

DANIELE SANTOS SILVA

O MODELO DE PREÇOS ADMINISTRADOS: O *PRICE CAP* NA TELEFONIA FIXA

SALVADOR
2005

DANIELE SANTOS SILVA

O MODELO DE PREÇOS ADMINISTRADOS: O *PRICE CAP* NA TELEFONIA FIXA

Monografia apresentada no curso de graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Hamilton de M. Ferreira Júnior

UFBA FAC. CIENC. ECONOMICAS
Biblioteca
Sector de Periódicos

SALVADOR
2005

Ficha Catalográfica elaborada por Valdinea Veloso CRB 5/1091

Silva, Daniele Santos

S586

O Modelo de Preços

Administrados: O Price Cap na

Telefonia Fixa. / Daniele Santos Silva. _ Salvador: 2005.

44p.

Monografia (graduação) Economia FCE/Ufba

Orientador: Prof. Hamilton de M. Ferreira Jr.

1. Privatização. 2. Telecomunicações. 3. Regulação

I. autor

CDD: 338.71

Daniele Santos Silva


O Modelo de Preços Administrados: O *Price Cap* na Telefonia Fixa.

Aprovada em Julho de 2005.

Orientador: _____

Prof. Hamilton de M. Ferreira Jr.
Faculdade de Economia da UFBA

Prof. Luiz Alberto Teixeira
Faculdade de Economia da UFBA



Prof. Wilson F. Menezes
Faculdade de Economia da UFBA

AGRADECIMENTOS

Ao meu único e sublime Deus, sem o qual não conseguiria elaborar este trabalho, à minha família pela compreensão e apoio, a Mayana (excelente líder), ao G12 e aos professores Hamilton e Teixeira pela dedicação, compreensão e pelo aprendizado.

RESUMO

Esta monografia objetiva, em primeiro momento, analisar as causas da privatização no setor de telecomunicações no Brasil e seus efeitos sobre os preços dos serviços prestados pela TELEMAR através da linha telefônica. Para tanto, é preciso, num segundo momento, explicitar os diferentes modelos de preços existentes, a saber, a tarifação a custo de serviço, a custo marginal e a regulação incentivada (*price cap*) modelo adotado pela ANATEL (agência reguladora). Com ênfase neste último, este trabalho pretende demonstrar seu comportamento em um regime regulatório e as distorções geradas pelo seu uso.

Palavras-chave: 1. Privatização. 2. Regulação de Preços. 3. Falhas de Mercado. 4. Poder de Monopólio. 5. *Price Cap*.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	06
2	A NECESSIDADE DE PRIVATIZAR O SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES	08
2.1.	A INSUFICIÊNCIA DE INVESTIMENTOS DO GOVERNO BRASILEIRO	09
2.2.	O PAPEL DA ANATEL (AGÊNCIA NACIONAL DE TELECOMUNICAÇÕES)	13
2.3.	OS EFEITOS DA PRIVATIZAÇÃO	16
2.3.1.	As Falhas de Mercado	17
2.3.2.	O Monopólio Natural	20
3	OS SISTEMAS DE PREÇOS	24
3.1.	TARIFAÇÃO A CUSTO DE SERVIÇO	24
3.2.	TARIFAÇÃO A CUSTO MARGINAL E <i>SECOND BEST</i>	25
3.3.	REGULAÇÃO INCENTIVADA - <i>PRICE CAP</i>	27
4	O MODELO ADOTADO NA TELEMAR	29
4.1.	O CONTRATO DE CONCESSÃO	30
4.2.	AS DISTORÇÕES NO MODELO ADOTADO	31
4.2.1.	Regime de Preço Adotado - Price Cap	33
4.2.2.	O Processo de Fixação de Preços	34
4.2.2.1.	A Proposta de Reformulação do Marco Regulatório	35
5	CONCLUSÃO	37
	REFERÊNCIAS	40

1 INTRODUÇÃO

A prestação de serviços públicos no Brasil vem passando por uma série de transformações desde a década de 90. Serviços essenciais para a população (transporte público de passageiros, energia elétrica, rodovias, gás canalizado, telecomunicações e outros), estão sendo explorados por empresas privadas e reguladas através de agências, que têm a responsabilidade de assegurar aos usuários/consumidores a qualidade dos serviços. Com isso, o Estado passou de investidor/empresário para regulador/fiscalizador.

Este trabalho objetiva mostrar os efeitos da privatização no setor de telecomunicações do Brasil. Tal efeito será analisado, especificamente, sobre os preços das tarifas dos serviços de telefonia fixa da TELEMAR, enfatizando o processo pelo qual passou o tal setor a partir de 1998 com a privatização da TELEBRÁS (Telecomunicações Brasileiras). A empresa focalizada é a TeleNorte-Leste Participações S/A, uma empresa holding, resultante da cisão e posterior privatização da TELEBRÁS. A TeleNorte-Leste é controlada pela TELEMAR Participações S/A, que detém 51,79% do capital votante e 19,26% do capital total.

A regulação visa oferecer preços justos à população e serviços de maior qualidade. Diante disto, serão levantadas as principais questões sobre a política de preços adotada pela ANATEL (Agência Nacional de Telecomunicações) em relação a TELEMAR. Como também serão vistas algumas distorções em relação aos preços e à qualidade dos serviços, que passam a existir em detrimento do modelo adotado.

Esta monografia é composta por cinco capítulos, sendo o primeiro referente à introdução e o último à conclusão, os demais encontram-se organizados da seguinte forma:

No segundo capítulo observa-se a incapacidade do governo brasileiro de investir o mínimo necessário para atender à demanda por linhas telefônicas e inserir as empresas de telecomunicações nos avanços tecnológicos dos serviços, observando-se a crescente necessidade da privatização neste setor e seus efeitos sobre os preços dos serviços da TELEMAR. Neste

capítulo é ressaltado também o papel da ANATEL como reguladora do setor de telecomunicações e sua influência na formação dos preços.

O terceiro capítulo trata dos diferentes mecanismos de formação dos preços e os incentivos existentes nos principais regimes de regulação de monopólios, a saber, regulação ou tarifação por custo de serviço, regulação ou tarifação por custo marginal e *Second Best* e a regulação por incentivos (*Price Cap*) - criada como uma maneira de minorar os problemas gerados pela assimetria de informações entre o regulado e o regulador.

O quarto capítulo é destinado ao estudo de caso da TELEMAR. Verifica-se o seu processo de fixação de preços, qual o sistema adotado e se existem falhas de mercado. Ainda neste capítulo, será visto como foi estruturado o contrato de concessão da TELEMAR e qual é a proposta do governo para aperfeiçoamento do sistema.

O último capítulo trata da conclusão do trabalho de modo a sintetizar as principais questões que foram levantadas.

2 A NECESSIDADE DE PRIVATIZAR O SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES

Na década de 80, após uma grande expansão, as telecomunicações no Brasil passaram por um longo período de restrição de investimentos, que se prolongou até meados da década de 90. Os baixos níveis de investimentos neste setor têm conseqüências mais graves do que em outros setores da economia, pois o não atendimento à demanda provoca defasagem tecnológica e perda na qualidade dos serviços.

Antes da privatização, os serviços de telefonia fixa, móvel e de longa distância eram providos pela TELEBRÁS, que era constituída pelas operadoras estaduais, a EMBRATEL e o Centro de Pesquisas (CPqD). Ainda havia a operadora do Estado do Rio Grande do Sul (CRT) e outras operadoras independentes (CTBC Telecom, Sercomtel e Ceterp).

Com as reformas de privatização dos serviços de telecomunicações, surge o risco de as empresas privadas abusarem do poder de mercado que estas indústrias são capazes de praticar. É daí que surge a necessidade de *regulação*, como uma forma do Estado minimizar este risco e orientar para que estas empresas possam ofertar eficientemente estes serviços enquanto perseguem os seus interesses próprios. (FERREIRA JÚNIOR, VARGENS FILHO, 2000, p.2)

Os empresários desta época diziam que a privatização propiciaria a transferência de tecnologias avançadas para o Brasil, a redução de tarifas, maior oferta de empregos e serviços de melhor qualidade. Essa situação ficou fortalecida, principalmente, porque no Rio de Janeiro, a TELERJ não investiu em expansão da rede, nem na atualização da tecnologia durante dez anos, pois a empresa não conseguia gerar os recursos necessários. Os consumidores esperavam anos para adquirirem uma linha telefônica. Essa demanda reprimida no mercado de pessoas físicas do Rio, projetou para todo o país uma péssima imagem da TELERJ, consolidando a impressão de que os serviços prestados por essa empresa eram o padrão para toda a telefonia nacional. No entanto, esse não era o caso da Bahia, que tinha a TELEBAHIA, que prestava serviços, até então, com um nível de qualidade superior às demais.

A necessidade de privatizar o setor de telecomunicações foi baseada em três razões, segundo PIRES (1999): a) criar empresas com porte significativo, considerando o contexto internacional,

que lhes permitisse ter a capacidade de gerar recursos próprios e efetuar investimentos em todas as regiões do país; b) viabilizar, no mercado interno, diversas alianças com *players* globais; c) aumentar a eficiência da ação regulatória ao permitir o recurso de comparação entre as operadoras atuantes no mercado e ao diminuir a assimetria de informação pró-firma dominante, situações que não ocorreriam se fosse monopólio privado.

