

PARTIDO DOS TRABALHADORES

OS POSTES: NOVOS SÓCIOS DAS TELES



ISRAEL FERNANDO DE CARVALHO BAYMA
ENGENHEIRO ELETRICISTA - ESPECIALIDADE ELETRÔNICA
ASSESSOR TÉCNICO DO PT NA CÂMARA DOS DEPUTADOS

Em 1998, crianças da escola Seymour Park, em Manchester, no Reino Unido, tiveram uma experiência fantástica. Cansadas de esperar pelo carregamento das *homepages* nos seus computadores resolveram experimentar uma nova tecnologia: utilizar o acesso à Internet por linhas de distribuição de energia elétrica. Sem teclar nenhum comando, nem precisar de modem ou de linha telefônica, fizeram uma conexão direta com a Internet. Essa tecnologia, desenvolvida pelo Dr. Paul Brown, permite a transmissão e recepção de sinais de até 2 Mbps através das linhas de 110, 220 ou 380 Volts CA¹. Tal tecnologia possibilita que empresas de energia elétrica possam utilizar a sua infra-estrutura de postes, torres e dutos como suporte para redes de acesso, superando problemas crônicos: o acesso discado e a velocidade de transmissão.

Com essa tecnologia, o usuário só precisa instalar dois aparelhos em sua residência. Um ao lado do medidor de energia elétrica e o outro ao lado do computador. O seu custo é baixo; bem inferior ao dos tradicionais acessos à Internet. E não precisa ter linha telefônica nem placa de modem; nem pagar taxa de conexão, ligação telefônica, tempo de conexão etc.

Já de olho nesse novo filão, uma empresa de energia elétrica, no Reino Unido, resolveu adquirir essa tecnologia e transformar-se em provedora de acesso à Internet através das suas linhas de energia.

A rápida divulgação dessa tecnologia afetou em cheio o mercado das telecomunicações, notadamente, o de transmissão de dados pela Internet.

As empresas de energia elétrica, com a sua alta capilaridade, podem alcançar, virtualmente, quase todas as residências e estabelecimentos comerciais, possibilitando atingir um número bastante superior ao verificado pelas grandes

¹ REGO, Cláudio. Info Exame, 1998.

companhias telefônicas, provedoras de televisão a cabo ou Internet. Isso assustou-as.

Diante dessa nova tecnologia, as empresas de energia animaram-se muito mais. Elas que já desenvolviam planos de negócios para prestar serviços de telecomunicações, passaram a vislumbrar a possibilidade de venderem novos serviços.

Valorar seus ativos, oferecer meios para o transporte de informações ou mesmo oferecer uma ampla gama de serviços aos seus usuários, passou a constar nos planos estratégicos dessas empresas.

Depois que o mercado começou a divulgar que nos próximos anos, 70% na receita das empresas de serviços públicos - energia elétrica, água, gás, estradas etc – poderão vir dos novos negócios dessas empresas, ou seja, da sua receita total, só 30% advirão dos seus principais serviços, esse assunto passou a ser objeto de seminários, congressos, *workshops* etc.²

É com essa perspectiva que têm trabalhado as empresas detentoras de infra-estrutura no Brasil, notadamente as de serviços públicos.

O avanço exponencial da demanda dos serviços na área de telecomunicações, no mundo todo, tem colocado as empresas de utilidades na perspectiva de explorarem serviços de telecomunicações de imagem, voz e dados, além do uso meramente corporativo, buscando auferirem receita pela participação direta no negócio.

As empresas de energia elétrica, detentoras de infra-estrutura física (torres, dutos e postes), com estrutura técnica, porte comercial e com atendimento, na sua

² UTC INTERNATIONAL CONFERENCE, In Global Telecommunications Opportunities: 1998, 1998.

grande maioria, a grande parte dos seus potenciais consumidores e com alta capilaridade - característica singular para o suporte de um sistema de informações - dão a dimensão da oportunidade que essas empresas têm em participar de negócio na área de telecomunicações³.

