

DENISE QUEIROLO PINTO

MONOGRAFIA
PRIVATIZAÇÃO DO SISTEMA TELEBRAS, ESTRUTURAS
ORGANIZACIONAIS E RELACIONAMENTOS ENTRE OPERADORAS.

Monografia apresentada ao Departamento de
Economia do Setor de Ciências Sociais e
Aplicadas do Curso de Ciências Econômicas da
Universidade Federal do Paraná.

Orientador: _____
Professor Igor Zanoni Constant Carneiro Leão.

CURITIBA
2006


TERMO DE APROVAÇÃO

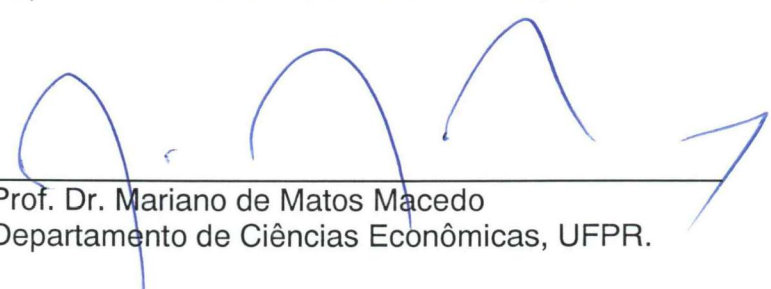
DENISE QUEIROLO PINTO

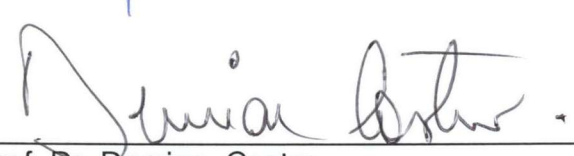
PRIVATIZAÇÃO DO SISTEMA TELEBRÁS, ESTRUTURAS ORGANIZACIONAIS
E RELACIONAMENTO ENTRE OPERADORAS.

Monografia aprovada como requisito parcial para a conclusão do curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas na Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador:


Prof. Dr. Igor Zanoni Constant Carneiro Leão
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR.


Prof. Dr. Mariano de Matos Macedo
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR.


Prof. Dr. Demian Castro
Departamento de Ciências Econômicas, UFPR.

Curitiba, 21 de novembro de 2006.

SUMÁRIO

RESUMO.....	iii
INTRODUÇÃO.....	1
2 CAPÍTULO I.....	2
2.1- O processo de privatização e os resultados alcançados	4
2.2- O Sistema Telebrás	8
2.3-Os investimentos antes da privatização.....	10
2.4- Reestruturação no sistema e a ocorrência da privatização	11
3 CAPÍTULO II	21
3.1- Interconexão	21
3.2- Aspectos comerciais acordados	23
3.3- Documento de declaração de tráfego -DETRAF	24
3.4- Alianças estratégicas para sobrevivência.....	27
4 CAPÍTULO III.....	29
4.1- Resultados das promessas de benefícios.....	29
4.2 -Prós e contras na doutrina.....	31
4.3- O Brasil perde um grande centro de pesquisa.....	36
4.4- Estrutura organizacional das empresas após a privatização.....	37
5 CONCLUSÕES.....	40
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	41

RESUMO

Este trabalho discute a privatização do sistema Telebrás apresentando algumas visões sobre o assunto, de forma a permitir uma melhor compreensão das questões que propiciam e favorecem a privatização. Em particular, abordam-se também a estrutura organizacional das novas empresas e os relacionamentos existentes entre elas.

1. INTRODUÇÃO

Durante a década de 1990, o Brasil iniciou uma etapa em sua história, caracterizada pela venda do controle acionário de diversas empresas em poder do Estado à iniciativa privada nacional ou estrangeira, seguindo uma onda mundial de redefinição do papel do Estado na economia; além das diretrizes ditadas pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) para a retomada do crescimento da economia e a tentativa de aproximar-se do rol dos países desenvolvidos ou de primeiro mundo.

Durante os vários capítulos em que a história das privatizações no Brasil vem sendo escrita, houve muitas discussões a respeito da real necessidade de tais medidas. Alguns opositores, em suas críticas, alegavam, conforme amplamente divulgado pelos meios de comunicação, a “entrega” do patrimônio nacional; outros, representando diferentes correntes ideológicas, a ineficácia do Estado em gerir tamanha rede de instituições, autarquias e organizações. Apesar dos debates e dos protestos que vinham sendo constantemente levantados em oposição às políticas vigentes, o governo brasileiro continuava buscando um alinhamento ao modelo norte-americano e adotando, entre outras medidas, a manutenção das privatizações.

Através do sistema de leilão, foram privatizadas inúmeras empresas no Brasil, porém é inegável que a privatização das empresas do setor de telecomunicações brasileiro, acompanhada da cessão de licença para novas operadoras de telefonia celular e fixa de curta e longa distância, foi a que causou maiores impactos no país, tanto financeiros, pela entrada de divisas e investimentos diretos feitos no país, como culturais, mudando sobremaneira a forma e os hábitos do brasileiro em utilizar um serviço de telefonia.

Agora, apenas resta-nos saber se o saldo destas privatizações foi positivo para a população brasileira. Valeu a pena abrir mão dos lucros futuros dessas empresas privatizadas? O serviço tornou-se realmente mais acessível à população brasileira? Houve sensível melhoria na qualidade do serviço? São várias as questões que ainda não foram respondidas adequadamente e procurar-se-á refletir sobre elas ao longo deste trabalho.

2. CAPÍTULO I - A PRIVATIZAÇÃO

A Sociedade vem sofrendo profundas transformações em praticamente todos os campos do conhecimento, motivadas pelas inovações tecnológicas que levaram a uma nova ordem política, econômica e social, buscando-se cada vez mais integração e tudo isto resultando em uma sociedade em constante evolução, porém ainda longe da ideal.

Para satisfazer as necessidades dessa nova sociedade que estava se formando, fez-se necessário uma redefinição do papel do Estado nas economias, de forma a possibilitar o atendimento de seus anseios e carências, bem como das novas funções exigidas por esta sociedade de maneira que o modelo de participação do Estado conhecido até os anos 70 já não era mais capaz de suprir.

Há dois enfoques sobre os quais o Estado tem sido analisado e posicionado segundo sua participação na economia dos países. Na primeira, o Estado deve participar ativamente na economia, como agente produtivo e regulador. Por outro lado, o Estado deve atuar na economia apenas como agente regulador, garantindo a igualdade de condições concorrenciais e concentrando seus esforços nas áreas de segurança, ensino, saúde e saneamento.

Um dos principais teóricos do pensamento intervencionista foi John M. Keynes (1883-1946), que defendia a intervenção do Estado na economia sempre que necessário, inclusive no setor produtivo, sendo esta intervenção mais importante nas áreas industrial, de infra-estrutura e energética dos países subdesenvolvidos do que nos países desenvolvidos.

Para os liberais, sua principal referência é Adam Smith (1723-1790), que enfatiza as funções reservadas ao Estado como as de agente regulador, sem interferir na economia, garantindo a segurança dos cidadãos e da propriedade, deixando as atividades produtivas para a iniciativa privada onde o mercado se encarregaria de proporcionar os ajustes necessários.

Desta forma, conclui-se que uma participação maior do Estado nas economias subdesenvolvidas seria mais acentuada nos setores industrial, energético, telecomunicações e infra-estrutura em geral, ao passo que em países

desenvolvidos o Estado estaria preocupado mais com questões tais como alocação da força de trabalho, previdência social, educação e cultura. Contudo, constata-se a fundamental importância da participação do Estado nas economias emergentes, realizando ou fomentando os investimentos necessários ao crescimento do país. Durante e principalmente após a Segunda Guerra Mundial, a participação do Estado nas economias cresceu. As razões sugerem a importância estratégica de determinadas empresas durante a guerra, evitando riscos de desabastecimento em momentos críticos, a eminente falência de grandes empresas e a necessidade de grandes investimentos para a reconstrução da infra-estrutura dos países atingidos pela guerra.

No caso do Brasil, a política intervencionista teve impulso a partir de 1930, quando o Estado Brasileiro intensificou sua atuação como agente ativo, concentrando esforços para abastecer seu mercado interno, investindo nos meios de produção e infra-estrutura de modo a permitir o crescimento do país e da produção nacional, já que as rotas comerciais de exportação e importação estavam profundamente abaladas pela crise de 1929 e 1930 e mais tarde, principalmente, pela 2ª Grande Guerra.

Devido ao crescimento acelerado, muitos países passaram a enfrentar crises fiscais já que o grande crescimento de suas despesas não vinha acompanhado de semelhante aumento em suas receitas, o que levou estes países a tomarem certas medidas a fim de reduzirem os gastos públicos. Neste sentido, nota-se que os governos optaram por reduzirem despesas de capital ao invés de reduzirem despesas correntes e, em especial, os países em desenvolvimento decidiram pela redução no investimento público. Esta política de não investimento levou o poder público destes países a reduzir seus orçamentos para projetos onde não há condições de aferir corretamente seus retornos (por exemplo: quanto vale a despoluição de um rio ou lago), ou ainda que possuam retornos negativos ou muito baixos; fato que levou a uma infra-estrutura problemática nos países em desenvolvimento, tornando-se um obstáculo ao seu crescimento econômico.

Buscando redefinir o papel do Estado em suas economias, além da forte preocupação com uma redução mais acentuada dos gastos públicos e a

necessidade de investimentos pesados em vários setores da economia, surgiu como alternativa aos governos empreenderem programas de privatização de empresas cujo controle era do Estado que, somado a fatores ideológicos teve como consequência uma onda mundial de privatizações iniciada a partir dos anos 80. Entende-se privatização neste trabalho como sinônimo de desestatização, ou seja, transferência da propriedade de ativos e de funções de serviços do setor público ou estatal para o setor privado.

Em suma, o objetivo geral dos programas de privatização é promover eficiência e flexibilidade à economia, por meio de incremento da competitividade e redução dos gastos públicos, além da procura de um equilíbrio fiscal, já que os países passaram e enfrentar crises de arrecadação dado que suas despesas superavam suas receitas internas.

Guerra (1989) afirma que as alternativas pública e privada são definidas por meio de duas dimensões: financiamento e execução. A primeira diz respeito às fontes de recursos para o atendimento ou produção de um determinado bem ou serviço, ou seja, se paga individualmente ou coletivamente por estes bens ou serviços. A segunda refere-se aos responsáveis pela execução ou produção dos bens ou serviços financiados, ou seja, se o fornecimento destes bens ou serviços é público ou privado.

