

# O Comércio Eletrônico e a Privatização do Sistema Telebrás

**Marcelo Andrade Pimenta<sup>1</sup>**

*Eng. Eletricista com especialização em Eletrônica e Telecomunicações*

*Diretor de Infra-Estrutura e Atendimento da Prodabel*

*Diretor do Sindicato de Engenheiros no Estado de Minas Gerais*

*Conselheiro da Câmara de Engenharia Elétrica do Crea-MG*

*Áreas de interesse: Telecomunicações, Comércio Eletrônico*

## **PALAVRAS-CHAVE**

Comércio eletrônico – Privatização – Telecomunicações – E-business – E-commerce

### **RESUMO**

O modelo de liberalização da economia, exportado pelos países desenvolvidos, chega ao Brasil no governo Collor e aprofunda-se no atual. Uma das teses desse modelo é a existência de um mercado cada vez mais globalizado, um mercado sem fronteiras que possibilite a expansão dos mais fortes. Dentre as políticas impostas para sua consolidação está o processo de privatização de empresas estatais. Em nosso caso, começamos com o setor siderúrgico e atingimos em 1998 o setor de telecomunicações. São vários os interesses econômicos envolvidos nestes processos, desde controle de mercado até lucratividade, garantida pela fragilidade do modelo adotado.

No caso das telecomunicações, um outro objetivo acrescenta-se a estes e torna-se fator decisivo na viabilização do modelo de globalização de mercados. Trata-se da universalização da infraestrutura necessária para suportar um modelo de comércio que trará mudanças radicais do ponto de vista econômico e social, o chamado comércio eletrônico. Esta nova perspectiva fez com que os mercados mais desenvolvidos se articulassem em torno de organismos internacionais, visando traçar as políticas neces-

---

<sup>1</sup> E-mail: mpimenta@pbh.gov.br

sárias à sua expansão sob diretrizes de desregulamentação e proteção da propriedade intelectual. Dentre essas políticas está a necessidade de universalização dos meios de processamento e de transporte das informações. É este o cenário no qual está inserido o modelo de privatização do Sistema Telebrás.

## 1. INTRODUÇÃO

O processo de desregulamentação e privatização de vários setores da economia nacional vem provocando polêmicas e discussões, fruto de posições muitas vezes contraditórias sob o ponto de vista dos perfis ideológicos envolvidos. Contextualizar esta análise é uma tarefa difícil a que não podemos nos furtar, mesmo correndo o risco da incompletude inerente a qualquer trabalho desta natureza. De um lado, não se trata somente da *entrega* de setores importantes ao capital transnacional. De outro, obviamente, não se trata de redimensionamento do tamanho do Estado ou de estratégia de desenvolvimento.

Os países ricos, principalmente os EUA, exportam a tese do livre mercado ou do mercado globalizado, como forma de expansão dos seus próprios mercados. Exercem pressões, seja através da condicionalidade ao Fundo Monetário Internacional (FMI), seja pela manipulação das taxas de juros ou pela interação com organismos internacionais. Do outro lado, sob a justificativa de manutenção do capital financeiro internacional, os governos adotam políticas de altas taxas de juros, ajudando a financiar a venda de seus próprios ativos e a expansão desses mercados internacionais.

O tema da liberalização econômica renasce a partir dos anos 70 com o sistema financeiro, que estréia esta economia liberalizada. Nessa época, começam a se estabelecer os mecanismos legais e tecnológicos para que as instituições financeiras possam exercer a valorização de seus capitais sem qualquer entrave. Recursos avançados de processamento, armazenamento e transporte de informações por todo o mundo são implantados e determinam o fim das barreiras temporais e geográficas. Esta operação em um espaço-tempo global e instantâneo, sem precedentes, torna o efetivo controle social impotente.

Ao mesmo tempo que desregulam o fluxo de capitais e mercadorias, os países ricos se preocupam em aumentar a regulamentação sobre os requisitos de desenvolvimento tecnológico, fundamentais ao modelo econômico defendido. Exemplos marcantes são as legislações sobre patentes e propriedade intelectual discutidas no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC).

As empresas, depois dos bancos, tornam-se cada vez mais transnacionais, “tendo como objetivo básico a maximização dos lucros em todo o mundo, independente da fonte do produto ou das fronteiras nacionais, não tendo qualquer motivo comercial para preferirem exportar produtos fabricados nos EUA ao invés de produzi-los em fábricas no exterior. Exportar através do exterior se mostra mais lucrativo”.<sup>1</sup>

O processo produtivo na era “moderna” é relegado a segundo plano já que os interesses financeiros imediatos muitas vezes são contraditórios à correta organização da fabricação de bens e serviços. Para esta política de alta lucratividade de curtíssimo prazo, os processos de fusões e aquisições são fundamentais, pois criam e extinguem conglomerados com uma rapidez espantosa, passando por cima dos mecanismos de gestão e produção que visam a estabilidade dos processos, a qualidade e a manutenção do emprego.