A infra-estrutura das distribuidoras de energia, com seus milhares de postes, tem sido usada para muitas coisas no Brasil e quase todas elas sempre cobraram muito pouco, às vezes nada. E isso tem sido objeto de muita contenda.

Essas empresas queriam dividir com as prefeituras municipais os custos de manutenção dos postes de iluminação pública. Enquanto isso, as telefônicas queriam usar os postes de graça. O Ministério de Minas e Energia - MME mostrou às telefônicas que não podia ser de graça e propôs um critério, com base no custo de um poste plantado e na faixa de poste a ser utilizada. Essa faixa foi estimada em 20% do poste. Para um custo máximo de poste plantado em torno de R\$ 400,00, a preços de hoje, e vida útil estimada em 25 anos (tempo para depreciação de postes), daria um custo de R\$ 18,00 por ano, ou cerca de R\$ 1,50 por mês para o poste todo. Um quinto disso, ou R\$ 0,30, para o seu aluguel a uma telefônica. Mas à época, o governo apenas informou às concessionárias, por ofício (nem foi portaria), que elas podiam cobrar o aluguel do poste. O valor acabou não sendo fixado. E resultou bem menos do que o calculado: cerca de R\$ 0,10 a R\$ 0,20 por mês, o que a maioria das telefônicas vêm pagando até hoje. E muitas delas não pagam nem isso, pois fizeram “contratos de uso mútuo”, acertando a diferença entre os postes que usam e os que cedem fornecendo telefones, ou fazendo encontro de contas.

Em várias regiões as telefônicas ainda pagam tarifas bem baixas. Em Santa Catarina, por exemplo, o preço pago pela Telesc era de R\$ 0,30, enquanto a Transcabo (operadora de TV a cabo, que atua no interior do estado) pagava R\$

³ CODI/GCOI. Novos Negócios em Telecomunicações: [relatório], 1996.

1,30. E, mesmo assim, pagava em contrapartida de telefones. Além de cobrar muito pouco das telefônicas, as distribuidoras não cobram nada das prefeituras pelo uso dos postes em iluminação pública. Outros usos, como serviços de alto-falantes, controles de trânsito, são cobrados modicamente⁴.

No entanto, a reestruturação das telecomunicações no Brasil, privatizando esses serviços, com a conseqüente desregulamentação do setor, levou à aprovação, em 1997, da Lei Geral de Telecomunicações. Essa lei, em seu artigo 73, veio impor às empresas prestadoras de serviços de telecomunicações ou outros serviços de interesse públicos, a obrigatoriedade de disponibilizarem sua infra-estrutura de forma "não discriminatória e a preços justos e razoáveis", para as prestadoras de serviços de telecomunicações.

Ora, se há muitos anos as empresas de telecomunicações, especificamente as concessionárias de telefonia, vinham utilizando-se dos postes das empresas de energia para a instalação das suas redes de cabos, por que logo agora, que essa infra-estrutura passaria a ser uma fonte de receita para as energéticas, estas seriam obrigadas a cedê-las a "preços justos e razoáveis"? Embora algumas operadoras de telefonia tenham posteação própria, a grande maioria utiliza-se da infra-estrutura das energéticas.

Como o modelo vigente no Brasil no setor elétrico e no setor de telecomunicações era estatal, a cessão dos postes pelas energéticas para as operadoras de telefonia, dava-se na forma de aluguel por meio de um contrato de uso mútuo. Só que de mútuo não havia nada. Sequer as empresas de eletricidade podiam utilizar um par de fios do cabo das telefônicas. Estas argumentavam que vendiam serviços de telecomunicações e por isso não poderiam alugar pares de fios.

⁴ TELETIME, São Paulo, 1999.