2.1. A INSUFICIÊNCIA DE INVESTIMENTOS DO GOVERNO BRASILEIRO

A impossibilidade de atender a demanda crescente e investir os recursos necessários submetendo as decisões às várias esferas do comando, levou o Sistema TELEBRÁS a mostrar sinais de exaustão nos anos 80, direcionando o setor de telecomunicações ao caminho natural da privatização. Já que os custos não eram inteiramente cobertos pelas tarifas, faltava ao Sistema recursos próprios para ampliar os investimentos para atender a esta demanda.

É imprescindível também ressaltar o conceito de privatização, que deve considerar: a) a desestatização dos serviços públicos; b) a derrubada de monopólios; c) mudança na política de licitações; d) a institucionalização da concorrência como forma de aperfeiçoamento de serviços a custos menores. Ou seja, a privatização implica diminuição do papel do governo, ou de priorizar a participação do setor privado, numa atividade econômica e na propriedade dos bens.

Na década de 90, a ênfase do Sistema TELEBRÁS estava voltada para a retomada do crescimento e qualidade da prestação dos serviços de telecomunicações. Neste período, até a privatização, a TELEBRÁS alcançou cerca de 18 milhões de acessos telefônicos instalados e iniciou as instalações do sistema da telefonia móvel celular e de rede inteligente responsáveis por aproximadamente 5 milhões de acessos.

O processo de reestruturação do setor de telecomunicações no Brasil, que resultou na privatização do Sistema TELEBRÁS, foi composto das seguintes etapas:

Em agosto de 1995, foi promulgada pela Emenda Constitucional n.º 8, que permitiu a quebra do monopólio estatal das telecomunicações e a abertura do setor para a participação de capitais privados nacionais e estrangeiros. Ou seja, a eliminação da exclusividade de concessão para

exploração dos serviços públicos a empresas sob controle acionário estatal foi um ponto de partida para um conjunto de medidas legais cujo objetivo era introduzir o regime de concorrência na prestação desses serviços.

Em 1996 foi sancionada a Lei Mínima (Lei n.º 9.295), que organizou os Serviços Móvel Celular (SMC), de Transporte de Sinais de Telecomunicações por Satélite e Limitados e a utilização de rede pública de telecomunicações para a prestação de serviços ainda não eram explorados pela iniciativa privada, apesar de apresentarem elevada atratividade econômica. Tais serviços são “serviço móvel celular”, os “serviços limitados” (*trunking*), os “serviços via satélite” e os “serviços de valor adicionado” (*paging* e outros que possibilitam a constituição de redes corporativas). Essa lei teve um caráter emergencial para permitir o estabelecimento de critérios para concessões destes serviços, além de estabelecer as condições jurídicas para licitação das concessões para exploração da Banda B de telefonia celular.

A aprovação da Lei Geral das Telecomunicações (LGT) (Lei 9.472, de 16.07.97), estabeleceu os princípios do novo modelo institucional do setor e criou e definiu o papel da ANATEL, os princípios do novo modelo tarifário, a nova classificação para os serviços de telecomunicações (quanto ao interesse e ao regime de exploração), o caráter de não-exclusividade das concessões e, enfim, as diretrizes para modelagem e a venda das empresas estatais. (PIRES, 1999, p.57)

Em 20 de julho de 1998, o Sistema TLEBRÁS foi privatizado após o processo de transformações no setor, iniciado em 1995 com a mudança da Constituição Federal que prosseguiu com a promulgação da Lei Mínima e da Lei Geral de Telecomunicações, com a criação da ANATEL (órgão regulador), com a aprovação do Plano Geral de Outorgas (que fixou parâmetros gerais para estabelecimento da concorrência no setor, definindo as áreas regionais (tabela 1) de atuação das empresas prestadoras de serviços de telefonia fixa e estipulando as regras básicas para abertura do mercado e autorizações para exploração dos serviços) e do Plano Geral de Metas, juntamente com a estruturação da TELEBRÁS, em face da preparação da venda das ações de propriedade da União Federal (acionista majoritário), que exercia o controle dessas empresas por intermédio do Poder Executivo. Esta época constitui-se em um marco histórico para as telecomunicações brasileiras.

A partir daí, as empresas reguladas pela ANATEL, teriam o grande desafio de superar o déficit de atendimento da planta à população, que não foi conseguido pelo Sistema TELEBRÁS.

Quadro 1
Regiões do Plano Geral de Outorgas

Região	Área Geográfica Correspondente
I	Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba., Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí, Maranhão, Pará, Amapá, Amazonas e Roraima
II	Distrito Federal e Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Tocantins, Rondônia e Acre
III	Estado de São Paulo
IV	Nacional

Fonte: PGO.

O objetivo das firmas privadas concessionários dos serviços, quando estabelecem suas tarifas e alocam seus investimentos, concentra-se na maximização de lucros, diferenciando-se do objetivo das empresas estatais, que visam maximização do bem-estar ou patrimônio público. Privatizando-se um setor estatal, destaca-se a importância de se construir um aparato regulatório que permita à sociedade exigir das empresas privadas a busca dos objetivos sociais.

A presença de significativas economias de escala, técnicas (de produção e distribuição) e gerenciais, configurando em muitos desses segmentos monopólios ou oligopólios “naturais”, inviabiliza a completa fragmentação da estrutura de oferta desses serviços e impõe a necessidade de um regime de regulação. (POSSAS; PONDÉ; FAGUNDES, 1997, p.3).

Segundo Fiani (1998, p.02), as relações num processo de regulação se dão entre diversos agentes:

- Firma regulada (TELEMAR): empresa sobre a qual o órgão regulador exerce sua atividade. A TELEMAR é uma empresa de telecomunicações que atua nos estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Piauí, Ceará, Maranhão, Pará Amazonas, Amapá e Roraima, que respondem por 64%

do território nacional. Aqui na Bahia ela detém o maior poder de mercado, pelo simples fato de possuir o monopólio da rede física.

- Estrutura Institucional: termo genérico usado para representar o conjunto das entidades responsáveis pela atividade regulatória da empresa ou todas as instituições governamentais que tenha a possibilidade de interferir, direta ou indiretamente na atuação destas entidades. Neste caso, a entidade responsável pela regulação e fiscalização do setor de telecomunicações é a ANATEL.
- Fornecedores: é o segmento da indústria responsável pela oferta de equipamentos para a firma regulada. Neste caso, equipamentos de telecomunicações.
- Usuários: consumidores finais dos produtos da firma regulada (serviços da TELEMAR oferecidos através da linha telefônica - internet, fax, caixa postal e outros).
- Competidores da Firma Regulada: inclui tanto os efetivos (atuantes no mesmo mercado) e os potenciais (em mercados de produtos substitutos próximos) com capital de origem nacional ou transnacional. Em março de 2004 a venda da EMBRATEL (empresa de telefonia fixa para clientes corporativos que atua também em Salvador) para a empresa mexicana TELMEX, fez com que o setor de telefonia fixa ganhasse um novo concorrente, beneficiando o consumidor baiano, pois a EMBRATEL opera para clientes particulares. A Vésper (empresa espelho¹) não obteve um bom desempenho em 2002 e foi comprada pela EMBRATEL.
- Mercado externo: engloba as exportações de empresas usuárias que utilizam como insumo os produtos ou serviços da firma regulada ou de suas competidoras.

Algumas questões se destacam quando se relacionam esses agentes. A primeira se refere ao ambiente político onde se processa a regulação, ou seja, a ideologia assumida pelo governo será a

1. Segundo Dores (1998) são empresas que representam a introdução da competição na telefonia local com licitação, que poderão prestar serviços de telefonia fixa nas áreas de concessão das empresas privatizadas.

base do nível de relacionamento entre o regulador e a empresa regulada (VOGEL, 1996). A segunda, é a possibilidade da entidade reguladora ser capturada pela regulada (casos em que não há uma severa pressão competitiva). A terceira questão diz respeito à propriedade do capital da firma regulada (se é estatal ou privado).

2.2. O PAPEL DA ANATEL (AGÊNCIA NACIONAL DE TELECOMUNICAÇÕES)

A privatização do Setor de telecomunicações necessariamente levou à regulação do mesmo. Tal regulação é realizada pela ANATEL, que foi criada pela Lei Geral² para assumir o papel de regulador e árbitro do setor. Considerada como uma autarquia especial ligada ao Ministério das Comunicações, pode desempenhar seu papel com autonomia e independência (PIRES, 1999, p.59).

Sua missão é promover o desenvolvimento das telecomunicações do País de modo a dotá-lo de uma moderna e eficiente infra-estrutura de telecomunicações. Essa infra-estrutura deve ser capaz de oferecer à sociedade serviços adequados, diversificados e preços justos, em todo o território nacional. Além disso, como órgão fiscalizador, deve atentar para que o cumprimento das demandas sociais pelas empresas privadas seja estabelecido, de modo que os ganhos de eficiência técnica não sejam atropelados por perdas em eficiência alocativa e distributiva. (FIUZA; NERI, 1998, p.1). Ou seja, a entidade reguladora (ANATEL) deve estabelecer uma política de preços que possa obter receita para a empresa regulada (TELEMAR), porém, a empresa ao adequar-se a esta política, estará sujeita à restrição de *break-even* (lucros normais). Além disso, a ANATEL deve fazer com que a TELEMAR cumpra objetivos sociais. Todas essas obrigações da ANATEL devem ser cumpridas sem que ela tenha controle e conhecimento pleno das atividades destas empresas reguladas por causa da assimetria de informações existente. A ANATEL tem ainda a responsabilidade de administrar os processos de defesa da concorrência

2. A ANATEL foi criada pela Lei Geral das Telecomunicações (LGT) em julho de 97 e regulamentada pelo Decreto 2.238/97.

que são analisados pelos CADE³, cuja atribuição é zelar pela livre concorrência, difundir a cultura da concorrência por meio de esclarecimentos ao público sobre as formas de infração à ordem econômica e decidir questões relativas às mesmas infrações em todo território nacional. O órgão regulador, porém poderá estabelecer preços e condições de acesso que viabilizem a competição, no entanto poderá ter certas dificuldades de negociação nos casos em que certos recursos sejam da alçada municipal, estadual ou de outra agência, como por exemplo, dutos de passagem de cabos elétricos que possam ser usados para telefonia.

