifas, às obrigações de universalização e ao atendimento de determinados padrões de qualidade dos serviços. Nesta seção iremos mostrar quais as metas estipuladas pelo governo e como as empresas desempenharam o cumprimento dessas metas.

1) Definição das tarifas

As empresas privatizadas estão sujeitas ao mecanismo tarifário conhecido como *price-cap*, ou seja, é definido um preço-teto para os preços médios da firma corrigido de acordo com a inflação menos um fator de produtividade.

O controle tarifário é baseado numa cesta de serviços. Após três anos a Anatel pode implementar a liberdade tarifária desde que exista uma justa competição no setor de telecomunicações. Caso ocorra um aumento com intuito de lucros maiores ou que prejudique a competição, a Anatel pode voltar com o controle tarifário. Devemos ressaltar que as tarifas de interconexão também estão sujeitas a um teto tarifário para que se ajustem aos padrões internacionais.

Como podemos ver na Tabela 4, os tetos tarifários irão apresentar uma redução de seus valores diferenciada entre os diferentes segmentos de serviços de telefonia fixa de acordo com os contratos de concessão que valem até o final de 2005. Assim, haverá até

31/12/2005 uma redução média, em termos reais, de 4,9% da cesta básica, 24,8% dos serviços interurbanos e 66% dos serviços internacionais¹⁵.

Tabela 4

Fatores anuais de redução real das tarifas de telefonia fixa – 1998/2005

ITENS TARIFÁRIOS	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cesta Básica Local	0	0	0	1	1	1	1	1
Serviço Interurbano	2	2	2	4	4	4	5	5
Serviço Internacional	5	5	15	15	15	15	15	15
Tarifa de Uso da Rede Local	0	0	0	5	10	15	20	20
Tarifa de Uso da Rede de Longa Distância	2	2	2	4	4	4	5	5

Fonte: Contratos de Concessão.

2) Metas de Universalização

De acordo com o Plano Geral de Metas de Universalização (PGMU) e o Plano Geral de Metas de Qualidade (PGMQ), as operadoras tinham que cumprir metas de universalização. Ficavam definidos nos contratos de concessão as obrigações das concessionárias quanto à expansão da oferta e dos telefones públicos (TUP – telefones de uso público), assim como metas de interiorização dos serviços, que teriam que atender à demanda reprimida existente no período nas áreas mais afastadas principalmente as rurais. Conforme os contratos, que tem vencimento em dezembro de 2005, todas as áreas do país deverão possuir o serviço de telefonia e todas as metas deverão ser cumpridas.

As metas tem portanto natureza quantitativa e qualitativa. As metas quantitativas tem como finalidade uniformizar o acesso e a qualidade do serviço telefônico em todo o Brasil, independente da região do país. As metas qualitativas, por sua vez, tem como finalidade garantir a velocidade de expansão das linhas atendidas, ou seja, como não é possível prever certamente a demanda por tais serviços, a estipulação de prazos máximos de atendimento de solicitação de acessos individuais permite que se corrija o erro de previsão. Dessa forma há um prazo máximo para atendimento da demanda.

¹⁵ Herrera (1998).

As metas de universalização dos serviços estabelecem a quantidade de acessos fixos instalados e a quantidade de telefone públicos em serviço, como nos mostra as Tabelas 5, 6, 7 e 8, (vale ressaltar que os dados analisados serão do setor de telefonia fixa da região sudeste, tema do nosso trabalho). As metas de qualidade de serviço estabelecem as taxas de chamadas locais originadas completadas; em 2002 essa meta é de 65% para as ligações matutinas, vespertinas e noturnas, e para o final de 2003 essa meta aumenta para 70%¹⁶. As taxas de chamadas de longa distância também possuem uma meta de 65% dos casos para 2002.

Quanto às metas de atendimento à solicitação de reparo, podemos observar que os usuários residenciais e não residenciais devem ocorrer em no máximo 24 horas a partir da solicitação em 96% dos casos até dezembro de 2002, 97% dos casos em 2003 e em 98% dos casos após 2005. Já as metas de atendimento à solicitação de mudança de endereço é imposto pela Anatel que em 3 dias úteis os usuários residenciais devem ser atendidos enquanto que os não residenciais devem ser atendidos em 24 horas de modo que em 2002 96% dos casos sejam atendidos no prazo máximo, 97% em 2003 e 98% em 2005.

As metas de qualidade para telefones públicos como o número de solicitações para conserto de TUPs também é limitado a 12 solicitações de cada 100 em serviço em 2002, dessa forma as empresas acabam sendo obrigadas a fiscalizar e cuidar da manutenção e reparos necessários nos mesmos.

A Anatel também estipula obrigações de atendimento por telefone ao usuário e regulações quanto à emissão de contas, cuja cobrança das contas telefônicas devem ser feitas corretamente. Há um limite para o número de reclamações de erro na modalidade local e longa distância, assim as contas devem ser emitidas com clareza de modo a não confundir o consumidor. O órgão regulador também impôs o livre uso do serviço de auxílio à lista telefônica da Telemar (102) pelos clientes da concorrente (Telefônica Celular). Para cumprir seu papel de intermediador e garantir a competição no mercado, a Anatel interviu na disputa comercial que se acirrava entre a Telemar e suas concorrentes,

¹⁶ Fonte: Anatel.

que levaram ao bloqueio do serviço de auxílio a lista para assinantes de outras companhias, proibindo tal bloqueio favorecendo assim os consumidores.

Tabela 5

Plano Geral de Metas de Universalização: Terminais instalados – 1997/2001

Unidade da Federação	Terminais Instalados (milhões de acessos)		Obrigações definidas pelo PGMU (milhões de acessos)			Terminais Instalados (crescimento anual) (%)			
	1997	1998 ^b	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
Rio de Janeiro ^a	2.068,7	2.558,8	2.983,0	3.427,0	3.876,0	23,69	16,58	14,88	13,10
Minas Gerais	2.053,4	2.367,6	2.706,0	3.056,0	3.397,0	15,30	14,29	12,93	11,16
Espírito Santo	295,0	363,1	436,0	511,0	588,0	23,08	20,09	17,20	15,07
São Paulo ^a	6.207,8	6.898,1	8.167,0	9.598,0	11.098,0	11,12	18,39	17,52	15,63
Total	10.624,9	12.187,6	14.292,0	16.592,0	18.959,0	18,17	17,31	15,61	13,72

Fonte: Herrera (1998).

^a Inclui as empresas independentes do ex-Sistema Telebrás.

^b Estimado.

Tabela 6

Plano Geral de Metas de Universalização: Telefones de Uso Público (TUP) em Funcionamento – 1997/2001

Unidade da Federação	TPUs em funcionamento (mil)		TPUs em funcionamento: obrigações definidas pelo PGMU (mil)			Crescimento anual (%)			
	1997	1998 ^b	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
Rio de Janeiro ^a	61,2	77,4	84,6	92,5	101,1	26,50	9,33	9,34	9,30
Minas Gerais	44,2	51,9	62,7	75,9	91,8	17,42	20,81	21,05	20,95
Espírito Santo	8,5	11,0	12,8	14,9	17,3	29,01	16,62	16,41	16,11
São Paulo ^a	171,7	192,6	217,5	242,9	271,3	12,17	12,93	11,68	11,69
Total	285,6	332,9	377,6	426,2	481,5	21,08	14,84	14,85	14,42

Fonte: Herrera (1998).

^a Inclui as empresas independentes do ex-Sistema Telebrás.

^b Estimado.

Tabela 7

Telefones Públicos (TUP) em localidades não atendidas pelo serviço telefônico fixo de acesso individual – 1999/2005

Todas as localidades com mais de: (habitantes)	31 de dezembro de:
1.000	1999
600	2001
300	2003
100	2005

Fonte: Herrera (1998).

Tabela 8

Plano Geral de Metas de Universalização: Prazos Máximos de atendimento de solicitação de acesso individual

A partir de:	Solicitações do público em geral	Solicitações de escolas e hospitais	Solicitações de deficientes audiovisuais
31/12/1999		1 semana	12 semanas
31/12/2000			6 semanas
31/12/2001	4 semanas		3 semanas
31/12/2002	3 semanas		2 semanas
31/12/2003	2 semanas		1 semana
31/12/2004	1 semana		

Fonte: Herrera (1998).

3) Ampliação das Metas de Universalização

Como está previsto na Lei Geral de Telecomunicações, a Anatel pode ampliar as metas ou antecipar o cumprimento das obrigações estabelecidas nos contratos de concessão. Para financiar a ampliação das metas, uma vez que o custo despendido não pode ser recuperado através da exploração eficiente do serviço, a LGT prevê a criação do Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações (Fust) onde o capital para esse fundo advenha de uma taxa a ser paga por todos os agentes do mercado, sendo eles do regime público ou do regime privado.

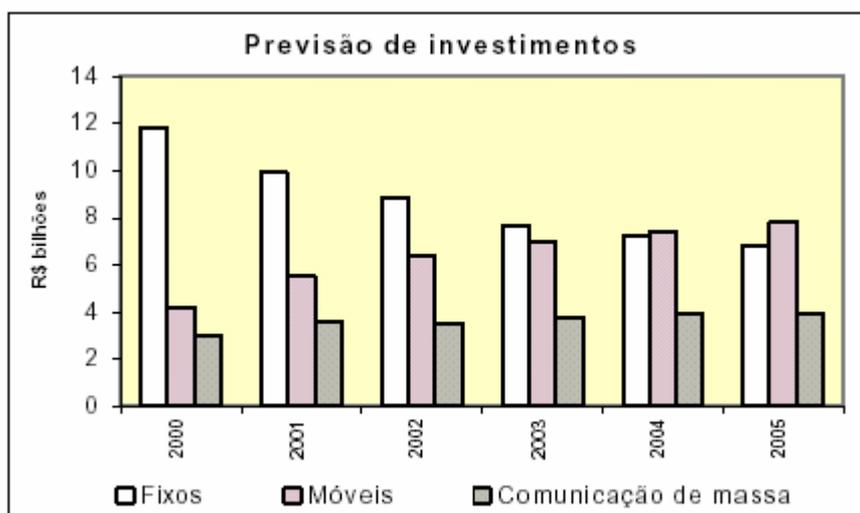
As metas de universalização estabelecidas nos contratos de concessão devem ser autofinanciadas pelas concessionárias. No caso da ampliação das metas, essas serão

financiadas pelo Fust ou pela prática de subsídios cruzados entre as modalidades de serviços ou entre os segmentos de usuários. Entretanto tal prática leva a anticompetitividade no setor de telefonia local dificultando o acesso das concorrentes no mercado. Portanto o Fust é desejável, pois não compromete a competitividade no setor.

IV. O SETOR DE TELEFONIA FIXA PÓS PRIVATIZAÇÃO

O desenvolvimento do setor de telefonia fixa brasileiro pós privatização tem ocorrido em ritmo acelerado, podendo-se verificar progressos como expansão da planta e aumento na qualidade dos serviços. Segundo a Anatel, o setor de telecomunicações recebeu investimentos de R\$ 36 bilhões em 1999 e pretende movimentar mais R\$ 112 bilhões até 2005 sendo R\$ 52,2 bilhões em telefonia fixa.

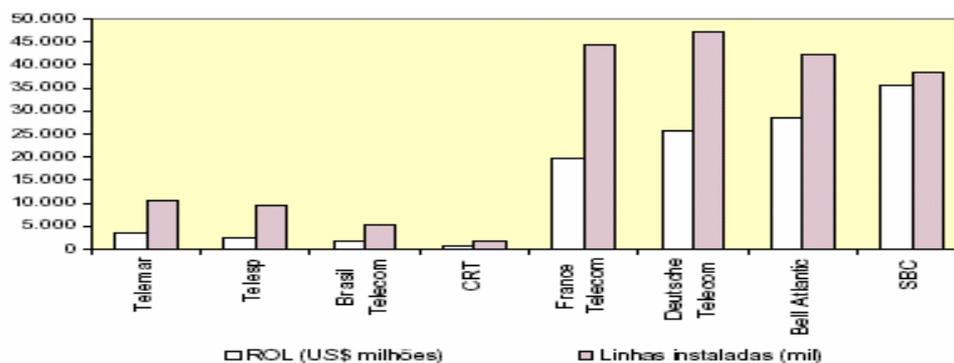
Gráfico 1



Fonte: Anatel – Paste.

Entretanto, como nos mostra o Gráfico 2, as operadoras brasileiras não conseguiram alcançar as dimensões das operadoras estrangeiras, sendo bem inferiores.

Gráfico 2



Fonte: site das empresas.

Obs: Não foram consideradas as receitas de telefonia móvel e participações estrangeiras.