2.1 O PROCESSO DE PRIVATIZAÇÃO E RESULTADOS ALCANÇADOS

A tomada da decisão de privatizar uma empresa ou um setor da economia não é tão simples e exige uma análise bastante criteriosa da relação custo-benefício do processo como um todo. Segundo Guerra (1989)

Deve-se examinar os efeitos de cada alternativa de privatização, seus grupos de interesse bem como potenciais clientes, pagamento de impostos, fontes de financiamento e alocação de mão-de-obra. Ainda, poderíamos resumir estes critérios no benefício líquido agregado que será gerado aos consumidores finais, sendo este possivelmente o principal ponto a ser considerado. Os prováveis benefícios gerados atingirão não somente os atuais consumidores, mas também consumidores potenciais que seriam atraídos por preços mais competitivos e/ou melhor qualidade nos serviços. Isto se deve ao fato de que as companhias privadas têm um maior incentivo para produzir bens e serviços na quantidade, variedade e qualidade que os consumidores preferem. Estas companhias

precisam estar constantemente atraindo novos clientes e mantendo os atuais, de maneira que sua sobrevivência depende do sucesso desta política.

O mesmo autor, ainda alerta que “deve ser assegurada a livre competição, que é o mais importante mecanismo para a maximização dos benefícios aos consumidores, pois limita ou acaba com o poder dos monopólios”.

A verdade é que a freqüente ameaça dos concorrentes e de novos possíveis competidores é o fator que motiva as companhias na busca da melhoria da qualidade e da diversificação dos bens e serviços oferecidos à população, somados ainda pela adequação do preço de seus produtos a realidade de mercado, ações que dificilmente seriam observadas, ao menos com a mesma intensidade, em uma situação de monopólio, seja privado ou estatal.

Como saber o que deve ser privatizado: Guerra (1989)

Antes de qualquer atitude, é necessário que sejam definidos os objetivos a serem atingidos com a privatização, isto é, o governo deve ter em mente o que deseja realizar com a privatização, colocando em primeiro lugar sempre a geração de um ganho para os consumidores finais. Depois deve escolher a estratégia adequada para atingir tais objetivos, adequando o orçamento do Estado e realizando os investimentos necessários para “organizar a privatização”, surgindo daí os alvos que poderíamos chamar de “privatizáveis” e outros que ainda requererão algum aporte de capital de modo a tornarem-se atraentes para a iniciativa privada e, desta forma, podendo alcançar valores de venda condizentes com os objetivos pretendidos pelo governo; muito embora a arrecadação não seja na maioria dos casos o principal objetivo da privatização, sempre é um objetivo secundário.

O autor cita ainda, a importância de se estabelecer as estruturas essenciais para se iniciar um programa deste tipo, cujo sucesso estará intimamente ligado ao apoio da população e à vontade política dos governantes. Conforme Guerra (1989), essas estruturas podem ser vistas como as principais características de um programa de privatização bem sucedido, tais como:

- Transparência: a transparência do processo é essencial em cada etapa e deve envolver também a clara destinação dos recursos oriundos do processo. É um requisito fundamental inclusive para que se obtenha não só o apoio político, mas a aprovação da população, fatores importantes para o sucesso do programa;
- Desregulamentação: que pode ser vista como a preparação de uma nova legislação de modo a rever o papel do Estado para o setor em questão;

- **Objetivos do Programa:** devem estar claramente definidas todas as metas de arrecadação e melhorias nos serviços a serem obtidas, não devendo solucionar-se problemas de caixa do governo com privatizações, pois entende-se que desta forma, as empresas podem ser vendidas por valores abaixo do que se espera para solucionar estes problemas;
- **Estabelecimento de uma Agência Reguladora:** é necessário a criação de uma legislação específica acompanhada de um órgão fiscalizador ou uma agência independente, que fiscalize a atuação das novas empresas, assegurando a manutenção e a qualidade dos bens produzidos ou serviços prestados;
- **Criação de um ambiente concorrencial:** esta deve ser outra preocupação fundamental, pois um monopólio privado, sem a devida fiscalização, pode ser pior do que um monopólio estatal, afinal um dos benefícios esperados com a privatização é o incremento da concorrência, o que leva a ganhos de qualidade e redução de preços ou tarifas;
- **Interesses dos acionistas minoritários e do Estado:** muitas vezes conflitantes, é importante que se tenha em mente a proteção aos interesses dos acionistas minoritários, bem como os do governo;
- **Escolha do modelo de privatização:** outro passo fundamental para o sucesso de qualquer processo de privatização é a escolha dentre os diversos modelos o mais adequado a privatização de determinada empresa ou setor da economia de um país.
 - **Preço:** outro fator crucial sob o ponto de vista tanto do governo (vendedor) como da iniciativa privada (comprador) é o preço. O impacto nas finanças públicas é determinado em primeiro lugar pelo preço de venda dos ativos públicos. Caso este preço seja inferior ao “valor econômico” que as empresas têm para o Estado, haverá um impacto negativo no orçamento público ou, sob outra ótica, pode-se dizer que houve um subsídio na troca do controle acionário das companhias. Porém, se o preço alcançado em sua venda for maior, terá havido um incremento nas receitas públicas. Sendo um fator de grande importância, torna-se vital, para a correta

determinação de tal “valor econômico”, a escolha do método adequado para avaliação dos ativos públicos.

Brealey & Myers (2000) identificam o método do Valor Presente Líquido como sendo o melhor ou mais confiável dos métodos de avaliação disponíveis, determinando-se que o valor de uma empresa depende apenas do valor presente dos seus fluxos de caixa gerados futuramente.

Os mesmos autores, explicam o motivo desta assertiva conforme se segue:

“Analisando o conceito de Valor presente líquido (VPL) como sendo o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Basicamente, o cálculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estaria valendo atualmente. Temos que considerar o conceito de valor do dinheiro no tempo, pois, exemplificando, R\$ 1 milhão hoje, não valeria R\$ 1 milhão daqui a um ano, devido ao custo de oportunidade de se colocar, por exemplo, tal montante de dinheiro na poupança para render juros. É um método padrão nas finanças para a análise do orçamento de capitais - planejamento de investimentos a longo prazo. Usando o método VPL um projeto de investimento potencial deve ser empreendido se o valor presente de todas as entradas de caixa menos o valor presente de todas as saídas de caixa (que iguala o valor presente líquido) for maior que zero. Se o VPL for igual a zero, o investimento é indiferente, pois o valor presente das entradas é igual ao valor presente das saídas de caixa; se o VPL for menor do que zero, significa que o investimento não é economicamente atrativo, já que o valor presente das entradas de caixa é menor do que o valor presente das saídas de caixa. Para cálculo do valor presente das entradas e saídas de caixa é utilizada a TMA (Taxa Mínima de Atratividade) como taxa de desconto. Se a TMA for igual à taxa de retorno esperada pelo acionista, e o $VPL > 0$, significa que a sua expectativa de retorno foi superada e que os acionistas estarão esperando um lucro adicional a qualquer investimento que tenha valor presente igual ao VPL. Desta maneira, o objetivo da corporação é maximizar a riqueza dos acionistas, os gerentes devem empreender todos os projetos que tenham um $VPL > 0$, ou no caso se dois projetos forem mutuamente exclusivos, deve escolher-se o com o VPL positivo mais. ”.

No entanto, avaliar uma empresa não significa estabelecer seu preço de venda. A fixação de um preço mínimo de venda também está relacionada com outras variáveis do ambiente, servindo o valor de avaliação mais como um direcionador do que como um fixador do preço propriamente dito. Em seu trabalho, Lopez-de-Silanes (1996) afirma que, principalmente em processos de privatização através de leilão, os critérios determinantes dos preços efetivamente alcançados na venda são: performance da companhia e seus parâmetros produtivos; o processo de leilão em si e seus requerimentos; ações de reestruturação feitas pelo governo. Caso uma companhia possua um processo produtivo bem controlado, além de uma boa administração de custos e de pessoal, obterá melhores preços de venda.

O mesmo autor considera que da mesma forma, caso o regulamento do leilão permita a participação de capital estrangeiro, seu resultado será favorecido. Por outro lado, uma demora na privatização da companhia, ou o aumento de sua obsolescência (ou envelhecimento de seus ativos imobilizados) e retardamento tecnológico leva a uma queda no resultado da venda.

Em geral, Lopez-de-Silanes (1996) estima que o prêmio obtido pelo governo será maior no sentido da rapidez e das medidas de reestruturação adotadas antes do processo de venda.

2.2 - O Sistema Telebrás

O Sistema Telebrás possuía em sua formação original, uma empresa holding que controlava 27 operadoras estaduais e uma operadora nacional (Embratel). Possuía aproximadamente 91% da telefonia do país. Outras quatro empresas independentes, também eram tecnicamente integradas ao Sistema. Eram elas: a Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT), que hoje em dia faz parte do grupo Brasil Telecom, a Ceterp (Centrais Telefônicas de Ribeirão Preto), controlada pela Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto - SP; a Sercomtel (Serviços de Comunicações de Londrina), controlada pela Prefeitura Municipal de Londrina - PR; e a Companhia Telefônica do Brasil Central (CTBC), empresa privada que opera no Triângulo Mineiro.

Em 1996, a Telebrás era o segundo maior grupo empresarial brasileiro em patrimônio líquido (atrás, apenas, da Eletrobrás) e terceiro, em receita (atrás da Petrobrás e do Grupo Itaú). Estima-se que, em fins de 1997, estava operando 21,0 milhões de terminais, sendo 17 milhões convencionais e 4 milhões celulares. Em termos de receita líquida e linhas telefônicas em operação, a Telebrás encontrava-se entre os 15 maiores operadores do mundo. O seu lucro em 1996, de R\$ 2,6 bilhões, situou-se em quinto lugar entre os grandes operadores mundiais de telecomunicações. Para Marcos Dantas (1998):

O Sistema possuía fortes desigualdades físicas e econômicas, reflexo das grandes desigualdades regionais e sociais brasileiras. Na média, o Brasil possuía 11,5 linhas

telefônicas fixas por cada grupo de cem habitantes. Entretanto, se considerarmos apenas a população com renda superior a 10 salários mínimos, este indicador subiria para 44 por 100, demonstrando como, também na telefonia, se pode exibir o perfil concentrador da renda brasileira. Isso explicaria o por que os Estados brasileiros mais ricos apresentavam densidade telefônica acima da média nacional. O Distrito Federal, que era atendido pela Telebrasília, ostentava em 1996, 28 telefones por cem habitantes (fixos e celulares). São Paulo, que até então era servido pela Telesp, 19. O Rio de Janeiro, da Telerj, 15. O Triângulo Mineiro, atendido pelo monopólio privado da CTBC, 17. Em compensação, outras 18 operadoras, inclusive a Telepar e a Telemig, encontravam-se abaixo da média nacional de 12, telefones fixos e celulares.

