

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL

INVESTIMENTO PORTUGUÊS NO BRASIL:
O Caso da Portugal Telecom

Manoel Justiniano Melo da Fonseca

Orientação: Professor Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Júri da Prova:

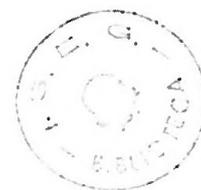
Presidente: Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Vogais: Doutor Mário José Baptista Franco

Doutora Maria Antonina do Espírito Santo Lima

Dezembro/2003

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL

INVESTIMENTO PORTUGUÊS NO BRASIL:

O Caso da Portugal Telecom

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado em Economia Internacional do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa como requisito parcial para obtenção do grau de **MESTRE em Economia Internacional**.

Manoel Justiniano Melo da Fonseca

Orientação: Professor Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Júri da Prova:

Presidente: Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

Vogais: Doutor Mário José Baptista Franco

Doutora Maria Antonina do Espírito Santo Lima

Lisboa - Portugal

2003



À
Alice e João, meus pais,
Ana, João e Lucas, mulher e filhos,
Com todo meu amor.

AGRADECIMENTOS

A conclusão de um trabalho acadêmico é vista como mais uma etapa vencida. O longo caminho percorrido foi, de certa forma, facilitado através das importantes contribuições com as quais contei, que me conduziram a avanços incontestáveis, bem como a consolidar amizades com pessoas que se tornaram importantes neste processo.

Assim, quero agradecer ao Prof. Joaquim Ramos Silva, que me orientou e que muito contribuiu nesta minha empreitada ao fazer seus comentários, que foram fundamentais para o amadurecimento deste trabalho.

A todos os professores do Curso de Economia Internacional do Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) da Universidade Técnica de Lisboa (UTL), pelos conhecimentos e orientações a mim repassados.

Ao pessoal de apoio administrativo e da biblioteca do ISEG, particularmente D. Isabel, pela disponibilidade no atendimento das minhas reivindicações.

Aos amigos Ivone e Erivaldo, que proporcionaram aos meus filhos uma relação de afetividade que amenizou a saudade do Brasil, quando estiveram comigo em Lisboa.

À Universidade Técnica de Lisboa e ao Instituto Superior de Economia e Gestão, na pessoa do Prof. António Mendonça, que me recebeu de forma bastante solidária e ofereceu as condições necessárias para o desenvolvimento dos meus trabalhos.

Agradecimento especial é dedicado à minha família, que compartilhou comigo esse longo caminho e que soube compreender as minhas “eternas ausências”, para fins de

concluir esta dissertação. Saliento meu agradecimento muito, mas muito especial, do fundo do coração, à minha esposa Ana, que discutiu comigo todas as etapas deste trabalho e que muito auxiliou com suas observações.

A todos os colegas da Secretaria de Administração da Prefeitura de Salvador, na pessoa de Paulo César, pela paciência comigo e incentivo a realização deste trabalho.

A todos aqueles que direta ou indiretamente partilharam comigo, de alguma forma, desta empreitada.

A cada um atribuo uma parcela do sucesso desta jornada. No entanto, saliento que as possíveis falhas são de minha inteira responsabilidade.

Lisboa, dezembro de 2003
Manoel Justiniano Melo da Fonseca

RESUMO

O objetivo desta dissertação é analisar os investimentos da Portugal Telecom no Brasil, bem como avaliar seu desempenho, no período compreendido entre 1998 e 2002. Para atingir este objetivo procurou-se entender o processo de intensificação do movimento internacional de capitais aliado à abertura dos mercados e ao processo de privatização brasileiro, nos anos 90, contexto no qual situa-se a recente entrada de investimento direto português no Brasil. Diante disto, procurou-se investigar o setor das telecomunicações, particularizando a sua estrutura de mercado, posto que este foi o setor onde foram realizados os investimentos da empresa Portugal Telecom. Para tanto, buscou-se entender qual o relacionamento que se estabelece entre esta empresa e o setor de telecomunicações no Brasil. Para isto, trilhou-se o seguinte caminho: contextualizou-se o processo de mundialização do capital e seus rebatimentos sobre a economia brasileira, que resultaram na abertura econômica e nas privatizações, ressaltando a do setor das telecomunicações; apresentou-se uma caracterização do setor de telecomunicações em nível mundial, a estrutura de mercado do setor das telecomunicações no Brasil, bem como as modificações ocorridas em função das privatizações; e, por fim, analisou-se o caso do capital português neste setor, particularizando a empresa Portugal Telecom através de uma contextualização da Portugal Telecom e da Telesp Celular Participações, enquanto componente do investimento direto português no Brasil. Por último, tem-se as considerações finais, onde foram salientados os principais argumentos conclusivos elaborados ao longo do trabalho.

ABSTRACT

The objective of this dissertação is to analyze the investments of Portugal Telecom in Brazil, as well as evaluating its performance, in the period understood between 1998 and 2002. To reach this objective it was looked to understand the process of intensification of the international movement of capitals ally to the opening of the markets and to the Brazilian process of privatization, in the years 90, context in which it is placed recent entrance of direct Portuguese investment in Brazil. Ahead of this, it was looked to investigate the sector of the telecommunications, distinguishing its structure of market, rank that this was the sector where the investments of the company Portugal Telecom had been carried through. For in such a way, the relationship searched to understand which that if establishes between this company and the sector of telecommunications in Brazil. For this, the following way was trod: one contextualizou the process of mundialização of the capital and its strikings on the economy Brazilian, that had resulted in the economic opening and the privatizations, standing out of the sector of the telecommunications; a characterization of the sector of telecommunications in world-wide level was presented, the structure of market of the sector of the telecommunications in Brazil, as well as the occured modifications in function of the privatizations; e, finally, analyzed the case of the Portuguese capital in this sector, distinguishing the company Portugal Telecom through a contextualização of Portugal Telecom and the Cellular Telesp Participation, while component of the direct Portuguese investment in Brazil. Finally, one has the final considerações, where the main elaborated conclusive arguments to the long one of the work had been pointed out.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	09
LISTA DE QUADROS	09
LISTA DE FIGURAS	10
LISTA DE GRÁFICOS	10
INTRODUÇÃO	13
1 A MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL NO FINAL DO SÉCULO XX: A ÉGIDE DO CAPITAL FINANCEIRO E SEUS REBATIMENTOS SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA	15
A financeirização do capital e a nova economia	20
A inserção do Brasil na economia mundializada: análise da abertura econômica	28
O processo de privatização brasileiro	34
A expansão internacional da economia portuguesa na década de 90 e os fatores que levaram a PT a investir no Brasil	40
2 O SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES: CARACTERÍSTICAS DO MERCADO	46
Características do setor em nível mundial	47
Características do setor no Brasil antes da privatização	52
Características do setor no Brasil depois da privatização	61
Segmento de serviços móveis	65
As privatizações e a distribuição espacial do setor de telecomunicações brasileiro ..	66
3 PORTUGAL TELECOM NO BRASIL: O CASO DA TELESP CELULAR PARTICIPAÇÕES	72
Contextualização da Portugal Telecom	72
Os investimentos da Portugal Telecom no Brasil	83
A aquisição da Telesp Celular Participações.....	84

Evolução dos investimentos da Portugal Telecom na Telesp Celular	
Participações e a aquisição da Global Telecom	89
Outros investimentos da Portugal Telecom no Brasil.....	94
Análise dos indicadores da Telesp Celular Participações e seus rebatimentos nos indicadores da Portugal Telecom.....	99
Evolução do número de clientes e da participação de mercado da Telesp Celular e da Global Telecom.....	111
Evolução do número de clientes e da participação de mercado da Portugal Telecom em Portugal e no mercado internacional.....	115
Evolução do pessoal a serviço da Telesp Celular e da Portugal Telecom	117
Vivo: a Joint Venture da Portugal Telecom com a Telefónica para o mercado móvel brasileiro.....	120
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	129
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	135
ANEXOS ESTATÍSTICOS: MEMÓRIA DE CÁLCULO.....	141

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Brasil: Investimentos em Infra-Estrutura e sua Participação no PIB (1990 -1998).....	59
Tabela 2 - Investimentos em Infra-Estrutura Econômica (1990 - 1998).....	60
Tabela 3 - Investimentos da Portugal Telecom no Brasil (1998).....	84
Tabela 4 - Telesp Celular Participações - Investimentos (1998 - 2002).....	89
Tabela 5 - Portugal Telecom - Investimentos (1997 - 2002).....	97
Tabela 6 - Telesp Celular Participações - Principais Indicadores do Negócio (1998 - 2002).....	99
Tabela 7 - Portugal Telecom - Resultados Consolidados (1997 - 2002).....	103
Tabela 8 - Portugal Telecom - Margens e Indicadores (1997 - 2002).....	105
Tabela 9 - Portugal Telecom - Estrutura do EBITDA (2002).....	108
Tabela 10 - Portugal Telecom - Situação Financeira (1997 - 2002).....	109
Tabela 11 - Telesp Celular e Global Telecom - Clientes (1998 - 2002).....	111
Tabela 12 - Taxas de Penetração nos Estados de São Paulo, Paraná e Santa Catarina e no Brasil (1998 - 2002).....	114
Tabela 13 - Portugal Telecom - Clientes (1998 - 2002).....	115
Tabela 14 - Portugal Telecom - Pessoal a serviço do Grupo (1998 - 2002).....	118
Tabela 15 - Portugal Telecom - Resultados Financeiros (Jan/Set 2003).....	125

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Características do Processo de Privatização no Brasil (1980 - 1998).....	40
Quadro 2 - Concorrentes da Vivo no Brasil (Setembro de 2003).....	124

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Mapa com as empresas do Sistema Telebrás à venda no leilão da privatização	67
Figura 2 - Mapa das novas empresas do Setor de Telefonia Móvel surgidas após a privatização.....	68
Figura 3 - Mapa das novas empresas do Setor de Telefonia Fixa e Internacional surgidas após a privatização.....	69
Figura 4 - Organograma da Portugal Telecom.....	74
Figura 5 - Distribuição geográfica do Grupo PT.....	82
Figura 6 - Mapa do Brasil: Estados de atuação da Vivo.....	124

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Participação dos Investimentos da Portugal Telecom no Brasil (1998).....	87
Gráfico 2 - Telesp Celular Participações - Investimento Financeiro (1998 - 2002).....	92
Gráfico 3 - Telesp Celular Participações - CAPEX (1998 - 2002).....	93
Gráfico 4 - Telesp Celular Participações - Investimento Consolidado (1998 - 2002)....	94
Gráfico 5 - Portugal Telecom - Outros Investimentos no Brasil (1998 - 2002).....	94
Gráfico 6 - Portugal Telecom - Total dos Investimentos no Brasil (1998 - 2002).....	96
Gráfico 7 - Telesp Celular Participações - Evolução dos Investimentos (1998 - 2002)	96
Gráfico 8 - Portugal Telecom - Evolução dos Investimentos (1997 - 2002).....	97
Gráfico 9 - Portugal Telecom - Variação Anual dos Investimentos (1998 - 2002).....	98
Gráfico 10 - Telesp Celular Participações - Receitas Operacionais Consolidadas (1998 - 2002).....	100
Gráfico 11 - Telesp Celular Participações - EBITDA (1998 - 2002).....	100

Gráfico 12 - Telesp Celular Participações - Margem EBITDA (1998 - 2002).....	101
Gráfico 13 - Telesp Celular Participações - Evolução do Resultado Líquido (1998 - 2002).....	101
Gráfico 14 - Telesp Celular Participações - Evolução do (EBITDA menos CAPEX) (1998 - 2002).....	102
Gráfico 15 - Telesp Celular Participações - Evolução do CAPEX / Receitas Operacionais (1998 - 2002).....	102
Gráfico 16 - Portugal Telecom - Receitas Operacionais Consolidadas (1997 - 2002).	104
Gráfico 17 - Portugal Telecom - EBITDA (1997 - 2002).....	104
Gráfico 18 - Portugal Telecom - Resultado Consolidado Líquido (1997 - 2002).....	105
Gráfico 19 - Portugal Telecom - Margem EBITDA (1997 - 2002).....	106
Gráfico 20 - Portugal Telecom - (EBITDA menos CAPEX) e Cash Flow (1997 - 2002).....	106
Gráfico 21 - Portugal Telecom - EBITDA/Juros Líquido (1997 - 2002).....	107
Gráfico 22 - Portugal Telecom - Dívida Líquida/(Dívida Líquida + Capital Próprio) (1997 - 2002).....	107
Gráfico 23 - Portugal Telecom - Estrutura do EBITDA (2002).....	108
Gráfico 24 - Portugal Telecom - Evolução do Ativo Líquido (1997 - 2002).....	109
Gráfico 25 - Portugal Telecom - Evolução da Dívida Líquida (1997 - 2002).....	110
Gráfico 26 - Telesp Celular - Número de Clientes (1998 - 2002).....	111
Gráfico 27 - Telesp Celular - Evolução do Número de Clientes (1998 - 2002).....	112
Gráfico 28 - Número de Celulares Ativos no Brasil e Total de Clientes da (Telesp Celular + Global Telecom) (1998 - 2002).....	113
Gráfico 29 - Participações de Mercado da Telesp Celular, da Global Telecom e da (TC + GT) no Mercado Brasileiro (1998 - 2002).....	113
Gráfico 30 - Taxas de Penetração nos Estados de São Paulo, Paraná e Santa Catarina e no Brasil (1998 - 2002).....	114
Gráfico 31 - Portugal Telecom - Participação dos Clientes de Serviços Móveis e dos Clientes do Mercado Móvel Brasileiro (1998 - 2002).....	115
Gráfico 32 - Portugal Telecom - Número de Clientes em Portugal, no Mercado	

Internacional e no Brasil (1998 - 2002).....	116
Gráfico 33 - Portugal Telecom - Evolução do Número de Clientes em Portugal e no Mercado Internacional (1998 - 2002).....	116
Gráfico 34 - Portugal Telecom - Taxas de Crescimento do Número de Clientes (1999 - 2002).....	117
Gráfico 35 - Portugal Telecom - Pessoal a Serviço do Grupo (1998 - 2002).....	118
Gráfico 36 - Participação de Pessoal da Telesp Celular no Grupo PT (1998 - 2002)	119
Gráfico 37 - Taxa de Produtividade da Telesp Celular x TMN (1998 - 2002).....	119
Gráfico 38 - Número de clientes dos concorrentes da Vivo no Brasil – Setembro de 2003.....	125
Gráfico 39 - Portugal Telecom - Estrutura das Receitas (Jan/Set 2003).....	126
Gráfico 40 - Portugal Telecom - Estrutura do EBITDA (Jan/Set 2003).....	126
Gráfico 41 - Portugal Telecom - Estrutura do CAPEX (Jan/Set 2003).....	127
Gráfico 42 - Portugal Telecom - Estrutura do (EBITDA menos CAPEX) (Jan/Set 2003).....	127

INTRODUÇÃO

No contexto de intensificação geral do movimento internacional de capitais aliado à abertura dos mercados e ao processo de privatização brasileiros, nos anos 90, situa-se a recente entrada de investimento direto português no Brasil. Diante deste contexto, procurou-se investigar o setor das telecomunicações, particularizando a sua estrutura de mercado e mais de perto os investimentos realizados pela empresa Portugal Telecom, bem como buscou-se avaliar o desempenho desses investimentos. Para tanto, indagou-se qual o relacionamento que se estabelece entre esta empresa e o setor de telecomunicações no Brasil.

Pode-se explicitar como objetivo mais específico deste estudo a avaliação do desempenho da Portugal Telecom no Brasil, desde 1998, ano em que se processou a aquisição da Telesp Celular, até 2002. Este estudo foi estendido, com análises mais gerais, para até o terceiro trimestre de 2003, dado que neste período o capital português se associou ao capital espanhol, no setor de telefonia móvel, criando a Vivo. Para atingir este objetivo buscou-se entender o processo de mundialização do capital, posto que este processo dá-nos as pistas para o entendimento das causas que levaram às privatizações no Brasil, como também nos possibilita entender o movimento de internacionalização do capital português. Assim, o presente trabalho é composto por três capítulos e das considerações finais, além desta introdução.

O primeiro capítulo, intitulado “A Mundialização do Capital no Final do Século XX: a égide do capital financeiro e seus rebatimentos sobre a economia brasileira”, objetivou contextualizar o processo de mundialização do capital no final do século XX e seus rebatimentos sobre a economia brasileira, que resultaram na abertura econômica e nas privatizações, ressaltando a do setor das telecomunicações. Buscou-se, também,

entender os fatores que determinaram o investimento português no Brasil, particularizando o setor das telecomunicações.

O segundo capítulo, intitulado “O Setor de Telecomunicações: características do mercado”, está organizado de forma a apresentar uma caracterização do setor de telecomunicações em nível mundial, a estrutura de mercado do setor das telecomunicações no Brasil, bem como as modificações ocorridas, nesta estrutura, em função das privatizações.

O terceiro capítulo, intitulado “Portugal Telecom no Brasil: o caso da Telesp Celular Participações”, voltou-se para o caso do capital português no setor das telecomunicações, particularizando a empresa Portugal Telecom. Assim, procedeu-se a uma contextualização da Portugal Telecom e da Telesp Celular Participações, bem como analisou-se os componentes do investimento direto português no Brasil, através de uma série de indicadores, e por fim pesquisou-se a constituição da Brasilcel, a Joint Venture da Portugal Telecom com a Telefónica Móviles no Brasil, que controla a Vivo, a maior operadora de telefonia móvel da América do Sul.

Por último, tem-se as considerações finais, nas quais foram salientados os principais argumentos conclusivos elaborados ao longo do trabalho. Um trabalho que promete continuidade, posto que a problemática do investimento direto estrangeiro não se esgota e novos caminhos podem ser apontados e perseguidos.

A MUNDIALIZAÇÃO DO CAPITAL NO FINAL DO SÉCULO XX: A ÉGIDE DO CAPITAL FINANCEIRO E SEUS REBATIMENTOS SOBRE A ECONOMIA BRASILEIRA

O presente capítulo objetiva contextualizar a chamada mundialização do capital e seus rebatimentos sobre a economia brasileira, nos anos 90, para fins de situar historicamente as transformações pelas quais passou o Brasil e que culminou com os processos de abertura econômica e de privatização, bem como com a ampliação do investimento português no exterior.

Para atingir este objetivo buscou-se entender o processo de transformações tecnológicas que possibilitou assentar as bases para a chamada mundialização do capital. Contudo, para o bom termo desse objetivo procedeu-se uma retrospectiva histórica, que se reporta aos anos 30.

Assim, observou-se que a depressão dos anos 30 introduziu duas grandes mudanças no desenvolvimento da sociedade capitalista: a revolução keynesiana no âmbito da economia e a difusão do fordismo no âmbito da gestão e organização do trabalho. Ambas deram suporte a uma forma de Estado conhecida como o Estado do Bem-Estar Social (*Welfare State*). A revolução keynesiana rompia com a chamada ortodoxia clássica, do mercado livre, em favor de uma economia regulada mediante a intervenção estatal. Já a revolução fordista¹ justificava, no consumo de massa, uma produção em larga escala e implicava num novo sistema de reprodução da força de trabalho.

¹ Segundo Lipietz (1988: 50), o fordismo pode ser caracterizado através do “regime de acumulação intensiva, que após a II Guerra Mundial pôde se generalizar justamente porque um novo modo de regulação, monopolista, havia incorporado *a priori* na determinação dos salários e dos lucros nominais, um crescimento do consumo popular em proporção aos ganhos de produtividade”.

Com elas estabelecia-se um novo patamar na história da humanidade, posto que a produção em massa requeria (para ser lucrativa) pesados investimentos em capital fixo e uma demanda relativamente estável, passando o Estado a assumir uma variedade de obrigações, entre elas o controle dos ciclos econômicos com a combinação de medidas fiscais e monetárias, no período pós-guerra, dirigidas para a área de investimento público em setores vitais para o crescimento da produção e do consumo de massa que garantiam um emprego (relativamente) pleno (Harvey, 1994). Por outro lado, o governo buscava um forte complemento ao salário social com gastos naquilo que se popularizou como políticas sociais (saúde, seguridade social, educação, habitação etc.). Além disso, o poder estatal era exercido de forma direta ou indireta sobre os acordos salariais e direitos dos trabalhadores na produção.

A contribuição do fordismo, por sua vez, tem uma relação muito estreita com a questão internacional, posto que o período de expansão do pós-guerra dependia sobremaneira da ampliação dos fluxos de comércio e investimento internacionais. O progresso do fordismo significou a criação de mercados de massas globais, proporcionando uma nova dimensão ao desenvolvimento do capitalismo com a absorção da massa da população mundial (exceto os países comunistas) na dinâmica global, inaugurando um novo tipo de capitalismo, bem como estabelecendo uma nova dinâmica de comércio externo nas relações entre centro-periferia. De acordo com Villarreal (1984a: 44),

Durante 20 anos as exportações dos países capitalistas aumentaram mais rapidamente do que a produção industrial. De 1953 a 1964, o volume da produção nesses países subiu em 62%, ao passo que suas exportações se elevaram em 82%. De 1963 a 1972, a produção teve um crescimento de 65%, enquanto nas exportações o aumento chegava a 111%.

Pode-se afirmar, portanto, que no imediato pós II Guerra Mundial, o funcionamento da economia internacional se deu de forma harmoniosa em termos do crescimento econômico das nações, do crescimento do comércio mundial e estabilidade do sistema financeiro. Esta performance foi obtida graças ao intervencionismo estatal que recuperou as economias da crise de 1929 e permitiu que o capitalismo industrial contemporâneo tivesse sua época de ouro (as décadas de 50 e 60).

Esta época de ouro encontra seu término nos anos 70 devido as próprias contradições do sistema que, ao terminar os anos 60, tornavam-se cada vez maiores, de tal modo que, no início dos anos 80, experimentou-se a maior crise econômica da época do pós-guerra. As economias avançadas observaram uma queda no crescimento do produto interno bruto (PIB), que no período de 1960-1970 atingiu a média anual de 5%, chegando ao período de 1970-1980 no patamar de 3,1%, bem como observaram uma elevação do processo inflacionário, que superou em mais de 4,2% a média de 10% alcançada nos mesmos períodos (Villarreal, 1984b: 78). O mesmo ocorreu com as economias em desenvolvimento. Este fenômeno de redução do nível de crescimento associado à uma elevação do nível de preços ficou conhecido como estagflação. Com relação ao comércio internacional, a crise manifestou-se na tendência à redução do ritmo de crescimento do volume de comércio.

Nos anos 70, os países capitalistas industrializados foram de encontro à síntese neoclássica/neokeynesiana, um esquema teórico que buscava a interpretação de fenômenos, tais como: inflação, produtividade e desequilíbrio externo, entre outros, para fins propositivos na política econômica. Criticava-se que aquele paradigma tornou-se incapaz de fornecer os instrumentos necessários para explicar e propor saídas para as crises interna e internacional exigidas pela atualidade. Isto corresponde a dizer que a síntese não dispunha de instrumentos para superar a estagflação e o déficit externo de cada país (industrializado), muito menos para evitar o abrandamento do comércio mundial e a instabilidade dos pagamentos internacionais.

Em meados dos anos 70 surge o processo denominado de "globalização", que decorre basicamente da convergência de dois eventos fundamentais para a trajetória do processo evolutivo capitalista em escala mundial, quais sejam: exaustão do padrão de crescimento da economia mundial, que vigorou durante todo o pós-guerra (keynesianismo/fordismo); e, modificação radical do paradigma tecnológico.

A exaustão do padrão de crescimento da economia mundial pode ser visualizada através da crise dos anos 70 (crise do dólar, choques do petróleo, estagflação etc.) e do início dos anos 80 (crise da dívida dos países em desenvolvimento, crises fiscais dos Estados, explosão dos juros etc.). Já a modificação do paradigma tecnológico é possível de ser vista através da incorporação, pelas estruturas produtivas, dos novos materiais, da

biotecnologia e da engenharia genética, da fusão nuclear, da supercondutividade, dos lasers, da robótica etc.

O cerne dessas inovações é a microeletrônica, cuja vastíssima aplicação direta e indireta em todos os níveis e setores da atividade econômica inaugura, talvez, o mais amplo complexo técnico econômico da história da humanidade: o complexo eletrônico. A microeletrônica está na base do que se convencionou denominar de 3ª Revolução Tecnológica, dada a vastidão de seus desdobramentos. A partir dela, desencadeia-se um efeito dominó, induzindo outras "revoluções", que vão ocorrendo de forma sucessiva ou simultânea. Assim, as comunicações são fortemente impactadas, produzindo gigantescos saltos quantitativos e qualitativos na área da cibernética. O aumento exponencial da capacidade de processar e transmitir informação em âmbito planetário foi paralelo ao barateamento da transmissão de dados e informações, vide a popularização, hoje, do uso da internet.

Uma das facetas da aceleração capitalista está no campo financeiro. De acordo com Santos (1995: 35), a operação com os mercados monetários em escala mundial, iniciada na década de 70, com o aparecimento da serpente monetária, aumentava as disponibilidades financeiras das empresas e sua intervenção no mercado financeiro, que sofre mudanças radicais. Eleva-se o volume de operações financeiras a nível mundial unificando, em segundos, os mais diversos mercados locais. Esse dinheiro pode pertencer a um pequeno poupador japonês ou a um superinvestidor como o húngaro George Soros – e está financiando coisas tão diversas quanto uma fábrica no Ceará ou o déficit público nos Estados Unidos. Além desse dinheiro de médio e longo prazos, há outro, o dinheiro volátil, que gira pelos vários mercados financeiros, como o das bolsas de valores, do câmbio ou dos juros. E, é exatamente este tipo de dinheiro que tiveram papel importante² na derrocada de países como o México (em 1995) e como os do bloco asiático (em 1997).

A modificação do paradigma tecnológico proporciona várias conseqüências, dentre elas pode-se apontar as transformações que passam a ocorrer no mercado de trabalho. A

² Para analisar a derrocada dos países como o México e os do bloco asiático deve-se levar em consideração outros fatores, como os internos por exemplo. Todavia, esta análise foge aos objetivos do presente trabalho.

automatização do trabalho baseada na mecanização possibilita a substituição do trabalho direto pelas máquinas, que passa a submeter o trabalhador à sua dinâmica e funcionamento. Esta tendência ocorre desde a revolução Industrial até os nossos dias; contudo, na fase da revolução técnico-científica, ela se manifesta através da automação, baseada na informatização (que substitui o trabalho humano na direção e orientação da produção), gestão sistêmica do processo produtivo global e na introdução dos robôs na produção.

Segundo Piquet (1994), contrastando com o padrão industrial dos anos precedentes, o novo padrão tecnológico-institucional assenta-se primordialmente em quatro grupos de indústria – eletrônica, informática, biotecnologia, novos materiais – e em sistemas flexíveis de produção³.

Nem a lógica organizacional nem a locacional da produção em massa são dominantes em qualquer desses grupos de indústria, sendo os sistemas “flexíveis de produção” caracterizados, na empresa, pela habilidade de rápido deslocamento de uma configuração de processo e/ou produto para outra e de ajustes de quantidades de produção para cima ou para baixo, sem efeitos negativos nos níveis de eficiência.

No campo das relações entre empresas, a flexibilidade é obtida pela fragmentação organizacional do processo de produção, criando-se uma profunda divisão social do trabalho entre as empresas, sendo a subcontratação a principal forma assumida por essa divisão do trabalho, de modo tal que a unidade de produção transforma-se em “cadeia de produção”.

Ao mesmo tempo, os mercados de trabalho associados aos sistemas flexíveis de produção são caracterizados por altas taxas de rotatividade e pela proliferação do trabalho temporário, de meio período, ou por trabalho em domicílio. Em consequência, as unidades de produção são geralmente menores e menos especializadas do que as unidades de produção em massa; a diferenciação dos produtos é maior e os mercados mais competitivos.

³ Por “tecnologia flexível” entende-se o uso de equipamento e maquinaria de destinação geral não vinculados, isto é, reprogramáveis. A produção flexível contemporânea assenta-se primordialmente nos seguintes grupos de indústrias: indústrias de alta tecnologia e serviços associados; produção por lotes (usualmente com trabalho intensivo); serviços financeiros e indústrias de bens de consumo duráveis reestruturadas e indústrias pesadas de bens de capital.

A produção flexível impõe, assim, novos requisitos, pois depende da rápida mobilização e sustentação de recursos (trabalho qualificado, por exemplo) e da alimentação de complexas relações entre firmas.

A FINANCEIRIZAÇÃO DO CAPITAL E A NOVA ECONOMIA

A economia mundial vivencia hoje o que se pode denominar de novo regime de acumulação sob a égide do capital financeiro, que pode ser caracterizado, segundo Chesnais (1998: 26-29), por três aspectos principais.

- O primeiro aspecto está relacionado ao fato de que este processo está se estruturando como “totalidade sistêmica mundial”, ao mesmo tempo diferenciada e fortemente hierarquizada. Esta “totalidade sistêmica mundial” possibilita ao regime de acumulação se organizar de maneira que o capital, altamente concentrado, converta-se em valor como capital industrial, mas também e cada vez mais como “capital portador de juros”, na medida em que conserva a forma dinheiro e vive de rendimentos oriundos de aplicações financeiras.
- Decorre disto o fato de Chesnais considerar que o segundo aspecto definidor deste novo regime é o de estar subordinado à dominação do capital financeiro. Assim, a entrada em cena do novo regime pressupõe a reconstituição do “capital portador de juros” pelos estratos rentistas e a sua concentração. A natureza fictícia da imensa acumulação de ativos financeiros, cujo *locus* são os mercados financeiros, torna-se evidente tão logo os reveses da conjuntura tornam impossível a realização integral dos ativos e dos créditos, que representa o montante pretendido de apropriação de parcelas do valor previamente gerados pela indústria, pela agricultura e pelos serviços⁴. A predominância do capital financeiro traz como consequência uma dimensão especulativa nas decisões de afluxo ou retraimento de investimentos, que, por sua vez, influencia no ritmo da acumulação assim como no nível da demanda, da produção e do emprego.

⁴ Haja vista as crises ocorridas nos mercados financeiros, no final da década de 90, que levaram à profundas crises econômicas em seus países de origem, como nos países asiáticos em 1997, na Rússia em 1998 e no Brasil em 1999.

- Por fim, a terceira característica do regime de acumulação está relacionada ao fato de ser um regime de taxas de crescimento baixas, cuja emergência e consolidação acompanharam a busca e a consecução, inauguradas no período 1973-75, da desaceleração das taxas de crescimento, mas também do investimento e da poupança. Para que este regime de acumulação se consolidasse foi necessário que muitas transformações ocorressem, tais como: desintegração vertical da produção; tecnologias eletrônicas; diminuição dos estoques; velocidade na qualificação e desqualificação da mão-de-obra; aceleração do *turnover* da produção, do comércio e do consumo pelo desenvolvimento das técnicas de informação e distribuição; proliferação do setor de serviços; crescimento da economia informal e paralela; e novos meios para prover os serviços financeiros, como a desregulação econômica e a formação de grandes conglomerados financeiros que formam um único mercado mundial com poder de coordenação financeira.

Essas transformações passaram a se constituir no chamado novo paradigma tecnológico, ou melhor nova economia. De acordo com Guimarães (2000: 6), pode-se tentar entender no que consiste a nova economia através da compreensão de que,

O paradigma que atualmente se encontra estabelecido como fenômeno central da “Nova Economia” organiza-se em torno do feixe de conhecimentos avançados (científicos, tecnológicos, organizacionais e outros) inerentes ao cruzamento das áreas e actividade de informação e comunicação. Um aspecto a relevar é o de que o paradigma se projeta a nível dos conhecimentos que reestruturam as formas de produzir, organizar e decidir mas igualmente se materializam nos equipamentos e nas articulações inerentes (infraestruturas) que concretizam materialmente as novas funcionalidades e a reprodutibilidade da economia. Desse modo, conhecer a fisionomia do Paradigma em questão, compreender os factores que presidiram à sua emergência e as dimensões que enquadram e explicam a sua funcionalidade, é uma condição indispensável e mesmo incontornável a preencher para se chegar à compreensão substantiva dos fenómenos

em curso na Economia Mundial (sem prejuízo de uma distribuição de impactos muito heterogénea).

Na nova economia, idéias inovadoras e tecnologia voltadas para produtos e serviços são as chaves para a criação de empregos e o aumento do padrão de vida. Nela prevalecem o risco, a incerteza e a constante mudança. O elemento mais importante dessa revolução não é o computador, mas a possibilidade deste se conectar a outro e, com isso, interligar interesses entre pontos antes isolados, criar parcerias antes impossíveis de sequer serem imaginadas.

A tecnologia transforma todo o processo de produção: compra, venda, produção e distribuição. De um modelo de marketing antes voltado para a massa sem rosto muda-se para um marketing personalizado, dirigido para a satisfação de necessidades individualizadas. E, graças ao e-mail e as novas práticas profissionais na internet, acordos, parcerias e contratos podem ser realizados ao redor do mundo em questão de horas.

A origem desse processo remonta para há mais de 15 anos, com a difusão de novas tecnologias como a internet, por um lado, e a introdução de novas formas de organização nas empresas, voltadas para o mercado global. A nova economia é, como já dito, consequência direta do processo de globalização, que se caracteriza por fatores como a queda progressiva das barreiras comerciais entre os países, o aumento do fluxo de investimentos estrangeiros e a internacionalização da produção.

A nova economia decorre diretamente do processo de globalização em curso e como este processo se caracteriza, de acordo com Waters (1999: 152), através do fato de que,

A economia tende para a liberalização, isto é, livre do comando, do constrangimento e do monopólio de status e de classe; a política tende para a democratização, para a desconcentração do poder; e a cultura tende para a universalização, para a abstração de padrões e valores a um grau muito elevado de generalidade, que permitirá alcançar níveis extremos de diferenciação cultural.

Então, pode-se caracterizar a nova economia como sendo um fenômeno que se globaliza e se abre cada vez mais, com a concorrência a fazer-se sentir em escala mundial. Se caracteriza, também, pelo fato de se constituir em uma economia essencialmente baseada no conhecimento, onde o motor do desenvolvimento, mais do que no capital tradicional, está na capacidade para aplicar tecnologias informáticas e de comunicação – ou seja, o capital intelectual é o fator decisivo.

Guimarães (2000: 6) caracteriza este fenômeno da seguinte maneira,

Este paradigma também se constitui por sucessivas vagas de abrangência e de alteração qualitativa num curioso paralelo com o processo de reorganização das relações económicas internacionais, nas últimas décadas. Passa-se assim de um paradigma tecno-empresarial baseado na “microelectrónica” para o paradigma ICT/TIC⁵, decorrente da integração tecnológica e funcional das áreas de comunicação com as de informação, abrindo subsequente e contemporaneamente para o paradigma ICTM/TICM⁶, (também designado por TIC) que inter-articula também as actividades telefónica, fixa e móvel, e de radio e audio e video difusão (bem como os respectivos conteúdos).

Sendo assim, no nível estrutural, a nova economia pode ser caracterizada através dos seguintes fatores:

- Economia de material: dados, textos, sons, imagens e programas podem ser distribuídos em rede, reduzindo o custo de produção ao custo de uma pesquisa.
- Substituição de intermediários: por meio de um site, é possível investir na bolsa de valores, vender um móvel, comparar os preços dos fabricantes, eliminando os intermediários.
- Preços dinâmicos: o comércio eletrônico se desenvolve em todas as áreas e, em alguns sites especializados, os consumidores podem fixar o quanto vão gastar com passagens de avião, reservas de hotéis etc.

⁵ A sigla, em português, significa: tecnologia da informação e da comunicação.

⁶ A sigla, em português, significa: tecnologia da informação, comunicação e dos media e respectivas atividades.

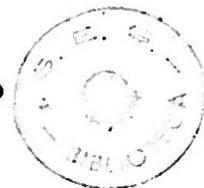
- Redução de estoques: os produtores se ligam diretamente a seus clientes na internet. A produção é lançada em tempo real ao cliente, diminuindo a necessidade de estoques.
- Personalização: o usuário pode, por exemplo, criar sua própria página de entrada e ver sua seleção de informações. Também pode ter um computador personalizado selecionando as opções de sua escolha no menu.
- A economia de atenção: o que conta para as empresas é chamar a atenção do consumidor para o seu produto. Criar audiência se tornou imprescindível para atrair os olhos dos consumidores para os produtos dos anunciantes e para seu próprio produto.

De maneira geral, a nova economia é caracterizada através de uma concorrência a nível mundial, que significa competir com empresas de todos os países, incluindo os países mais pobres do planeta. Sendo que, é a tecnologia e a sua capacidade de moldar o mundo material que estão na base do desenvolvimento econômico, da produção de riqueza, do eventual aumento do bem-estar.

De acordo com Guimarães (2000), a utilização descentralizada do microcomputador, nos anos 80, permitiram uma larga aplicação no tratamento da informação para fins de gestão, investigação e automatização da produção – identificando, neste contexto, o conceito de Sociedade da Informação. Todavia, nos anos 90, assistiu-se a constituição de formas sistemáticas de convergência entre as tecnologias de informação e de telecomunicação, o que permitiu a construção das chamadas “auto-estradas” da informação, através da internet.

A convergência das tecnologias de informação e comunicação – ao facilitar e baratear o relacionamento entre as pessoas (físicas ou jurídicas) independente de distâncias, fusos horários e fronteiras – vem acelerando o surgimento de uma nova economia na qual o que agrega valor a bens e serviços baseia-se crescentemente em ativos intangíveis e dinâmicos, tais como: informação e conhecimento, comunicação e cooperação, inovação e rapidez.

Neste contexto, a internet surge como uma plataforma para o projeto e a concepção de empreendimentos inovadores com características complexas e aparentemente



antagônicas: abrangência mundial e foco local; intensivos em tecnologia e centrados no cliente; planejados e mutáveis; flexíveis e gerenciáveis; massificados e personalizados.

Nessa nova economia digital, onde todas as organizações e pessoas podem ou já estão interconectadas e tradicionais modelos de negócios estão sofrendo grande impacto, novos modelos de negócios estão surgindo e a gerência e operação de negócios tradicionais sendo afetados.

Não há como desconhecer a profundidade e a velocidade das transformações que vêm redesenhando o mundo desde o início dos anos setenta, como tampouco pode se desconhecer a especificidade destas transformações dentro do movimento permanente de internacionalização do capital e do contexto mais próximo da internacionalização produtiva ocorrida depois da II Guerra Mundial.

O corpo de inovações que se apresenta sob o nome de TIC (Tecnologia de Informação e Comunicação), com suas possibilidades de criação de redes a baixo custo ao redor do mundo, é o principal fator que torna possível ao capital financeiro “tornar-se global”. E isto, por sua vez, representa a fonte de força fundamental para o processo de globalização como um todo. Segundo Guimarães (1996), o processo de inovação insere pelo menos três dimensões : tecnológica, organizacional e sócio-cultural. Assim,

A dimensão tecnológica, que subtende não apenas a existência de um Sistema de Ciência e Tecnologia capaz de produzir um conhecimento útil e aplicável às actividades económicas, mas também a existência de conjuntos ou redes de intermediários de tecnologia (do mais diverso tipo) com capacidade para estabelecer “pontes” e as articulações entre as entidades produtoras e/ou portadoras de Saber e as entidades utilizadoras, com destaque para as empresas. Guimarães (1996: 25)

Para Fiori (1997) o elemento distintivo do atual movimento de internacionalização capitalista é a forma em que se deu a globalização das finanças viabilizadas pelas políticas liberais de desregulação dos mercados, iniciada pelos Estados Unidos e Inglaterra, e alavancada pelo sistema de taxas cambiais flutuantes.

Chesnais (1998), por sua vez, considera que, o regime de acumulação, enquanto totalidade sistêmica mundial, se organiza de forma a permitir ao capital altamente concentrado (cuja concentração progride incessantemente a um ritmo sustentado) converter-se em valor como capital industrial, mas também e cada vez mais como “capital portador de juros”, que conserva a forma dinheiro e vive de rendimentos oriundos de aplicações financeiras, as quais se alimentam, naturalmente, da punção exercida sobre as rendas cativas dos sistemas fiscais ou da partilha do lucro industrial.

Muzio (1999) considera que, a expansão do comércio internacional deve-se muito mais às possibilidades tecnológicas que resultaram em viagens de longa distância mais rápidas e mais baratas. Este comércio tem crescido não somente em sua modalidade tradicional, mas também através dos chamados produtos relacionados com a informação, como software, música, filmes, jornais, revistas e educação – e isto graças ao uso da internet.

No plano ideológico surge o chamado neoliberalismo, que provoca três grandes inversões: substitui a lógica da produção pela da circulação; substitui a lógica do trabalho pela da comunicação; e substitui a lógica da luta de classes pela da satisfação-insatisfação dos indivíduos no consumo.

A lógica da circulação assume a primazia dado o fato de que a sociedade é analisada através da concepção neoclássica, que a vê como um aglomerado de indivíduos cuja natureza é fixa, que não se congregam num processo produtivo social e que têm como único fio a uni-los a compra e a venda de mercadorias. Assim, os fenômenos de mercado assumem inevitavelmente importância capital.

Esta questão vem tendo um tratamento mais complexo, na atualidade, posto que a internet possibilitou o aparecimento de arranjos organizacionais através do conceito de rede, entendido como um arranjo no qual um grupo estratégico central comanda uma malha de recursos acionados conforme a necessidade. Esses recursos compreendem empresas subcontratadas e profissionais autônomos. Assim, verifica-se o aparecimento

de uma nova dimensão de conectividade⁷ que substitui o antigo conceito de coletividade.

A primazia do mercado decorre do fato de que a concepção neoclássica parte do pressuposto do individualismo metodológico e do subjetivismo, que objetiva explicar os fenômenos sociais relacionando-os com as características psicológicas dos indivíduos. Assim, a sociedade é explicada em termos do indivíduo e não o indivíduo em termos da sociedade.

