

COMITÊ DAS PRESTADORAS DE PEQUENO PORTE - CPPP
ATA DA 2ª REUNIÃO EXTRAORDINÁRIA

DATA: 28 de junho de 2021.

HORÁRIO: 14h30 às 17h00.

LOCAL: Videoconferência por meio do software Microsoft Teams.

MEMBROS EFETIVOS DO CPPP PRESENTES:

- 1- Emmanoel Campelo de Souza Pereira, Conselheiro da Anatel e Presidente do CPPP;
- 2- Alex Bonalda Jucius, representante da NEOTV;
- 3- Breno de Castro Laranjo Vale, representante substituto da ABRINT;
- 4- Fabiano André Vergani, representante da INTERNETSUL;
- 5- Robson Lima da Silva, representante da ABRAMULTI;
- 6- Tomas Henrique Fuchs, representante da TELCOMP;
- 7- Elisa Vieira Leonel, Superintendente de Relações com Consumidores – SRC;
- 8- Nilo Pasquali, Superintendente de Planejamento e Regulamentação da Anatel – SPR;
- 9- Vinícius Oliveira Caram Guimarães, Superintendente de Outorga e Recursos à Prestação – SOR;
- 10- Pedro Lucas da Cruz Pereira Araújo, Diretor do Departamento de Aprimoramento do Ambiente de Investimento em Telecomunicações do Ministério das Comunicações.

OUTROS PARTICIPANTES:

- 1- Hélio Maurício Miranda da Fonseca, representante substituto do Ministério das Comunicações;
- 2- Alessandra Lugato, representante substituta da ABRINT;
- 3- Luiz Henrique Barbosa da Silva, representante substituto da TELCOMP;
- 4- Ivonei Dores Lopes, representante substituto da INTERNETSUL;
- 5- Helton Alessandro Dori, representante substituto da ABRAMULTI;
- 6- Luiz Felipe Reboredo Nunes, representante substituto da NEOTV;
- 7- Ana Paula Vieira dos Santos Soares, Gabinete do Conselheiro Emmanoel Campelo/ANATEL;
- 8- Patrícia Justini Araújo, Gabinete do Conselheiro Emmanoel Campelo/ANATEL;

- 9- João Marcelo Azevedo Marques Mello da Silva, Assessor da Superintendência de Controle de Obrigações – SCO;
- 10- Ana Beatriz Rodrigues de Souza, Assessora da Superintendência de Competição – SCP;
- 11- Eduardo Marques da Costa Jacomassi, Gerente de Universalização e Ampliação do Acesso - PRUV;
- 12- Fábio Casotti, Gerente de Monitoramento de Relações entre Prestadoras – CPRP;
- 13- Paula Fontelles do Valle, Gerente de Acompanhamento Societário e da Ordem Econômica - CPOE;
- 14- Luis Claudio Santana Santoro, Gerência de Acompanhamento Societário e da Ordem Econômica - CPOE;
- 15- Paulo de Avelar Henrique Nicolau, Gerência de Acompanhamento Societário e da Ordem Econômica - CPOE;
- 16- Paulo Henrique Martins, Gerência de Universalização e Ampliação do Acesso - PRUV;
- 17- Beatriz Falcão, convidada da ABRINT;
- 18- Priscilla Calado, convidada da ABRINT;

ASSUNTOS:

1. Abertura

O **Conselheiro da Anatel Emmanoel Campelo de Souza Pereira, Presidente do CPPP**, abriu a reunião, agradecendo a presença dos membros do Comitê e dos demais participantes. Em seguida, questionou se algum dos membros gostaria de apresentar itens extra pauta. Nenhum dos membros manifestou desejo em apresentá-los, mas **Robson Lima (Abramulti)**, informou que gostaria de comentar sobre o Edital do 5G após a apresentação da pauta.

2. Apresentação, discussão e deliberação sobre os relatórios:

O **Conselheiro da Anatel Emmanoel Campelo de Souza Pereira, Presidente do CPPP** passou a palavra para a Telcomp para a apresentação do tema “Remédios regulatórios para a aprovação da compra da Oi Móvel”.

Tomas Henrique Fuchs (TELCOMP) agradeceu ao Presidente do CPPP por ter aceitado realizar a reunião extraordinária, considerando que o tema é muito relevante e está próximo de ser decidido pelo Conselho Diretor da Anatel e pelo CADE.

A Telcomp não é contrária ao “fatiamento” e venda dos ativos da Oi, desde que essa operação venha acompanhada de remédios regulatórios, para garantir a competição.

As grandes prestadoras afirmam que as prestadoras de MVNO são suas concorrentes, entretanto, a participação de mercado (0,5% a 0,6%) ainda é muito baixa para isso ser verdade.

Outra preocupação para as PPPs é o contrato de compra de capacidade da Oi de R\$ 1,5 bilhão.