O autor aponta que o Sistema Telebrás vinha exercendo um papel fundamental no desenvolvimento industrial e tecnológico brasileiro. Através de um novo sistema instalado em 1976, desenvolveu e industrializou centrais digitais de telefonia, fibras óticas, aparelhos telefônicos digitais e públicos a cartão. A Telebrás tentou reproduzir no Brasil o mesmo modelo praticado em todos os países líderes nas telecomunicações mundiais, na medida em que pode ser um forte meio de pesquisa tecnológica e de investimento industrial. Importante verificar, que a Telebrás, através desse novo sistema, soube aproveitar um raro momento de tecnologia, ou seja, a transição da telefonia analógica para a digital, para posicionar a então indústria brasileira tecnológica mais avançada.

Para Marcos Dantas (1998) tanto as suas pesquisas em fibras óticas, cujos resultados foram posteriormente transferidos para uma empresa brasileira, como as em comutação digital, também com resultados transferidos para várias empresas industriais nacionais iniciaram-se em paralelo a trabalhos que vinham sendo realizados em laboratórios nos Estados Unidos, Japão, França, Suécia e outros países. Essa indústria brasileira, incluindo filiais de empresas multinacionais, faturava mais de R\$ 10 bilhões, empregando cerca de 120 mil pessoas. Em fins de 1993, as empresas nacionais, produzindo com tecnologias a elas fornecidas pelo sistema inovador já haviam fornecido 10% do total de 11 milhões de terminais telefônicos então disponíveis no país e 25 mil dos 300 mil aparelhos de telefonia pública. Entre julho de 1990 e setembro de 1996, o número de centrais telefônicas, instaladas em todo o Brasil, passou de zero a 304, suportando 1,4 milhão dos mais de 15 milhões de telefones em operação. Correspondendo esses seis anos a um período de acelerada digitalização da telefonia brasileira, isto significa que as novas centrais absorveram cerca de um

terço do mercado, sendo o restante ocupado por centrais digitais produzidas com tecnologia NEC, Ericsson ou Siemens, principais parceiros.

2.3 - Os investimentos antes da privatização

Segundo o artigo de Mareio Wholers “Investimento e privatização das telecomunicações no Brasil” ao longo dos seus 30 anos, os investimentos do Sistema Telebrás experimentaram altos e baixos em função de políticas macroeconômicas conduzidas por diferentes governos. Entre 1974 e 1982, época de formação do Sistema, o investimento médio anual foi de R\$ 4 bilhões, tendo atingido um pico de R\$ 5,8 bilhões, em 1976. De 1983 a 1987, o investimento médio anual caiu para R\$ 3 bilhões. De 1988 a 1995, voltou a situar-se na casa dos R\$ 4 bilhões. Em 1996 subiu para R\$ 6,8 bilhões e atingiu R\$ 7 bilhões em 1997. Os pesados investimentos realizados pela Telebrás em seus primeiros anos, permitiram elevar rapidamente a penetração da rede telefônica brasileira, de 1 para 5, 6 ou 7 telefones por cada 100 habitantes em fins dos anos 80. Seria natural que a expansão e melhoria da rede, fornecesse recursos suficientes para sustentar investimentos futuros, muito acima dos recursos disponíveis nos primeiros anos da Telebrás. Isso não ocorreu, porém, devido a práticas de contenções tarifárias levadas a cabo por sucessivos governos, que queriam segurar a escalada inflacionária, juntamente com cortes nos investimentos das estatais, determinados não pela inexistência de recursos para investir nas empresas, mas em obediência a acordos internacionais de refinanciamento da dívida externa.

O mesmo autor considera que a forte elevação dos investimentos, a partir de 1996, estava relacionada aos realinhamentos tarifários praticados em 1996 e 1997, e a uma opção do atual Governo em aumentá-los.

Dados retirados do site da Anatel em 15/04/2006 demonstram que em novembro de 1995, a assinatura residencial subiu 511%, passando de R\$ 0,61 para R\$ 3,73; enquanto que o pulso local passava de R\$ 0,03 para R\$ 0,05, num aumento de 67%. O minuto interurbano também sofreu um reajuste de 26%,

permanecendo inalterada a tarifa internacional. Em abril de 1997, novo reajuste elevou a assinatura para R\$ 13,82 (271%) e o pulso, para R\$ 0,08 (60%). O minuto interurbano caiu 18% e o internacional 39%. Esse rebalanceamento, além de reduzir drasticamente o subsídio embutido nas tarifas, fortaleceu o caixa do Sistema e sua capacidade de investimento.

Ainda assim, o governo autorizou um aumento de 201% nos investimentos da Telebrás, mas de apenas 4 e 7 por cento, respectivamente, nos da Petrobrás e da Eletrobrás. Estando já em curso um processo de reforma constitucional que levaria à quebra do monopólio e considerando que as idéias já estavam divulgadas pelo Ministro Sérgio Motta, esse novo momento de elevação do investimento e das tarifas pode ser entendido não como uma revitalização de uma empresa estatal, com vistas a sua continuidade pública, mas como uma proposição de revitalização e valorização buscando sua privatização e preparação para a concorrência.

A retomada dos investimentos da Telebrás nos últimos anos, mesmo que se admita ter sido motivada pelo propósito da sua privatização, acabou revelando a fragilidade dos argumentos que buscam justificar a alienação da estatal pelo esgotamento da capacidade de investir do Estado. Na verdade, há muitos anos, gastava-se com a Telebrás apenas o necessário para a manutenção de pouco mais de 50% das ações ordinárias do holding em suas mãos. Quase todo o recurso disponível para investimento vinha dos planos de expansão - de importância decrescente de geração de caixa própria, de captação no mercado e de empréstimos.

De acordo com o Editorial "um choque na renda" o lucro líquido da Telebrás foi de R\$ 3,9 bilhões, em 1997 e permaneceu em sua maior parte no país, sendo repartido entre a União e os demais acionistas.

2.4 Reestruturações no sistema e a ocorrência da privatização

Segundo o documento PASTE -Programa de Recuperação e Ampliação do Sistema de Telecomunicações e do Sistema Postal publicado pelo Ministério das

Comunicações, o processo de privatização da Telebrás era parte do projeto de reforma estrutural do setor de telecomunicações que estava sendo desenvolvido desde o início do Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso.

O documento apresenta como objetivos centrais da privatização:

- Fortalecer o papel regulador do estado;
- Aumentar e melhorar a oferta de serviços, em ambiente competitivo;
- Criar condições para que o desenvolvimento do setor seja harmônico com as metas de desenvolvimento do país;
- Maximizar o valor de venda das empresas estatais de telecomunicações sem prejudicar os objetivos anteriores.

Seguindo essa linha, foi encaminhada ao Congresso Nacional, no início de 1995, a proposta de emenda constitucional, aprovada em agosto do mesmo ano. O segundo passo foi a elaboração do projeto de "lei mínima", que tratava da introdução da competição nos serviços de telefonia móvel celular, nos serviços via satélite, nos serviços limitados e nos de valor adicionado. Este projeto foi encaminhado ao Congresso em novembro de 1995 e aprovado em julho de 1996. Em julho de 1997, o Congresso aprovou o projeto da nova Lei Geral de Telecomunicações - LGT – encaminhado em dezembro de 1996. O Ministério das Comunicações contou com o suporte de consultores internacionais, supridos pela UIT - União Internacional de Telecomunicações - agência especializada da ONU, com quem firmou, em 1996, um acordo de cooperação técnica. Segundo a ANATEL, foram desenvolvidos, para a implementação da nova Lei, os termos de referência para contratação e fornecimento, pela UIT, dos consultores especializados para que o trabalho pudesse ser realizado em curto prazo e com qualidade.

O Editorial "Todos Ganham" de 26 de outubro de 2001 do jornal "O Globo" nos revela que a UIT realizou dois processos seletivos. Um para a contratação dos serviços relativos à estruturação do órgão regulador e aos aspectos básicos da regulamentação, que contou com a participação de 5 empresas internacionais. O outro, visando o detalhamento do modelo de reestruturação e privatização, teve a participação de 15 empresas, também internacionais.

Por outro lado, o Ministério cuidou também das medidas internas necessárias à realização do projeto. Já em fevereiro, o Ministro Sérgio Motta assinou portaria instituindo uma Comissão Especial de Supervisão, prevista no então projeto de lei, para acompanhar e supervisionar o processo. Esta comissão teve papel semelhante ao exercido pela Comissão Nacional de Desestatização nos processos anteriores de privatização. Como resultado obteve-se o Regulamento da Agência Nacional de Telecomunicações - ANATEL -, seu regimento interno e regulamento de contratações, além das minutas do Plano Geral de Outorgas, do Plano Geral de Metas de Universalização e dos contratos de concessão.

Conforme dispõe a Lei Geral de Telecomunicações – LGT, art. 195 - o modelo de reestruturação e desestatização da Telebrás deveria ser aprovado por decreto presidencial, após ser submetido à consulta pública. Ainda de acordo com a Lei Geral de Telecomunicações, em seu artigo 188, a reestruturação deveria compatibilizar as áreas de atuação das empresas com o plano geral de outorgas.

Imediatamente após a aprovação da Lei Geral, ainda em julho, o Ministro Sérgio Motta baixou Norma, estabelecendo as condições a serem atendidas pelas empresas de consultoria interessadas em participar dos trabalhos de avaliação, reestruturação e venda das empresas do Sistema Telebrás, a serem contratadas mediante licitação. Enquanto isso, o Ministério das Comunicações, juntamente com a Telebrás, acelerou seus trabalhos e recomendações de forma a garantir que o prazo previsto para o leilão do Sistema, em meados de 1998, pudesse ser cumprido.

Uma das medidas relacionava-se à separação estrutural da Banda A, de telefonia celular, desmembrada no modelo da operação do serviço de telefonia fixa das teles estaduais. A estratégia seguida foi a cisão das operadoras estaduais, para tanto, o Ministro Sérgio Motta assinou Portaria autorizando a Telebrás a constituir 26 empresas controladas para assumir a exploração do Serviço Móvel Celular.

O mesmo Edital citado, afirma que no dia 22 de junho de 1998, a Assembléia Geral dos acionistas da Telebrás, aprovou a cisão do Sistema

Telebrás, com o objetivo único de atender às exigências do “modelo” de privatização das Telecomunicações no Brasil.

Para Marcio Wholers, este modelo, não encontra similar em nenhum país economicamente importante, nem nos que lideram as telecomunicações no mundo, a exceção dos Estados Unidos.