A questão da comunicação assume, também, um papel primordial ao possibilitar a ampliação da dinâmica do comércio (circulação das mercadorias) e da satisfação individual no consumo. Assim, a revolução simbolizada pela internet possibilitou a transmissão de enormes volumes de dados, áudio, imagens por todo o globo em tempo real, com custos cada vez mais baixos. Por meio da web, não apenas é possível atingir consumidores de Londres e Caracas simultaneamente como também interagir com eles e adequar os produtos a suas preferências.

A ampliação da competição pauta-se, de acordo com esta linha de raciocínio, na ressurreição do livre-cambismo como peça principal. A luta contra o protecionismo foi uma das armas de comprovada eficiência ao possibilitar a abertura dos mercados nacionais, principalmente das "economias emergentes", como será visto mais adiante para o caso brasileiro.

A disseminação dessa concepção não ocorreu somente nas economias nacionais dos dois grandes centros industriais (Estados Unidos e Grã-Bretanha), mas também na própria política exterior dos Estados Unidos que resultou em importantes passos para sua consolidação em escala mundial. Então vejamos como este processo se rebateu no Brasil, tanto em termos da abertura econômica, como em termos da privatização.

⁷ Conectividade é o estado permanente e contínuo de acesso às informações e de contato entre os sujeitos.

A INSERÇÃO DO BRASIL NA ECONOMIA MUNDIALIZADA: ANÁLISE DA ABERTURA ECONÔMICA

Desde a crise da dívida externa nas economias em desenvolvimento que o movimento para a implantação de políticas de cunho liberal vem se fortalecendo. Esta visão apregoa que o livre mercado leva a uma maior eficiência alocativa dos recursos, gera uma trajetória de crescimento econômico acelerado e eleva o bem-estar social. Pregando a livre mobilidade, também despreza a relevância dos instrumentos de controle de capitais, descarta o sistema de taxas fixas de câmbio e a autonomia das políticas econômicas nacionais.

Ainda, segundo essa visão, a abertura comercial impõe disciplina competitiva aos produtores locais e obriga-os a realizar ganhos de produtividade significativos. As privatizações e o investimento estrangeiro direto removeriam lacunas de oferta na indústria e na infra-estrutura, elevando a eficiência e reduzindo custos. Por outro lado, a liberalização do câmbio, associada à previsibilidade quanto à evolução da taxa real de câmbio, atrairia recursos externos capazes de complementar a necessidade de investimento doméstico e financiar o déficit em conta corrente.

Assim, a onda liberalizante que marcou o mundo no final dos anos 80 e início dos 90, particularmente a derrocada do leste europeu e as experiências de abertura comercial da América Latina, possibilitou o sucesso na remoção das barreiras tarifárias e não-tarifárias no Brasil.

No plano interno, este sucesso decorreu, em primeiro lugar, do singular quadro político do início do Governo Collor, que não representava interesse de nenhum segmento político relevante; e, em segundo lugar, da desorganização que se seguiu à mal conduzida reforma administrativa do Governo Collor, responsável pela desarticulação de possíveis grupos de resistência dentro da burocracia federal.

Desta forma, no início da década de 1990, o Brasil passou a adotar uma política de abertura comercial ou abertura econômica que, inicialmente, se constituiu no elemento central da política industrial. Esta política difere da política vigente nas décadas

anteriores por deslocar seu eixo central de preocupação da expansão da capacidade produtiva para a questão da eficiência e da competitividade.

A tese em defesa do livre comércio brasileiro está respaldada na idéia de que as empresas expostas à concorrência externa, elevariam sua eficiência técnica e de escala, investindo em tecnologia, melhorando sua produtividade, tornando o consumidor final o principal beneficiado pela redução dos preços, melhora na qualidade e maior diversidade dos produtos. Possibilitaria ainda a presença de novos fornecedores nesse mercado, fator que não era observado quando tínhamos mercados protegidos.

A possibilidade de fazer avançar sem retrocessos o processo de abertura decorre também, e não menos, do realismo com que essa política foi formulada – vale dizer, do seu caráter gradual e do fato de que, embora abrindo a economia, preservava ainda um nível elevado de proteção tarifária.

De acordo com Guimarães (1995), em seu desenho original, essa política compreendia: 1) uma política de liberalização comercial, orientada para a remoção da estrutura de proteção erigida nas décadas anteriores e para a exposição da indústria brasileira à concorrência externa; e, 2) uma política de competitividade, destinada a apoiar as empresas em seus esforços para aumentar sua eficiência e a induzir as transformações requeridas na estrutura produtiva e assim dotar a indústria brasileira de condições de enfrentar a maior concorrência de produtos importados e a alcançar maior penetração no mercado externo.

O processo de abertura da economia nacional induziu o setor produtivo a intensos ajustes em busca da competitividade, tanto em função do decréscimo das barreiras alfandegárias, quanto pela redução da demanda agregada interna. Assim, pode-se destacar o significativo esforço de ajustamento empreendido por amplos segmentos do setor manufatureiro no sentido de se tornarem mais competitivos através da redução de custos e da melhoria da qualidade de seus produtos – apesar do contexto recessivo e inflacionário, que tende a desestimular a realização de investimentos, e da ausência de uma política industrial mais vigorosa de apoio a essas transformações.

Uma avaliação do processo de implementação da política industrial sugere que os resultados alcançados nessas diversas linhas de ação foram desiguais. Assim, enquanto a política de abertura comercial foi bem sucedida, os avanços observados na implementação da política de competitividade foram modestos.

A política de abertura comercial pode ser considerada como bem sucedida, seja no sentido estrito de sua implementação, seja pelos resultados alcançados. Do ponto de vista de sua implementação, pelo simples fato de ter sido levada a cabo e, em particular, por ter sido levada a cabo sem contramarchas, segundo o cronograma previsto. Do ponto de vista dos resultados alcançados, por ter sido capaz de gerar os efeitos positivos esperados – vale dizer, o início de um processo de ajuste capaz de conferir maior eficiência e competitividade aos produtores locais.

Todavia, vale a pena salientar que a superação do *gap* tecnológico não constitui um processo de curto prazo e baixo custo. O que se pode observar na economia brasileira é que essa abertura comercial vem determinando a exclusão de grande número de empresas, e até de alguns segmentos, que incapazes de se estruturar, acabam desaparecendo do mercado.

Um dos fatores desse processo se dá pela desigualdade de condições com que se estabelece tal concorrência. Basicamente ligados ao crédito diferenciado e ao novo paradigma tecnológico, inacessíveis que são não somente para o Brasil, mas para os demais países subdesenvolvidos, pelo menos no médio e curto prazos.

Os segmentos mais prejudicados são os segmentos intensivos em tecnologia e escala, justamente os segmentos de maior rentabilidade. Esses segmentos quando não são excluídos da cadeia produtiva local, acabam por ser ocupados por empresas estrangeiras, significando aumento das constantes remessa de lucros para o exterior. Assim, não se observa uma alocação ideal do ponto de vista social, como apregoam os defensores do livre mercados.

A hipótese de que o progresso técnico se difundiria internamente devido à liberalização do mercado, também não pôde ser constatada. O que vem se observando, não só no Brasil, mas também na periferia em geral, é a quebra da cadeia produtiva, pela exclusão

de segmentos intensivos em escala e tecnologia, com tendência à especialização em segmentos intensivos em mão-de-obra de baixa qualificação e/ou recursos naturais, fazendo com que as exportações desses países cada vez mais se concentrem em produtos primários.

Com o Plano Real, em 1994, a abertura passa a desempenhar também um papel explícito no contexto da política de estabilização. Trata-se, agora, de utilizar a exposição do setor produtivo à concorrência externa como um mecanismo voltado para assegurar a estabilidade de preços e, assim, viabilizar o sucesso da política de combate à inflação (Guimarães, 1995).

O recurso a esse mecanismo só foi possível em função dos avanços realizados nos anos anteriores pelo processo de liberalização comercial. Haja vista que, o amplo processo de liberalização comercial se iniciou justamente sob o temor da hiperinflação em fins da década de 80. Contudo, ao atribuir à abertura da economia uma nova função, a política de implementação do Plano Real acentuou a exposição da economia à concorrência externa: 1) seja através de nova rodada de redução tarifária, com a antecipação da vigência da tarifa externa comum e com a adoção de reduções pontuais de alíquota para fazer face a ameaças de aumentos de preços ou a escassez de oferta; 2) seja através de uma política de valorização cambial, resultante de um regime de câmbio flutuante associado a saldos positivos na balança comercial e taxas de juros elevadas.

Neste aspecto, como em muitos outros, o Plano Real diferiu dos planos de estabilização implementados ao longo dos últimos dez anos. Nos Planos anteriores, assistiu-se também, nos meses que se seguiram à sua implementação, a um processo de valorização cambial decorrente de congelamento da taxa de câmbio associada à permanência de taxas positivas de inflação. Essa estabilidade da taxa nominal de câmbio, no entanto, além de ser uma decorrência natural da política geral de controle de preços que caracterizava aqueles planos e de levar em conta o papel exercido pela evolução do câmbio na formação de expectativas, refletia basicamente a intenção de evitar pressões de custo que viessem a ser repassadas aos preços.

Assim, a dimensão que caracteriza a política cambial do Plano Real – a exposição deliberada do sistema produtivo do país à concorrência externa – estava ausente da

valorização cambial promovida por aqueles planos. Essa dimensão estava ausente então, seja porque era dispensável, já que a estabilidade dos preços estava assegurada pelo congelamento, seja porque o nível de proteção tarifária e as barreiras não-tarifárias então vigentes tornavam inócua a valorização cambial do ponto de vista da promoção de uma maior exposição da economia à concorrência externa. Na verdade, o aumento das importações registradas nas fases iniciais de implementação de alguns daqueles planos parece refletir, sobretudo, a evolução do nível de atividade econômica e o crescimento da renda naqueles períodos.

No caso do Plano Real, a ausência de mecanismos de controle de preços implicou que a estabilidade de preços dependia estritamente das condições dos mercados dos diversos produtos, vale dizer, do controle da demanda ou do aumento da oferta e da intensificação da concorrência entre os vendedores. Face à dificuldade de conter a demanda, restava aos gestores da política econômica atuar do lado da oferta, aprofundando o processo de abertura e aumentando a exposição à concorrência dos produtos importados e, eventualmente, ameaçando recorrer à legislação de defesa da concorrência para coibir aumentos localizados de preços.

Nesse sentido, a abertura da economia e a maior exposição do setor produtivo à concorrência externa constitui, no Plano Real, um instrumento fundamental para garantir a estabilidade de preços nos meses que se seguem imediatamente à sua implementação – desempenhando assim o mesmo papel assumido pelo congelamento de preços nos planos anteriores.

Nesse contexto, o impacto da valorização cambial propiciado pelo Plano Real sobre o setor produtivo é radicalmente distinto daquele observado nas tentativas anteriores de estabilização. Naqueles casos, a apreciação do câmbio era ressentida pelos setores exportadores que perdiam competitividade. Contudo, seu impacto sobre os setores não exportadores era, de certa forma, favorável, já que tinha efeito positivo sobre os custos e não tinha conseqüências do ponto de vista dos preços que podiam praticar no mercado.

Não se pode negar que enquanto política de estabilização, a abertura comercial contribuiu para conter a hiperinflação dos preços. Entretanto, isto só foi possível devido

à apreciação do câmbio, que em virtude da sua insustentabilidade em longo prazo, acabou por ser abandonado.

Esta política de abertura comercial brasileira está coadunada com os objetivos da política externa americana, que, segundo Fiori (1997), orientou-se numa direção quase única e obsessiva: “a caça aos mercados externos”, que consistiu numa luta pelo livre-cambismo que, por sua vez, se impôs contra todas as resistências nacionais, nos acordos que deram origem à nova Organização Mundial do Comércio (OMC). De acordo com Fiori (1997: 116 e 121),

No campo econômico, a ‘restauração neoclássica’ se transforma na política da “*supply side economics*” e da “deflação competitiva” transformando em políticas de valor universal, o equilíbrio fiscal, a desregulação dos mercados, a abertura das economias nacionais e a privatização dos serviços públicos. No campo político, estas mesmas forças conservadoras diagnosticavam a crise dos anos setenta como uma crise de ‘governabilidade’, atribuída aos excessos das democracias de massa estimulados pelas políticas de corte keynesiano.

...

No plano comercial, os Estados Unidos trazem à Rodada Uruguai sua nova visão do comércio internacional, rigorosamente livre-cambista, ao contrário do que ocorrera durante a vigência das regras acordadas e supervisionadas no GATT.

...

Consolida-se e generaliza-se a nova estratégia econômica norte-americana para sua periferia imediata e para todos os que deixam de ser “países em desenvolvimento” para transforma-se em “mercados emergentes”. Em 1989, um economista norte-americano chamou de “Consenso de Washington” ao programa de políticas fiscais e monetárias associadas a um conjunto de reformas institucionais destinadas a desregular e abrir as velhas economias desenvolvimentistas, privatizando seus setores públicos e enganchando seus programas de estabilização na oferta abundante de capitais disponibilizados pela globalização financeira.

Assim, tendo salientado a política de abertura econômica brasileira e o fato dela estar coadunada com a política externa norte americana, de eliminação de barreiras comerciais, vamos agora passar à análise do processo de privatização ocorrido no Brasil, que também está identificado com a ideologia neoliberal.

O PROCESSO DE PRIVATIZAÇÃO BRASILEIRO

Ao longo dos anos 80 passou a existir uma pregação sistemática no sentido de o Estado se despojar das empresas, ditas estatais, como também deveria financiar as operações de privatização. Todavia, segundo Danahue (1992: 13-14),

Privatização é não somente um termo deselegante; é também lamentavelmente impreciso. A palavra pode significar algo tão amplo como reduzir o Estado do bem estar, promovendo ao mesmo tempo o espírito da iniciativa e o voluntarismo; ou algo tão estreito como substituir por um grupo de trabalhadores privados um grupo inteiramente idêntico de servidores públicos, para executar uma determinada tarefa.

De acordo ainda com Danahue, esta confusão quanto à definição do que seja privatização se deve, em grande medida, à diferença entre este processo nos EUA e na maior parte do resto do mundo. Em países como Inglaterra, França, Espanha, Itália, Japão, Turquia, Argentina, México e Brasil, entre outros, o processo de privatização tem sido principalmente uma questão de alienar partes de abundante estoque de ativos públicos. Já nos EUA, pelo simples fato de que este país “nunca teve tantas empresas governamentais e outros ativos semelhantes”, o processo de privatização se refere mais freqüentemente ao fornecimento privado de bens e serviços pagos coletivamente.

A privatização, através da transferência do patrimônio, tem sido caracterizada como exemplo para indicar a retração do papel do Estado na condução da economia e as atividades relacionadas com o desenvolvimento econômico, em benefício da sociedade civil e da iniciativa privada. Neste sentido, a privatização produz um enxugamento das funções do Estado.

Considerando o que foi dito acima parte-se, agora, para a análise propriamente dita do processo de privatização no Brasil. Este pode ser dividido em três fases: a) a que ocorreu ao longo dos anos 1980; b) a que foi de 1990 a 1995; e, c) a que se iniciou em 1995.

Assim, a primeira fase remonta suas origens a 1981, quando foi criada a Comissão Especial de Desestatização (CED), que entre aquele ano e 1984, privatizou 20 empresas (Pinheiro e Giambiagi, 1992: 262). Ao término da década de 80, havia um total de 38 empresas privatizadas. A característica básica desta primeira etapa das privatizações no Brasil consistiu num processo de “reprivatizações”, dado que boa parte dessas empresas havia sido absorvida, anteriormente, pelo Estado em função da sua situação falimentar (Oliveira Filho, 1991: 91).

Nessa fase do programa, a forma de venda das empresas privatizadas variou entre concorrência, leilão e venda direta. O BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – não fez todas as vendas à vista e também não vendeu todo o lote de ações de uma mesma empresa em sua carteira de uma só vez. Em muitos casos, o BNDES ofereceu financiamento ao comprador, de até 70% do valor da venda, através do Programa de Financiamento ao Acionista (FINAC), pelo prazo de oito anos, indexado pela inflação mais juros de 12%. As empresas vendidas nessa fase foram submetidas a programas de saneamento prévio, que permitiram aumentar o grau de atratividade da sua aquisição por parte do setor privado (Mello, 1994).

É importante que se saliente que, nesta fase do processo de privatização era proibida a venda das empresas para estrangeiros, sendo que os compradores assumiam o compromisso de manterem sob controle nacional o capital e a administração das empresas negociadas.

Em 1985, já no governo Sarney, a CED foi substituída pelo Conselho Interministerial de Privatização (CIP), que contava com o suporte técnico e administrativo da Secretaria de Planejamento (SEPLAN) e com o apoio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o qual se responsabilizava pela seleção e cadastramento da firma de consultoria especializada em avaliações econômico-financeiras, contratada

para encaminhar as negociações de capital e transferência de controle acionário, com o objetivo de garantir a lisura e transparência das diferentes etapas do processo.

Começa, assim, a ação do BNDES como agente da privatização. Além disso, com a instituição do CIP, ainda que a venda para estrangeiros continuasse proibida, passou-se a permitir a posterior transferência da empresa privatizada para grupos estrangeiros. A partir daí iniciou-se a transferência do controle acionário através de leilão em bolsa e foi introduzida a obrigatoriedade de oferta de um determinado percentual do capital da empresa, em condições especiais – após a transferência do controle -, para os seus funcionários, a fim de democratizar o capital.

O principal objetivo, desta primeira etapa do processo de privatização no Brasil, foi o saneamento financeiro da carteira do BNDES. Apesar de não ter havido a privatização de nenhuma das “grandes” empresas estatais, essa etapa foi importante no que diz respeito ao ganho de experiência – por parte, principalmente, do BNDES que posteriormente se tornou o principal agente de privatização do governo – e à construção de uma mentalidade pró-privatizante por parte da opinião pública. Outra característica dessa fase do programa que vale a pena mencionar foi a total inexistência de mobilização política em torno das operações de venda. Algumas delas foram suspensas por medidas judiciais tomadas por interessados na venda, principalmente acionistas minoritários.

Uma segunda etapa do processo de privatização iniciou-se em 1990 com o lançamento do Plano Nacional de Desestatização (PND) do governo Collor, que objetivou a contribuição para a modernidade do parque industrial do país, ampliando sua competitividade e induzindo a capacidade empresarial nos diversos setores da economia. Esta etapa caracterizou-se pela alienação dos ativos públicos em troca das chamadas “moedas podres”⁸ (Menezes, 1995).

Essa segunda etapa privilegiou a venda de empresas tradicionalmente estatais, ao contrário do que ocorreu na primeira, quando predominaram as reprivatizações de

⁸ São consideradas “moedas podres” os títulos da dívida da União, a exemplo das Obrigações do Fundo Nacional de Desenvolvimento (OFND) e dos Títulos da Dívida Agrária (TDA), entre outros. Ou seja, títulos que seriam resgatados no longo prazo.

empresas que já tinham pertencido ao setor privado anteriormente. Este fator refletiu-se principalmente no aumento do porte das empresas privatizadas a partir de 1990.

Uma outra característica dessa etapa, segundo Giambiagi e Além (1999), foi o fato de que o enfoque foi o da privatização de setores, ao contrário do que ocorreu até 1990, quando predominaram as vendas de empresas isoladas. Salienta-se, também, que a partir de 1990 passou a existir um marco regulatório do processo de desestatização, com a promulgação de uma lei de privatização. Por fim, a partir de 1990 o processo de privatização esteve inserido em uma estratégia geral do governo, que contemplava a promoção das chamadas “reformas de mercado” (abertura comercial, desregulamentação da economia, redução do tamanho do Estado etc.).

Ainda nesta segunda etapa, no governo de Itamar Franco, apresentou-se como principal característica a venda de ações das empresas estatais com vistas a um ajuste das contas públicas. Vale ressaltar que, nesse período, as “moedas podres” já se encontravam quase que totalmente esgotadas, sendo alijadas formalmente do processo e da legislação privatista. Esta etapa privilegiou a venda de empresas dos setores industriais – siderurgia, petroquímica e fertilizantes.

A escolha da Usiminas – uma empresa lucrativa, atualizada tecnologicamente e de porte significativo – para inaugurar o processo visou, principalmente, dar credibilidade às intenções privatizantes do governo.

No setor de siderurgia, a predominância estatal era absoluta. Apenas a produção dos aços especiais e não-planos ressalvado o caso dos aços inoxidáveis, produzidos pela ACESITA, estatal controlada pelo Banco do Brasil era controlada por empresas privadas.

Na petroquímica, a principal ação estatal dava-se por meio da PETROQUISA, que controlava as principais produtoras de insumos. (a COPESUL e a PQU) e tinha participações significativas na COPENE e na SALGEMA, além de deter participações minoritárias em uma infinidade de pequenas empresas cujo controle acionário era compartilhado com sócios privados.

No setor de fertilizantes, a ação do Estado se faria por meio da PETROFÉRTIL, que controlava toda a produção de insumos básicos nitrogenados (NITROFÉRTIL e ULTRAFÉRTIL) e boa parcela dos insumos (FOSFÉRTIL, ICC e GOIASFÉRTIL).

A terceira etapa do processo de privatização no Brasil é identificada no governo de Fernando Henrique Cardoso (FHC), com a aprovação, em fevereiro de 1995, da Lei de Concessões – que objetivou estabelecer regras gerais pelas quais o governo concede a terceiros o direito de explorar a “produção” de serviços públicos, a exemplo dos serviços de geração de energia elétrica e de telecomunicações. A privatização desses setores requereu um esquema adequado de regulação, objetivando proporcionar uma maior competição do setor, eliminando, portanto, a situação de monopólio público.

O serviço público pode ser definido como toda atividade material exercida pelo poder público, direta ou indiretamente, mediante delegação, com a finalidade de satisfazer às necessidades coletivas sob o regime do direito público, caracterizado pela subordinação do interesse particular ao interesse coletivo.

Assim, a prestação de serviço público pode ser centralizada quando o poder público a realiza por meio de suas próprias repartições, em seu nome e sob sua exclusiva responsabilidade ou descentralizada com a transferência da titularidade do serviço, outorgada, por lei, às autarquias ou outras entidades paraestatais, ou simplesmente com a transferência da execução do serviço, delegada a particulares, por ato administrativo bilateral (contrato de concessão) ou unilateral (permissão ou autorização).

Neste sentido, a privatização pela concessão de serviços públicos, diferentemente da venda direta de ativos, não suprime o controle do Estado sobre a atividade em questão. O governo passa a determinar as diretrizes e fixar as regras gerais, enquanto que a produção dos serviços fica a cargo do agente concessionário que, pela orientação atual, deverá ser da iniciativa privada. Isso permite que esta última exerça atividades produtivas historicamente desempenhadas pelo Estado.

Essa etapa da privatização iniciou-se com o setor elétrico, quando da colocação à venda das duas empresas distribuidoras de energia de propriedade do governo federal, pertencentes à *holding* Eletrobrás: Escelsa e Light. Depois disso, passou para a tentativa

de venda das quatro empresas geradoras da mesma Eletrobrás: Furnas, Eletrosul, Eletronorte e Companhia Hidroelétrica de São Francisco (CHESF).

O problema com o qual o governo federal defrontou-se foi que essas empresas vendiam a energia para as empresas de distribuição, de propriedade dos governos estaduais. Como muitas destas últimas não pagavam às empresas do governo federal, havia um histórico de *defaults* que conspirava contra o sucesso da venda das subsidiárias da Eletrobrás, pois ninguém iria arriscar-se a comprar uma empresa de geração, diante da possibilidade das distribuidoras não pagarem pela energia recebida.

A solução foi privatizar também as empresas distribuidoras. Contudo, como estas eram de propriedade estadual, a iniciativa envolveu uma longa negociação com os governadores, não isenta de custos fiscais, já que em muitos casos as receitas – não consideradas como tal no cômputo das “necessidades de financiamento do setor público” (NFSP) – foram utilizadas para o financiamento de gastos. No fim, a quase totalidade das empresas de distribuição foi privatizada, abrindo-se, assim, espaço para a venda das unidades do grupo Eletrobrás.

Nas telecomunicações, o processo começou com a venda das concessões da chamada “banda B” de telefonia celular, jornalisticamente qualificadas como “venda de vento”, pelo fato de se estar leiloando era não um ativo e sim o direito de concorrência com as empresas públicas que já operavam com a telefonia celular.

Posteriormente, as mais de 25 empresas de âmbito estadual subsidiárias da *holding* Telebrás foram divididas em empresas de telefonia básica e celular (“banda A”) e houve um reagrupamento, com a constituição de 3 grandes empresas regionais de telefonia básica – divididas geograficamente, em função da extensão do país – e 8 empresas regionais de telefonia celular. Todas essas empresas, conjuntamente com a Embratel – na qualidade de operadora internacional –, foram vendidas em 1998.

Tendo estabelecido a concorrência, no interior de cada região, entre as empresas das bandas A e B de celulares, o processo foi complementado com a venda das concessões para as denominadas “empresas-espelho”. Essas novas empresas – uma por cada uma das 3 regiões em que se dividiu a telefonia básica e outra concorrente da Embratel –

foram autorizadas a concorrer com as empresas já existentes, de modo a ter dois operadores por região, como passo prévio ao regime de plena liberdade de entrada. O detalhamento desse processo será desenvolvido no próximo capítulo desse trabalho.

Para efeito de síntese, apresenta-se o Quadro 1 a seguir:

Quadro 1: Características do Processo de Privatização no Brasil (1980 – 1998)

PERÍODO	GOVERNO	CARACTERÍSTICAS
1981-1989	Figueiredo/Sarney	Criou-se a Comissão Especial de Desestatização, que privatizou 20 empresas. No final da década de 80, 38 empresas haviam sido privatizadas. Principal característica desse período: “reprivatizações”.
1990-1995	Collor/Itamar	Lançou-se o Plano Nacional de Desestatização. Vendeu-se empresas tradicionalmente estatais. Enfoque dado à privatização de setores da economia. Esta etapa ficou conhecida no jargão jornalístico como a das “moedas podres”.
1995-1998	Fernando Henrique Cardoso	Aprovação da Lei de Concessões dos Serviços Públicos, com objetivo de eliminar a situação de monopólio público. Todavia, não suprimiu o controle do Estado sobre as atividades em questão. Começou com os setores elétrico e das telecomunicações.

A EXPANSÃO INTERNACIONAL DA ECONOMIA PORTUGUESA NA DÉCADA DE 90 E OS FATORES QUE LEVARAM A PT A INVESTIR NO BRASIL

No contexto geral do processo de mundialização do capital pode-se especificar a dinâmica de internacionalização da economia portuguesa. Nos últimos anos ampliou-se de tal forma os investimentos direto no exterior por parte de empresas portuguesas que tem se constituído numa alteração qualitativa do posicionamento de Portugal nos fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE), passando a ser, de tradicional receptor líquido de investimento estrangeiro, investidor líquido no exterior, entre 1998 e 2001 (Claro e Escária, 2003).

De acordo com Ribeiro (2003: 73-74), mesmo não tendo ocorrido uma alteração profunda no padrão de especialização internacional a estrutura produtiva de Portugal experimentou transformações significativas, das quais se destacam:

- o crescente dinamismo e modernização acelerada dos setores de serviços – desde os serviços financeiros, aos serviços às empresas, com destaque para os serviços informáticos e de consultoria, à multiplicação de serviços e operadores na área das telecomunicações e audiovisual; à mudança radical introduzida na distribuição com o crescimento exponencial das grandes superfícies e de centros comerciais; ao crescimento dos serviços de educação e formação etc.; embora toda esta dinâmica se tenha centrado no mercado interno, os seus efeitos no tecido empresarial podem ter induzido efeitos na competitividade das empresas que asseguraram o essencial da exportação portuguesa;
- a afirmação de um pólo dinâmico de exportação industriais centrado na indústria automóvel e dos componentes e equipamentos afins, que constituiu a grande mudança operadora nestes quinze anos, sob liderança do investimento internacional; um movimento do mesmo tipo foi esboçado no setor da eletrônica, mas não teve nem de longe, expressão semelhante à do automóvel;
- a ascensão na cadeia de valor de algumas indústrias transformadoras fortemente exportadoras (dos têxteis para as malhas, vestuário em tecido e têxteis-lar; da pasta para o papel; das madeiras serradas para os aglomerados etc.), bem como o crescimento rápido das exportações de calçado;
- uma forte redução da capacidade nos setores infra-estruturais da indústria – siderurgia, química, construção naval, mecânica e eletromecânica – acompanhada pela transferência geral de propriedade para investidores externos; exceção a este movimento foram os setores de cimento, da pasta e papel e da química dos sódicos e clorados (muito ligada ao fornecimento às indústrias da pasta e papel, têxtil e cerâmicas);
- um intenso investimento nos setores infra-estruturais – telecomunicações, audiovisual, gás, eletricidade, auto-estradas, água e ambiente – paralelo ao processo de abertura e posterior privatização (parcial ou total das maiores empresas desses setores e que gerou uma vasta carteira de encomendas ao setor de obras públicas;
- o forte dinamismo das indústrias fornecedoras da construção e obras públicas, graças ao “boom” de construção de habitações e de realização de grandes projetos

de infra-estruturas; mas mais uma vez este dinamismo concentrou-se no mercado interno, tendo-se assistido no entanto à permanência de exportações de cerâmicas e artigos metálicos para o “habitat”;

- o desenvolvimento do sistema universitário nas áreas da ciência e da engenharia, o esforço realizado no sentido de fortalecer as capacidades de investimento e desenvolvimento (I & D) do País, a constituição de instituições de interface entre Universidades e empresas, a criação de uma rede de centros tecnológicos de âmbito setorial, criaram bases para a multiplicação de pequenas e médias empresas (PME’s) em novas atividades ou com novos produtos e processos em atividades tradicionais, mas o seu impacto na exportação é ainda diminuto, dada a fase embrionária em que muitas ainda se encontram.

Estas transformações - que resumidamente se constituem na abertura de setores à iniciativa privada, liberalização e aumento da competição no mercado interno de múltiplos setores até então relativamente protegidos e realização de privatizações que abrangeram o sistema financeiro, grandes operadoras de serviços e empresas industriais líderes nos seus setores, em Portugal – possibilitaram ao setor empresarial português implementar múltiplas estratégias de internacionalização, em alguns casos situadas paralelamente à diversificação para novas atividades, noutros, prolongando no exterior as áreas de competência já enraizadas internamente.

Constata-se, assim, que esta dinâmica de internacionalização, em termos de destinos geográficos, tem-se concentrado na Espanha e no Brasil. Todavia, também apresenta uma expressão no Marrocos, Polónia, Moçambique e Angola. Em termos de setores, para onde se destinam os investimentos internacionais, pode-se destacar, segundo Ribeiro (2003: 77),

- Bancos e Empresas de Grande Distribuição (com destaque para os operadores de redes de hipermercados e promotores de centros comerciais);
- Sectores Infra-estruturais – dos quais se destacam as Telecomunicações, a Eletricidade, a Água e o Ambiente, as Obras Públicas;

- Sectores Industriais – dos quais se destacam num primeiro patamar os cimentos, os aglomerados de madeira, a cortiça, a electromecânica, os componentes para automóveis (incluindo cablagens).

Convém salientar de acordo com Costa (2003: 123) que, embora essa internacionalização não tenha tido um destino exclusivo, ocorreu uma nítida concentração no território brasileiro. Corroborando com esta afirmação pode-se citar Silva e Fernandes (2003: 99),

Seja como for, e independentemente da irregularidade que é típica destas séries, entre 1996 e 2002, o IDPB [Investimento Direto Português no Brasil] atingiu sem dúvida níveis elevados para um país cujas empresas se começaram a internacionalizar de modo significativo através do investimento directo estrangeiro (IDE), apenas na primeira metade de década de 90. O processo de privatizações brasileiras ajudando, o seu pico verificou-se mesmo em 1998, quando alcançou cerca de 4% do PIB português.

Assim, pode-se deduzir que, de um lado, os processo de abertura econômica e privatizações brasileiras contribuíram para a entrada do investimento estrangeiro, em particular do investimento direto português, de outro, o recente processo de internacionalização do capital português se constituiu em um dos principais fatores que possibilitaram a intensificação das relações bilaterais entre Brasil e Portugal.

Pode-se mesmo afirmar, de acordo com Silva (2002: 158), que

(...) entre os países de língua oficial portuguesa, o Brasil é agora, claramente, o principal parceiro económico de Portugal. Com efeito, (...), o Brasil representou, em 2001, cerca de dois terços do total dos fluxos de comércio e de investimento entre Portugal e o conjunto do espaço de língua portuguesa, quando o valor correspondente não ultrapassava os 27% em 1992.

Tendo salientado o estreitamento das relações entre Brasil e Portugal, resta-nos agora analisar os fatores que contribuíram para que isto ocorresse, principalmente no que concerne aos investimentos diretos. De acordo com Costa (2003: 128-131), os principais fatores de atração do investimento português no Brasil estão relacionados com a dimensão econômica do investimento, questões culturais e imagem do país de destino (Brasil).

A análise da dimensão econômica do investimento é realizada por Costa (2003) através de quatro determinantes: potencial de crescimento do mercado brasileiro, dimensão do mercado brasileiro, aumento do volume de negócios e insuficiente dimensão do mercado nacional. As questões culturais são analisadas através de: língua comum, proximidade cultural e laços históricos. E, a imagem do país de destino (Brasil) tem como determinantes: as reformas econômicas e a estabilidade política.

Costa (2003: 137) chegou as seguintes conclusões,

Considerando que Portugal nunca foi um país caracterizado pelos seus investimentos no exterior, a magnitude e concentração do IDE português no Brasil nos últimos seis anos, parece ter revelado duas grandes evidências: a necessidade absoluta de crescimento, de expandir o volume de negócios das empresas, e, por outro lado, as dificuldades que essas empresas demonstram em conseguir atingir tal objectivo no contexto do Mercado Interno europeu. Assim, conclui-se que essas empresas aproveitaram a oportunidade oferecida pelo conjunto de transformações, de carácter económico e político, por que passou a economia brasileira ao longo dos anos 90, como forma de desenvolver, e nalguns casos, encetar, o respectivo processo de internacionalização.

A análise efectuada revelou, também, que a proximidade cultural entre Portugal e o Brasil, traduzida essencialmente na língua comum, desempenhou um papel decisivo, uma espécie de alavanca na tomada de decisão das empresas em causa, já que existia, por parte dos empresários portugueses, uma percepção clara de que realizar negócios no Brasil seria semelhante à tradição e prática portuguesas.

Assim, há que se concluir que, no contexto do processo de mundialização do capital, associado às especificidades brasileiras (abertura econômica e privatização) e às especificidades portuguesas (necessidade de crescimento das empresas portuguesas, insuficiente dimensão do mercado nacional etc.) entre outros fatores, abriu-se as perspectivas de estreitamento das relações entre Brasil e Portugal, principalmente no que pese a ampliação dos investimentos diretos portugueses no Brasil.

Como estes fatores foram os salientados pelas 240 empresas, analisadas por Costa (2003), para explicar os determinantes do investimento direto português no Brasil, pode-se deduzir que também fornecem as explicações necessárias para o entendimento acerca dos fatores de atração do investimento da Portugal Telecom no Brasil.

O SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES: CARACTERÍSTICAS DO MERCADO

A grave crise financeira, que se abateu sobre o Estado brasileiro ao longo dos anos 80, tornou-o incapaz de gerar poupança para financiar os investimentos necessários em infra-estrutura. A infra-estrutura pode ser subdividida em três partes: utilidades públicas; serviços públicos; e outros setores de transportes. Na primeira parte estão incluídos a energia elétrica, as telecomunicações, os serviços de água, esgoto e gás, e a coleta de lixo. Na Segunda, as rodovias e os sistemas de irrigação e drenagem. Na terceira parte, os portos, os serviços de transportes ferroviário urbano e interurbano, o transporte rodoviário urbano, as hidrovias e os aeroportos. Esta última pode ser classificada de infra-estrutura econômica e urbana.

O rápido declínio dos investimentos das estatais, particularmente a partir de 1984, decorrente da incapacidade financeira do Estado e do processo inflacionário, pelo qual o Brasil passou, tornou-o incapaz de gerar poupança para financiar os investimentos necessários nos setores de infra-estrutura. Assim, ocorreu uma deterioração dos serviços e do estoque de capital em infra-estrutura, o que provocou elevação dos custos gerais da economia; aumento da demanda reprimida; insatisfação dos consumidores; necessidade de fortalecimento do Programa Nacional de Desestatização (PND), além de grave restrição ao crescimento econômico.

A ampliação e a melhoria dos produtos e serviços de infra-estrutura podem contribuir decisivamente para a promoção de um crescimento econômico sustentável. Primeiro, porque isso somente será possível se a infra-estrutura local apresentar-se minimamente preparada. Um exemplo importante são os avanços das telecomunicações, com a

expansão da tecnologia digital e de fibras óticas que formarão as infovias por onde tráfegarão todas as informações relativas aos negócios da economia.

Desta forma, ressalta-se a importância das telecomunicações para a promoção de um crescimento econômico sustentável, haja vista que mais e melhores sistemas de telecomunicações podem influenciar na produção de outros bens e serviços, posto que possuem externalidades¹ positivas na economia em geral.

Assim, este capítulo objetiva realizar uma caracterização do setor das telecomunicações no Mundo e no Brasil, fazendo uma distinção entre os períodos anterior e posterior à privatização.

CARACTERÍSTICAS DO SETOR EM NÍVEL MUNDIAL

As nações vivem, hoje, em maior ou menor escala, os impactos da chamada Terceira Revolução Industrial, fenômeno proporcionado pelas inovações tecnológicas, ou novo paradigma tecnológico. As inovações tecnológicas foram, pelo menos desde o século XV, indutoras das grandes transformações econômicas, sociais e políticas.

As transformações atuais se distinguem das anteriores pela surpreendente velocidade na criação e disseminação das conquistas tecnológicas. Assim, com o advento da telemática – associação dos recursos da informática com os das telecomunicações – observa-se profundas alterações na organização do trabalho na indústria, no comércio, na prestação de serviços, nas pesquisas, na vida particular do cidadão, na saúde e na educação. Em síntese, eventos sociológicos que caracterizam um novo modelo social – a chamada Sociedade da Informação.

Desta forma, a automação, o surgimento de um desenvolvimento intensivo e a predominância das atividades científicas puras para assegurar o desenvolvimento

¹O conceito de externalidade está associado ao fato de que a produção/consumo de determinados bens causam efeitos sobre a produção/consumo de outros bens. Tais efeitos podem ser internos ou externos à própria firma ou agente econômico.

revolucionam a estrutura do emprego na direção de uma diminuição dos produtores diretos; levam ainda à ampliação dos trabalhadores de serviço, particularmente aqueles ligados à produção, armazenamento e difusão da informação e do lazer.

Assim é que, no contexto deste processo, nós vemos desaparecer como passe de mágica não somente postos de trabalho, a exemplo do que ocorreu no setor bancário e que traduz uma clara diminuição da estrutura hierárquica das empresas, como também determinadas profissões, a exemplo dos antigos datilógrafos e digitadores.

Nesse contexto, as telecomunicações vêm desempenhando papel de fundamental importância, posto que são, a um só tempo, geradoras e beneficiárias do novo paradigma tecnológico. Pelas mesmas razões, estão fortalecendo e consolidando a chamada Economia da Informação ou Nova Economia.

Segundo Ramonet (2000: 1),

O computador, tendo vocação para substituir o cérebro, está a provocar mutações formidáveis e inéditas à nossa volta: o contexto econômico, os dados políticos, os parâmetros ecológicos, os valores sociais, os critérios culturais e as atitudes individuais.

E mais,

As tecnologias da informação e da comunicação, bem como a revolução digital, fazem-nos entrar numa nova era, cuja característica central é o transporte instantâneo de dados imateriais, e a proliferação de ligações e de canais eletrônicos. A internet constitui o coração, a encruzilhada e a síntese da grande mutação em curso.

Sendo assim, as auto-estradas da comunicação são, na era atual, o que os caminhos-de-ferro foram na era industrial: vigorosos fatores de impulso e de intensificação das permutas. Nesta fase de decolagem, os neo-capitalistas apostaram, portanto, no crescimento exponencial de todas as atividades ligadas às auto-estradas virtuais, às tecnologias em rede e à internet. E chama-se a isso “a nova economia”, que se refere ao processo de mudanças que, nas últimas duas décadas, transformaram a estrutura, o funcionamento e as regras da economia tradicional.

Este fenômeno é consequência direta de duas tendências: a globalização das relações comerciais e a revolução da tecnologia da informação. A globalização diz respeito à difusão do capitalismo em todo o mundo, com o incremento das forças de mercado e a maior desregulamentação do comércio. A revolução da tecnologia da informação, além do desenvolvimento de novas tecnologias ligadas a telefonia móvel, computadores interligados pelas intranets nas empresas e instituições públicas e com a rede mundial internet, está vinculada à transmissão imediata de dados e informações, imagens, sons, permitindo até mesmo acompanhamento médico e diagnóstico a distância etc.

Salienta-se, assim, que as inovações tecnológicas proporcionaram fortes e positivos impactos no desenvolvimento das telecomunicações. As modernas e abertas regulamentações têm reduzido as barreiras à entrada de novos operadores no setor, enquanto a utilização de novas tecnologias e uso mais eficiente da infra-estrutura têm promovido sensíveis reduções de custos operacionais.

A consolidação dessas transformações dependeu de duas causas principais. A primeira delas está na superação do conceito de que o setor de telecomunicações seria monopólio natural do Estado. A segunda, inclui o surgimento, rápido desenvolvimento e convergência dos recursos da informática e das telecomunicações.

A competição foi outro forte componente na formação do atual cenário das telecomunicações mundiais. A concorrência, ampliada pelo afluxo de capitais privados no setor das telecomunicações, dinamizou o desenvolvimento tecnológico pela busca de soluções eficazes na prestação de serviços e de resultados econômicos.

Os anos 90 foram o período em que se realizaram, em todo o mundo, as mais amplas reformas políticas no setor das telecomunicações. Em iniciativas modernizadoras e ousadas, sólidos monopólios foram quebrados e operadoras privatizadas, tal como veremos mais adiante para o caso brasileiro.