Como já visto anteriormente, o setor de telefonia fixa é dividido em quatro regiões: a Telemar, Brasil Telecom, Telesp e Embratel. A Telemar, Brasil Telecom e a Telesp, que operam a telefonia fixa, tem como empresas competidoras (empresas espelho) a Vésper, a Global Village Telecom (GVT) e a Vésper-SP respectivamente. A Embratel, que opera a telefonia de longa distância, tem como concorrente a empresa espelho Intelig.

Vemos nas tabelas abaixo as diferenças entre as empresas incumbentes (as empresas privatizadas) e as entrantes (as empresas espelho).

Tabela 9

Características dos Operadores do Segmento de Telefonia Fixa

	INCUMBENTES	ENTRANTES
Vantagens	<ul style="list-style-type: none"> . Rede instalada . Grande fluxo de caixa . Grandes economias de escala 	<ul style="list-style-type: none"> . Possibilidade de atuação em nichos mais lucrativos de mercado . Oportunidade para utilização exclusiva de tecnologia de ponta
Desvantagens	<ul style="list-style-type: none"> . Ineficiências operacionais . Tecnologia ultrapassada não depreciada 	<ul style="list-style-type: none"> . Dependência da rede dos incumbentes para acessar o usuário

Fonte Guerreiro (1998)

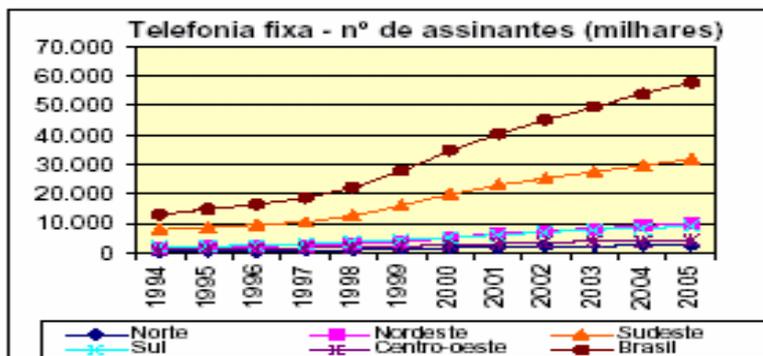
Tabela 10

Comparativo entre os regimes de prestação Público e Privado

ASPECTOS REGULATÓRIOS	TIPO DE REGIME	
	Público (incumbentes)	Privado (entrantes)
Condições de acesso ao mercado	Requer prévia concessão, mediante licitação	Simples autorização
Preços e Tarifas	Regime <i>price cap</i> durante, no mínimo, três anos	Liberdade de preços
Obrigações de Universalização	Prestação e financiamento (no curto prazo) desses serviços	Somente em casos excepcionais
Fiscalização	Cumprimento rigoroso do contrato, com obrigações de prestação de informação à Anatel	Princípios gerais de atividade econômica, previstos na Constituição
Prazos	20 anos, prorrogáveis por mais um período de igual duração	Indefinido
Direitos adquiridos	Estabelecidos no contrato de concessão	Nenhum

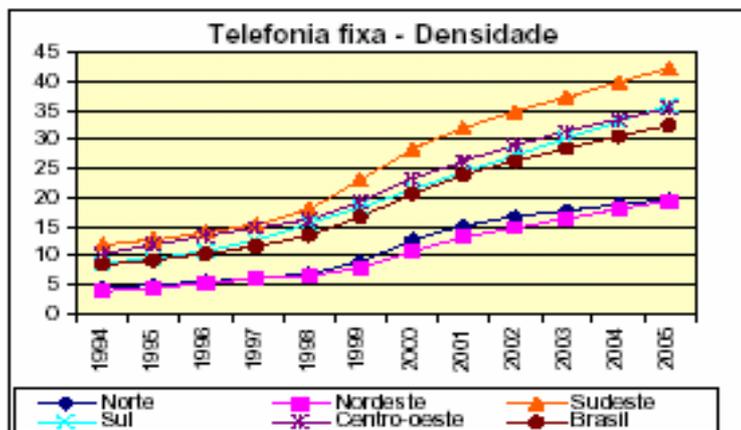
Voltando a análise dos dados, observamos nos gráficos abaixo que houve um aumento no número de assinantes e da densidade telefônica (acessos por 100 habitantes). Vale notar que há uma diferença grande entre as densidades das regiões mais favorecidas e das regiões menos favorecidas.

Gráfico 3



Fonte: Anatel – Paste.

Gráfico 4



Fonte: Anatel – Paste.

O número de telefones fixos instalados também cresceu de 20,4 milhões em julho de 1998 para 27,8 milhões em dezembro de 1999, e para 31,1 milhões em março de 2000. Em fevereiro de 2002 esses números alcançaram 48,9 milhões, como mostra os dados do Ministério das Comunicações. Ou seja, houve um aumento significativo de 142% na oferta do serviço. Portanto todas as concessionárias conseguiram cumprir e até ultrapassaram as metas do número de terminais fixos instalados. Esse crescimento ocorreu devido aos altos investimentos no setor, favorecendo a população, o governo e as operadoras. O

crescimento total no número de linhas em serviço foi induzido pelo crescimento das linhas residenciais.

Gráfico 5

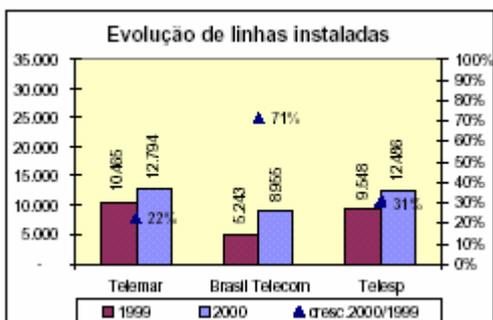
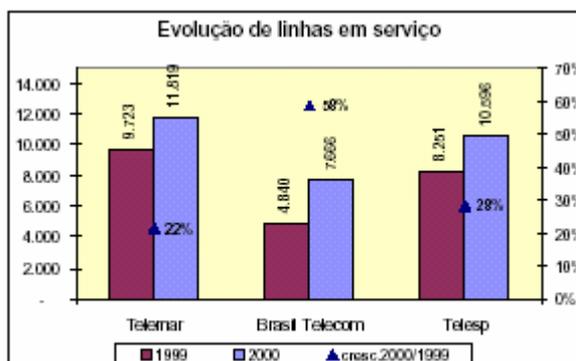
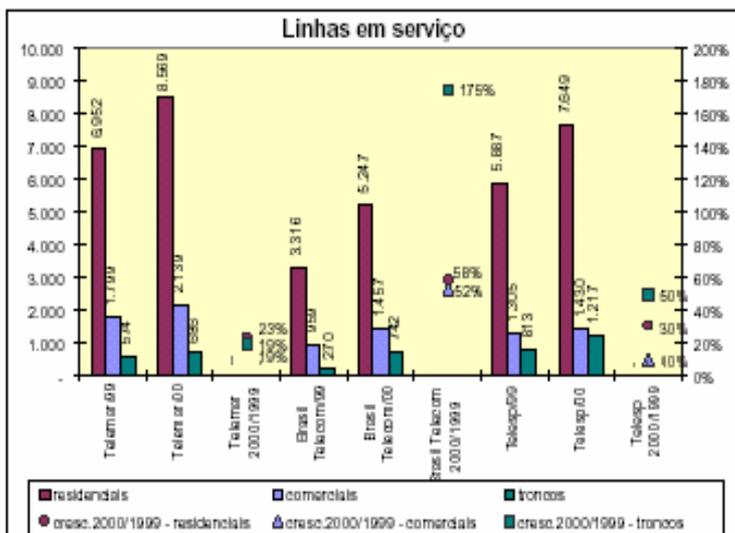


Gráfico 6



Fonte: BNDES.

Gráfico 7



Fonte: BNDES.

O Brasil, por possuir uma grande população e teledensidade, tem potencial para que as empresas de telecomunicações apresentem crescimento. Isso é demonstrado nos gráficos a seguir.

Gráfico 8

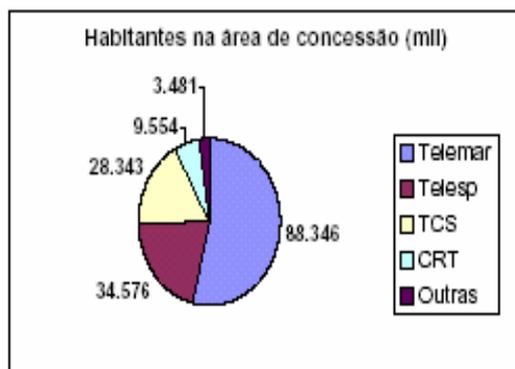
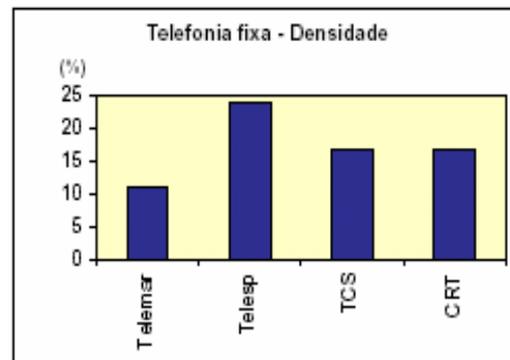


Gráfico 9



Fonte: Anatel – Protocolos de compromisso das operadoras de telefonia fixa.

Outro fator que evoluiu bastante foi a expansão e digitalização da planta. Essa evolução deve-se não somente pelas exigências da Anatel como também pelo interesse das operadoras no oferecimento de serviços mais sofisticados.

No ano de 1999 as empresas de telefonia fixa local apresentaram bons resultados financeiro e operacional (Gráfico 10 e 11). Esse crescimento das receitas deveu-se principalmente ao aumento do número de usuários de telefone celular, entretanto junto com esse acréscimo das receitas houve o aumento nos custos de utilização das redes das prestadoras desse serviço. Outro fator que contribui, mas em pequena proporção, para o aumento da receita foram os serviços adicionais que também tiveram crescimento.

Gráfico 10

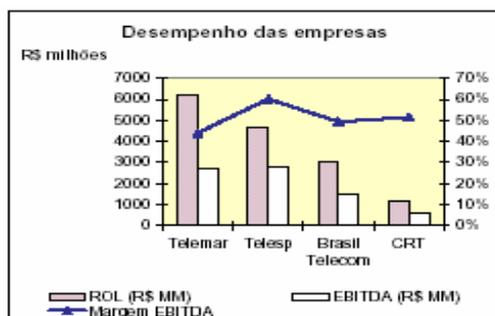
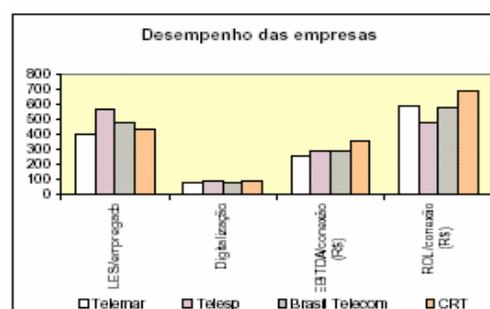


Gráfico 11



Fonte: site das empresas.

Buscando a alta rentabilidade de serviços relacionados à Internet, as concessionárias tem oferecido esses serviços por meio de empresa do grupo (Telefônica/Terra) ou de participação em provedores de acesso à Internet (Telemar e Brasil

Telecom adquiriram participação no capital do provedor de Internet gratuita IG). As concessionárias também estão lançando a modalidade de ligações gratuitas nos telefones públicos. Nessas ligações, o usuário pode falar gratuitamente durante período definido, mas a ligação só é completada após um tempo de mensagem publicitária.

Mesmo com as empresas tendo ganhos de produtividade, a receita operacional bruta média por terminal instalado não apresentou variação significativa, o que pode ser explicado pelo menor crescimento do número de linhas em serviços em relação ao número de linhas instaladas, e também pelo fato da expansão ter atendido a população de menor poder aquisitivo.

Gráfico 12

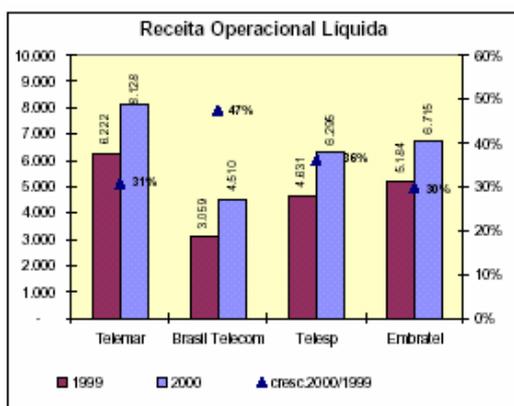
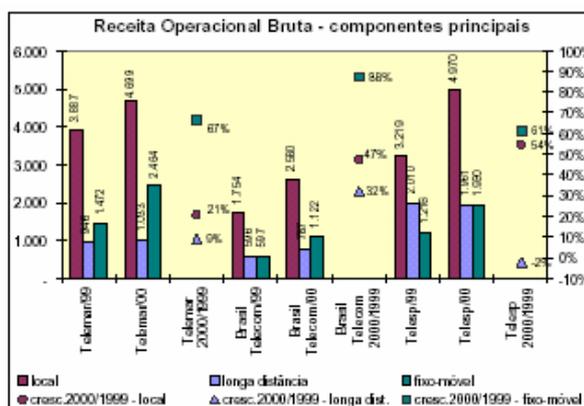


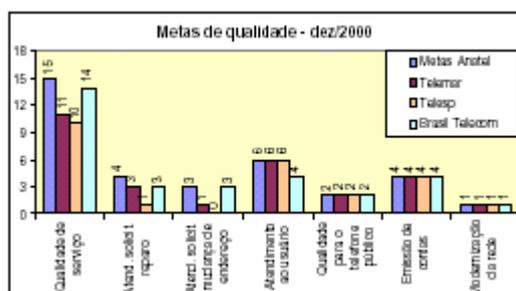
Gráfico 13



Fonte: BNDES.