A onda liberalizante, já em curso em outros países, chega ao Brasil no governo Collor sob as diretrizes do Consenso de Washington,<sup>2</sup> ficando assim ratificada a proposta liberal recomendada pelo governo norte-americano como condição para conceder cooperação financeira externa. As recomendações, aceitas pelo governo brasileiro, abrangiam: disciplina fiscal, priorização dos gastos públicos, reforma tributária, liberalização financeira, regime cambial, liberalização comercial, investimento direto estrangeiro, privatização e propriedade intelectual. Resumidamente, redução do tamanho do Estado e abertura da economia. Como podemos observar, o receituário vem sendo seguido à risca.

A onda de privatizações inicia-se, de forma mais acentuada, com o setor siderúrgico, cuja privatização se efetivou no início da década de 90. Todo o sistema Siderbrás foi vendido por R\$ 5,5 bilhões, sendo que desses, apenas R\$ 1,0 bilhão em dinheiro, os demais R\$ 4,5 bilhões serviram à valorização financeira de patrimônios privados. Práticas como a concentração, *a posteriori*, de todo o setor, financeirização da produção causando desemprego em massa e perda de domínio tecnológico foram comuns. Foram vários os casos de investidores que viram ali meramente uma possibilidade de ganho fácil, e tão logo atingido o nível de retorno desejado, venderam suas participações aos grupos monopolistas do setor.

No setor de telecomunicações o processo de desregulamentação e privatização da Telebrás não aparece de forma isolada. Muito mais que oportunidade de investimento e concentração pelos conglomerados transnacionais, tenta criar os mecanismos para acelerar o processo de desenvolvimento de um novo modelo de comércio: *o comércio eletrônico*.

---

<sup>1</sup> Business Week - 1978

<sup>2</sup> Reunião realizada em Washington em 1989, onde governo americano e organismos financeiros internacionais fazem um balanço das reformas econômicas empreendidas na América Latina e firmam um “consenso” sobre o rumo dessas reformas.

Este novo estágio do comércio mundial, impulsionado pela acelerada evolução da Internet, na qual se baseia, representa hoje um mercado mundial de aproximadamente US\$ 26 bilhões, com perspectiva de crescimento, atingindo US\$ 330 bilhões em 2002 e chegando a US\$ 1 trilhão até 2005.<sup>3</sup> Os dados ainda apresentam algumas divergências, pois outras previsões apontam para uma contribuição de 17% do comércio eletrônico até o ano 2000. Com um comércio global de US\$ 6,5 trilhões<sup>4</sup> em 1998, isto já chegaria a casa do primeiro trilhão de dólares. Seja qual for a expectativa, o fato é que todas apontam para cifras consideráveis.

Fundamental para esse crescimento, a Internet conta hoje com uma estimativa de 105 milhões de pessoas conectadas em todo o mundo,<sup>5</sup> com uma perspectiva de crescimento alcançando 1 bilhão de pessoas em 2010. Estes são os clientes potenciais do comércio eletrônico. Claro que, além do cliente, outros fatores determinam a existência deste mercado: hardware, serviços de comunicação, softwares que rodam os pacotes de comércio eletrônico, serviços que proporcionam autenticação, pagamentos, canais de distribuição, etc. e na outra ponta os fornecedores.

Organizações em todo o mundo discutem este assunto. No âmbito da Organization for Economic Cooperation–OECD (integrada pelos países capitalistas avançados), estudos recentes na Europa e EUA apontam para estratégias visando estimular o comércio eletrônico e evitar uma fragmentação deste mercado. Resumidamente podemos citar:

- **Infra-Estrutura de Acesso:** as tarifas de telecomunicações constituem há muito tempo um dos principais obstáculos ao comércio eletrônico no mundo. Neste ponto a universalidade e a capacidade dos circuitos de comunicação são barreiras a serem vencidas, propiciando acesso indiscriminado via linhas discadas ao consumidor final e circuitos de alta velocidade como *backbone* adequado. A garantia de interoperabilidade é também um pré-requisito básico.

- **Regulamentação:** as mudanças nas relações comerciais são radicais, necessitando de regulamentação que preserve os diversos interesses envolvidos em uma relação sem fronteiras. Persistem algumas preocupações como a identidade dos fornecedores, sua localização física, integridade da informação, cumprimento de contratos a distância, confiabilidade nos pagamentos, possibilidade de recurso contra erros ou fraudes, proteção à informação privada, ação contra abusos, etc. Além disso, deve-se estabelecer proteção contra direitos de propriedade intelectual e ambiente fiscal neutro, para que as novas atividades não estejam sujeitas a encargos maiores que o comércio tradicional.

---

<sup>3</sup> Dados fornecidos pela Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)

<sup>4</sup> Segundo dados da Organização Mundial do Comércio (OMC)

<sup>5</sup> Dados informados por NUA Internet Survey e Datafolha, 4/8/98.

· **Ambiente Comercial Favorável:** reforçar a sensibilização e confiança dos consumidores e, paralelamente, incentivar as administrações públicas para seu papel fundamental com relação às políticas de contratação e atendimento ao cidadão.

O objetivo central dessas diretrizes é formar um mercado global completamente desregulamentado em termos de tarifas, completamente aberto à competição indiscriminada e global e, por outro lado, completamente regulamentado em termos do desenvolvimento tecnológico e propriedade intelectual. Como podemos notar, as mesmas tentativas impostas à ordem comercial mundial tradicional encontram no comércio eletrônico, pela sua emergência, terreno bastante fértil.