Antes, contudo, de analisarmos o setor de telecomunicação no Brasil é interessante que se realize uma breve análise da conjuntura político-econômica a nível mundial, posto que esta conjuntura está trazendo tendências declinantes para os investimentos. Os acontecimentos mais marcantes nos últimos tempos foram, sem dúvida, os ataques

terroristas contra Nova York e Washington em 11 de setembro de 2001. De acordo com a reportagem especial da Revista Veja [Onze de Setembro(...), 2002: 32-33], “*a mudança representada pelo 11 de setembro pode ser mais percebida em três campos: a economia, a descoberta de que o universo muçulmano é muito mais complexo do que se imaginava e, por fim, a atual postura dos americanos em relação a países que consideram adversários*”.

Salientando os argumentos que demonstram as mudanças no campo da economia pode-se observar que, a idéia de supremacia do poderio econômico americano se constitui em paradigma para todos os países que desejem alcançar um desenvolvimento. Este poderio econômico dos EUA pode ser exemplificado pelos dados apresentados na reportagem especial da Revista Veja [Onze de Setembro(...), 2002: 32-33], ao colocar que,

Embora abrigue apenas um vigésimo da população, o país é responsável por quase um terço da produção mundial. Como absorve um quarto de todas as exportações, é a única nação com potencial para puxar o crescimento global. Do ponto de vista militar, é imbatível. O orçamento do Pentágono corresponde à soma combinada dos gastos de defesa das nove principais potências militares do planeta. Nunca houve tamanha desproporção, mesmo se retrocedermos aos tempos do império romano. A supremacia também é visível na produção científica e na cultura. Por meio da música e dos filmes de Hollywood, a língua, o modo de vida e até a culinária dos americanos tornaram-se a expressão da globalização no cotidiano dos outros povos. Nos anos 90, metade do planeta convenceu-se de que os Estados Unidos tinham a receita da felicidade material. A lapidação do modelo de crescimento chegou a um ponto que, quando o receituário não funcionava em outro país, os dirigentes locais eram acusados de não tê-lo seguido estritamente ou, então, de demonstrarem excessiva subserviência ao padrão de Washington.

A fragilidade desse receituário foi salientada com os ataques de 11 de setembro, posto que serviram para “*dramatizar um fenômeno já existente, o do desencanto em relação ao modelo americano como a solução de todos os problemas ligados ao*

desenvolvimento das nações”. Assim, a queda das torres gêmeas, que simbolizavam o vigor do capitalismo americano, foi precedida do fim do sonho de fortuna fácil das empresas pontocom. A reportagem da Veja coloca muito bem,

Em dois anos, a Nasdaq, na qual são cotizadas as ações das companhias de alta tecnologia, e a bolsa de Wall Street torraram juntas 7 trilhões de dólares em investimentos, mais de dez vezes toda a riqueza produzida no Brasil durante um ano. A economia americana está em marcha lenta, após uma década de expansão invejável. Não bastassem os atentados, que afetaram duramente a maior indústria mundial, a do turismo, e representaram um duro golpe na aviação comercial, a confiança dos americanos viu-se abalada pela revelação de fraudes escandalosas em empresas gigantescas, como a Enron. Todos esses fatores se combinaram na produção de baixo índice de investimentos, e vários setores da economia americana estão hoje na UTI.

O que se pode deduzir desta citação é que a principal economia do planeta está “doente” e uma das conseqüências é o “contágio” para o resto do planeta. Assim, a Europa não consegue repetir a boa performance da década passada. O Japão encontra-se em recessão há dez anos. Na América Latina, o que se vê é um clima generalizado de desesperança em relação ao desenvolvimento, haja vista a crise argentina e uruguaia.

Diante destes fatos o que se observa é uma maior relativização da receita americana de abertura econômica, privatizações e redução do Estado, o conjunto batizado de “Consenso de Washington”. Assim, outros modelos de desenvolvimento, antes considerados de segunda linha, voltaram à ordem do dia. O europeu, por exemplo: apresenta índices de desemprego altos, mas não existe miséria e a rede de proteção social foi mantida, apesar da chamada crise do modelo do “Welfare State”.

Essa percepção ocorre sobretudo nos países pobres ou em desenvolvimento, que não viram a recompensa a seus esforços na perseguição das metas econômicas preconizadas pelos defensores de um estrito modelo liberal. O processo de globalização não se

reverteu, mas as novas medidas de segurança jogaram areia nas engrenagens, cuja lógica depende de fronteiras abertas e da livre movimentação de bens e pessoas.

Estes conflitos não só colocam em xeque a supremacia do modelo liberal, como também trazem consequências para as expectativas de crescimento das economias capitalistas. Assim, o que vemos é uma tendência de queda nos investimentos em decorrência das incertezas para o futuro, numa clara sintonia com o paradigma keynesiano.

Vejamos, agora, como se deu o rebatimento, desses acontecimentos, sobre a economia brasileira, particularizando-a no setor de telecomunicações.

CARACTERÍSTICAS DO SETOR NO BRASIL ANTES DA PRIVATIZAÇÃO

O setor de telecomunicações vem passando por profundas mudanças tecnológicas e da estrutura de oferta, combinando segmentos altamente competitivos com atividades essencialmente classificáveis como monopólios naturais. Os monopólios naturais são assim denominados em virtude das características técnicas do setor, que requerem determinado nível de investimento não plausível de ser realizado em regime competitivo.

A intervenção do governo na economia é justificada nos setores em que o mercado falha em prover quantidade adequada de bens e/ou serviços fundamentais ao crescimento econômico e ao bem-estar da sociedade. A capacidade de atuação do setor privado na produção desses bens e/ou serviços varia ao longo do tempo, ou seja, o que foi inviável economicamente no passado pode ser lucrativo no presente.

No entanto, a teoria de finanças públicas prevê alguns casos clássicos de intervenção governamental: a) nos setores em que a discriminação de preços e a cobrança de tarifas são difíceis, devido à incapacidade de exclusão do consumo; b) nos monopólios naturais, nas quais, em geral, o Estado é o candidato mais indicado a assumir; c) nos oligopólios que tenham necessidade de uma escala de produção em grandes proporções que viabilize o negócio; d) no caso de externalidades positivas, nas quais, em geral, a iniciativa privada, a partir de uma perspectiva macroeconômica, não gera produção

suficiente; e, e) nos setores em que há riscos e incertezas na provisão de bens que tenham grande relevância no processo de desenvolvimento econômico.

As falhas de mercado são vistas, por esta concepção, como sendo imperfeições (em relação aos mercados competitivos), decorrente, sobretudo, de descontinuidades tecnológicas que exigem elevada escala de produção, o que inviabiliza a redução dos custos de produção. Todavia, caso o monopólio privado fosse implementado, a produção se daria em quantidade abaixo daquela socialmente ótima, com preço acima do custo marginal. O governo deve, então, intervir no sentido de aumentar a produção e alça-la a níveis desejáveis, por meio da produção direta ou da adoção de subsídios e outros tipos de incentivos que pudessem viabilizar esse acréscimo.

Vale a pena salientar que, dada as recentes mudanças tecnológicas nesse setor, com o uso de fibras óticas por exemplo, têm possibilitado a redução da escala e dos custos de produção, criando as condições necessárias para que estes serviços possam ser atendidos por uma quantidade maior de firmas, criando assim uma estrutura de mercado mais competitiva, o que foi usado como uma das justificativas para privatizar este setor.

Segundo Fiuza e Neri (1998), o setor de telecomunicações é aquele entre os de infraestrutura que apresenta o maior dinamismo tecnológico na atualidade. As utilizações potenciais da rede são cada vez mais numerosas, tais como transmissão e recuperação de dados, transmissão de voz, som e imagem para fins científicos, comerciais, militares ou de entretenimento, tornando cada vez mais tênues as fronteiras entre os setores de material eletroeletrônico, de informática e de comunicações, bem como os limites entre os serviços de radiodifusão, telefonia, transmissão de dados e serviços de valor adicionado.

Pode-se, então, caracterizar o setor das telecomunicações no Brasil, no período que antecede as privatizações, na perspectiva da estrutura de mercado como sendo de monopólio natural, por apresentar os seguintes tópicos estruturais, segundo Fiuza e Neri (1998: 4-6):

- Estrutura vertical complexa – existe uma particularidade no setor de telecomunicações que o diferencia dos serviços de provisão de energia ou combustíveis, qual seja: não há uma “fonte geradora” propriamente dita – a não ser

no segmento de radiodifusão -, já que de qualquer extremidade da rede pode se originar o tráfego para qualquer outra ponta.

- Firma(s) multiproduto – à uma rede básica podem ser conectados diversos tipos de aparelhos, tais como: telefones convencionais, telefones móveis celulares, *paggers*, secretárias eletrônicas, aparelhos de fax, computadores etc. Além destes, centrais comutadoras privadas, automáticas (PABX) ou não (PBX), com suas respectivas sub-redes, podem ser ligadas à rede principal. Os serviços passíveis de serem oferecidos são, portanto, bastante numerosos, variando com o tempo, o tipo de cliente, distância percorrida pela ligação dentro da rede etc.
- Presença de produtos não-estocáveis - a rede de telecomunicações oferece muitos serviços que são não-armazenáveis, diferentemente das redes de água, transporte ferroviário ou gás e das redes de transmissão de energia elétrica de fonte hidráulica. Sendo assim, se um determinado tronco está congestionado e não há roteamentos alternativos, a chamada simplesmente não é completada.
- A demanda por serviços de telecomunicações também se caracteriza por um comportamento estocástico, ou seja ela pode variar enormemente com a hora do dia, o dia da semana ou do ano. Isto impõe sérias implicações ao dimensionamento da rede, pois, por um lado, gera economias de escala (o número de roteamentos possíveis cresce mais que proporcionalmente ao número de troncos disponíveis em cada trecho ao longo do trajeto), enquanto, por outro lado, torna recomendável a adoção de preços diferenciados sujeitos à restrição de capacidade (*peak-load pricing*). Essa configuração garante ainda à rede economias de escala importantes, já que é uma duplicação desnecessária cabear o terminal separadamente para fazer chamadas interurbanas ou internacionais.
- Existem também no setor de telecomunicações externalidades negativas e positivas associadas à rede. As externalidades positivas referem-se ao acesso e ao uso. O acesso de um novo assinante à rede telefônica beneficia os assinantes antigos que gostariam de poder se comunicar com ele. A externalidade de uso é causada pelo fato de que o excedente do consumidor depende não só do número de chamadas

originadas em seu terminal e do preço cobrado por elas, mas também do número de chamadas destinadas ao terminal, pelas quais, em geral (salvo as ligações a cobrar) o usuário não paga. Já as externalidades negativas surge, como em muitas outras redes, quando há picos de demanda pelos serviços causadores de congestionamentos: a obtenção do tom de discar é mais demorada, a probabilidade de completar a chamada decresce, e assim por diante.

Diante dessas características – economias de escala e externalidades positivas de rede – e dos elevados custos necessários na implantação – cabeamento e planejamento da arquitetura da rede, pode-se concluir que a rede telefônica local é um monopólio natural, enquanto sua operação não o é, argumento usado para determinar, por exemplo, a desintegração vertical do setor nos Estados Unidos e a abertura do mercado de longa distância a novas companhias.

Até 1997, os serviços públicos de telecomunicações no Brasil tinham a característica de monopólio natural e eram explorados pelo Sistema Telebrás (um *carrier* de longa distância, serviços internacionais, telex e comunicações de dados, que foi a Embratel, mais 27 “teles” estaduais) e por quatro empresas independentes (três estatais e uma privada). Sendo que a Telebrás detinha 90% da planta de telecomunicações existente no país.

Os investimentos necessários ao crescimento deste setor, no Brasil, sempre estiveram comandados pelo Estado. Segundo Pêgo Filho et al (1999), os maiores investimentos em infra-estrutura, entre eles os de telecomunicações, deu-se no período de 1977/1982. Na década de 70, fase de maior crescimento econômico do país, esses investimentos chegaram a cerca de 27% da formação bruta de capital fixo (FBCF), entre 1976 e 1978; caíram para aproximadamente 23% em 1979; e, em 1980, chegaram próximos dos de 1976.

As principais causas desse *boom* podem ser os ajustes internos feitos no final dos anos 60 e a grande quantidade de recursos externos à procura de investimento ao longo dos anos 70, que financiaram grandes projetos em infra-estrutura inseridos no II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), que condicionou, em grande parte, o desempenho da economia brasileira no período compreendido entre 1973 e 1980.

O II PND é, sem dúvida, o mais importante e concentrado esforço do Estado desde o Plano de Metas, do governo JK, no sentido de promover modificações estruturais na economia. Sua especificidade é que foi formulado e parcialmente implementado precisamente quando a economia brasileira esgotara a fase expansiva iniciada em 1967 e a economia mundial entrava em uma das suas mais severa recessão desde os anos 30.

Os pontos de estrangulamentos identificados pelo II PND foram: atraso no setor de bens de produção e de alimentos, forte dependência do petróleo e tendência a um elevado desequilíbrio externo. Como enfrentar estes problemas? Pretendia-se:

- que entre 1974 e 1979 a economia (PIB) crescesse a 10% a. a., a indústria a 12%, a agricultura a 7% e as exportações aproximadamente duas vezes e meia em volume no conjunto do período;
- substituir as importações no setor de bens de capital e insumos básicos (química pesada, siderurgia, metais não-ferrosos e minerais não-metálicos);
- desenvolver grandes projetos de exportação de matérias-primas (celulose, ferro, alumínio e aço);
- aumentar a produção interna de petróleo e a capacidade de geração de energia hidrelétrica;
- desenvolver o transporte ferroviário e o sistema de telecomunicações, realizar um amplo programa de eletrificação rural, irrigação e construção de armazéns e centrais de abastecimento.

Para se atingir estas metas concebeu-se como principais instrumentos a transferência de parte da poupança privada então destinada ao financiamento dos bens de consumo duráveis para sustentar os novos investimentos; obter financiamento externo e atrair investimentos estrangeiros de risco, sobretudo para os projetos de exportação; realizar o direcionamento da poupança compulsória (no caso, o PIS-PASEP), para o sistema BNDE, cujo papel no fomento da produção de bens de capital deveria ser fortalecido; canalizar os estímulos e incentivos aos investimentos por intermédio do CDI (Conselho de Desenvolvimento Industrial), instituição à qual competia conceder isenções relacionadas com a importação de máquinas e equipamentos; mobilizar as empresas estatais, muitas delas responsáveis integrais pelo cumprimento dos programas de investimento e produção em seus respectivos setores de atividade.

Na prática, o II PND foi parcialmente desativado a partir de meados de 1976 devido fundamentalmente à adoção de uma política anti-inflacionária de natureza contencionista. Vale salientar que o forte do financiamento do II PND ficou por conta do endividamento externo ou através do capital estatal (com a utilização do instrumento, entre outros, de taxas de juros subsidiadas). De qualquer forma, embora longe de produzir resultados semelhantes ao Plano de Metas, o II PND teve êxito na substituição de importações de produtos intermediários e um resultado positivo no impulso à indústria doméstica de bens de capital.

Neste período, os setores líderes da expansão foram a construção civil e os serviços de utilidade pública, sob o impulso dos investimentos governamentais (até 1979, inclusive) e das empresas estatais. A indústria manufatureira cresceu a uma taxa próxima à do PIB. A liderança permaneceu com o setor de bens de consumo duráveis (9,3% ao ano). O setor de bens de capital esteve à frente entre os anos de 1974-76.

Observou-se um novo ciclo de "fechamento" estrutural da economia em relação ao exterior. Declinando as importações de 8,6% em relação ao PIB para 7% entre 1973 e 1980. A taxa de crescimento do volume de exportações manteve-se em nível razoável, pouco abaixo do crescimento do PIB e superior às exportações mundiais.

Quanto à agricultura, esta manteve um desempenho médio em torno de 5,2% ao ano. Embora persistisse o atraso da produção agrícola para o mercado interno, com implicações adversas sobre o processo inflacionário e as condições de vida da população de menores rendas.

Num primeiro momento, o dinamismo dos investimentos no período 1974-1975 impediu o aprofundamento da desaceleração econômica pelo lado da demanda. Todavia, a partir de 1975, a desaceleração é explicada por:

- superinvestimento realizado em setores como o de bens de consumo duráveis e o têxtil, durante o auge do ciclo;
- a evidência do irrealismo de muitas das metas de expansão do II PND, incluindo a reversão de expectativas sobre a evolução da economia mundial, que afetou os projetos de exportação;

- abandono (ou revisão) de alguns grandes projetos em função da política de contenção do gasto público.

Um outro problema está relacionado com a concentração dos investimentos em atividades de relação capital-produto mais elevada e/ou de implementação mais demorada. É o caso de usinas hidrelétrica como Itaipu, do programa siderúrgico e da construção da ferrovia do aço.

O agravamento da crise foi condicionado, também, pela relação do país com o setor externo. E aqui pode-se citar não somente a elevação dos preços do petróleo, em fins de 1973, como também:

- as desproporções no crescimento durante o ciclo expansivo, que tenderam a elevar fortemente a demanda por importações de bens de produção e a criar uma tendência estrutural a um crescente déficit comercial;
- a não adoção de controles de importações no biênio posterior à deflagração da crise do petróleo.

A inflação e o desequilíbrio externo agravaram-se notavelmente, embora a economia tivesse mantido o desempenho produtivo observado no quinquênio anterior. Uma grande parcela de responsabilidade por esse agravamento coube, sem dúvida, ao novo choque externo representado pelo recrudescimento da inflação mundial, sob a liderança do petróleo.

Também a elevação da taxa de juros internacional cumpriu um papel negativo, seja pelo aumento dos serviços da dívida externa ou estreitamento do raio de manobra da política monetária doméstica.

Assim, em princípios da década dos 80, a situação da economia brasileira é a seguinte: forte desequilíbrio estrutural com relação ao setor externo; espiral inflacionária é acelerada e seu retrocesso é extremamente custoso em termos de produção e emprego, no contexto de uma terapia ortodoxa. Salienta-se que esta situação foi fortemente influenciada pelo tipo de padrão de crescimento até então seguido.

No início da década de 80, após os dois grandes choques de preços internacionais do petróleo (1973 e 1979) e, particularmente, a crise financeira do México (1982), os principais credores externos começaram a perceber que os países em desenvolvimento estavam com uma dívida elevada, e podiam colocar em risco, já naquele momento, o pagamento do seu serviço. Assim, a partir de 1982, as exigências para obtenção de novos empréstimos externos aumentaram substancialmente, observando-se um maior monitoramento de instituições como o Fundo Monetário Internacional (FMI), que cobravam ajustes internos das economias em desenvolvimento como forma de se garantir o pagamento dos juros.

No caso brasileiro, a dívida externa total chegou a US\$ 102 bilhões, com o serviço próximo a US\$ 10 bilhões ao ano. Dessa forma, de um quadro de importador, o Brasil passou a ser exportador de capital. Como consequência direta, a taxa de crescimento do produto interno bruto (PIB) caiu e, também, os investimentos das estatais em infraestrutura. Entretanto, a partir de 1985, o PIB voltou a crescer, enquanto os investimentos das estatais continuaram caindo, e, em 1990, chegaram a um terço do que eram em 1980.

Na primeira metade dos anos 90, a queda dos investimentos foi ainda maior: passaram de US\$ 11 bilhões, em 1990, para US\$ 9,3 bilhões, em 1995, o que baixou sua relação com o PIB de 3,0% para 1,5%, respectivamente, conforme Tabela 1.

Tabela 1: Brasil: Investimentos em Infra-Estrutura e sua Participação no PIB 1990 – 1998

Ano	Investimentos ¹ (US\$ bilhões)	Participação no PIB
1990	11,0	3,0
1991	9,4	2,5
1992	8,6	2,1
1993	8,6	1,9
1994	8,3	1,4
1995	9,3	1,5
1996	11,6	1,7
1997	13,7	1,6
1998	9,9	1,1

Fonte: Empresas estatais e SEST, apud Pêgo Filho et al (1999: 14).

Nota: ¹Não incluído os recursos do Orçamento Geral da União.

Essa constante queda dos investimentos em infra-estrutura teve como causa básica o modelo de financiamento adotado, baseado em empréstimos externos (que apresentaram elevadas taxas de juros e amortizações de curto e médio prazos); sendo que os investimentos se concretizaram através da alocação de recursos em projetos de grande porte (longo prazo de maturação dos investimentos, alto risco e baixa capacidade de retorno).

Ao longo da década de 90 foram alocados recursos em infra-estrutura econômica no valor total aproximado de US\$ 90,6 bilhões, dos quais US\$ 46,2 bilhões em energia, US\$ 34,8 bilhões em telecomunicações e US\$ 9,6 bilhões em transportes (ver tabela 2).

**Tabela 2: Investimentos em Infra-Estrutura Econômica
1990 – 1998**

(Em US\$ bilhões)

Ano	Energia	Telecomunicações	Transportes	Total ¹
1990	8,8	1,6	0,6	11,0
1991	5,7	2,8	0,9	9,4
1992	4,9	2,8	1,0	8,7
1993	4,5	3,2	0,9	8,6
1994	3,9	3,2	1,2	8,3
1995	4,2	4,0	1,1	9,3
1996	4,0	6,0	1,6	11,6
1997	4,8	7,5	1,5	13,8
1998	5,4	3,7	0,8	9,9
Total	46,2	34,8	9,6	90,6

Fonte: Para energia, PETROBRÁS E ELETROBRÁS; para telecomunicações, TELEBRÁS; para transportes, GEIPOT, apud Pêgo Filho et al (1999: 14).

Nota: ¹Não incluído os recursos do Orçamento Geral da União.

Os US\$ 34,8 bilhões investidos em telecomunicações foram alocados para atender, prioritariamente, à grande demanda reprimida dos serviços das telefônicas básicas e móvel celular, desenvolver tecnologias de transmissão de dados, textos e imagens, serviço móvel marítimo e de valor adicionado e vídeos, entre outros. Não obstante o crescimento do setor de telecomunicações, a densidade telefônica em 1995 (medida pelo número de aparelhos por 100 habitantes) era de apenas 10,74 (9,3 convencionais mais 1,04 celular), abaixo dos valores observados, por exemplo, na Argentina e no Chile (Fiuza e Neri, 1998).

Quando se leva em consideração o preço observa-se que o valor da tarifa do pulso telefônico local entre 1975 e 1994 caiu cerca de 90% em termos reais, sem a necessária

contrapartida de ganhos de produtividade, o que levou à situação de déficit no setor. Assim, não é de estranhar que não tenham ocorrido ampliações no nível do investimento para atender a demanda crescente. Este investimentos só foram retomados nos anos 90, como pode ser visto na Tabela 2 acima.

Contudo, inovações tecnológicas, tais como o *call-back*, têm minado o poder de monopólio, principalmente no segmento de chamadas internacionais, o que proporcionou reduções nas tarifas. Acrescente a isto o fato de que, desde 1994 até 1996, já vinha ocorrendo uma gradual redução das tarifas internacionais, em face da intensificação da concorrência nos mercados internacionais a partir da desregulamentação norte-americana e da necessidade de rabalancar as tarifas e extinguir subsídios cruzados para preparar o terreno para a privatização.

CARACTERÍSTICAS DO SETOR NO BRASIL DEPOIS DA PRIVATIZAÇÃO

As condições, para a quebra do monopólio natural das telecomunicações no Brasil, foram apresentadas em 1995, com a aprovação da Emenda Constitucional Nº 8, que extinguiu o monopólio estatal das telecomunicações e possibilitou a entrada de capitais privados. Com a quebra do monopólio natural teve-se que conceber um novo modelo para as telecomunicações no Brasil.

Este novo modelo tem como foco principal as necessidades do cidadão. A sua consolidação passa pelo Plano Geral de Metas de Universalização – PGMU e pelo Plano Geral de Metas de Qualidade – PGMQ, que são de cumprimento obrigatório pelas empresas concessionárias.

De acordo com o PASTE (2000), a universalização, ou popularização, com metas obrigatórias de expansão e de qualidade é o primeiro pilar da nova fase das telecomunicações brasileiras. Para viabilizar este modelo foi elaborado o Plano Geral de Outorgas – PGO, que dividiu o Brasil em quatro regiões, entre outras providências, com vistas à introdução da competição.

O segundo pilar de sustentação do novo modelo é a competição entre empresas prestadoras de serviços de telecomunicações, objetivando que o jogo concorrencial

produza benefícios para o consumidor e mesmo para o cidadão que ainda não dispões de telefone fixo residencial ou celular. Este novo modelo teve seu perfil definido na Lei Geral de Telecomunicações – LGT, de julho de 1997.

Pode-se salientar, ainda, que o novo modelo das telecomunicações no Brasil baseou-se no marco regulatório, que teve seu primeiro momento expresso em agosto de 1995, quando foi promulgada a Emenda Constitucional nº 8, que extinguiu o monopólio estatal nas telecomunicações, como já apontado anteriormente. De acordo com o novo texto constitucional:

Art. 21. Compete à União:

.....
 XI – explorar, direta ou mediante autorização, concessão ou permissão, os serviços de telecomunicações, nos termos da lei, que disporá sobre a organização dos serviços, a criação de um órgão regulador e outros aspectos institucionais;

XII – explorar, diretamente ou mediante autorização, concessão ou permissão:

a) os serviços da radiodifusão sonora e de sons e imagens;

.....

Posteriormente, foi concebida a chamada Lei Mínima, pensada no sentido de encurtar o caminho rumo a abertura do mercado, antes da formulação de uma Lei Geral, que era mais demorada. A Lei Mínima foi aprovada em 1996, a Lei nº 9.295, que organizou os serviços da telefonia móvel, de transportes de sinais de telecomunicações por satélites e os limitados e a utilização da rede pública de telecomunicações para a prestação do serviços de valor adicionado. Com esta Lei montava-se a estrutura para se colocar à venda as autorizações para exploração da Banda B da telefonia celular por empresas nacionais e estrangeiras.

A partir dessa Lei Mínima vários outros documentos foram produzidos até o final de 1999, que não serão analisados aqui. Todavia, pode-se fazer um rápido comentário sobre os documentos considerados fundamentais em todo esse processo. O primeiro desses documentos foi a LGT – Lei Geral das Telecomunicações –, aprovada em julho

de 1997. Essa Lei autorizou a privatização do Sistema Telebrás e definiu a feição do novo modelo das telecomunicações brasileiras. Criou, também, a Agência Nacional de Telecomunicações – ANATEL -, com jurisdição e recursos necessários para uma regulação geral do setor.

Assim, a Telebrás, antigo monopólio público de telecomunicações, foi privatizado em 1997-98. Várias companhias regionais foram criadas e a elas foram franquiadas o fornecimento de serviço de telefonia fixo local e interurbano dentro de suas regiões. Uma empresa separada, a Embratel, recebeu a franquia para serviços de longa distância em qualquer região e internacional.

As empresas regionais não podiam oferecer, imediatamente, serviços de longa distância (entre regiões) e internacional, e a Embratel não podia fornecer serviço local. O plano prevê uma introdução equilibrada de concorrência em todos os serviços. Foi permitido a entrada de um novo concorrente, uma “empresa espelho”, em cada região para oferecer serviços de longa distância

Para fornecer serviço local, a empresa espelho tinha a opção de arrendar a infraestrutura fixa do incumbente ou instalar nova infraestrutura de telefonia “fixa sem fio”. No entanto, apenas duas companhias espelho operaram em mercados locais. Uma nova empresa, a Interlig, começou a fornecer serviços de longa distância e internacional em janeiro de 2000. Depois de 2001 a entrada em todos os mercados para novos concorrentes passou a ser ilimitada, e depois de 2003, a Embratel pode começar a fornecer serviço local e as companhias regionais incumbentes podem começar a fornecer serviço de longa distância.

De acordo com Clark (s.d.), os fornecedores incumbentes, tanto as companhias regionais quanto a Embratel, estão sujeitos a regulação de preços do tipo “price-cap” pela ANATEL. Os preços dos serviços das empresas espelho não são regulados. A intenção é que a regulação de preços vá perdendo espaço com o aumento da concorrência nestes mercados.

As companhias regionais incumbentes também têm certas obrigações referentes à universalização dos serviços de telefonia fixa. Aqueles que cumprem suas obrigações

podem começar a oferecer serviço de longa distância em outras regiões e serviço local em regiões onde o incumbente não cumpriu suas próprias metas quanto à universalização dos serviços.

Segundo o PASTE (2000: 24-27), ao lado da LGT, cinco outros textos formam a estrutura básica regulamentar do novo modelo das telecomunicações brasileiras no que tange à telefonia fixa. São eles:

- Plano Geral de Outorgas – PGO: em vigor desde abril de 1998, dividiu o Brasil em quatro regiões para a exploração do serviço telefônico fixo comutado, fixou o número de operadoras deste serviço para cada uma delas e estabeleceu os prazos de vigência de contratos e de admissão de novas prestadoras de serviços de telecomunicações, com vistas à competição.
- Plano Geral de Metas de Universalização – PGMU: este documento representou outro avanço no campo regulatório. Aprovado pelo Decreto nº 2.592, de maio de 1998, definiu as obrigações das empresas concessionárias do serviço telefônico fixo comutado, no tocante às exigências para universalização dos serviços.
- Plano Geral de Metas de Qualidade – PGMQ: estabelece as metas de qualidade a serem cumpridas pelas prestadoras de serviço de telefonia fixa, em regime público ou privado, tendo sempre como referência primeira as necessidades e interesses do usuário. Aprovado pelo Conselho Diretor da ANATEL, por meio da Resolução nº 30, de junho de 1998.
- Contrato de Concessão para Prestação do Serviço Telefônico Fixo Comutado: trata-se do instrumento jurídico que estabelece prazo de duração das concessões, condições de prestação do STFC pelas concessionárias, direitos e obrigações destas, obrigações do Estado e prerrogativas da ANATEL. Estabelece, também, os direitos dos usuários, bem como as sanções aplicáveis às concessionárias em caso de descumprimento de seus compromissos; garantem a aplicação de normas e regulamentos assumidos pela concessionária, além do provimento de um serviço com qualidade.

- Protocolo de Compromisso: instrumento criado para permitir o gerenciamento mensal do andamento da prestação dos serviços.

SEGMENTO DE SERVIÇOS MÓVEIS

Nos segmentos de serviços móveis, outros serviços merecem destaque:

- Plano de Serviço Pré-pago no Serviço Móvel Celular: se caracteriza pelo pagamento, por parte do seu usuário, previamente à utilização do serviço, por meio de cartões associados a valor ou qualquer outra forma homologada pela ANATEL.
- Protocolo de Compromisso para Acompanhamento da Prestação do Serviço Móvel Celular: baseado num conjunto de indicadores, que devem ser apresentados periodicamente pelas prestadoras à ANATEL. Estabelece metas e níveis de qualidade do serviço a serem atingidos.

Este arcabouço institucional se constitui, portanto, o esquema necessário para a efetiva implementação do processo regulatório no setor das telecomunicações. Todavia, é interessante salientar que este novo modelo para as telecomunicações, baseado no tripé da universalização, qualidade e competição pode trazer conseqüências para a competitividade internacional das empresas estabelecidas no país, posto que, de acordo com Fiani (1999: 209),

Apresenta-se, desta forma, um novo *trade-off* considerado pelos formuladores da política de regulação em telecomunicações: conferir prioridades às demandas de acesso universal às comunicações (o que, na maior parte das vezes, como tivemos oportunidade de ver, significa privilegiar segmentos da demanda menos sofisticados), com perda de competitividade internacional, ou favorecer as demandas dos grandes competidores internacionais e limitar o acesso à rede de telecomunicações? Esse dilema expõe a necessidade de que sejam consideradas as relações entre os agentes no processo regulatório em seu conjunto, e, a depender das circunstâncias históricas específicas, também leva-se em conta a definição das metas de política econômica.

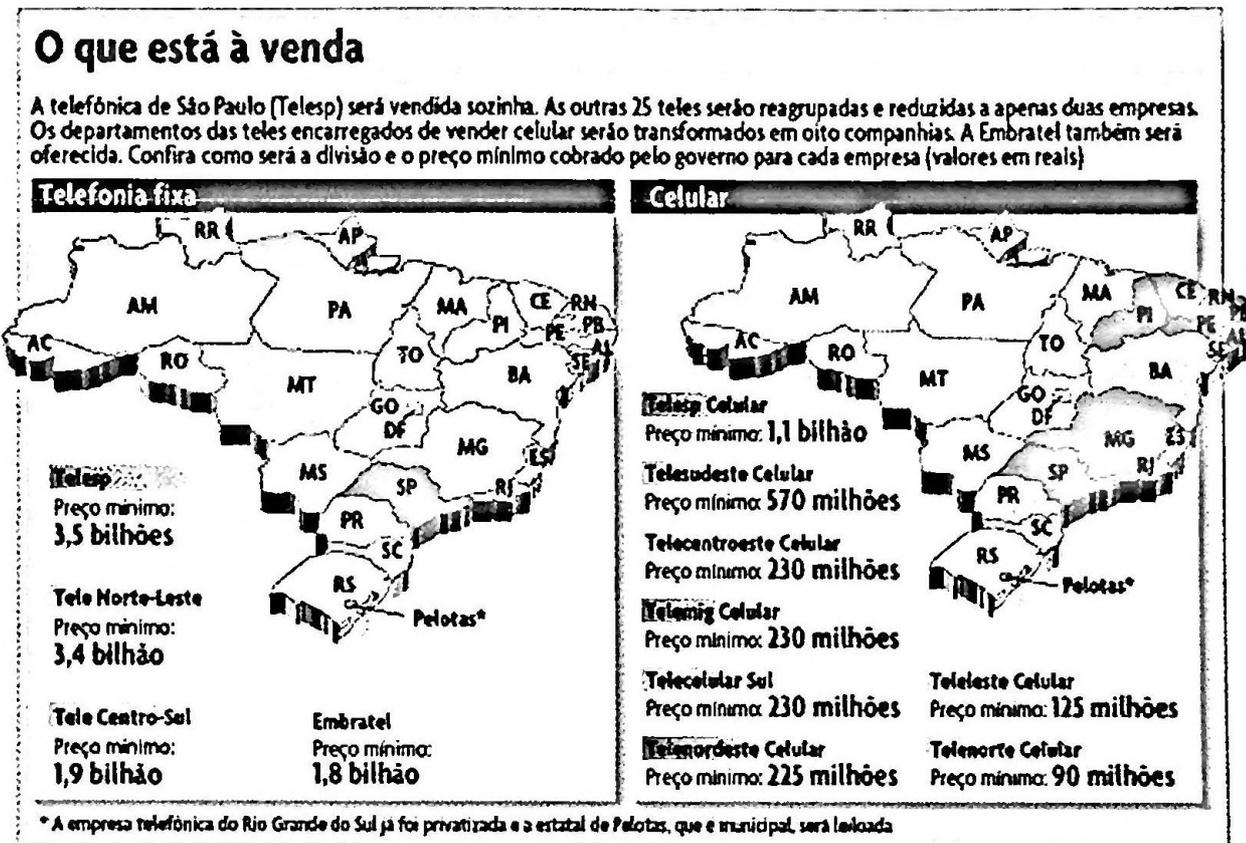
Privilegiar a universalização significa sobretudo dar prioridade para os segmentos menos favorecidos da população, que no caso brasileiro possui um poder aquisitivo bastante diminuto, o que reduz as chances de lucratividade do setor, tornando, portanto, o setor menos atrativo para novos investimentos.

Uma outra consequência, também analisada por Fiani (1999), está relacionada à correlação entre liberalização e vantagens competitivas. Está muito em voga a tese de que, a liberalização e o aumento do grau de competição implicam maior eficiência, redundando em vantagens de localização, com a conseqüente atração de investimentos externos e aumento no grau de competitividade do país. Contudo, a prática tem demonstrado a complexidade de estabelecer regulamentações no setor das telecomunicações objetivando maximizar vantagens competitivas, posto que as alternativas que se apresentam para a escolha de que empresas se pretende tornar competitivas constituem uma série de opções interligadas que dificultam a definição de prioridades.

AS PRIVATIZAÇÕES E A DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DO SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES BRASILEIRO

As mais de 25 empresas de âmbito estadual subsidiárias da *holding* Telebrás conjuntamente com a Embratel – na qualidade de operadora internacional -, foram vendidas em 1998, veja Figura 1 na página a seguir:

Figura 1: Mapa com as empresas do Sistema Telebras à venda no leilão na privatização



FONTE: PATURY e SORIMA NETO, 1998.

Com a venda da última empresa do sistema Telebrás, em julho de 1998, os terminais da Bolsa do Rio registraram a arrecadação de 22 bilhões de reais. Isso significa um ágio de 63,7% sobre o preço mínimo estipulado para as empresas colocadas à venda. O governo era proprietário de 19% das ações da Telebrás. A preço de mercado, esse bolo de ações valia 13,5 bilhões de reais. No leilão, no entanto, arrecadou quase o dobro.

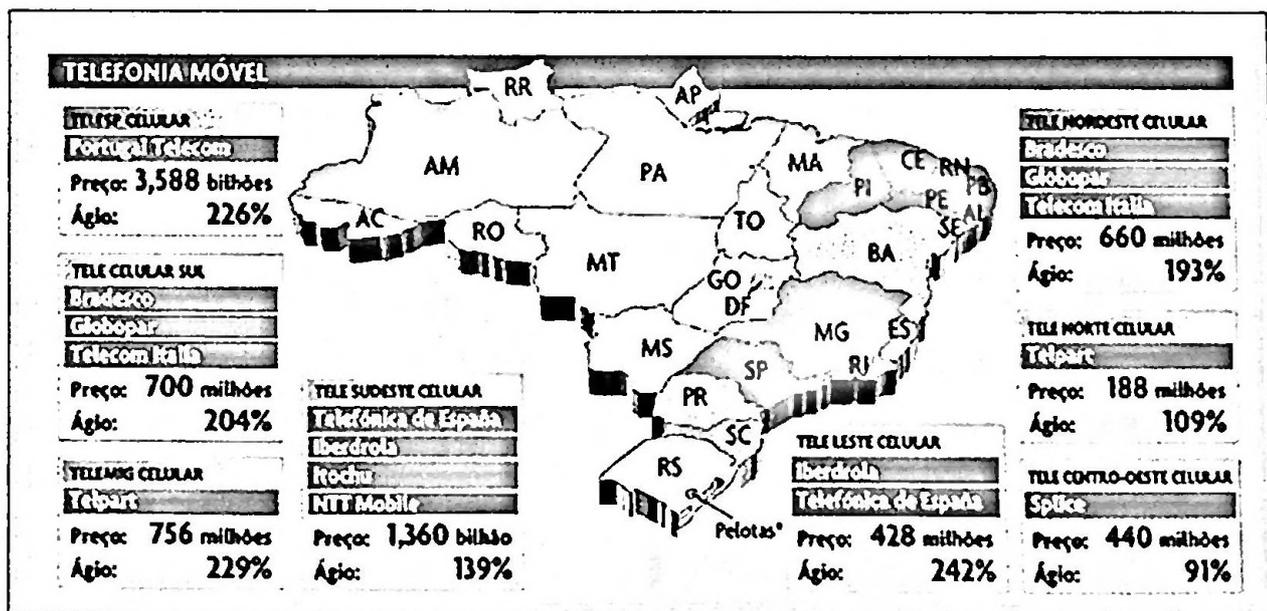
Com a privatização, os espanhóis, que entraram vorazes no leilão e levaram a maior empresa de telefonia fixa do país — a Telesp —, desembolsando no negócio 5,7 bilhões de reais — 64% mais do que o preço mínimo. A Telefônica de Espanha levou ainda a Tele Sudeste Celular e a Tele Leste Celular, e garantiram uma participação importante na Telesp Celular, comprada pelos portugueses. Desta forma, a Telefônica de Espanha, junto com a Portugal Telecom, passaram a ter o controle da telefonia nas áreas mais importantes do Brasil.

Outra jóia leiloadada foi a Embratel, comprada pela americana MCI. A compra acabou sendo facilitada porque os fundos de pensão que faziam parte do consórcio concorrente junto com o banco Opportunity e a operadora americana Sprinter recuaram do negócio assim que a MCI passou a dar lances de 50 milhões. A Embratel, que cuida de parte dos interurbanos, das ligações internacionais e da transmissão de imagens e dados por satélite, foi comprada por 2,6 bilhões de reais, com ágio de 47%.

Contudo, atualmente a Embratel, às voltas com os problemas enfrentados por sua controladora WorldCom, nos Estados Unidos, vem apresentando prejuízos em decorrência, principalmente, do efeito da desvalorização do real na sua dívida. O prejuízo acumulado chega a R\$ 189 milhões no primeiro semestre de 2002.