De um modo geral, em 2000 a quantidade de indicadores que atingem a Anatel vem aumentando.

Gráfico 14



Fonte: BNDES.

O crescimento das receitas relativas aos diversos serviços prestados pelas operadoras de telefonia fixa, bem como sua participação na receita total das empresas pode ser vista nos gráficos a seguir. Vale mencionar que o crescimento e participação das receitas vem de operações de terceiros como o serviço fixo-móvel.

Gráfico 15

Crescimento das receitas

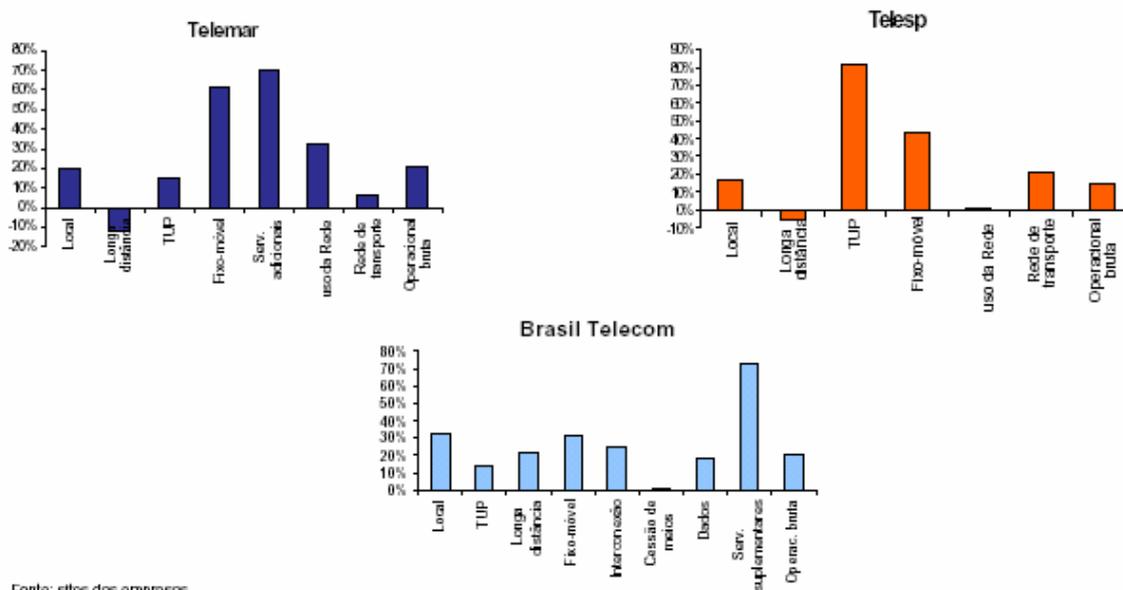
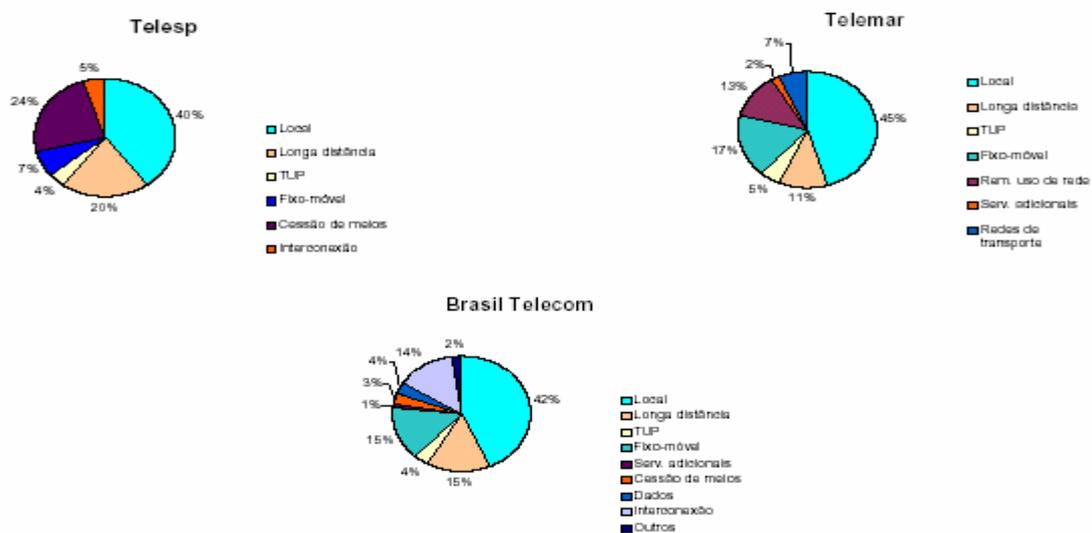


Gráfico 16

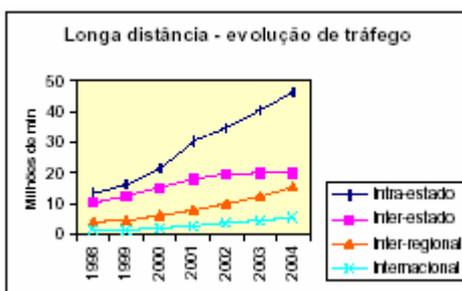
Composição de receitas



A abertura da telefonia local as empresas espelho ainda é um problema, pois como a assinatura mensal ainda possui grande peso pode causar inibição da oferta de serviços pré-pagos oferecidos pelas empresas espelho, que estão lançando essa modalidade como diferenciação.

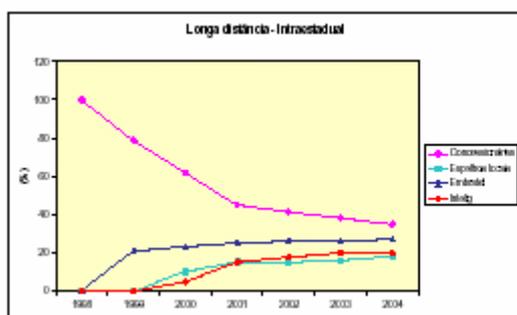
A respeito do setor de telefonia de longa distância, em nível nacional, esses serviços estão submetidos à competição da Embratel (concessionária) e Intelig (empresa espelho), que começou a operar em janeiro de 2000. Já em nível intra-regional e intra-estadual existe, além dessas duas empresas, as concessionárias locais e suas empresas espelho. A competição e a maior penetração dos serviços pode forçar uma redução das tarifas. Entretanto essa expansão virá acompanhada por redução do consumo médio por assinante, devido à inclusão da população de baixa renda. Os gráficos a seguir mostram a evolução de tráfego prevista pelo Dresdner Kleinwort Benson Research.

Gráfico 17



Fonte: Dresdner Kleinwort Benson Research – Latin America Telecommunications – Embratel Participações – 21/03/00.

Gráfico 18



Fonte: Dresdner Kleinwort Benson Research – Latin America telecommunications – Embratel Participações – 21/03/00.

Gráfico 19

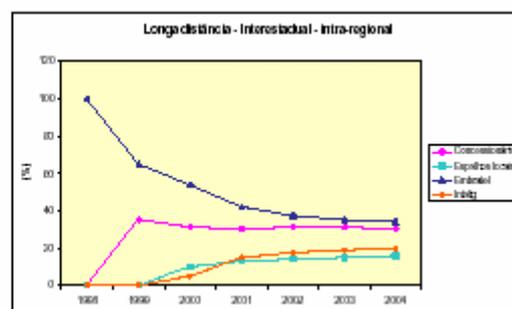


Gráfico 20

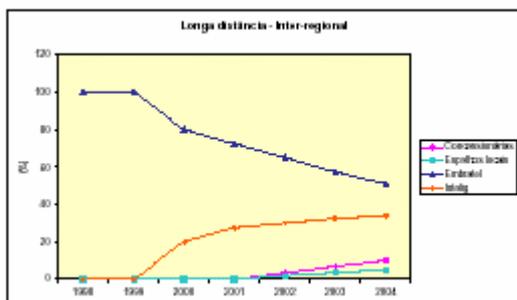
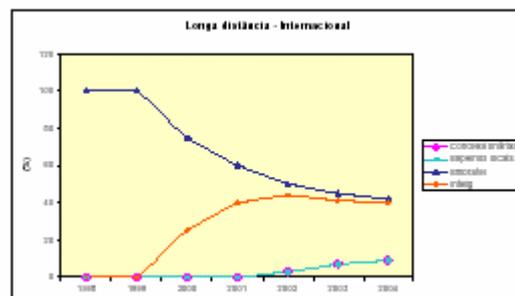


Gráfico 21

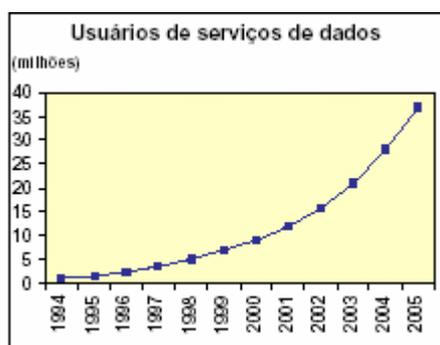


Fonte: Dresdner Kleinwort Benson Research – Latin America Telecommunications – Embratel Participações – 21/03/00.

A entrada das empresas espelho fez com que houvesse redução dos preços em alguns horários, dependendo da estratégia de cada empresa. A Embratel, por exemplo, fez reduções de 30% em determinados horários; a Telemar oferece descontos de cerca de 50% no horário entre 22 horas e 24 horas¹⁷. Em outros horários, aplica reduções menores ou iguala o preço ao das concorrentes.

Os serviços de dados no Brasil não são submetidos a restrições à entrada de empresas, sendo liberada, inclusive a participação das concessionárias de telefonia fixa, sem as restrições que já são impostas as mesmas.. O número de usuários desse serviço deve chegar à 37 milhões em 2005, segundo a previsão mostrada no gráfico abaixo.

Gráfico 22



Fonte: Anatel – Paste.

O ano de 2001 caracterizou-se por uma leve queda do clima econômico internacional que, agravado pelos atentados terroristas de 11 de setembro, acabou

refletindo nas taxas de crescimento das principais economias internacionais, que foram inferiores às expectativas. A América Latina também sofreu uma diminuição do ritmo de crescimento das suas principais economias, apresentando uma situação crítica especialmente na Argentina. Esta conjuntura macroeconômica negativa incidiu de maneira relevante no comportamento dos mercados de valores mundiais que até o momento registram a terceira crise mais grave das bolsas de valores, com quedas dos principais índices que durante o ano de 2001 oscilaram entre 10% e 25%. Neste cenário de bolsas de valores, pelo segundo ano consecutivo, o setor das telecomunicações sofreu uma baixa que foi resultado não só da deterioração da situação econômica global como também das dificuldades financeiras de numerosas operadoras, algumas das quais são pontos de referência do setor.

IV.1 As empresas atuantes na região Sudeste

Nesta seção iremos analisar o desempenho das empresas que atuam na região Sudeste. Nos estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo, a concessionária operante no setor de telefonia fixa é a Telemar e sua concorrente é a Vésper. No estado de São Paulo a concessionária que opera a telefonia fixa é a Telesp tendo como concorrente a Vésper-SP. A empresa atuante no setor de telefonia de longa distância é a Embratel, com a Intelig como operadora concorrente.

TELEMAR

A Telemar é hoje a maior empresa de telecomunicações do Brasil em faturamento e em número de telefones instalados. Com larga experiência em serviços de telefonia fixa local e de longa distância, disponibilizam também serviços para Internet, Transmissão de Dados e Imagens e Videoconferência, entre outros.

O maior objetivo da empresa é oferecer o que há de mais moderno em telecomunicações, superando os níveis de exigência dos clientes e do mercado. Para isso, a

¹⁷ Fonte: BNDES.