Neste sentido, o governo dos EUA, representado pelo presidente William J. Clinton e seu vice-presidente Albert Gore Jr., em trabalho intitulado “Framework for a Global Electronic Commerce”,<sup>6</sup> define uma série de princípios norteadores de sua política:

- o setor privado deve liderar o comércio eletrônico;
- os governos devem evitar restrições indevidas;
- onde o envolvimento do governo for necessário, seu propósito deve ser apoiar e reforçar um ambiente legal que seja previsível, minimalista, consistente e simples para o comércio;
- os governos devem reconhecer as qualidades únicas da Internet;
- o comércio eletrônico na Internet deve ser facilitado numa base global.

Não pára por aí, defendendo ainda nos foros internacionais que a Internet seja declarada livre de tarifas e que isso seja feito antes que os governos estabeleçam regulamentações próprias. Além disso, estabelecendo acordos internacionais para proteções a patentes, marcas, propriedade intelectual, etc. Para se ter uma idéia, estima-se que, na Inglaterra, o valor perdido pelo Estado só com perda de impostos sobre venda devido ao comércio eletrônico chegue a US\$ 16 bilhões este ano.<sup>7</sup>

Todos esses motivos nos permitem verificar a importância estratégica desse novo modelo de comércio. Tanto é verdade que as grandes potências se articulam em torno da OMC, definindo políticas que visam o crescimento do comércio eletrônico com bases vantajosas para eles. Nesta linha, estão o *Information Technology Agreement (ITA)*, que prevê a liberalização total de produtos de tecnologia da informação até o ano 2000, e o Acordo sobre as Telecomunicações de Base, que obriga os países signatários, o Brasil inclusive, a desregulamentar e maximizar os efeitos da liberalização das telecomunicações para universalização dos serviços, ou seja, aumento de capilaridade

---

<sup>6</sup> 01/07/1997

<sup>7</sup> Números do International Data Corp (IDG News) divulgados em 31/8/99

das redes de comunicação e diminuição de custos com o objetivo de criar o público-alvo, o consumidor da era do comércio eletrônico.

É nesse cenário que procuraremos analisar a privatização do sistema de telecomunicações do Brasil, o Sistema Telebrás, conceituando melhor o comércio eletrônico, suas perspectivas e alterações nos paradigmas atuais; mostrando o papel da OMC no processo de desregulamentação global dos serviços de telecomunicações e sua ligação às estratégias de implantação do comércio eletrônico global e, por fim, analisando a implantação desta política no Brasil, ou seja, a privatização da Telebrás, a criação da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) e das empresas-espelho.

## 2. O COMÉRCIO ELETRÔNICO

Conceituar *comércio eletrônico* como a concretização de um processo de compra e venda realizado eletronicamente, usualmente via Internet, seria minimizar suas potencialidades e impactos. De uma forma mais ampla, poderíamos considerá-lo como um conjunto de tecnologias e métodos que permite as interações necessárias à realização eficiente e segura, sob todos os aspectos, do processo comercial entre qualquer conjunto de entidades.

No Brasil, o surgimento de relações comerciais realizadas eletronicamente se dá com maior ênfase na década de 80, quando as grandes empresas, motivadas pelo setor automobilístico, implantam o chamado *Electronic Data Interchange (EDI)*. Neste caso, as relações não são interativas e permitem apenas a troca de arquivos com as informações num formato padronizado. De qualquer forma, já era o início de um novo processo de relação que, tanto do ponto de vista do fornecedor quanto do ponto de vista do consumidor, trazia e traz mudanças radicais.

É a partir do surgimento da World Wide Web (WWW) na década de 90, entretanto, que esse modelo se consolida e chega ao consumidor final. Este passa a realizar relações comerciais *on-line*, exercendo toda a capacidade de busca e escolha que o ambiente oferece. Apesar de novo, o tamanho deste mercado na América Latina é estimado hoje em US\$ 77 milhões, com 88% desse valor realizado no Brasil.<sup>8</sup> Se considerarmos as compras feitas no exterior, este número pula para US\$ 90 milhões ficando, entretanto, bem abaixo de países como os EUA (com US\$ 37 bilhões de transações no mundo eletrônico da Web no mesmo período)<sup>9</sup> ou a Europa com US\$ 5,6 bilhões apenas nos 3 primeiros meses de 1998.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Segundo pesquisa do Boston Consulting Group/Visa International.

<sup>9</sup> Idem.

<sup>10</sup> Idem.

O comércio eletrônico muda de forma drástica a maneira como os negócios são realizados. Funções intermediárias no processo comercial tradicional serão ainda mais suprimidas, fruto de uma aproximação na relação cliente-consumidor, tornando-a mais rápida, flexível e adaptável às exigências do mercado. Para os fornecedores, além do aumento de mercado potencial, a diminuição de custos também é expressiva. Levantamentos publicados pela OECD mostram uma economia de 89% nas transações realizadas pela Internet, comparadas com os formatos tradicionais. Em números absolutos, no sistema bancário uma transação realizada pelos sistemas tradicionais custa US\$ 1,08, contra US\$ 0,54 utilizando-se o sistema de atendimento telefônico e US\$ 0,13 pela Internet. O aumento de eficiência, neste caso, além da diminuição na quantidade de erros no processamento, explica-se em grande parte pela diminuição de pessoal envolvido no processo de atendimento, mesmo que descontado o investimento em tecnologia. O sistema bancário nacional, por exemplo, eliminou cerca de 40% dos postos de trabalho de janeiro de 1989 a dezembro de 1996, dados fornecidos pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudo Sócio-Econômico (Dieese).