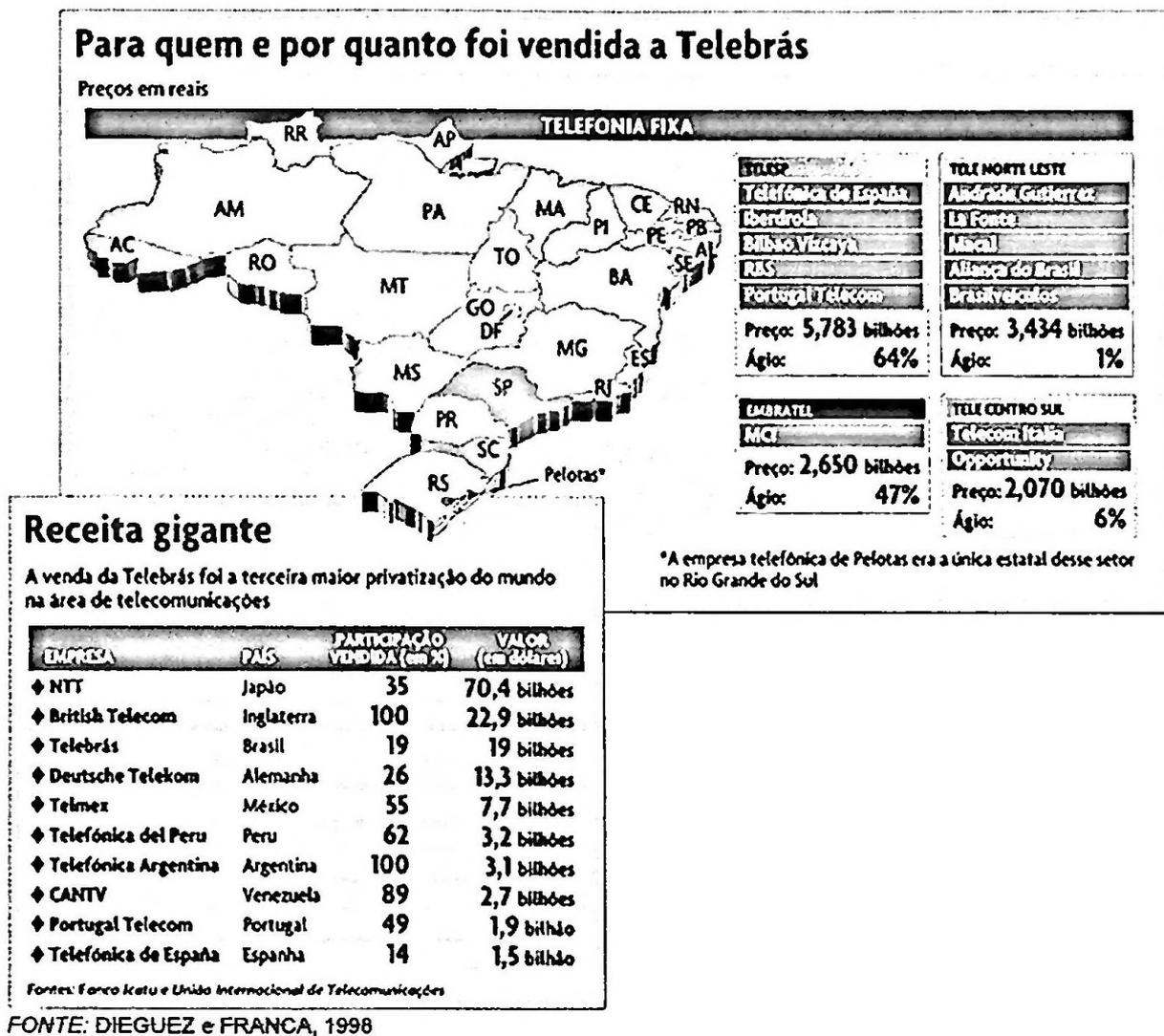
Abaixo nas Figuras 2 e 3, pode-se visualizar para quem e por quanto foi vendida a Telebrás, tanto na telefonia móvel, quanto na telefonia fixa, bem como um comparativo de receita entre as maiores privatizações do mundo na área das telecomunicações:

Figura 2: Mapa das novas empresas do Setor de Telefonia Móvel surgidas após a privatização



FONTE: DIEGUEZ e FRANCA, 1998.

Figura 3: Mapa das novas empresas do Setor de Telefonia Fixa e Internacional surgidas após a privatização



Um fato interessante, na análise do comparativo das receitas de privatizações na área de telecomunicações, é o fato de que a Portugal Telecom e a Telefónica de España, empresas que passaram a ter o controle da telefonia nas áreas mais importantes do Brasil, como apontado acima, tiveram suas receitas de privatizações classificadas em nono e décimo lugares, com montantes de 1,9 bilhão de dólares e 1,5 bilhão de dólares respectivamente, em contraposição à venda da Telebrás que ficou em terceiro lugar, com 19 bilhões de dólares.

Vale a pena salientar que a privatização pela concessão de serviços públicos, diferentemente da venda direta de ativos, não suprime o controle do Estado sobre a

atividade em questão. Assim, o governo passa a determinar diretrizes e fixar regras gerais, enquanto que a produção dos serviços fica a cargo do agente concessionário que, pela orientação atual, deverá ser da iniciativa privada. Esta situação salienta a possibilidade de aumento do papel regulador do Estado.

Segundo Matos Filho e Oliveira (1996: 18), a Lei das Concessões brasileira objetiva,

- a) fixar as bases para a delegação da prestação de serviços públicos no Brasil;
- b) por meio da permissão para formação de consórcios, abrir a possibilidade de participação do capital externo na prestação de serviços públicos;
- c) por meio da renovação das concessões mediante licitações, permitir a rotatividade dos concessionários;
- e d) eliminara os subsídios governamentais, impondo ao concessionário o risco empresarial.

Atendendo ao objetivo deste trabalho, salienta-se a política de concorrência estabelecida para o setor das telecomunicações. A Telebrás, monopólio público de telecomunicações, foi privatizada em 1997-98. Várias companhias regionais foram criadas e a elas deu-se franquias para o fornecimento de serviço de telefonia fixo local e interurbano dentro de suas regiões. A Embratel recebeu a franquia para serviços de longa distância em qualquer região e internacional.

As empresas regionais não podiam oferecer, imediatamente, serviços de longa distância (entre regiões) e internacional, e a Embratel não podia fornecer serviço local. A política de concorrência implementada previu uma introdução equilibrada de concorrência em todos os serviços. Foi permitido a entrada de um novo concorrente, uma “empresa-espelho”, em cada região para oferecer serviços de longa distância.

Tendo estabelecido a concorrência, no interior de cada região, entre as empresas das bandas A e B de celulares, o processo foi completado com a venda das concessões para as denominadas “empresas-espelho”. Essas novas empresas – uma por cada uma das 3 regiões em que se dividiu a telefonia básica e outra concorrente da Embratel – foram autorizadas a concorrer com as empresas já existentes, de modo a ter dois operadores por região, como passo prévio ao regime de plena liberdade de entrada, a ser implementado na década de 2000.



Vale a pena ressaltar que até 1990, a compra de empresas estatais por estrangeiros era vedada. Em 1990, a Lei 8.031 permitiu a compra de até 40% do capital votante (ações ordinárias) e até 100% do capital não votante (ações preferenciais) por parte do capital estrangeiro. Três anos após a privatização, foram eliminadas quaisquer restrições de controle dessas empresas de capital estrangeiro. Em 29 de julho de 1994, a regulamentação do programa foi alterado no sentido da liberação da participação do capital estrangeiro em até 100% do capital votante das empresas, salvo determinação expressa em contrário por parte do Poder Executivo.

Vale a pena salientar que um dos objetivos da privatização apresentados está relacionado com a abertura do setor à competição. O argumento levantado era o de que a eficiência e a produtividade de empresas privatizadas poderiam elevar-se em decorrência do grau de concorrência a que estas estariam sujeitas no mercado. Isto, contudo, poderia ocorrer de fato caso o tipo de mercado a que estas empresas se incorporassem fosse competitivo. Foge do âmbito deste trabalho o estudo do tipo de mercado a que estas empresas ingressaram, mas, a julgar pelos grupos privados que adquiriram determinadas estatais, e em particular as do setor de telecomunicações, pode-se ter como suposto que o mercado é e continuará a ser oligopolizado com ou sem processo de privatização.

Analisou-se, até aqui, o processo de privatização das telecomunicações brasileiras de maneira geral, o próximo capítulo irá se deter na análise do caso da Telesp Celular Participações.

PORTUGAL TELECOM NO BRASIL: O CASO DA TELESP CELULAR PARTICIPAÇÕES

O objetivo deste capítulo é analisar os resultados e os principais indicadores da Telesp Celular Participações, como também seu rebatimento nos indicadores da Portugal Telecom, para isto se faz necessário contextualizar o Grupo Portugal Telecom (PT), particularizando o seu investimento no Brasil, inicialmente através da aquisição da Telesp Celular, posteriormente da Global Telecom, entre os anos de 1998 à 2002, período este, que cobre do início à consolidação dos investimentos no mercado brasileiro de telecomunicações, e finalmente da constituição da Brasilcel, a Joint-Venture da Portugal Telecom com a Telefónica Móviles no Brasil que controla a Vivo, a maior operadora de telefonia móvel da América do Sul.

O desenvolvimento do capítulo se deu a partir de uma análise mais detida dos investimentos e indicadores econômicos da holding do Grupo Portugal Telecom no Brasil - a Telesp Celular Participações (TCP) -, até dezembro de 2002. Assim como, os resultados destes investimentos para o Grupo Portugal Telecom no período estudado. Concluiu-se este capítulo com o atual papel da nova holding Brasilcel que controla a Vivo, sem entretanto, deixar de se referir aos outros investimentos de peso no Brasil, nos negócios de multimídia, de redes de transmissão de dados e soluções empresariais, salientando a importância destes investimentos para o Grupo Portugal Telecom.

CONTEXTUALIZAÇÃO DA PORTUGAL TELECOM

O Grupo Portugal Telecom é um dos grupos empresariais portugueses de maior projeção nacional e internacional, sendo o maior no ramo das telecomunicações e multimídia em Portugal, oferecendo um conjunto de produtos e serviços no setor da infocomunicação, com uma oferta que vai desde o serviço telefônico local ao serviço de longa distância e

internacional, comunicações móveis, dados e Internet, televisão por cabo e interativa, conteúdos e sistemas de informação, soluções empresariais aos mídia e entretenimento.

A PT procura sempre imprimir um ritmo de crescimento sustentado com base na manutenção e ampliação da liderança nas suas principais áreas de negócios, apostando nos serviços de elevado crescimento e de grande expansão internacional, estando no Brasil, em termos de sua recente internacionalização, a grande aposta da Portugal Telecom.

Atualmente a estrutura da Portugal Telecom está definida em quatro grandes áreas de negócios: Fixos; Móveis; Multimédia e Outros Negócios. A estrutura atual e a participação acionária do Grupo PT em cada uma das empresas estão representadas na Figura 4 na página a seguir.

A PT Comunicações é a herdeira dos serviços de telefonia fixa, nascida da experiência comprovada da antiga Portugal Telecom, resulta da reorganização do Grupo PT em unidades de negócio e foi criada em setembro de 2000.

A PT Comunicações dispõe da maior infra-estrutura de telecomunicações do País, de que são exemplos a rede fixa 100% digitalizada, a maior base de clientes no setor das telecomunicações com 4,3 milhões de telefones instalados, tendo uma participação de 90% no mercado de telefonia fixa¹. Sempre atenta a inovação, os serviços da empresa vão desde a comunicação por rede fixa, comunicações de dados, teledifusão, videoconferência e soluções de banda larga², sendo a opção natural para a entrada na Nova Economia³.

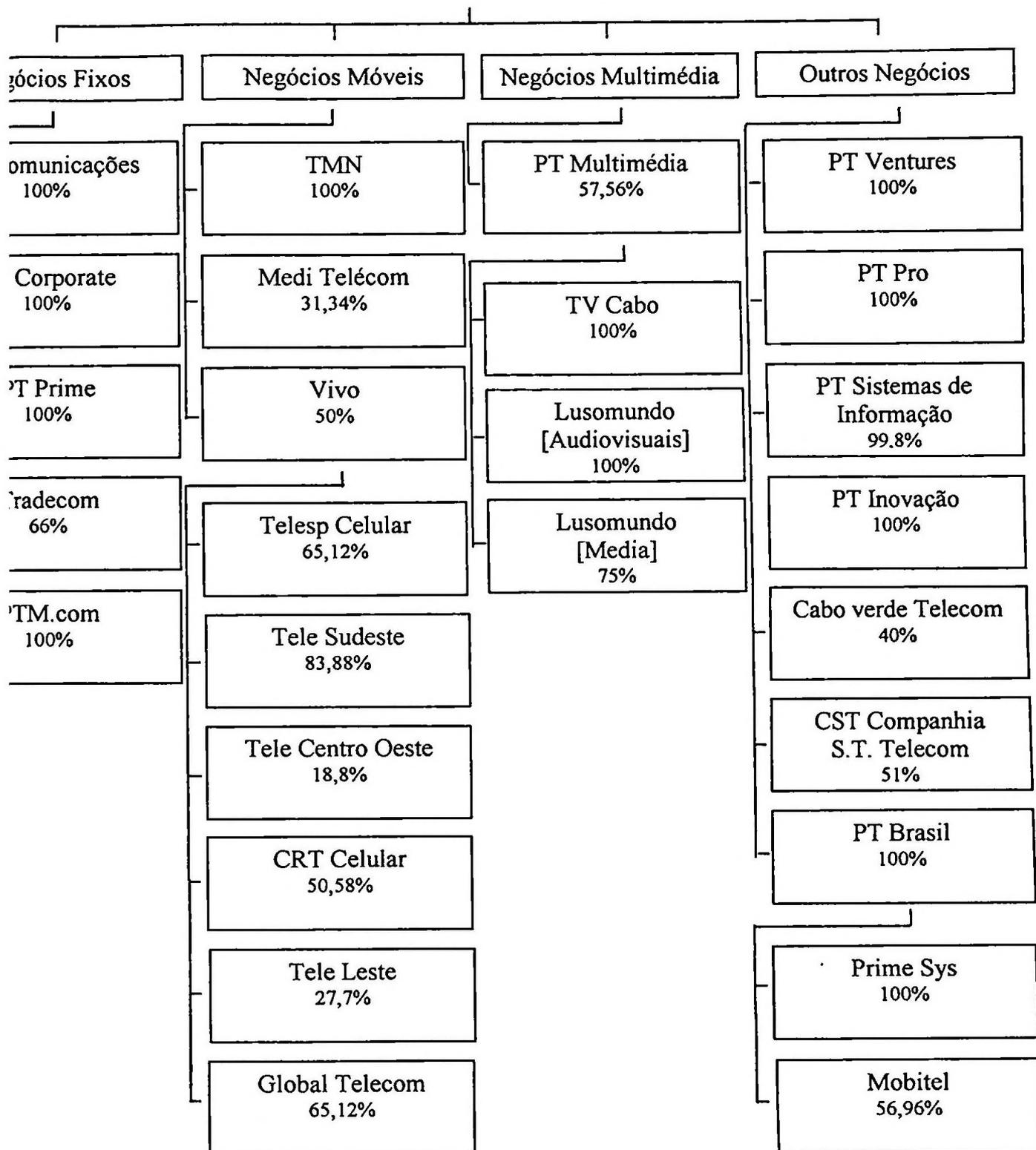
A estratégia da PT Comunicações é continuar aumentando e disponibilizando novos meios de comunicação ao cidadão, aumentando sua contribuição para o novo paradigma da sociedade da informação, sem esquecer do tratamento diferenciado dado as pequenas e médias empresas e aos clientes profissionais em todas as suas necessidades de serviços de telecomunicações.

¹ Todas as informações pertinentes as empresas da Portugal Telecom, neste texto, foram obtidas nos sites www.portugaltelecom.pt, www.telespcelular.com.br, www.globaltelecom.com.br, www.vivo.com.br, www.banco1.com.br, www.mobitel.com.br, www.dedic.com.br, www.investnews.com.br, www.primesys.com.br e www.uol.com.br entre julho a setembro de 2002, e entre agosto a novembro de 2003.

² É a transmissão de um sinal de portadora em frequência muito alta, modulado por informação digital. Os serviços de Banda Larga são a resposta a alguns dos novos desafios das telecomunicações. Através da tecnologia ATM (Asynchronous Transfer Mode), permitem a integração de diferentes formas de comunicação (voz, dados e imagem), suportados por uma única infra-estrutura.(Ingl. Broadband).

³ Definição dada no primeiro capítulo deste trabalho.

Figura 4: Organograma da Portugal Telecom



Em 30 de dezembro de 2002, aconteceu a conclusão do processo de fusão por incorporação da Marconi na PT Comunicações. A Marconi é uma empresa moderna com tradição nos serviços de telefonia de longa distância e internacional. Tendo sua origem na Marconi's Wireless

Telegraph Company, criada em 1922, após a concessão dada pelo governo português para a instalação e exploração de postos de comunicações via rádio.

Em 1995, com a reorganização no setor de telecomunicações e o início do processo de privatização da Portugal Telecom, a qual a Marconi pertencia, novos desafios foram colocados à empresa no sentido de garantir a sua parcela de mercado na prestação de todas as comunicações internacionais em Portugal.

Assim, os desafios do novo século, os avanços tecnológicos e o crescente grau de exigência dos clientes em termos de qualidade e de diversidade na oferta dos seus serviços, levaram a Marconi a fazer significativos esforços de investimento, expansão e modernização da sua infra-estrutura, antecipando, o previsível incremento da procura de serviços em banda larga. Com o objetivo de consolidar o posicionamento de Portugal na rede mundial de telecomunicações, a Marconi vem implementando um ambicioso programa de investimento, que garante a ampliação em mais de 20 vezes dos serviços nas redes de telecomunicações de longa distância nacional e internacional.

A Portugal Telecom anunciou, em 7 de julho de 2003, a criação da PT Corporate, empresa, totalmente detida pela PT, voltada exclusivamente para prestar serviços personalizados aos maiores clientes do Grupo PT. A nova empresa atuará junto aos 48 maiores clientes empresariais, agregando valor a estes clientes através da redução dos custos e de melhoria da qualidade dos serviços prestados. A PT Corporate, apostando no outsourcing dos seus maiores clientes, irá contribuir na definição de suas estratégias, assegurando soluções de telecomunicações fixas, móveis e tecnologias de sistemas de informação, contando para isto, com a experiência das empresas do Grupo PT, buscando sempre a integração das suas áreas de negócios, para permitir aos seus grandes clientes se concentrarem no seu próprio negócio.

A PT Prime - Soluções Empresariais de Telecomunicações e Sistemas, S.A., foi criada em 1999 para desenvolver, implementar e operar soluções empresariais personalizadas, no cada vez mais competitivo mercado de telecomunicações. A constatação de que as necessidades das empresas se encontram em mudança constante, que a convergência entre as telecomunicações e as tecnologias de informação introduz profundas alterações na forma de conduzir as empresas, leva a PT Prime a ofertar um conjunto de soluções empresariais, agregando os serviços anteriormente prestados a este segmento pela Portugal Telecom e o

negócio de comunicação de dados, e de redes empresariais e de comércio eletrônico *business-to-business* que eram prestados pela Telepac.

A PT Prime oferece soluções integradas de voz, dados e imagem, comércio eletrônico, bem como soluções de convergência fixo-móvel, consultoria e *outsourcing*, disponibilizadas a partir de uma interface comercial única. A PT Prime dispõe de um *backbone* IP⁴ e uma rede de banda larga que permite uma elevada qualidade e capacidade de transmissão.

A Megamedia foi criada para desenvolver e implementar soluções de tecnologias de informação com especialização em multimídia interativa, soluções de internet e intranet, *e-business* e *m-Business*. Em junho de 2000 passou a integrar o Grupo PT Prime, atuando no desenvolvimento de negócios da Nova Economia.

Atualmente, a PT Prime é referência no segmento pequenas e médias empresas, prestando serviços a aproximadamente 6500 empresas clientes do Grupo PT, se constituindo no front end comercial para clientes empresariais. A PT Prime tem ampliado a sua base de clientes através de uma política de investimento que visa aprimorar a qualidade e confiabilidade dos seus serviços, praticando preços competitivos.

A Tradecom - Soluções Empresariais de Comércio Eletrónico S.A. é, desde a sua criação, a principal empresa no fornecimento de serviços *business-to-business* no mercado português. A Tradecom, integrante da maior rede de mercados de comércio eletrônico do mundo, o Global Trading Web, está abrindo novas perspectivas de negócios e revolucionando as transações comerciais entre as empresas, aproximando compradores e fornecedores das mais diversas áreas de negócio e das mais diversas partes do mundo.

A PT Multimédia.com - Serviços de Acesso à Internet, SGPS, S.A. (PTM.com), além de administrar o site mais visitado do mercado português, tem como função possibilitar o acesso para a sua plataforma on-line dos conteúdos atuais e futuros da PT Multimédia - Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A. (PT Multimedia).

⁴ Rede IP ou backbone IP são redes de transmissão de dados, designadas por auto-estradas da informação, que oferecem uma grande capacidade de tráfego, flexibilidade e segurança utilizando-se do (Internet Protocol) protocolo de comunicações usado em redes locais de computadores.

Através da sua subsidiária, a Telepac, a PTM.com opera o portal Sapo em Portugal. A Telepac II- Comunicações Interactivas S.A. é uma empresa prestadora de serviços de internet. Na atividade da Telepac estão reunidas as competências de ISP (Internet Service Provider) e de ASP (Application Service Provider). O atendimento aos usuários residenciais e ao mercado empresarial são as duas áreas nas quais a Telepac mais investe no desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Com a PTM.com, a Portugal Telecom assegura uma única plataforma de investimento e de desenvolvimento dos serviços on-line e de conteúdo, bem como o fornecimento em condições e termos iguais para o ADSL⁵, Internet via cabo e outras plataformas de banda larga, assegurando a não duplicação de custos ou de investimentos nesta área.

A TMN, criada em Março de 1991, operadora de comunicações móveis do Grupo PT, foi pioneira no mercado português, inicialmente com uma rede analógica⁶, e depois com uma rede digital GSM⁷, está lançando a terceira geração de telefone celular com a tecnologia UMTS⁸.

As principais linhas de atuação da TMN são a inovação e a orientação voltadas para o cliente, com a oferta de novos produtos e serviços e uma atitude de orientação para o cliente concretizada pela diversificação contínua de soluções sob medida, procurando contemplar as necessidades de todos os seus clientes, com a utilização de todos os tipos de aparelho celular, seja pessoal ou profissional. A TMN tem feito investimentos constantes na ampliação da cobertura e da qualidade do serviço prestado.

Foi lançado o portal WAP⁹ "MyTMN", permitindo aos clientes a personalização de um amplo leque de serviços via WAP, com mensagens escritas ou de voz. Os usuários de WAP podem

⁵ ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) Tecnologia de transmissão assimétrica de banda larga que usa os pares de cobre telefônico comum para comunicação de dados a taxas elevadas e acesso a serviços multimídia.

⁶ Rede que transmite um sinal ou onda que varia continuamente no tempo, como uma senoide ou a voz humana.

⁷ GSM (Global System For Mobile). Rede de telefonia móvel digital. Norma pan-europeia de telefones celulares digitais móveis. Esta norma, também adotada em países não europeus, permite o acesso a novas facilidades e o estabelecimento de comunicações com telefones móveis situados em outros países.

⁸ A rede de 3.ª geração é a rede de acesso e comutação do UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) está sendo desenvolvida com o objetivo de suportar uma oferta "multi-serviço" em dois domínios: o domínio Circuit Switch, onde são utilizadas as tecnologias de comutação de circuitos PCM (Pulse Code Modulation) ou de transmissão ATM (Asynchronous Transfer Mode), e o domínio Packet Switch, transportado via IP (Internet Protocol).

⁹ (Wireless Application Protocol) Protocolo de comunicação móvel celular que permite obter informações agrupadas por temas que vão desde notícias, lazer, esportes, finanças etc.

acessar, entre outros serviços, o correio eletrónico, agenda, informação da bolsa, serviços de localização, easy messaging, bilheteira on-line e um chat.

A operadora criou um novo conceito: TMN Empresas e Produtos Corporate, com novas soluções pensadas para clientes empresariais com pacotes de minutos e benefícios de fidelização, como a aquisição de celulares de topo de linha por preços reduzidos. Também para estes clientes foi lançado o FrotaLink, um serviço de localização que permite, em tempo real, localizar e acompanhar veículos, manter um histórico do percurso em rotas nacionais e internacionais, sem limitação do número de veículos e a custos reduzidos.

A empresa tem procurado interpretar as principais motivações dos seus usuários. Diferentes estudos de mercado provam o acerto da estratégia perseguida pela TMN, que é a de proporcionar a cada segmento de mercado, a melhor opção dentro do leque de produtos e serviços postos à disposição dos clientes. Assim a TMN encerrou o ano de 2001 com 3.905 mil clientes, atingindo cerca de 50% de participação no mercado.

A PT Multimédia - Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A. (PT Multimedia), sub-holding do Grupo PT no negócio de multimídia, controla a TV Cabo Portugal, a maior operadora nacional de televisão por cabo e satélite. A PT Multimédia também tem investimentos na UOL, um dos maiores provedores de acesso e conteúdos da internet no Brasil e América Latina.

Criada em 1994 a TV Cabo Portugal é o resultado da fusão de dez outras operadoras¹⁰, que atuavam por todo o país. A TV Cabo, apostando nos canais temáticos com alta qualidade de som e imagem, é atualmente a maior empresa nas áreas de entretenimento e comunicações interativas. A TV Cabo, ligada na evolução tecnológica, passou, então, a oferecer o serviço de internet em banda larga, em alta velocidade, através da empresa NetCabo, e com a TV Cabo Interativa, um serviço inédito em nível mundial, sobre a mesma plataforma de rede a cabo de banda larga, utilizando o Software Microsoft TV Advanced, inaugurando assim, uma nova etapa na TV em Portugal.

¹⁰ TV Cabo Tejo, TV Cabo Sado, TV Cabo Douro, TV Cabo Porto, TV Cabo Mondego, TV Cabo Guadiana, Cabo TV Açoreana, Cabo TV Madeirense e TV Cabo Interactiva.

A PT Multimédia possui 100% do capital da Warner Lusomundo, um dos maiores grupos portugueses de mídia e entretenimento, incluindo salas de cinema em Portugal e na Espanha, possuindo, somente em Portugal, 143 salas espalhadas por todo o país. A PT Multimédia inclui também na sua estrutura um dos mais completos grupos de comunicação europeu, detendo dois dos jornais (Jornal de Notícias e Diário de Notícias) mais lidos em Portugal, a rádio de notícias TSF, um grande leque de revistas, entre as quais, a Grande Reportagem, Evasões, Volta ao Mundo, a National Geographic, e uma participação na Sport TV.

O Grupo Portugal Telecom, através da PT Multimédia, fez um acordo com a Universo Online (UOL), que é um dos maiores provedores de acesso a internet e de conteúdo na América Latina. Assim, a Portugal Telecom, a partir de fevereiro de 2001, se tornou o novo acionista estratégico da UOL, através da consolidação da Zip.Net e da contribuição de US\$ 200 milhões em capital e financiamento de longo prazo.

Desse modo a Portugal Telecom passou a deter 17,94% das ações da UOL Inc. S.A., empresa situada no Estado de São Paulo que, juntamente com suas controladas, constituem-se em uma das principais redes de mídia "online" nas línguas portuguesa e espanhola, sendo que na América Latina, além do Brasil, a UOL mantém portais também nos seguintes países: Argentina, Venezuela e Colômbia.

A PT Ventures foi criada em dezembro de 2002, juntamente com o processo de realinhamento da gestão das empresas do Grupo, através das áreas de negócio. Neste processo foram transferidas, da antiga PT Investimentos, determinadas empresas do Grupo PT, para as sub-holdings operacionais, tendo como objetivo dar maior coerência organizacional. Deste modo a TP Ventures nasceu com uma dupla missão: a de gestão de participações e de venture capital.

Assim, outras participações, por não se enquadrarem nas áreas de negócio definidas, ou por se tratarem de simples participações financeiras, foram transferidas para a PT Ventures, que por suas vez, na atual estrutura do Grupo PT, encontra-se no ramo de Outros Negócios. Desse modo, a sua carteira de investimentos ficou com as participações das seguintes empresas: Hungaro Digital, Multitel, Teledata, SIM, CTM, MCTV, Telesat, Cosmos, Directel, Directel Cabo Verde, Elta, LTM, Kenya Postel Directories, Directel Macau, Directel Média. O objetivo para estas empresas é maximizar a rentabilidade através da melhoria contínua de sua gestão.

A PT Ventures, também tem como objetivo a criação de Venture Capital Funds, capaz de alavancar o investimento nas principais áreas de negócio do Grupo PT, aumentando valor e criando sinergias entre as diversas atividades do Grupo. Para a Portugal Telecom este é o momento propício ao lançamento desta atividade, sendo possível encontrar no mercado, ativos acessíveis com alto potencial de valorização, pois a fase de grandes incertezas quanto ao avanço tecnológico e o investimento nas empresas (.com) já terminou, sendo que atualmente, a avaliação dos ativos disponíveis no mercado é feita de uma forma mais racionalizada, com um tempo menor de maturação dos investimentos, de forma a obter a máxima rentabilidade.

A PT Pro foi criada em fevereiro de 2003, para prestar serviços nas áreas de suporte aos negócios, a todas as empresas do Grupo PT. O seu objetivo consiste em ganhar escala nos processos espalhados entre as diversas empresas, no sentido de aumentar a eficiência do Grupo. O seu âmbito de atuação reside nas empresas do Grupo PT, objetivando a consolidação dos processos financeiros, contábeis e de recursos humanos, que eram anteriormente realizados por cada uma das áreas de negócio.

A PT Pro visa incrementar uma lógica e dinâmica empresarial própria, difundindo e incrementando a cultura do Grupo PT nas suas empresas, para criar uma estrutura geradora de projetos transversais, agregando valor em todas as empresas do Grupo. Os acordos entre a empresa cliente do Grupo e a PT Pro será regulado e formalizado num documento chamado Service Level Agreement, com os indicadores de performance quantitativa, temporal, qualidade e custo, que serão acompanhados periodicamente. Com a PT Pro espera-se melhorar os prazos e qualidade da informação corporativa, reduzindo o tempo necessário para a tomada de decisão.

A PT - Sistemas de Informação, mais uma empresa criada na reformulação do Grupo PT em janeiro de 2000, conta com uma vasta experiência na área de sistemas de informação. A PT SI recebeu os quadros oriundos da área de sistemas de informação da antiga PT,S.A. e da Marconi, que posteriormente reforçou-se com um conjunto de novas competências e com o elevado nível de formação técnica e acadêmica dos seus colaboradores.

A presença do Grupo PT no mercado das telecomunicações no Brasil, funcionou como causa próxima para a internacionalização da PT - Sistemas de Informação, permitindo a empresa

complementar esta presença contribuindo com as suas competências específicas para complementar a intervenção do Grupo PT, dando consultoria para a Telesp Celular.

A Portugal Telecom, Inovação, S.A. (PT Inovação), criada em maio de 1999, passou a consolidar as atividades de Investigação e Desenvolvimento, anteriormente dispersas nas unidades de I&D da Portugal Telecom e no INESCTEL, instituto fundado em 1995. A PT Inovação foi criada para desenvolver competências de inovação ao nível de serviços, tecnologias e operações nas áreas das telecomunicações e das tecnologias da informação, garantindo uma diferenciação junto a concorrência, exemplos disso foram o desenvolvimento dos produtos pré-pagos MIMO e SPOT para a TMN e Baby para a Telesp Celular.

A PT Inovação Brasil Ltda, situada em São Paulo, detida 100% pela PT Inovação, é uma empresa voltada principalmente para a inovação e investigação aplicada aos serviços, soluções e sistemas de telecomunicações, atuando também na prestação de serviços em engenharia e formação em telecomunicações. A PT Inovação Brasil acompanhou a expansão do Grupo PT no mercado brasileiro de telecomunicações móveis, bem como a formação da Joint Venture com a Telefônica Móveis para a constituição da Brasilcel, a holding que controla a Vivo.

A sub-holding da Portugal Telecom, PT Brasil possui 100% da PrimeSys, empresa, resultante do processo de outsourcing das redes de telecomunicações dos bancos brasileiros Bradesco e Unibanco, que tornou-se detentora de uma das maiores redes da América Latina. A PrimeSys, é detentora da BUS, a nova empresa, que opera os serviços das redes citadas acima. A PrimeSys atua principalmente na prestação de serviços personalizados nas áreas de tecnologia da informação e telecomunicações. Situada no Estado de São Paulo, a PrimeSys tem um portfólio de soluções corporativas baseado em soluções de rede, soluções Web e integração de sistemas, que a posiciona como um Full Corporate Solution Provider.

Também em São Paulo, a PT Brasil possui 56,96% de participação na sub-holding Mobitel S/A, que consiste no primeiro investimento da Portugal Telecom no Brasil, tendo como atividade principal a prestação de serviços de telecomunicações, transmissão de dados e informações, operando no mercado de paging brasileiro desde sua criação em 1991. Em pouco tempo tornou-se líder do setor, prestando serviços de rádio chamada nacional a empresas e particulares.

Atuando também na área de contact center, desde 1999, e considerando o crescimento exponencial desse negócio no Brasil, a Mobitel anunciou, em 2002, a criação da Dedic, empresa voltada exclusivamente para oferta de serviços de contact center, uma evolução do call center, que envolve novas formas de relacionamento com o cliente, como e-mails, chats, voz sobre IP, além dos meios normalmente usados no telemarketing. Assim a Mobitel continuará consolidando a sua atuação no mercado de pagers, enquanto a Dedic atuará, somente no mercado de contact center, contando para isso com 2.700 posições de atendimento, 4.000 empregados e tecnologia de ponta.

A Portugal Telecom, através da PT Multimédia, fez em 2000, um acordo com a Gazeta Mercantil, jornal de economia e negócios brasileiro, para a criação da Investnews, S.A., com o objetivo de publicar a versão on-line da Gazeta Mercantil. Assim a versão Web da Gazeta informa em tempo real os fatos mais relevantes na política, no mundo dos negócios e no mercado financeiro nacional e internacional, sendo que a PT possui 50% de participação na Investnews. O Grupo PT também possui uma participação de 31,5% no capital do Banco I.net S.A., empresa com sede em São Paulo, constituída para a prestação de serviços financeiros através da internet.

Apesar de priorizar o mercado brasileiro, o Grupo PT, com sua recente expansão, galgou uma ampla presença internacional. Através da PT Ventures, possui investimentos nos seguintes países: Espanha, Hungria, França, Suíça, Macau, Moçambique, Uganda, Quênia, Angola, São Tomé e Príncipe, Cabo Verde, Guiné Bissau e Marrocos, conforme Figura 5 a seguir.

Figura 5: Distribuição geográfica do Grupo PT



Fora do Brasil, os principais investimentos da Portugal Telecom foram realizados nas seguintes empresas:

- Medi Telecom: empresa criada para operar a 2ª Licença de serviço móvel celular em Marrocos;
- Cabo Verde Telecom: operador de telecomunicações públicas de Cabo Verde. Presta o serviço telefônico fixo e móvel nacional e internacional, internet, serviços de comunicações de dados, de circuitos alugados e de telex;
- Companhia Santomense de Telecomunicações: operador de telecomunicações públicas da São Tomé e Príncipe. Presta o serviço telefônico fixo, nacional e internacional, internet, serviços de comunicações de dados, de circuitos alugados e de telex.

OS INVESTIMENTOS DA PORTUGAL TELECOM NO BRASIL

A análise dos investimentos da Portugal Telecom no Brasil, relativa aos processos da aquisição do controle da Telesp Celular, desde 1998, à época das privatizações das telecomunicações brasileiras, passando pela aquisição da Global Telecom, até os dias atuais com a Vivo, exige muito cuidado na leitura e interpretação das demonstrações financeiras consolidadas da Portugal Telecom, publicadas anualmente nos seus Relatórios e Contas Consolidadas, devido, justamente aos investimentos no aumento contínuo de participação na holding do Grupo PT no Brasil - a Telesp Celular Participações (TCP) -, até dezembro de 2002.

Em 27 de dezembro de 2002, a Portugal Telecom e a Telefónica transferiram para a Brasilcel, 100% dos seus investimentos nas telecomunicações móveis no Brasil. Desse modo, a análise das demonstrações financeiras e conseqüentemente a montagem das Tabelas desta dissertação, foram feitas até 2002, sempre considerando TCP consolidada integralmente.

Na análise final deste capítulo, dos indicadores chaves da Portugal Telecom, incluindo os números da Vivo, as comparações dos primeiros nove meses de 2003, refletem a consolidação proporcional de 50% da Vivo, incluindo os resultados da Tele Centro Oeste (TCO) desde maio de 2003, em relação a consolidação integral da TCP nos primeiros nove meses de 2002.

A AQUISIÇÃO DA TELESP CELULAR PARTICIPAÇÕES

Tendo salientado a composição e consolidação das empresas do Grupo Portugal Telecom constantes da Figura 4, excetuando-se a Vivo no ramo dos Negócios Móveis, sobre a qual discorreremos no final deste capítulo, torna-se necessário agora, uma análise dos processos de compra do controle da Telesp Celular e da aquisição de uma participação significativa na Telesp (telefonia fixa), as duas grandes operadoras que atuavam no mercado do Estado de São Paulo, à época das privatizações das telecomunicações brasileiras.

Todos os investimentos realizados pela Portugal Telecom no Brasil, em 1998, estão consolidados na Tabela 3 a seguir:

Tabela 3: Investimentos da Portugal Telecom no Brasil - 1998

Data/ Semestre	Ativos e/ou Participações Adquiridas	Valor Total dos Investimentos * (Em milhões de contos)	Valor Total dos Investimentos Financeiros	Em milhões de euros ⁽¹⁾ , exceto *	
				Pagamento de 40% no Leilão de Privatização	Financiamento de 60% através do BNDES ⁽²⁾
1º Sem./98	Ações da Telebrás ⁽³⁾	14,5	72,3	-	-
25/06/98	CRT ⁽⁴⁾	69,0	344,2	-	-
29/07/98	Controle da TCP ⁽⁵⁾ (Leilão)	362,0	1.805,6	722,3	1.083,4
29/07/98	Telesp - Fixa ⁽⁶⁾ (Leilão)	208,4	1.039,4	415,8	623,6
Total dos Investimentos		653,9	3.261,5	1.138,0	1.707,0

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos.

⁽²⁾ Empréstimos concedidos pelo Estado brasileiro, em Reais, através do BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social no valor total de R\$ 2.180.151.600, com juros de 12% a.a., e vencimento previsto em duas parcelas para 04/08/99 e 04/08/00.

⁽³⁾ Ações ordinárias da Telebrás e em empresas do antigo Sistema Telebrás (Telesp Fixa e da Telesp Celular).

⁽⁴⁾ CRT - Companhia Riograndense de Telecomunicações, S.A. (Telefonia fixa e celular do Estado do Rio Grande do Sul).

⁽⁵⁾ TC Participações S.A., holding do Estado de São Paulo que detém a Telesp Celular (Aquisição, realizada pela Portelcom Participações, S.A., de 51,79% das ações ordinárias da TCP, constituindo-se em 19,26% do seu capital. A Portugal Telecom possuía 64,2% do capital da Portelcom Participações, sendo os restantes 35,8% detidos pela Telefônica) O valor total da aquisição foi de 562 milhões de contos.

⁽⁶⁾ Telesp Participações S.A., holding de telefonia fixa do Estado de São Paulo (Aquisição realizada pela Tele Brasil Sul, S. A. - TBS, empresa controlada pela Telefônica e em que a Portugal Telecom detinha, à época, uma posição de 23%) O valor total da aquisição foi de 906 milhões de contos.

Em 1997, foi firmada uma parceria entre a Telecomunicações Brasileiras S.A. - Telebrás e a Portugal Telecom, para se apresentarem associadas em potenciais investimentos no setor de telecomunicações, preferencialmente na América Latina e em países africanos de língua oficial portuguesa. Assim, no primeiro semestre de 1998 foi realizada a contrapartida da

Portugal Telecom de um investimento feito pela Telebrás na própria PT. A Portugal Telecom adquiriu ações da Telebrás e em empresas do Sistema Telebrás - a Telecomunicações de São Paulo S.A. - Telesp (Fixa) e a Telesp Celular S.A. no valor de 14,5 milhões de contos (72,3 milhões de euros, considerando a taxa de conversão de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos), posteriormente, as ações da Telebrás, e da Telesp (Fixa) adquiridas pela PT foram trocadas por ações da Telesp Celular (TC) e da Telesp Celular Participações (TCP).

Ainda em 1998, antes da aquisição do controle da Telesp Celular, a Portugal Telecom, no prosseguimento da sua estratégia de internacionalização comprou, através de empresas participadas, 23% do capital da Tele Brasil Sul S.A. - TBS, empresa criada e detida maioritariamente pela Telefônica de Espanha, para participar do processo de privatizações das telecomunicações brasileiras. Em 25 de junho de 1998, a TBS adquiriu uma posição de controle na Companhia Riograndense de Telecomunicações S.A. - CRT, operadora de telefonia fixa e móvel do Estado do Rio Grande do Sul, correspondente a 85,2% das ações ordinárias, com direito a voto, que representavam 31,6% do capital total da empresa. A CRT era a maior operadora do Estado do Rio Grande do Sul, sendo a líder tanto no mercado de telefonia fixa, quanto no móvel celular.

O Rio Grande do Sul tinha cerca de 10 milhões de habitantes, sendo um dos estados mais desenvolvidos do Brasil e com grande potencial de crescimento do mercado de telefonia móvel. O custo da aquisição da participação financeira da Portugal Telecom na TBS, correspondente ao investimento na CRT, ao câmbio da data da operação, foi de aproximadamente 69 milhões de contos (344,2 milhões de euros; 374,5 milhões de dólares; 432 milhões de reais), representando a maior operação de aquisição jamais realizada por uma empresa portuguesa no continente americano.

O Grupo Portugal Telecom teve como um dos marcos em seu crescimento o ano de 1998, posto que, neste ano, o Grupo tomou a decisão de investir no mercado brasileiro através da compra do controle da Telesp Celular. Até então, a Telesp Celular era uma empresa estatal do Sistema Telebrás, como visto no capítulo anterior, que operava o serviço de telefonia móvel no estado de São Paulo, sendo privatizada de acordo com o novo modelo de desenvolvimento das telecomunicações definido, na altura, pela ANATEL.

Naquele ano, o estado de São Paulo detinha cerca de 37% do PIB da economia brasileira, com uma população de 38 milhões de habitantes, dos quais aproximadamente 17 milhões viviam na grande São Paulo. O rendimento per capita em 1998 situava-se nos R\$ 10.000,00 (dez mil reais), ou aproximadamente cinco mil euros. A taxa de penetração da telefonia móvel no estado era da ordem dos 20%, e o Brasil ocupava o 10º lugar no ranking mundial de uso de telefonia móvel.

O início do maior investimento realizado pela Portugal Telecom no Brasil, ocorreu durante o leilão de privatização do Sistema Telebrás, em 29 de julho de 1998, no qual a PT assegurou o controle acionário da Telesp Celular S.A. (TC), através da aquisição de 51,8% das ações com direito a voto - que representavam 19,3% do capital total da holding Telesp Celular Participações S.A. (TCP), que por sua vez, era detentora de 87,3% das ações ordinárias, as quais representavam 71,4% do capital total da Telesp Celular S.A., empresa operadora do serviço móvel celular do Estado de São Paulo.