Verifica-se uma certa ineficácia da ANATEL na defesa do consumidor, considerando-se o baixo índice de solução das reclamações e pelas constantes críticas emitidas pelos organismos de proteção ao consumidor.

A Lei Geral das Telecomunicações (LGT) estipula uma série de mecanismos para assegurar a transparência dos atos da ANATEL, principalmente o de submeter à consulta pública os atos normativos e enviar relatório anual de suas atividades ao Congresso para aprovação. De modo a inibir o abuso de poder de mercado, a LGT estabeleceu para a ANATEL a aplicabilidade da Lei de Defesa da Concorrência. A agência também deve impor restrições, limites e condições ou autorizações de telefonia fixa e celular, com a intenção de inibir a concentração nos diferentes segmentos do mercado de telecomunicações. (PIRES, 1999, p.62).

A estrutura de oferta do setor concentra-se na formulação do Plano Geral de Metas de Universalização de Acesso, que tem como objetivo fazer com que exista oferta de serviços de telecomunicações acessíveis a todos os cidadãos. Junto à criação deste plano, está a elaboração da lei responsável pela gestão do Fundo de Universalização, este instrumento é responsável por financiar a expansão da planta em direção a áreas carentes ou de difícil acesso e em instituições públicas que prestam serviços básicos à população (FIUZA; NERI, p.1).

3. CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica - agência judicante, criado pela Lei n.º 4.137 de 1962 e transformado pela Lei n.º 8.884 de 1994, em autarquia vinculada ao Ministério da Justiça, com sede e foro no Distrito Federal.

A universalização dos serviços também pode ser entendida como o fornecimento de serviços de qualidade, a tarifas acessíveis, a todos os consumidores, inclusive os de baixo poder aquisitivo, em todas as regiões, incluindo áreas rurais.

O Quadro abaixo mostra a evolução da universalização, assim como seus respectivos objetivos e instrumentos.

Estágio	Início	Objetivos	Instrumentos
1 - Montagem de infra-estrutura	Década de 60	Infra-estrutura de telefonia fixa. Telefones de uso público.	Concessão de serviço público. Subsídio cruzado
2 - Paridade regional	Década de 80	Expansão das redes a todas as localidades. Telefones de uso público.	Contratos com obrigações deficitárias
3 - Mercado de massa	Década de 00	Ampla penetração da telefonia residencial.	Ajuste dos preços a níveis de eficiência distributiva.
4 - Rede completa	Década de 00	Serviços básicos para todos. Atendimento a necessidades especiais e a portadores de deficiências.	Subsídios dirigidos
5 - Serviços individuais	--	Acesso público e amplo a serviços avançados.	Apoio à inovação e à convergência de serviços.

Fonte: LINS, 2001.

O Brasil por ser um país em desenvolvimento, tem que avançar simultaneamente em estágios distintos de universalização, multiplicando as modalidades de instrumentos adotados. Tanto aqui como em outros países em desenvolvimento, o regulador tem o desafio de assegurar a universalização dos serviços de telefonia fixa comutada, ainda que as tarifas básicas de telefonia local tenham sido reajustadas após a privatização, de modo a eliminar o subsídio cruzado, elas se tornaram caras substancialmente.

Regulamentar o *unbundling*⁴ (compartilhamento de redes) também é outra tarefa que deve ser prioritária para a ANATEL. Sua regulamentação permitirá que operadoras locais compartilhem

4. Este termo é utilizado para descrever a desagregação das redes das operadoras de telefonia local, de modo a possibilitar que outras prestadoras possam alugar partes destas redes para atender a seus consumidores.

suas redes para que empresas como a EMBRATEL, por exemplo, possam chegar ao consumidor final. Segundo a dirigente da EMBRATEL, o compartilhamento de redes, ou seja, dos cabos que dão acesso à residências e empresas, permitirá mais opções para o consumidor na escolha dos serviços de telecomunicações (internet, multimídia e outros).

Os tipos de *unbundling* mais conhecidos são:

- *Full unbundling*: a operadora de telefonia local aluga pares dos fios de sua rede de acesso a assinantes para outras prestadoras. Neste caso o par alugado fica integralmente dedicado a outra prestadora.
- *Line sharing* ou compartilhamento de par metálico: o par de fios alugado passa a ser compartilhado entre a operadora de telefonia local, que continua provendo o serviço telefônico local, e a outra prestadora que oferece um serviço de banda larga.
- *Bit stream*: a operadora de telefonia local, utilizando sua rede de pares metálicos, fornece conexões de dados para que outras prestadoras de serviços possam também oferecê-los.

2.3. OS EFEITOS DA PRIVATIZAÇÃO

Hoje, ao contrário do que acontecia antes da privatização do setor, a oferta de terminais telefônicos já consegue atender à demanda em todas as localidades do país, incluindo lugares de difícil acesso ou de população pequena. A aquisição de uma linha tornou-se algo muito fácil e rápido (em torno de R\$ 15,00 a instalação da linha telefônica a assinatura mensal em torno de R\$ 36,70). Na época da privatização, o consumidor esperava alguns anos para ter seu telefone instalado, hoje, porém, pelas regras da ANATEL, nenhuma empresa pode demorar mais de duas semanas para atender um pedido. O prazo máximo para a instalação da linha pela TELEMAR é de 14 dias e o mínimo 2 dias, e muitas vezes, a linha é instalada em 24 horas.

Torna-se necessário, para uma melhor compreensão das seções subsequentes, a apresentação de alguns conceitos básicos, a saber, assimetria de informação, barreiras à entrada e “contratos incompletos”.

A assimetria de informação constitui um problema entre o regulador (ANATEL) e as firmas reguladas. O regulador não tem a possibilidade de conhecer todas as atividades da firma regulada e, além disso, deve fazer a firma cumprir seus objetivos sem ter controle de suas atividades. A assimetria pode abrir duas outras lacunas, o risco moral e a seleção adversa. O risco moral existe quando a firma oculta ineficiências internas (produtivas). Já a seleção adversa, designa o uso de informação especializada, não dominada plenamente pelo regulador, sobre alternativas de ação, para atingir os objetivos da firma. Esta última é mais difícil de se prevenir, porém o risco moral pode ser combatido através de auditorias externas em profundidade. (Araújo, 2001, p.47)

As barreiras à entrada são consideradas por Possas, Pondé e Fagundes (1997) como o esforço contínuo das firmas na criação de vantagens competitivas sobre suas concorrentes existentes e potenciais.

Em relação aos “contratos incompletos”, são assim denominados pelo fato de não permitirem prever nos contratos de concessão todas as contingências futuras, o que implica custos de transação. Os custos de transação são custos de negociar, redigir e garantir o cumprimento de um contrato.

2.3.1. As Falhas de Mercado

Alguns problemas são encontrados quando se trata de regulação, um deles está relacionado à assimetria de informação entre o regulador e as firmas reguladas que vai além do conhecimento técnico. Não existe uma maneira do regulador conhecer todas as atividades de uma firma regulada, portanto, o regulador tem que fazer cumprir seus objetivos sociais sem ter pleno conhecimento das atividades da empresa regulada. Este problema é denominado “Problema do Principal-Agente”, onde o principal é o regulador e o agente é a firma regulada.

Para tentar amenizar o problema, muitas vezes, são feitas auditorias periódicas nas firmas reguladas, mas isto não elimina a assimetria. (ARAÚJO, 2001, p.47).

O órgão regulador, deve, em princípio, buscar o desempenho do setor do ponto de vista social. Na busca pela qualidade dos serviços prestados e pela inovação tecnológica, a teoria econômica sugere que a melhor estratégia para o regulador seja agir em defesa do usuário, assim a empresa buscará maximizar o seu retorno dadas as regras impostas. Porém, essa estratégia implica dificuldades de caráter informacional, pois é difícil obter um retrato das preferências de todos os consumidores.

Um outro problema da regulação está relacionado às barreiras à entrada. Se a regulação cria tais barreiras, está removendo um poderoso estímulo à inovação tecnológica. Porém, a presença de barreiras à entrada não deve ser vista como uma total perda de eficiência na operação do mercado, em detrimento do afastamento das condições normais de um mercado competitivo. Em mercados onde o ritmo do progresso técnico é decrescente e apresentam alguns cartéis, um alto nível de barreiras pode resultar em preços mais elevados e perdas para os compradores dos produtos. (POSSAS; PONDÉ; FAGUNDES, 1997, p.14).

Setores constituídos em rede tendem a apresentar significativas barreiras à entrada, em primeiro lugar pela presença de economias de escopo e de escala, que tornam o ganho marginal, considerada toda a base de ativos da firma, da aquisição de cada ativo adicional maior do que o custo marginal. (FIANI, 1998, p.5).

O perfil das barreiras à entrada, em um setor de infra-estrutura, pode ser classificado da seguinte forma:

- **Diferenciação de produto.** A presença de alguns elementos que tornam os produtos que já estão no mercados serem mais aceitáveis pelo consumidor do que outros similares oferecidos pelos concorrentes. No caso da TELEMAR, a experiência e o fato de ser a empresa que detém o monopólio da rede, fazem com que os consumidores prefiram o seu serviço a outros prestados pelas concorrentes, devido a qualidade na transmissão dos dados e à rapidez no

processamento das ligações. Assim, os concorrentes, para venderem seus produtos, terão que oferecer preços mais baixos ou promoções que atraiam a demanda da TELEMAR.