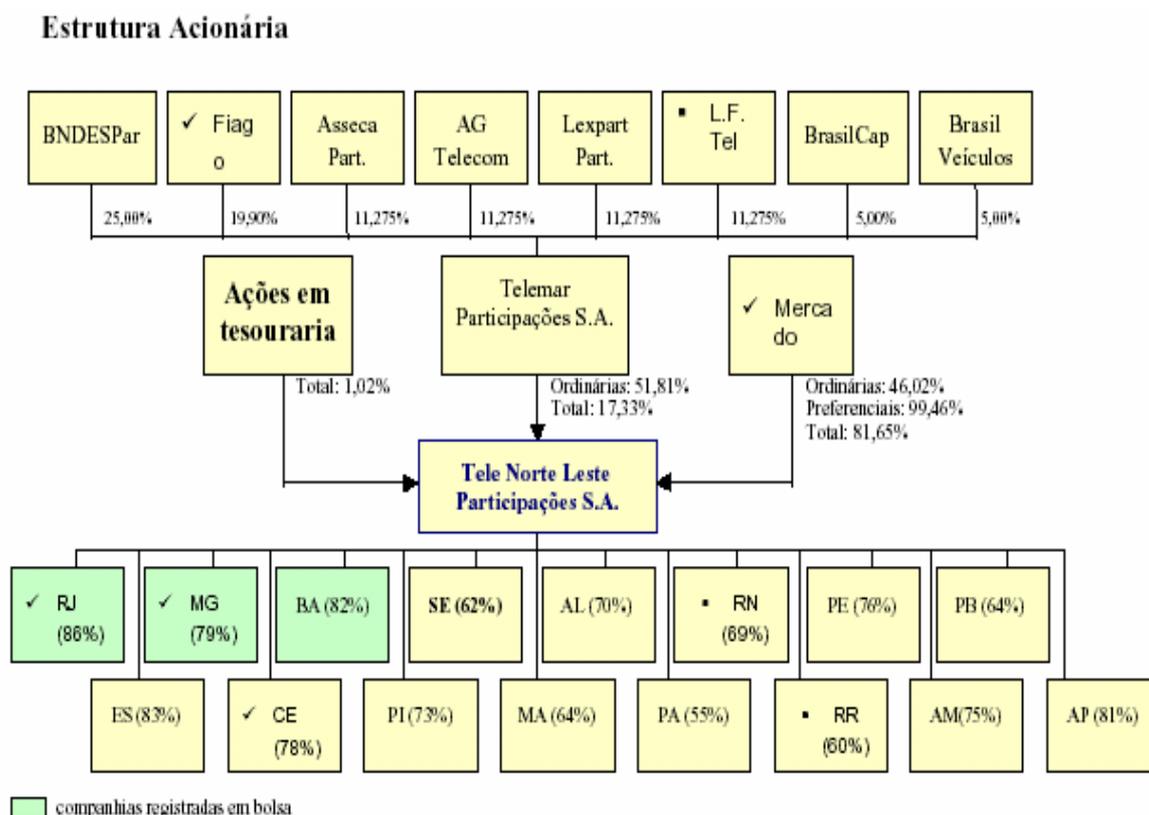
Telemar investe fortemente no desenvolvimento de novas tecnologias e no treinamento de seus funcionários, a fim de proporcionar o melhor atendimento aos seus consumidores.

A Telemar oferece dentre seus serviços a Linha DVI (Digital Voice Image), que seria o acesso rápido à Internet e transmissão de dados, Chamada em Espera, o serviço Siga-me, onde a pessoa desloca chamada do seu telefone fixo para seu celular ou telefone do trabalho, ligação em conferência, onde mais de duas pessoas falam em uma mesma ligação e ainda acessos à Caixa Eletrônica de mensagens.

No Diagrama 3 podemos ver a estrutura acionária da Telemar.

Diagrama 3

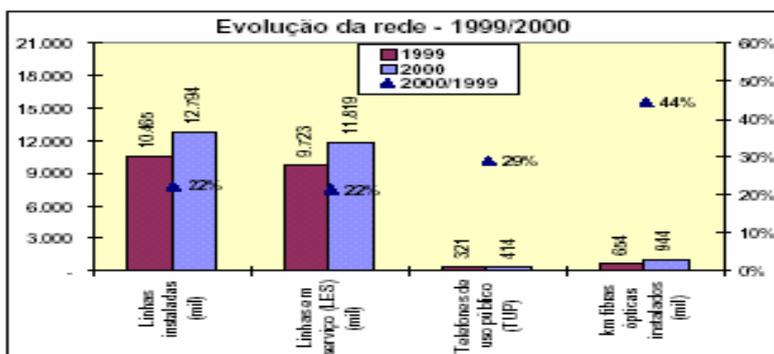
Fonte: BNDES.



Em 1999 e 2000 a planta em serviço expandiu 51,5%. A Telemar conseguiu cumprir as metas de linhas instaladas e número de telefones públicos. A densidade (linhas/100 habitantes) também teve um crescimento de 11% para 13% em relação a 1999.

Outro fator foi o crescimento na planta das fibras ópticas mostrando que há interesse da empresa em reduzir os seus custos de interconexão.

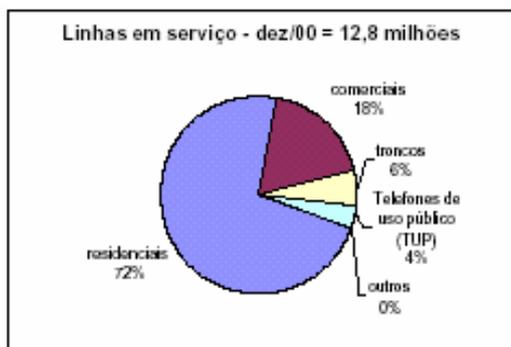
Gráfico 1A



Fonte: BNDES.

A participação das linhas residenciais em serviço no total de linhas em serviço aumentou de 71,5% em 1999 para 72,5% em 2000.

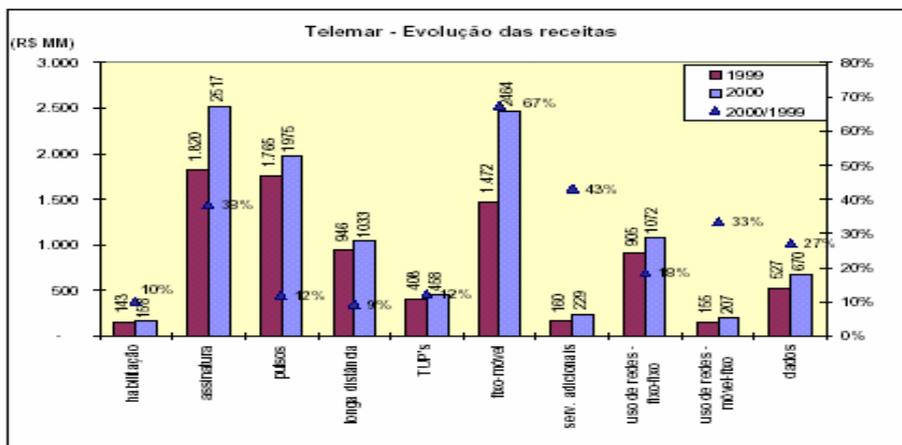
Gráfico 2A



Fonte: BNDES.

O crescimento das receitas de habilitação e de assinatura ocorreu devido à expansão do número de terminais em serviço. Houve também um grande crescimento das receitas com serviços adicionais que se deve ao aumento do índice de digitalização da planta que possibilitou a oferta de serviços mais sofisticados como também o empenho da empresa na comercialização desses produtos. Devido à expansão das redes de telefonia fixa e das redes de telefonia celular, que utiliza-se das redes fixas intensivamente, pudemos perceber o crescimento da receita do serviço fixo móvel. O gráfico abaixo nos mostra a evolução da receita da Telemar.

Gráfico 3A



Fonte: BNDES.

Embora a receita relativa a telefones públicos tenha aumentado, não notamos aumento na receita média por TUP/mês e sim uma redução. Essa situação ocorreu pois mesmo com a grande expansão no número de TUPs os usuários desses serviços passaram a se utilizar de telefones celulares, que tiveram um aumento na sua base e barateamento dos seus aparelhos como também a introdução da categoria pré-pago.

Nos gráficos a seguir observamos que de 1999 para 2000 houve aumento na participação dos serviços fixo-móvel e das assinaturas. Entretanto os custos de interconexão pagos as operadoras de telefonia celular pelo uso de suas redes aumentou; já as despesas com comercialização permaneceram as mesmas. Quanto as receitas vemos que houve uma redução na participação do serviço de telefonia local e do faturamento com pulsos.

Gráfico 4A



Fonte: BNDES.

Gráfico 5A

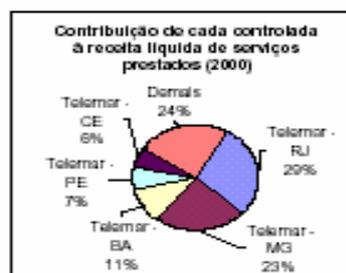


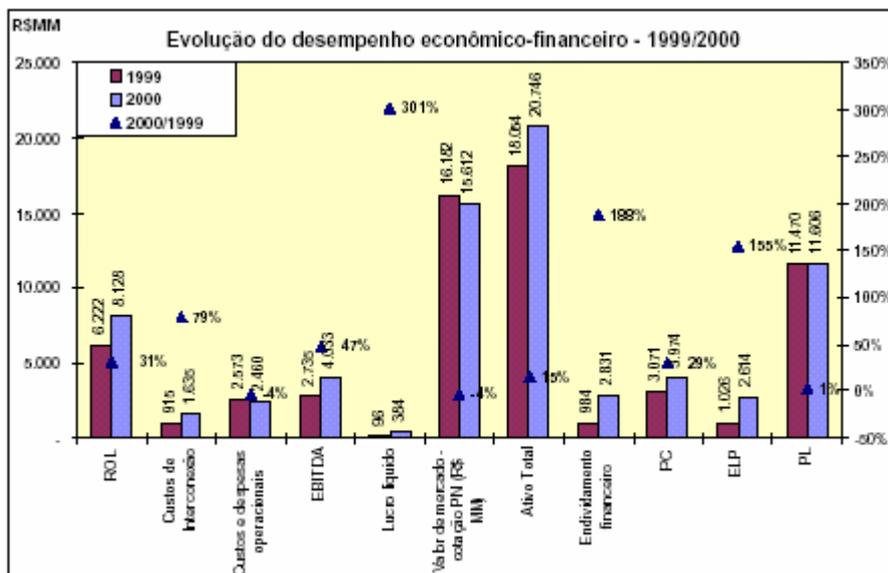
Gráfico 6A



Fonte: BNDES.

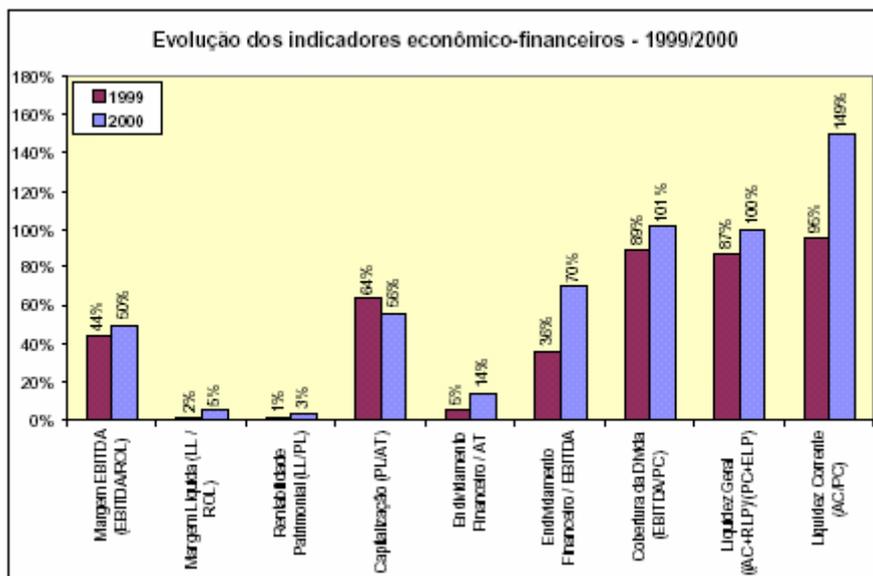
O crescimento do Ativo total e do endividamento se deve ao fato dos altos investimentos para cumprimento das metas de universalização e de qualidade. O crescimento do endividamento financeiro é impacto dos respectivos indicadores mencionado no gráfico a seguir.

Gráfico 7A



Fonte: BNDES.

Gráfico 8A



Fonte: BNDES.

A evolução do perfil do endividamento da empresa mostra menor participação do patrimônio líquido e maior participação de empréstimos e financiamentos, boa parte de financiamentos com fornecedores e para investimentos.

