



IBCD

AGENDA INTERNACIONAL

Proposta – Agenda Internacional do Instituto Brasil para Convergência Digital

1. Introdução

É impossível entender o fenômeno da convergência digital sem levar em conta as implicações internacionais causadas pela fusão das diferentes infra-estruturas de transporte e distribuição de mídias e serviços. **A principal plataforma que sustenta a convergência digital, a Internet, proporciona uma interconectividade ímpar não apenas entre diferentes indústrias e redes, mas também entre provedores e usuários de serviços e mídias em diferentes localizações geográficas.** Para que o Brasil possa maximizar os benefícios desse fenômeno, portanto, é necessário pensar em estratégias e políticas públicas que tenham alcance internacional.

O Instituto Brasil para Convergência Digital defende que sejam adotadas estratégias que melhorem a competitividade do Brasil como provedor de serviços de tecnologia da informação e comunicação, como é o caso das medidas de capacitação, de inovação, de reformas trabalhista e tributárias, entre outras.

O iBCD defende que seja assegurado o acesso a mercados e a interconectividade nos diversos fóruns de negociações internacionais que o país participa.

Dado o seu caráter multilateral, a Organização Mundial do Comércio deve ser o principal fórum para assegurar que não sejam criadas barreiras à livre circulação de serviços entre diferentes países. A harmonização de padrões regulatórios, sobretudo para telecomunicações, deve também ser defendida na OMC.

Não obstante, dada a concentração dos mercados consumidores de serviços de tecnologia da informação e de procedimentos de negócios em alguns mercados específicos, **o iBCD também defende que sejam abertas frentes bilaterais de negociações de acordos comerciais e convergência regulatória.** Além do mercado norte-americano, onde é cada vez maior a ameaça de imposição de medidas protecionistas tanto pelo Congresso Nacional, como pelos congressos estaduais, os negociadores brasileiros devem dar atenção especial às condições de acesso aos mercados europeus e latino-americanos.

Diferentemente da Índia, onde o mercado doméstico para serviços de tecnologia da informação e serviços de apoio a negócios é pequeno, a escala do mercado brasileiro proporciona uma vantagem adicional na escolha do país como plataforma de exportações. Nesse contexto, é natural que haja um transbordamento dos serviços prestados por toda as cadeias de tecnologia da informação e telecomunicações para países da América do Sul, mesmo não havendo uma estratégia deliberada por parte das empresas em acessar os mercados mais dinâmicos dos Estados Unidos e dos países europeus.

O iBCD defende ainda que haja sempre interlocução com os players privados de toda a cadeia de convergência digital por parte do governo sempre que o país se engajar em negociações internacionais sobre temas de relevância para as indústrias de tecnologia da informação, telecomunicações e audiovisual.

É o caso, por exemplo, da escolha do padrão de televisão digital e do debate sobre a gestão de domínios e endereços da Internet.

São apresentados aqui alguns dos principais pontos defendidos pelo iBCD nas negociações da OMC para serviços de tecnologia da informação, BPO e telecomunicações. O documento introduz também alguns pontos relacionados a outros temas da agenda internacional que interessam aos diversos players envolvidos no fenômeno da convergência digital, sobretudo a questão de acordos bilaterais e regionais. Ao propor uma agenda internacional ofensiva, o iBCD espera não apenas pautar o governo em questões pontuais, mas sim promover uma melhor inserção externa do país no contexto da convergência digital, levando em conta as particularidades do contexto econômico e social do país.

2. Estratégia Negociadora para o Setor de Software e Serviços de TI e BPO na OMC

Entende-se por serviços de TI todos os serviços relacionados ao desenvolvimento de softwares, assim como serviços de implementação e integração de sistemas, processamento e armazenamento de dados, suporte, manutenção de aplicativos, inteligência de negócios, administração de conteúdos, serviços de rede, soluções para compras, segurança, entre outros. Na categoria BPO estão incluídos serviços de apoio a clientes (incluindo serviços de telemarketing e pesquisa), serviços de back-office (incluindo processamento de informações financeiras e folhas de pagamento) e serviços diversos como serviços de recursos humanos, planejamento financeiro e contábil, marketing, design, entre outros.