- **Vantagens absolutas de custo.** Ocorre quando as empresas já estabelecidas têm acesso exclusivo a recursos essenciais para a produção eficiente dos produtos, tecnologia mais moderno, acesso a fontes de matérias-primas ou até mesmo a rede física), o que lhe permite fabricar com a mesma escala de produção de um entrante potencial, a um custo mais baixo. Assim essas empresas, como a TELEMAR, podem fixar preços que lhes proporcionem lucros acima do nível competitivo sem que haja ameaça de surgimento de novos concorrentes, já que as entrantes são obrigadas a produzirem com um custo unitário mais elevado.
- **Presença de economias de escala.** Geralmente, as economias de escala são perceptíveis mediante aumento da produtividade, que exijam aumento das dimensões da planta ou da firma com custos (transporte, propaganda e outros gastos relacionados à venda) inferiores a este aumento.
- **Presença de *sunk cost* ou “custos não recuperáveis”.** A presença destes custos inibe a entrada de concorrentes potenciais ao criar a ameaça de perdas no caso de ser necessário sair do mercado antes da depreciação dos investimentos realizados.

A análise das barreiras à entrada permite que se estime a intensidade da concorrência potencial em cada mercado, bem como a possibilidade de que as empresas já estabelecidas acumulem um poder de mercado capaz de alavancar estratégias que elevem seus lucros. (POSSAS; PONDE; FAGUNDES, 1997, p.13).

Esses problemas não são as únicas fontes de distorção e custos na regulação. Há também os custos de transação decorrentes do fato de que os contratos de concessão não permitem prever todas as contingências futuras, ou seja, os contratos são “incompletos”. Isto pode gerar conflitos por causa de situações que não foram previstas, principalmente se os contratos forem muito longos. Se os contratos forem incompletos, a adaptação dos agentes aos novos fatos econômicos resultará de um processo de negociação e barganha, que podem aumentar significativamente a

dependem do oportunismo dos agentes, além da possibilidade de se interpretar ambigüamente as informações disponíveis.

Um outro caso clássico de “falha de mercado” é a presença de externalidades de rede, neste caso a busca do interesse próprio por parte de cada agente individual leva a um resultado insatisfatório para todos. Ou seja, a atitude tomada por um agente isoladamente, visando adotar a ação que lhe convém, gera um resultado, que, para a totalidade dos agentes é inferior ao que seria se a ação fosse tomada cooperativamente. Um dos principais problemas, no setor de telecomunicações, está relacionado à essas externalidades de rede, estas são fortemente apontadas como fontes de ineficiência no funcionamento de processo competitivo, e é o problema que justifica a prática da regulação pelo Estado. Segundo Possas (1997), as externalidades no setor de infra-estrutura podem surgir devido a fatores do tipo:

- Interfaces tecnológicas que exigem alguma padronização para garantir a compatibilidade entre as soluções técnicas adotadas pelos diferentes agentes;
- Tecnologias cuja difusão se dá de tal maneira que os ganhos de cada agente com sua adoção dependem da quantidade de outros agentes que também a adotam;
- Presença de uma base produtiva na qual as empresas operam com fluxos e estoques dentro de um sistema interligado.

Dentre esses e outros problemas, é que se verifica a ineficiência do setor de telecomunicações apesar da tecnologia e da expansão da rede e o aumento excessivo das tarifas que deveriam ser “teoricamente” controlados pela ANATEL.

2.3.2. O Monopólio Natural

A TELEMAR tem como ativo específico a propriedade da rede. Por isso ela é a empresa dominante no mercado de telecomunicações na sua área de atuação. O monopólio da rede é considerado como uma barreira à entrada de novas empresas no ramo. Na verdade, o que houve

realmente, na época da privatização, foi a venda da rede pelo governo brasileiro. Essa condição de entrada é um limite físico à conexão, pois ficaria inviável para qualquer outra empresa, por exemplo, a Vésper, refazer toda a rede na cidade. Essa vantagem lhe permite estabelecer o preço. Este, por sua vez, depende do local onde ela opera, da estratégia e da estrutura do mercado.

Quanto à competição, a estratégia concedida pela ANATEL para o STFC - Serviço de Telefonia Fixa Comutada - foi a abertura da competição autorizando a operação de uma segunda operadora, denominada espelho, em regime privado. As obrigações da empresa espelho são estabelecidas pela própria empresa em sua proposta, isto torna o regime em duopólio com assimetria regulatória. No entanto, desde 1998 até 2001, este regime ainda não se consolidou, permanecendo o mercado acentuadamente monopolístico na telefonia local. (LINS, 2001)

Segundo Dores (1998), as empresas-espelho de telefonia fixa no Brasil apresentam algumas características, tais como:

- Essas empresas não estão sujeitas à metas de universalização, continuidade, interconexão ou qualidade, tendo apenas que cumprir aquelas com que se comprometeram em suas propostas.
- Têm tarifas liberadas.
- Poderão utilizar a tecnologia Wireless Local Loop (WLL), que é a telefonia celular fixa e proporciona a vantagem de prescindir de redes cabeadas até a casa do usuário, o que gera menor tempo de implantação e menor custo de investimento.
- Poderão revender serviços da concessionária.

Outra estratégia formulada pela ANATEL foi a de promover licitações para o fornecimento de telefonia fixa em regime privado em pequena escala, por empresas denominadas “espelinhos”. Com isso, esperava-se que as cidades de pequeno e médio porte relativamente próximas de grandes centros, pudessem ter atendimento ou até concorrência efetiva, na telefonia fixa

residencial. No entanto, a concentração das outorgas dessas áreas (cerca de 900) em apenas 22 empresas com investimentos de US\$ 1,5 bilhão no total, vem dificultando a viabilidade do modelo, pois o BNDES e os bancos privados resistem a financiar os seus projetos.

A falta de concorrência na telefonia fixa é um problema que ainda permanece no Brasil, mesmo com os avanços neste setor. O acesso cresceu, mas a falta de concorrência conseqüentemente leva ao monopólio privado. A Vésper, foi uma das “espelhos” que teve um bom desempenho na época da sua implantação e, portanto, poderia concorrer com a TELEMAR, mas a empresa enfrenta dificuldades relacionadas a custos elevados e a limitações na capacidade de sua infraestrutura e não consegue conquistar nem 5% do mercado. Tanto pela quantidade de linhas ociosas, quanto pela externalidade de rede pelo lado da demanda da empresa dominante.

As tarifas das chamadas de longa distância, nacionais e internacionais, têm sido reajustadas em percentuais muito inferiores aos aplicados sobre as assinaturas, elas têm sido reduzidas, pois seus reajustes têm sido inferiores à inflação. Isso acontece porque no mercado de chamadas de longa distância há concorrência. Segundo dados da EMBRATEL, as tarifas de longa distância tiveram uma queda de 75% desde a entrada de novas concorrentes no segmento. Já nos outros setores (telefonia fixa local), as tarifas foram sempre reajustadas pelo teto concedido pela ANATEL.

O segmento de longa distância foi o mais favorecido, porque é o único que tem concorrência. A Vésper [empresa espelho que deveria concorrer com a Telefônica e TELEMAR] não tem escala para ser considerada uma concorrente. (LEMOS, 2003)⁵.

O resultado da privatização, que popularizou o acesso ao telefone no Brasil, foi uma transferência do antigo monopólio do Estado para mãos privadas. O número de telefones fixos instalados no Brasil cresceu 144% desde a privatização do sistema TELEBRÁS, até 2003, uma explosão que melhorou a posição do país em relação a outras nações em desenvolvimento.

5. Analista de investimentos da Socopa, Daniel Doll Lemos.

Segundo Fiuza e Neri (1998, p.4), o setor de telecomunicações se diferencia dos demais setores de infra-estrutura por apresentar características tais como:

- Estrutura vertical complexa da indústria - ou seja, não há uma fonte geradora. Esta estrutura confere às operadoras locais, neste caso à TELEMAR, grande poder de mercado, pois todas as chamadas passam, em algum momento pela sua rede.
- Firma(s) multiproduto - permitem que sejam conectados vários tipos de aparelhos, como telefones convencionais, telefones móveis, fax, computadores, entre outros, à rede básica pública.
- Produtos não-armazenáveis - em casos de congestionamento de tronco, a chamada não se completa, porém a armazenabilidade passou a existir com o desenvolvimento de outros serviços que utilizam a rede, como o fax, a internet, caixas postais de voz etc.
- Demanda estocástica - a demanda varia com o a hora do dia, o dia da semana ou do ano. Por um lado, gera economias de escala, por outro, é necessário economias de escopo e a adoção de preços diferenciados sujeitos à restrição de capacidade (*peak-load pricing*), por exemplo, no horário comercial, o preço da tarifa é mais caro do que em outro horário.
- Externalidades positivas e negativas associadas à rede - positiva quando do ingresso de um novo assinante à rede, pois beneficia os antigos que gostariam de se comunicar com ele. A externalidade de uso está associada ao excedente do consumidor, que não precisa pagar pelas chamadas recebidas, exceto ligações a cobrar. As negativas surgem quando há congestionamento, devido a alta demanda, implica demora para completar as chamadas.