Gráfico 9A

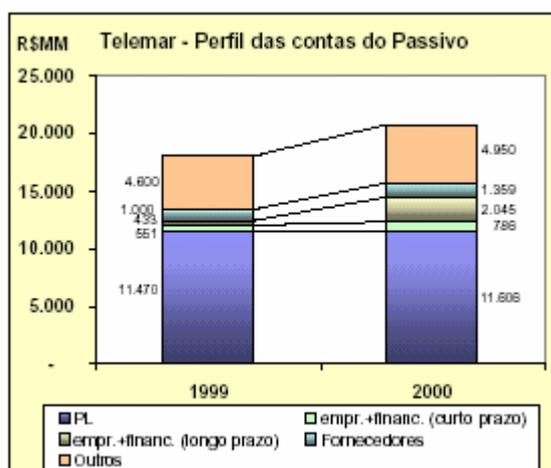
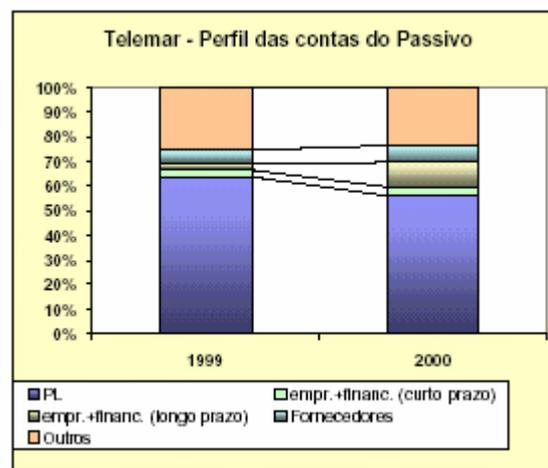


Gráfico 10A

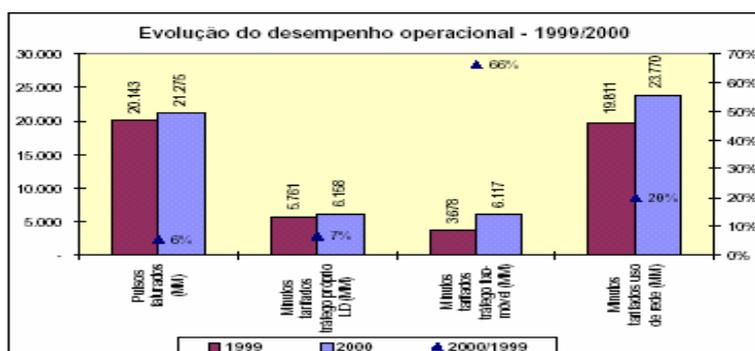


Fonte: BNDES.

Mesmo com a competição com a Embratel e a Intelig, a Telemar registrou aumento nos serviços inter-regional.. O uso da rede também apresentou crescimento devido ao

aumento da ligação móvel-fixo e da maior utilização da rede fixa da empresa por operadoras de longa distância. Mesmo com expansão no número de linhas instaladas, o número de pulsos registrados em comparação com o número de telefones fixos em utilização teve decréscimo porque essa expansão das redes vem atendendo a população de renda baixa.

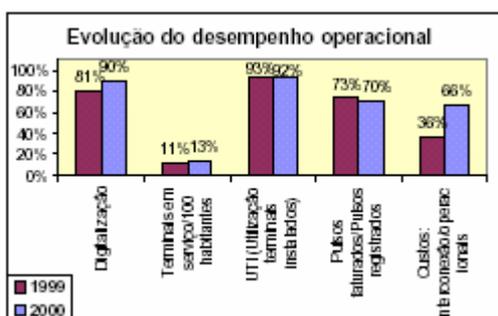
Gráfico 11A



Fonte: BNDES.

Em 2000, os custos de interconexão representam mais da metade dos custos e despesas da Telemar. A produtividade, medida em relação ao número de empregados, aumentou, como consequência do grande aumento das linhas em serviço e a redução no número de empregados.

Gráfico 12A



Fonte: BNDES.

Gráfico 13A

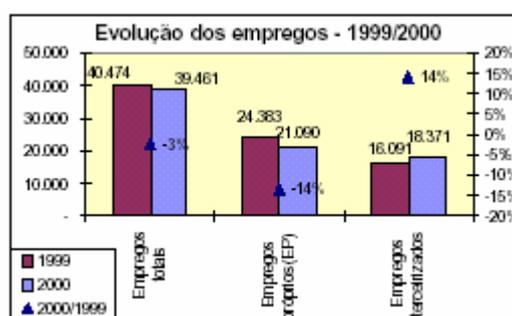
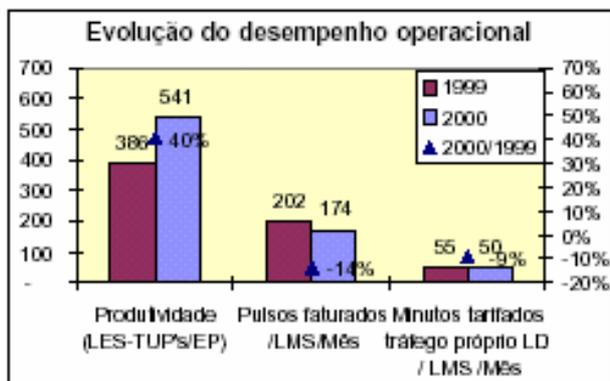


Gráfico 14A



UTI = linhas em serviço (LES) / linhas instaladas

LMS = linhas em serviço

Fonte: BNDES.

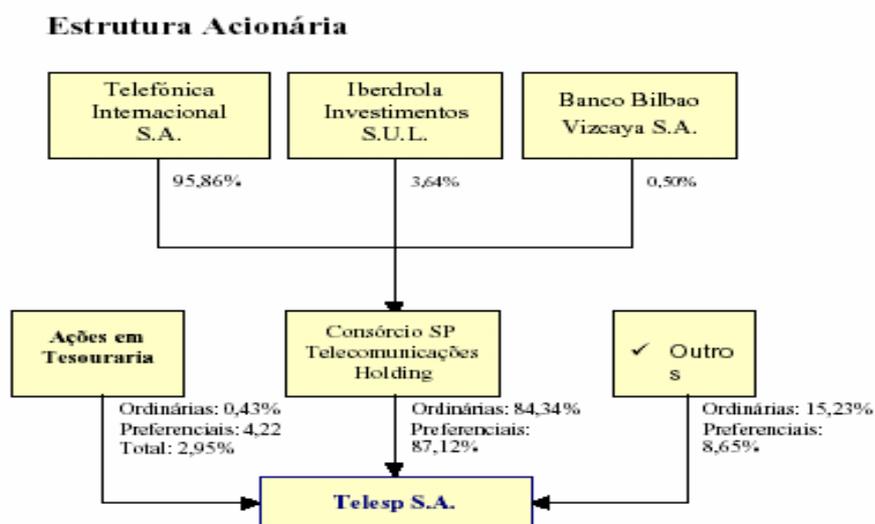
TELEFÔNICA (TELESP)

A Telefônica Empresas é a operadora do Grupo Telefônica que atende companhias de grande porte e corporações, integrando Comunicação e Tecnologia da Informação e desenvolvendo soluções completas para Internet, dados e voz. Tudo é planejado para garantir confiabilidade, alta velocidade e amplo atendimento dos serviços oferecidos. Além de contar com um portfólio de soluções altamente flexível, que pode ser adequado às necessidades de qualquer empresa, a Telefônica Empresas possui uma vasta estrutura de operações e investe constantemente em avançados equipamentos, tecnologias e capacitação de recursos humanos. A forte presença internacional do Grupo Telefônica também permite a oferta de serviços de caráter global para empresas com grande demanda de tráfego de dados e comunicação de voz. Em pleno processo de expansão, hoje a Rede IP da Telefônica cobre 17 países na Europa, América Latina, América do Norte e África. São mais de 600 pontos de presença em todo o mundo, além de sete data centers. Toda essa infra-estrutura possibilita soluções completas de Comunicação Internacional sem o envolvimento de outras empresas de tecnologia. Um só fornecedor para toda a cadeia de serviços que as empresas demandam. A Telefônica Empresas atua nos principais mercados de todo o país e possui a maior estrutura de transmissão de dados do estado de São Paulo. Atualmente são cerca de 1,5 mil clientes - dos principais provedores de Internet à grande maioria dos bancos e empresas de serviços, além de cadeias de comércio varejista, indústrias e entidades governamentais. Ela prevê investimentos da ordem de R\$ 156

milhões durante o ano de 2002. A Telefônica Empresas também vem atuando na redução das carências sociais do país. Suas ações são realizadas por meio de participação direta em projetos sociais, como no programa ACESSA São Paulo.

No Diagrama 4 podemos ver a estrutura acionária da Telesp (Telefônica).

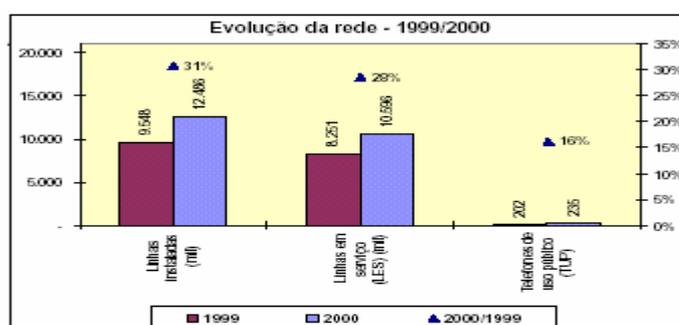
Diagrama 4



Fonte: BNDES.

Com o objetivo de antecipar o cumprimento das metas, a Telefônica aumentou a densidade (linhas/100 habitantes) de 24% em 1999 para 30% em 2000. Esse aumento foi possível devido a grande demanda reprimida no estado de São Paulo. Dessa forma constatamos que houve expansão da planta. A empresa também tem se preocupado em atender os deficientes audiovisuais.

Gráfico 1B



Fonte: BNDES.

Quanto as participações das linhas em serviços vemos que houve aumento na participação do segmento corporativo (de 6% para 10%) e redução das linhas comerciais (de 16% para 14%). Já a participação das linhas residenciais não sofreu alteração.

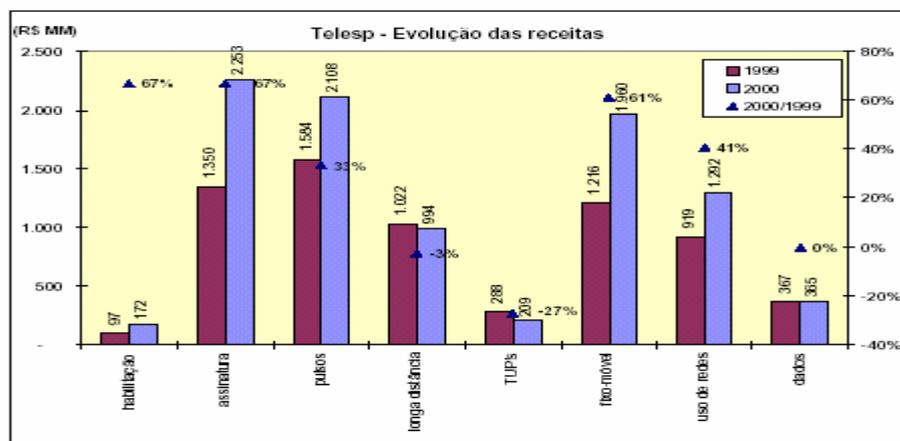
Gráfico 2B



Fonte: BNDES.

Como resultado da expansão do número de terminais em serviços vemos um crescimento das receitas de habilitação e de assinatura. Houve também crescimento da receita das ligações de fixo-móvel implicado pela expansão das redes de telefonia fixa e das redes de telefonia móvel; por outro lado os custos de interconexão associados a essa receita subiram. As receitas de longa distância tiveram redução devido à competição no setor.

Gráfico 3B



Obs As despesas com interconexão não foram consideradas na Receita Operacional Bruta.

Fonte: BNDES.

A receita consolidada de 1999 para 2000 do setor de telefonia local apresentou crescimento de 46% para 51%, ocasionado ao crescimento na participação dos serviços de fixo-móvel (de 17% para 20%) e das assinaturas (de 19% para 23%). As receitas relativas ao serviço de longa distância apresentou queda de 4 pontos percentuais de 1999 para 2000, e da participação de dados queda de 1 ponto percentual.

Os custos de interconexão aumentaram 66% de 1999 para 2000 fazendo com que a sua participação nos custos e despesas totais aumentasse de 26% para 33%.