Os dados sobre o mercado internacional de serviços de TI e BPO são bastante difíceis de serem apurados, mas entre as cifras mais aceitas estão as estimativas da consultoria Gartner que indicava, em 2003, um mercado de cerca de US\$ 26 bilhões e cuja projeção é de US\$ 150 bilhões até 2010 (serviços de TI e BPO comercializados internacionalmente). Estima-se também que 3,3 milhões de postos de trabalho surgirão em dez anos. Trata-se, portanto, de um setor estratégico para o país, pois tem se mostrado capaz de gerar empregos, tecnologia e saldos comerciais de forma consistente.

Alguns países se destacam como exportadores de serviços de TI e BPO, entre eles a Índia, o México, as Filipinas, a Rússia, a China e o Brasil. De acordo com vários estudos, o Brasil aparece atrás apenas da Índia no ranking de atratividade.

2.1. Risco de protecionismo

O volume e a rapidez do crescimento desse mercado têm provocado reações protecionistas nos principais países importadores. **A consolidação de compromissos de não restrição a esses serviços na OMC diminui o risco das empresas exportadoras serem surpreendidas por medidas protecionistas.**

Alguns exemplos que podem ser apontados são os projetos de lei (federais e estaduais) nos Estados Unidos que visam:

- Obrigar empresas a informar seus clientes sobre operações terceirizadas para o exterior, dando-lhes opção de não contratarem essas operações (Safe ID Act);

- Obrigar operadores de telemarketing a identificarem de onde estão falando (Call Center Consumer's Right to Know Act);
- Proibir órgãos públicos e contratar empresas que terceirizam suas operações para o exterior (Jumpstart Our Business Strength Act – legislação já em vigor em alguns estados).

Além disso, existem propostas de aumentar a necessidade de certificações para prestadores de serviços no exterior, ou de imposição de padrões técnicos e de segurança diferentes dos aplicados aos fornecedores de serviços locais.

Como os principais importadores de serviços de TI e BPO do Brasil estão espalhados por várias regiões, a OMC é o fórum mais apropriado para garantir esses compromissos.

2.2. Posição do Brasil

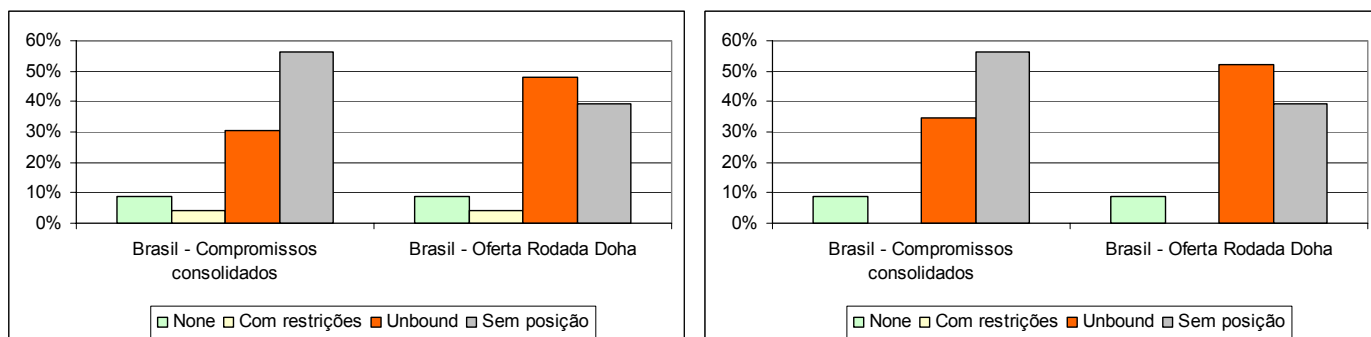
Estima-se que em 2004 o Brasil tenha exportado US\$ 300 milhões em serviços de TI e BPO. De acordo com a meta estabelecida pelo MDIC, esse total deve alcançar US\$ 2 bilhões em 2007. A Índia por sua vez já estabeleceu a sua meta para 2008: US\$ 50 bilhões.

De acordos com levantamento feito com empresas do setor no Brasil, merecem atenção especial dos negociadores brasileiros: Argentina, Chile, México, Alemanha, Portugal, Espanha, França, Japão e Rússia (mercados consumidores). Argentina, Chile e México além de consumidores, são também concorrentes no mercado internacional ao lado da China e da Índia.