Em razão de tais características - economias de escala e de escopo e externalidades positivas (associadas à rede - acesso e uso) e dos elevados custos de implantação (cabearamento e planejamento da arquitetura da rede, observa-se que a rede de telefonia local pode ser considerada como um monopólio natural, enquanto sua operação não é, de modo que o acesso a

rede pode ser feito por qualquer empresa habilitada, contanto que haja o pagamento da tarifa de interconexão, um caso que é observado nos Estados Unidos.

Hoje, a TELEMAR pode ser considerada monopólio porque “paga o preço” de instalar a linha em qualquer lugar da cidade, pois detém o monopólio da rede.

Em relação a regulação de qualidade e inovação tecnológica, a ANATEL, enfrenta a situação de que as firmas monopolistas tendem a oferecer níveis inadequados de qualidade e de atualização tecnológica dos serviços de telecomunicações. Logo, o usuário, na maioria das vezes, não será bem atendido, pois o nível de qualidade dos produtos oferecidos são insuficientes, ou em outros casos, ele recebe um produto com demasiada tecnologia e acaba pagando um preço muito caro pelo mesmo sem conseguir se adequar à todas as funções que o produto oferece.

3. OS SISTEMAS DE PREÇOS

Há diferentes formas utilizadas pelo regulador na fixação dos preços, a saber, tarifação a custo de serviço, tarifação a custo marginal e o *Price Cap*. Alguns autores como Helder Júnior e Joyce Silveira (1999) especificam os tipos de regulação existentes, chamando-os de regras tarifárias.

3.1. TARIFAÇÃO A CUSTO DE SERVIÇO

Este tipo de regulação é considerado o mais tradicional, consiste na fixação de uma taxa de remuneração do capital investido (ou taxa de retorno), considerada “justa” pelo regulador. O capital investido pode ser entendido como o retorno mínimo que os investidores requerem para serem induzidos a investirem.⁶ As tarifas são baseadas nesta taxa, a um nível de consumo previsto.

A firma escolherá seus insumos e executará suas decisões quanto a outros custos e receitas à qual a sua taxa de retorno não ultrapasse a taxa estipulada. Sendo assim, o preço do serviço será dado no ponto onde a curva de demanda corta a curva de custo médio e sua fórmula será a seguinte: $\text{Receita} - \text{Despesa} - \text{Depreciação} = S \times \text{Base de Capital}$. Onde, S é a taxa de retorno especificada em lei pelo órgão regulador e a Base de Capital é igual ao total de investimentos não depreciados. O preço estipulado pelo regulador não deverá exceder o valor dos custos e da taxa de retorno fixada por unidade produzida. Este cálculo apresenta algumas desvantagens, pois a cada período, a partir dos resultados contábeis, política de depreciação e da inflação, o regulador fixa as tarifas.

Hipóteses a cerca do uso da demanda definirão o nível tarifário. Este tipo de regulação não fornece incentivos adequados à eficiência produtiva da firma regulada, seja qual for o custo da firma, esta terá a certeza de um retorno “justo”. Isso implica o problema do risco moral, pois permite a empresa gastos desnecessários. Por outro lado, não existem incentivos para redução de custo no longo prazo, já que os benefícios não seriam apropriáveis pela firma. As firmas maximizadoras de lucro tenderiam a utilizar excessivamente o fator capital, fato conhecido

6. As receitas auferidas devem permitir a recuperação dos custos operacionais e de manutenção, administrativos e de despesas gerais, de impostos e taxas, de capital imobilizado na construção da infra-estrutura.

como efeito Averch-Johnson (1966), ou seja, estas firmas possuem uma taxa de retorno fixa sobre o investimento, seus lucros são proporcionais à base de capital. Dessa forma, a firma terá o incentivo a sobre-investir e a promover uma má alocação de recursos.

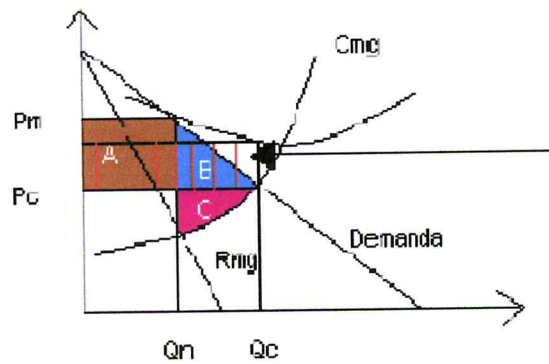
3.2. TARIFAÇÃO A CUSTO MARGINAL E O *SECOND BEST*

No setor de telecomunicações há uma crescente preocupação com a distribuição dos custos de forma mais racional, decorrente da oferta de multi-produtos. Uma tarifação pelo custo marginal de cada serviço poderia reduzir as ineficiências provenientes de subutilização da capacidade. Porém, existem algumas dificuldades em relação a que critério adotar para a cobertura dos custos fixos e à complexa informação necessária sobre os custos em geral. (FAGUNDES; PONDE; POSSAS, 1997).

Teoricamente, se não há distorções em outras partes da economia, o ponto de funcionamento de uma indústria que maximiza o “excedente social” é aquele no qual o preço de um bem ou serviço iguala seu custo marginal (ARAÚJO, 2001).

Quando a indústria é um monopólio sob controle público, a utilização deste sistema de preço simula um mercado perfeito que traria grandes benefícios para a sociedade. Em casos que ocorresse monopólio natural forte, esta regra geraria um déficit para a empresa, ou seja, as firmas não conseguiriam cobrir seus custos fixos. E em casos de monopólios fracos, teriam lucros insuficientes ou excessivos. Em ambos os casos, este sistema agiria de duas formas: através de taxações e transferências, ou buscando um *second best* através da otimização do excedente com a exigência de que a receita total igualasse o custo total.

O nível de preços em uma situação de monopólio natural pode ser demonstrada no gráfico a seguir:



Perdas para a firma resultantes da fixação de preço a partir do custo marginal

Fonte: Varian, 1994

A área A corresponde a uma transferência do consumidor para o monopolista, na medida em que estão dispostos a pagar pelo preço de monopólio. A área B + C, corresponde ao peso morto do monopólio, ele mede o quão pior está a situação dos consumidores em relação aos que pagam o preço competitivo (P_c). Esta situação demonstra a produção eficiente em Q_c , porém não lucrativa para firma, pois a interseção da curva de demanda e a curva de custo marginal se localiza abaixo do custo médio. Se o regulador fixar os preços a este nível, o monopolista tenderá a abandonar a atividade.

Segundo Araújo (2001), a melhor solução para financiar um déficit setorial seria cobrar uma taxa de todos os consumidores da economia (não só daquele bem específico) para não criar distorções. Dessa forma, um lucro excessivo poderia ser enxugado, taxando o monopolista e repartindo o resultado entre todos os consumidores. No entanto, esse sistema está muito longe de ser vigorado na prática, por causa das desigualdade existentes, sobretudo políticas (aumento dos impostos). Repassar os lucros para os consumidores sem criar distorções seria uma tarefa difícil na prática. Existe um mecanismo semelhante a este que é usado na prática, é a “taxa de acesso” para os usuários do serviço. Em princípio, os preços seriam fixados pelo custo marginal e o déficit financiado pela taxa de acesso.

Há a possibilidade da tarifação a custo marginal gerar preço igual ao custo médio em condições estáveis a longo prazo, sem incertezas. Porém, o cálculo do custo e do lucro não se relaciona a investimentos realizados historicamente, o que a difere da tarifação a custo do serviço. A tarefa do regulador, portanto, é achar uma forma de auferir receita para a firma, sujeito à restrição de

break-even, e simultaneamente, minimizar a perda do excedente total devido ao desvio frente ao custo marginal.

Em caso em que as firmas são multi-produtos, uma solução *second best* é chamada de Ramsey, onde, satisfeita a restrição econômica-financeira da firma, os preços são desviados de seus custos marginais em razão inversa à elasticidade da demanda, de maneira a minimizar o peso morto da perda de bem-estar.

Em casos de monopólio natural, com déficit na igualdade entre preço e custo marginal, o aumento relativo no preço será inversamente proporcional à elasticidade da demanda, ou seja, em uma demanda inelástica os aumentos dos preços serão maiores e vice-versa. Cabe ressaltar que, na maior parte dos setores regulados com exigência de acesso universal, demandas inelásticas encontram-se nos serviços consumidos pelas camadas de mais baixa renda, as que são mais penalizadas pela regra de Ramsey quando os preços são superiores aos custos marginais. Esta regra levaria assim a resultados injustos no caso de monopólios naturais fortes.

Tanto na tarifação a custo de serviço, como na tarifação a custos marginais, o problema da assimetria de informação persiste. Identificar a função de demanda é um problema adicional para o regulador. Além disso, outro problema é quanto a escolha do custo marginal, que pode gerar flutuações e descontinuidade com variações de demanda. Neste caso, é preciso distinguir custos marginais de curto prazo (instalações fixas) e de longo prazo (expansão ótima da capacidade para fornecer uma unidade adicional), este último é o mais utilizado para tornar mais previsíveis e estáveis os preços.

3.3 REGULAÇÃO INCENTIVADA - *PRICE CAP*

Esse tipo de regulação foi criada devido as distorções que as regulações anteriores geravam, é denominada regulação por incentivos, cujo objetivo é minimizar os problemas causados pelas outras formas de regulação, inclusive o problema da assimetria de informações e as mudanças radicais sobre a regulação. No caso da TELEMAR só nos deteremos à regulação incentivada cuja vertente principal é a regulação do preço teto (*price cap*). Na regulação por incentivos,

implementa-se regras que induzam as firmas reguladas a atingir metas desejáveis, através da concessão de algum direito.