A aquisição da Telesp Celular Participações foi realizada pela Portelcom Participações S.A., empresa detida em 64,2% pela Portugal Telecom, cujos restantes 35,8% eram detidos pela Telefónica de Espanha. O valor total desta aquisição, ao câmbio da data da operação, foi de aproximadamente 562 milhões de contos, (2.803 milhões de euros; 3.085 milhões de dólares; 3.588 milhões de reais), sendo que a parcela da Portugal Telecom foi de aproximadamente 362 milhões de contos (1.806 milhões de euros; 1.980 milhões de dólares; 2.300 milhões de reais).

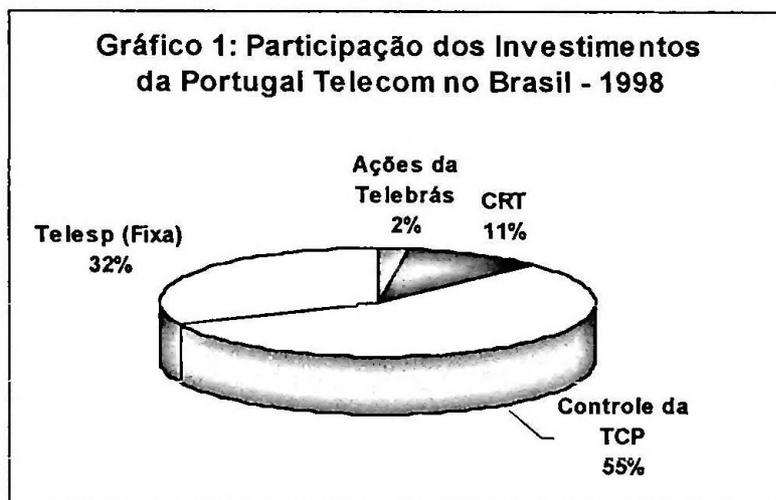
A aquisição da Telesp Celular Participações foi financiada em 40% por capitais cedidos pelos acionistas da Portugal Telecom (A parcela da PT, através de um empréstimo em dólares americanos) e em 60% por um empréstimo concedido pelo Estado brasileiro, através do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES a Portelcom Participações S.A., em Reais brasileiros, com vencimento previsto em duas parcelas, para serem pagas em 04/08/1999 e 04/08/2000.

No mesmo leilão, do dia 29 de julho de 1998, a Tele Brasil Sul S.A. - TBS (empresa controlada pela Telefónica, em que a Portugal Telecom detinha 23%) adquiriu o controle que o Governo brasileiro detinha na Telesp Participações S.A., empresa holding de telefonia fixa do Estado de São Paulo, a qual detinha o controle da operadora Telesp. O valor total da

operação de compra, ao câmbio da data, foi de aproximadamente 906 milhões de contos (4.519 milhões de euros).

O custo correspondente da Portugal Telecom neste investimento de aquisição da Telesp Participações pela TBS, de acordo com sua participação de 23% na TBS, foi de aproximadamente 208,4 milhões de contos (1.039,4 milhões de euros). O valor total da operação foi financiado em 40%, através de adiantamentos dos acionistas da PT para um aumento de capital da TBS a ser realizado no ano seguinte, no qual aproximadamente 21 milhões de contos (105 milhões de euros) corresponderam à quota-parte da Portugal Telecom, e de um empréstimo contraído pela TBS em dólares americanos, sendo também, que 60% do valor total da operação, foi financiado por um empréstimo concedido pelo Estado brasileiro, através do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES a TBS, em Reais brasileiros.

Podemos visualizar o peso de cada investimento realizado pela Portugal Telecom no Brasil, em 1998, através do Gráfico 1 a seguir:



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 3

Em 01/10/1998, a Portugal Telecom assinou um contrato com o Estado brasileiro, subscrevendo Títulos da Dívida Pública Brasileira (Fixed Rates Notes - FRN), no valor de US\$ 1.265 milhões (212 milhões de contos, ao câmbio da data de operação; 1.057,5 milhões de euros, considerando a taxa de 31/12/1998) emitidos através do BNDES, tendo em vista a oportuna liquidação da dívida em Reais, assumida nos leilões de privatização com o próprio

BNDES, referentes à aquisição das participações na Telesp Celular e na Telesp (Telefonia Fixa).

A liquidação da referida dívida foi efetuada antecipadamente, em 27 de janeiro de 1999, no valor de 2.180.151.600,00 Reais, através da apresentação pela Portugal Telecom dos referidos Títulos da Dívida Pública, emitidos pelo Estado brasileiro no valor correspondente a US\$ 1.265 milhões, após a imensa desvalorização da moeda brasileira, o Real, ocorrida em janeiro de 1999, quando o Governo brasileiro decidiu eliminar as bandas de flutuação cambial do Real. O excedente resultante desta operação no valor de US\$ 74.938.805 foi pago pelo Estado brasileiro, através do BNDES, em 3 de fevereiro de 1999.

Com esta operação, foi otimizado o financiamento das aquisições no Brasil e reduzido o seu custo em aproximadamente 649,5 milhões de euros (1.707,0 - 1.057,5 milhões de euros), que é a diferença entre o valor financiado pelo BNDES, em Reais, durante o leilão de privatização, ver Tabela 3, e o custo da aquisição dos Títulos da Dívida Pública Brasileira comprados também do BNDES, conforme descrito acima, acrescentando ainda a esta redução do custo do financiamento, referentes à aquisição das participações na Telesp Celular e na Telesp (Telefonia Fixa), a diferença de US\$ 75 milhões devolvido pelo BNDES a Portugal Telecom.

Por outro lado, se considerarmos especificamente a informação do Relatório e Contas Consolidadas da Portugal Telecom de 1998, que diz que, em 31/12/1998, 310 milhões de contos (1.546,27 milhões de euros, considerando a taxa de 31/12/1998) da dívida externa da Portugal Telecom encontrava-se expressa em Reais, correspondentes ao empréstimo do BNDES, a redução do custo do financiamento concedido pelo Estado brasileiro, em 27 de janeiro de 1999, teria sido de 488,8 milhões de euros (1.546,27 - 1.057,5 milhões de euros), mais a diferença de US\$ 75 milhões devolvido pelo BNDES.

Também, segundo o Release “PT reduz custos das aquisições no Brasil”, de 28 de janeiro de 1999, publicado no site da PT, é dito que com a operação de quitação da dívida no Brasil, houve uma redução da dívida líquida em cerca de 140 milhões de contos (698 milhões de euros), ficando patente, dessa maneira, a forma encontrada pelo Estado brasileiro para o financiamento da privatização do setor de telecomunicações.

EVOLUÇÃO DOS INVESTIMENTOS DA PORTUGAL TELECOM NA TELESP CELULAR PARTICIPAÇÕES E A AQUISIÇÃO DA GLOBAL TELECOM

Considerando que os investimentos da Portugal Telecom chegaram ao Brasil em 1998, a análise da performance econômica e financeira do Grupo Portugal Telecom englobará o período de (1997 - 2002), retrocedendo um ano, para podermos fazer uma rápida análise do comportamento de alguns dos indicadores antes destes investimentos. Já em relação a Telesp Celular Participações, o período estudado é (1998 - 2002).

Também, considerando que foi o investimento na Telesp Celular o de maior relevância já efetuado pela Portugal Telecom fora de Portugal, na realidade a maior operação de aquisição já realizada no estrangeiro por qualquer outra empresa portuguesa, e a que mais tem exigido esforços no acompanhamento de sua gestão, a nossa análise ocorrerá em simultâneo, com os dados e indicadores do Grupo PT e os da Telesp Celular Participações. Assim, a Tabela 4 a seguir, consolida todos os investimentos realizados pela Portugal Telecom na TCP e no Brasil nos últimos cinco anos:

**Tabela 4: Telesp Celular Participações - Investimentos
1998 - 2002**

Ano	Telesp Celular Participações						Outros Investimentos da PT no Brasil ^{(3) (5) (6)}	Δ %	Em milhões de euros ⁽¹⁾	
	Investimento Financeiro ^{(2) (3)}	Δ %	CAPEX	Δ %	Investimento Consolidado ⁽⁴⁾	Δ %			Total dos Investimentos da Portugal Telecom no Brasil ⁽⁷⁾	Δ %
	1998	1.806		36		1.842				1.456
1999	90	-95	96	164	186	-90	365	-75	551	-83
2000	1.015	1.034	432	350	1.447	680	775	112	2.222	304
2001	1.309	29	458	6	1.767	22	346	-55	2.113	-5
2002	232	-82	88	-81	320	-82		-100	320	-85
Total	4.451		1.111		5.562		2.942		8.504	

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos

⁽²⁾ Valor calculado para o ano de 2002

⁽³⁾ Considerando que os investimentos financeiros nas aquisições da Telesp Celular e na Telesp (Fixa) foram totalmente realizados em 1998, haja vista que a liquidação do empréstimo junto ao BNDES, ocorrida em 27/01/1999, no valor de R\$ 2.180.151.600, foi feita com a apresentação por parte da PT dos Títulos da Dívida Brasileira adquiridos em 01/10/1998.

⁽⁴⁾ Valores calculados para os anos de 1998, 1999 e 2002

⁽⁵⁾ Valores calculados para os anos de 1998, 1999 e 2000

⁽⁶⁾ Aquisição de participações na Telebrás, CRT, Telesp (Telefonia fixa) no ano de 1998; Telesp (Fixa) e CRT em 1999; Zip.net, Banco1.net, Investnews e BUS em 2000; Zip.net/UOL em 2001

⁽⁷⁾ Valores calculados para os anos de 1998, 1999, 2000, 2001 e 2002

Como podemos observar na Tabela 4, o ano do maior investimento financeiro é o da própria aquisição da Telesp Celular Participações, sendo que em 1999, o investimento realizado foi o da aquisição de mais 3,9% de interesse econômico da TCP (89,5 milhões de euros). Já no ano 2000, houve investimentos significativos referentes aos aumentos sucessivos da participação do Grupo PT na Telesp Celular Participações, passando, esta participação de 19,3% do capital, para:

- mais 4,5%, em janeiro, com aquisições de 18.741.120.000 ações preferenciais da TCP sob a forma de ADRs;
- 29,9% do capital, em junho, após uma oferta pública voluntária de aquisição, na Bolsa de Valores de São Paulo - BOVESPA, com a aquisição de 44,1 milhões de ações ordinárias da TCP;
- 35,5% do capital, em julho, após a troca de participações entre a Portugal Telecom e Telefônica Internacional S.A. - TISA das ações que elas detinham respectivamente da Telesp Participações (Telesp fixa) e da TCP, através de suas holdings Portelcom Participações e a SP Telecomunicações. Assim os 35,8% que a TISA detinha da Portelcom Participações passa para a PT, ficando com a TISA, os 23% que a PT detinha indiretamente da SP Telecomunicações Holding;
- 41,23% do capital, em outubro, quando a TCP completou o leilão público na BOVESPA, concluindo o aumento de capital reservado a acionistas, com a Portugal Telecom subscrevendo um total de 26.728,8 milhões de ações Preferenciais Nominativas - PN e 14.552,8 milhões de ações ON da Telesp Celular Participações- TCP.

Também em julho de 2000 a TCP estabelece um acordo com a Centrais Telefônicas de Ribeirão Preto S.A - CETERP, para adquirir o controle da Ceterp Celular, operadora da Banda A, na região de Ribeirão Preto, situada no noroeste do Estado de São Paulo com aproximadamente 500.000 habitantes, que em dezembro de 1999 possuía 61 mil clientes.

O ano de 2001, foi caracterizado pelo início da expansão e consolidação da Portugal Telecom no setor da telefonia móvel do Brasil, como veremos adiante, este ano foi marcado pelos investimentos na aquisição e fortalecimento da Global Telecom.

Em janeiro de 2001, a Telesp Celular Participações - TCP celebrou um Contrato de Compra e Venda para adquirir 49% das ações ordinárias e 100% das ações preferenciais das holdings

dos Grupos DDI Corporation, ITX Corporation e Inepar S.A. Indústria e Construções - Inepar, que controlavam a Global Telecom S.A.- GT.

Com a aquisição da Global Telecom, por 205,9 milhões de euros em fevereiro de 2001, operadora que detinha a concessão de exploração da telefonia móvel na banda B, definida como operadora "espelho"¹¹ pela Anatel, para atuar nos estados do Paraná e Santa Catarina, a Telesp Celular Participações, passou a deter 49% das ações com direito a voto (ON) e 100% das ações preferenciais (PN), detendo assim um interesse econômico de 83% das holdings que controlam a Global Telecom, e tendo acesso ao um novo mercado em uma das regiões mais ricas do Brasil, com uma taxa de penetração baixa¹², em torno de 13%, e vizinha ao Estado de São Paulo.

Os estados do Paraná e Santa Catarina possuíam, em fins de 2000, uma população de 15 milhões de habitantes, com um PIB per capita de US\$ 4.000¹³. Considerando que o mercado potencial da Telesp Celular era de 36 milhões de habitantes em São Paulo, com PIB per capita de US\$ 5.800, perfazia, portanto, um total de 51 milhões de habitantes com um PIB per capita de US\$ 5.300, situando-se 48% acima do PIB per capita brasileiro.

Assim, a Telesp Celular e Global Telecom, juntas, operavam em uma região do país, onde vivem 31% da população brasileira, que detém 45% do PIB nacional, e em fins de 2000, tinham 4,75 milhões de clientes. As duas empresas possuíam a mesma tecnologia CDMA¹⁴, o que aumentava o potencial de economia, assim como visavam sistemas únicos de controle de rede, atendimento ao consumidor e call center integrados. Dessa forma, a idéia, desde o início, foi aproveitar ao máximo as sinergias entre as duas empresas para criação de valor, aproveitando os pontos fortes da Telesp Celular para explorar o grande potencial da Global Telecom, assim, ainda em 2001, foi feita uma subscrição pela Telesp Celular Participações das (Fixed Rates Notes – FRN) emitidas pela Global Telecom no valor de 810 milhões de euros.

¹¹ Concessão de operação na banda B, objetivando a criação de empresa para propiciar a competição no mercado de telefonia com as operadoras existentes que atuam na banda A.

¹² É quociente entre o número de aparelhos celulares ativos e a população.

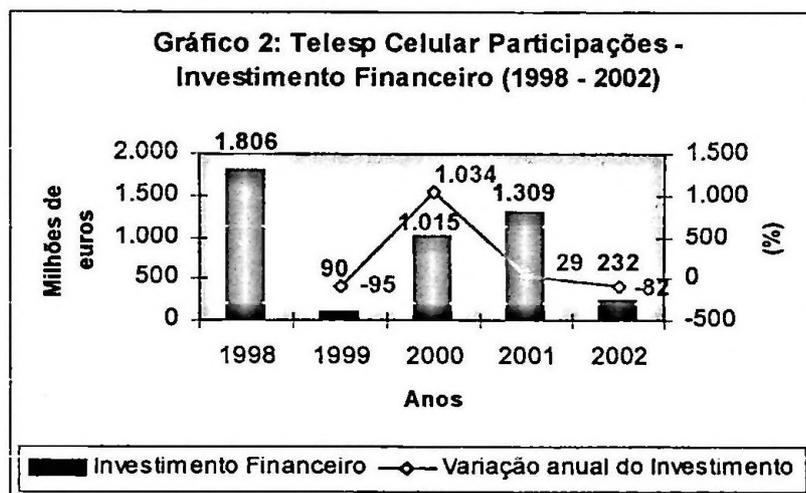
¹³ ¹² Média ponderada entre os estados de Paraná e Santa Catarina.

¹⁴ Sistema Móvel Celular Digital – CDMA (Acesso Múltiplo por Divisão de Código) – É o sistema em que várias conversações são transmitidas simultaneamente no mesmo canal de rádio frequência e no mesmo intervalo.

O investimento financeiro, realizado no ano de 2002, foi referente ao refinanciamento da Global Telecom (153 milhões de euros) e a aquisição pela Telesp Celular Participações da participação remanescente da Global Telecom (79 milhões de euros).

Também em setembro de 2002, foi concluído mais um processo de aumento de capital da Telesp Celular Participações. Nesta operação, a Portugal Telecom subscreveu um total de 247.224 milhões de ações ordinárias - ON e de 326.831 milhões de ações preferenciais - PN, equivalente a cerca de 80,5% do número total de novas ações emitidas. A Portugal Telecom passou assim a deter 383.442 milhões de ON (93,7% dos direitos de votos) e 379.616 milhões de ações PN (49,8% do total de ações preferenciais), aumentando a sua participação na TCP de 41,23% para 65,12%.

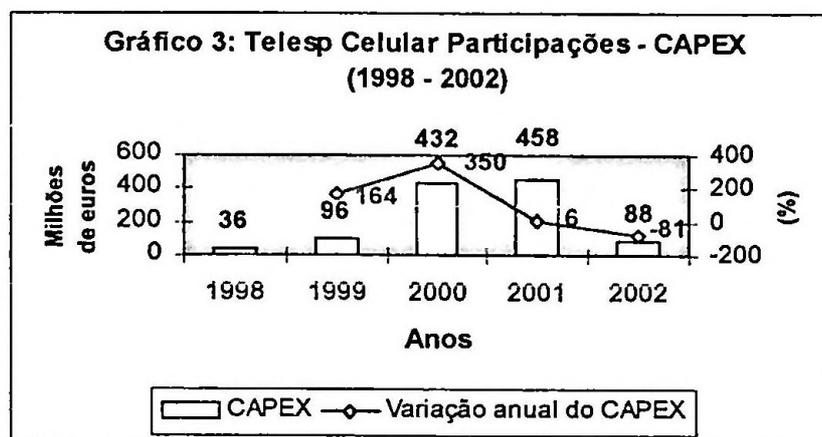
O Gráfico 2, a seguir, mostra a evolução do investimento financeiro realizado pela Portugal Telecom na Telesp Celular Participações no período de 1998 a 2002.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 4

A curva de sua variação anual evidencia claramente a desaceleração dos investimentos financeiros na Telesp Celular Participações, com taxas decrescentes a partir de 2001, tendo ocorrido em 2002 uma redução significativa do investimento financeiro, em sintonia com a estratégia de maximização do cash flow, preparando o ambiente para novas aquisições sem a necessidade de novas inversões pela Portugal Telecom, como também, para o fechamento do acordo com a Telefônica de Espanha para a criação da Brasilcel, holding que agrupou os ativos móveis de ambas as empresas no Brasil.

O Gráfico 3, a seguir, mostra a evolução do Investimento Corpóreo e Incorpóreo (CAPEX) na Telesp Celular Participações no período 1998 - 2002.

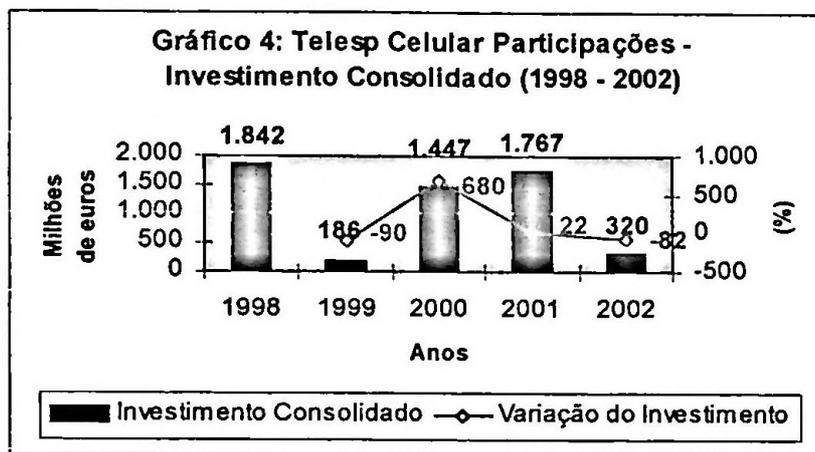


Fonte: Elaborado a partir da Tabela 4

Como podemos observar, o CAPEX teve um grande crescimento nos anos de 2000 e 2001, pois, durante esses anos foram realizados, na Telesp Celular, investimentos na expansão da capacidade da rede digital, aumentando a cobertura e qualidade dos serviços prestados, proporcionando o lançamento e ampliação dos serviços SMS, WAP e GPRS, bem como no reposicionamento estratégico levado a cabo a partir de maio de 2001, no sentido de um crescimento rentável e sustentável, focando suas ações nos clientes mais rentáveis, com ações de marketing dirigidas para o retorno do investimento, mudando assim, a política de crescimento da base de clientes a qualquer custo, que também cumpria as obrigações assumidas durante o processo de privatização brasileiro, o qual estabeleceu metas para a universalização e qualidade do atendimento.

Também em 2001, foram realizados na Global Telecom grandes investimentos na ampliação das infra-estruturas e da rede de distribuição, e na implantação do serviço pré-pago, impulsionando o crescimento do número de clientes, tendo os investimentos, neste ano, alcançado 97% da sua receita. A curva da variação anual do CAPEX também evidencia uma desaceleração significativa em 2002, indo ao encontro da estratégia global do Grupo PT de maximização do Cash Flow.

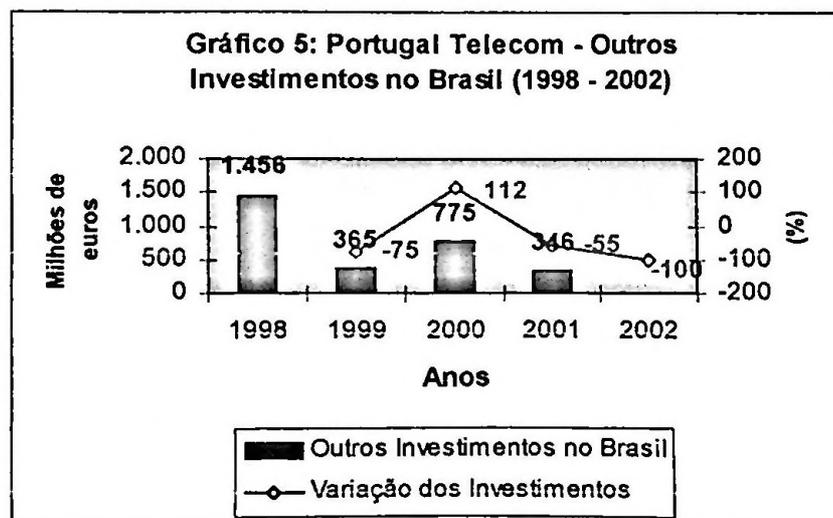
No Gráfico 4, a seguir, é possível visualizar os investimentos consolidados na TCP no período estudado, refletindo, na sua curva de variação anual, a desaceleração dos investimentos anteriormente comentada, pois a política traçada a partir de 2001, é a de aumento do (EBITDA menos CAPEX) e de maximização do Cash Flow para fazer frente aos novos investimentos no Brasil, com recursos próprios da TCP, em moeda brasileira, sem necessidade de nenhuma inversão por parte da Portugal Telecom.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 4

OUTROS INVESTIMENTOS DA PORTUGAL TELECOM NO BRASIL

No Gráfico 5, a seguir, podemos observar a evolução dos números que refletem os outros investimentos da Portugal Telecom no Brasil, no período de 1998 à 2002, bem como a curva de sua variação anual.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 4

Assim, em 1998, temos as seguintes aquisições de participações: Telebrás e empresas do Sistema Telebrás, posteriormente convertida em ações da Telesp Celular e da Telep Celular Participações; Companhia Riograndense de Telecomunicações - CRT (Fixa), operadora do serviço fixo do estado do Rio Grande do Sul, que em agosto de 2000, foi vendida na sua totalidade à Brasil Telecom, juntamente com as participações dos acionistas da TBS Participações, na qual a PT fazia parte, ficando a Portugal Telecom com uma participação de 7,26% na CRT (Móvel); e Telesp Participações (Fixa) que, em novembro de 2000, após a aprovação da ANATEL, foi trocada pela participação detida pela Telefônica Internacional S.A - TISA na Telesp Celular Participações.

Em 1999, através da capitalização da SP Telecomunicações Holding, empresa holding que detém o controle da Telesp Participações (Fixa), foi realizado um investimento financeiro de 354,6 milhões de euros (considerando a taxa de 31/12/1998). Ainda em 1999, com uma subscrição no aumento de capital da CRT, também foi investido 10,4 milhões de euros (considerando a taxa de 31/12/1998). Como comentado acima, todas estas participações foram posteriormente trocadas ou vendidas.

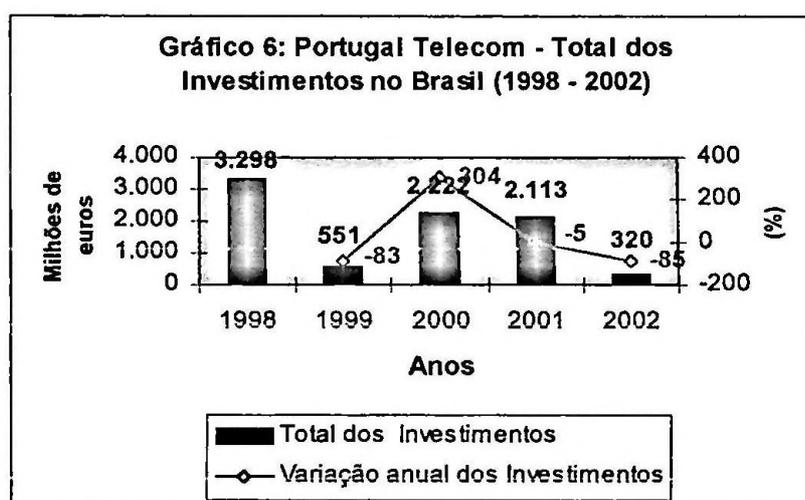
No ano de 2000 foram realizados investimentos financeiros nos negócios de multimídia, no valor total de 488,6 milhões de euros, com a aquisição de participações nas empresas Zip.Net, Banco1.net e na *Investnews*, todas atuantes na área da Internet, como comentado anteriormente, no item referente a Contextualização da Portugal Telecom. No negócio de dados e soluções empresariais foram investidos 286,8 milhões de euros (considerando a taxa de 31/12/1998) com a aquisição dos direitos de subscrição da BUS, empresa criada para operar os serviços das redes de telecomunicações dos bancos brasileiros Bradesco e Unibanco.

Em 2001, ainda no segmento da PT Multimídia no mercado brasileiro, foram realizados investimentos financeiros: com o aumento de capital na Zip.Net/UOL no valor de 172,2 milhões de euros; com a subscrição de obrigações convertíveis emitidas pela UOL no valor de 112,2 milhões de euros; e com a aquisição de 33% de participação da Idealyze, somada a concessão de empréstimos a referida empresa, foram investidos 61,2 milhões de euros.

Também, no Gráfico 5, pode-se constatar através da sua curva de variação anual uma clara tendência da desaceleração destes investimentos, a partir de 2001, chegando a desaparecer,

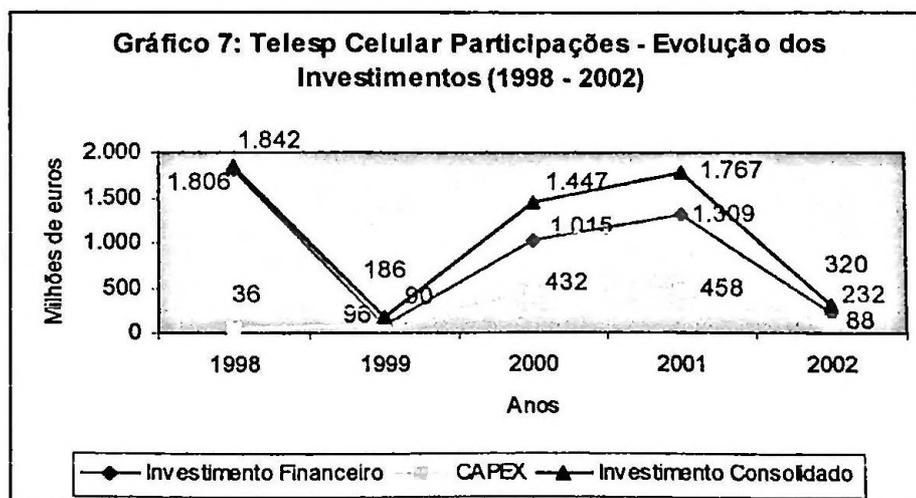
em 2002, os investimentos da Portugal Telecom no mercado de multimídia, de dados e soluções empresariais brasileiro.

Com o Gráfico 6, a seguir, pode-se visualizar o Total dos Investimentos da Portugal Telecom no Brasil, no período estudado (1998 - 2002), com sua curva de variação anual, a partir de 2001, demonstrando a desaceleração dos investimentos, seguindo a orientação maior da PT, citada no Relatório e Contas Consolidadas de 2002, de reforço do empenho na melhoria do retorno dos investimentos realizados no Brasil.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 4

No Gráfico 7, a seguir, pode-se observar a evolução dos investimentos na Telesp Celular Participações no período de 1998 a 2002.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 4

As curvas dos investimentos da Telesp Celular Participações, acima, evidenciam o vultoso investimento financeiro realizado em 1998, com sua aquisição, um grande recuo em 1999, e a brusca desaceleração em 2002, tendo estas curvas, o mesmo comportamento das curvas dos investimentos da Portugal Telecom, para este período, como pode-se observar no Gráfico 8 adiante, elaborado a partir da Tabela 5 a seguir:

**Tabela 5: Portugal Telecom - Investimentos
1997 - 2002**

Ano	Investimento Financeiro	Δ %	Em milhões de euros ⁽¹⁾			
			CAPEX ⁽³⁾⁽⁴⁾	Δ %	Investimento Total	Δ %
1997 ⁽²⁾	205		666		870	
1998	1.128	450	2.599	290	3.724	328
1999	537	-52	1.001	-61	1.537	-59
2000	2.317	331	1.347	35	3.665	138
2001	2.521	9	1.316	-2	3.837	5
2002	329	-87	776	-41	1.105	-71
Total	7.037		7.705		14.738	

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

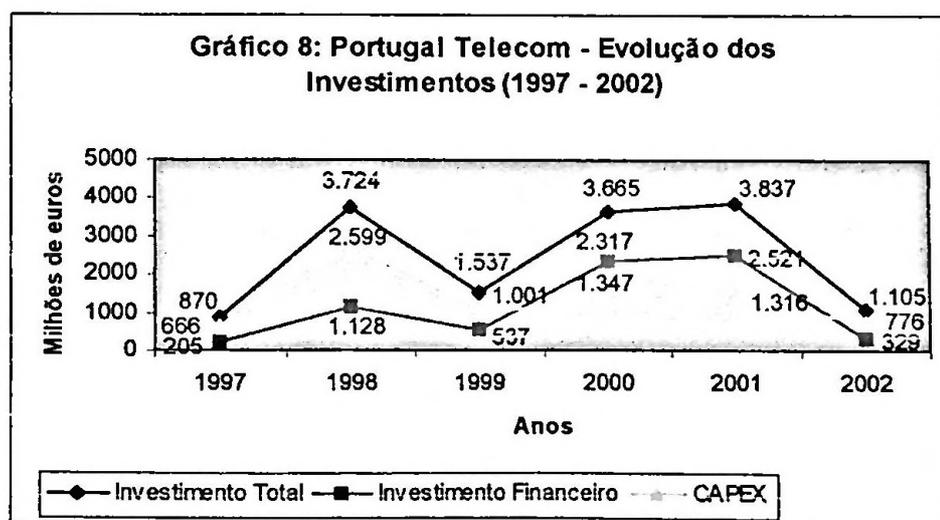
⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Éscudo para os anos 1997 e 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos

⁽²⁾ Valores calculados para o ano de 1997

⁽³⁾ Valor calculado para os anos de 1998 e 1999

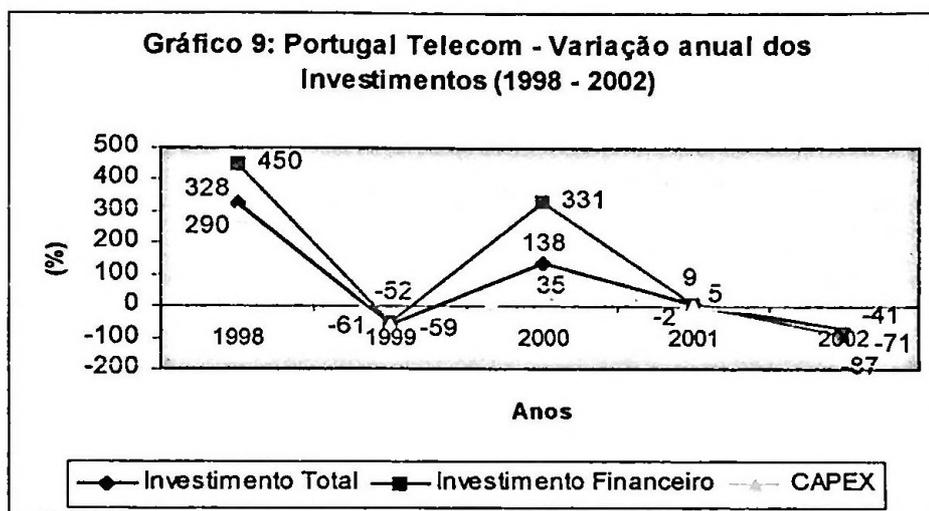
⁽⁴⁾ O CAPEX de 2002 exclui a aquisição da propriedade da rede básica realizada pela PT Comunicações no valor de 348 milhões de euros

O Gráfico 8, a seguir, mostra a evolução dos investimentos da Portugal Telecom no período de 1997 a 2002.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 5

Já o Gráfico 9, a seguir, mostra a variação anual destes investimentos.



Considerando que as maiores inversões da Portugal Telecom no mercado externo foram as realizadas no Brasil, através da holding Telesp Celular Participações, o comportamento das suas curvas são fortemente influenciadas por estes investimentos, podendo-se deduzir a necessidade do empenho na melhoria do seu retorno. Assim, como podemos constatar, a saúde financeira do Grupo PT está intimamente ligada aos resultados da Telesp Celular Participações e ao futuro do mercado de telecomunicações brasileiro.

Desse modo, as curvas dos investimentos e de suas respectivas variações anuais, mostradas acima nos Gráficos 8 e 9, refletem a mudança ocorrida no patamar destes investimentos, a partir de 1998, com a expansão internacional da Portugal Telecom, mais especificamente no Brasil. Também nos mostra a forte desaceleração em 2002, acompanhando a mesma tendência observada para os investimentos na Telesp Celular Participações a partir de 2001, onde houve um recuo de 82% no investimento consolidado em 2002, ver Tabela 4. Como podemos observar na Tabela 5, a redução do investimento total, em 2002, da PT foi de 71%, tendo esta tendência de queda, segundo os Resultados Relativos ao 3º trimestre de 2003, sido mantida para o Capex do Grupo PT, que diminuiu 35,5% nos primeiros nove meses do ano.

Estas curvas refletem a diretriz de maximização dos fundos libertos e as iniciativas de racionalização de custos, passando em muito, a meta de redução de 20% dos investimentos em ativos corpóreos e incorpóreos (Capex) na PT, em 2002. Dessa forma, como mostra a Tabela 5, o Capex do Grupo PT, em 2002, atingiu 776 milhões de euros, representando uma

redução de 41% em relação ao ano anterior, com o Capex da Telesp Celular Participações, em 2002, vide Tabela 4, atingindo 88 milhões de euros, tendo uma redução de 81%. Todas estas iniciativas visaram fazer frente as dificuldades macroeconômicas do mercado interno e internacional, especificamente o do Brasil, com a forte desvalorização do Real.

ANÁLISE DOS INDICADORES DA TELESP CELULAR PARTICIPAÇÕES E SEUS REBATIMENTOS NOS INDICADORES DA PORTUGAL TELECOM

Passaremos a análise dos principais indicadores do negócio da Telesp Celular Participações e seus rebatimentos nos mesmos indicadores da Portugal Telecom para o período estudado.

**Tabela 6: Telesp Celular Participações - Principais Indicadores do Negócio
1998 - 2002**

Em milhões de euros ⁽¹⁾ , exceto *										
Ano	Receitas Operacionais Consolidadas	Δ %	EBITDA ⁽²⁾	Δ %	Margem EBITDA * ⁽³⁾ (%)	Resultado Líquido	Δ %	EBITDA menos CAPEX ⁽⁴⁾	Δ %	CAPEX/Receitas Opera. * ⁽⁴⁾ (%)
1998	89		39		43,5	17		2		40,9
1999	206	131	57	47	27,7	9	-47	(39)	-1.796	46,6
2000	1.647	700	506	788	30,7	122	1.256	74	290	26,2
2001	1.402	-15	459	-9	32,7	(519)	-525	1	-99	32,7
2002	1.218	-13	513	12	42,1	(34)	93	425	42.400	7,2

Fonte. Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos

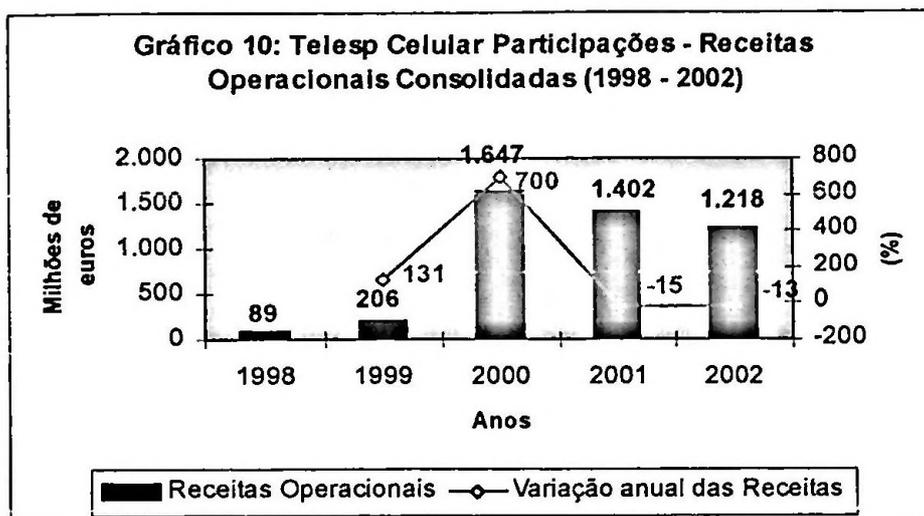
⁽²⁾ Valor calculado para o ano de 1998

⁽³⁾ Valor calculado para os anos de 1998 e 1999

⁽⁴⁾ Valor calculado para os anos de 1998, 1999 e 2000

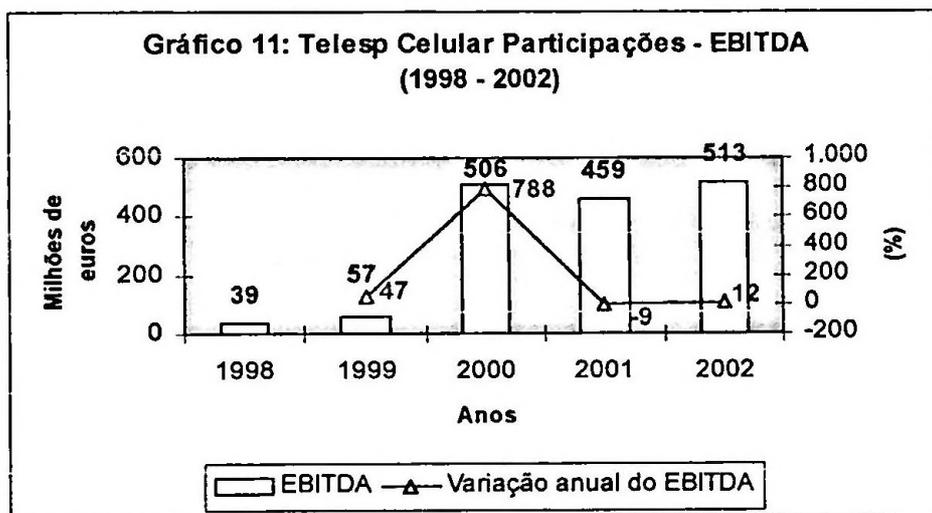
Com a Tabela 6, acima, analisaremos graficamente os principais indicadores do negócio da Telesp Celular Participações, acompanhando sempre a variação anual de cada um destes indicadores, para, a partir daí, comentarmos suas tendências.

Assim, através do Gráfico 10 a seguir, pode-se observar e analisar a queda nas receitas operacionais consolidadas da TCP dos últimos dois anos, como um resultado direto do aprofundamento da recessão brasileira, mais uma vez envolvida com as questões externas, como a da crise argentina, os acontecimentos decorrentes dos atentados de 11 de setembro, somada a crise energética do Brasil, no início de 2001, e a desvalorização cambial decorrente das incertezas causadas pelo ambiente eleitoral brasileiro em 2002.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 6

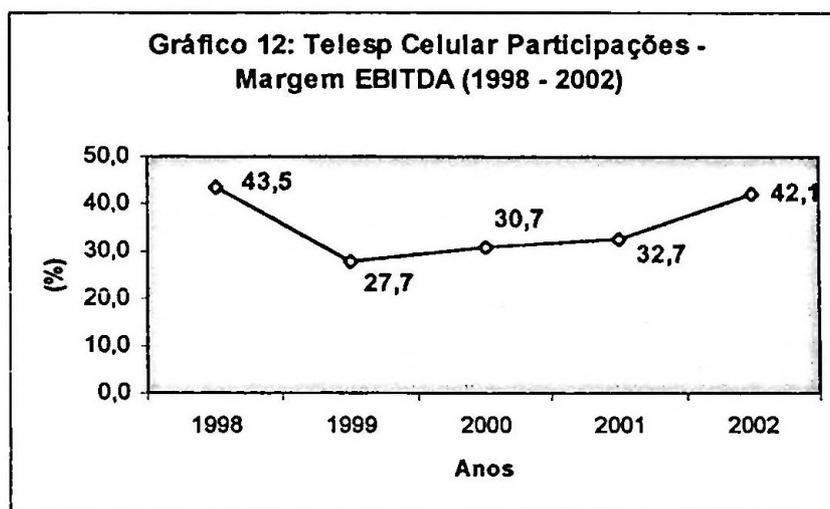
No Gráfico 11 temos a evolução do EBITDA (Resultados Operacionais + Amortizações).