Mudam também os modelos organizacionais. Proporcionando processos de trabalho colaborativos, o modelo de comércio eletrônico internaliza-se nas empresas, redefinindo as hierarquias, o processo produtivo e as formas de relacionamento interno e externo. Mudam ainda as estratégias de atuação no mercado, fruto dessa nova forma de relacionamento e da entrada em cena de competidores e clientes antes desconhecidos ou inexistentes. Outra mudança importante se dá em nível da capacitação do trabalhador, tanto pela redefinição de funções no trabalho quanto pela necessidade de agregação desse novo conhecimento. Ainda sob o ponto de vista do trabalho, existe uma tendência, detectada por diversas análises, de diminuição na quantidade de postos de trabalho, seguida por uma posterior absorção devido aos novos mercados criados. Obviamente, esse deslocamento será proporcional à quantidade de trabalhadores capacitados, ou seja, aprofunda-se a exclusão do trabalhador pela incapacidade de absorção tecnológica.

Um dos fatores críticos para o desenvolvimento do comércio eletrônico é a existência de infra-estrutura capaz de suportar todo o processo de comunicação eletrônica. Para que possamos fazer uma análise mais criteriosa, vamos decompor o que chamamos de infra-estrutura, sempre analisando cada componente pelo seu envolvimento, seja na existência do acesso – que permitiria universalizar o serviço – seja no desempenho e segurança do acesso, que permitiria, além disso, dar maior capacidade ao serviço. Começando pelo lado do usuário final, até o fornecedor na outra ponta, temos:

- Microcomputador para acesso pelo cliente com software necessário e dispositivo para comunicação (*modem*);

- Linha de comunicação até um provedor de acesso;
- Provedor de acesso e de autenticação;
- Linha de comunicação entre o provedor e o ponto de acesso à Internet;
- Provedor de acesso do fornecedor;
- Linha de comunicação com o fornecedor;
- Infra-estrutura do fornecedor.

O microcomputador com os requisitos de comunicação, apesar do custo ainda alto para os padrões brasileiros, já contava com penetração em 8% das famílias no Brasil, ou 12 milhões de famílias segundo Pesquisa de Orçamento Familiar de 1996 do IBGE. Esse percentual de penetração já deve estar hoje na casa dos 14% das famílias.<sup>11</sup> Na América Latina, o crescimento das vendas de microcomputadores foi de 19% só no segundo trimestre deste ano, comparado ao mesmo período do ano passado. Pesquisas apontam para uma perspectiva de quadruplicação da base instalada de micros no país nos próximos cinco anos.<sup>12</sup> No plano mundial, os cinco maiores fabricantes de microcomputadores tiveram um aumento de 27% nas vendas em 1999 em relação ao ano anterior.<sup>13</sup> A penetração em países desenvolvidos, como os EUA, chega à totalidade dos lares, ou seja, são 101 milhões de lares para 109 milhões de computadores pessoais.<sup>14</sup>

Com relação às linhas de comunicação para atendimento doméstico, geralmente linhas discadas utilizadas em telefonia, temos uma penetração no Brasil que, em 1997, chegava a 28,6 linhas para cada 100 lares, o que significa, em nosso caso, 10,66 linhas para cada 100 habitantes.<sup>15</sup> Se fizermos uma comparação com países desenvolvidos, verificamos penetrações de até 98% dos lares (Canadá 98,6; EUA 93,8).<sup>16</sup> Em 1997, contávamos com 17 milhões de linhas telefônicas instaladas, hoje são 23,8 milhões,<sup>17</sup> com perspectiva de chegar ao ano 2001 com 33 milhões, de acordo com as Metas de Universalização estipuladas pela Anatel.

Nossa infra-estrutura de acesso para tráfego com exigência de maior velocidade, aplicações não convencionais com imagem e som em tempo real, ainda é, além de insatisfatória, muito cara. Em nível mundial, projetos como o Internet II, ainda acadêmicos, procuram lançar as bases para existência de redes de alta velocidade de uso genérico, comercial portanto. No Brasil, esse projeto vem sendo financiado pelo CNPq/Protém com previsão de implanta-

---

<sup>11</sup> Dados segundo a Lucent Technologies Customer Relationship Management Solutions.

<sup>12</sup> Números do International Data Corp (IDC), citados no relatório da Lehman Brothers, *Gazeta Mercantil*, 1/9/99, p.C-1.

<sup>13</sup> Dados do International Data Corp (IDC).

<sup>14</sup> ITU – International Telecommunication Union – Yearbook of Statistics 1999.

<sup>15</sup> Idem.

<sup>16</sup> Idem.