A remuneração pelo uso era, via de regra, baseada em um pagamento mensal por poste. Como já dissemos anteriormente, esse valor era estabelecido em função da seção útil do poste cedida, levando-se em conta o custo do poste plantado. Em julho de 1995, o valor do poste plantado variava de R\$ 158,72 (ESCELSA) a R\$ 490,05 (ELETROPAULO). Esse cálculo, então, adotava uma fórmula desenvolvida pelo órgão que congrega as empresas de distribuição de energia elétrica - o CODI, vinculado à Associação Brasileira das Empresas Distribuidoras de Energia Elétrica - ABRADDEE. Hoje, o preço de aluguel dos postes gira em torno de R\$ 2,50/poste. Só que as energéticas querem ter uma participação no negócio. Ou como sócios, ou com participação na receita. Para se ter uma idéia, a Elektro cobra R\$ 3,30/poste. A operadora TV Cabo Assis pagava inicialmente R\$ 0,46 e hoje paga R1,65/poste, no ano 2000 deverá pagar R\$2,10⁵.

Até 1995, estas eram as receitas de algumas empresas do setor elétrico com o aluguel de postes⁶.

EMPRESA	ENERGIA ELÉTRICA R\$ X 1.000,00	ALUGUEL DE POSTES R\$ x 1.000,00	PERCENTUAL
COPEL	1.000.000,00	2.500,00	0,25%
CESP	543.000,00	282,68	0,05%
CEEE	1.200.000,00	1.200,00	0,10%
COELBA	630.000,00	850,86	0,14%
CEB	216.000,00	960,00	0,44%
CELG	324.000,00	708,00	0,22%
ELETROPAULO	3.799.161,00	2.335,35	0,06%
CEMIG	1.700.000,00	3.300,00	0,19%
CPFL	1.054.088,00	1.795,00	0,17%

Hoje, algumas empresas de energia têm sido explícitas nas suas negociações com usuárias dos seus postes. Afirmam: queremos ser seu sócio.⁷

⁵ KOLENSKI, Fábio, DA SILVA, Regina. Pay TV, São Paulo, 1999.

⁶ CODI/GCOI. Novos Negócios em Telecomunicações: [relatório]. Rio de Janeiro, 1996.

⁷ KOLENSKI, Fábio, DA SILVA, Regina. Pay TV, São Paulo, 1999.

Em troca dos postes, querem participação na receita. Sem, contudo, aportarem capital. Querem entrar com o valor de uso dos postes como ativo do negócio.

Em 1998, várias empresas do setor já tinham definido algumas estratégias para a entrada em telecomunicações.

A Escelsa, por exemplo, criou a Tvix - sua empresa de tv a cabo - e participava de 14 licitações para obter concessões de tv por assinatura⁸.

Ciente de que o aumento da rentabilidade estava muito próximo ao que já havia conquistado, e Escelsa, que tinha 700 mil consumidores, operava a TVix em 50 condomínios fechados e oferecia programação captada por satélites.

Controlada pela IBERDROLA e pelo fundo de pensão Previ, a Coelba já se preparava para participar do segmento implantando sistemas informatizados de gerenciamento de áreas.

Sua meta era agregar serviços que tinham sinergia com a atividade básica, a qual deveria restringir-se área comercial e não à operação em si. O projeto era dividir a empresa por áreas de negócios independentes.

Já a CPFL queria parceiros com experiência em administração de transmissão de dados e comunicação móvel. Investia R\$ 22 milhões para instalar um *call center* para atender ao consumidor.

Por outro lado, a COPEL articulava alianças. Adquiriu em maio do ano passado, por R\$ 145 milhões, a Sercomtel, operadora de telefonia de Londrina. O seu projeto era atrair empresas para construir sua rede de fibras ópticas. Já atuava na medição de gás e telefonia no restante do Paraná e preparava-se para

⁸KUCINSKI, Bernardo. Pay TV, São Paulo, 1997.

participar da empresa de saneamento. Com isso previa montar um *gateway* para oferecer mais serviços, conectando a sua rede de fibra óptica a satélites.

Já a CHESF, que cobre uma área de quase 1 milhão de quilômetros quadrados, no Nordeste, realizou uma parceria com a Embratel, então estatal, considerada fundamental para um melhor desempenho do seu sistema elétrica. Recebeu um aporte de capital de R\$ 80 milhões para interligar as subestações entre Salvador e Fortaleza⁹.

A CEB, concessionária de Brasília, alterou seu objeto social, ampliando-o para atuar em telecomunicações, transmissão de dados e consultoria¹⁰.