Gráfico 4B

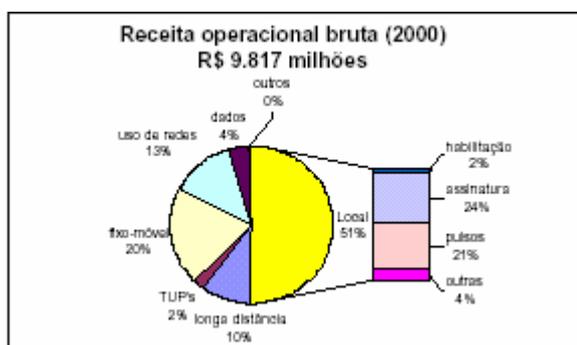


Gráfico 5B

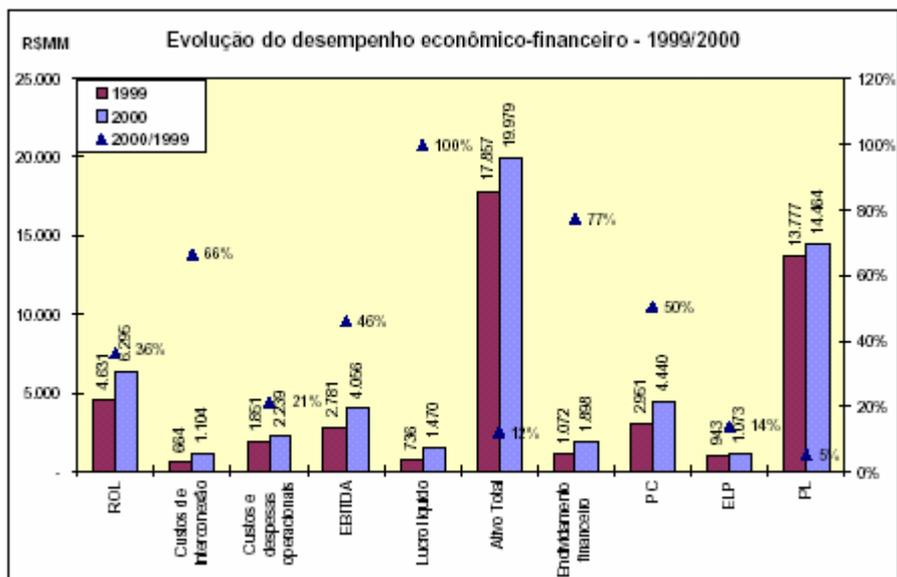


Obs As despesas de interconexão não foram consideradas na Receita Operacional Bruta.

Fonte: BNDES.

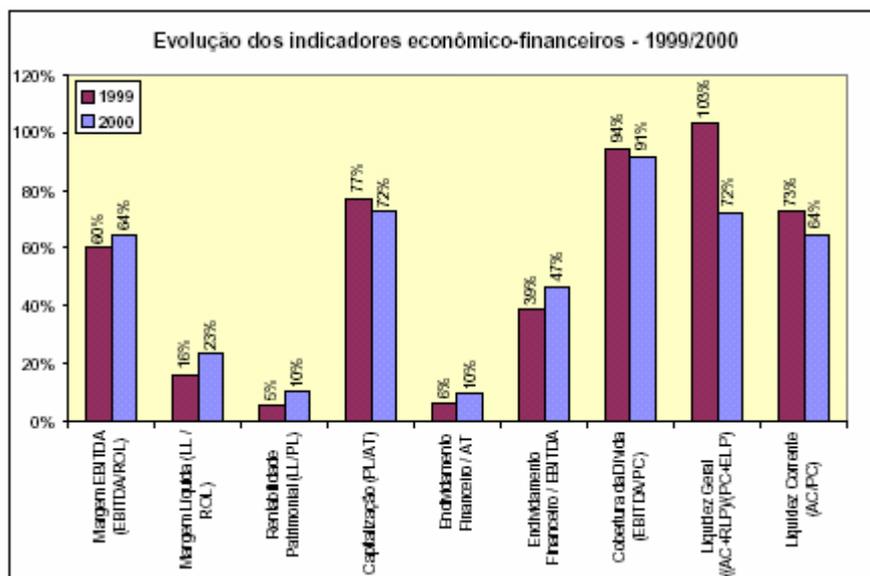
Os altos investimentos levaram ao crescimento do Ativo total. A totalidade do endividamento financeiro, de curto e longo prazo, é em moeda estrangeira. Assim a valorização do dólar ocasiona aumento das dívidas. Como passamos por momento de crise espera-se que com a subida do dólar nos dias atuais ocorra aumento do endividamento da empresa, que podem lhe trazer problemas futuros. A empresa então foi afetada pelo crescimento do endividamento financeiro de curto prazo de forma negativa.

Gráfico 6B



Fonte: BNDES.

Gráfico 7B



Fonte: BNDES.

A evolução do perfil de endividamento da empresa mostra pequena redução na participação do patrimônio líquido no financiamento aos investimentos da empresa e expressivo aumento nos empréstimos e financiamentos (principalmente os de curto prazo) e do financiamento por fornecedores de equipamentos (também de curto prazo).

Gráfico 8B

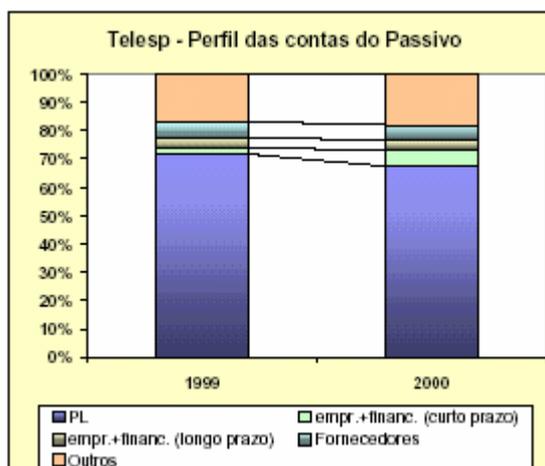
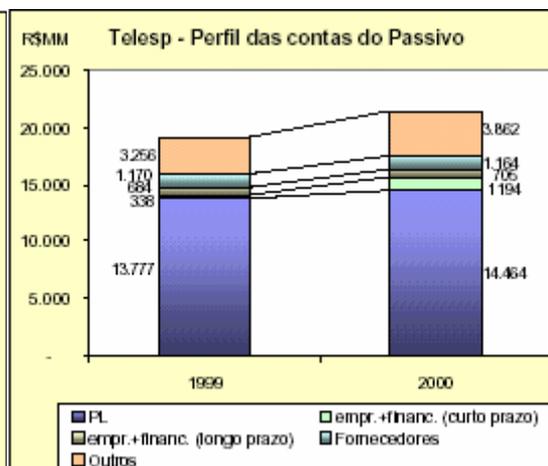


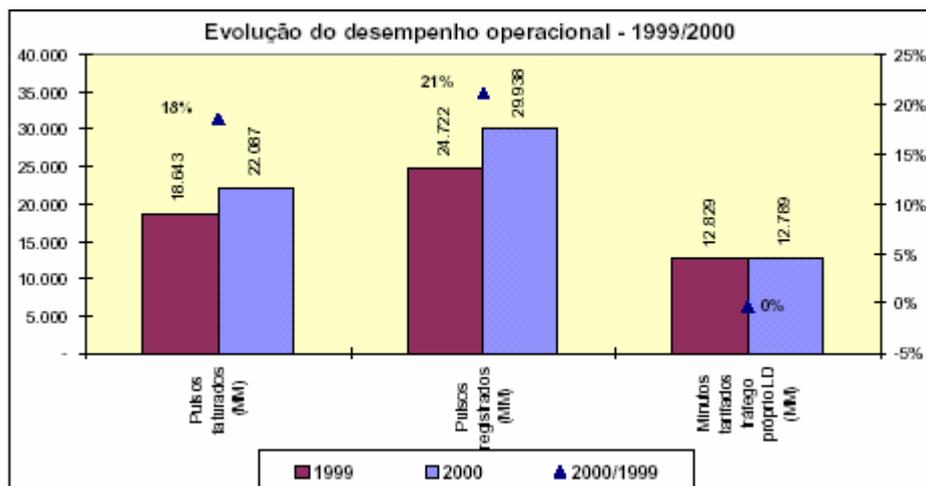
Gráfico 9B



Fonte: BNDES.

A variação dos pulsos faturados não foi proporcional ao aumento das linhas em serviço. As ligações de longa distância não teve crescimento, como se esperava com a aumento no número de linhas em serviço da empresa. Todavia esse fato pode ser explicado pela competição nesse mercado e também pelo crescimento no atendimento da população de poder aquisitivo menor.

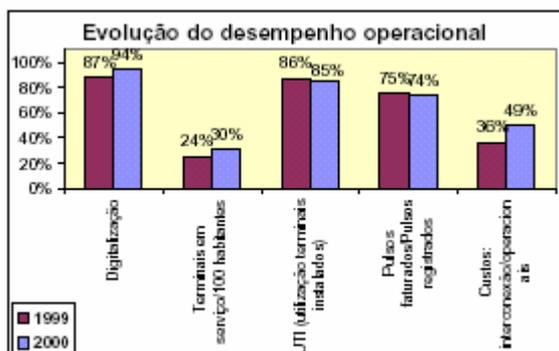
Gráfico 10B



Fonte: BNDES.

Os custos de interconexão tiveram grande aumento em 2000 representando quase metade dos custos e despesas totais da Telefônica.

Gráfico 11B



Fonte: BNDES.

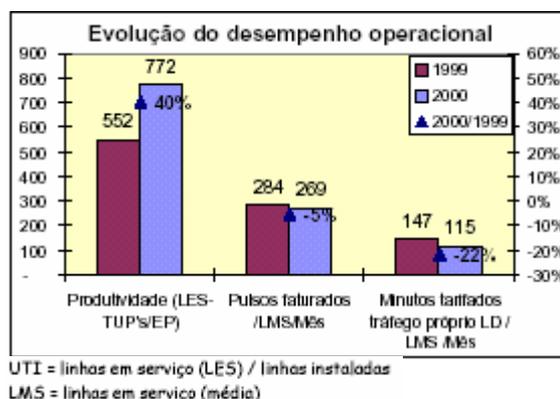
A produtividade, medida em relação ao número de empregados, aumentou devido ao efeito do grande aumento das linhas em serviço e da redução no número de empregados. A Telefônica (Telesp) detém 75% do mercado de longa distância no estado de São Paulo.

Gráfico 12B



Fonte: BNDES.

Gráfico 13B



VÉSPER E VÉSPER-SP

O consórcio que adquiriu as licenças para operar nas Regiões I (em fevereiro de 1999) e III (em maio de 1999) foi inicialmente formado por Bell Canada International, VeloCom e Qualcomm. Em abril de 2000, o consórcio anunciou a unificação da gestão da Vésper S.A. (Região I) e da Vésper São Paulo (Região III). Em novembro, foi concluída uma nova reestruturação que viabilizou a injeção de recursos na Vésper de US\$ 346 milhões, advindos de um novo aporte de capital a ser feito pela Qualcomm (US\$ 266

milhões) e pela VeloCom (US\$80 milhões), bem como uma reestruturação da dívida da companhia. A Vésper atua na mesma área da Telemar e da Telefônica, entretanto seu serviço é diferenciado pois, além do plano de linha fixa, onde a pessoa paga por mês uma conta mínima, a Vésper também trabalha com o plano pré-pago; chamado de Plano Ideal. Conforme esse plano, o cliente compra o cartão que o habilita a falar do telefone fixo instalado em sua casa. Também trabalha com o Plano Empresarial, voltado para clientes corporativos; quanto mais linhas forem compradas mais barato o custo unitário. A empresa ainda oferece os serviços de secretária eletrônica, correio de voz, direcionamento de chamadas ou Siga-me e chamada em espera.

Com a reestruturação, a Qualcomm passa a ser a maior acionista da Vésper. A Qualcomm é líder e pioneira em tecnologia digital sem fio e no desenvolvimento e implementação de produtos e serviços de comunicação baseados na sua tecnologia CDMA. Seu portfólio de patentes foi licenciado por mais de 100 fabricantes mundiais de telecomunicações.

Para ligações interurbanas, a Vésper oferece em diferentes regiões, dois códigos de longa distância, um para cada Região.

O sistema digital de telefonia fixa sem fio WLL (Wireless Local Loop), padrão CDMA (Code Division Multiple Access), utilizado pela Vésper, permite agilidade na instalação da linha telefônica. Há dois pré-requisitos: o CEP da residência deve estar dentro das áreas de cobertura da Vésper e o sinal no local de instalação apresentar qualidade satisfatória. As centrais de comutação telefônica da Vésper são interligadas por um sistema de transmissão de longa distância de última geração que usa tecnologias digitais.

O WLL é uma tecnologia recente que, por não necessitar de cabeamento, é ideal para locais de grande demanda e prazo curto de implantação. É uma tecnologia nova e bastante evoluída. A qualidade de voz que possibilita tem se mostrado superior à convencional. Também considerada excelente para instalação de sistemas de telefonia em residências e pequenos negócios, permite a oferta de serviços digitais como correio de voz, chamada em espera, transferência de chamadas e identificador de chamadas, entre outros.

Para o mercado corporativo, a Vésper possui estratégias diferenciadas de serviços. Várias tecnologias são adotadas, como fibras ópticas, cabos e até o próprio WLL, com rede própria ou alugando recursos de terceiros.