<sup>17</sup> Segundo informações da Anatel

ção de redes metropolitanas de alta velocidade, ainda experimentais, nos principais municípios.

Com relação ao acesso à Internet, contamos hoje com 2,1 milhões de pessoas conectadas<sup>18</sup> a um número de provedores que em 1997 chegava aos 400.<sup>19</sup> São 4,8 acessos para cada 100 lares (nos EUA este número chega a 60 acessos para cada 100 lares). De acordo com pesquisa do Ibope, esse número já seria de 3,3 milhões de conectados, com crescimento de 32% desde dezembro de 1998. É importante ressaltar que o maior índice de crescimento ocorreu na classe C (33%), 13 pontos percentuais acima do crescimento das classes A e B, que hoje concentram 84% dos acessos.

Como podemos verificar, o Brasil, como de resto os demais países que não fazem parte do grupo denominado desenvolvido, conta com um déficit de infra-estrutura que praticamente impossibilita o desenvolvimento do comércio eletrônico. Em face disso, têm sido construídas políticas em nível dos organismos internacionais visando criar as condições para este desenvolvimento. Tudo, é claro, pensando nos trilhões de dólares que representará este segmento. A ótica é que os ganhos globais, vendendo infra-estrutura a preços atuais, serão menores que o ganho com o comércio eletrônico, considerando a infra-estrutura universal. Em um exemplo simples poderíamos considerar um garimpo, onde os comerciantes locais ganhassem mais dinheiro vendendo mercadorias e serviços para os garimpeiros do que eles próprios, em conjunto, com o ouro achado.

### **3. A OMC E AS TELECOMUNICAÇÕES**

“O comércio eletrônico é intrinsecamente uma atividade de dimensão mundial. A melhoria do acesso aos mercados mundiais é acompanhada pelo desafio das outras partes do mundo. Atualmente, em muitos fóruns, estabelece-se um diálogo multilateral que envolve governos e indústria. O setor privado tem desempenhado um papel pioneiro, por exemplo no processo que conduziu ao estabelecimento de acordos mundiais decisivos, como o Acordo sobre Tecnologias da Informação (ATI) e os Acordos de Reconhecimento Mútuo sobre a avaliação da conformidade (ARM). Com a conclusão satisfatória das negociações da Organização Mundial do Comércio (OMC) sobre serviços (1993) e telecomunicações (1997), a Comunidade comprometeu-se, juntamente com os Estados-membros, a abrir a maioria das atividades ligadas ao comércio eletrônico. Assim, qualquer ação a nível europeu

---

<sup>18</sup> Segundo dados do Ministério da Ciência e Tecnologia.

<sup>19</sup> O crescimento do número de provedores não guarda relação direta com o número de usuários, mesmo porque hoje assistimos a uma onda de aquisições e fusões enormes neste setor.

para o comércio eletrônico tem de ser compatível com estes compromissos assumidos na OMC.

Simultaneamente, a Comunidade continuará a combater os obstáculos ao comércio, para garantir o acesso à infra-estrutura e aos serviços de outros países. Tal será conseguido através do reforço dos compromissos multilaterais assumidos pelos parceiros da União Européia na OMC.”

O texto acima transcrito, extraído do documento “*Uma iniciativa européia para o comércio eletrônico – Comunicação ao Parlamento Europeu*”, reflete claramente a estratégia adotada. No caso das telecomunicações, mais especificamente, “maximizar os efeitos da liberalização” do setor, culminando com a conclusão em 1997 dos acordos sobre serviços de telecomunicações de base.

A data real de entrada em vigor do acordo foi 5 de fevereiro de 1998. Depois de três anos de negociações, os compromissos dos 69 países signatários foram anexados ao Quarto Protocolo sobre Acordos Gerais em Comércio de Serviços. Os mercados dos países participantes representam 91% das vendas em telecomunicações a nível mundial<sup>20</sup> e todos os compromissos firmados referem-se a liberalização desses mercados com vistas à implantação de competição entre fornecedores. São analisados todos os mercados e, para cada caso, definidos os compromissos e prazos. Abaixo, transcrevem-se as metas do caso brasileiro: “aumentar compromisso com o fim do monopólio e introduzir compromissos de melhorias em serviços públicos de telecomunicações e submeter compromissos em princípios regulatórios em 1 ano, ao invés de 2, a partir da aprovação da nova lei de telecomunicações. Compromisso na abertura do mercado para serviços de *paging* e de fornecimento de todos os serviços de telecomunicações para grupos privados (incluindo voz). Compromisso no estabelecimento de duopólio para telefonia celular em cada mercado designado. Permissão de competição em serviços de transporte por satélite, estabelecido que satélites com posição orbital notificada pelo Brasil devem ser usados desde que seus serviços não sejam equivalentes a satélites notificados por outros países. Compromisso de não exigência do limite de 49% para estrangeiros em serviço celular e transporte por satélite até julho de 1999. Compromisso de competição ampla em vários serviços de valor agregado. Compromisso de introduzir princípios regulatórios em 1 ano após a promulgação da nova lei”.<sup>21</sup>

O fato é que todo processo de desregulamentação e privatização do nosso setor de telecomunicações segue exatamente esses compromissos assumidos pelo Brasil ao assinar o acordo da OMC. Claro que outros fatores, além da implantação de infra-estrutura para desenvolvimento do comércio eletrô-

---

<sup>20</sup> Dado divulgado pela WTO Negotiations on Basic Telecommunications.