Os compromissos consolidados pelo Brasil na OMC nos temas de TI e BPO¹ tendem a se concentrar no Modo 3 (presença comercial) e são praticamente inexistentes no Modo 1. A estratégia do Brasil na Rodada Doha até o momento é avançar pouco nas ofertas, sendo que essas seguem concentradas no Modo 3 e, em menor medida, no Modo 2.

Gráficos: Acesso a Mercados (esquerda) e Tratamento Nacional (direita). Comparação entre compromissos consolidados e ofertas apresentadas na Rodada Doha - Distribuição dos tipos de posicionamento (sem restrição, não consolidado, com restrição e sem posição) referentes às categorias de serviços de TI e BPO.

Brasil - Modo 1



Fonte: OMC e CSI (*Coalition of Services Industries*) com elaboração Prospectiva Consultoria

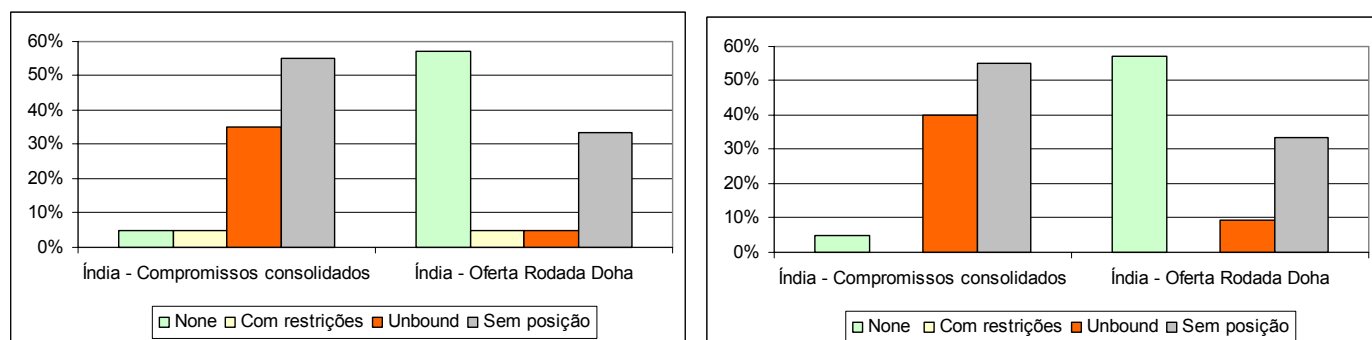
¹ Foi feita uma compilação de diferentes serviços listados no W/120 relacionados a BPO, de acordo com a lista apresentado no estudo: Mattoo, Aaditya and Wunsch, Sacha. *Pre-empting Protectionism in Services: The GATS and Outsourcing*. World Bank and Institute for International Economics. Janeiro de 2004.

2.3. Estratégia negociadora dos concorrentes

A estratégia negociadora dos competidores do Brasil nesse segmento pode ser classificada em dois grupos:

1. China, Índia e Argentina apresentaram um grau bastante elevado de compromissos e/ou ofertas nos modos 1 e 2 em TI e BPO. No caso da Índia na Rodada Doha seus compromissos sem restrição devem passar de 5% para 57% do total de sub-setores. Esses países claramente indicam uma estratégia de abertura multilateral, refletidos nesses agressivos compromissos e oferta na OMC.

Índia - Modo 1



Fonte: OMC e CSI com elaboração Prospectiva Consultoria

2. O México e o Chile adotam poucos compromissos em TI e BPO na OMC e liberalização total para mercados específicos, via acordos bilaterais, com destaque para EUA e União Européia.

2.5. Algumas conclusões

A consolidação da abertura de mercados dos nossos principais parceiros comerciais em um acordo internacional como o GATS é fundamental para a plena implementação da política industrial do Brasil para o setor de software e procedimento de negócios.

A agenda de negociações brasileira deve portanto levar em consideração as preocupações das empresas exportadoras desses serviços. Ainda que sejam necessários alguns ajustes na classificação de serviços de TI e BPO feita pelo GATS, as empresas do setor acreditam que a OMC é o fórum apropriado para a criação de regras multilaterais para o comércio transfronteiriço de softwares e serviços de TI e BPO. Esses ajustes podem e devem ser discutidos no futuro próximo.