EMBRATEL

A Embratel (Empresa Brasileira de Telecomunicações) foi criada em 16 de setembro de 1965, com o objetivo de unir o Brasil pelas comunicações. Foi privatizada em 1998, compradora pela empresa americana MCIWorldCom Empresa de economia mista, ela possui um portfólio completo de soluções - mais de oitenta modalidades de serviços de voz, comunicação de dados e internet - para clientes individuais e organizações de qualquer porte.

A maior rede de telecomunicações da América Latina possui quase 29 mil km de cabos, que correspondem a 1.068.657 km de extensão da rede de fibras ópticas. Para interligar o Brasil a qualquer ponto do mundo, a Embratel ainda opera uma frota de cinco satélites, participa das organizações Intelsat e Inmarsat, possui 85 estações terrenas e integra quatro sistemas de cabos submarinos de fibras ópticas - Unisur, Americas II, Atlantis II e Columbus III. Os investimento da Embratel nos nove primeiros meses de 2002 foram de R\$ 696 milhões, entre instalações de acesso e infra-estrutura local, serviços de dados e internet e infra-estrutura de rede. A receita líquida acumulada no ano é de R\$ 5,4 bilhões. A Empresa tem conquistado importantes melhorias no resultado operacional.

Para atender seus clientes com mais eficácia, a Embratel possui a subsidiária BrasilCenter, com cinco Call Centers, em Vila Velha (ES), Goiânia (GO), Ribeirão Preto (SP), Juiz de Fora (MG) e Rio de Janeiro. Todos são certificados pelas normas ISO 9002 e cada um deles gera mais de novecentos empregos diretos, podendo realizar até três milhões de atendimentos por mês.

A Embratel antecipou para o primeiro ano do século 21 o prazo de cumprimento das metas de universalização previstas para 2003. Por isso, a partir de novembro, a Empresa lançará o VipLine, seu serviço de telefonia local. Inicialmente disponível em

Recife e Fortaleza, até janeiro de 2003, o serviço também estará sendo comercializado em outras 27 cidades de todo o Brasil.

O crescimento da internet no Brasil só foi possível graças ao investimento e à infraestrutura tecnológica oferecida pela Embratel, que possui o maior backbone da América Latina. A Embratel possui o mais bem equipado laboratório de testes e simulações do Brasil, para garantir eficiência e qualidade nos produtos e serviços de telefonia, transporte de sinais e rede de dados. Antes de serem oferecidas e entregues aos clientes, todas as soluções são testadas e aprovadas no Centro de Referência Tecnológica, na Ilha do Fundão (RJ).

A Embratel está sempre preocupada em oferecer promoções e planos alternativos que possam beneficiar seus clientes, reduzindo os custos das ligações e tornando o 21 cada vez mais atraente.

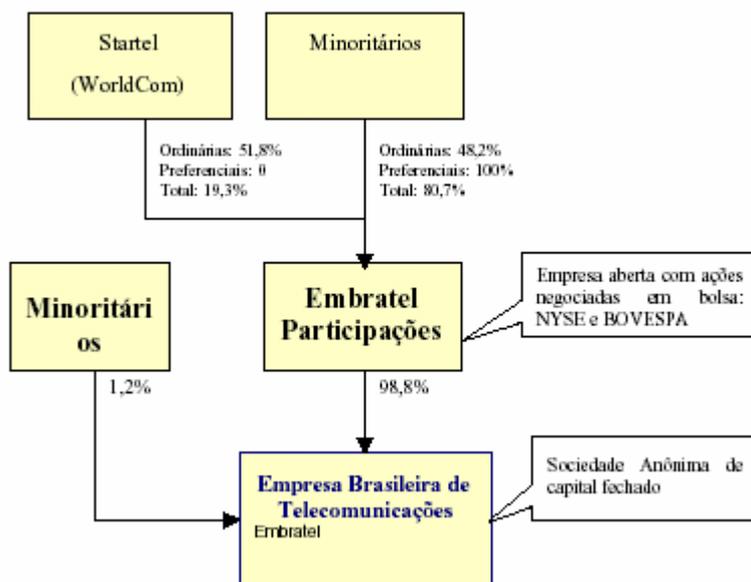
A Embratel lançou um plano tarifário que prevê tarifa independente do horário, com simplificação de patamares de tarifas em relação à distância, além disso instituiu o seu sistema próprio de cobrança.

A Embratel começa o ano 2000 com mais de 25 milhões de terminais telefônicos no país. Isso representa 14 terminais para cada grupo de 100 habitantes.

A estrutura acionária da Embratel pode ser vista no Diagrama 5. Os investimentos em 2000 foram direcionados, principalmente, para acesso local, pontos de presença, fibras ópticas de longa distância, dados e Internet, além de sistemas internos como faturamento e atendimento ao cliente. Além disso a empresa vem expandindo sua atuação por meio de fusões e aquisições, como: no segmento da Internet, comprou o acessoNet; no segmento de satélite, fez *joint-venture* com a SES-Astra. A empresa tem o maior backbone de Internet da América Latina, com pontos em mais de 150 localidades no país e cerca de 5 mil redes interligadas.

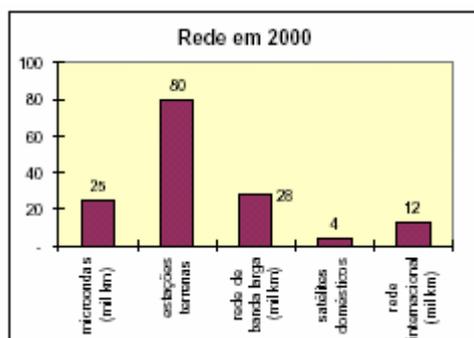
Diagrama 5

Estrutura Acionária



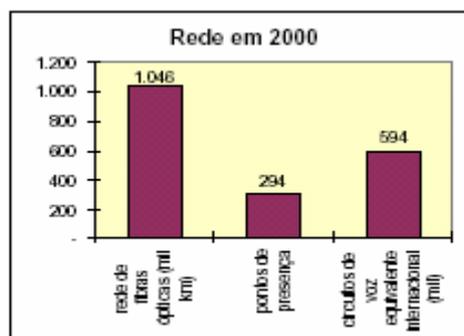
Fonte: BNDES.

Gráfico 1C



Fonte: BNDES.

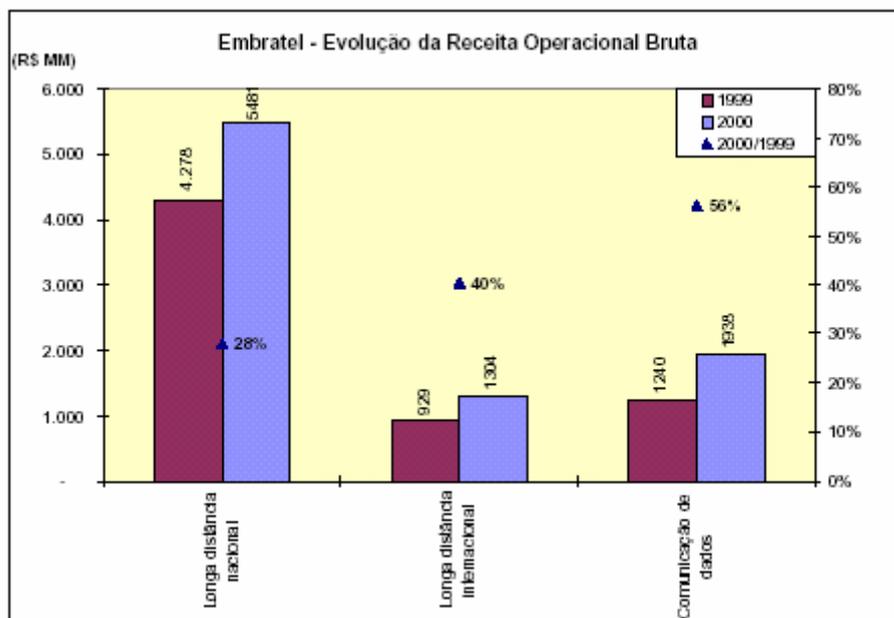
Gráfico 2C



Como resultado do aumento das redes de telefonia fixa e celular, a entrada da Embratel no segmento de longa distância intra-regional e de investimentos em marketing feitos pela empresa podemos observar que houve crescimento das receitas de longa distância nacional. Também podemos constatar que a receita com as ligações de longa distância intencional apresentou crescimento de 9% de 1999 para 2000, entretanto essa receita vêm sofrendo várias pressões sobre seus preços. Outra receita que também vem

apresentando acréscimo é a receita de dados, estimulando que a empresa invista no lançamento de novos serviços de dados e Internet visando novos contratos.

Gráfico 3C



Fonte: BNDES.

O serviço de longa distância nacional é a modalidade que gera a principal receita para a empresa, justificando os altos investimentos que a empresa vem fazendo em marketing visando atrair o cliente residencial. Entretanto, o potencial dessa receita é menor que o de outros serviços uma vez que as tarifas tendem a se reduzir. Dessa forma a empresa vai priorizar sua estratégia no segmento de transmissão de dados e produtos de maior valor agregado, como banda larga, Internet e acesso direto.

Gráfico 4C



Fonte: BNDES.

Com a finalidade de reduzir os custos de interconexão, a empresa tem investido em infra-estrutura local.

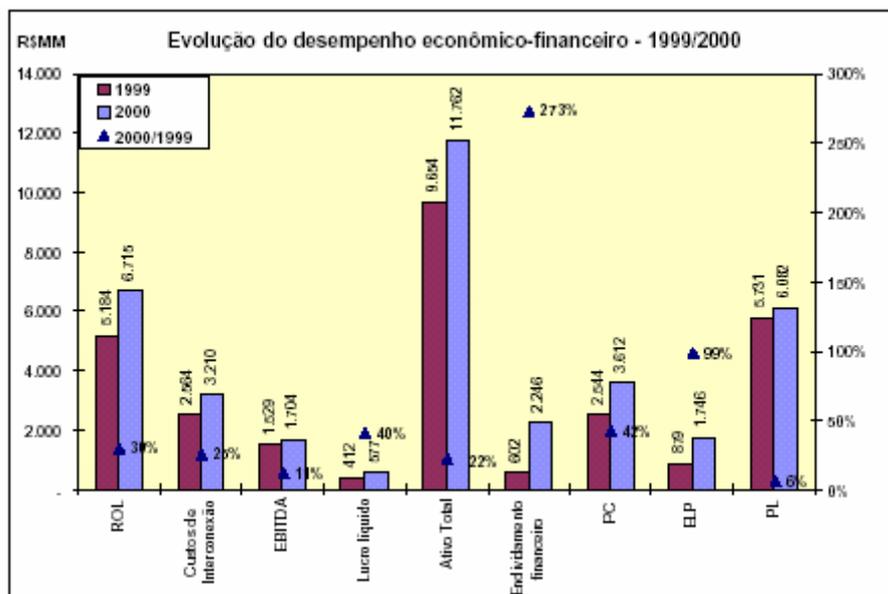
Gráfico 5C



Fonte: BNDES.

Assim como os investimentos aumentaram, o endividamento financeiro do ativo também cresceu. A maior parte da dívida é em moeda estrangeira, sendo que boa parte da dívida é de curto prazo, protegida contra a desvalorização cambial por meio de derivativos.

Gráfico 6C



Fonte: BNDES

O impacto do aumento da competição refletiu-se na redução da margem EBITDA. Este indicador também foi afetado pelo ajuste da Previsão de Devedores Duvidosos, que deram maior certeza quanto ao controle de contas a receber e da inadimplência.