Em tese, este esquema exige significativamente menos informação para o regulador do que os métodos tradicionais. Com efeito, para aplicar a fórmula, ele precisaria apenas ter acesso aos preços praticados, que são de domínio público, mais informações específicas sobre choques externos, e realizar estudos sobre ganhos potenciais de produtividade. (ARAÚJO, 1997, p.54)

O modelo *Price Cap* baseia-se na seguinte forma: o contrato de concessão fixa o preço e uma fórmula para reajustes periódicos (geralmente anuais) durante o período de concessão, a qual incorpora a inflação e um termo exprimindo metas plurianuais de ganho de produtividade fixadas pelo regulador: IPC (índice de preços) - X (fator de produtividade) + Y (contingências). Qualquer diminuição real de custos em relação à meta de produtividade estabelecida pelo regulador, poderá ser apropriada pela firma regulada, pelo período estabelecido pelo regulador. Esse tipo de regulação surgiu para que houvesse uma melhoria no desempenho das empresas reguladas, através de prêmios (ou penalidades) além daquelas empregadas na regulação a custo de serviço. Difere da regulação dita tradicional, pois mesmo na presença de assimetria informacional, a firma regulada procurará reduzir seus custos, uma vez que os preços não são determinados pelos custos adicionais incorridos, a firma regulada poderá aumentar seu lucro através do corte de custos sem que haja uma queda imediata nos preços. Embora requeira um menor nível de informação, esse tipo de regulação pode gerar um impacto negativo quanto à qualidade. Além disso, há também a incerteza por causa dos riscos regulatórios de se adotar um novo modo de organização industrial, onde a fixação do fator X (produtividade) se torna ainda mais complexa. Se o teto for apertado a eficiência pode ser até pior que no caso de um monopólio não regulado. Segundo JÚNIOR; SILVEIRA (1999), a tendência seria a fixação de períodos longos de reajuste e um valor de X muito baixo. Essa prática permite que a empresa se aproprie de quase todos os ganhos de produtividade, auferidos durante o período que antecede o reajuste.

4. O MODELO ADOTADO NA TELEMAR

4.1. O CONTRATO DE CONCESSÃO

A TELEMAR é regulada pela ANATEL, que é delegada para agir nos interesses da população como órgão normativo e arbitrador de conflitos. A relação entre as duas é estabelecida segundo um contrato de concessão. Tal contrato gera uma ambigüidade entre o regulado e o regulador. O regulador, ao mesmo tempo em que tem que responder aos interesses da sociedade, também tem que responder aos interesses da firma regulada que deseja alcançar resultados satisfatórios. Isto necessita de um mandato bem definido e alto conhecimento técnico, porém não assegura um funcionamento sem distorções (detalhadas no ponto 4.2) por causa da assimetria de informações.

As tarifas são pré-fixadas pela ANATEL, segundo critérios definidos no contrato de concessão. Como ela fixa o preço pelo teto máximo, as empresas reguladas poderão, em algum momento, prestar serviços de telefonia por preços mais baixos que o teto.

O fato dos contratos de concessão não permitirem prever todas as contingências futuras pode ocasionar distorções como custos de transação. No jargão da literatura se diz que os contratos são incompletos. Isso quer dizer que durante o período da concessão deverão surgir conflitos decorrentes de circunstâncias que não foram previstas na sua formação original. Quanto mais longo o período da concessão, mais incompleto será o contrato. (ARAÚJO, 2001, p. 51)

Segundo dados da ANATEL, o contrato com a TELEMAR aqui na Bahia foi estabelecido em 1998, resumidamente:

EXTRATO DO CONTRATO N.º 24/98

Contratante: Agência Nacional de Telecomunicações - ANATEL.

Contratada: Telecomunicações da Bahia S.A. - TELEBAHIA, com a interveniência de representantes legais do plexo empresarial derivado do processo de cisão empresarial da Telecomunicações Brasileiras S/A - TELEBRÁS, conforme A.G.E.. de 22 de maio de 1998.

Objeto e Área: concessão para a prestação do Serviço Telefônico Fixo Comutado, destinado ao uso público em geral, prestado no regime público, na modalidade de serviço local, na área geográfica abrangida pelo território contido no setor de número 5 (cinco), conforme Plano Geral de Outorgas, aprovado pelo Decreto n.º 2.534, de 02 de abril de 1998.

Fundamento Legal: art. 207 da Lei n.º 9472 de 16 de julho de 1997; Processo n.º 53000.00883.5.97

Condições: título gratuito, com termo final fixado para o dia 31 de dezembro de 2005, assegurado o direito à prorrogação a título oneroso, uma única vez, por 20 (vinte) anos, observando o disposto no Título II, do Livro III, da Lei n.º 9.472/97.

Signatários: Pela contratante: Renato Navarro Guerreiro - Presidente e Antônio Carlos da Silva - Conselheiro. Pela contratada: Sizuo Arakawa - Presidente e João de Deus Pinheiro de Macedo - Diretor de Serviços. Pela Interveniência: Geraldo Pereira de Araújo e Luis Mário L. Marques.
Data de Assinatura: 02 de junho de 1998.

4.2. AS DISTORÇÕES NO MODELO ADOTADO

A regulação nos setores de infra-estrutura difere dos demais setores devido a algumas especificidades destes num mercado capitalista. Tais especificidades fazem com que a competição, que em outros mercados geraria resultados socialmente satisfatórios, apresente “falhas de mercado” que exijam a ação compensatória do Estado.

Quando a ANATEL fixou as regras de reajuste de preços da telefonia fixa, esperava que houvesse concorrência nessa área. De acordo com essas regras, a média dos reajustes deve ser medida pelo IGP-DI⁷, que tem sido maior que a inflação oficial, medida pelo IPCA. Além do IGP-DI, pode ser aplicado sobre as tarifas do plano básico (assinaturas, pulsos local e cartões telefônicos) um multiplicador de até 1,09. O resultado disto é uma distorção injusta, os mais pobres preferem adquirir celulares pré-pagos, cujo pulso local está em torno de R\$ 1,40 (por minuto), enquanto os que podem manter uma linha fixa pagam R\$ 0,09 pelo pulso (um pulso corresponde a quatro minutos)⁸. Apesar do pulso dos celulares serem 16 vezes mais caro que o pulso da linha telefônica fixa, os que possuem um poder aquisitivo mais baixo, preferem ter um celular pré-pago onde possam controlar seus gastos e evitar as contas altas de uma linha fixa que não tenha controle de pulsos.

Uma outra distorção observada, em decorrência da precificação adotada no setor, é o aumento da inadimplência por três motivos ligados à manutenção de tarifas elevadas: 1) a entrada de usuários de baixo poder aquisitivo no sistema, que não conseguem pagar a conta do telefone; 2) os custos altos de se fazer ligações para celulares; 3) a facilidade de se desfazer da linha, dado que a taxa de habilitação varia em torno de R\$ 11,00 a R\$ 80,00 a depender da cidade, da categoria da linha (residencial ou comercial) e dos serviços contidos nela. Em Salvador, a habilitação da linha telefônica residencial está em torno de R\$ 15,00, a assinatura R\$ 36,79 e o pulso local R\$ 0,10 sem impostos e R\$ 0,15 com impostos (ICMS, PIS e CONFINS).⁹

7. IGP-DI - Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna. Calculado mensalmente pela Fundação Getúlio Vargas. Foi instituído em 1944 com a finalidade de medir o comportamento de preços em geral da economia brasileira.

8. Segundo Flávia Lefêre advogada do IDEC (Instituto de Brasileiro de Defesa do Consumidor), mestra em Processo Civil pela PUC-SP e coordenadora do Projeto Serviços Públicos. Dados de junho de 2000.

9. Valores de junho de 2005.

Esse tipo de distorção não é observada na telefonia de longa distância, porque os investimentos destas operadoras são mais maleáveis, pois existe um certo grau de realocação e de mobilidade de infra-estrutura e esta é mais barata, relativamente ao número de pulsos cobrados, e há também uma efetiva concorrência oligopolista no setor. (LINS, 2001)

A ANATEL, ainda apresenta distorções no que tange as atividades de aprovação dos produtos, de auditoria e de apuração de infrações. A falta de fiscalização leva a agência a depender dos dados fornecidos pelas operadoras, sem apreciação da metodologia de coleta e tratamento dos mesmos, e isso pode levar a ANATEL a se afastar dos seus objetivos em relação ao consumidor. Uma outra distorção está relacionada a insuficiência das auditorias, que acaba por reduzir o conhecimento da agência sobre as operadoras e a realidade do mercado, agravando o problema da assimetria de informação, como já foi citado no capítulo 2 referente às falhas de mercado. Isso vai trazer conseqüências na renovação dos contratos de concessão em 2005, o que levará a menores ganhos sociais, que afetarão principalmente o consumidor, já que os contratos que serão renovados não terão informações suficientes ou completas que garantam ao consumidor um pleno conhecimento dos seus direitos.

O avanço contínuo da tecnologia e as crescentes demandas dos usuários pela qualidade dos serviços, exige que a ANATEL mantenha regras de níveis de qualidade rigorosos e tenha sempre possibilidades de adotar novas soluções de comunicação, seja nos contratos de serviços já existentes, seja nas licitações de novos serviços, o que torna mais difícil identificar os níveis de qualidade e avanço tecnológico a serem estabelecidos, mesmo porque a regulação de preço tende a desestimular a adoção de nova tecnologia pelas operadoras.