Negociava várias *joint ventures* com o setor estatal e privado. Constituiu um consórcio com o setor privado para participar da licitação de televisão a cabo no Distrito Federal. Negociava atrair a participação de outras empresas para construir sua rede de fibras ópticas. Chegou a construir 58 km de cabos de 06 fibras interligando suas principais instalações¹¹

Já neste período, negociava com a NORWEB, a implantação da tecnologia de transmissão de dados pela rede de 220 volts em Brasília e modelava a constituição da sua empresa de telecomunicações - a CEB Telecom.

Esse quadro todo já demonstrava que as empresas de energia elétrica - as EEE's - começavam a vislumbrar o quanto era valiosa a sua infra-estrutura para as empresas de telecomunicações. Inclusive, chegaram a realizar importantes parcerias, ainda no modelo estatal, quando foi possível às energéticas estabelecerem negociações com operadoras de telecomunicações. Por exemplo:

⁹ CODI/GCOI. Novos Negócios em Telecomunicações. Rio de Janeiro, 1996.

¹⁰ COMPANHIA ENERGÉTICA DE BRASÍLIA. Balanco Anual:1998. Brasília, 1999.

¹¹ BAYMA, Israel F. de C. CEB: Novos Negócios. Brasília, 1997.

a Companhia Hidrelétrica do São Francisco - CHESF, subsidiária da Eletrobrás, negociou com a Embratel, antes desta ser privatizada, a instalação de cabo OPGW - *optical ground wire* - com 36 fibras ópticas, nas suas torres de transmissão, interligando sua subestação em Salvador, na Bahia a outra subestação em Fortaleza, no Ceará e, em troca do direito de passagem pela CHESF, a Embratel cedeu fibras ópticas do seu cabo.

Além disso, outras empresas firmaram boas parcerias e adotaram como filosofia, pelo direito de passagem, a disponibilização pela usuária, de pares de cabo ou fibras ópticas.

O negócio ganhou grandes novas dimensões. A alta valoração da infraestrutura passou a ser considerada nos projetos de telecomunicações e pode-se chegar a números que demonstravam que, em um projeto de telecomunicações, os investimentos com infra-estrutura representam 40% do total do projeto.

Ora, com isso pode-se imaginar o quanto é fundamental para uma operadora de telecomunicações o uso dos postes de uma elétrica para pendurar os seus cabos *multipares* ou os seus fios *drop*, ou seu cabo de fibra óptica.

Isso tudo não foi originado no Brasil. Seguindo os modelos de privatização na Europa, e menos nos EUA, as empresas de utilidades brasileiras avaliaram o potencial da entrada no negócio de telecomunicações, utilizando as suas infra-estrutura. Realizaram estudos, promoveram grandes seminários e congressos a respeito da oportunidade do negócio.

Claro que, apesar do modelo de privatização do setor elétrico inglês, por exemplo, ser substancialmente diferente do brasileiro, serviu como parâmetro para a privatização das energéticas e do próprio setor de telecomunicações.

No entanto, diferentemente, do modelo inglês, a Telebrás que era a principal *player* do mercado brasileiro e atuava em 95% do território do país, controlando, enquanto *holding*, 28 empresas, sendo 27 operadoras locais e 1 operadora de longa distância, foi privatizada integralmente sem considerarem o valor de uso dos seus postes - o que já era um patrimônio fantástico, pois as teles estaduais também tinham sua rede de postes. E esses postes não podiam ser considerados só como ativos da rede, mas pelo seu valor de uso, para outros serviços e usuários, como as empresas de tv a cabo, por exemplo.

Quando governou o Distrito Federal, o Partido dos Trabalhadores administrava empresas detentoras de infra-estrutura, em uma das cidades do país, com as mais alta relação linha por habitante, com padrões similares aos dos países europeus. E com a determinação de manter sob controle do Estado as suas empresas, formulou, para a sua energética, seu plano estratégico para entrada no setor de telecomunicações.

A proposta básica era transformá-la em uma empresa convergente e provedora de infra-estrutura, para operadoras de telecomunicações. Concomitante, implantar-se-ia uma infovia para uso corporativo e otimização do seu *core business*.