O autor aponta, que o motivo que faz dos Estados Unidos uma exceção pode ser compreendido como o sinal trocado dos mesmos motivos que levam os demais países a seguirem um modelo relativamente padrão, ou seja, naquele país, o monopólio era exercido por uma companhia privada - a AT&T - cujas dimensões dela faziam a maior empresa privada do mundo. Fatiada em 1982, dela saíram sete novas empresas - as Baba Belas - que, mesmo assim ainda se encontravam entre as 10 ou 15 maiores do mundo nas telecomunicações, de tamanho comparável ao dos operadores britânicos, franceses, alemães etc. Se estes outros países tivessem optado por fragmentar os seus operadores nacionais, então monopolistas lhes teriam reduzido em larga medida qualquer possibilidade de virem a competir com a AT&T e as Baba Belas num mercado de telecomunicações cada vez mais globalizado.

Considerando este cenário global, é necessária melhor explicação quanto ao fatiamento do Sistema Telebrás praticado pelo Governo. O lugar do Sistema Telebrás foi ocupado por companhias muito menores, com poucas chances de inserção competitiva no mercado mundial que, transferidas para o controle de consórcios nos quais predominou a direção tecnológica e efetiva de operadoras estrangeiras, poderão vir a se reduzir a meras extensões dos mercados internacionais desses operadores. Daí os justificados temores quanto ao futuro da tecnologia e da indústria desenvolvidas pelo Sistema Telebrás nos últimos 20 anos.

Uma primeira abordagem do modelo governamental, agora que se tornaram mais bem conhecidos alguns dos estudos que o envolveram, também levantam questionamentos quanto aos seus efeitos sobre as diversas e desiguais regiões brasileiras.

A exceção da Telesp, as outras duas grandes holdings de telefonia fixa - as Teles Norte-Nordeste-Leste e Centro-Sul – atenderam áreas bastante desiguais em termos sociais e econômicos. A Telemig e a Telerj, por exemplo, representavam 51% das receitas totais e da planta instalada de toda a Tele Norte-Nordeste-Leste. A elas caberia o papel, até agora cumprido pela Embratel de arcar com o grosso dos investimentos e custos em instalação e manutenção de deficitárias redes e serviços na Amazônia e maior parte do Nordeste.

Ao final de dez anos (1997- 2007), há a previsão de que a Telerj, por exemplo, perca participação em cerca de 20% das chamadas telefônicas locais residenciais e 35% das chamadas telefônicas locais não-residenciais. A Telemig perdeu, respectivamente, 14% e 10%. A Telebahia, 13% e 10%. A partir daí, as perdas de mercado pelas atuais empresas tornaram-se irrisórias, sendo virtualmente irrelevante na maioria delas. A perda de mercado pela Telerj não pode ser atribuída apenas aos maus serviços prestados por esta operadora, até por que os dados relativos à Telesp são similares. Mais correto seria admitir que se encontrando a Telerj no segundo maior centro financeiro do Brasil, segundo estado industrial, segunda maior cidade e, por tudo isto, em um dos maiores mercados reais a serem disputados por empresas que vierem a concorrer com a Tele Norte-Nordeste-Leste. Na maioria dos Estados, inexistindo mercado efetivo, esta holding praticamente não foi incomodada pela concorrência, permanecendo numa situação monopolista de fato, que, somadas às pressões competitivas que foram enfrentadas nos mercados mais ricos, poderia não lhe estimular, naqueles mais pobres, à realização de novos investimentos e melhorias nos serviços.

O editorial “Até o fim da crise” de 10 de agosto de 2001 aponta que:

“Com a separação, todo o lucro da empresa e a sua capacidade de aumentar investimentos, passaram a atender exclusivamente ao mercado paulista, introduzindo nas telecomunicações brasileiras a conhecida “lei de Mateus”: os que mais têm, mais terão. Isto já ocorre. Em cada grande centro, uma operadora detém o monopólio.”

Em termos econômicos as privatizações tradicionalmente são justificadas pela busca de uma maior competitividade e eficiência, que seria prejudicada pela incompetência e incapacidade do poder público para administrar empresas.

Aparecem também justificativas relacionadas à crise fiscal do Estado. Nesse caso as privatizações se justificam pela necessidade do Estado concentrar os seus gastos em atividades fins. Esta última justificativa, contudo, não explica a privatização de empresas rentáveis, que há muito não necessitavam de repasses do tesouro nacional, ao contrário, serviram em vários momentos para capitalizar o tesouro e aumentar o nível geral de investimentos no país.

No Brasil algumas das empresas privatizadas encontravam-se nessa situação, sendo o caso mais flagrante o da Vale do Rio Doce. Mas também nos setores petroquímico, siderúrgico e telefônico é possível nomear empresas rentáveis que foram privatizadas.

Além disso, quando se privatiza uma empresa rentável, a melhoria na dívida pública é apenas cosmética, uma vez que a entrada de capital resultante da venda da empresa é compensada pela perda de um patrimônio. Desse modo o fluxo de caixa do tesouro pode melhorar, mas em termos de contas nacionais a situação do patrimônio público permanece a mesma ou piora.

Para Marcos Dantas (1989):

Permanece, contudo, o argumento da capacidade administrativa, segundo a qual enquanto a gestão pública de empresas permite o clientelismo e o favorecimento da burocracia a gestão privada tem que enfrentar as regras do mercado, regras que por serem impessoais impedem a má alocação de recursos e o favorecimento político levando assim a uma maior eficiência geral do sistema. A competição funciona, portanto, como um antídoto para o uso do poder político com o objetivo de manter estruturas econômicas ineficientes, sob quaisquer justificativas, inclusive a necessidade de soberania econômica. O aumento do capital estatal no setor de telecomunicações foi ocasionado pela instituição do Código Brasileiro de Telecomunicações, em agosto de 1962, através da Lei no. 4.117, e também pelo Decreto no. 52.026, de maio de 1963, que aprovou o regulamento geral para a execução do código. Este último definiu a competência do Estado no setor, bem como caracterizou os serviços de telecomunicações em categorias, criou o Conselho Nacional de Telecomunicações (Contei), autorizou a criação de uma empresa estatal com o fim de explorar diretamente os serviços de telecomunicações de longa distância - que veio a ser a Embratel - e estabeleceu o Fundo Nacional de Telecomunicações, constituído a partir de um adicional tarifário nos serviços cobrado por 10 anos após a sua criação.

A Embratel foi constituída de forma que seus acionistas só poderiam ser pessoas jurídicas de direito público, bancos e empresas governamentais, sendo conseqüência da aplicação do artigo 10 do Código de 1962, segundo o qual todos os serviços de longa distância deviam ser oferecidos por uma entidade estatal, no caso a Embratel. Quanto aos serviços de curta distância, ou seja, aqueles fornecidos dentro de cada unidade federativa, o Código era bastante amplo, dando liberdade para os estados e municípios organizarem, regularem e executarem os serviços de telecomunicações, de forma direta ou através de concessão.

Cabe ressaltar que na época da implantação do Código, a empresa líder do mercado no setor era uma subsidiária da *Canadian Traction Light and Power Company*, que operava 62% das linhas de telefones fixos do país, e os restantes 38% estavam divididos em mais de 800 entidades públicas e privadas. A Telebrás, por sua vez, foi criada em 1972 com capital predominantemente estatal sob o comando do Ministério das Comunicações do Governo Federal. A lei que a instituiu previa que ela controlasse uma operadora em cada Estado da Federação, gerindo a participação da União nessas empresas e captando recursos nos mercados para serem transferidos às subsidiárias para execução de projetos aprovados pelo Ministério das Comunicações.

O Contei (Conselho Nacional de Telecomunicações) foi absorvido ainda em 1967 pelo Ministério das Telecomunicações, pois já havia cumprido o seu importante papel, que era de estabelecer as regras para o setor, como aprovação do valor das tarifas, renovação das concessões e estabelecimento de normas técnicas que pudessem garantir a integração de todo o sistema. De fato, a importância de um órgão regulador foi decrescendo à medida que os serviços de telecomunicações foram sendo incorporados pelo Estado.

Este modelo preponderantemente estatal começou a dar sinais de esgotamento no final da década de 80, pois a demanda por serviços de telecomunicações mais sofisticados e especializados crescia a cada dia, assim como a necessidade de operadoras com maior agilidade e capacidade de investimento para atender a toda esta demanda. Como a Telebrás não tinha condições de atender a esta necessidade do mercado, uma vez que era sujeita à

ampla regulamentação do Ministério quanto a tarifas, planejamento estratégico e níveis de investimento, as necessidades dos consumidores continuavam sem ser plenamente satisfeitas.

Para Pinheiro e Fukasaku (2000):

Em 1995, foi aprovada a Emenda Constitucional no. 8, em 15 de agosto de 1995, que pôs fim ao monopólio estatal na operação de serviços de telecomunicações. Neste momento a Telebrás possuía 13 milhões de linhas instaladas, com 95% do mercado brasileiro em planta instalada, sendo a 11ª companhia do ramo no mundo. Seu faturamento líquido era na ordem de US\$ 7,5 bilhões, sendo que o controle das ações com direito a voto pertencia à União: 52,2% das ações ordinárias e 23% do capital total da Telebrás. Os investidores estrangeiros possuíam 27% do capital total da empresa. No momento da privatização, a participação da União havia caído para 51,79% do capital ordinário (19,26% do capital total) e 3,68% do capital preferencial (2,17% do capital total), enquanto que os estrangeiros detinham aproximadamente 40% do capital total.

Como uma holding, não possuía atividade operacional. Suas funções eram controlar as políticas para o setor e centralizar a captação de recursos que financiavam os investimentos das subsidiárias. Sua existência justificava-se dentro de um país com proporções continentais e inúmeras disparidades geográficas, servindo como instrumento para desenvolver de forma mais homogênea o serviço de telefonia no Brasil, transferindo recursos das regiões mais ricas para as menos favorecidas, por meio de um mecanismo de alocação diferenciada das receitas dos serviços de telefonia.

Uma reestruturação nas tarifas era, também, fundamental ao processo de privatização, pois o governo não conseguiria atrair investimentos se não oferecesse retorno. As tarifas em 1995 apresentavam uma grande defasagem em relação ao nível de preços, como também uma grande distorção por conta do elevado componente de subsídio cruzado das ligações de longa distância para o serviço local. Como o único serviço incluído no cálculo da inflação era o local, o governo evitava reajustar as tarifas de serviços locais e reajustava em percentuais maiores as de longa distância.