As obrigações de universalização também redundam em distorções, pois eleva-se a tarifa oferecida ao consumidor que já está conectado, afetando o seu nível de consumo, com o objetivo de expandir a rede para atender outro consumidor em potencial que pode se comportar de maneira diferente do outro ou cuja renda não lhe permita arcar com um nível de consumo equivalente. Outra distorção relacionada à universalização é que grupos de interesse vão lutar para que o regulador atenda o segmento da população que lhe é conveniente. O regulador também deve atentar para os problemas com a estimação do custo real do projeto.

Em setembro de 2003, em um seminário em São Paulo, intitulado “Telecomunicações: competição e política”, o ministro das Comunicações, Miro Teixeira, destacou as mudanças que iriam acontecer no setor, inclusive em relação à competição. O evento colocou em foco a questão do *unbundling* principalmente entre a TELEMAR e EMBRATEL. Uma executiva da EMBRATEL alegou que as operadoras locais negam esse acesso às suas redes estabelecendo preços incompatíveis com o mercado. A TELEMAR respondeu dizendo que disponibiliza o *unbundling* por um preço que ela considera justo, onde está implícito o custo de amortização dos investimentos em infra-estrutura realizados pelas operadoras locais. A questão do *unbundling* ainda é uma tarefa difícil de ser resolvida pela ANATEL, já que a operadora que detém o monopólio da rede não está disposta a compartilhá-la a qualquer preço, tornando isso uma barreira à entrada de novas operadoras no mercado.

4.2.1. O Regime de Preço Adotado - *Price Cap*

A ANATEL vem enfrentando algumas dificuldades em relação ao preço dos serviços. O modelo de preços concebido antes da privatização foi o *price cap*, ou seja, regulação por teto de preço, reajustado conforme o índice de inflação vigente, descontado um fator de produtividade chamado “fator de transferência”, cujos valores foram preestabelecidos até 2005 e fixados em zero até o final de 2002. (LINS,2001). Este mecanismo impede que a ANATEL se torne presa de tentativas de captura pelas operadoras ou pelo Poder Executivo, já que ela fixa os índices ano a ano. No entanto, a escolha de um índice de inflação como fator de reajuste, acabou redundando em um aumento excessivo do *price cap*. Como a telefonia fixa é considerada um monopólio, pelas características observadas no segundo capítulo desta monografia, situação que dificilmente mudará no curto prazo, a operadora impõe ao usuário preços muito próximos do teto estabelecido, prejudicando-o e retirando do preço a sua capacidade de sinalização.

Não se deve encarar este regime como a melhor alternativa, apesar de ser usado como um mecanismo para evitar o exercício do poder de mercado, principalmente nos mercados onde não há ainda competição. Ele é mais apropriado quando o objetivo da regulação das tarifas é prover incentivos para aumentos de eficiência ou quando o regulador tem perfeita informação das condições da indústria. Portanto, poderia ocorrer melhora neste esquema adotado aqui no Brasil. A flexibilidade dada pela LGT (Lei Geral das Telecomunicações) à ANATEL para definição dos

mecanismo de controle de tarifas e a possibilidade de alterar as regras de *price cap* após 2005 permite que sejam implementadas essas melhoras.

4.2.2. O Processo de Fixação de Preços

De maneira resumida, o regulador determinaria um teto para o preço do serviço (a TELEMAR poderia cobrar menos se quisesse) e ao longo do tempo esse preço máximo iria sendo corrigido por algum índice de preço (aqui é utilizado o IGP-DI) e reduzido de acordo com o fator de produtividade exógeno (X). Desse modo, a taxa de crescimento do preço máximo do serviço regulado, no nosso caso, seria $(IGP-DI)-X$ (variação do índice de preços menos o fator de produtividade).

Quanto a composição das tarifas, estas são pré-estabelecidas no contrato de concessão. A assinatura básica mensal dá direito a uma franquia de 90 pulsos, os quais o usuário pode realizar 45 chamadas locais típicas, com duração de 204 segundos cada, nos horários de medição por tempo. Uma assinatura básica com franquia não permite que o usuário desconte de seu pagamento os pulsos que não foram utilizados.

As chamadas locais podem ser tarifadas por medição simples, por medição de tempo ou por ambas, a depender do dia e do horário de sua realização. Na medição simples aplica-se um pulso por chamada independentemente de sua duração; essa aplicação dá-se nos horários chamados *off-peak*, que são os horários não-comerciais (segunda a sexta-feira, de 0h às 6h; sábados, de 0h às 6h e das 14h às 24h; e domingos e feriados, de 0h às 24h). (FIUZA; NERI, 1998, p.46)

Nos outros dias e horários aplica-se a tarifação por medição de tempo, segundo o método Karlsson acrescido de 240s (4 minutos) de cadência, que consiste na aplicação de um pulso por chamada estabelecida e pulsos adicionais a cada 240s. O consumidor adquire a linha residencial pagando uma taxa de R\$ 15,00 e tem sua linha instalada em poucos dias.

A tarifação das ligações interurbanas é feita em função do tempo de conversação, da distância entre os usuários em comunicação e do dia da semana e horário em que a chamada é efetuada.

A tarifação das ligações internacionais tem sua estrutura baseada no país de destino da chamada, normalmente, a tarifa diminui a partir do segundo minuto de conversação na maioria dos países. Após a privatização, os Estados Unidos tiveram suas tarifas mais reduzidas por oferecer um mercado bem mais competitivo.

4.2.2.1. A Proposta de Reformulação do Marco Regulatório

Geralmente muitos economistas se interessam em analisar os diversos efeitos no processo de formação de políticas regulatórias. Porém, vale ressaltar que o sucesso das políticas adotadas depende não só do seu esboço, mas também das instituições políticas e de governança sob as quais estas políticas foram desenhadas e implementadas. É necessário, portanto, que tais políticas sejam compatíveis com as instituições políticas e de governança específicas do país. (MATTOS; MUELLER, 2004).

A forma do governo, as regras políticas, eleitorais, judiciais, a divisão de poder, etc., são elementos que compõem a dotação institucional de um país e eles mudam lentamente ao longo do tempo, logo são considerados exógenos. Já os mecanismos de governança são variáveis de escolha dos formuladores de políticas. Um país, portanto, tem a escolha de governança regulatória restrita pela sua dotação institucional, por exemplo o uso de contratos de concessão, que é uma forma de governança, pode funcionar bem em um país e em outro não em razão de diversidade institucional. Do mesmo modo, as políticas como a escolha do modelo de preços adotado (*price cap* ou custo de serviço) será determinada pelos mecanismos de governança e indiretamente pela dotação institucional.

O governo do Brasil lançou uma proposta que tem o objetivo de garantir aos consumidores do serviço de telefonia uma maior proteção quanto ao aumento dos preços e a qualidade dos serviços, de modo a amenizar as falhas de mercado e evitar as distorções na formação dos preços. Esta proposta foi criada em 2004 para reformulação do marco regulatório no Brasil e em particular o caso da ANATEL devido ao reajuste nas tarifas ocorrido em junho de 2003. Isso fez com que o Ministério das Comunicações exercesse pressão para influenciar a decisão da ANATEL no sentido de reduzir os reajustes abaixo do que seria dado pelos contratos de

concessão e questionar mais profundamente as formas de operacionalização das agências regulatórias instaladas no governo anterior.

Num primeiro momento, o governo vai analisar os efeitos de mudanças no cerne das competências das agências, e o no segundo momento, fazer uma análise sobre a gestão, organização e controle social das agências.

Diante da necessidade do governo em aumentar o fluxo de investimentos em infra-estrutura (como já foi visto, a falta de investimentos foi fator crucial para a privatização no setor de telecomunicações), seria necessário que ele oferecesse um “compromisso crível” aos operadores e assegurá-los de que não agiria oportunisticamente *ex-post* de forma a ganhar “votos” através de uma expropriação regulatória. Exemplos dessa prática seriam uma alteração na política tarifária, aumento substancial nos requisitos de universalização, requerimentos de interconexão e *unbundling* a preços de acesso e aluguel muito baixos, os quais não permitiriam a recuperação apropriada dos investimentos. (MATTOS; MUELLER, 2004, p.13)

A conclusão que se chegou sobre esta proposta é que grande parte das mudanças propostas caminham na direção de uma maior restrição da ação da ANATEL, sendo que todas, ou reduzem suas competências, ou enfraquecem sua independência ou aumentam sua burocracia. No entanto, esta proposta de “regular o regulador”, ou seja, o governo aplicaria uma política mais agressiva em relação a fiscalização das ações da ANATEL de modo a não permitir ajustes desnecessários de preços que possam prejudicar o consumidor final, como também, caberá ao governo fazer uma análise mais precisa em relação aos contratos de concessão. Na verdade o que o governo pretende é garantir e incrementar a possibilidade de reação do Poder Executivo ao maior conjunto de decisões possíveis da ANATEL, adotando, sempre que necessário medidas que possam interferir na formação de preços.

5 CONCLUSÃO

Pode-se afirmar que a falta de investimento do governo em meio a crescente demanda no setor de telecomunicações gerou a grande necessidade da sua privatização no Brasil em 1998, o que acarretou várias mudanças em relação a eficiência do setor.

Apesar das opções de regimes regulatórios, que tratam das questões levantadas como se os efeitos da regulação fossem limitados aos agentes envolvidos, ignoram-se as externalidades negativas que afetam diretamente o consumidor.

Diante da análise da estrutura de um regime de regulação, bem como, seus efeitos sobre o setor de telecomunicações, é possível notar que este setor aqui no Brasil ainda precisa de algumas mudanças para que de fato cumpra com seus objetivos originais. Mesmo com todo aparato regulatório, ainda não se cumpri os objetivos sociais da regulação de manter tarifas acessíveis a toda população.