Além de implantar uma gestão eficiente, lucrativa e de qualidade, o Governo Democrático Popular do DF ampliou a atuação da sua empresa de energia, possibilitando atuar nas áreas de telecomunicações e transmissão de dados. Obteve, da Câmara legislativa, autorização para criar uma empresa subsidiária integral e participar de negócios de telecomunicações.¹²

Para isso, inclusive, preparou-a para disputar mais uma concessão de televisão a cabo no DF. A participação nessa licitação tinha um forte caráter

¹² COMPANHIA ENERGÉTICA DE BRASÍLIA. Prestação de Contas: 1995 –1998. Brasília, 1998.

estratégico. Demonstrar-se-ia para o setor elétrico de telecomunicações que uma empresa estatal de energia elétrica, premiada pela sua eficiência, mantida sob controle do Estado, estava perfeitamente capacitada para entrar em um negócio dessa envergadura e ainda oferecer ao conjunto da sociedade uma alternativa de lazer com conteúdo novo e crítico, socialmente controlado e sob uma nova ótica.

Disputou, assim, com concorrentes privados, a licitação para outorga de concessões de serviços de telecomunicações tendo claro que, independentemente do resultado, a construção de uma rede de acesso para televisão a cabo no DF, só poderá ser construída se passar pelos postes e dutos da CEB. Por isso, autorizou aos seus técnicos projetarem a construção de um rede em SDH/ATM¹³, de 260 km de fibra óptica e formulou estratégias para criar *joint ventures* com operadoras de telefonia, operadoras de televisão por assinatura, outras prestadoras de serviços públicos, outras permissionárias de serviços limitado privado, bem como concessionária de gás canalizado e outras energéticas.

Além disso, a empresa energética incluiu no seu *business plan*, a transmissão de dados pela rede elétrica utilizando a tecnologia já implantada no Reino Unido¹⁴.

Ora, imagine-se a receita advinda com a prestação dos serviços de telecomunicações - telefonia, televisão a cabo, Internet, transmissão de dados. Ou disponibilizando postes ou alugando *dark fibers*, para *carriers* e para as empresas espelhos. Ou mesmo transportando informações e demais serviços de valor adicionados, em uma rede de fibra óptica em ATM/SDH?

¹³ DUAILIBE, Antônio. Projeto do Anel Óptico da CEB. Brasília: CEB. Brasília, 1998.

¹⁴ www.nortel.com

A projeção de receita remetia a números que chegavam a meio bilhão de reais por ano¹⁵.

E o que representaria para a sociedade do Distrito Federal, cujo acionista majoritário era o Governo, com 93% das ações com direito a voto. E para os consumidores de energia o que representaria uma elevação de receita dessa natureza? Claro que tudo isso levaria a uma redução substancial nas tarifas dos serviços essenciais. Tanto nas tarifas de energia quanto nos demais serviços ofertados. E essa estratégia empresarial bem demonstrava que uma empresa estatal também poderia ser lucrativa e viável.

Agora, projetando essa mesma estratégia para empresas detentoras de enormes infra-estruturas, imaginemos se fosse elaborado um projeto que permitisse a construção de uma rede de fibras ópticas interligando as torres de transmissão de empresas como FURNAS, CEMIG, CESP, CEEE, COPEL e CEB, através de cabos OPGW? Um projeto que visasse implantar um grande provedor de transporte alternativo, para servir de meio para empresas *carriers*. E apontasse uma receita de R\$ 1,4 bilhões por ano com um investimento global de R\$ 738,6 milhões e 15.000 km de fibras ópticas de Brasília a Porto Alegre e retornando a Brasília?

Ora, esse anel fenomenal utilizar-se-ia da infra-estrutura das distribuidoras de energia, que possuem altíssima capilaridade atingindo quase 99% dos domicílios urbanos, e funcionaria como *last miles*, através de redes de acesso, subterrâneas, utilizando fibras ópticas.

