

De São Paulo para Brasília, 28 de junho de 2021

**Sr. Emmanoel Campelo de Souza Pereira**  
**Presidente do Comitê de Prestadoras de Pequeno Porte – CPPP/ANATEL**

**Assunto:** A operação de venda da Oi UPI Móvel e seus impactos para as Prestadoras de Pequeno Porte.

A **TelComp – Associação Brasileira das Prestadoras de Serviços de Telecomunicações Competitivas**, pessoa jurídica de direito privado, com escritório na Av. Iraí, 438, conjunto 44, Moema, São Paulo – SP, inscrita no CNPJ sob o nº 03.611.622/0001-44, representando suas mais de 70 associadas, todas operadoras de telecomunicações, outorgadas pela ANATEL, com atuação em todos os segmentos de mercado e em todo o país, apresenta suas contribuições sobre o tema em epígrafe, objeto de reunião extraordinária do Comitê de Prestadoras de Pequeno Porte – CPPP.

## **1 – Considerações iniciais**

A reestruturação judicial da Oi é uma operação complexa com impactos em diferentes mercados de telecomunicações, além do SMP (Serviço Móvel Pessoal).

No que tange a Unidade Produtiva Isolada Móvel – Oi UPI Móvel, a venda para as concorrentes CLARO, TIM e VIVO, representa uma concentração de mercado

sem precedentes no histórico do setor de telecomunicações brasileiro, demandando avaliação cuidadosa pela ANATEL e CADE, de forma a mitigar ao máximo danos à competição e ao desenvolvimento setorial, nos mais diversos mercados relevantes.

Neste sentido a TelComp apresenta estudo (apresentação anexa) sobre impactos da operação nos mercados de telecomunicações fixo e móvel, trazendo experiências internacionais de operações de redução de 4 (quatro) para 3 (três) operadores móveis, com remédios aplicados nas situações em que tais operações (fusão ou aquisição) foram aprovadas, sendo certo que no presente caso serão necessários remédios no contexto regulatório para garantia de “campo de jogo mais nivelado” entre as operadoras com Poder de Mercado Significativo (PMS), envolvidas na operação, e as Prestadoras de Pequeno Porte (PPP).

Importante afirmar que, no contexto do ato de concentração (Processo nº 53500.024507/2021-17), a TelComp apresentou pedido de ingresso como parte interessada nesta ANATEL, tendo apresentado estudo feito pela Consultoria SMC sobre o tema, motivo pelo qual referida apresentação, no âmbito do CPPP, soma-se a posição firmada pela Associação.

## **2 - Contribuições específicas**

A reestruturação judicial da Oi é uma operação complexa com impacto em diferentes mercados: torres, data centers, operação de TV, infraestrutura e operação móvel, que inclui a rede ativa, os clientes e o espectro (slide 2).

Com a venda dos ativos móveis para o consórcio formado por Telefônica, TIM e Claro, caso a operação se consolide da forma como foi apresentada, o mercado móvel ficará consolidado de forma oligopolista (slide 3).

Além disso, a desarticulação da UPI móvel da Oi afetará ativos competitivos chave, promovendo concentração de mercado. Isso porque, a Oi compete oferecendo serviços de voz, dados, SMS e roaming para MVNOs em todas as localidades do país e também serviços fixos de voz, dados, TV e data center para ISPs. No atacado, a Oi presta serviços para circuitos/fibras de terceiros, espaço em infraestrutura, terminação de serviços/interconexão, bem como consume circuitos/fibras de terceiros, espaço em infraestrutura (ERBs/swap, Ran Sharing). O desaparecimento da Oi Móvel no mercado de atacado de telecomunicações pode ter consequências irreversíveis para o setor (slide 4).

A desarticulação da UPI Móvel da Oi concentrará o fornecimento de infraestrutura à Oi InfraCO, por meio do contrato de compromisso de compra feito junto às compradoras CLARO, TIM e VIVO, afetando diretamente ISPs, Operadoras Regionais e atacadistas.

As PPPs dependerão da infraestrutura que agora estará nas mãos de apenas estes três grandes atores para desenvolver suas atividades e/ou serão seus provedores de produtos e/ou serviços, especialmente aquelas com acordos de MVNO que não têm rede própria e que atuam em pequenas regiões do país. Dificuldade de acesso aos canais de distribuição da rede, o acesso às infraestruturas passivas, como as torres, e a concessão de novas estações, devido à legislação municipal restritiva de muitas cidades, serão algumas das dificuldades enfrentadas (slide 5).

Outro ponto importante de se destacar é que haverá mais incentivos anticompetitivos entre os três grandes grupos (3GG) possuiriam alguns facilitadores de coordenação:

- Número reduzido de atores relevantes e as mesmas necessidades de implementação e cobertura no futuro;
- A divisão de ativos da Oi, somada à existência de relações comerciais e empresariais, necessariamente aumentará a troca de informações entre os 3GG, por exemplo, sobre roaming, infra ou Ran Sharing.
- A homogeneidade tecnológica entre/dos produtos e/ou serviços oferecidos pelos 3GG;
- A escassa publicidade e transparência da informação comercialmente relevante dos 3GG, principalmente relacionada aos preços cobrados dos consumidores (slide 6).