A tabela abaixo resume a posição de cada um dos principais importadores de serviços de TI e BPO do Brasil. Em verde estão as posições consolidadas (“C”) ou ofertadas² (“O”) sem restrições. Sempre que os quadros verdes aparecerem com a letra (“O”), há interesse que esses compromissos sejam de fato consolidados ao fim da Rodada Doha. Os negociadores devem ter cautela quanto a esses compromissos, tendo em vista que muitas vezes as restrições podem configurar restrições ao acesso a mercados e ao tratamento nacional. Vale lembrar que apenas posições consolidadas sem restrições

² Até 2005.

impedem de fato que os países venham a criar restrições ao comércio de serviços aqui instalados. Os quadros vermelhos (posição não consolidada) e cinzas (sem posição) são os que mais preocupam as empresas do setor no Brasil. São essas posições que os negociadores devem demandar maior cobertura.

Categoria de Serviços	Modo	EUA		Argentina		México		Chile		Japão		UE	
		AM	TN	AM	TN	AM	TN	AM	TN	AM	TN	AM	TN
1.A.b. Accounting, and book keeping services	1	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
	2	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	O	O
1.A.c. Taxation Services	1	C	C					O	O	C	C	C	C
	2	C	C					O	O	C	C	O	O
1.B.a. Consultancy services related to the installation ...	1	C	C	C	C	O	O	O	O	C	C	C	C
	2	C	C	C	C	O	O	O	O	C	C	C	C
1.B.b. Software implementation services	1	C	C	C	C	O	O	O	O	C	C	C	C
	2	C	C	C	C	O	O	O	O	C	C	C	C
1.B.c. Data processing services	1	C	C	C	C	C	C	O	O	C	C	C	C
	2	C	C	C	C	C	C	O	O	C	C	C	C
1.B.d. Data base services	1	C	C	C	C	O	O	O	O	C	C	C	C
	2	C	C	C	C	O	O	O	O	C	C	C	C
1.B.e. Other	1	C	C	C	C	O	O			C	C	C	C
	2	C	C	C	C	O	O			C	C	C	C
1.F.b. Market research and public opinion polling ...	1	C	C	C	C	C	C	O	O	C	C	O	O
	2	C	C	C	C	C	C	O	O	C	C	O	O
1.F.c. management consulting service	1	C	C	C	C	C	C	O	O	C	C	C	C
	2	C	C	C	C	C	C	O	O	C	C	C	C
1.F.d. Services related to man. Consulting	1	C	C			C	C	O	O	C	C	O	O
	2	C	C			C	C	O	O	C	C	O	O
1.F.e. Technical testing and analysis services	1									O	O	C	C
	2									O	O	O	O
1.F.m. Related scientific and technical consulting services	1	C	C							C	C	C	C
	2	C	C							C	C	C	C
1.F.r. Printing, publishing	1	C	C							C	C	C	O
	2	C	C							C	C	C	C
2.C.n. On-line information and/or data processing ...	1	C	C	C	C					C	C		
	2	C	C	C	C					C	C		
5.D. Adult education	1	C	C							C	C	O	O
	2	C	C							C	C	O	O
5.E. Other education services	1	C	O			C	C			O	O	O	O
	2	C	O			C	C			O	O	O	O
7.A.d. Services auxiliary to insurance (including ...)	1	C	C			C	C	C	C	C	C	C	C
	2	C	C			C	C	C	C	C	C	C	C
7.B.k. Advisory and other auxiliary financial services...	1	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	O
	2	C	C	C	C	C	C	C	C	O	C	C	O
7.B.l. Provision and transfer of financial information...	1	C	C	C	C					C	C	C	O
	2	C	C	C	C					O	C	C	O
10.C. Libraries, archives, museums and other ...	1	C	C							C	C	O	O
	2	C	C							C	C	O	O
12. Other services not included elsewhere	1	O	O	C	C	C	C			C	C	O	O
	2	O	O	C	C	C	C			C	C	O	O

Quanto à posição negociadora do Brasil, deve ser adotada uma estratégia ofensiva que vise tornar o país um ator influente na conformação das regras e estruturação desse mercado internacional, participando da formação da agenda de curto e longo prazo desse setor.