Para se ter uma idéia vejamos a evolução da receita prevista para um empreendimento dessa natureza:

¹⁵ BAYMA, Israel F. de C. Plano Estratégico para Novos Negócios em Telecomunicações, Brasília: COMPANHIA ENERGÉTICA DE BRASÍLIA. 1998.

Evolução	Tarifa Mensal	Circuitos comercializados	Receita (R\$ x Milhão)*
1999	2.467,53	25.828	769,29
2000	2.220,66	46.512	1246,91
2001	1.999,53	51.680	1246,91
2002	1.799,46	58.786	1277,05
2003	1.799,46	64.600	1403,34

* Em um cenário conservador, considerando que as tarifas subiram, em média, 17,7%

Uma parceria muito lucrativa para a população seria permitida pelo uso dos postes. Sem para isso ter que vender empresas estatais ao setor privado.

Como ficaria a receita de estatais como a CEEE, do governo gaúcho? E a CEMIG? E FURNAS?

No entanto, recentemente, as empresas de telecomunicações, notadamente as telefônicas e as empresas de televisão a cabo, exerceram uma forte pressão sobre as agências reguladoras ANATEL, ANEEL e ANP, para elaborarem uma legislação que regulamentasse o artigo 73 da LGT. Isso gerou uma consulta pública para o *REGULAMENTO CONJUNTO PARA COMPARTILHAMENTO DE INFRA-ESTRUTURA DOS SETORES DE ENERGIA ELÉTRICA, TELECOMUNICAÇÕES E PETRÓLEO*¹⁶.

Segundo as agências, essa norma tem como base regulamentar os preços de uso dos postes das empresas de eletricidade. Ora, isso é um absurdo, pois só irá beneficiar os grupos provados que adquiriram as operadoras de telecomunicações privatizadas, não fizeram nenhum investimento na infraestrutura que se utilizam, como várias as empresas de televisão a cabo, nada pagaram pela concessão e querem apropriar-se de um patrimônio que muito custou ao povo brasileiro.

¹⁶ ANATEL. www.anatel.gov.br, 1999.

Além disso, quando da privatização do setor elétrico, essa infra-estrutura foi dada de mão beijada ao setor privado e o seu valor não foi considerado no fluxo de caixa descontado dessas energéticas. E isso é gravíssimo, quando se verifica que nas outras energéticas que ainda não foram vendidas, mas estão na iminência de serem, esse ativo também não está sendo considerado no seu preço de venda.

A Petrobrás, por exemplo, estatal do petróleo, com suas extensas redes de telecomunicações e seus imensos gasodutos e polidutos, cuja faixas de servidão são muito disputadas, terá que disponibilizá-las a "preços justos e razoáveis" ou para a MCI, a Telefónica de Espanha ou outras. Assim, a Petrobrás sofre mais um ataque dos que querem entregá-la ao setor privado.

Na venda da CVRD, também não foi considerado o valor de uso das suas faixas de servidão e leito das ferrovias.

É interessante que se frise que uma coisa é alugar infra-estrutura e outra é usá-la como direito de uso ou de passagem. Para isso, há que ser considerado o custo evitado que um empreendimento de telecomunicações terá quando da implantação do negócio.

Ouvimos, do Presidente da Companhia Energética de Minas Gerais, em recente audiência na Câmara dos Deputados que, no processo de privatização dessa empresa, não havia sido considerado o valor da infra-estrutura.

E a CEMIG, companhia energética com uma extensa rede de postes e torres de transmissão, já havia definido há anos atrás a sua estratégia para entrar no negócio de telecomunicações. Para isso construiu, na Grande Belo Horizonte, um anel de fibra óptica e criou uma empresa - a Infovias - para explorar essa rede

de telecomunicações. Definiu, como estratégia, que todos os cabos implantados em sua rede de energia seriam de sua propriedade.

Hoje, o governo estadual mineiro questiona a venda de parte do seu controle acionário e retoma a estratégia inicial e até já escolheu o consórcio formado pelas empresas Siemens, Alcatel Cabos e Engeset, para dar continuidade e expansão do anel existente, com tecnologia de rede em SDH. O projeto está estimado em R\$ 120 milhões.