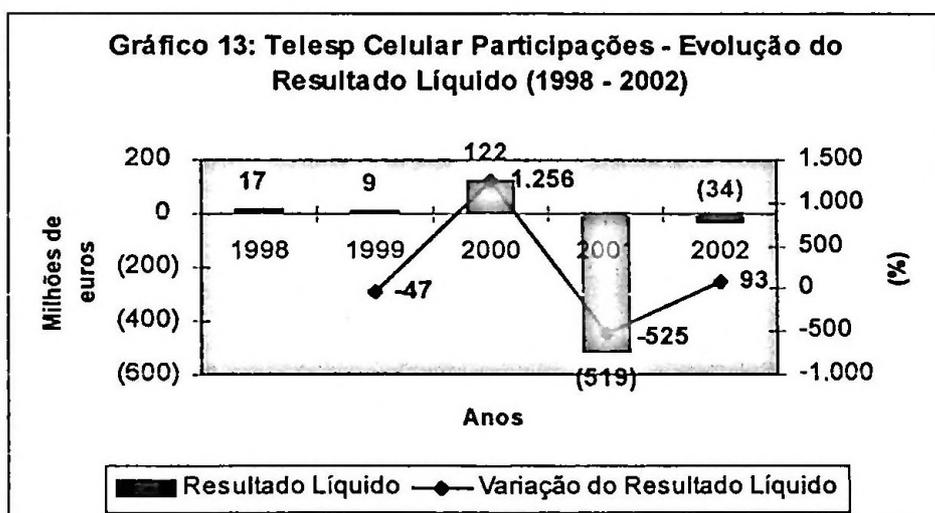
Fonte: Elaborado a partir da Tabela 6

Com o Gráfico 11, acima, pode-se observar, a despeito da conjuntura econômica brasileira desfavorável e da tendência de queda das receitas operacionais da TCP, dos últimos dois anos, a manutenção do patamar do EBITDA da Telesp Celular Participações, em torno dos 500 milhões de euros, com um pequeno crescimento em 2002, decorrente da melhoria na gestão, com o redirecionamento para os clientes mais rentáveis, redução de custos e o crescimento contínuo da base de clientes, com as taxas de penetração do mercado de São Paulo acima das taxas médias brasileira.

O Gráfico 12, a seguir, mostra a evolução da Margem EBITDA (EBITDA / Receitas Operacionais) da Telesp Celular Participações. Como podemos observar, a margem EBITDA da TCP tem apresentado um padrão consistente de recuperação nos últimos três anos, à custa das várias alterações estruturais com impacto positivos nos custos da Telesp Celular e da Global Telecom.



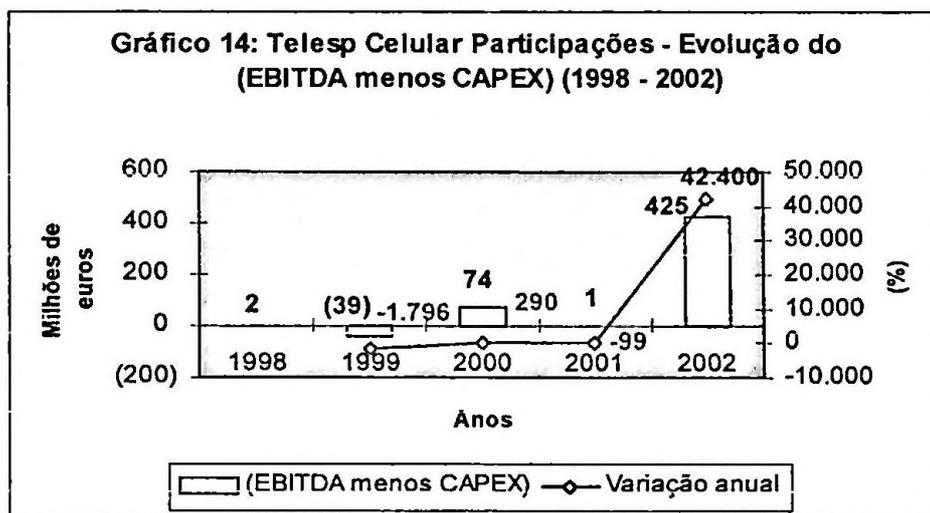
Fonte: Elaborado a partir da Tabela 6



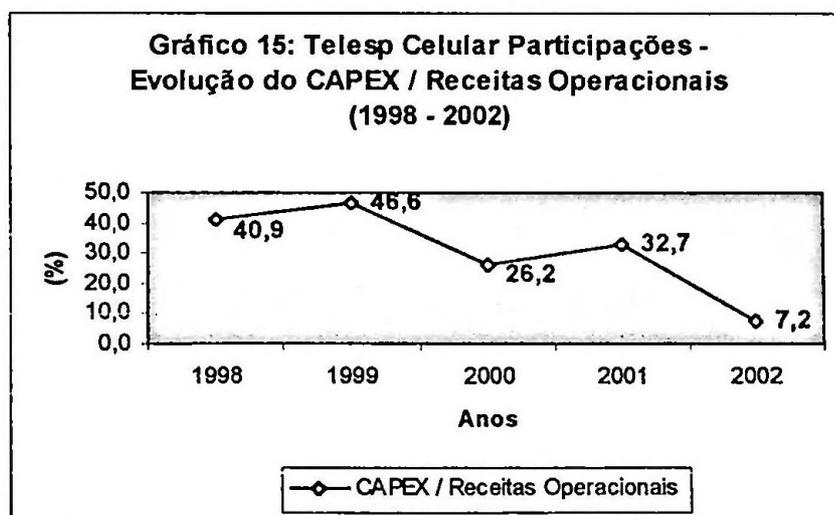
Fonte: Elaborado a partir da Tabela 6

Com o Gráfico 13, acima, pode-se observar que o Resultado Líquido tem uma trajetória irregular, sendo um reflexo dos investimentos contínuos no aumento da participação da Telesp Celular Participações, caindo consideravelmente em 2001, com a aquisição e os investimentos para expansão da Global Telecom pela TCP, e apesar do valor ainda negativo de 34 milhões de euros em 2002, o Resultado Líquido obteve uma excelente recuperação se comparado a 2001.

O Gráfico 14, abaixo, mostra a evolução do EBITDA (Resultados Operacionais + Amortizações) menos o CAPEX (Investimento corpóreo e incorpóreo), oscilando com pequenos valores até 2001, por causa dos grandes investimentos realizados até este ano, obtendo um grande crescimento em 2002, refletindo a boa performance operacional, tanto da Telesp Celular como da Global Telecom, associada a forte redução do CAPEX para este ano.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 6



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 6

O Gráfico 15, acima, mostra a evolução positiva do percentual do CAPEX (Investimento corpóreo e incorpóreo) sobre as Receitas Operacionais da Telesp Celular Participações, apesar do pequeno aumento em 2001, reflexo de investimentos, como o de 188,8 milhões de euros na Telesp Celular e na Global Telecom para a expansão da capacidade da rede digital, com aumento da cobertura e melhoria da qualidade dos serviços prestados. A curva do Gráfico 15

mostra uma clara trajetória de redução deste indicador financeiro no período estudado, refletindo que apesar da queda nas receitas operacionais consolidadas da TCP dos últimos dois anos, também houve uma redução ainda mais expressiva do CAPEX em 2002.

Com as Tabelas 7, 8 e 9, adiantes, podemos fazer uma rápida avaliação do comportamento dos Resultados Consolidados, dos Indicadores e da Estrutura do EBITDA respectivamente, da Portugal Telecom, durante o período de 1997 a 2002, período este, que a partir de 1998, é caracterizado pela sua recente expansão internacional, tendo o Brasil como mercado preferencial.

**Tabela 7: Portugal Telecom - Resultados Consolidados
1997 - 2002**

Em milhões de euros ⁽¹⁾

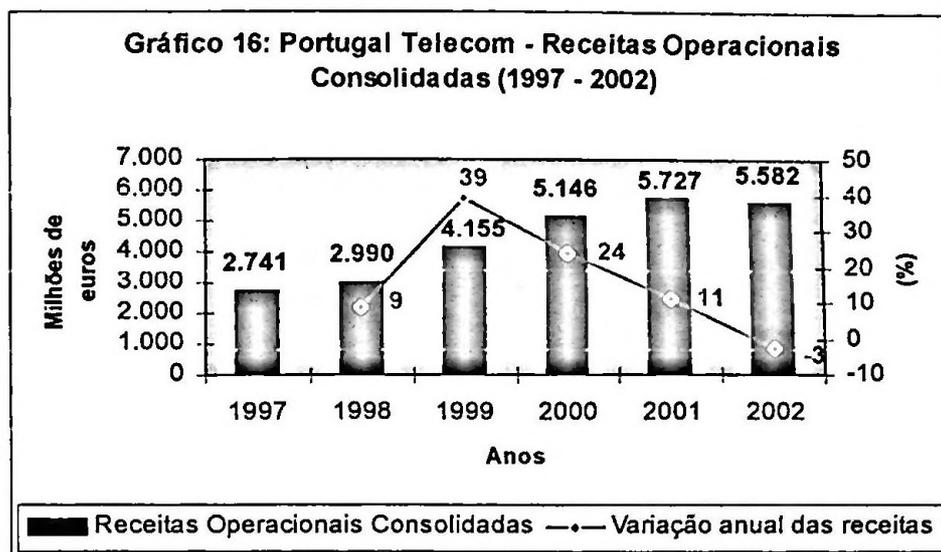
Ano	Receitas Operacionais Consolidadas	Δ %	EBITDA ⁽²⁾	Δ %	Resultados Operacionais	Resultado Consolidado Líquido	Δ %
1997	2.741		1.166		599	350	
1998	2.990	9	1.329	14	704	441	26
1999	4.155	39	1.926	45	1.094	495	12
2000	5.146	24	1.958	2	937	540	9
2001	5.727	11	2.124	8	1.168	307	-43
2002	5.582	-3	2.230	5	1.267	391	27

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

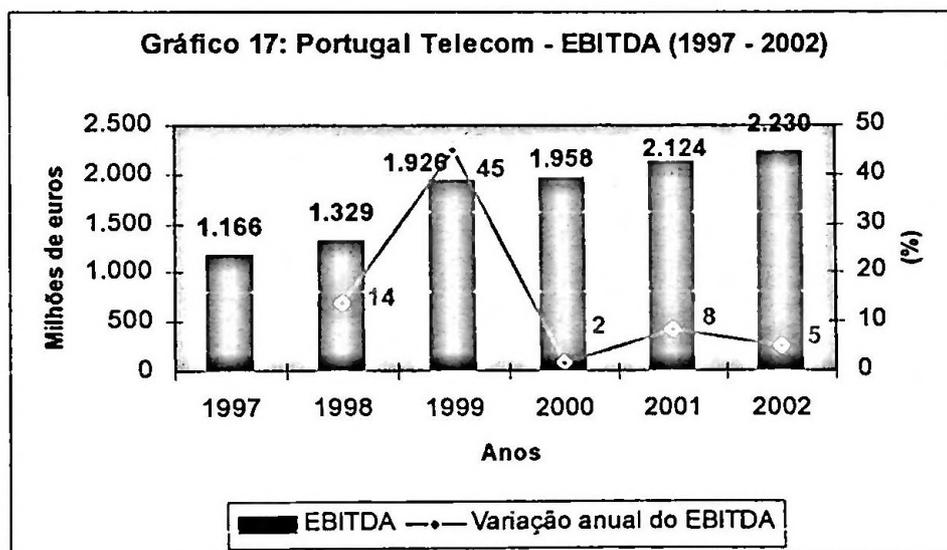
⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para os anos 1997 e 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos.

⁽²⁾ Valores calculados para os anos de 1997 e 1998

Assim, a partir da Tabela 7 acima, juntamente com o Gráfico 16 a seguir, pode-se também constatar a pequena queda, em termos absolutos, nas Receitas Operacionais Consolidadas da PT em 2002, contudo, uma tendência já percebida a partir de 2000, com crescimento a taxas decrescentes, demonstrando desse modo, o impacto da conjuntura econômica desfavorável, dos últimos dois anos da série, nos negócios da Portugal Telecom. Esta tendência parece ter sido revertida, segundo os Resultados Relativos ao 3º trimestre de 2003, de 30 de outubro de 2003, com as receitas consolidadas aumentando 0,4% face ao igual período de 2002.

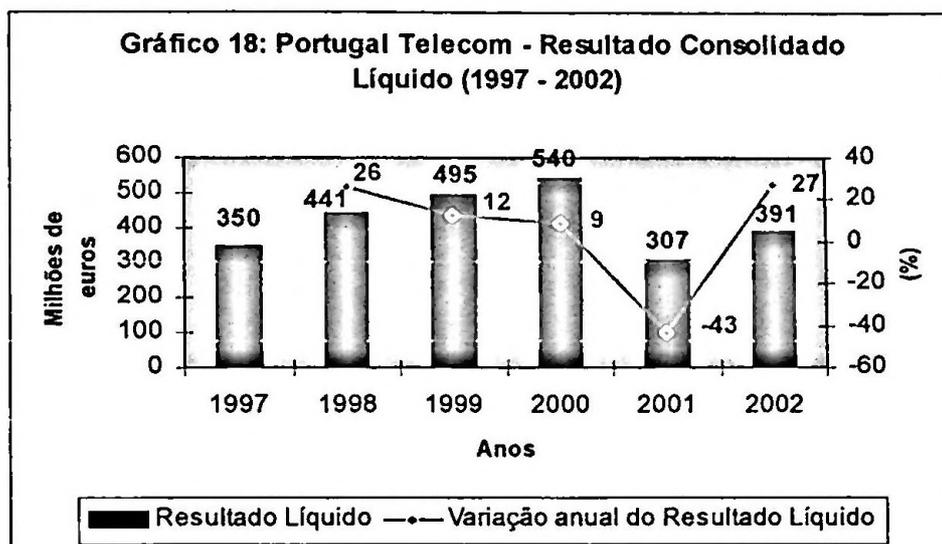


Com o Gráfico 17, a seguir, pode-se visualizar, que apesar dos problemas com as Receitas Operacionais, a boa performance do EBITDA da Portugal Telecom durante todo o período estudado, apresentando uma pequena oscilação na taxa de crescimento dos últimos três anos, numa trajetória aparentemente constante a partir de 2000, refletindo a prudência e a preocupação com os resultados do Grupo PT.



Com o Gráfico 18, a seguir, pode-se visualizar o comportamento do Resultado Consolidado Líquido da Portugal Telecom, no qual observa-se um crescimento absoluto, mas com taxas decrescentes, a partir de 1999, sustentado até o ano de 2000, com uma forte queda em 2001, que dentre outros fatores, como a conjuntura menos favorável deste ano especificamente,

temos também o reflexo da aquisição e início dos investimentos na Global Telecom. Contudo, o Resultado Consolidado Líquido apresenta, tanto em termos absoluto quanto em termos percentuais, um grande crescimento em 2002, último ano da série, indicando uma boa recuperação para os acionistas da PT.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 7

Tabela 8: Portugal Telecom - Margens e Indicadores 1997 - 2002

Em milhões de euros ⁽¹⁾, exceto *

Ano	Margem EBITDA * ⁽³⁾ (%)	EBITDA/Juros Líquidos * ⁽³⁾ (n.º vezes)	Dívida Líquida/ (Dívida Líquida + Capital Próprio) * (%)	EBITDA menos CAPEX ^{(3), (4)}	Cash Flow Consolidado ⁽⁵⁾
1997 ⁽²⁾	42,6	16	32,2	500	1067
1998	44,4	6	62,7	(1.270)	1208
1999	46,4	5,5	50,3	925	1700
2000	38,1	7,6	46,1	611	2092
2001	37,1	7,1	53,9	808	2391
2002	39,9	11,8	56,5	1.454	1042

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para os anos 1997 e 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos

⁽²⁾ Valores calculados para o ano de 1997

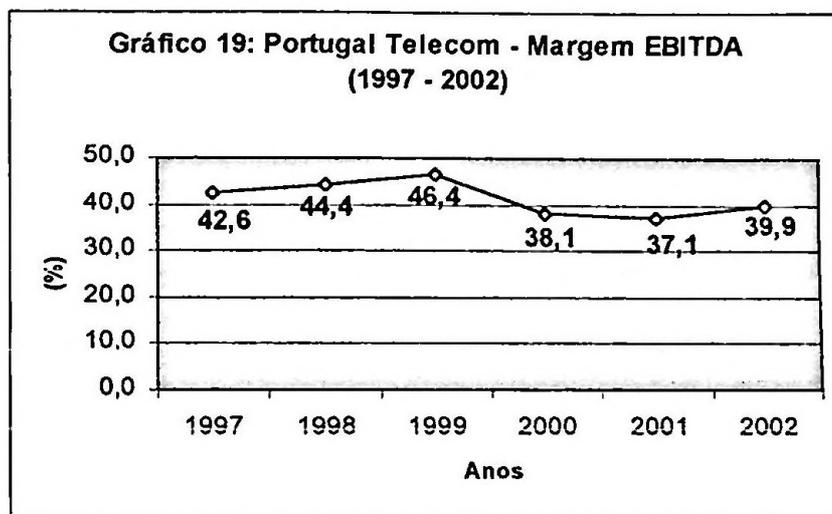
⁽³⁾ Valor calculado para o ano de 1998

⁽⁴⁾ Valor calculado para o ano de 1999

⁽⁵⁾ Em 2002, é Cash Flow Operacional = Cash Flow Bruto - (Capex, Aquisição da propriedade da rede básica, Investimento em Fundo de maneo) + (Pagamento do saldo relativo aos descontos a reformados)

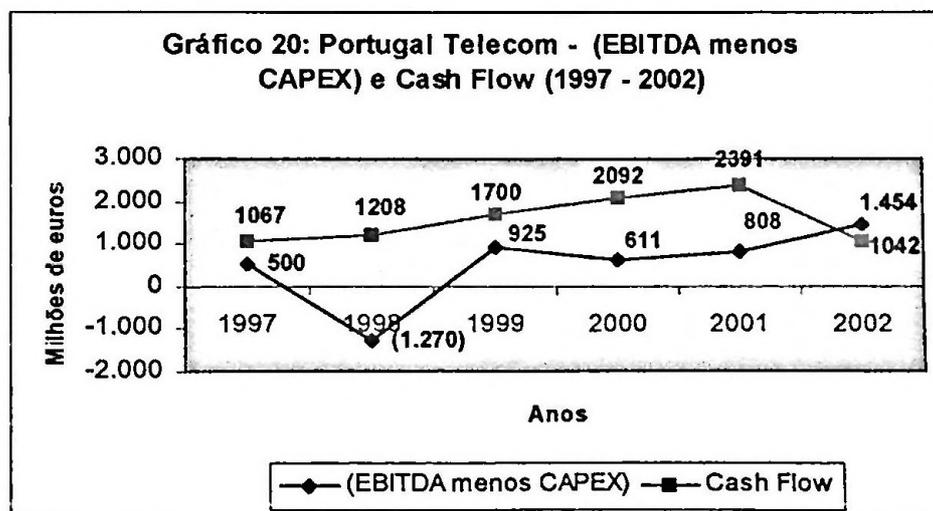
O Gráfico 19, a seguir, apresenta a Margem EBITDA da Portugal Telecom com pequena oscilação no período de 1997 a 2002, situando-se em torno de 40%, demonstrando a boa

performance do Grupo PT, mantida neste patamar, independentemente da sua expansão internacional, e das mudanças da conjuntura macroeconômica dos últimos dois anos.



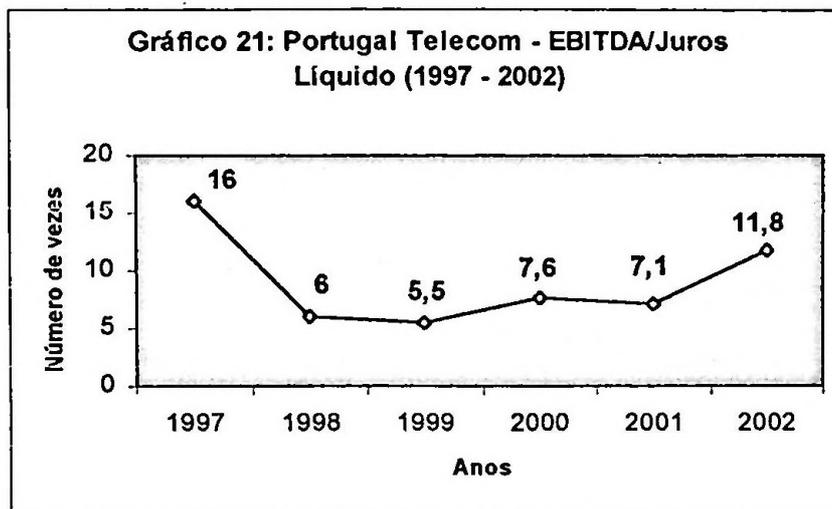
Fonte: Elaborado a partir da Tabela 8

Com o Gráfico 20, abaixo, pode-se visualizar no comportamento dos dois importantíssimos indicadores financeiros da Portugal Telecom, o (EBITDA menos o CAPEX) e o Cash Flow, algumas oscilações, mas, ambos possuem uma tendência de crescimento no período estudado, com a diminuição do Cash Flow em 2002, motivado pela mudança no seu cálculo, que de Cash Flow Consolidado, passou a ser o Cash Flow Operacional, indicador, mais conservador e mais próximo do (EBITDA menos o CAPEX).



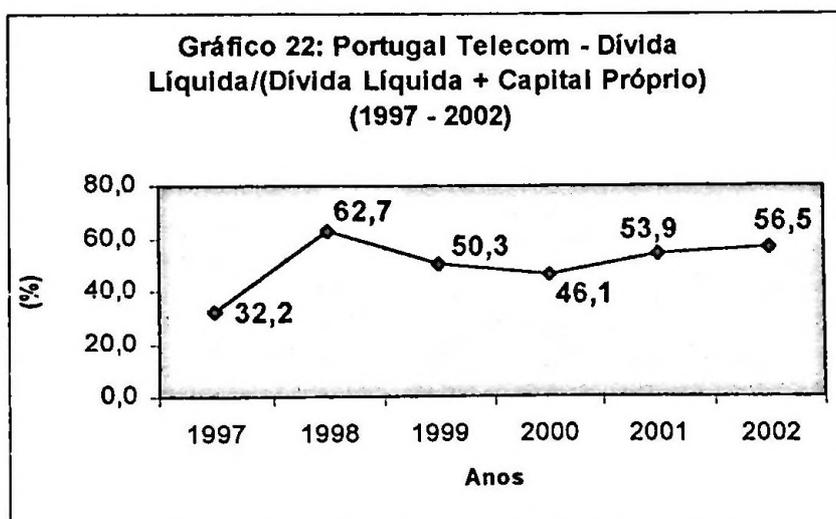
Fonte: Elaborado a partir da Tabela 8

Nos Gráficos 21 e 22, a seguir, pode-se observar o comportamento de mais dois interessantes indicadores da Portugal Telecom: o EBITDA / Juros Líquido, indicando o número de vezes em que o EBTIDA cobre o Juros Líquido pago pela PT anualmente; e a Dívida Líquida / (Dívida Líquida mais o Capital Próprio), indicando que quanto menor for este percentual, melhor será a performance financeira do Grupo PT.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 8

Desse modo, como pode-se observar no Gráfico 21 acima, a relação EBITDA/Juros Líquido é mais alta em 1997, antes da expressiva expansão internacional da PT, caindo bastante em 1998, ano dos maiores empréstimos contraídos pela Portugal Telecom, para fazer frente aos investimentos no Brasil, voltando a partir daí, a uma clara trajetória de crescimento, fornecendo tranquilidade para contrair novos empréstimos, se forem necessários.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 8

Com o Gráfico 22, acima, pode-se constatar que a relação Dívida Líquida/(Dívida Líquida + Capital Próprio) teve seu melhor valor em 1997, antes da recente expansão internacional, mostrando claramente a mudança do seu patamar a partir daí, com a necessária obtenção de empréstimos para financiar a referida expansão, mas a curva mostra, também, a partir de 1998, uma recuperação até o ano 2000, quando volta a subir, influenciada, no ano de 2002, pela redução de 1.556 milhões de euros do Capital Próprio da PT, vide Tabela 10 adiante.

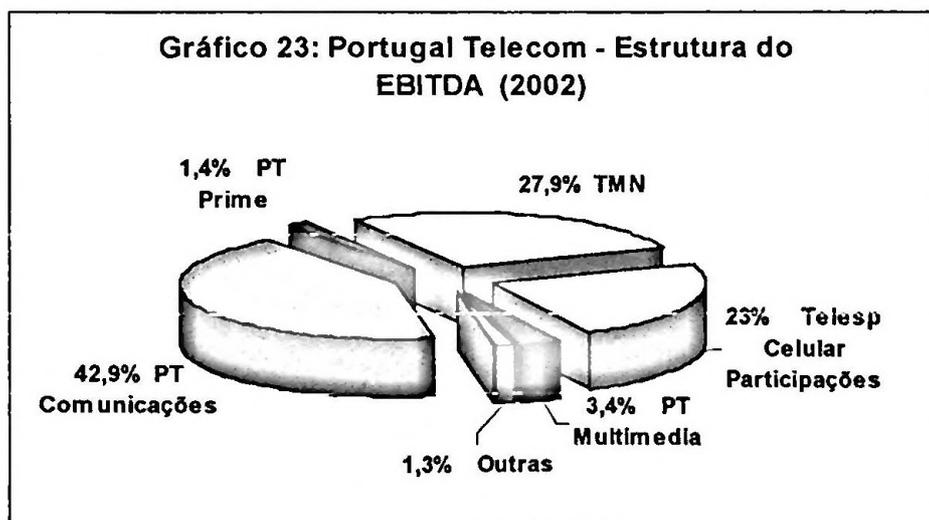
Na Tabela 9, abaixo, temos a contribuição de cada área de negócio para o EBITDA Consolidado da Portugal Telecom, em 2002.

**Tabela 9: Portugal Telecom - Estrutura do EBITDA
2002**

Principais Empresas do Grupo	Em milhões de euros, exceto *	
	EBITDA (Resultados Operacionais + Amortizações)	Participação no Grupo * (%)
PT Comunicações	957	42,9
PT Prime	32	1,4
TMN	623	27,9
Telesp Celular Participações	513	23,0
PT Multimedia	76	3,4
Outras	29	1,3
Total do EBITDA	2.230	100,0

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

Podemos observar, no Gráfico 23 a seguir, a importância assumida pela Telesp Celular Participações, com um contributo positivo para o EBITDA do Grupo PT de 23% em 2002.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 9

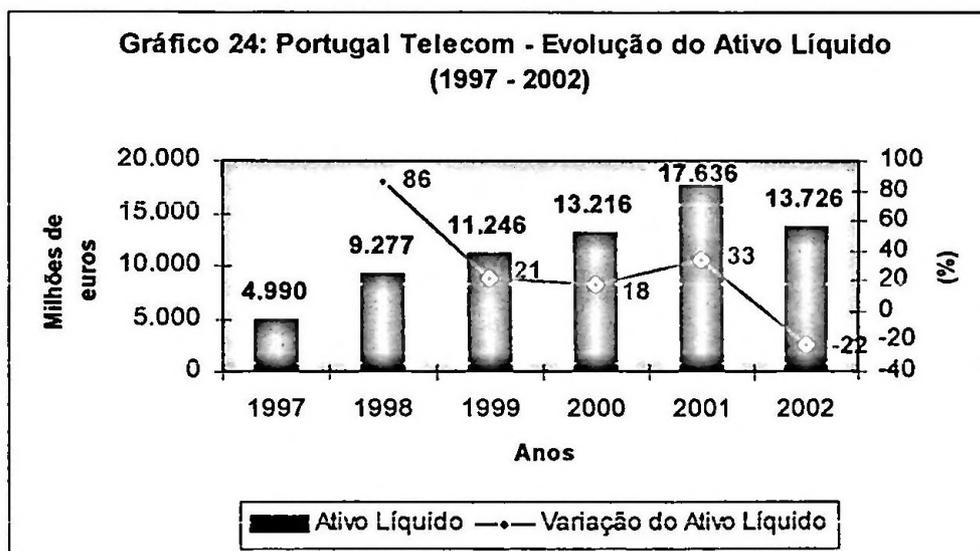
A Tabela 10, abaixo, demonstra a situação financeira da Portugal Telecom no período de 1997 a 2002.

**Tabela 10: Portugal Telecom - Situação Financeira
1997 - 2002**

Ano	Em milhões de euros ⁽¹⁾			
	Ativo Líquido	Dívida Líquida	Capitais Próprios	Capital Social
1997	4.990	949	2.001	948
1998	9.277	3.640	2.165	948
1999	11.246	3.516	2.759	1.045
2000	13.216	3.732	4.362	1.202
2001	17.636	5.456	4.667	1.254
2002	13.726	4.037	3.111	1.254

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1997 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200.482 escudos

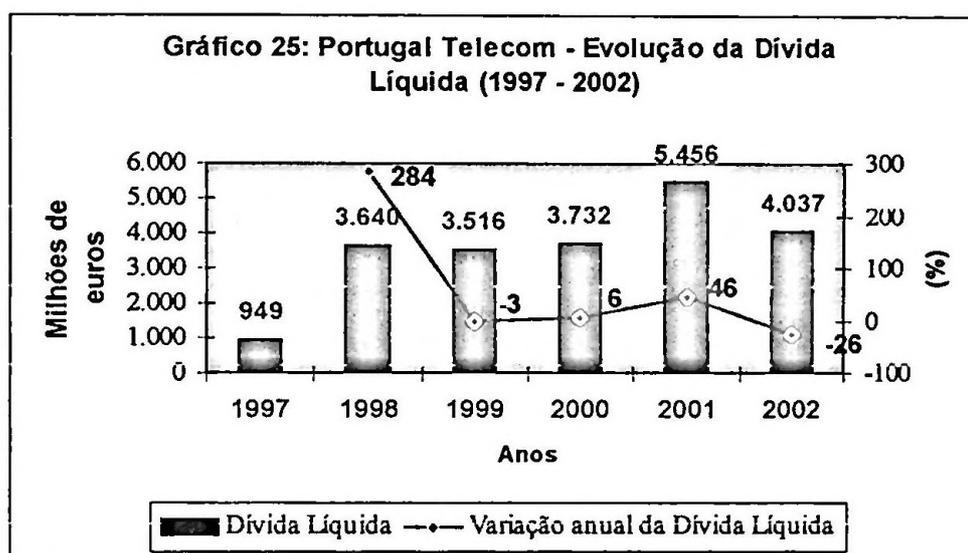


Fonte : Elaborado a partir da Tabela 10

O Gráfico 24, acima, mostra a evolução do Ativo Líquido da Portugal Telecom, no qual observa-se a mudança do seu patamar, a partir de 1998, sendo também, um dos resultados da sua recente expansão internacional. O Ativo Líquido teve uma diminuição de 3.910 milhões de euros, em 2002, o que, segundo o Relatório e Contas Consolidadas deste ano, foi resultado das diminuições nas seguintes rubricas; imobilizações incorpóreas (1.966 milhões de euros), que reflete fundamentalmente a desvalorização do Real ocorrida no exercício; investimentos financeiros (1.624 milhões de euros), que reflete o recebimento de

empréstimos concedidos à Global Telecom de 810 milhões de euros e o registro de provisões para investimentos financeiros; imobilizações corpóreas (915 milhões de euros), decorrente essencialmente da desvalorização do Real, e na rubrica custos diferidos com benefícios de reformas (762 milhões de euros), revelando os grandes problemas causados pela desvalorização da moeda brasileira em 2002.

Com o Gráfico 25, a seguir, pode-se visualizar a evolução da Dívida Líquida da Portugal Telecom entre 1997 e 2002.



Fonte : Elaborado a partir da Tabela 10

A evolução da Dívida Líquida da Portugal Telecom, também, demonstra a mudança de seu patamar a partir de 1998, que salta de 949 milhões de euros, em 1997, para cerca de 3.630¹⁵ milhões de euros, nos três anos seguintes, tendo um crescimento de 46,2% em 2001, e diminuindo 26% em 2002, como mostra o Gráfico 25. A sua curva de variação anual demonstra uma certa dificuldade da PT em diminuir a dívida, no entanto, a redução de 1.419 milhões de euros, em 2002, parece indicar que o forte crescimento do Cash Flow Operacional (1.042 milhões de euros em 2002, de acordo como a Tabela 8), juntamente com a eficiente gestão financeira, conseguida, pelo efeito da consolidação da Brasilcel e por efeitos positivos de conversão cambial da dívida em dólares e em Reais, é a fórmula

¹⁵ Média aritmética simples para os anos de 1998 à 2000.

necessária para uma diminuição consistente e duradoura da dívida líquida e do passivo remunerado da Portugal Telecom.

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE CLIENTES E DA PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DA TELESP CELULAR E DA GLOBAL TELECOM

Com a Tabela 11, a seguir, é possível analisar a evolução dos clientes e das participações de mercados da Telep Celular, da Global Telecom e das duas operadoras no Brasil, no período de 1998 a 2002.

**Tabela 11: Telesp Celular e Global Telecom - Clientes
1998 - 2002**

Em milhares, exceto *

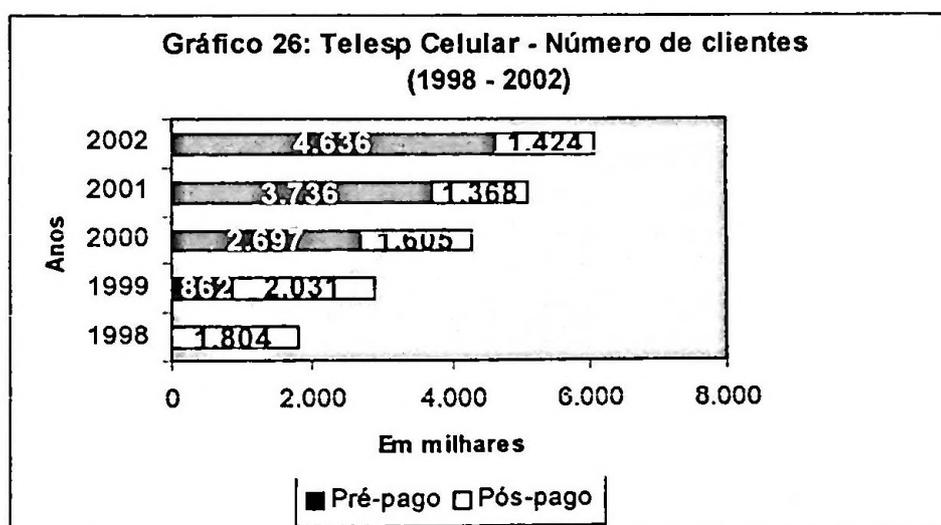
Ano	Telesp Celular Pré (1)	Telesp Celular Pós (1)	Total da Telesp Celular (TC)	Δ %	Particip. de mercado da Telesp Celular *	Global Telecom (GT)	Particip. de mercado da Global Telecom *	Total de Clientes (TC+GT) (2)	Número de celulares ativos no Brasil	Participação da (TC+GT) no mercado brasileiro * (3)
1998		1.804	1.804		67	-	-	1.804	7.368	24
1999	862	2.031	2.893	60	63	-	-	2.893	15.032	19
2000	2.697	1.605	4.302	49	63	463	25	4.765	23.188	21
2001	3.736	1.368	5.104	19	65	862	35	5.966	28.745	21
2002	4.636	1.424	6.060	19	67	1.177	41	7.237	33.188	22

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A., ANATEL

(1) Valores calculados, a partir de percentuais informados de Pré-pago e Pós-pago, para os anos de 1999, 2000, 2001 e 2002.

(2) Valores calculados para os anos de 2000, 2001 e 2002.

(3) Percentuais calculados para os anos de 1998, 1999, 2000, 2001 e 2002.

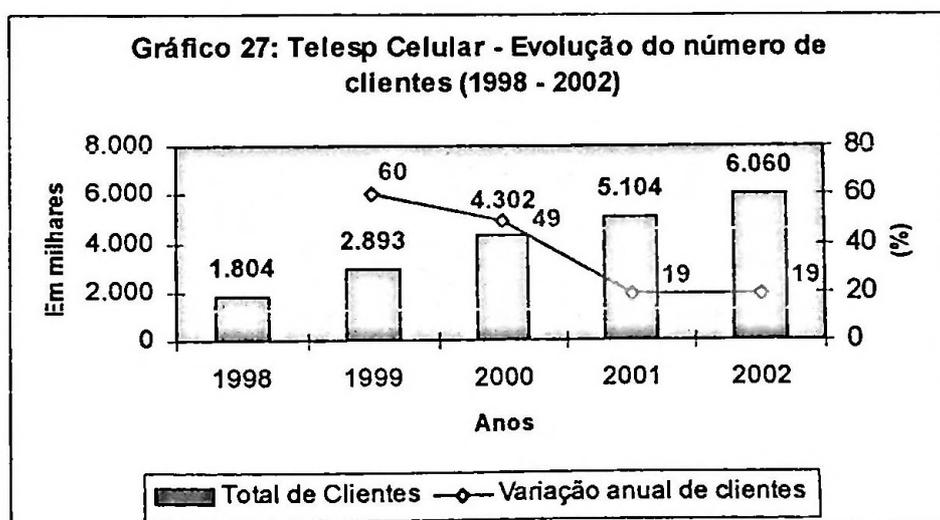


Fonte : Elaborado a partir da Tabela 11

Com o Gráfico 26, acima, pode-se visualizar a evolução positiva do total de clientes e do número de clientes dos serviços Pré-pago, demonstrando o êxito dos produtos pré-pagos Baby e Peg&Fale no aumento do número de clientes da Telesp Celular, que não existiam em 1998 e chegaram a 4,6 milhões em 2002, reforçando sua liderança no mercado de São Paulo.

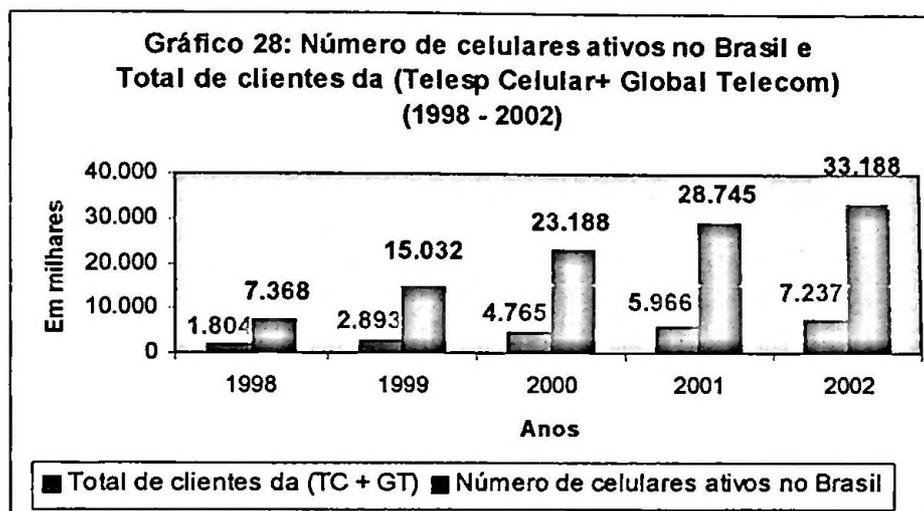
O Gráfico 27, a seguir, mostra a evolução do número de clientes da Telesp Celular no período de 1998 a 2002, demonstrando um excelente crescimento, agregando mais 2,5 milhões de clientes entre dezembro de 1998 e dezembro de 2000, fazendo o lançamento dos os serviços WAP e SMS em 2000, e prosseguindo sua liderança sempre com o desenvolvimento de novos serviços. Em 2001, foi feito um reposicionamento estratégico, com um conjunto de medidas focadas no crescimento de clientes mais rentáveis para, com esta nova orientação estratégica, compatibilizar crescimento com rentabilidade, dos indicadores chaves encerrando a fase de expansão acelerada a qualquer custo.

Também em 2001, foi lançado o serviço Telesp Celular Empresas, de modo a responder a este segmento de clientes, com produtos e serviços customizados e com um atendimento diferenciado. No Final de 2002, a Telesp Celular tinha mais de 6 milhões de clientes, com 2,8 milhões de clientes com terminais WAP e mais de 200 mil celulares com a tecnologia 2,5G, situando-se o crescimento do número de clientes, nos últimos dois anos, em 19%.



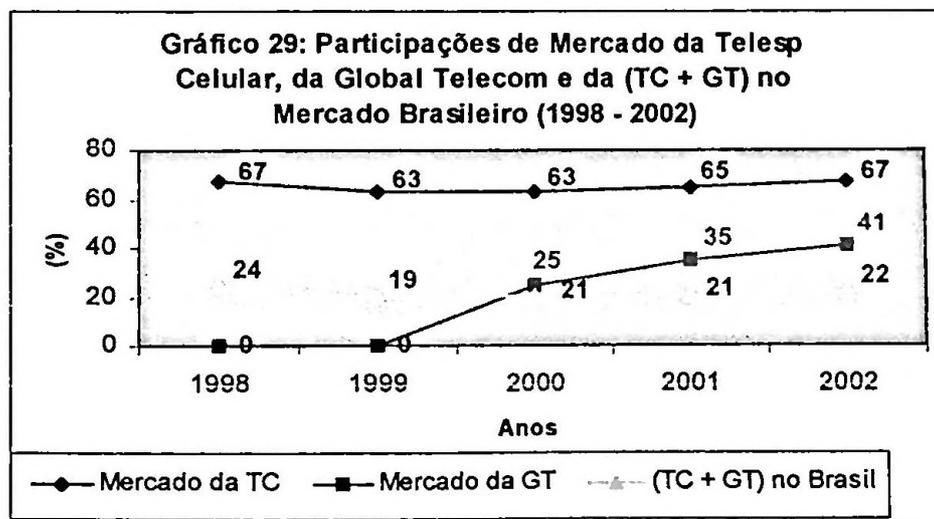
Fonte : Elaborado a partir da Tabela 11

Com o Gráfico 28, a seguir, pode-se visualizar a evolução do crescimento dos clientes da Telesp Celular Participações (Número de clientes da Telesp Celular mais os da Global Telecom) e o número de clientes da telefonia móvel no Brasil, podendo-se constatar, que nos últimos três anos, o crescimento percentual foi maior na TCP.