Essa proposta apoia, portanto, a **participação integral e ativa do Brasil no *Friends of Computer Services (FOCS)***, aliança informal de países desenvolvidos e em desenvolvimento com interesses ofensivos no tema.

Deve ser dada prioridade aos serviços de TI com maior intensidade no uso de capital humano e de conhecimento (*Knowledge Process Outsourcing*). Seguindo o princípio da reciprocidade que norteiam as negociações na OMC, **o Brasil poderá melhorar sua oferta de serviços de tecnologia da informação e BPO com o objetivo de estarem compatíveis com as demandas do setor**³.

Além de assegurar acesso a mercados e tratamento nacional às exportações desses serviços, ao apresentar uma proposta de negociação ofensiva, espera-se que o Brasil possa se colocar entre os principais players desse mercado, juntamente com a Índia, China e outros países emergentes.

Além do avanço na oferta brasileira com o fim de compatibilizar as demandas do setor nas negociações multilaterais, são também defendidos o acompanhamento das negociações de regras, sobretudo no que tange à compatibilização das decisões sobre subsídios com a possibilidade de países em desenvolvimento desenvolverem políticas públicas que promovam as exportações de serviços e preservação, de forma permanente, da moratória aduaneira ao comércio eletrônico.

Por fim, **essa proposta defende a reestruturação do tratamento classificatório e regulatório das negociações multilaterais envolvendo os setores de TI**, seja por meio da atualização do W/120 e do CPC-Prov, ou pela adoção de novos modos e modalidades para as negociações desses serviços.

3. A agenda internacional do setor telecomunicações

Essa proposta parte do pressuposto que os movimentos na agenda internacional do setor de telecomunicações são causados por dois fatores fundamentais: (1) *desenvolvimento tecnológico*, que proporciona a convergência digital; e (2) *internacionalização das empresas do setor*, consolidada após o movimento de privatização e liberalização das empresas nos mercados emergentes. O foco do relatório é no item 1.

3.1. A agenda Internacional de Telecomunicações

A inclusão das telecomunicações no âmbito do Sistema GATT/OMC ocorreu durante a Rodada Uruguai, fundamentalmente por iniciativa de economias desenvolvidas, principalmente os EUA. Havia grande insatisfação por parte desses países com a evolução das negociações conduzidas sob a coordenação da União Internacional de

³ O iBCD apresentou ao governo uma proposta de ofertas que podem ser feitas nos modos 1 e 2 para serviços de tecnologia da informação e BPO

Telecomunicações, pois se julgava que os países em desenvolvimento dispunham de condições mais favoráveis de negociação nesse fórum.

O esforço para promover uma agenda de negociações liberalizantes por parte das economias desenvolvidas no âmbito do GATT ancorava-se em dois grandes objetivos comerciais: **(1) criar condições de acesso a mercados** (obter compromissos de privatização/liberalização dos países que não tivessem iniciado a reforma dos seus setores de telecomunicações, ou que se encontrassem em um estágio inicial do processo); e **(2) reduzir os desequilíbrios que então caracterizavam o comércio internacional de serviços de telecomunicação de longa-distância** (minorar a transferência de recursos decorrente do *Accounting Rate System*, sistema que então presidia a quase totalidade do comércio de telecomunicações de longa distância).

Na medida em que foram multiplicando as iniciativas de reforma em todo o mundo ao longo dos anos 1990, **o tema acesso a mercados deixou de compor o núcleo básico das negociações, perdendo espaço para a discussão acerca das condições próprias em que cada um dos países estrutura sua regulamentação doméstica.** O *Reference Paper*, documento que estabelece princípios de referência para a regulamentação doméstica dos países, se tornou peça fundamental das negociações a partir de então.

As negociações em telecomunicações vêm se aprofundando nos últimos anos e exigindo uma sofisticação crescente por parte dos países envolvidos. Esse aprofundamento do tema pode ser notado, por exemplo, nos diversos acordos bilaterais e regionais de livre comércio, sobretudo os liderados pelos EUA.