E é em Minas, também, que surgem novas alternativas de valoração de ativos como infra-estrutura de projetos de telecomunicações. O Departamento de Estradas já está alugando as faixas de servidão das rodovias estaduais para a TELEMAR, operadora de serviço de telefonia fixa comutada que congrega as operadoras do Norte, Nordeste e Leste e a IMPSAT, empresa especializada na transmissão de dados, para a implantação de redes subterrâneas de fibra óptica ao longo de 200 km dessas estradas.¹⁷

Além disso, têm sido firmados outros contratos envolvendo a CTBC, operadora de telefonia no Triângulo Mineiro, controlada pelo Grupo Algar; a Companhia de Saneamento de MG e a Gasmig.

A IMPSAT pretende interligar por fibra óptica as principais cidades do Brasil e em uma segunda etapa interligá-las com as cidades argentinas. A IMPSAT que é controlada pelo grupo argentino Pescarmona, o Banco Morgan Stanley e a British Telecom, já fechou contratos semelhantes com o DNER.

Situação semelhante passa FURNAS Centrais Elétricas S.A.: em nenhum momento foi considerado no fluxo de caixa descontado da empresa, o valor de uso das suas torres de transmissão e seus cabos de energia.

¹⁷ *Folha de São Paulo*, São Paulo, 1999.

Para isso, a ELETROBRÁS através da sua subsidiária LightPar, articulava um protocolo para disponibilização das torres de transmissão da CHESF, de FURNAS, ELETROSUL e ELETRONORTE¹⁸.

Como se deu a criação da LightPar ainda não se sabe. Sabe-se que é uma subsidiária criada pela Eletrobrás. Parece que é um negócio muito bom de modo que, após o anúncio dessa operação, as ações da LightPar já deram um salto de 42% e, em 13 pregões da bolsa, os quais antecederam a operação, as suas ações subiram 928%. Esse comportamento na bolsa chegou a chamar a atenção da Comissão de Valores Mobiliários, cujo presidente, mandou investigar o processo e, em depoimento na Câmara dos Deputados, declarou que "alguma coisa de errado aconteceu."

No entanto, a Eletrobrás, que ainda mantém os 51% da LightPar, vai continuar a sua estratégia e leiloar a sua participação na *joint venture*. Para isso, vai criar uma empresa – a ELETRONET. Recentemente, firmou com a LightPar um contrato para cessão do direito de uso da infra-estrutura de transmissão de energia elétrica e de fibras ópticas.

Para se ter uma idéia do que representa o uso de postes das energéticas vejamos o caso da Telefonica, operadora de telefonia fixa em São Paulo: a receita líquida operacional da Telefonica em 1998 foi de R\$ 4.496.143.000,00.¹⁹ Essa mesma empresa utiliza-se de 150.000 postes próprios e aluga 2,5 milhões da CESP, ELETROPAULO e CPFL, a um valor médio de R\$ 2,53/poste, recebendo, hoje, por esse aluguel, R\$ 6.325.000,00. Se as elétricas, donas dos postes, passassem a receber um percentual de 3% sobre a sua receita líquida operacional, só em 1998, teriam recebido da Telefonica, R\$ 134.884.290,00.

¹⁸ *Folha de São Paulo*, São Paulo, 1999.

¹⁹ TELEFONICA. Balanço Anual: 1998. São Paulo, 1999.

Já a Tele Centro Sul, que atende aos estados de elevado poder aquisitivo, teve um receita líquida operacional, em 1998, de R\$ 2.604.955.000,00.²⁰

E a TELEMAR, por sua vez, operadora nos estados do Norte, Nordeste e Leste, tendo a Telemig como controlada, teve uma receita operacional líquida de R\$ 5.158.417.000,00.²¹

Pode-se imaginar o que seria para as empresas proprietárias de postes uma receita adicional de 3% sobre a receita operacional líquida, da TELEMAR e da Tele Centro Sul.

E isso não é só no setor elétrico.