Fonte : Elaborado a partir da Tabela 11

Com o Gráfico 29, a seguir, pode-se visualizar a evolução das participações de mercado da Telesp Celular em São Paulo, da Global Telecom no Paraná e Santa Catarina, a partir de 2000, e das duas juntas no mercado brasileiro de telefonia móvel, demonstrando a manutenção da liderança em São Paulo, o forte crescimento da Global Telecom no seu mercado, e a curva, em torno de 20%, de participação em relação ao mercado brasileiro



Fonte : Elaborado a partir da Tabela 11

Com a Tabela 12, a seguir, pode-se analisar o crescimento das taxas de penetração no Estado de São Paulo, nos Estados do Paraná e Santa Catarina, bem como, a taxa de penetração do serviço móvel celular no Brasil de 1998 a 2002.

Tabela 12: Taxas de penetração nos Estados de São Paulo, Paraná e Santa Catarina e no Brasil 1998 - 2002

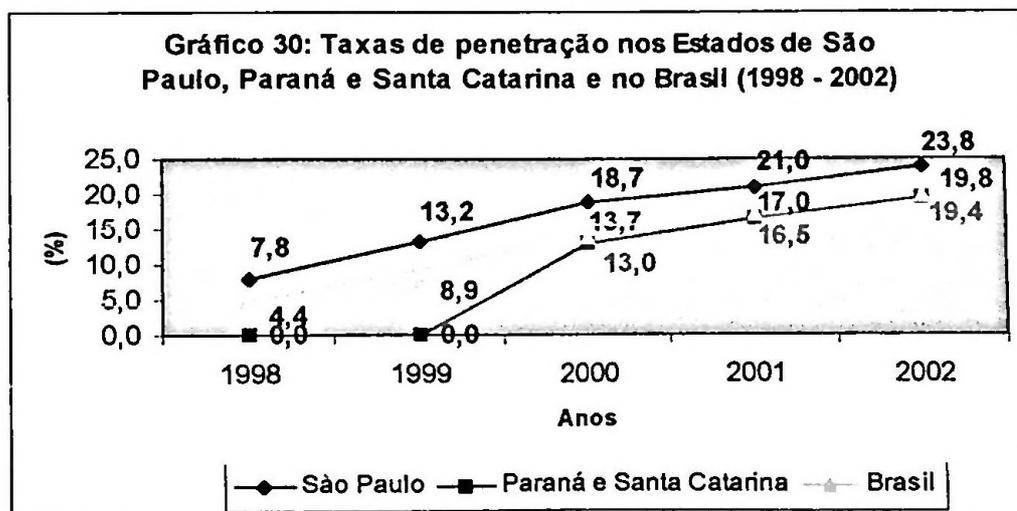
Ano	Taxa de Penetração no Estado de São Paulo	Taxa de Penetração nos Estados do Paraná e SC	Taxa de penetração estimada no Brasil ⁽¹⁾	Em (%), exceto *
				Número de celulares ativos no Brasil * ⁽²⁾ (Em mil)
1998	7,8	-	4,4	7.368
1999	13,2	-	8,9	15.032
2000	18,7	13,0	13,7	23.188
2001	21,0	16,5	17,0	28.745
2002	23,8	19,4	19,8	33.188

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A., ANATEL

⁽¹⁾ Taxas estimadas, considerando o censo do IBGE do ano de 2000, para uma população de 169 milhões de brasileiros.

⁽²⁾ Segundo dados divulgados pela Anatel, no mês de agosto de 2003, o Brasil alcançou a marca de 40,093 milhões celulares ativos, atingindo uma taxa de penetração de 22,67%.

Com o Gráfico 30, a seguir, pode-se visualizar a evolução das taxas de penetração no Estado de São Paulo, nos Estados do Paraná e Santa Catarina e no Brasil entre 1998 e 2002, podendo-se observar que as taxas de penetração no mercado da Telesp Celular são sempre superiores as taxas de penetração no Brasil.



Fonte : Elaborado a partir da Tabela 12

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE CLIENTES E DA PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DA PORTUGAL TELECOM EM PORTUGAL E NO MERCADO INTERNACIONAL

Com a Tabela 13, a seguir, é possível analisar a evolução do número de clientes nos mercados doméstico e internacional da Portugal Telecom entre 1998 e 2002.

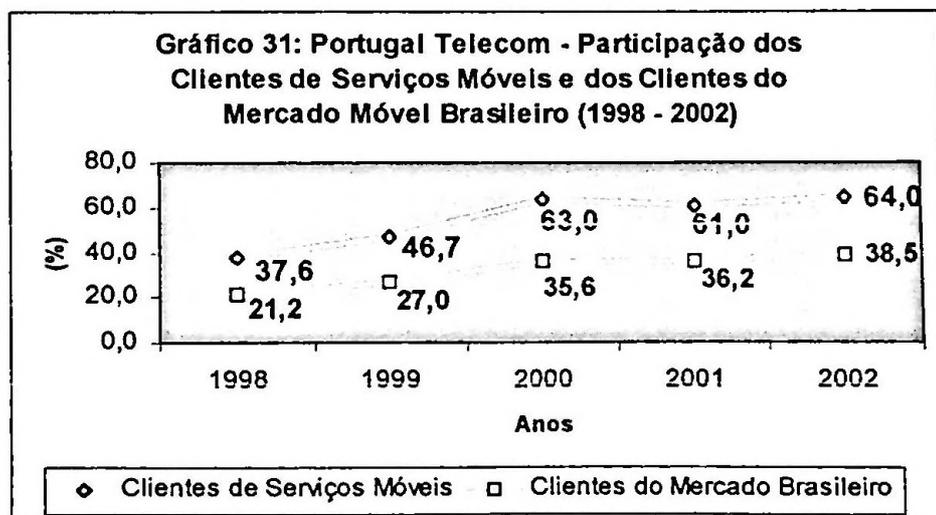
**Tabela 13: Portugal Telecom - Clientes
1998 - 2002**

Ano	Em milhões, exceto *						
	Portugal	Mercado Total de Interna- cional	Total de Clientes da PT	Participação dos Clientes de Serviços Móveis na PT * ⁽¹⁾ (%)	Telesp Celular (TC)	Global Telecom (GT)	Total da Participação da (TC + GT) no Total da PT * (%)
1998	6,4	2,1	8,5	37,6	1,8		21,2
1999	7,5	3,2	10,7	46,7	2,9		27,0
2000	8,8	4,6	13,4	63,0	4,3	0,5	35,6
2001	10,2	6,3	16,5	61,0	5,1	0,9	36,2
2002	11,1	7,7	18,8	64,0	6,1	1,2	38,5

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

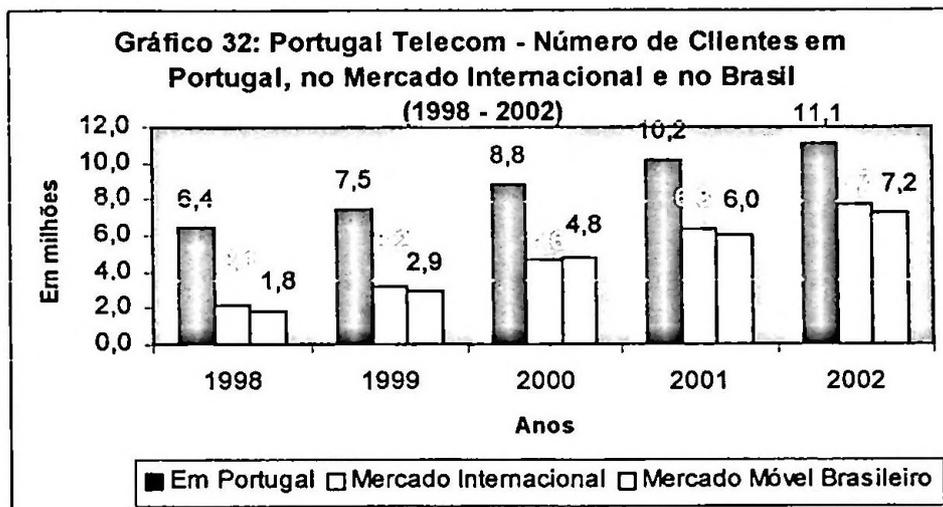
⁽¹⁾ Percentuais considerando somente os clientes da TMN mais os da TC para os anos 1998 e 1999

Com o Gráfico 31, a seguir, pode-se visualizar a crescente participação dos clientes de serviços móveis celular e dos clientes do mercado brasileiro no total de clientes da Portugal Telecom entre 1998 e 2002, chegando estes últimos, em 2002, a 38,5% do total de clientes da Portugal Telecom, comprovando o acerto da recente expansão internacional.



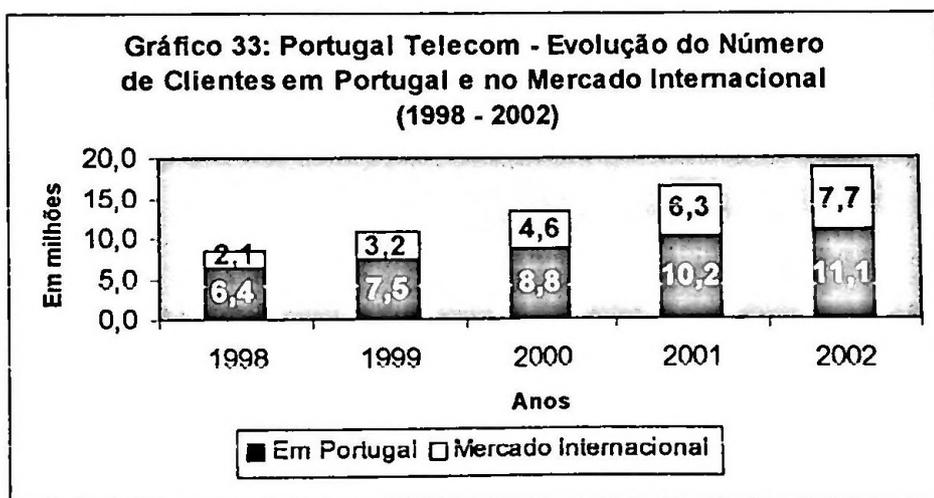
Fonte: Elaborado a partir da Tabela 13

Com o Gráfico 32, a seguir, pode-se visualizar o crescimento do número de clientes em Portugal, no mercado internacional, incluindo o mercado móvel brasileiro, constatando-se que a recente expansão internacional da Portugal Telecom se deu praticamente no Brasil.



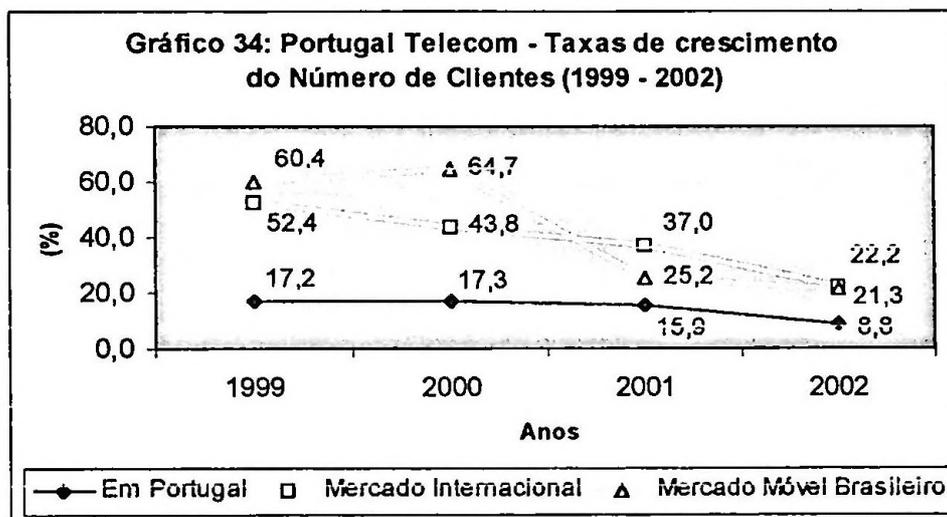
Fonte : Elaborado a partir da Tabela 13

Com o Gráfico 33, a seguir, pode-se visualizar o peso do número de clientes nos mercados doméstico e internacional da Portugal Telecom entre 1998 e 2002, com a taxa de crescimento dos clientes no mercado internacional, em todos os anos da série, superando a taxa de crescimento em Portugal, mais uma vez, comprovando a acertada estratégia da expansão dos negócios internacionais, iniciada em 1998, tendo o mercado brasileiro dado respostas positivas ao crescimento futuro e sustentado dos negócios da Portugal Telecom a partir daquele ano.



Fonte : Elaborado a partir da Tabela 13

Com o Gráfico 34, a seguir, pode-se visualizar a evolução das taxas de crescimento do número de clientes em Portugal, nos mercados internacional e brasileiro entre 1999 e 2002. Pode-se constatar que, apesar do crescimento do número de clientes em Portugal (ver Gráficos 32 e 33), existe uma clara tendência decrescente do número de clientes no mercado doméstico, nos últimos dois anos da série, com a Portugal Telecom “se aproximando rapidamente do seu teto do mercado doméstico”, observando-se, também, um crescimento ainda alto, mas, à taxas decrescentes no mercado brasileiro, para os anos de 2001 e 2002. Porém, considerando a taxa de penetração do serviço móvel no Brasil de cerca de 20%, em 2002, ver Tabela 12, as possibilidades para o mercado brasileiro com a constituição da Brasilcel, a Joint-Venture da Portugal Telecom com a Telefónica Móvils, que controla as operações da Vivo, são muito boas.



EVOLUÇÃO DO PESSOAL A SERVIÇO DA TELESP CELULAR E DA PORTUGAL TELECOM

Com a Tabela 14, a seguir, é possível fazer uma rápida análise da evolução do pessoal a serviço da Portugal Telecom, em Portugal, no mercado internacional, através da Telesp Celular para o Brasil, pois não foi encontrada esta informação para a Global Telecom, além de um breve comparativo da produtividade na TMN e na TC, no período de 1998 a 2002.

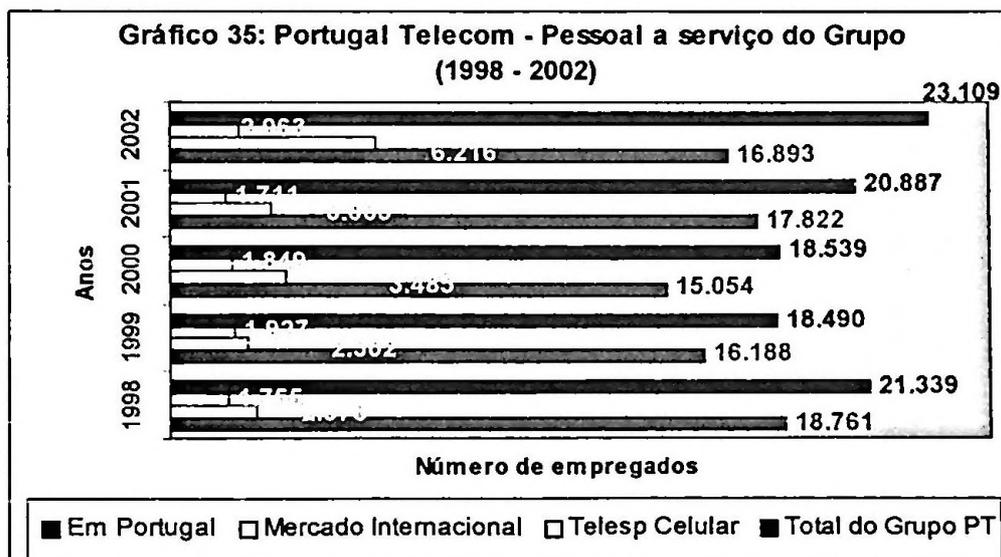
**Tabela 14: Portugal Telecom - Pessoal a serviço do Grupo
1998 - 2002**

Ano	Portugal	Mercado Interna- cional	Total do Grupo PT	Telesp Celular	Participação de pessoal da Telesp Celular no Grupo PT * (%)	Em unidades, exceto *	
						Produtividade (Clientes por empregado na Telesp Celular) *	Produtividade (Clientes por empregado na TMN) * ⁽¹⁾
1998	18.761	2.578	21.339	1.755	8,2	1.028	1.940
1999	16.188	2.302	18.490	1.927	10,4	1.501	2.274
2000	15.054	3.485	18.539	1.849	10,0	2.327	2.884
2001	17.822	3.065	20.887	1.711	8,2	2.983	3.271
2002	16.893	6.216	23.109	2.063	8,9	2.937	3.713

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

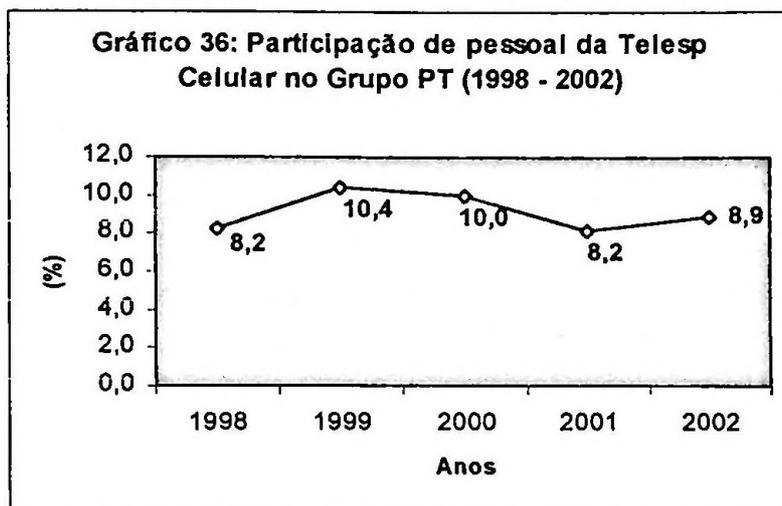
⁽¹⁾ Produtividades calculadas para os anos de 1998, 1999, 2000, 2001 e 2002.

Com o Gráfico 35, a seguir, pode-se visualizar a evolução do pessoal a serviço do Grupo Portugal Telecom entre 1998 e 2002, podendo-se, facilmente constatar que a quantidade de pessoal a serviço no mercado internacional não é proporcional ao seu número de clientes, pois a Telesp Celular, no final de 2002, possuía 2.063 colaboradores, e a TCP detinha quase a totalidade do número de clientes do mercado internacional da PT, mais precisamente 93,5%, dos clientes internacionais do Grupo, ver Tabela 13 e Gráfico 32.



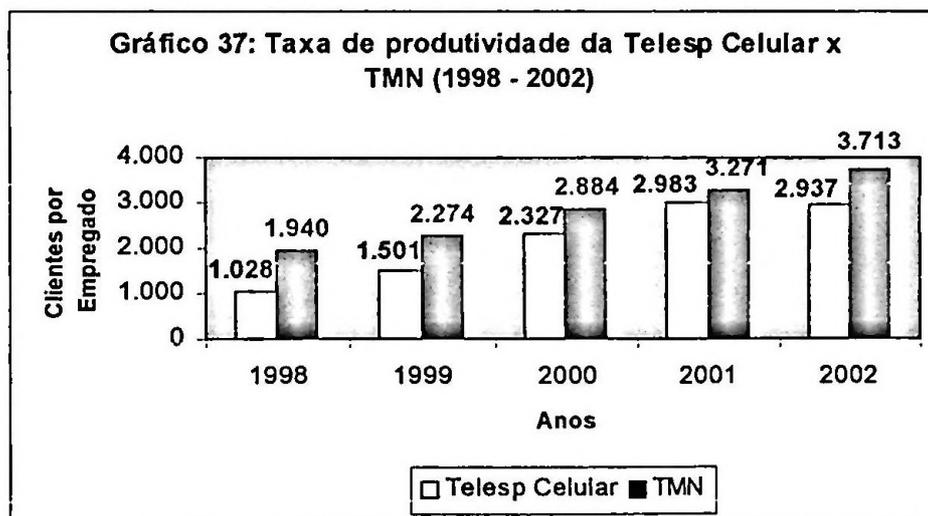
Fonte : Elaborado a partir da Tabela 14

Com o Gráfico 36, a seguir, pode-se observar que a participação de pessoal da Telesp Celular no Grupo Portugal Telecom, no período estudado, situa-se em cerca de 9%.



Fonte : Elaborado a partir da Tabela 14

Com o Gráfico 37, a seguir, pode-se observar, no período estudado, que no mercado móvel celular onde a Portugal Telecom estar presente, a sua operadora doméstica TMN tem uma taxa de produtividade superior a da Telesp Celular.



Fonte : Elaborado a partir da Tabela 14

Assim, como pôde-se constatar, neste capítulo, através dos inúmeros indicadores financeiros e operacionais da Telesp Celular Participações, correspondentes aos negócios de suas operadoras Telesp Celular e Global Telecom, no período estudado, bem como os conseqüentes resultados financeiros alcançados pela PT a partir destes investimentos, que a expansão internacional da Portugal Telecom, com foco no Brasil, tem sido um caso de sucesso.

VIVO: A JOINT VENTURE DA PORTUGAL TELECOM COM A TELEFÓNICA PARA O MERCADO MÓVEL BRASILEIRO

Em 24 de janeiro de 2001 foi anunciada a constituição de um acordo estratégico, com a Telefónica de Espanha, tendo em vista a criação de um empresa para os serviços móveis no Brasil. A nova empresa iria reunir, na medida em que a Anatel, órgão regulador brasileiro, permitisse, todos os ativos móveis dos dois parceiros no Brasil, que contavam, no início de 2001, com cerca 9,3 milhões de clientes, e a pretensão de ser o maior operador móvel da América do Sul.

A nova empresa iria cobrir uma área, que detinha 70% do PIB brasileiro, com 94 milhões de habitantes, cerca de 56% da população, permitindo aos seus acionistas a concentração dos seus recursos no desenvolvimento de novos negócios no Brasil, melhorando globalmente seu perfil financeiro, com a nova empresa beneficiando-se de sinergias significativas ao nível operacional, de marketing e de serviço ao cliente. A nova empresa seria detida em partes iguais, 50% cada, e gerida conjuntamente, com a PT nomeando o CEO e Telefónica o Presidente.

Assim, em 18 de outubro de 2002, a Portugal Telecom e a Telefónica, através de sua subsidiária Telefónica Móviles, anunciaram formalmente a criação da joint venture, a qual irá deter todas as suas operações móveis no Brasil, cumprindo as obrigações regulamentares brasileiras. A nova empresa será o maior operador móvel no Brasil e na América do Sul, com 13 milhões de clientes (dos quais 3,5 milhões com assinatura) possuindo uma sólida estrutura financeira, apresentará lucros e irá gerar Cash Flow desde a sua criação, e permitirá captar importantes sinergias para a aumentar a geração de resultados.

A joint venture ultrapassará em número de clientes o da segunda e terceira operadoras juntas, será o único operador móvel presente nos estados de São Paulo e do Rio de Janeiro, passando a ter características de monopólio privado. Com a joint venture haverá importantes ganhos e diminuição do risco em relação aos leilões de novas licenças. A joint venture, além de melhorar substancialmente a posição no mercado brasileiro, irá permitir um aumento da flexibilidade de financiamento, ganhos de escala e aumento da rentabilidade dos investimentos.

Na seqüência dos acordos de criação da joint venture e do aumento de capital da Telesp Celular Participações, de 9 de setembro de 2002, quando a Portugal Telecom aumentou o interesse econômico na TCP para 65,1%, a Telefónica Móviles adquiriu uma participação de 14,68% do capital da TCP pagando cerca de 200 milhões de euros.

A joint venture será composta pelas seguintes operadoras: TeleLeste Celular, que atende aos estados da Bahia e Sergipe; TeleSudeste, que opera nos estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo; Telesp Celular (São Paulo); Global Telecom, operadora da banda B, que atua no estados do Paraná e Santa Catarina e pela CRT Celular, operadora móvel do Rio Grande do Sul.

Em 6 de dezembro de 2002, a Portugal Telecom informou que a Anatel anunciou formalmente a autorização para: a migração das operadoras Telesp Celular S.A., controlada pela Telesp Celular Participações S.A., e Global Telecom S.A., participada pela TCP, do Serviço Móvel Celular (SMC) para o Serviço Móvel Pessoal (SMP); a transferência das participações detidas pela PT Móveis – Serviços de Telecomunicações, SGPS, S.A. e pela Telefónica Móviles, S.A. para a BRASILCEL, BV, Joint Venture constituída por ambos os Grupos e que será a controladora das suas empresas de telefonia móvel no Brasil.

Em 16 de janeiro de 2003, a Portugal Telecom informou que a sua Joint Venture (JV) com a Telefónica, reforçou a sua liderança no mercado móvel brasileiro, através da aquisição da Tele Centro Oeste Participações S.A. - TCO. Dessa forma, estima-se que no final de 2002 a Brasilcel, incluindo a TCO, tenha mais de 16,8 milhões de clientes representando uma participação de cerca de 54% do mercado brasileiro, com uma vantagem de 11 milhões de clientes em relação ao segundo operador móvel brasileiro, a Claro.

A Tele Centro Oeste Participações S.A. - TCO é a maior operadora nas regiões Centro-Oeste e Norte do Brasil, com 3 milhões de clientes, e uma margem EBITDA de 43% nos primeiros nove meses de 2002. A TCO dispõe de uma sólida estrutura financeira e de uma forte capacidade de geração de Free Cash Flow. A cobertura da TCO abrange mais de 400 pólos urbanos incluindo Brasília, a capital do país. Após esta transação, a Brasilcel passará a dar uma cobertura total às principais cidades brasileiras.

A Tele Centro Oeste Participações S.A. - TCO está presente em onze estados, em duas regiões do Brasil, integrando duas operadoras. O Grupo consiste em duas operadoras móveis: uma, sob a designação de TCO, que é a operadora líder na região Centro-Oeste, que inclui as cidades de Brasília e Goiânia, com mais de 75% de participação de mercado; a segunda operadora, a Norte Brasil Telecom (NBT), tem uma licença de Banda B (licenças concedidas posteriormente às de Banda A, como a que detém a TCO) no Norte do país, incluindo cidades como Manaus e Belém. Em pouco tempo, a NBT angariou 37% de quota de mercado, tendo sido a primeira operadora de Banda B no Brasil, a atingir resultados líquidos positivos.

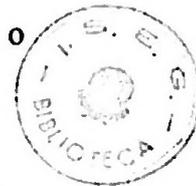
As operadoras TCO e NBT, juntas, estão presente em uma geográfica, que abrange um mercado potencial de mais de 31 milhões de habitantes, equivalente a mais de 18% do total da população brasileira, representando 12% do PIB do Brasil. Estes mercados apresentam uma baixa taxa de penetração móvel, sendo 20% na região Centro-Oeste e cerca de 9% na região Norte do país.

A Portugal Telecom informou que a aquisição de 100% da TCO, será realizada pela subsidiária da Brasilcel, a Telesp Celular Participações S.A. e compreenderá três fases: a aquisição de ações ordinárias detidas pela Fixcel (empresa controlada pelo Grupo Splice), representando 61,1% dos direitos de voto da TCO; uma posterior Oferta Pública de Compra sobre as restantes ações ordinárias e a integração da TCO na TCP através da incorporação das restantes ações.

A Portugal Telecom também informou que a Brasilcel estruturou o calendário de pagamentos da aquisição da TCO de forma a coincidir com a geração de cash flow, estando confiante de que poderá financiar esta aquisição através da conjugação das disponibilidades existentes nos balanços das suas empresas a 31 de Dezembro de 2002, do cash flow gerado internamente e de financiamentos locais em Reais. Assim, irá limitar significativamente qualquer exposição adicional em euros ou dólares americanos.

Em 8 de abril de 2003, a Portugal Telecom anunciou o lançamento da marca única “Vivo” para sua Joint Venture, detida em partes iguais, com a Telefónica Móviles para os negócios móveis no Brasil e que o lançamento da Vivo representa mais um passo na consolidação do maior operador móvel da América do Sul. Após a incorporação da Tele Centro Oeste, que se encontra em fase de aprovação por parte do órgão regulador, a Anatel, e da autoridade para a

concorrência, a Vivo irá aumentar a sua base de clientes para 17 milhões, quase 3 vezes o número de clientes do segundo maior operador móvel no Brasil.



O lançamento da Vivo representou simultaneamente a confirmação da opção tecnológica pelo CDMA. O CDMA é a tecnologia de 3G escolhida em todo o mundo, que apresenta a melhor performance para a transmissão de dados via móvel e permite a oferta de produtos e serviços de 3G, sem a necessidade de novas faixas de rádiofrequência. A Vivo já oferece o sistema CDMA 1XRTT, que permite a transmissão de dados com velocidade de até 144 kbps por segundo.

Em 27 de abril de 2003, a Portugal Telecom anunciou que foi realizada, no dia 25 de abril de 2003, a transferência do controle acionário da Tele Centro Oeste Participações S.A. - TCO para a Telesp Celular Participações S.A – TCP. O valor total da operação foi 1.505,5 milhões de Reais, tendo ocorrido, na referida data, pagamento de parte da liquidação financeira no valor de 308,3 milhões de Reais.

Em 31 de outubro de 2003, a Portugal Telecom anunciou que a Tele Centro Oeste Celular Participações S.A. (TCO) e Telesp Celular Participações, S.A. (TCP) pretendem realizar uma operação de incorporação de ações para conversão da TCO em subsidiária integral da TCP, por meio de concentração dos seus acionistas numa única companhia de capital aberto, com maior liquidez e a unificação da administração dos seus negócios. Em 19 de novembro de 2003, a Portugal Telecom, anunciou que, na seqüência do processo de aquisição do controle da Tele Centro Oeste Participações S.A. (TCO) pela Telesp Celular Participações, S.A. (TCP), foi concluída a oferta pública de aquisição de ações ordinárias da TCO ainda não detidas pela TCP, com esta operação, a TCP passou a deter 90,7% do capital votante da TCO, excluindo as ações próprias detidas por esta empresa.

A Vivo foi concebida para ser uma operadora a nível nacional, somando esforços para poder competir com outras operadoras do mercado móvel brasileiro, como a Telecom Italy Mobili - TIM, outro grande grupo europeu das telecomunicações, que já vinha com uma perspectiva de abrangência nacional, sendo a única operadora com autorização para operar em todo o Brasil.

A figura 6, a seguir, mostra, em verde, os estados onde a Vivo atua, excetuando-se os Estados de Minas Gerais, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí.

Figura 6: Mapa do Brasil: Estados de atuação da Vivo



A população brasileira atual é de aproximadamente 177 milhões, com uma taxa de penetração de 23%, a Vivo está atualmente presente em 19 estados e no Distrito Federal, cobrindo as áreas urbanas de 85% do território brasileiro, que possuem 74% da população, com 131 milhões de habitantes, que detém 86% do PIB brasileiro, contando com 18,470 milhões de clientes, mais de 10% da população do país, com 56,7% de participação de mercado nos estados onde ela opera no Brasil, utilizando-se da tecnologia CDMA. O Quadro 2 abaixo, lista a relação dos concorrentes da Vivo, nos estados onde ela opera no Brasil.

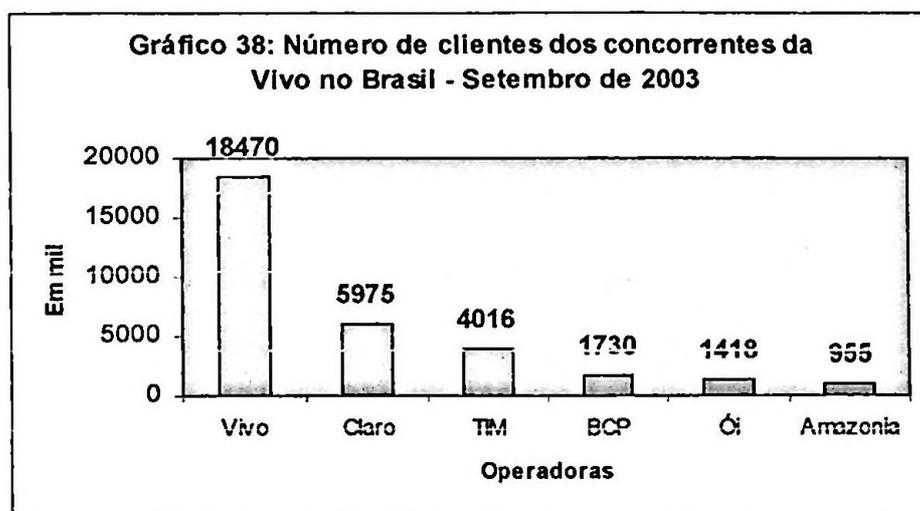
Quadro 2: Concorrentes da Vivo no Brasil
Setembro de 2003

Em mil

Operadora	Total de Clientes	(%)	(%) de Adições (Setem03/Setem02)	Adições em 2003 (até setembro)
Vivo	18.470	56,7	+ 16,6	+ 1.661
Claro	5.975	18,35	+ 22,0	+ 1,077
TIM	4.016	12,33	+ 85,9	+ 1.444
BCP	1.730	5,31	+ 2,9	+ 49
Ói	1.418	4,35	+ 667,0	+ 1.233
Amazonia	955	2,93	+ 17,6	+ 143
Total	32.564	100		

Fonte: Portugal Telecom Third Quarter & Nine Month 2003 Results

Com o Gráfico 38, abaixo, podemos visualizar a concorrência da Vivo, nos estados onde ela opera no Brasil.



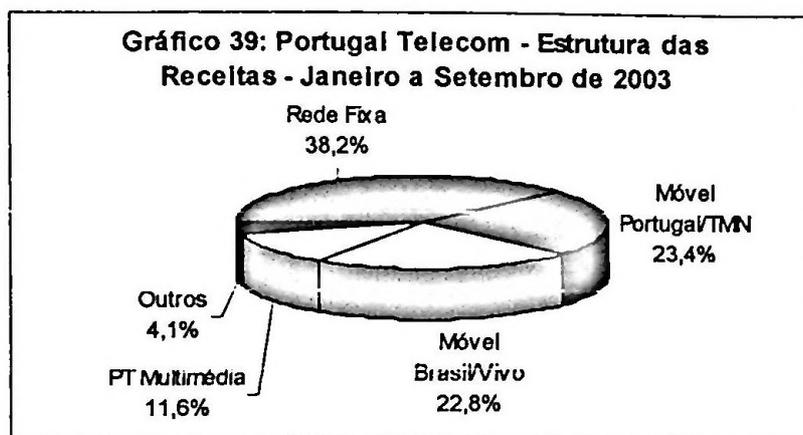
Fonte: Elaborado a partir do Quadro 2

Os Gráficos 39, 40, 41 e 42, a seguir, extraídos da Tabela 15 abaixo, mostram a estrutura das Receitas Consolidadas, do EBITDA, do CAPEX e do (EBITDA menos CAPEX) respectivamente, da Portugal Telecom, por segmento de negócio, para os primeiros nove meses de 2003, onde podemos visualizar a participação da Vivo nos resultados financeiros do Grupo, referente à quota de 50% da Portugal Telecom.

**Tabela 15: Portugal Telecom - Resultados Financeiros
(Janeiro a Setembro de 2003)**

Segmento de Negócio	Em milhões de euros			
	Receitas Consolidadas de Exploração	EBITDA	CAPEX	(EBITDA - CAPEX)
Rede Fixa	1.614,10	692,80	104,70	588,10
Móvel Portugal/TMN	990,30	504,70	89,90	414,90
Móvel Brasil/Vivo	963,50	380,60	61,50	319,10
PT Multimédia	489,20	90,90	39,40	51,50
Outros	173,80	25,30	38,50	-13,20
Total	4.230,90	1.694,30	334,00	1.360,40

Fonte: Resultados relativos ao 3º trimestre e primeiros nove meses de 2003 da Portugal Telecom, SGPS, S.A.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 15

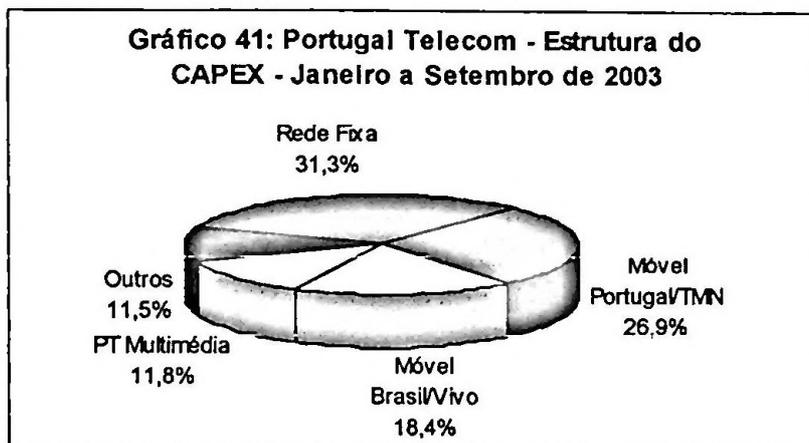
Os valores da Tabela 15 demonstram que a performance financeira do Grupo PT, nos primeiros nove meses de 2003, está evoluindo muito bem. A Receita Operacional, nos primeiros nove meses de 2003, teve um pequeno aumento, 0,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, contrastando com a queda da receita observada na Portugal Telecom em 2002. A Vivo participou com 22,8% nas receitas de exploração do Grupo PT, conforme podemos visualizar no Gráfico 39 acima, tendo uma diminuição de 2,7% em relação aos nove primeiros meses de 2002, devido a desvalorização de 28,5% da moeda brasileira.

O EBITDA de 1.694,3 milhões de euros da Portugal Telecom, nos primeiros nove meses de 2003, foi igual ao do mesmo período do ano anterior, com a Vivo participando com 22,5% deste valor, conforme mostra o Gráfico 40 abaixo, dando a Vivo, um contributo em termos percentuais, muito próximo dos 23% relativo a Telesp Celular Participações no ano de 2002.



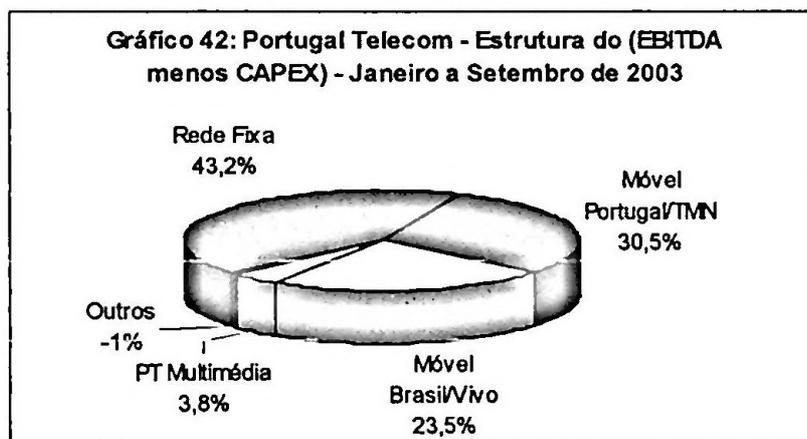
Fonte: Elaborado a partir da Tabela 15

O Capex, continua sendo gerido de acordo com o foco na gestão da maximização do Cash Flow, diminuindo 35,5%, nos primeiros nove meses de 2003, para 334 milhões de euros, equivalente a 7,9% das receitas totais do Grupo PT. A Vivo teve um participação de somente 18,4%, ver Gráfico 41 abaixo, gastando 61,5 milhões de euros com investimentos corpóreos e incorpóreos, nos primeiros nove meses de 2003, o equivalente a 6,4% das suas receitas.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 15

Nos primeiros nove meses de 2003, o EBITDA menos CAPEX da Portugal Telecom aumentou 15,6%, para 1.360,4 milhões de euros, com a Vivo participando com 23,5% deste total, como mostra o Gráfico 42 abaixo.



Fonte: Elaborado a partir da Tabela 15

Em 30 de setembro de 2003, a dívida líquida da Portugal Telecom perfazia 3.561 milhões de euros, com uma maturidade média de 4,3 anos, tendo diminuído 476 milhões de euros, em relação ao valor do final de 2002, ver Tabela 10. Esta redução, nos primeiros nove meses de 2003, foi conseguida pela geração de 1.322 milhões de euros de cash flow operacional,

mantendo a tendência de queda da dívida líquida a partir de 2002, ver Gráfico 25, apontando para uma boa redução da dívida no final de 2003. Em 30 de setembro de 2003, apenas 11,2% do total da dívida líquida estava expressa em Reais.

O total de empregados do Grupo PT, em 30 de setembro de 2003, era de 24.198 trabalhadores, tendo um crescimento de 2,7% em relação ao mesmo período de 2002. No Brasil a incorporação da TCO na Vivo representou um acréscimo de 1.594 trabalhadores, com a Vivo, no final de setembro de 2003, possuindo 14% do total da força de trabalho do Grupo.

A exposição líquida (ativo menos passivo) da PT no Brasil é de 7.506 milhões de Reais, correspondente a 2.199 milhões de euros, considerando a taxa de câmbio do final de setembro de 2003 de 3,4133, equivalente a 15,8% do total do ativo da Portugal Telecom. Os ativos, em Reais, no balanço da PT, em 30 de setembro de 2003, equivalem a 4.077 milhões de euros, representando aproximadamente 29,4% do total dos ativos da Portugal Telecom.

Assim, o acordo estratégico realizado entre a Portugal Telecom e a Telefónica para o mercado de telefonia móvel brasileiro, que resultou na Vivo, operadora líder com 56,7% do mercado móvel do país, tem todas as condições (tecnológicas, mercadológicas e financeiras) para se manter na liderança deste mercado, tendo excelentes possibilidades de crescimento e do retorno dos investimentos realizados no Brasil.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No contexto de intensificação geral do movimento internacional de capitais aliado à abertura dos mercados e ao processo de privatização brasileiro, nos anos 90, situa-se a recente entrada de investimento direto português no Brasil. Diante deste contexto, procurou-se investigar o setor das telecomunicações, particularizando a sua estrutura de mercado e mais de perto os investimentos realizados pela empresa Portugal Telecom. Para tanto, buscou-se entender qual o relacionamento que se estabelece entre esta empresa e o setor de telecomunicações no Brasil.