Definitivamente, as distorções eram marcantes, e as mudanças urgentes para a consolidação das reformas necessárias ao setor para recuperar sua capacidade de investimento e competitividade. O próprio governo reconhecia isto

e a primeira medida para corrigir estas distorções foi o reajuste de 80% nas chamadas locais e em quase 5 vezes o valor da assinatura residencial, além de um aumento de 22% nos serviços interurbanos.

Com isso, a Telebrás começou a recuperar a capacidade de geração de caixa, permitindo que em 1997 ocorresse um novo reajuste nas tarifas locais e redução nas de longa distância. O artigo 8º da Lei criou um órgão que regularizasse e definisse as regras básicas do setor, atuando como um verdadeiro árbitro nas disputas entre os agentes econômicos.

A classificação dos serviços das prestadoras tinha como objetivo assegurar a continuidade de tais serviços de forma competitiva, bem como os interesses dos consumidores. Definia e classificava quanto à finalidade dos serviços, âmbito de prestação, tecnologia utilizada e meios de transmissão, deixando claro que a exploração dos serviços não poderia prejudicar o interesse público quando se estabeleceu em lei que a Anatel era a responsável por decidir em relação à estrutura tarifária para cada modalidade de serviços.

Assim, os grupos que compraram o controle das antigas operadoras já sabiam de antemão quais eram os níveis de tarifas.

O artigo 187 da Lei nº. 9.472 expressa que o Poder Executivo fica autorizado a promover a reestruturação e a desestatização das empresas de telecomunicações controladas ou não pela União. Ainda no mesmo artigo, permitia que qualquer medida fosse adotada, tal como a fusão, cisão, dissolução parcial ou incorporação da empresa Telebrás. Vedava, apenas, que ocorresse a fusão ou incorporação de uma empresa de telefonia fixa com outra de telefonia móvel. Além de todas as mudanças ocorridas na estrutura tarifária, o governo importou-se em melhorar a eficiência das empresas do sistema no tocante à redução de custos e do quadro de pessoal. Empenhou-se em “arrumar a casa”, com vistas à privatização.

Para Mareio Wholers no período de 1994 a 1997, alguns pontos positivos chamam a atenção quanto ao desempenho da Telebrás:

- Apesar de um crescimento anual de 16% no número de linhas em serviço, a receita média por linha cresceu 19% no período para o sistema em geral, refletindo o impacto dos reajustes nas tarifas e o crescimento da importância da telefonia móvel no resultado do sistema Telebrás;
- O aumento da produtividade das empresas do sistema ajudou a reduzir o custo médio por linha em serviço. De fato, o número de linhas fixas aumentou de 11,2 milhões, em 1994, para 15,4 milhões, em 1997, sendo que o número de empregados no sistema diminuiu de 95,6 mil, em 1994, para 87,3 mil, em 1997;
- A geração de fluxo de caixa teve um crescimento extraordinário: as margens de fluxo de caixa operacional (margem EBITDA – *earnings before interest, tax, depreciation and amortization*) cresceram de 45% da receita líquida em 1994 para 61% em 1997. O aumento da margem EBITDA para níveis considerados entre os mais altos do mundo reflete o impacto na correção das tarifas, a melhoria operacional e a ausência de competição em um ambiente de monopólio;

A esta altura se questiona: por que o governo optou pela cisão do sistema Telebrás como modelo para a privatização? Talvez porque o processo de privatização da Telebrás foi um dos maiores do mundo, bem como um dos mais complexos, e merecia bastante atenção para não se tornar um fracasso, já que havia importantes interesses a serem respeitados: os acionistas minoritários de todas as empresas coligadas que formavam o sistema, e o próprio governo, que tentava garantir para si um prêmio pelo controle no momento da privatização.

3 – CAPÍTULO II

3.1- Interconexão

Foi com as tarifas altas, conforme dito anteriormente, que o Sistema Telebrás foi privatizado em 1998, com níveis de preços extremamente competitivos no mercado mundial (exceção para serviços de telefonia móvel e internacional). Mas, ainda era necessário que se efetivasse a substituição do sistema de repartição da receita por um sistema de remuneração dos meios, pois, o sistema em vigor até a privatização era baseado na divisão da receita entre a operadora local (geradora da chamada) e a Embratel, que fazia a conexão entre os Estados e entre os demais países.

Neste sistema, a operadora local, que recebia a ligação em sua rede, nada recebia pela prestação do serviço, sendo que as empresas locais com dificuldades financeiras ou que atuavam em regiões menos favorecidas repassavam menores recursos para a Embratel do que as empresas que operavam com eficiência. Com a criação da Anatel, passou-se a utilizar a remuneração dos meios (*access fee*, um pagamento por minuto pelo uso da rede de outra operadora).

A aprovação da Lei no. 9.472, de 16 de julho de 1997, definiu um novo papel para o governo executar no setor de telecomunicações no Brasil: deixou de ser provedor de serviços e passou a ser meramente regulador de todo o sistema.

Interconexão de redes é um tópico muito importante e que se tornou mais importante ainda após a privatização dos serviços de telecomunicações.

Anteriormente, os serviços de telecomunicações eram prestados por uma única operadora que pertencia ao Estado, exceto nos Estados Unidos onde a operadora era privada. Assim, a interconexão das redes se dava entre redes que pertenciam a uma mesma operadora.

Hoje, com a introdução da competição, que veio a reboque da introdução da privatização dos serviços de telecomunicações nos diversos países, a interconexão se dá entre redes pertencentes a operadoras que competem entre

si. Por isso, o assunto interconexão é tratado com muita atenção pelos órgãos reguladores de todos os países.

No Brasil, a Agência Nacional de Telecomunicações, ANATEL, publicou em 23/07/98 o Regulamento Geral de Interconexão (RGI), que estabelece as regras básicas para a interconexão de redes de prestadoras de serviços de telecomunicações.

Sem a interconexão entre as redes, os usuários de uma rede ficam limitados a se comunicar com os outros usuários da sua própria rede.

A rede do serviço de telefonia fixa local da operadora A é uma rede distinta da rede do serviço de telefonia fixa de longa distância da mesma operadora A e também distinta de rede do serviço telefonia fixa local da operadora B.

Portanto, para que os usuários de todas as redes possam falar entre si é preciso que tenha sido implementada a interconexão entre todas as redes.

No Regulamento Geral de Interconexão (RGI) temos a seguinte definição de interconexão: "Ligação entre redes de telecomunicações funcionalmente compatíveis, de modo que usuários dos serviços de uma rede possam comunicar-se com os usuários de serviços de outra ou acessar serviços nela disponíveis".

No Brasil, a regulamentação determina que a operadora dona da receita, ou seja, a operadora que recebe do público, deve remunerar todas as redes envolvidas no encaminhamento da chamada, sendo o valor a ser remunerado acordado entre as partes. Entretanto, para a maioria das operadoras, existe um limite máximo que pode ser cobrado pelo uso de suas redes, homologado/determinado pela ANATEL.

Para a efetivação da interconexão com cada rede são necessários acordos comerciais, técnicos e operacionais com as respectivas operadoras. A operadora entrante pode ter a sua entrada em operação retardada pela demora na conclusão destes acordos.

A Lei 9472 de 16/07/1997, conhecida como Lei Geral das Telecomunicações (LGT), estabelece no artigo 147 que é obrigatória a

interconexão às redes de suporte à prestação de serviços de interesse coletivo, e o RGI estabelece prazos para que estes acordos sejam finalizados.

Os custos de interconexão representam uma parcela significativa no custo total da prestação do serviço, da ordem de 30% a 40% do custo total. Por isso, apesar da regulamentação existente ter procurado estabelecer regras para reduzir os conflitos durante o processo de negociação dos contratos de interconexão, este assunto continua sendo o de maior divergência entre as operadoras.

Assim sendo, na prática, o que vem acontecendo é que as operadoras sempre cobram o valor máximo permitido não havendo negociação durante a fase de acordo do contrato. O que não impede de haverem vários processos administrativos em andamento na ANATEL contestando os valores cobrados.

3.2- Aspectos comerciais a serem acordados durante a negociação da interconexão

Como vimos anteriormente, os aspectos técnicos estão praticamente consagrados após várias negociações de interconexão. O único item de cunho técnico que é sempre ponto de discussão é a definição dos pontos onde as redes devem interconectar-se.

Como este item está diretamente ligado ao custo da interconexão, torna-se, por isso, um item de acordo comercial.

As operadoras dominantes tentam reduzir seus custos de interconexão obrigando as operadoras entrantes a interconectarem suas redes em pontos que otimizam o encaminhamento na rede da dominante, impondo com isto um aumento de custo para as entrantes.

No Brasil, as tarifas de uso, valores cobrados pelo uso de cada rede não levam em consideração a parcela da rede que será utilizada no encaminhamento da chamada. Com isso, quanto menos rede for utilizada menor o custo e, como a

receita é a mesma, mais margem para a operadora. Daí a imposição de pontos de interconexão onde os custos possam ser reduzidos.

As regras para remuneração pelo uso das redes estão estabelecidas em regulamentação específica para cada serviço de interesse coletivo.

Os valores a serem pagos para remuneração das redes devem ser negociados entre as partes, entretanto na prática o valor pactuado é sempre o valor máximo homologado/fixado para a rede.

Os valores de remuneração de rede a serem praticados pelas “operadoras espelhos” estão limitados aos valores homologados para as concessionárias que operam na mesma região.

Os valores de remuneração de rede móvel (TU-M) das operadoras do serviço móvel celular SMC são homologados pela ANATEL. O VU-T valor de remuneração de rede móvel de operadora do serviço móvel pessoal SMP pode, a critério de cada operadora, ser pactuado no contrato de interconexão ou homologado pela ANATEL, até junho de 2004. Com exceção da ATL, todas as demais operadoras do SMP optaram pela homologação. Os valores de remuneração das operadoras de SMC e SMP homologados/fixado pela ANATEL variam entre R\$ 0,3192 a R\$ 0,3902.

Não está prevista na regulamentação a homologação do valor de remuneração de rede do serviço móvel especializado SME. Portanto, deve ser, sempre, pactuado no contrato de interconexão.

Como pode ser visto, os valores de remuneração das redes móveis são de 5 a 7 vezes maiores que os valores de remuneração de rede local do STFC.

3.3- Documento de declaração de tráfego - DETRAF

Como mencionado anteriormente, no Brasil a operadora dona da receita é responsável pela remuneração das redes envolvidas no encaminhamento da chamada. Assim, mensalmente, cada operadora deve pagar às outras

operadoras pelo uso das suas redes, bem como, receber das outras operadoras pelo uso da sua própria rede.

O acerto de contas entre as operadoras, para pagamento e recebimento pelo uso de suas redes, é feito através do DETRAF que é trocado entre as operadoras até o dia 10 de cada mês contendo os minutos cursados entre as redes no mês anterior.