Na verdade, o que falta é uma política de preços adequada que remunere as operadoras estabelecidas pelos custos dos investimentos realizados, mas que também estimulem a concorrência, de modo a oferecer mais opções para os consumidores e preços mais acessíveis.

Em relação às distorções causadas pela privatização, uma alternativa para melhorar o nível de qualidade e de avanço tecnológico seria a inclusão, nos contratos de concessão de serviços, de modalidades de tarifação ou de metas operacionais que levem as operadoras a trabalhar em níveis de qualidade e tecnologia próximos do adequado. A regulação por teto de preço é eficiente quando o regulador tende a oferecer um nível de qualidade excessiva.

No que tange as obrigações de universalização é necessário que o regulador delimite claramente o escopo de cada iniciativa a adote procedimentos que limitem a ação de grupos de interesse (políticos, empresas, etc.) e a distorção dos custos da universalização.

Em relação ao compartilhamento das redes, torna-se necessário a discussão da questão do *unbundling*, já que a tendência é partir para competição e não viver mais em uma situação de monopólio, que por sua vez , não traz benefícios à sociedade.

A análise da experiência regulatória no Brasil é essencialmente estática e basicamente centrada nos preços. Entretanto, a crescente diversidade, dinamismo tecnológico e complexidade de produtos/serviços oferecidos no setor de telecomunicações, exige, portanto, uma introdução de elementos dinâmicos. Mas, isso não leva necessariamente à intervenção das práticas atuais. Ou seja, regimes como o *price cap*, que contém incentivos claros e simples à maior eficiência produtiva e técnica são avanços ainda tímidos, podendo ser substancialmente aperfeiçoados em vez de serem abandonados por serem imperfeitos ou por não estarem cumprindo seu objetivo de regulação de preço.

Hoje, o descumprimento das metas regulatórias nos setor de telecomunicações tem sido algo razoavelmente generalizado no país. A proposta do governo de reformulação do marco regulatório sinaliza na direção da descentralização da execução/fiscalização da ANATEL, o que resultará na continuidade do processo de fixação de preços pela ANATEL, não resolvendo o problema das distorções geradas pelas altas tarifas. Conclui-se portanto, que a adoção do *price cap*, de uma certa forma, protege a ANATEL da captura pelo Poder Executivo, já que ela pode fixar os índices a cada ano, e, além disso, o fato de usar um índice de inflação como fator de reajuste, acarreta grandes aumentos do regime adotado.

Vale ressaltar ainda que um dos maiores desafios da ANATEL ou qualquer outro órgão regulador é a monitoração contínua, porém em diferentes graus e modalidades. Quando se trata de setores de infra-estrutura como o de telecomunicações por exemplo, a monitoração por parte da ANATEL a TELEMAR, tende a ser mais flexível, menos interventiva e menos focada sobre os preços do que aqueles segmentos que oferecem serviços básicos, de menor dinamismo e variedade. Neste sentido, a proposta do Poder Executivo poderia torna-se útil, na medida em que fiscalizaria as ações da ANATEL no controle das suas concessionárias.

Além da falta de monitoração, os vários mecanismos regulatórios possíveis dependem, basicamente, dos instrumentos e do conjunto de informações com os quais ele pode contar. Quanto mais instrumentos e mais informação estiver ao alcance da ANATEL, melhores as condições de atingir situações ótimas, de maneira que minimize a perda do consumidor. Isto

ainda está muito longe de ser alcançado, pois a assimetria de informações é um problema que persiste em todos os segmentos do mercado que estão sendo regulados.

Enfim, o que se percebe é que não existe um esquema regulatório claramente superior a outro. A escolha do esquema mais adequado deve colocar em questão todos os prós e os contras de cada situação, observando as especificidades de cada país. O uso do *price cap* aqui no Brasil, tem causado alguns prejuízos em relação ao bem-estar do consumidor, pois as tarifas dos serviços de telefonia fixa estão sofrendo sucessivos aumentos desde 1998 (ano da privatização do Sistema TELEBRÁS) até os dias atuais.

REFERÊNCIAS

- ANATEL. **ANATEL três anos**. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em 24 ago. 2003.
- ARAÚJO, João Lizardo R. H. de. Modelos de Formação de Preços na Regulação de Monopólio. **Econômica**, v.3, n.º1, p35-66, jun/2001.
- AZEVEDO, P. F. Organização Industrial. In: PINHO, D. B.; VASCONCELOS, M. A. (Orgs.). **Manual de Economia**, 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 1998. p. 195-220.
- BNDES. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. **Privatizações Federais: Programa de Desestatização**. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/pndnew/federal.htm>> Acesso em 15 out. 2003.
- CARDOSO, Eliana A. **Economia Brasileira ao Alcance de Todos: Privatização**. São Paulo: Brasiliense S. A., 1993.
- DORES, Adely Maria Branquinho das. **Telecomunicações: O Novo Cenário**. Brasília: BNDES, 1998.
- FERREIRA Jr, Hamilton de M.; VARGENS FILHO, José Rogério. **Regulação, Concorrência e Barreiras à Entrada no Setor de Telecomunicações**. no prelo
- FIANI, Ronaldo. **Uma abordagem abrangente da regulação de monopólios**: exercício preliminar aplicado a telecomunicações. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 1998. Texto para discussão, 408.
- FIUZA, Eduardo Pedral Sampaio; NERI, Marcelo Cortes. **Reflexões sobre os Mecanismos de Universalização do Acesso Disponíveis para o Setor de telecomunicações no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, jul. 1998. Texto para discussão, 573.

GUIMARÃES, Flávia Lefêre. **O Monopólio Privado na Telefonia Fixa Local**. Publicado em dez.2000. Disponível em:<<http://www.idec.org.br/consumidora/arquivo/dez00/dez0009.htm>>. Acesso em 12 mai 2005.

KRUGMAN, P. R.; OBSTELD, M. **Economia Internacional**: Teoria Política. São Paulo: Markron Books, 2001. Cap.09.

LINS, Bernardo F. E. **Análise Crítica do Desempenho da ANATEL no Período de 1998 a 2000**. Brasília: Câmara dos Deputados/Consultoria Legislativa, abr. 2001.

MAIOR DISPUTA na telefonia fixa. **Tribuna da Bahia**. Economia. Salvador, 17 mar. 2004. p.13.

MATTOS, César; MUELLER, Bernardo. **Regulando o Regulador**: A Proposta do Governo e a ANATEL. Brasília: Câmara dos Deputados, 2004.

MENON, Rodrigo. **Regulação dos Mercados**. In: SEMINÁRIO SOBRE REGULAÇÃO, 1, 2000, Salvador, BA.

MUINHOS, Marcelo Kfoury. A Privatização e a Questão do Estado. **Cadernos Econômicos**: Belo Horizonte: PUC-Mg,v.3, n.º 3, p.49-53, out. 1990.

PINDYCK, Roberto S.; RUBINFELD Daniel L. **Micro Economia**. 4ª ed.. Makrom Books do Brasil: São Paulo, 1999.

PIRES, J. C. L. **Políticas Regulatórias no Setor de Telecomunicações**: A Experiência Internacional e o Caso Brasileiro. Rio de Janeiro. BNDES, set. 1999 (Textos para Discussão).

POLÍTICA de Transportes e Comunicações: Comunicações: Telefones. **Cadernos Econômicos**, São Paulo: FIESP-CIESP, v.5. 1970.

POSSAS, M. L. **Estruturas de Mercado em Oligopólio**. São Paulo: Hucitec, 1986

POSSAS, M.; PONDÉ, J. L.; FAGUNDES, J. Regulação da Concorrência nos Setores de Infra-estrutura no Brasil: elementos para um quadro conceitual. In: **Infra-estrutura**: perspectivas de reorganização Rio de Janeiro: IPEA, 1997.

PRIVATIZAÇÃO. O Fracasso da Privatizações. Disponível em: <http://www.ig.com.br/pasta_atualidades/brasil/privatizacao.htm.> Acesso em fev/2004.

RESENDE, M., Regimes regulatórios: possibilidades e limites. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, São Paulo, v. 27, n. 3, dez/1997.

SAVAS, E. S. **Privatização**: A Solução para um Governo Melhor. Rio de Janeiro: Nórdica Ltda, 1987.

SILVEIRA, Joyce Perin, JÚNIOR, Helder Q. Pinto. **Aspectos Teóricos de Regulação Econômica**: Controle de Preços. Publicado em set.1999. Disponível em:<http://www.anp.gov.br/notas_tecnicas/nota_tecnica_anp_008_1999.>. Acesso em 06 abr 2004..

TELECOM. **EMBRATEL e TELEMAR afiam garras na questão do unbundling**. Publicado em 10 set. 2003. <http://www.telecom.com.br/noticias/artigo>. Acesso em 20 mai. 2005.

TELECO. **Unbundling**: ANATEL dá o 1º passo. Publicado em 17 mai. 2004. <http://www.teleco.com.br/comentario/com51>. Acesso em 20 mai. 2005.

TELEFÔNICOS acusam venda da Telebrás de desnacionalização. **O Globo**, Rio de Janeiro, jan.1999.

TELEMAR. **Relatório Anual**. Rio de Janeiro, 1998. Disponível em: <http://www.telemar.com.br/realtorioanual_1998.>. Acesso em 10 out. 2003.

TELEMAR. **Relatório Anual**. Rio de Janeiro, 1999. Disponível em
<http://www.telemar.com.br/relatorioanual_1999>. Acesso em 10 out. 2003.