O texto do acordo EUA-Chile apresenta marcada adesão ao *Reference Paper* da OMC, abrangendo e expandindo todos os tópicos por ele previstos. O acordo apresenta também um grau elevado de focalização, ou seja, o acordo devota atenção particular ao item sobre condutas do ofertante majoritário, o qual constitui, claramente, o tema principal do acordo. Verifica-se também no acordo o esforço de avançar para além do estabelecimento de princípios gerais, traço que, conforme indicado, caracteriza os documentos básicos produzidos no bojo das negociações da OMC. Esse avanço ocorre principalmente nas questões do ofertante majoritário, sendo especificadas obrigações adicionais em aspectos importantes como *co-location* (co-locação), *resale* (revenda), *unbundling*, *dialing party* (possibilidade de um assinante usar o mesmo número de dígitos, independentemente da escolha do provedor) e portabilidade da numeração.

Os acordos de menor amplitude geográfica, sobretudo envolvendo os EUA, têm se mostrado mais profundos quando confrontados com o padrão ora estabelecido na OMC. Tendo-se em conta a profundidade com que esses acordos abordam os serviços de telecomunicações, é bastante provável que a agenda de negociações no âmbito da OMC também caminhe na direção de aprofundar os aspectos centrais do *Reference Paper*, sobretudo no que tange à conduta do ofertante majoritário.

Nota-se, no entanto, que **nos últimos anos as negociações de telecomunicações na OMC têm se concentrado principalmente em assegurar que países que ainda não consolidaram compromissos de abertura de mercado e práticas regulatórias em conformidade com os termos do *Reference Paper* o façam.** Continuam de fora do debate, portanto, questões específicas já incluídas nos acordos bilaterais dos Estados Unidos.

As negociações da OMC também não estão contemplando ainda as questões relacionadas à convergência digital. As diversas incertezas geradas pelo surgimento de novas estruturas de mercado, assim como pelo surgimento de novas tecnologias, têm reflexos na agenda multilateral. O debate sobre telecomunicações na OMC, que durante a Rodada Uruguai e nos primeiros anos de funcionamento da OMC ocuparam posição central na agenda, deixou de estar na ordem do dia das negociações.

3.2. Convergência digital

Ao lado das empresas de tecnologia da informação e de audiovisual, as empresas de telecomunicações compõem o segmento da economia mais diretamente impactado pelo fenômeno conhecido como convergência digital.

Entre os principais reflexos do fenômeno de convergência digital está a possibilidade de serem usados canais alternativos à rede de telefonia para a transmissão de dados por longa distância, seja via linhas privadas internacionais ou via Internet. Alguns dos diversos tipos de dados que podem ser transportados por esses canais alternativos incluem sinais digitais de voz a custos significativamente mais reduzidos que os sinais transportados nas redes de telefonia tradicionais.

Órgãos reguladores de vários países estão atentos a esses movimentos, mas salvo algumas exceções, **a opção tem sido manter neutralidade em relação ao desenvolvimento de novas tecnologias, ainda que elas proporcionem a possibilidade de transmissão de voz concorrendo, portanto, com os serviços oferecidos pelas operadoras de telefonia de longa distância.**

Diversos dados indicam acentuado crescimento no uso de canais alternativos para telecomunicações de longa distância. Tendo-se em conta que a maior parte do fluxo das chamadas internacionais origina, termina ou passa pelos Estados Unidos, desde 1999 o balanço comercial dos EUA em telecomunicações tem se mantido praticamente estável, apesar de todo o crescimento e internacionalização da economia mundial. Esses números evidenciam que o preço dos serviços de telecomunicações internacionais vem caindo significativamente desde 1999, devido ao aumento da livre concorrência na maior parte dos mercados, o que permite às operadoras de longa distância dos EUA escolher com qual companhia firmar acordos de interconexão. Outro fator que possibilitou a redução nos custos de telecomunicações internacionais é o crescente uso de canais alternativos para a transmissão de dados.

Dentro dos canais alternativos para transmissão internacional de dados, o que mais se destaca é a Internet. Entre 1999 e 2004, houve um crescimento de mais de 3.500% no volume de dados enviados e recebidos pelos Estados Unidos. Grande parte das empresas de telefonia de longa distância de hoje já se utiliza de operações de VoIP, reduzindo significativamente os custos operacionais dos canais tradicionais de interconexão.