Sintetizando, as PPPs serão afetadas por diferentes elementos anticompetitivos que surgirão a partir desta operação, podendo ser destacados os seguintes:

- Concentração do mercado móvel em 2 tiers - 97% das linhas móveis passarão a estar nas mãos de 3 operadoras, e não 4, aumentando a coordenação entre as grandes operadoras. Os serviços varejistas serão afetados; o consumidor brasileiro terá menos opções de serviços;
- Aumento de incentivos colusivos que sustentam a posição oligopolista - a experiência de coordenação pelo roaming, o uso de infraestrutura e o RAN serão inevitáveis no futuro para a implementação de 5G entre os 3GG, portanto estes terão menos incentivos para competir em preços e serviços para os usuários finais de SMP;

- Limitações na compra de infraestrutura de outros jogadores - os 3GG concentrarão a compra de infraestrutura troncal e atacadista na nova InfraCo legada da Oi, que por seu acordo de R\$ 1,5 bilhão, durante os dois primeiros anos reduzirá o mercado fornecido pelos ISPs, operadoras móveis e atacadistas regionais;
- Concentração do fornecimento de infraestrutura - as operadoras de redes móveis virtuais (MVNOs), por exemplo, terão menos disponibilidade de ofertas de referência em redes de infraestrutura móvel e opções para oferecer seus serviços. Não só o mercado de MVNOs que traz diversidade comercial, mas também novas soluções, como as redes privadas, OTTs e inovações baseadas no uso compartilhado de espectro, serão limitadas em sua capacidade de oferecer serviços (slide 7).

Por todas essas razões, entende-se que é necessária a aplicação de remédios para minimizar os impactos dessa operação no mercado. Nesse sentido, a experiência internacional, notadamente da União Europeia, ensina que fusões e aquisições, bem como a mudança de 4 para 3 operadoras inclui a aplicação de tais remédios, conforme demonstrado nos slides 8 a 16 da apresentação anexa.

Assim, para garantir um campo de jogo mais nivelado para o mercado, o contexto regulatório vai exigir alguns ajustes-chave e medidas assimétricas que a Anatel poderá aplicar aos grupos com PMS, tais como:

- I - Medidas de transparência;
- II - Medidas de tratamento isonômico e não discriminatório;
- III - Medidas de controle de preços de produtos no atacado;

IV - Medidas de obrigação de acesso e fornecimento de recursos de rede específicos;

V - Obrigações de oferta de produtos atacadistas nas condições especificadas pela Anatel;

VI - Obrigações para corrigir falhas de mercado específicas ou para atender ordens legais ou normativas em vigor; e

VII - Separação contábil, funcional ou estrutural (slides 17 e 18).

Além dessas medidas, apresenta-se a seguir, sugestões de remédios separados por tema e iniciativa que poderiam ser aplicados pela Anatel no presente caso (slide 21):

#### **Acesso às redes móveis:**

- Regulamentação da operação móvel virtual com caráter obrigatório e permanente (reserva obrigatória) de capacidade por CN/DDD para MVNOs;
- Prazo máximo de implantação/disponibilização de redes para MVNOs, com punição financeira;
- Valores teto para acesso definidos conforme metodologia.

#### **Condições e preços de acesso:**

- Valor teto em função de processo RETAIL MINUS;
- Roaming: menor valor praticado pela Oi em seus atuais acordos;
- MVNO: menor valor praticado pela TTC (voz, dados, SMS) com seus parceiros.

## **Infraestrutura e espectro:**

- Acesso à infraestrutura passiva e Ran Sharing;
- Uso de caráter secundário com preços definidos por prazo mínimo de 5 anos;
- Uso compartilhado do espectro e condições de compartilhamento.

## **Roaming na mesma área geográfica:**

- Obrigação de atender usuários não PMS, inclusive M2M e IoT, com preços definido, conforme contratos já estabelecidos pela Oi Móvel.

## **Atualidade tecnológica:**

- Obrigação de ceder/disponibilizar acesso à rede (Ex. 5G) mais atualizada em até (máx) 30 dias do seu lançamento oficial pela TTC.

## **Venda de ativos por CN:**

- Imposição de leilão para competidores independentes;
- Ativos podem ser leiloados como pacotes fechados (clientes + rede + espectro) e de forma aberta se não houver interessados;
- Na hipótese da venda de clientes, estes devem ser ofertados de forma segmentada por CN e tipo de serviço prestado (Banda Larga Móvel, M2M, Voz).

## **3 - Conclusão**

A TelComp agradece a oportunidade de contribuir e espera que as considerações aqui apresentadas sejam úteis para a adoção de medidas

mitigadoras, por parte da ANATEL, no processo de anuência da operação, com fins a proteção de ambiente de competição saudável, que se reverte em benefício para todas as prestadoras e, principalmente, para todos os consumidores.

Atenciosamente,

**Tomas Henrique Fuchs**

Presidente do Conselho

**Luiz Henrique Barbosa da Silva**

Presidente Executivo

**TelComp – Associação Brasileira das Prestadoras  
de Serviços de Telecomunicações Competitivas**