Pelo acordo 126 do CONFAZ , o DETRAF é considerado como documento legal que serve de base para determinação do valor do serviço prestado a ser incluído na nota fiscal.

O acordo de DETRAF é mais um dos anexos do contrato de interconexão que é quase padrão. Neste anexo se detalha as informações que devem constar do DETRAF bem como a operacionalização do acerto de contas entre as partes.

Os valores declarados por uma parte podem ser contestados pela outra parte, em até 90 dias após a emissão do referido DETRAF, dando início a um processo de apuração de contestação. Caso a contestação se dê antes da data do pagamento, o valor incontroverso deve ser pago em até 10 dias da apresentação do DETRAF.

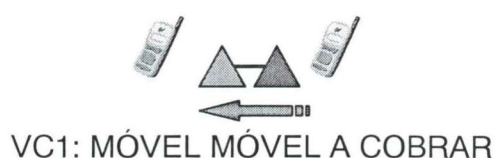
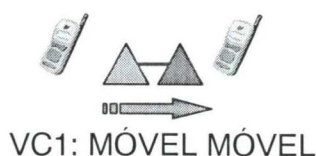
Apurada a controvérsia, o valor devido deve ser pago à parte prejudicada acrescido de atualização monetária e juros pactuados no contrato de interconexão. Valores de discrepância menores que 1% não devem ser contestados, exceto nos casos em que a soma das discrepâncias ultrapassem um valor acordado no contrato de interconexão.

Diante do exposto, fica claro que o consumidor muitas vezes acredita que está utilizando uma operadora para realizar suas ligações, e, no entanto, está utilizando outra. A transparência é algo que não existe. Muitos nem imaginam que as redes das operadoras são compartilhadas.

Vejam-se alguns exemplos de interconexão nacional:



Se o tráfego saínte normal e o entrante a cobrar em dada direção for maior que 55% do tráfego total em um determinado setor haverá pagamento de TU-RL no tráfego excedente.



Se o tráfego saínte normal e o entrante a cobrar em dada direção for maior que 55% do tráfego total em um determinado setor haverá pagamento de VU-M no tráfego excedente.



Operadora FIXA remunera VU-M para a operadora MÓVEL



Operadora MÓVEL remunera TU-RL para a operadora FIXA, se o POI estiver na mesma área local do terminal fixo. Se o POI estiver em uma área local diferente do terminal fixo, a operadora MÓVEL remunera TU-RL + TU-RIU.

Tem-se ainda, cenários internacionais, nos quais uma operadora contrata a outra, para transportar a ligação, caso não tenha sua rede completa até o destino.

3.4- Alianças estratégicas para sobrevivência

Diante de tantas regras que favorecem as empresas de telefonia que já estavam atuando no sistema telebrás, as menores que surgiram depois da privatização, estão conseguindo manter-se no mercado, através de alianças estratégicas com provedores de internet.

Por definição, uma Aliança Estratégica Comercial, é a união circunstancial de dois (ou mais) sócios, onde uma das partes aporta os produtos/serviços e a outra parte seu mercado de clientes e de relacionamentos com o objetivo concreto mediante uma parceria, de gerar novos negócios com benefícios de ganhos para ambas as partes.

A aliança estratégica é um acordo entre duas partes para usufruir empreendimentos em comum, e com excelente margem para fazer negócios. Têm sido catalisadoras de transações comerciais milionárias no Brasil e responsáveis também pela criação de riqueza para milhares de organizações e como exemplo, podemos citar seus fornecedores que muito tem lucrado também.

O importante das Alianças Estratégicas é que, ao concretizar uma operação comercial, ganham todas as partes intervenientes nesse empreendimento específico, de forma equilibrada. Outra das grandes qualidades das Alianças Estratégicas é a comprovada capacidade de realizar transações de grande porte na internet, a partir de valores de investimentos irrisórios ou quase nulos.

Sabemos que as diversas formas de cooperação entre empresas estão sendo cada vez mais estudadas, gerando várias divergências de opiniões. Qualquer empresa, na maioria das vezes, realiza esforços para vender aos seus clientes, através do aumento nas vendas de sua tradicional linha de produtos/serviços ou oferecendo novos produtos/serviços. Os oferecedores de listas de clientes, com a aplicação das Alianças Estratégicas e, em conseqüência, com baixos esforços e praticamente sem custos de distribuição, promocionais, operacionais e financeiros, poderão realizar esses objetivos com novos

produtos/serviços de propriedade de terceiros que, obviamente, não deverão ser concorrentes diretos. Já os oferecedores de produtos e serviços ingressarão em um novo nicho de mercado cobiçado, muitas vezes de difícil acesso e talvez nunca imaginado, mediante clientes, listas, contatos e o círculo de influência de um terceiro, com pequenos riscos, custos baixíssimos de promoção e com elevadas probabilidades de concretizar negócios bem sucedidos. Solucionam os dois maiores problemas comerciais que comumente padecem muitas organizações: poder comercializar produtos quase desconhecidos, fabricados ou representados por empresas também desconhecidas.

Um exemplo real deste tipo de aliança pode ser o de uma empresa que vende serviços de telefonia, e que realiza uma Aliança Estratégica com um determinado provedor de internet gratuito.

Uma vez realizada a aliança, a empresa de telefonia inclui em suas campanhas de divulgação, como faturas telefônicas, site e malas-diretas, a recomendação dos produtos deste provedor de internet gratuito, que até então era pouco conhecido no mercado. Certos da boa qualidade dos produtos que estavam oferecendo aos clientes utilizaram seu prestígio para a recomendação colocada na carta ou e-mail e lhe outorgam a credibilidade do público-alvo detentor do perfil procurado pelo provedor de internet. Incluir uma promoção ou desconto especial para esses associados melhora ainda mais as vendas, fortalece o negócio e diminui a possibilidade de preferência do cliente da operadora de telefonia por outro provedor de internet gratuito ou pago.

A empresa de telefonia através da atração de tráfego local pelo provedor, consegue se manter no mercado, obtendo uma grande receita vindo das demais operadoras, ou seja, clientes de outras operadoras que utilizam o provedor, fornecem receita para a operadora de sua aliança.

Ainda hoje, pouco se assiste propagandas na televisão, uma vez que este é o meio mais caro de divulgação do produto. O provedor tem conseguido manter sua base de clientes sem necessitar de altos investimentos.

Indiscutivelmente, para o provedor de Internet foi uma excelente aliança e para a empresa de telefonia também.

4 - CAPÍTULO III – Após a privatização

4.1 - Resultados das promessas de benefícios.

De acordo com jornais de circulação da época, algumas impactantes metas setoriais do Setor de Telecomunicações, foram divulgadas pelo Minicom, são apresentadas a seguir e são originárias do Documento PASTE - Programa de Recuperação e Ampliação do Sistema de Telecomunicações e do Sistema Postal, edição de 1997 (a primeira versão foi anunciada ao final de 1985):

“ Nós vamos privatizar o que é seu. Então é bom saber as regras do jogo”
(Telebrás, Ministério das Comunicações – Publicado no site www.teleco.com.br em 19/06/98 em Jornais de grande circulação).

As promessas eram de que nos próximos cinco anos após a privatização, o número de linhas telefônicas fixas seriam aumentadas de 17 milhões para 40 milhões.

Até 2005, toda localidade brasileira com mais de 300 habitantes teria, obrigatoriamente, rede telefônica. E toda localidade com mais de 100 habitantes teria ao menos, um telefone público.

Prometeu-se ainda, que o número de telefones públicos triplicaria, nos próximos cinco anos, passando de pouco mais de 500 mil para cerca de 1,5 milhão.

Um ano após a privatização, esperava-se que houvesse competição entre as empresas; os usuários escolheriam a companhia telefônica que lhes ofereça menores preços com serviços cada vez melhores. Atualmente verifica-se que realmente há possibilidade da escolha, porém, não um ano após a privatização e sim, muito tempo depois.

Em até cinco anos, todo pedido de instalação de telefone é atendido em, no máximo, duas semanas. Isso ocorre quando a cobertura do endereço solicitado possui espaço para cabeamentos. Algumas empresas utilizam cabos com potência e número de linhas acima do permitido, impossibilitando que as concorrentes possam oferecer cobertura nessa mesma área. Assim, o cliente

pode levar mais de um ano aguardando linha telefônica.

A partir de 1999, nas localidades com rede telefônica, todo bairro, quadra, conjunto residencial e áreas com população de baixo poder aquisitivo deveria ter, pelo menos, três telefones públicos para cada grupo de mil habitantes. Isso foi prometido.

Em menos de dois anos, as instituições de ensino e de saúde seriam atendidas em uma semana, com linhas telefônicas que lhes permitiam ter acesso à Internet. Até hoje, algumas instituições continuam aguardando.

Em menos de dois anos, as empresas de telefonia deveriam ter, à disposição de deficientes auditivos e da fala, centros de atendimento para intermediar suas comunicações telefônicas.

Quem deveria garantir que todas essas regras fossem cumpridas seria – e é - a Anatel - Agência Nacional de Telecomunicações, que tem poder para aplicar sanções severas em caso de descumprimento dessas obrigações. Sanções que podem ser uma advertência, multa de até R\$ 50 milhões ou até mesmo cassar a concessão.

Apesar dos aumentos gigantes, ocorridos antes da privatização, a obrigatoriedade de reduzir as tarifas dos serviços locais, diga-se de passagem, os mais usados pela população, somente começou a partir do ano 2001. Isto significa que houve um acordo entre o governo e as empresas de telefonia, que o preço não deveria cair em 1998, 1999 e 2000. Para esses mesmos serviços locais, a queda máxima combinada era de 4,9% até 2005. Sete anos depois da privatização o consumidor só teve 4,9% de redução acumulada. Bem ao contrário do que o governo e os meios de comunicação afirmaram na época.

Pregava-se antes da privatização que a concorrência entre as empresas iria diminuir as tarifas. De 1998 a 2002 as tarifas subiram muito mais que a inflação do período. Em 1995, quando se começou a proposta de privatização, a assinatura residencial ficava em torno de R\$0,50. Para termos uma linha hoje, desembolsamos por volta de R\$40,00. Um aumento absurdo na assinatura. Apesar do custo para a aquisição do telefone em 1995, a linha telefônica vinha atrelada às ações das empresas que bancavam o investimento em

telecomunicações. O crescimento trazia dividendos para quem comprava o telefone. Pode-se dizer que a proposta da Telebrás era de crescimento sustentado para o setor.