Salientado o objeto de investigação do presente trabalho, adotou-se como procedimento metodológico a análise do processo denominado de mundialização do capital como sendo o contexto no qual se inseriu a economia brasileira, de forma a que se pudesse identificar as principais modificações que possibilitaram a abertura econômica e a privatização das empresas estatais brasileiras, bem como possibilitou a intensificação do processo de internacionalização do capital português. O processo de abertura da economia brasileira induziu o setor produtivo a intensos ajustes em busca da competitividade, tanto em função do decréscimo das barreiras alfandegárias, quanto pela redução da demanda agregada interna.

Esta política de abertura econômica tornou-se coadjuvante no processo de entrada de capitais externos na economia brasileira, posto que, juntamente com as privatizações empreendidas pelo governo, criou-se as condições favoráveis e atrativas para o capital externo.

É neste contexto das privatizações que se insere o objeto de estudo da presente dissertação, ou seja, a análise do processo de privatização do setor de telecomunicações no Brasil e a entrada do investimento direto português. Para a análise do setor das telecomunicações realizou-se uma caracterização do setor na perspectiva do mercado, tanto em nível mundial, quanto em

nível nacional. Esta análise identificou, também, o setor das telecomunicações brasileiro antes e depois da privatização.

Com relação ao período antes da privatização, pode-se concluir que o setor das telecomunicações no Brasil apresentou como característica básica a estrutura de mercado de monopólio natural, que era explorada pelo Sistema Telebrás. Os investimentos necessários ao crescimento deste setor sempre estiveram comandados pelo Estado. Após a privatização, todavia, identificou-se uma estrutura de mercado oligopolizada, o que não necessariamente possibilita a ampliação da competitividade do setor.

Todavia, a crise econômica ocorrida nos anos 80, que se caracterizou pelo excessivo endividamento externo e pelo processo inflacionário, levou a que os investimentos em infraestrutura, particularmente os de telecomunicações, se reduzissem. Atrelado a isto, as inovações tecnológicas no setor de telecomunicações, tais como o *call-back*, têm minado o poder de monopólio, o que se constituiu em um dos fatores que proporcionou as condições necessárias para a privatização do setor no Brasil e o que possibilitou a entrada do capital português.

Identificou-se, também, que além dos fatores de atração internos, fatores externos favoreceram a entrada do investimento português no Brasil. Tais fatores estão associados à necessidade de crescimento das empresas portuguesas, bem como à insuficiência do mercado nacional português, entre outros.

Dado que o Grupo Portugal Telecom é um dos grupos empresariais portugueses de maior projeção nacional e internacional, pareceu-nos interessante realizar um estudo do Grupo PT, para podermos contextualizar a sua chegada ao Brasil, o que nos indicou o grau de abrangência que seus investimentos estão tendo sobre o setor de telecomunicações em diversos países, posto que apesar de priorizar o mercado brasileiro, em sua recente expansão, o Grupo PT continua buscando novos mercados para diversificar seus investimentos.

O investimento direto português realizado pela Portugal Telecom no setor das telecomunicações brasileiro se deu em maior medida na telefonia móvel, inicialmente com a aquisição da Telesp Celular, posteriormente com a da Global Telecom, mas, também houve outros investimentos nos negócios de multimídia, que complementam os serviços móvel

celular oferecidos pelas operadoras, e de rede de transmissão de dados e soluções empresariais.

A partir daí, passou-se, então, a uma análise mais detida dos resultados da holding do Grupo Portugal Telecom no Brasil, a Telesp Celular Participações, até 27 de dezembro de 2002, que por estar situada inicialmente, desde 1998, em São Paulo, o Estado mais rico da nação, considerado como o motor da economia brasileira, detinha desde então, um potencial característico de uma situação de monopólio. Dessa forma, foram dadas as condições de conhecimento do maior mercado brasileiro, das suas potencialidades, das relações institucionais neste novo território de atuação do Grupo PT, propiciando a partir daí, as condições para o seu crescimento, como também do acúmulo de experiência na gestão de operadoras de telefonia móvel de grande porte fora de Portugal.

Desse modo, procurando sempre imprimir um ritmo de crescimento sustentado com base na manutenção e ampliação da liderança na sua área de negócio, característica da Portugal Telecom, a Telesp Celular cresceu, inovando com lançamento do celular pré-pago em São Paulo, um caso de sucesso a nível nacional¹⁶, considerando os dados divulgados pela Anatel no mês de agosto de 2003, que no país já existem cerca de um milhão de celulares a mais que telefones fixos, com o número de pré-pagos equivalente a 73,65% do total.

A partir daí foi criada as condições técnicas e financeiras para se fechar o acordo estratégico com a Telefónica, para a criação da Vivo. Acordo este que, na realidade, já vinha desde 1998, durante as parcerias realizadas para competirem juntas no processo de privatização brasileiro, uma estratégia utilizada, que se mostrou bastante eficiente, durante o primeiro momento da abertura de mercado das telecomunicações às empresas estrangeiras, com coligações e participações, ora minoritárias, ora majoritárias em empresas comuns, criadas para competir nos leilões de privatização da telefonia móvel e da telefonia fixa, convivendo assim, com a regulação de mercado “mais apertada”, feita para tentar favorecer e ampliar a concorrência neste setor da economia brasileira.

¹⁶ Pois, considerando as particularidades do mercado informal no Brasil, o celular pré-pago, se tornou um grande aliado na realização dos negócios deste segmento econômico, bem como, de uma forma mais geral a telefonia móvel também se tornou uma grande aliada na segurança das pessoas, que convivem nas grandes cidades brasileiras, com um alto grau de violência urbana, devido as gritantes diferenças sócio-econômicas.

Neste ambiente de constantes mudanças tecnológicas a nível mundial, particularmente no setor de telefonia móvel, onde os investimentos são elevados, há um claro movimento de coligações e fusões entre as maiores operadoras, inclusive na Europa, como é o caso do acordo da Península Ibérica para a telefonia móvel no Brasil, de modo a reduzir os investimentos, necessários à competição no setor, podendo assim, também concentrar e reduzir os investimentos em I&D destas corporações. Dessa forma, a imprensa já noticia, que o acordo estabelecido entre a Telefónica e a TIM, para o desenvolvimento de novos produtos, deverá ser mantido em escala mundial, podendo portando haver novas mudanças no mercado brasileiro.

Tanto a Portugal Telecom, através da Telesp Celular Participações, como também a Telefónica, com a Telefónica Móviles do Brasil, aproveitaram bem as condições favoráveis e atrativas que se colocaram no mercado brasileiro de telecomunicações, trilhando um caminho de sucesso empresarial e crescimento nestes cinco anos de atuação, pois chegaram a 2003 atuando juntas na gestão da Vivo, liderando com folga a telefonia móvel do país, com 56,7% do mercado nos estados onde ela opera, atuando neste quadro atual de concorrência oligopolizada entre operadoras de âmbito nacional, que efetivamente não propicia significativas reduções de preços nos serviços, inseridas num mercado, em que as empresas de telefonia fixa e móvel, segundo pesquisa do IBGE¹⁷ referente a 2001, já respondem por cerca de 12% do total do faturamento do setor de serviços no Brasil, que lhe proporciona amplas perspectivas de crescimento.

Uma das principais conclusões que se pode chegar neste trabalho, é que apesar da importância do papel desempenhado pela Telesp Celular Participações para a PT, até 2002, e o da Vivo atualmente, que participou com 22,8% nas receitas de exploração do Grupo PT, nos primeiros nove meses de 2003, há uma clara orientação na redução dos investimentos no Brasil, a partir de 2002, com todas as curvas de variação anual, mostradas no trabalho, evidenciando esta desaceleração, tanto o financeiro como os corpóreos e incorpóreos na TCP.

Esta redução dos investimentos está em sintonia com a estratégia de maximização do cash flow e do aumento do (EBITDA menos CAPEX) da Portugal Telecom, que tem, no caso brasileiro, servido para fazer caixa nas operadoras aqui instaladas, de modo a realizar novas aquisições no mercado brasileiro, em Reais, como é o caso da recente aquisição da TCO, cujo

investimento financeiro foi o pagamento inicial equivalente a 59 milhões de euros, sem a necessidade de nenhuma inversão em moeda estrangeira, por parte da Brasicel, holding que controla a Vivo.

Por outro lado, esta redução dos investimentos no Brasil também pode levar a deterioração dos serviços, hoje oferecidos pela Vivo, que apesar do acréscimo de 16,6% no número de clientes nos primeiros nove meses de 2003, ver Quadro 2, a quota de mercado média nas regiões onde a Vivo opera diminuiu em 5,2 pontos percentuais para os atuais 56,7%, refletindo a concorrência agressiva realizada pela TIM e pela Oi, a única operadora do serviço móvel de capital nacional.

Mesmo com taxas de penetração baixas, para os padrões dos países desenvolvidos, o Brasil tem um mercado potencial muito grande, que está intimamente ligado a volta do crescimento econômico, cuja conjuntura tem mostrado claros sinais de recuperação no *front* externo, com previsão de um saldo recorde na balança comercial em 2003, aumentando a confiança dos investidores na economia brasileira, dependendo assim, um pouco menos do capital externo para seu desenvolvimento, e com a taxa de câmbio, em relação ao dólar americano, tendo uma apreciação durante 2003, voltando a um patamar razoável, tanto para a entrada dos investimentos externos, quanto para a manutenção do crescimento das exportações brasileiras, que podem inclusive, crescer em um patamar maior que o do crescimento comércio mundial, devido as características próprias dos preços dos fatores da economia brasileira, dando assim, as condições para um crescimento econômico razoável, a partir de 2004, porém sustentável no longo prazo.

Dessa forma, as questões polêmicas com a que envolveu o governo, em relação ao reajuste abusivo de 28,75% das tarifas da telefonia fixa, concedida pela Anatel, órgão governamental independente, contrariando a própria orientação do governo federal, em um momento de forte aperto monetário e contenção de gastos públicos, medidas estas, tomadas no início do atual governo para o controle da inflação que ameaçava retornar, gerou uma crise entre o governo e as agências reguladoras, cujo impasse, foi parcialmente atendido com decisão judicial, que confirmou os reajustes das tarifas de telefonia fixa, e de interconexão cobradas entre as empresas, pelo IPCA¹⁷, não devem assustar as operadoras estrangeiras que atuam no Brasil,

¹⁷ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

¹⁸ Índice de Preços ao Consumidor Amplo calculado pelo IBGE

mas sim buscar um equilíbrio nos preços cobrados pelo setor, para inclusive, ter-se um horizonte, que não só o de curto prazo, da remuneração destes capitais.

Como a Vivo foi constituída formalmente em dezembro de 2002, através da Brasilcel, e lançada no mercado de telefonia móvel brasileiro em abril de 2003, como uma operadora de âmbito nacional, para competir num país continental como o Brasil, faz-se necessário um estudo mais aprofundado da evolução da Vivo, para este novo quadro de concorrência oligopolizada entre as operadoras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANATEL – Agência Nacional de Telecomunicações. Relatório Anual: exercício 1999. Brasília: ANATEL, 2000. Capturado no site: <http://www.anatel.gov.br>.

Banco1.net. Capturado no site: <http://www.banco1.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

CHAUÍ, Marilena. Ideologia Neoliberal e Universidade. In: OLIVEIRA, Francisco de e PAOLI, Maria Célia (orgs.). *Os Sentidos da Democracia: política do dissenso e hegemonia global*. Petrópolis, RJ: Vozes; Brasília: NEDIC, 1999, pp. 27-51.

CHESNAIS, François. A Fisionomia das Crises no Regime de Acumulação sob Dominância Financeira. NOVOS ESTUDOS CEBRAP, nº 52, novembro 1998, pp. 21-53.

CLARK, John. A Política de Concorrência e a Reforma Regulatória no Brasil: um relatório de acompanhamento. s.d. (mimeo.).

CLARO, Maria Arménia e ESCÁRIA, Susana. O Investimento de Portugal no Exterior – Fluxos e Destinos. PROSPECTIVA E PLANEAMENTO, 9 (n. especial), p. 87-95, 2003.

COSTA, Carla Guapo. Factores de Atracção do Investimento Português no Brasil – Uma Análise Exploratória. PROSPECTIVA E PLANEAMENTO, 9 (n. especial), p. 123-145, 2003.

DANAHUE, John D. Privatização: fins públicos e meios privados. Rio de Janeiro: Zahar, 1992.

DEDIC. Capturado no site: <http://www.dedic.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

DIEGUEZ, Consuelo e FRANÇA, Ronaldo. 22 BI no Bolso: num leilão perfeito, o governo consegue quase o dobro do que valiam as suas ações da Telebrás. Revista Veja, 05/08/1998. Brasil.

DIEGUEZ, Consuelo e PATURY. Um Abacaxi na Linha: o governo reassume o controle da Tele Norte Leste, comprada por um grupo sem dinheiro e sem credibilidade no mercado. Revista Veja, 12/08/1998. Economia e Negócios.

EMENDA Constitucional nº 8, agosto de 1995.

FIANI, Ronaldo. Uma Abordagem da Regulação de Monopólios: exercício preliminar aplicado a telecomunicações. PLANEJAMENTO E POLÍTICAS PÚBLICAS, n. 19, jun de 1999, pp. 189-218.

FIORI, José Luís. Globalização, Hegemonia e Império. In: TAVARES, Maria da Conceição e FIORI, José Luís (orgs.). *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.

FIUZA, Eduardo Pedral Sampaio e NERI, Marcelo Cortes. Reflexões sobre os Mecanismos de Universalização do Acesso Disponíveis para o Setor de Telecomunicações no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, julho de 1998, texto para discussão n. 573. Capturado no site: <http://www.ipea.gov.br>, 21 de junho de 2002.

FRIEDMAN, Milton. *Capitalismo e Liberdade*. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Os Economistas).

GIAMBIAGI, Fabio e ALÉM, Ana Cláudia. *Finanças Públicas: teoria e prática*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GIDDENS, Anthony. *As Conseqüências da Modernidade*. São Paulo: UNESP, 1991.

GLOBAL TELECOM. Capturado no site: <http://www.globaltelecom.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

GUIMARÃES, Eduardo Augusto. Abertura econômica, estabilização e política industrial. IN: VELLOSO, João Paulo dos Reis (coord.). *O Real e o Futuro da Economia*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1995, pp. 128.

GUIMARÃES, Rui A. . Inovação: conceito, abordagem teórica e intervenção pública – com particular referência à temática dos sistemas de inovação. Seminário de Economia Industrial e da Inovação, ISEG/UTL, dezembro de 1996, (mimeo.).

GUIMARÃES, Rui A. . Sobre a “Nova Economia”: emergência do paradigma TICM (TIC) e reconfiguração da economia mundial. Lisboa, maio 2000, (mimeo.).

GUIMARÃES, Rui A. . Sobre as Políticas de Regulação: reforma regulamentar e intervenção pública no contexto da dinâmica de globalização. Lisboa: 1º DRAFT, 1999, (mimeo.).

HARVEY, David. *A Condição Pós-Moderna*. (4ª ed.). São Paulo: Loyola, 1994, 122 p.

HELD, David. A Democracia, o Estado-Nação e o Sistema Global. LUA NOVA, n. 23, pp. 145-194, 1991.

IANNI, Octávio. *A Sociedade Global*. (2ª ed.). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1993.

Investnews. Capturado no site: <http://www.investnews.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

LAPLANE, Mariano e SARTI, Fernando. Investimento Direto Estrangeiro e o Impacto na Balança Comercial nos Anos 90. Rio de Janeiro: IPEA, fevereiro de 1999, texto para discussão n. 629. Capturado no site: <http://www.ipea.gov.br>, 21 de junho de 2002.

LEI nº 9.295, chamada de Lei Mínima, 1996.

LIPIETZ, Alain. *Miragens e Milagres: problemas da industrialização no terceiro mundo*. São Paulo: Nobel, 1988.

MATOS FILHO, José Coelho e OLIVEIRA, Carlos Wagner. O Processo de Privatização das Empresas Estatais Brasileiras. Rio de Janeiro: IPEA, maio de 1996, texto para discussão n. 422. Capturado no site: <http://www.ipea.gov.br>, 21 de junho de 2002.

MELLO, João Manuel Cardoso de. A Contra-Revolução Liberal-Conservadora e a Tradição Crítica Latino-Americana. In: TAVARES, Maria da Conceição e FIORI, José Luís (orgs.). *Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997, pp. 15-24.

MELLO, Marina Figueira de. Privatização e Ajuste Fiscal no Brasil. PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO. Rio de Janeiro, v. 24, n. 3, pp. 445-518, dez. 1994.

MENEZES, Ana Maria Ferreira e MENEZES, Eline Viana. Globalização da Economia: nova ordem, nova sociedade, novo estado? Caderno do CEAS, nº 167, janeiro/fevereiro - 1997, pp. 32-48.

MENEZES, Ana Maria Ferreira. O Processo de Privatização no Brasil: algumas questões sobre produtividade, eficiência e competição. Caderno do CEAS, nº 159, setembro/outubro - 1995, pp. 38-49.

MOBITEL. Capturado no site: <http://www.mobitel.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

MUZIO, Gabriele. A Globalização como o Estágio de Perfeição do Paradigma Moderno: uma estratégia possível para sobreviver à coerência do processo. In: OLIVEIRA, Francisco de e PAOLI, Maria Célia (orgs.). *Os Sentidos da Democracia: política do dissenso e hegemonia global*. Petrópolis, RJ: Vozes; Brasília: NEDIC, 1999, pp. 131-161.

NAKANO, Yoshiaki. Globalização, competitividade e novas regras de comércio mundial. REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA, vol. 14, no. 4 (56), outubro-dezembro/94.

NUNES, Carlos. Os Sectores Infra-Estruturais na Internacionalização da Economia Portuguesa. PROSPECTIVA E PLANEAMENTO, 9 (n. especial), p. 147-220, 2003.

OITICICA, Daniel. A Desvalorização do Real Amplia Perdas da Embratel. Gazeta Mercantil, 24/07/2002.

OLIVEIRA FILHO, Luiz Chrysostomo de. O Timing da Privatização. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis (org.). *Brasil em Mudança*. São Paulo: Nobel, 1991, pp. 87-96.

ONZE de Setembro: o mundo nunca mais foi o mesmo. *Revista Veja*, 11/09/2002, pp. 30-37. Reportagem Especial

PASTE – Perspectivas para Ampliação e Modernização do Setor de Telecomunicações. Capturado no site: <http://www.anatel.gov.br>, 04 de setembro de 2002.

PATURY, Felipe e SORIMA NETO, João. 13.500.000.000: este é o preço da Telebrás. *Revista Veja*, 29/07/1998. Economia e Negócios.

PÊGO FILHO, Bolíver et all. Investimento e Financiamento da Infra-Estrutura no Brasil: 1990/2002. Rio de Janeiro: IPEA, outubro de 1999, texto para discussão n. 680. Capturado no site: <http://www.ipea.gov.br>, 21 de junho de 2002.

PINHEIRO, Armando Castelar e GIAMBIAGI, Fabio. As Empresas Estatais e o Programa de Privatização do Governo Collor. *PESQUISA E PLANEJAMENTO ECONÔMICO*, Rio de Janeiro, v. 22, n. 2, ago. 1992, pp. 241-288.

PIQUET, Rosélia. Competitividade e Novos Espaços Industriais. *Revista de Administração Pública*. Rio de Janeiro 28(2): 31-46, abr/jun 1994.

POCHMANN, Marcio. Novas Tecnologias de Informação e juventude. Capturado no site: <http://www.primapagina.com.br>, 27 de junho de 2000.

PORTUGAL TELECOM. Relatório e Contas Consolidadas. 2002, 2001, 2000, 1999, 1998, 1997, Resultados Relativos ao 3º Trimestre e Primeiros Nove Meses de 2003, Third Quarter & Nine Month 2003 Results. Capturado no site: <http://www.portugaltelecom.pt>, entre julho a setembro de 2002 e entre agosto a novembro de 2003.

PrimeSys. Capturado no site: <http://www.primesys.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

RAMALHO, Luciano. O Gênio saiu da Lâmpada. Capturado no site: <http://www.primapagina.com.br>, 21 de junho de 2000.

RAMONET, Ignacio. Nova Economia. *LE MONDE DIPLOMATIQUE*, edição portuguesa, abril 2000, ano 1, nº 13.

RAMOS, Maria Manuel e RIBEIRO, José Félix. A Especialização Internacional da Economia Brasileira – um apontamento. *PROSPECTIVA E PLANEAMENTO*, 9 (n. especial), p. 39-56, 2003.

RIBEIRO, José Félix. A Internacionalização da Economia Portuguesa na Década de 90. *PROSPECTIVA E PLANEAMENTO*, 9 (n. especial), p. 69-85, 2003.

RIGOLON, Francisco José Zagari e PICCININI, Maurício Serrão. O Investimento em Infra-Estrutura e a Retomada do Crescimento Econômico Sustentado. Rio de Janeiro:

BNDES, dezembro de 1997, texto para discussão n. 63. Capturado no site: <http://www.bndes.gov.br>, 21 de junho de 2002.

ROWTHORN, Bob. *Capitalismo, Conflito e Inflação*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

SANTOS, Theotônio dos. *Economia Mundial, Integração Regional e Desenvolvimento Sustentável: as novas tendências da economia mundial e a integração latino-americana*. 3ª ed. Petropolis, RJ: Vozes, 1995.

SCHNEIDER, Bem Ross. A Privatização no Governo Collor: triunfo do liberalismo ou colapso do Estado desenvolvimentista? *REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA*, vol. 12, n. 1 (45), jan/mar 1992.

SILVA, Joaquim Ramos. *Portugal/Brasil: uma década de expansão das relações económicas, 1992-2002*. Lisboa: Terramar, 2002.

SILVA, Joaquim Ramos. Significado e Perspectivas do Reencontro Económico entre Brasil e Portugal. *BAHIA ANÁLISE E DADOS*, Salvador, v. 13, n. 1, p. 23-29, jun. 2003.

SILVA, Joaquim Ramos et. al. Empresas e Subsidiárias Portuguesas no Brasil: um panorama. *PROSPECTIVA E PLANEAMENTO*, 9 (n. especial), p. 97-121, 2003.

SILVA, Joaquim Ramos e FERNANDES, Francisco Chaves. Os Novos Fluxos de IDE para o Brasil desde 1995. *PROSPECTIVA E PLANEAMENTO*, 9 (n. especial), p. 57-68, 2003.

SODRÉ, Nelson Werneck. *A Farsa do Neoliberalismo*. Rio de Janeiro: Graphia, 1995.

TAVARES, Maria da Conceição; FIORI, José Luís. *Desajuste Global e Modernização Conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1996. (Cap. I).

TELESP CELULAR. Capturado no site: <http://www.telespcelular.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

THORSTENSEN, Vera et. al. *O Brasil Frente a um Mundo Dividido em Blocos*. São Paulo: Nobel, 1994, pp. 243-261 e 263-277.

TOLEDO, José Roberto de. O Aumento das Distâncias. Capturado no site: <http://www.primapagina.com.br>, 26 de junho de 2000.

UOL. Capturado no site: <http://www.uol.com.br>, entre julho a setembro de 2002.

VIVO. Capturado no site: <http://www.vivo.com.br>, entre agosto a novembro de 2003.

VILLARREAL, Renê. *A Contra-Revolução Monetária: teoria, política econômica e ideologia do neoliberalismo*. Rio de Janeiro: Record, 1984a.

VILLARREAL, Renê. Economia Mista e Jurisdição do Estado: para uma teoria da intervenção do Estado na economia. REVISTA DE ECONOMIA POLÍTICA 4(4), pp. 62-88, 1984b.

VIZENTINI, Paulo Fagundes; RIBEIRO, Luís Dario Teixeira. A Transição para uma Nova Ordem Internacional. In: VIZENTINI, Paulo Fagundes (org.). *A Grande Crise: a nova (des) ordem internacional dos anos 80 aos 90*. Petrópolis, RJ: Vozes, 1992. (Cap. V).

WATERS, Malcolm. *Globalização*. Oeiras: Celta editora, 1999.

YEATS, Alexander (1997). Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? Capturado na Internet no site: <http://www.worldbank.org>

ANEXOS ESTATÍSTICOS: MEMÓRIA DE CÁLCULO

Tabela 3: Investimentos da Portugal Telecom no Brasil - 1998

Data/ Semestre	Ativos e/ou Participações Adquiridas	Valor Total dos Investimentos * (Em milhões de contos)	Valor Total dos Investimentos Financeiros	Desembolsos dos Investimentos	
				Pagamento de 40% no Leilão de Privatização de contos)	Financiamento de 60% através do BNDES (2)
1º Sem./98	Ações da Telebrás (3)	14,5	72,32	-	-
25/06/1998	CRT (4)	69	344,17	-	-
29/07/1998	Controle da TCP (5) (Leilão)	362	1805,64	=(D17*0,4)	=(D17*0,6)
29/07/1998	Telesp - Fixa (6) (Leilão)	208,38	1039,39	=(D18*0,4)	=(D18*0,6)
Total dos Investimentos		=SOMA(C15:C18)	=SOMA(D15:D18)	=SOMA(E15:E18)	=SOMA(F15:F18)

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

(1) A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200,482 escudos.

(2) Empréstimos concedidos pelo Estado brasileiro, em Reais, através do BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social no valor total de R\$ 2.180.151.600, com juros de 12% a.a., e vencimento previsto em duas parcelas para 04/08/99 e 04/08/00.

(3) Ações ordinárias da Telebrás e em empresas do antigo Sistema Telebrás (Telesp Fixa e da Telesp Celular).

(4) CRT - Companhia Riograndense de Telecomunicações, S.A. (Telefonia fixa e celular do Estado do Rio Grande do Sul).

(5) TC Participações S.A., holding do Estado de São Paulo que detém a Telesp Celular (Aquisição, realizada pela Portugal Participações, S.A., de 51,79% das ações ordinárias da TCP, constituindo-se em 19,26% do seu capital. A Portugal Telecom possuía 64,2% do capital da Portugal Participações, sendo os restantes 35,8% detidos pela Telefónica)

O valor total da aquisição foi de 562 milhões de contos.

(6) Telesp Participações S.A., holding de telefonia fixa do Estado de São Paulo (Aquisição realizada pela Tele Brasil Sul, S. A.

- TBS, empresa controlada pela Telefónica e em que a Portugal Telecom detinha, à época, uma posição de 23%)

O valor total da aquisição foi de 906 milhões de contos.

Tabela 4: Telesp Celular Participações - Investimentos
1998 - 2002

Ano	Telesp Celular Participações						Em milhões de euros ⁽¹⁾			
	Investimento Financeiro ⁽²⁾ (3)	Δ %	CAPEX	Δ %	Investimento Consolidado ⁽⁴⁾	Δ %	Outros Investimentos da PT no Brasil ⁽⁵⁾ (6)	Δ %	Total dos Investimentos da Portugal Telecom no Brasil ⁽⁷⁾	Δ %
1998	1805,64		36,41		=36,41+1805,64				= (F8+H8)	=((J9/J8)-1)*100
1999	89,5	=((B9/B8)-1)*100	96	=((D9/D8)-1)*100	=96+89,5	=((F9/F8)-1)*100	=72,32+344,17+1039,39	=((H9/H8)-1)*100	=(F9+H9)	=((J10/J9)-1)*100
2000	1015	=((B10/B9)-1)*100	432	=((D10/D9)-1)*100	1447	=((F10/F9)-1)*100	=488,6+288,8	=((H10/H9)-1)*100	=(F10+H10)	=((J11/J10)-1)*100
2001	1309	=((B11/B10)-1)*100	458	=((D11/D10)-1)*100	1767	=((F11/F10)-1)*100	345,6	=((H11/H10)-1)*100	=(F11+H11)	=((J12/J11)-1)*100
2002	=153+79	=((B12/B11)-1)*100	88,2	=((D12/D11)-1)*100	=88,2+232	=((F12/F11)-1)*100		=((H12/H11)-1)*100	=E12	
Total	=SOMA(B8:B12)		=SOMA(D8:D12)		=SOMA(F8:F12)		=SOMA(H8:H12)		=SOMA(J8:J12)	

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro=200,482 escudos

⁽²⁾ Valor calculado para o ano de 2002

⁽³⁾ Considerando que os investimentos financeiros nas aquisições da Telesp Celular e na Telesp (Fixa) foram totalmente realizados em 1998, nesta vista que a liquidação do empréstimo junto ao BNDES, ocorrida em 27/01/1999, no valor de R\$ 2.180.151.620, foi feita com a apresentação por parte da PT dos Títulos da Dívida Brasileira adquiridos em 01/10/1998.

⁽⁴⁾ Valores calculados para os anos de 1998, 1999 e 2002

⁽⁵⁾ Valores calculados para os anos de 1998, 1999 e 2000

⁽⁶⁾ Aquisição de participações na Telebrás, CRT, Telesp (Telefonia fixa) no ano de 1998; Telesp (Fixa) e CRT em 1999;

Zip.net, Banco1.net, Investnews e BUS em 2000; Zip.net/UOL em 2001

⁽⁷⁾ Valores calculados para os anos de 1998, 1999, 2000, 2001 e 2002

**Tabela 5: Portugal Telecom - Investimentos
1997 - 2002**

Ano	Investimento Financeiro	Δ %	CAPEX ⁽³⁾ (4)	Δ %	Investimento		Δ %
					Total		
1997 ⁽²⁾	=41,144/0,200482		=(128,635/0,200482)+(4,831/0,200482)		=(174,355/0,200482)		=(F9/F8)-1)*100
1998	1128	=((B9/B8)-1)*100	=824+1775	=((D9/D8)-1)*100	3724		=(F10/F9)-1)*100
1999	537	=((B10/B9)-1)*100	=857+144	=((D10/D9)-1)*100	1537		=(F11/F10)-1)*100
2000	2317	=((B11/B10)-1)*100	1347	=((D11/D10)-1)*100	3665		=(F12/F11)-1)*100
2001	2521	=((B12/B11)-1)*100	1316	=((D12/D11)-1)*100	3837		=(F13/F12)-1)*100
2002	329	=((B13/B12)-1)*100	776	=((D13/D12)-1)*100	1105		=(F13/F12)-1)*100
Total	=SOMA(B8:B13)		=SOMA(D8:D13)		=SOMA(F8:F13)		

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para os anos 1997 e 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200,482 escudos

⁽²⁾ Valores calculados para o ano de 1997

⁽³⁾ Valor calculado para os anos de 1998 e 1999

⁽⁴⁾ O CAPEX de 2002 exclui a aquisição da propriedade da rede básica realizada pela PT Comunicações no valor de 348 milhões de euros

Em milhões de euros ⁽¹⁾

**Tabela 6: Telesp Celular Participações - Principais Indicadores do Negócio
1998 - 2002**

Ano	Recostas Operacionais Consolidadas	Δ %	EBITDA ⁽²⁾	Δ %	Margem EBITDA ⁽³⁾ (%)	Resultado Líquido	Δ %	Em milhões de euros ⁽¹⁾ , exceto *	
								EBITDA menos CAPEX ⁽⁴⁾	CAPEX/Recostas Opera. ⁽⁴⁾ (%)
1998	89		=(6402329/200482)*(1358357/200482)		=(D8/B9)*100	17	=(D8-L8)	=(L8/B8)*100	36,41
1999	206	=(B9/B8)-1)*100	57	=(D9/D8)-1)*100	9	9	=(D9-L9)	=(L9/B9)*100	96
2000	1647	=(B10/B9)-1)*100	506	=(D10/D9)-1)*100	30,7	122	=(D10-L10)	=(L10/B10)*100	432
2001	1402	=(B11/B10)-1)*100	459	=(D11/D10)-1)*100	32,7	-519	=(D11-L11)	=(L11/B11)*100	458
2002	1218	=(B12/B11)-1)*100	513	=(D12/D11)-1)*100	42,1	-34	=(D12-L12)	=(L12/B12)*100	88,2

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, S.GPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200,482 escudos

⁽²⁾ Valor calculado para o ano de 1998

⁽³⁾ Valor calculado para os anos de 1998 e 1999

⁽⁴⁾ Valor calculado para os anos de 1998, 1999 e 2000

**Tabela 7: Portugal Telecom - Resultados Consolidados
1997 - 2002**

Em milhões:

Ano	Receitas Operacionais Consolidadas	Δ %	EBITDA ⁽²⁾	Δ %	Resultados Operacionais	Resultado Consolidado Líquido	Δ %
1997	=(549,429/0,200482)		=(120,062/0,200482)+(113,74/0,200482)		=(120,062/0,200482)	=(70,097/0,200482)	
1998	2990	$=((B9/B8)-1)*100$	=704+625	$=((D9/D8)-1)*100$	704	441,1	$=((G9/G8)-1)*100$
1999	4155	$=((B10/B9)-1)*100$	1926	$=((D10/D9)-1)*100$	1094	495	$=((G10/G9)-1)*100$
2000	5146	$=((B11/B10)-1)*100$	1958	$=((D11/D10)-1)*100$	937	540	$=((G11/G10)-1)*100$
2001	5727	$=((B12/B11)-1)*100$	2124	$=((D12/D11)-1)*100$	1168	307	$=((G12/G11)-1)*100$
2002	5582	$=((B13/B12)-1)*100$	2230	$=((D13/D12)-1)*100$	1267	391	$=((G13/G12)-1)*100$

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, S.G.P.S. S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para os anos 1997 e 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200,482 escudos.

⁽²⁾ Valores calculados para os anos de 1997 e 1998

**Tabela 8: Portugal Telecom - Margens e Indicadores
1997 - 2002**

Ano	Margem EBITDA * (3) (%)	EBITDA/Juros Líquidos * (3) (n.º vezes)		Divida Líquida/ (Divida Líquida + Capital Próprio) * (%)		EBITDA menos CAPEX (3), (4)	Cash Flow Consolidado (5)
1997 (2)	$=((120,062/0,200482)+(113,74/0,200482))/(549,429/0,200482))*100$	16	32,2		$=((120,062/0,200482)+(113,74/0,200482))-(128,635/0,200482)+(4,831/0,200482)$	1208	
1998	44,4	6	62,7		$=1329-2599$	1700	
1999	46,4	5,5	50,3		$=1926-1001$	2092	
2000	38,1	7,6	46,1		611	2391	
2001	37,1	7,1	53,9		808	1042	
2002	39,9	11,8	56,5		1454		

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

(1) A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para os anos 1997 e 1998 é a taxa de 31/12/1998, ou seja,

1 euro/200,482 escudos

(2) Valores calculados para o ano de 1997

(3) Valor calculado para o ano de 1998

(4) Valor calculado para o ano de 1999

(5) Em 2002, é Cash Flow Operacional = Cash Flow Bruto - (Capex, Aquisição da propriedade da rede básica,

Investimento em Fundo de maneio) + (Pagamento do saldo relativo aos descontos a reformados)



Tabela 9: Portugal Telecom - Estrutura do EBITDA

2002

Em milhões de euros, exceto *

Principais Empresas do Grupo	EBITDA (Resultados Operacionais + Amortizações)	Participação no Grupo * (%)
PT Comunicações	957	$= (B8/B\$14)*100$
PT Prime	32	$= (B9/B\$14)*100$
TMN	623	$= (B10/B\$14)*100$
Telesp Celular Participações	513	$= (B11/B\$14)*100$
PT Multimedia	76	$= (B12/B\$14)*100$
Outras	29	$= (B13/B\$14)*100$
Total do EBITDA	=SOMA(B8:B13)	=SOMA(C8:C13)

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

**Tabela 10: Portugal Telecom - Situação Financeira
1997 - 2002**

Em milhões de euros ⁽¹⁾

Ano	Ativo Líquido	Dívida Líquida	Capitais Próprios	Capital Social
1997	=(1000,342/0,200482)	=(190,181/0,200482)	=(401,243/0,200482)	=(190/0,200482)
1998	9277	3640	2165	948
1999	11246	3516	2759	1045
2000	13216	3732	4362	1202
2001	17636	5456	4667	1254
2002	13726	4037	3111	1254

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ A taxa de conversão utilizada Euro/Escudo para o ano de 1997 é a taxa de 31/12/1998, ou seja, 1 euro/200,482 escudos

Tabela 11: Telesp Celular e Global Telecom - Clientes
1998 - 2002

Ano	Telesp Celular		Total da Telesp Celular (TC)	Δ %	Partici. de mercado da Telesp Celular *	Global Telecom (GT)	Partici. de mercado da Global Telecom *	Total de Clientes (TC+GT) (2)	Número de celulares ativos no Brasil	Participação da (TC+GT) no mercado brasileiro * (3)
	Pré (1)	Pós (1)								
1998	=D8	=D8	1804		67	-	-	=D8	7368	=(8/J8)*100
1999	=(D9*0,298)	=(D9-B9)	2893	=(D9/D8)-1)*100	63	-	-	=D9	15032	=(19/J9)*100
2000	=(D10*0,627)	=(D10-B10)	4302	=(D10/D9)-1)*100	63	463	25	=(D10+G10)	23188	=(110/J10)*100
2001	=(D11*0,732)	=(D11-B11)	5104	=(D11/D10)-1)*100	65	862	35	=(D11+G11)	28745	=(111/J11)*100
2002	=(D12*0,765)	=(D12-B12)	6060	=(D12/D11)-1)*100	67	1177	41	=(D12+G12)	33188	=(112/J12)*100

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A., ANATEL

(1) Valores calculados, a partir de percentuais informados de Pré-pago e Pós-pago, para os anos de 1999, 2000, 2001 e 2002.

(2) Valores calculados para os anos de 2000, 2001 e 2002.

(3) Percentuais calculados para os anos de 1998, 1999, 2000, 2001 e 2002.

Em milhares, exceto *

**Tabela 12: Taxas de penetração nos Estados de São Paulo, Paraná e Santa Catarina e no Brasil
1998 - 2002**

Ano	Taxa de Penetração no Estado de São Paulo	Taxa de Penetração nos Estados do Paraná e SC	Em (%), exceto *	
			Taxa de penetração estimada no Brasil ⁽¹⁾	Número de celulares ativos no Brasil ⁽²⁾ (Em mil)
1998	7,8	-	$= (E9/169000) * 100$	7368
1999	13,2	-	$= (E10/169000) * 100$	15032
2000	18,7	13	$= (E11/169000) * 100$	23188
2001	21	16,5	$= (E12/169000) * 100$	28745
2002	23,8	19,4	$= (E13/169000) * 100$	33188

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A., ANATEL

⁽¹⁾ Taxas estimadas, considerando o censo do IBGE do ano de 2000, para uma população

de 169 milhões de brasileiros.

⁽²⁾ Segundo dados divulgados pela Anatel, no mês de agosto de 2003, o Brasil alcançou a marca de 40,093 milhões celulares ativos, atingindo uma taxa de penetração de 22,67%.

Tabela 13: Portugal Telecom - Clientes
1998 - 2002

Em milhões, exceto *

Ano	Portugal	Mercado	Total de	Participação	Telesp	Global	Total da	Participação
	Internacional	Clientes da PT	dos Serviços Móveis na PT ⁽¹⁾ (%)	Cellular (TC)	Telecom (GT)	(TC + GT)	da (TC + GT) no Total da PT ⁽¹⁾ (%)	
1998	6,4	2,1	8,5	37,6	1,804		$=(F8+G8)$	$=(H8/D8)*100$
1999	7,5	3,2	10,7	46,7	2,893		$=(F9+G9)$	$=(H9/D9)*100$
2000	8,8	4,6	13,4	63	4,302	0,463	$=(F10+G10)$	$=(H10/D10)*100$
2001	10,2	6,3	16,5	61	5,104	0,862	$=(F11+G11)$	$=(H11/D11)*100$
2002	11,1	7,7	18,8	64	6,06	1,177	$=(F12+G12)$	$=(H12/D12)*100$

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

⁽¹⁾ Percentuais considerando somente os clientes da TMN mais os da TC para os anos 1998 e 1999

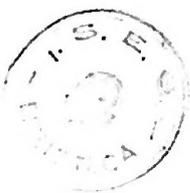
**Tabela 14: Portugal Telecom - Pessoal a serviço do Grupo
1998 - 2002**

Em unidades, exceto *

Ano	Portugal	Mercado Internacional	Total do Grupo PT	Telesp Celular	Participação de pessoal da Telesp Celular no Grupo PT * (%)	Produtividade (Clientes por empregado na Telesp Celular) *	Produtividade (Clientes por empregado na TMN) * (1)
1998	18761	2578	21339	1755	=(E8/D8)*100	1028	=1426000/735
1999	16188	2302	18490	1927	=(E9/D9)*100	1501	=2115000/930
2000	15054	3485	18539	1849	=(E10/D10)*100	2327	=2939000/1019
2001	17822	3065	20887	1711	=(E11/D11)*100	2983	=3905000/1194
2002	16893	6216	23109	2063	=(E12/D12)*100	2937	=4426000/1192

Fonte: Relatórios e Contas Consolidadas da Portugal Telecom, SGPS, S.A.

(1) Produtividades calculadas para os anos de 1998, 1999, 2000, 2001 e 2002.



**Tabela 15: Portugal Telecom - Resultados Financeiros
(Janeiro a Setembro de 2003)**

Em milhões de euros

Segmento de Negócio	Receitas Consolidadas de Exploração	EBITDA	CAPEX	(EBITDA - CAPEX)
Rede Fixa	1614,1	692,8	104,7	588,1
Móvel Portugal/TMN	990,3	504,7	89,9	414,9
Móvel Brasil/Vivo	963,5	380,6	61,5	319,1
PT Multimédia	489,2	90,9	39,4	51,5
Outros	173,8	25,3	38,5	-13,2
Total	=SOMA(B8:B12)	=SOMA(C8:C12)	=SOMA(D8:D12)	=SOMA(E8:E12)

Fonte: Resultados relativos ao 3.º trimestre e primeiros nove meses de 2003 da Portugal Telecom, SGPS, S.A.