<sup>21</sup> Constante no Acordo da Organização Mundial do Comércio (OMC).

co, concorreram para o processo de privatização da Telebrás e até o influenciaram.

#### **4. A PRIVATIZAÇÃO DO SISTEMA TELEBRÁS**

O primeiro passo neste processo foi a promulgação da Lei Geral de Telecomunicações (LGT) em julho de 1997.<sup>22</sup> Essa lei basicamente trata de oficializar o modelo exigido pela OMC. Como princípios fundamentais, ela cria a figura do órgão regulador, traz a competição em regime de duopólio e promete universalização dos serviços. Além disso, prepara todo o terreno para a privatização do Sistema Telebrás.

Não é nosso propósito fazer uma descrição do processo de privatização, já amplamente divulgado e debatido, nem tampouco do modelo brasileiro de telecomunicações. Entretanto, não poderíamos nos furtar a demonstrar sua relação com os acordos internacionais, modelo de liberalização proposto na OMC, nem tampouco a avaliar este ano de privatização.

#### **5. RESULTADO DO LEILÃO:<sup>23</sup>**

EMPRESA	PREÇO MÍNIMO (em R\$ mil)	PREÇO OFERTADO (em R\$ mil)	CONSÓRCIO	ÁGIO(%)
Telesp Participações (Fixa)	3.520	5.783	Telefónica de España / Portugal Telecom, Iberdrola, Banco Bilbao y Vizcaya	64,28
Tele Centro Sul Participações (Fixa)	1.950	2.070	Telecom Itália	6,15
Tele Norte Leste Participações (Fixa)	3.400	3.434	Andrade Gutierrez / Inepar, Sul América Seguros, Funcef, Antônio Dias Leite e Aliança da Bahia	1,00
Embratel Participações (Fixa)	1.800	2.650	MCI	47,22
Telesp Celular Participações	1.100	3.588	Portugal Telecom	226,18
Telemig Celular Participações	230	756	Telesystem, Fundos de Pensão e Opportunity	228,70
Tele Sudeste Celular Participações	570	1.360	Telefónica de España, Iberdrola, Itochu e NTT	138,60
Tele Celular Sul Participações	230	700	Globo, Bradesco e Telecom Itália	204,84
Tele Centro-Oeste Celular Participações	230	440	Grupo Beldi (Splice)	91,30
Tele Nordeste Celular Participações	225	660	Globo, Bradesco e Telecom Itália	193,83
Tele Norte Celular Participações	90	188	Fundos, Opportunity e Telesystem	108,88
Tele Leste Celular Participações	125	428,8	Telefónica de España, Iberdrola	242,40
<b>TOTAL DA VENDA</b>		<b>22.057,8</b>		<b>63,76</b>

<sup>22</sup> Lei n.9.472/97, de 16/7/97

<sup>23</sup> Resultado divulgado pelo Ministério das Comunicações

Algumas informações contidas neste quadro saltam aos olhos após uma análise mais criteriosa. A participação do Opportunity em dois consórcios e, num segundo momento, entrando para um terceiro, com a compra da participação da Inepar na Telemar. Banco com estreitas ligações com o Palácio do Planalto, o Opportunity faz parte de um grupo de administradores de recursos ou bancos de investimentos, que compram participações em empresas, executam processo de reestruturação de curtíssimo prazo - leia-se demissões e corte linear em contratos - para depois vender a um sócio estratégico e auferir um bom lucro.<sup>24</sup>

A única operadora de telefonia fixa que ficou com capital puramente nacional teve o menor ágio. O grupo liderado pela Andrade Gutierrez arrematou a Tele Norte-Leste com preço 1% acima do mínimo. Pouco tempo depois, veio a público o escândalo do “grampo do BNDES”, onde o Palácio do Planalto tenta intervir favorecendo determinado grupo, que incluía o Opportunity, justificando suposto benefício público pelo aumento do preço final de venda esperado.

Com exceção da Telemar (ou Tele Norte-Leste), todos os demais consórcios contam com os gigantes das telecomunicações mundiais, europeus na área de telefonia e americanos nas comunicações de longa distância. Os grupos americanos, tímidos quando da época do leilão, aparecem depois comprando empresas estratégicas. Só a Lucent Technologies comprou, desde então, 17 empresas nacionais, entre elas a mineira Batik.

A venda de todo o sistema rendeu R\$ 22,057 bilhões, 40% pagos à vista e o restante parcelado em dois anos, com juros de apenas 12%, mais correção monetária. O valor pago à vista, R\$ 8,8 bilhões, é pouco menos do dobro do lucro líquido da Telebrás só em 1997 (R\$ 4,7 bilhões), mesmo tendo sido implantado plano de recuperação pré-privatização no valor de R\$ 7,41 bilhões só em 1996.<sup>25</sup> O mais interessante é que valor superior a este saiu do país pouco depois, em menos de dois meses, com a crise russa – mais de US\$ 30 bilhões das reservas.<sup>26</sup> Outro dado importante é a comparação entre o valor relativo às privatizações e o valor apurado nas licitações. Foram R\$ 22 bilhões que representavam o gigantesco patrimônio da Telebrás, contra R\$ 8,5 bilhões só pelo direito de exploração de serviço pelas empresas-espelho.