Prometia-se que toda localidade teria telefone e que o brasileiro não precisaria esperar mais para ter uma linha. E este é um dos poucos sucessos que se consegue apontar. A renda do brasileiro não comportou os altos custos da tarifa e hoje mais de 10 milhões de terminais disponíveis (segundo as próprias empresas) estão à espera de quem as utilize. O que mostra que mesmo antes da privatização o brasileiro não tinha telefone principalmente por causa de sua baixa renda.

Outra promessa que não foi cumprida foi a qualidade dos serviços. O governo prometia a punição dos compradores que não realizassem as melhorias previstas nos contratos. Foi escondido da população, que as metas estabelecidas somente passariam a valer a partir de dezembro de 1999. Isto é, na prática, poderiam deixar de atender o consumidor durante um ano e meio.

4.2- Prós e contras na doutrina

Alguns economistas e estudiosos se posicionam favoravelmente ao processo de privatização. Entre eles destaca-se Gesner Oliveira (1997) que cita como pontos positivos do processo de privatização:

- Redução do estoque da dívida e conseqüentemente o alívio nas despesas de juros ao reduzir o estoque de dívida interna e o prêmio de risco dos papéis do governo;
- Retomada do investimento em setores de infra-estrutura como transportes, comunicações e energia, o que é essencial para a redução do chamado 'Custo Brasil';
- Atração de capitais externos de prazo mais longo, com maior propensão a elevar o investimento produtivo.

O economista Armando Castelar (2001), que foi chefe do Departamento Econômico do BNDES em 2001, concorda com esses quesitos. Segundo ele os

principais benefícios da privatização foram o incremento dos investimentos e o aumento da eficiência das empresas depois de privatizadas. Sua posição a respeito das privatizações pode ser entendida através dos seguintes trechos selecionados de sua entrevista à revista Rumos, em fevereiro de 2001:

Como a receita originária das privatizações foi utilizada majoritariamente para abater dívidas; o país, hoje, está pagando menos juros sobre essa dívida e, em consequência, pode aplicar mais dinheiro em gastos sociais. (...) As privatizações geraram uma receita superior a US\$ 100 bilhões (...) Calculando uma taxa média anual de juros de 17%, obtêm-se, então, de 30 a 35 bilhões de juros que deixaram de ser pagos no ano passado. Esse volume de recursos está sendo investido nos programas sociais, como saúde e educação.

O executivo do BNDES avalia que talvez não teria sido possível sustentar o Plano Real se o governo tivesse permanecido com a dívida e tivesse que pagar aquele montante de juros: “Com as privatizações, o país teve uma redução da dívida pública que representa cerca de 10% do PIB” (CASTELAR, 2001).

Ainda na obra de CASTELAR, há citações do executivo do BNDES sobre os investimentos, onde ele cita grandes investimentos nas áreas de telecomunicações, estradas, energia elétrica, siderurgia, entre outros setores.

O ex-Ministro do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior Alcides Tápias concorda com Castelar, dizendo: “As privatizações ajudaram a trazer para a Brasil, nos últimos anos, boa parte dos US\$ 60 bilhões que aqui aportaram como investimento estrangeiro. Essa cifra também assegurou o equilíbrio das contas externas” (TÁPIAS, 2001).

Castelar (2001) também afirma que as privatizações ajudaram no processo de retomada do desenvolvimento econômico uma vez que reduziram o problema fiscal. A demanda por recursos por parte do setor público sobre a poupança privada diminuiu ajudando a baixar os juros, além disso, evitou pressões por parte das estatais por recursos orçamentários, ajudando assim a manter a estabilidade macroeconômica necessária ao processo de crescimento.

Aloysio Biondi (1999) contesta a argumentação de que o governo estaria poupando recursos que gastaria com juros por causa de dívidas que teriam sido pagas com dinheiro vindo da venda das estatais. Segundo Biondi, primeiro, quando as estatais foram vendidas boa parte de suas dívidas foi “engolida” pelo

governo para torná-las mais atrativas para os compradores e com isso o governo não economizou juros sobre o montante de dívidas engolidas; segundo, com as tarifas reajustadas, como aconteceu pouco antes das privatizações, com financiamento, que as estatais recém privatizadas receberam do BNDES, as estatais mesmo que continuassem em poder do governo poderiam ser lucrativas e saldar suas dívidas, o que aconteceu segundo Biondi (1999) foi que sem as estatais o governo ficou com as dívidas e sem as fontes de renda e teve que pagá-las com dinheiro do Tesouro Nacional; em terceiro lugar o governo, junto com os juros que ele economizou deveria abater os lucros que as estatais dariam e os dividendos que seriam em parte remetidos para o Tesouro, além disso, teria que abater a valorização futura das ações.

Sobre o aumento dos investimentos Aloysio Biondi (1999) destaca que os compradores das estatais brasileiras tiveram empréstimos bilionários do próprio BNDES para executarem os programas de investimentos necessários.

Ainda segundo o autor, mesmo antes das privatizações o governo investiu cerca de 21 bilhões de reais na estatal TELEBRAS em dois anos e meio antes de sua privatização o que segundo ele, explica o lucro da estatal logo após a privatização.

Também sobre a atração de capitais para o país, Biondi (1999) se mostra pessimista mostrando que houve um grande aumento da remessa de lucros para o exterior e isso causou um grande rombo na balança comercial; se os compradores trouxessem dinheiro do exterior para a compra das estatais e para os investimentos necessários esse rombo poderia ser parcialmente coberto, mas, como visto, boa parte do dinheiro veio de fontes internas.

Márcio Pochmann, assim como Biondi (1999), também condena as privatizações. Segundo o economista, a implantação do PND em 1990 foi justificada por três razões principais:

1. na década de 1980, a chamada década perdida, o Estado teria sido o principal responsável pela falta de recursos e por não ter realizado os investimentos necessários à continuidade do processo de desenvolvimento;

2. a superação e desorganização das finanças públicas que impediria um combate eficaz à inflação, nesse caso a privatização seria usada como um importante instrumento de política fiscal;

3. a privatização ajudaria a reduzir o endividamento. Numa avaliação dos indicadores da década de 90, o economista argumenta que sem o Estado na economia, esta década foi a que registrou o pior desempenho econômico do século XX. A variação média do PIB foi de 1,9%, inferior até mesmo à variação da década de 80 que foi de 2,8%. Portanto, a saída do Estado não levou a economia a um crescimento sustentado. Nas finanças públicas, o grau de endividamento permaneceu equivalente ao dos anos 80. A carga tributária dos brasileiros aumentou de 24 para 31% do PIB. A desigualdade social permaneceu e o grau de concentração de renda também está tão acentuado quanto o dos anos 80. No caso do Brasil, as privatizações de determinados setores poderão aprofundar as desigualdades. As empresas, como estatais, também tinham um enfoque social em suas atividades (POCHMANN, 2001).

Pochmann também discorda da forma como ocorreu o processo de privatização, o que segundo ele deveria ter ocorrido um processo de privatização com ênfase social que impulsionasse o desenvolvimento econômico, diminuísse a desigualdade social e não tivesse o trabalho como principal fator de ajuste. Biondi (1999) também concorda que faltou ênfase na questão social do projeto de privatização.

Outro autor, Werner Baer (2002), aponta o fato de a privatização ter agravado o problema da distribuição de renda, como se pode ver em suas citações:

O método de privatização brasileiro de vender pelo maior lance a fim de aliviar a pressão fiscal sobre o setor público pode ter exercido um impacto insignificante ou mesmo negativo sobre a distribuição da riqueza no Brasil. Se a política de privatização tivesse procurado dividir o valor das empresas estatais entre os cidadãos ou contribuintes brasileiros, é possível que os efeitos da privatização sobre a distribuição de riqueza tivessem resultados mais positivos.

Por fim, pode-se citar o resultado das privatizações para os trabalhadores. Como já exposto, o modelo de privatização adotado no Brasil não privilegiou a

participação destes, porém o que mais os afetou foram os cortes de postos de trabalho que a privatização causou.

Pochmann (2001) afirma que até 2001, as 163 empresas privatizadas cortaram, nos 10 anos anteriores, cerca de 546 mil postos de trabalho, sendo que os trabalhadores com menor qualificação e menores salários foram os mais afetados. Já para Armando Castelar a geração de empregos causada por novos investimentos e novas empresas possibilitadas pelo processo de privatização compensam com sobra os postos perdidos nas estatais.

Baer (2002) afirma que as empresas estatais foram uma expressiva fonte de empregos, tanto em termos de número quanto de salários, e que mesmo quando são procedentes as argumentações em favor do corte de postos de trabalho em favor da eficiência econômica a análise dos efeitos da privatização é complexa. Segundo ele se os ganhos provenientes do ganho de eficiência causado pelo corte de postos de trabalho tivesse sido repassado para a população este processo poderia ter tido uma contribuição positiva para a sociedade, porém não há nenhuma evidência que isto tenha acontecido.

Sem entrar em argumentos técnicos sobre qual a tarifa que pode gerar os fundos necessários para a manutenção e ampliação dos serviços privatizados, o fato é que, segundo Baer (2002), no Rio de Janeiro, entre agosto de 1994 e novembro de 1999 o Índice de Preços ao Consumidor aumentou 87,4%, já o Índice de Preços para Serviços Públicos aumentou 163%.

Conforme Pinheiro e Giambiagi (1997) "Ainda, as empresas estatais, que em sua maioria eram mal administradas, obtinham resultados negativos ou muito aquém de suas possibilidades, tendo como consequência o pagamento de valores muito pequenos de impostos sobre a renda destas empresas e uma distribuição igualmente tímida de dividendos".

Com a sua transferência para a iniciativa privada, MELO (2002) afirma: "Há uma gestão mais eficaz destas empresas, o que as leva a um crescimento global, por meio da realização dos investimentos necessários à ampliação da sua capacidade de atendimento, bem como à redução de seus custos, culminando

com resultados positivos e, conseqüentemente, com o recolhimento de divisas ao fisco”.

Carvalho Sobrinho (2000) também encontrou evidências da melhora da performance das empresas brasileiras após a sua privatização. “Com essa melhoria, deduz-se que haveria um ganho aos cofres públicos através de um maior pagamento de impostos, além da esperada melhoria da qualidade do atendimento, dos serviços e dos produtos produzidos por estas empresas”.

MELO ainda cita: “a evidência já está plenamente comprovada.” Segundo eles, os países têm implementado processos de privatização por três razões básicas, que os levariam a uma situação “*post* melhor do que *ex ante*.” Seu estudo apontou como uma dessas razões o fato de que agora já são conclusivos os estudos a respeito da melhora da performance das empresas privatizadas em todo o mundo.

Mas, talvez, o principal motivo seja o de que a privatização hoje é vista como um componente principal no desenvolvimento do mercado de capitais e de produtos dentro de um país.