O crescimento das empresas que oferecem serviços de telefonia por Internet cria novas lógicas de mercado que demandam regulação específica para o setor. Entre as principais questões envolvendo a transmissão internacional de voz está a questão de interconexão, sobretudo envolvendo redes de natureza distinta. Na medida em que surgem regras

domésticas para o setor, espera-se que logo na seqüência a questão passe a integrar a agenda de comércio internacional do setor.

3.3. Novas estruturas de mercado

A onda de privatizações e liberalizações no setor de telecomunicações em grande parte dos países em desenvolvimento, ao longo da década de 1990, acarretou profundas mudanças na agenda internacional das empresas de telecomunicações em todo o mundo. Parte dessa reestruturação do setor foi condicionada também por inovações tecnológicas que permitem, por exemplo, que uma rede privada de telefonia seja interligada via Internet à outra rede privada, ou mesmo à rede pública de telefonia em outros países.

É grande a penetração de grupos estrangeiros nos mercados dos países desenvolvidos e em desenvolvimento. Curiosamente, esse movimento de internacionalização do setor de telecomunicações avançou mais com empresas de capital europeu, do que com suas concorrentes dos Estados Unidos.

O fato das empresas norte-americanas estarem menos presentes em mercados externos que suas concorrentes européias contradiz o movimento iniciado pelos Estados Unidos na Rodada Uruguai.

Tomando-se os países da América Latina como exemplo da internacionalização das empresas de telecomunicação, é interessante notar a participação de alguns *players* em diversos mercados, o que indica uma lógica regional nesse processo. Entre as empresas presentes em diversos países destacam-se a Telefonica (capital espanhol), a América Móvil (capital mexicano), a Telmex (capital mexicano) e a TIM (capital italiano).

A lógica regional de internacionalização seguida pelas empresas de telecomunicações na América Latina aparenta estar completamente desconectada de políticas públicas que fomentem esse movimento. Salvo os poucos acordos comerciais que englobam os serviços de telecomunicações entre os países latino-americanos, como é o caso do acordo bilateral Chile-México, as regras específicas para o setor, quando existentes, são demasiadamente rasas e carregadas de retóricas diplomáticas.

3.4. Posição do Brasil

O Brasil foge do padrão entre os grandes países em desenvolvimento por não ter consolidado o *Reference Paper*. Pesquisa da União Internacional de Telecomunicações, no entanto, indica que mesmo sem ter consolidado o *Reference Paper*, o Brasil se destaca entre esse grupo de países por implementar, de forma bastante aprofundada, os três principais itens regulatórios abordados no documento: independência das agências reguladoras, controle de práticas anticompetitivas do ofertante majoritário e oferta de interconexão doméstica.

Os compromissos de acesso a mercados e tratamento nacional aos quais o país está vinculado são limitados ao leque de ofertas apresentadas e aprovadas em 1997:

- Estabelecimento de competição plena na quase totalidade dos serviços de valor adicionado;
- Abertura imediata dos serviços de *paging*;
- Abertura imediata dos serviços básicos de telecomunicações para grupos fechados de usuários, incluindo serviços de voz;
- Estabelecimento de estruturas de mercado duopólicas nos serviços de telefonia celular, mantendo-se o limite de 49% de participação de investimentos estrangeiros no capital votante das operadoras da Banda B;
- Estabelecimento de regime competitivo nos serviços de transporte de telecomunicações por satélite; mantendo-se o limite de 49% de participação de investimentos estrangeiros no capital votante das empresas que recebessem outorga para a prestação do serviço; e estabelecendo a condição de que a prestação do serviço utilizando satélites que ocupassem posições orbitais notificadas por outros países requereria prévia coordenação com as posições orbitais e frequências associadas.

3.5. Mercosul

O processo de negociações em telecomunicações no Mercosul encontra-se pouco avançado. O estágio das reformas dos setores de telecomunicações e, conseqüentemente, as estruturas de mercado existentes nos quatro países do bloco são atualmente bastante díspares. Assim, diante de marcos regulatórios e mercados discrepantes entre um país e outro, a possibilidade de um acordo em telecomunicações que harmonize as políticas nacionais para o setor fica ainda mais restringida.