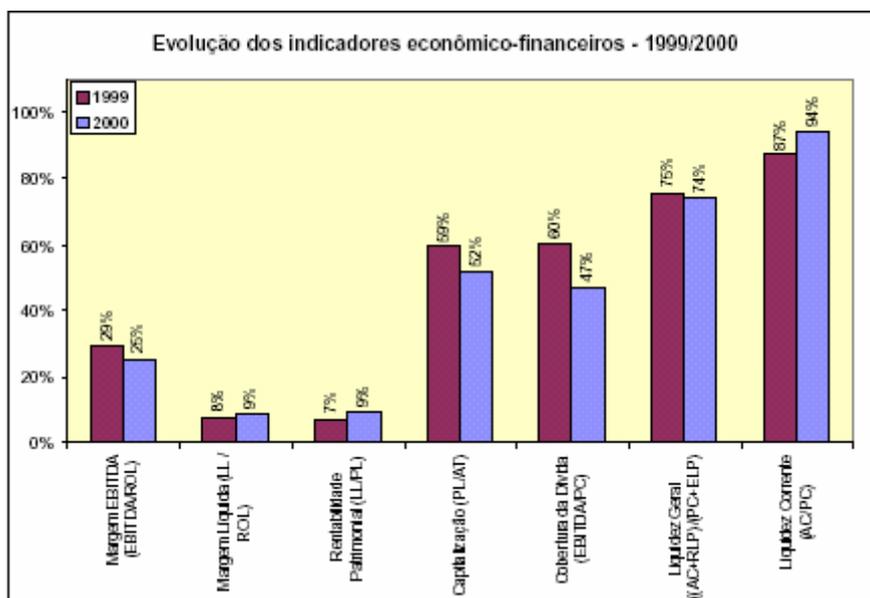
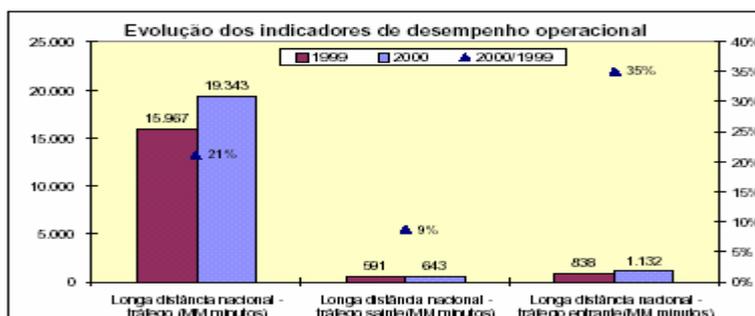


Gráfico 7C

Fonte: BNDES.

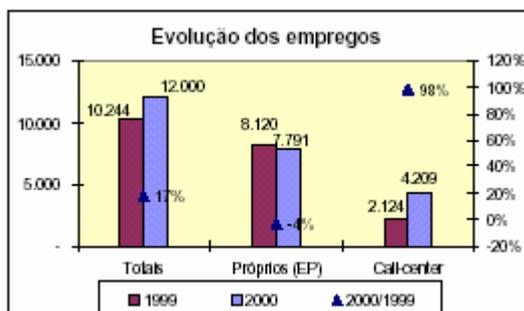
Mesmo com a competição, o tráfego nacional de voz registrado pela empresa apresentou crescimento expressivo decorrente do crescimento das redes de telefonia fixa e móvel. A empresa ainda tem feito altos investimentos em marketing e no lançamento de novos produtos destinados aos segmentos corporativo e de massa, como o cartão pré-pago que permite ligações interurbanas e internacionais de qualquer telefone fixo. Os empregos também cresceram principalmente por causa do grande aumento do *call center*.

Gráfico 8C



Fonte: BNDES.

Gráfico 9C



Fonte: BNDES.

INTELIG

A Inteligência Informática (Intelig) posiciona-se no mercado desenvolvendo soluções tecnológicas para empresas que planejam incorporar novas tecnologias ou aperfeiçoar a qualidade de seus sistemas de informação. Entre os diversos produtos oferecidos pela Inteligência estão o Gerenciamento Eletrônico de Documentos (GED), projetos de estruturação de Help Desk, serviços de suporte tecnológico e desenvolvimento de sistemas, utilizando-se da melhor e mais conceituada metodologia. A Inteligência é parceira Oracle, membro do programa OPN (Oracle Partner Network), o que nos permite oferecer, junto com a Oracle Corporation, serviços e soluções completas e integradas, desde a consultoria de projetos, até a definição e fornecimento da plataforma tecnológica. Inteligência Informática conta com a melhor e mais conceituada metodologia para desenvolvimento de sistemas: Rational Unified Process - RUP. Como o próprio nome sugere, o software é construído através de um processo sistematizado.

A Intelig é a empresa espelho da Embratel. Ela atua em todo o território nacional na modalidade de serviço de longa distância nacional e internacional. Para se diferenciar das demais, a Intelig introduziu no Brasil a tarifação independente da distância, praticando quatro tipos de tarifas para ligações nacionais; ligações interurbanas e internacionais, dentro ou fora do horário comercial; para as chamadas internacionais, foram definidas 6 grandes áreas. Em abril de 2000, a Intelig já registrava 5 milhões de chamadas.

IV.2 Progressos alcançados

O governo conseguiu manter o equilíbrio entre os interesses da população, dos acionistas minoritários e dos investidores, como ocorreu no setor de telefonia fixa. Além da redução das tarifas de telefonia local, definidas nos contratos de concessão, e ainda a redução gradual das ligações de longa distância que permitiram a maior comunicação e interligação entre as regiões, houve aumento na qualidade de transmissão e digitalização das redes que beneficiaram os consumidores, e também permitiram que as empresas, apesar dos grandes investimentos, tivessem expectativas de maior rentabilidade.

Através das correções das distorções tarifárias, que se deram antes da privatização, o governo conseguiu criar um ambiente de competição com tarifas competitivas desde o início, e não como resultado da introdução da competição que poderia levar tempo para se tornar efetiva, prejudicando o consumidor.

Após a privatização do setor a população pode observar um grande aumento de qualidade e universalização dos serviços; não só porque as concessionárias eram obrigadas a cumprir metas estabelecidas nos contratos de concessão, mas também porque é um ponto fundamental para que a firma consiga aumentar seu faturamento. Se a prestação dos serviços não tem qualidade, então a empresa não terá clientes. Como constatamos as regras estavam sendo cumpridas desde 1998, os investimentos em tecnologia vem melhorando a qualidade das transmissões e criando novos serviços necessários à expansão do setor

Como demonstram dados da Anatel quanto ao serviço de instalação e linhas ativas, a oferta dos serviços tem crescido rapidamente. O número de terminais fixos mais que dobrou de 1998 à 2002. A população dispõe atualmente de uma variedade de serviços como acesso à Internet, serviços de secretária eletrônica, siga-me e outros que antes da privatização não estavam disponíveis.

A fiscalização por parte da Anatel quanto ao cumprimento das metas influenciou os resultados alcançados. Se a agência, desde de o início, não atuasse de maneira a reprimir

qualquer irregularidade que prejudicasse o interesse público, talvez ainda hoje houvessem fatores que deveriam ser ajustados.

O governo preocupado com os acionistas minoritários limitou a taxa de administração (*management fee*) - mais conhecida como remuneração de transferência de tecnologia - a ser paga ao operador estratégico a 1% da receita líquida entre 1998 e 2000. Em 2001 essa taxa se reduziu para 0,5% e em 2005 será extinta.

IV.3 Desafios a serem enfrentados

A competição, um dos principais objetivos da Anatel com a privatização do setor, ainda está amadurecendo no país no que se refere à telefonia fixa, mesmo com a entrada das empresas espelho. Essas empresas vêm encontrando dificuldades de operação devido aos altos custos operacionais e de interconexão que pagam pelo uso das redes das demais firmas. Isso ocorre pois não parece viável a construção de uma rede independente. Outro fator prejudicial a competição é a aversão do consumidor às mudanças, dificultando as firmas entrantes na conquista de novos clientes, fiéis às companhias mais antigas privatizadas do Sistema Telebrás.

Esses fatores nos levam a crer que realmente pode estar acontecendo um processo de concentração no setor. Na telefonia fixa podemos observar que no contexto mundial muitos países tem apresentado um cenário de monopólio mesmo após a privatização; são poucas as histórias de sucesso. Somente aquelas mais antigas ou estruturadas a mais tempo tenderia a sobreviver.

Apesar das empresas privatizadas estarem cumprindo as metas de universalização e qualidade, significando que estão investindo nas redes e em pessoal, também sofrem alguns prejuízos. Em 2001 a Telefônica, Telemar e Embratel registraram perdas com inadimplência de R\$ 3 milhões¹⁸; prejuízos como esses aliados à entrada das empresas espelho, que disputam por clientes, e ainda o tempo de maturação que os investimentos na rede levam até gerarem algum retorno podem demonstrar que o setor não está operando

¹⁸ Revista Exame – abril de 2002.

com altas margens de lucros como estava previsto; assim muitas vezes esses prejuízos podem até superar o total investido pelas empresas. Outra questão relevante é a questão tarifária. Como as tarifas e seus reajustes são estabelecidos nos contratos de concessão, as empresas não podem utilizar a estratégia de aumento das tarifas para elevar as receitas.

Embora as metas de qualidade do setor de telefonia fixa terem sido cumpridas, ainda apresenta uma taxa bastante alta de reclamações. A Telefônica, desde que assumiu a Telesp em 1998, vem sendo a operadora com o maior índice de queixas, segundo dados do Procon, pelo quarto ano consecutivo com 1.387 reclamações no ano de 2001. A Embratel com 1.276 reclamações fica em segundo lugar, e a Intelig com 257 fica em sexto. As queixas mais comuns são de cobrança indevida e mau atendimento pois normalmente os *call centers* das empresas não são bem treinados e o consumidor acaba tendo que se contentar com as respostas padrão dos atendentes. Apesar do grande índice de reclamações, se compararmos com a base de assinantes que atendem, esse volume não é tão grande.

V. CONCLUSÃO

Como o Brasil foi um dos últimos países da América Latina a promover a privatização no setor de telefonia, o governo brasileiro teve a oportunidade de aprender com os erros dos demais países beneficiando assim o processo de transição do controle público para o privado. Logo após a privatização, o governo lançou o edital para as empresas-espelho que concorreriam com as empresas privatizadas. Dessa forma, não haveria um período de exclusividade (monopólio) as novas concessionárias, assegurando que parte dos ganhos fosse repassada aos consumidores. Outro fato benéfico foi que o órgão regulador foi criado e colocado em funcionamento antes da privatização. O órgão participou do processo e mostrou sua independência mesmo antes do dia da privatização, garantindo transparência e definindo claras regras do jogo. Assim conseguiu atrair potenciais investidores, o que foi um aspecto positivo.

A privatização teve muitos pontos positivos e sem dúvida contribuiu muito para a modernização dos serviços de telefonia fixa e de longa distância. O Estado sozinho não teria como despender tanto capital para o acompanhamento das novas tecnologias relacionadas ao setor. De fato os ganhos proporcionados com a privatização principalmente decorrentes do volume de investimentos realizados foram muitos, favorecendo tanto a população quanto o governo e as empresas, que também se apropriaram dos benefícios gerados.

Como podemos verificar todas as empresas se mostraram bastante empenhadas no cumprimento das metas de universalização e de qualidade impostas pela Anatel, investindo na expansão da planta e qualidade dos serviços como digitalização das redes, número de reparos e número de chamadas completadas. A digitalização teve crescimento de 33,4% de 1998 até abril de 2002.

A quantidade de telefones públicos em serviço também progrediu bastante, saindo de aproximadamente 589 mil aparelhos em 1998 para 1.378 milhões em dezembro de 2001, ou seja, crescimento de 134% em três anos. Ainda verificamos que o número de telefones fixos instalados sofreu um aumento de 142%, sendo que em fevereiro de 2002 havia 48,9 milhões de telefones fixos.

O crescimento da Receita Operacional foi mais acentuado que o de pulsos tarifados, devido a maior participação das receitas oriundas de outros serviços, cujas receitas vem apresentando maior crescimento, na receita total das empresas. Todas as empresas tiveram menor crescimento do Patrimônio Líquido em relação ao aumento do Ativo, o que significa que as empresas aderiram a estratégia de investimento financiado por dívida.

Outro ponto que foi analisado é que os altos investimentos que levou à expansão da planta, atendeu a demanda da população de menor poder aquisitivo. Por isso a variação dos pulsos faturados não foi proporcional ao aumento das linhas em serviço.

Tanto as operadoras de telefonia local quanto a de longa distância apresentam grande interesse no segmento corporativo. Espera-se que elas invistam cada vez mais em outros serviços com maior valor agregado e maior potencial de crescimento, significando que as concessionárias estão interessadas na provisão de serviços de dados para o mercado corporativo, de banda larga para o mercado residencial e de pequenas e médias empresas.

Entretanto ainda há alguns aspectos a serem resolvidos, como vimos na seção anterior. Um dos principais é consolidação da competição no setor, pois só quando as empresas espelho começarem a atuar de fato, é que poderemos ver uma maior redução das tarifas. Outro aspecto é que apesar dos investimentos, ainda levará tempo até que as empresas possam atender a toda população oferecendo novos produtos, tecnologias e excelência em serviço.

BIBLIOGRAFIA

Novaes, A Privatização do setor de telecomunicações no Brasil. Texto do BNDES, 2000.

Pires, J.C. L. A reestruturação do setor de telecomunicações no Brasil. Artigo nº 1109 , BNDES, 2000.

Pires, J. C. L., Dores, A B. Fusões e aquisições no setor de Telecomunicações: características e enfoque regulatório. Texto para a discussão nº 83, BNDES, 2000.

Silva, A. C. V. Evolução do mercado de telecomunicações no período pós privatização. Texto do BNDES, 2000.

BNDES, As Telecomunicações no Brasil. Cadernos de infra-estrutura nº 15, junho/ 2000.

BNDES, Concessionárias de Telefonia Fixa. Cadernos de infra-estrutura nº 18, maio/2000.