Passado um ano, o que foi vendido à sociedade como objetivo maior do processo de privatização, até agora não se concretizou. A Anatel previa investimentos da ordem de US\$ 60 bilhões em 3 anos.<sup>27</sup> Mais recentemente este número se tornou mais modesto: seriam entre US\$ 12 e US\$ 15 bilhões

---

<sup>24</sup> *Folha de S. Paulo*, 23/8/99

<sup>25</sup> Segundo dados do Ministério das Comunicações - PASTE 1997.

<sup>26</sup> Lembrando que naquela época o dólar e o real guardavam relação próxima de 1.

<sup>27</sup> *Estado de Minas*, 10/8/98, p.7, Caderno Informática & Telecomunicações.

em 1999, segundo informação do próprio ministro das Comunicações.<sup>28</sup> Logo após a privatização, a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) previa que o setor de telecomunicações investiria cerca de US\$ 12 bilhões em equipamentos em 1999 - um aumento de 71,4% em relação a 1998.<sup>29</sup> Menos de um ano depois, a Associação Brasileira das Empresas e Profissionais de Telecomunicações (Aberimest) considerava que a atividade das prestadoras de serviço em telecomunicações caíra em 30% nos últimos 12 meses.<sup>30</sup>

Pelo lado do emprego, previam-se números mirabolantes, como a geração de até 2 milhões de empregos diretos e indiretos até 2005. Estudos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que conduziu a privatização do Sistema, acenavam com a perspectiva de 75 mil empregos diretos e outros 380 mil indiretos apenas na indústria de equipamentos de telecomunicações. Outro cálculo do BNDES, a partir de dados internacionais, indicava que o Brasil, possuindo uma relação no sistema de 4,75 empregados por grupo de mil telefones, com o crescimento da rede telefônica no país, previsto para 50 milhões de terminais, expandiria este número, até 2005, em 140 mil empregos diretos. Para a área da telefonia celular, a projeção governamental é que seriam criadas 97 mil novas vagas. Pouco tempo depois da privatização, a *Mercantil Gazeta* anunciava plano de demissões na Telemar com cortes previstos de 12,5 mil pessoas. Estudos mais recentes demonstram que a privatização provocou demissão de cerca de 18,1 mil funcionários em todo o país,<sup>31</sup> o que representa 21% dos funcionários das teles.

Em termos de universalização do serviço, onde o fator custo é crítico, as metas da Anatel indicam que a penetração do serviço de telefonia saltará das atuais 10,65 linhas por grupo de 100 habitantes para 19,18 linhas por grupo de 100 habitantes em 2001<sup>32</sup> (estas metas são semelhantes às do Paste 1997, período anterior à privatização). As tarifas terão que cair em termos reais, em média, 15% até 2005, de acordo com as metas da Anatel. Fato interessante é que o Ministério das Comunicações iniciou, no final de 1995, um processo de reestruturação tarifária, “com o objetivo de estabelecer valores mais justos”,<sup>33</sup> que elevou o custo da assinatura residencial mensal de R\$ 2,70 para R\$ 10,00 em 1997. Hoje, com os demais aumentos, inclusive pós-privatização, chegamos a R\$ 16,49.

---

<sup>28</sup> *Gazeta Mercantil*, 25/8/99, p. C -2, Caderno Informática & Telecomunicações.

<sup>29</sup> *Estado de Minas*, 3/9/98, p.17, Caderno Economia.

<sup>30</sup> *O Tempo*, 25/6/99, p.8, Caderno Economia.

<sup>31</sup> Dados da Federação Interestadual dos Trabalhadores e Empresas de Telecomunicações (Fittel).

<sup>32</sup> Anatel/IBGE/Paste.

<sup>33</sup> Anatel – Reestruturação tarifária do setor de telecomunicação.

A concorrência tem causado, nos poucos setores onde existe (telefonia celular e DDD), mais promoções do que diminuição efetiva de tarifas. No caso da telefonia celular em Minas Gerais houve resultados interessantes pois motivou, por parte da Telemig, cobrança de tarifa única para todo o Estado, desconsiderando o tráfego interurbano. Podemos imaginar ou que este tráfego não tem custo ou que as tarifas estão realmente muito altas, permitindo estes arroubos promocionais.

Outro ponto importante relativo à universalização é que, de acordo com a LGT, coube ao Orçamento Geral da União, Estados e Municípios ou ao Fundo de Universalização a alocação dos recursos necessários para cobrir as áreas consideradas não lucrativas pelas empresas prestadoras de serviço,<sup>34</sup> ou seja, universalização sim, mas sem queda nas margens de lucro.