3.6. Compromissos de outros países na OMC

A consolidação da agenda criada durante a Rodada Uruguai para telecomunicações é maior que para quase todas as outras categorias de serviços. Com algumas exceções, os principais países em desenvolvimento já privatizaram e liberalizaram os serviços de telecomunicações, consolidando, grande parte dessas medidas no GATS.

Cerca de 40% dos países membros da OMC consolidaram compromissos de acesso a mercados sem nenhum tipo de restrição para os diversos serviços de telecomunicações prestados à distância (Modo 1). Para o Modo 2 essa porcentagem sobe para mais de 60%. Menos de 30% dos países consolidaram compromissos sem restrições para acesso a mercados de investimentos (Modo 3), o que reflete as diversas restrições ainda existentes para a entrada de prestadores de serviços de telecomunicações mesmo em mercados desenvolvidos como os EUA e os países europeus. Os compromissos para tratamento nacional sem restrição são geralmente mais freqüentes que os compromissos para acesso a mercados.

Quanto à distribuição dos compromissos consolidados por categorias de serviços, nota-se que os serviços de valor adicionado contêm mais compromissos sem restrição que os serviços básicos de telecomunicação para os modos 1 e 3 (acesso a mercados). Para o modo 2 a situação se inverte, aumentando a porcentagem de compromissos assumidos sem restrição para o grupo de serviços básicos.

Entre os países que mais consolidaram compromissos sem restrições se destacam a Argentina, os Estados Unidos e a União Européia. México e China apresentam posições

relativamente mais conservadoras para os modos 1 e 3. A posição do Chile também é conservadora, no entanto apenas para o modo 3. Lembrando que o Chile é signatário de diversos acordos bilaterais, fica evidente que a abertura de seu mercado ocorre de forma seletiva também para o setor de telecomunicações. Entre os países aqui analisados a Índia se destaca pelo grau de compromissos não consolidados.

Nenhum dos países selecionados apresentou melhoras nos compromissos de serviços de telecomunicações durante a Rodada Doha.

Os termos regulatórios do *Reference Paper* foram consolidados na íntegra pelo Chile, México e China. Os Estados Unidos e a União Européia apresentaram ressalvas pontuais e a Argentina, a Índia e a África do Sul não consolidaram todos os itens do documento, sobretudo os que asseguram interconexão.

3.7. Algumas conclusões

As negociações comerciais do setor, sobretudo no âmbito multilateral, saíram da ordem do dia nas discussões. Uma das principais causas dessa “estagnação” nas negociações de telecomunicações pode ser a própria consolidação de um nível satisfatório de compromissos na OMC.

A convergência digital e a internacionalização das empresas do setor têm gerado incertezas quanto ao futuro da regulamentação dos serviços de telecomunicações, tanto em âmbito doméstico, como internacional. A incorporação da agenda de telecomunicações, já presente em acordos bilaterais, nas negociações da OMC, portanto, deve avançar pouco até que haja mais clareza sobre o impacto das novas estratégias empresariais e da convergência digital para o setor de telecomunicações.

Não obstante, a regionalização das operações empresariais, sobretudo na América Latina, conforme foi introduzido, deixa claro a importância de acordos abordando os serviços de telecomunicações na região.

Além de não consolidar compromissos regulatórios na OMC, contrariando o movimento já feito pelos principais países em desenvolvimento, com exceção do Mercosul, nenhum dos acordos comerciais que o Brasil faz parte aborda a questão de telecomunicações. Conclui-se, portanto que **a agenda internacional do setor no Brasil, no momento está muito mais focada em lógicas de integração privada, incluindo fusões e aquisições, padronização de processos, internacionalização de fornecedores e da cadeia de serviços, entre outros movimentos.**

As estratégias do governo e as políticas públicas para o setor de telecomunicações devem levar em conta esses movimentos de mercado, assim como os marcos regulatórios sendo estabelecidos nos diversos acordos bilaterais de livre comércio recém concluídos e em negociação. Uma agenda regional para telecomunicações que leve em conta os interesses de toda a cadeia de serviços, sobretudo no que se refere ao potencial exportador desses serviços, favorecerá uma melhor inserção internacional do Brasil tendo-se em conta os ganhos sistêmicos que o setor traz para toda a economia.