O consórcio Bonari que tem a National Grid, concessionária do Reino Unido, como sócia, detentor da licença da espelho da Embratel, já anunciou que adquiriu o direito de passagem em ferrovias para construir sua rede física de longa distância. O contrato foi fechado com a RailNet, que agrega os seguintes concessionários: Ferrovia Centro Atlântica, Ferrovias Bandeirantes, Ferronorte, Ferrovia Sul Atlântico, Ferrovia Novoeste, CVRD - só depois de privatizada - e a Companhia Ferroviária do Nordeste, que detém 25.000 km da malha ferroviária. O projeto prevê implantar uma rede de fibra óptica de Porto Alegre a Belém. Além de implantar uma parte via satélite com seis estações terrestres.²²

A Bonari também firmou um acordo com o Metrô de São Paulo para construir 56 km de rede de fibra óptica. Além disso, vai participar da ELETRONET, aquela *joint venture* formada pela Eletrobrás e a LightPar, que controla o direito de passagem do sistema Eletrobrás.

²⁰ TELE CENTRO SUL. Balanco Anual: 1998. Brasília, 1998.

²¹ TELEMAR. Balanco Anual: 1998. Rio de Janeiro, 1998.

Esse processo de convergência das *utilities*, que aconteceu nos EUA e na Europa e Austrália, também vem ocorrendo nos demais países da América Latina. No Chile e na Argentina o processo ocorreu de forma traumática. A incapacidade dos seus governos regularem o uso compartilhado da infra-estrutura, levou as diversas operadoras a construírem suas próprias redes e a implantarem os seus próprios postes. Na verdade, construíram rede sobre rede - um verdadeiro *over building*.

Até em países como a China esse assunto adquire importância. Está em estudos a implantação de uma grande rede de 120.000 km de fibra óptica a ser constituída em parceria com a empresa de ferrovias, para competir com a China Telecom.

No entanto, aqui no Brasil, as operadoras de televisão a cabo, grandes usuárias que são dos postes e dutos, vêm vivendo, desde o ano passado, situações inusitadas. Os contratos firmados no início desta década estavam vencendo. Desde então, as operadoras de tv a cabo têm tentado manter os preços praticados, girando em torno de R\$1,42/poste, sem aceitarem qualquer reajuste.

Ora, mas as elétricas não estão dispostas a manterem uma relação de locador/locatário. Querem é participar do negócio.

No entanto, essas *players* reclamam que o valor do aluguel está muito alto. Bem superior ao praticado nos demais países. Por exemplo: a UNICABO, que atua no interior paulista e tem contratos com a CPFL e com a Bandeirante (EBE), paga R\$3,20 a 2,50/poste por mês. Já a Telefonica pagava R\$ 0,12/poste.

Um caso interessante é o do DF, onde a operadora de tv a cabo tinha um contrato firmado desde 1993 e pagava, em 1998, R\$ 1.200.000,00/ano para a

²² TELETIME NEWS, www.teletime.com.br.

concessionária de energia elétrica. Essa concessionária, por sua vez, queria fazer uma parceria que lhe assegurasse uma participação de 3% sobre a receita da operadora de tv a cabo. Além disso, pleiteava a construção de uma rede de fibra óptica de 260 km, a disponibilização em todas as escolas do DF de, no mínimo, sete pontos de acesso e a transferência, para o seu patrimônio, de toda a planta de fibras e cabos, instalada nos seus postes e dutos. Ou seja, a energética de Brasília queria adotar a estratégia de que, em sua infra-estrutura, só poderiam ser instalados cabos de sua propriedade. Tudo isso para que empresa de tv a cabo pudesse continuar utilizando os 230 km de dutos e 29 mil postes da empresa de energia elétrica, para transmitir sinais de televisão.

Como se pode ver, o páreo não é fácil.

Se de um lado, estão poderosos interesses dos que querem usufruir de uma infra-estrutura pronta, sem nada pagarem por isso, do outro estão os novos *players* - como as energéticas - que querem auferir ao máximo, o valor de uso que têm seus postes, torres e dutos, para poderem participar de um negócio que, nos próximos anos, vai movimentar mais de R\$ 1 trilhão de dólares no mundo inteiro.

E é nessa conjuntura, que os postes querem ser sócios.