E ainda sugere como uma das possibilidades o fato de que as empresas, estando mais sujeitas à disciplina do mercado em geral e do mercado de capitais, preocupam-se mais com determinados aspectos da administração que resultam em ganhos de performance para a empresa. Outro fator seria a propriedade estrangeira que, conforme observado, leva a um aumento real nas vendas e nas vendas por empregado. Além disso, reestruturações, principalmente antes da privatização, levam à melhora da performance das empresas após a privatização. No entanto, sob o aspecto social pouco diz a melhora da performance das empresas privatizadas.

4.3 - O Brasil perde um grande centro de pesquisa e desenvolvimento

Como mencionado no item anterior, houve muitas divergências de opiniões sobre a questão da privatização da Telebrás, mas um acontecimento muito importante e pouco citado em literaturas, foi o corte de custos, incluindo-se aí o

custo da área ocupada. Em nome dessa economia, o CPqD desfez-se de metade de sua biblioteca, e parou de assinar importantes revistas técnicas, tais como as publicações do IEEE (The Institute of Electric and Electronic Engineers).

A importante documentação do PNUD encontra-se perdida, encaixotada. Talvez fosse sensato, na era da informação, converter esses documentos em forma eletrônica e armazená-los em servidores. Mas não é o que ocorre. Parcela significativa das informações continua a existir na cabeça das pessoas (que rolam de tempos em tempos), ou em microcomputadores (que são reformatados cada vez que muda de dono). Não existe, na prática, uma política de armazenamento de informações em servidores de disco e a estrutura existente é claramente insuficiente para as necessidades.

O Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, o CPqD, gerido pela Telebrás foi retirado do contexto para o qual foi criado, um mercado nacional que demandava tecnologia de ponta e que tinha consumo garantido pelas operadoras estatais. O Centro de hoje perdeu sua razão primordial de ser. Bem longe das pesquisas em desenvolvimento que levaram à criação da central telefônica digital, do cartão telefônico e da fibra óptica brasileira, o CPqD vive hoje de uma gama de serviços que vai desde prosaicos testes de aparelhos telefônicos a adaptações de softwares (usados somente em telecomunicações) para outros setores. Com muitos de seus laboratórios de pesquisa fechados ou transformados em laboratórios de testes, a instituição dificilmente produzirá a tecnologia de ponta que a tornou conhecida e respeitada mundialmente.

Parte significativa das dificuldades do CPqD é decorrente de sua estrutura distorcida e de sua visão de curto prazo. No início de dezembro de 2002, a escala superior do CPqD era composta pelo presidente, um vice-presidente de tecnologia, um vice-presidente comercial e um vice-presidente de desenvolvimento de negócios. Ou seja, dois vice-presidentes com função comercial, via de regra com atuações conflitantes. O mesmo vem ocorrendo dentro das empresas privadas de telefonia.

4. 4-A estrutura das empresas de telefonia após a privatização

A estrutura organizacional das empresas é bastante pulverizada, contando com infinitos cargos gerenciais, ou seja, tem-se aproximadamente um gerente para cada 9 funcionários.

Para piorar a situação, a visão de curto prazo impôs o modelo de "Centro de Custo". Com isso, toda e qualquer despesa necessita estar vinculada a algum centro de custo.

Se, do ponto de vista administrativo, um controle de gastos é uma atitude saudável, a forma como o Centro de Custo foi implementado nas empresas de telefonia é absurda. Por exemplo, quando alguma torneira de um banheiro requer uma manutenção, a primeira pergunta feita pelo setor de hidráulica, ao atender ao chamado, é saber qual Centro de Custo da pessoa que está telefonando para avisar do problema, para que o serviço possa ser debitado. Um caso mais grave é o das impressoras que, por determinação superior, deve ficar nos corredores e ser utilizado ao mesmo tempo pelas diversas unidades. Entretanto, quando acaba o papel ou o toner, a conta é debitada de quem telefonar para a informática solicitando o serviço. Com isso, as impressoras vivem apresentando problemas de manutenção ou falta de papel em momentos críticos.

Embora as publicações técnicas pudessem favorecer a todas as áreas, o seu custo deve ser assumido por algum Centro de Custo. E como o desempenho dos gerentes é avaliado quase exclusivamente em termos de receitas e despesas, piorado por uma competição incentivada entre as áreas, ninguém se atreve a assumir uma despesa que não irá beneficiar direta e exclusivamente a sua unidade. Hoje, funcionários são chamados de colaboradores e pouco se investe em cursos de aperfeiçoamento, treinamento e desenvolvimento para que a avaliação do "gestor" seja boa, no que se refere aos custos.

Tem-se assim um novo feudalismo na instituição. Um feudalismo decorrente da pulverização de recursos, de custos indiretos (overhead) elevados, da falta de cooperação entre as áreas, estimuladas pela mentalidade competitiva e imediatista. Verifica-se este tipo de situação diariamente nas empresas privadas.

O autor João Carlos Cascaes aponta que para maximizar o emprego de seus recursos algumas empresas resolveram alugar parte dos seus prédios a outras empresas, formando a chamada Pólis de Tecnologia. Como consequência da formação da Pólis, o espaço físico foi comprimido em um menor número de prédios, ocupando pequenas baias, separadas por divisórias, porém sem paredes. Temos algumas empresas que no mesmo prédio, funcionam 6 diretorias distintas.

Essa falta de paredes é prejudicial ao próprio desempenho dos funcionários, na medida em que qualquer conversa num canto da sala é ouvida por um grande número de colegas. Assim, o silêncio, fundamental para a atividade intelectual, praticamente inexistente, pois sempre existe alguém precisando atender a um telefonema ou discutir algum assunto técnico com um colega. Essa falta de privacidade é mais grave ainda quando pessoas de fora vêm participar de alguma reunião. As salas de reunião têm paredes, mas as pessoas precisam passar pelos corredores, e acabam ouvindo tudo que é discutido nas baias.

Muito freqüentemente, os visitantes são de empresas operadoras e o que se discute nas baias são aspectos (teoricamente) sigilosos de um novo regulamento em elaboração ou informações (teoricamente) confidenciais de um concorrente seu. Esse tipo de situação faz parte do cotidiano dos “colaboradores” destas novas empresas.

5- CONCLUSÕES

Após a realização deste trabalho de pesquisa, verificou-se que mesmo com a privatização, o sistema de telefonia permanece o mesmo, ou seja, as grandes empresas continuam dominando o mercado de telefonia, e as menores empresas que surgiram após a privatização, dificilmente chegarão a ter a mesma estrutura das outras.

A partir do desenvolvimento deste trabalho, conclui-se que através dos relacionamentos existentes entre as operadoras, o serviço telefônico foi encarecido e as práticas adotadas são completamente desconhecidas dos consumidores, que poderiam reduzir seus custos se soubessem da existência dos cenários envolvidos.

Conforme citado neste trabalho, permanecerá a Lei de Mateus, ou seja, os que mais tem, mais terão.

Um dos poucos sucessos que se pode apontar é o acesso à telefonia, que antigamente era restrita à apenas uma parcela da sociedade. Já a questão de redução tarifária, percebe-se que não ocorreu e a prática adotada foi inversa. Aumentos abusivos vêm ocorrendo e nos meses de fevereiro e julho, permanecerão aumentando.

As empresas atualmente adotaram uma estrutura tão diferente da anterior, que acabou perdendo-se o foco da qualidade dos serviços para dar mais atenção às despesas administrativas.

6- REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAER, Werner, A economia brasileira, São Paulo, Nobel, 2002.

BIONDI, Aloysio, O Brasil privatizado: um balanço do desmonte do Estado, São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo, 1999.

BREALEY, Richard; MYERS, Stewart. **Principles of Corporate Finance**. Irwin/Mc Graw Hill, 6th ed., 2000.

CASCAES, João Carlos. "Modelos, formalismo e entreguismo". 22 de outubro de 2001.

CASTELAR, Armando, RUMOS, Economia & Desenvolvimento para os Novos Tempos, Cidade, ABDE editora, n.181, fevereiro de 2001.

DANTAS, Marcos. Uma alternativa para as telecomunicações brasileiras no cenário da globalização: a Brasil Telecom. Comunicação&política, 34 jan 1998.

GUERRA, S. Privatização no Brasil. Rio de Janeiro: Nórdica, 1989.

LÓPEZ-DE-SILANES, Florencio. Determinants of Privatization Prices. <http://www.papers.ssrn.com/>, March, 1996.

MELO, Paulo R. de S. e GUTIERREZ, Regina M. V. Telecomunicações Pós-Privatização: Perspectivas Industriais e Tecnológicas. <http://www.bndes.gov.br/>, Janeiro, 2002.

OLIVEIRA, Gesner, Brasil Real, São Paulo, Mandarin, 1997.

PASTE (1995 e 1997). Programa de Recuperação e Ampliação do Sistema de Telecomunicações e do Sistema Postal. Ministério das Comunicações. Brasília.

POCHMANN, Márcio, A década dos Mitos: o novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil, São Paulo, Contexto, 2001.

PINHEIRO, A. C. e FUKASAKU, K. A Privatização no Brasil: O caso dos serviços de utilidade pública. BNDES-OCDE, 2000.

PINHEIRO, A. C. e GIAMBIAGI, F. Lucratividade, dividendos e investimentos das companhias estatais: uma contribuição para o debate sobre a privatização no Brasil. Revista Brasileira de Economia, V.51, n.1, jan- mar, p. 93-131, 1997.

CARVALHO SOBRINHO, José O. F.. Lucratividade e performance das empresas de telefonia privatizadas, 1999.

TÁPIAS, Alcides, RUMOS, Economia & Desenvolvimento para os Novos Tempos, Cidade, ABDE editora, n. 181, fevereiro de 2001.

WOHLERS, Márcio. *Investimento e privatização das telecomunicações no Brasil: dois vetores da mesma estratégia.*

Editorial. "Até o fim da crise". São Paulo: Folha de São Paulo, 10 de agosto de 2001.

Editorial. "Um choque na renda". São Paulo: Folha de São Paulo, 10 de junho de 2001.

Editorial. "Todos ganham". Rio de Janeiro: O Globo, 26 de outubro de 2001. -

Outras Fontes Consultadas

ANATEL. Relatório Anual ANATEL 1999. <http://www.anatel.gov.br/>. Acesso em 12/03/2006

ANATEL. Relatório Anual ANATEL 2000. <http://www.anatel.gov.br/>. Acesso em 18/05/2006

ANATEL. Relatório Anual ANATEL 2001. <http://www.anatel.gov.br/>. Acesso em 14/08/2006

TELECO <http://www.teleco.com.br> acesso em 15/06/2006