Com relação às metas de qualidade acordadas entre prestadoras de serviço e Anatel, sem entrar no mérito destas, temos um cenário no mínimo contraditório. Se verificarmos o quadro de compromissos desde abril de 1998 até julho de 1999, as metas, considerado o quadro nacional, apresentam cerca de 64% de atendimento. Entre os piores itens estão: número de solicitações de reparo, número de contas com reclamação de erro e taxa de obtenção de sinal. Entretanto, temos presenciado nesses meses pós-privatização uma queda mais generalizada na qualidade no serviço fixo. Pesquisa realizada pelo Datafolha, em 20/8/1999, apontava que 40% dos entrevistados achavam que o serviço piorara. Para 30% tudo ficará igual. Em junho de 1999, somente uma das 34 empresas privatizadas cumpriu todas as metas.<sup>35</sup> A mudança no sistema DDD foi um exemplo claro de perda de qualidade, com o sistema entrando em pane nos dias seguintes à virada. No primeiro dia de funcionamento, a taxa de ligações não concluídas chegou a 40%.<sup>36</sup>

Com relação ao desenvolvimento tecnológico nacional e às próprias empresas fornecedoras de equipamentos nacionais, havia, antes da privatização, grande incerteza por parte do empresariado. No cenário atual, a maior parte das grandes empresas foi comprada por grupos estrangeiros. Outra parte passa por sérias dificuldades, a ponto de o Governo, através do Ministro das Comunicações, temer pelo desaparecimento da indústria nacional.<sup>37</sup> O desenvolvimento tecnológico, financiado pelo Estado, ainda passa por discussões acerca dos incentivos fiscais como isenção de IPI. Entretanto, será este desenvolvimento realmente nacional ou apenas desenvolvido em território nacional por empresas transnacionais aproveitando recursos do Estado brasileiro?

---

<sup>34</sup> Artigo 81 da LGT, n. 9.472/97.

<sup>35</sup> *Folha de S. Paulo*, 19/7/99

<sup>36</sup> *Veja*, 14/7/99

<sup>37</sup> *O Tempo*, 18/6/99, p.8, Caderno Economia/Telecomunicações.

## **6. CONCLUSÕES**

Como podemos notar, o fenômeno *comércio eletrônico* faz parte de um processo maior que é o da globalização dos mercados, da tentativa de liberalização sem precedentes de todos eles com a criação de um mercado único, onde aqueles que saírem na frente tanto em termos da regulamentação, ou desregulamentação, como em termos do efetivo desenvolvimento, terão papel predominante na economia mundial.

As grandes potências e grupos econômicos transnacionais se articulam em torno dos organismos internacionais visando preservar ou expandir seus mercados. Neste caso, estes interesses são diretos e indiretos. Diretos do ponto de vista da aquisição de ativos nacionais de alto potencial de lucratividade a preços, no mínimo, discutíveis no nosso caso. Indiretos pela perspectiva de expansão de um mercado de enorme potencial, que por carecer de regulamentação torna-se um verdadeiro Eldorado, um chão sem dono onde quem chegar primeiro ocupa o território e estabelece as regras.

No caso brasileiro, o receituário internacional, tendo como pano de fundo esses mesmos interesses, foi seguido à risca. O modelo adotado aliena um patrimônio de importância estratégica, não somente econômica, mas tecnologicamente fortíssimo. O valor auferido na realidade volta ao capital internacional para abatimento de dívida ou juros.<sup>38</sup> De outro lado, o modelo cria os mecanismos para universalização dos serviços, mesmo com o financiamento do Estado, que teoricamente teria se retirado do setor. Os preços realmente tendem a cair dos patamares atuais considerados altos. Cairão porque o Estado continuará financiando as áreas onde a lucratividade não for considerada atrativa e financiando a própria expansão das empresas. Cairão porque de qualquer forma existirá um nível de competição e porque haverá redução no custeio dessas empresas, seja através de ganhos provenientes da integração das antigas empresas, seja pela integração dos sócios externos, que tratarão de trazer tecnologia pronta para o nosso mercado.

De qualquer forma, em que pese ao descompasso entre as promessas antes do processo de privatização e os resultados depois de um ano, num panorama restrito à proposição de viabilização do comércio eletrônico, os objetivos tendem a ser conquistados, restando saber a que custo para a população e para o país.

### **KEYWORDS**

*E-commerce - E-business – Telecommunications - Privatizations .*

---

<sup>38</sup> O Tempo, 5/8/99, p.2, Caderno Atualidades.

**ABSTRACT**

*The economic liberalization model, exported by the developed countries, has arrived in Brazil in Collor Government and it's deepened in the current one. One thesis of this model is the existence of an even bigger globalized market, a market without borders that facilitates the expansion of the strongest. Among the imposed politics are the privatization process of public companies. In our case, we began by the siderurgic sector and we reached, in 1998, the telecommunications sector. There are several economic interests involved in those processes, from market control to profitability guaranteed by the fragility of the adopted model.*

*In telecommunications case, other objective has been increased and it's become an issue to get it viable in the global markets model. It is about universalization infrastructure capable to support a trade model that will bring radical changes in the economic and social areas - it is the trade performed through electronic mechanisms and through telecommunications called e-commerce. This new perspective has taken the most developed markets to get articulated around international organisms seeking to trace the necessary politics for their expansion under deregulation guidelines and protection of the intellectual property. Among those politics, it is the need to universalize the processing and the information transport capacity. This is the scenery in which the privatization model of Telebras System is inserted.*