Luiz Henrique Barbosa da Silva (TELCOMP) expôs os seguintes pontos em sua apresentação:

Demonstrou que a reestruturação judicial da Oi é uma operação complexa e que seus ativos foram desmembrados em cinco grupos: 1) Torres 2) Data Center 3) TV por Assinatura 4) Infra Co 5) Ativos Móveis, o qual é o objeto principal de sua apresentação.

A operação de venda de Ativos Móveis da Oi consiste na venda da carteira de clientes (cerca de 33 milhões), rede e espectro (de 75 a 120 MHz por região). O consórcio formado pela Telefônica, Tim e Claro apresentou uma oferta vinculante *stalking horse* de 15,7 bilhões + 0,8 bilhão take or pay em contratos de transmissão com a Infra Co.

Após a fusão, o mercado móvel ficará consolidado de forma oligopolista. Caso a compra seja concretizada, as empresas ficarão com as seguintes parcelas dos ativos:

- a) Espectro: a Claro não receberá nada, a Tim 49 MHz e a Vivo com 43 MHz.
- b) Carteira de Clientes: a Claro receberá 11,7 milhões de clientes (32%), a Tim 14,5 milhões (40%) e a Vivo 10,5 milhões (29%).
- c) *Sites* (infraestrutura): a Claro receberá 4,7 mil (32%), a Tim 7,2 mil (49%) e a Vivo 2,7 mil (19%);
- d) Compromisso de compra no atacado: o consórcio terá o direito de compra no atacado de capacidade da Infraco. Na visão da Telcomp, trata-se de uma venda casada.

Citou a Resolução Anatel nº 703/2018, que estabeleceu limites de espectro que as prestadoras poderão deter em caráter primário. Demonstrou preocupação com a possibilidade de ser promulgada uma nova lei do CADE, na qual os aspectos concorrenciais se tornariam de competência exclusiva do CADE, enquanto a Anatel regularia apenas o *spectrum cap*. A Telcomp não concorda com essa possibilidade, acredita que a Anatel tem o poder-dever de avaliar a operação em questão e estabelecer remédios regulatórios.

Mencionou que a Telcomp ingressou como parte interessada da venda da Oi Móvel no CADE, mas na Anatel esse pedido não foi aceito, e encontra-se em recurso para análise do Conselho Diretor.

A desarticulação da UPI Móvel da Oi afetará ativos competitivos chave para as PPPs, promovendo um aumento da 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 consome 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.

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 prestadoras Claro, Tim e Vivo, afetando diretamente ISPs, Operadoras Regionais e atacadistas.

As PPPs dependerão da infraestrutura que 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.

Haverá 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.

Haverá obstáculos econômicos à entrada de outros jogadores: os elevados investimentos necessários para operar no mercado, como os investimentos de capital em infraestruturas, equipamentos e insumos.

Haverá obstáculos regulamentares à entrada de outros jogadores: existência de requisitos técnicos e operacionais regulados de forma muito proscritiva, sem flexibilidade, muito exigentes, que devem ser cumpridos por aqueles que queiram operar no mercado.

Em outros países, houve redução no número de prestadoras, geralmente uma prestadora se fundia a outra, mas em nenhum lugar do mundo ocorreu o que está acontecendo no Brasil: de as três maiores prestadoras se unirem para comprar os ativos da quarta maior prestadora e dividirem eles entre si, de modo a manter um equilíbrio. Esse equilíbrio, apesar de respeitar a Resolução Anatel nº 703/2018, ou de alguma forma minimizar o HHI, facilita a coordenação entre esses três concorrentes, congelando os incentivos para que uma prestadora ataque o mercado da outra, já que cada uma deterá cerca de 1/3 do mercado, uma agressividade comercial poderá trazer prejuízo para ambos os players. Isso aumenta o risco de conluio entre essas prestadoras, ainda deve-se destacar que:

- a) A divisão de ativos da Oi, somada à existência de relações comerciais e empresariais, necessariamente aumentará a troca de informações entre os 3GG (Três Grandes Grupos – Tim, Telefônica e Claro), por exemplo, sobre roaming, infra ou Ran Sharing.
- b) A homogeneidade tecnológica entre/dos produtos e/ou serviços oferecidos pelos 3GG;
- c) A escassa publicidade e transparência da informação comercialmente relevante dos 3GG, principalmente relacionada aos preços cobrados dos consumidores.

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

- d) 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;
- e) 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;

- f) 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;
- g) 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. Atualmente, a única forma de se estabelecer alguma concorrência no mercado móvel é por meio das MVNOs, as quais poderiam chegar a ter uma participação de 20 a 30% do mercado se fossem eliminadas algumas barreiras e se algumas condutas fossem corrigidas em prol da competição.

Apresentou casos internacionais em que houve fusões, resultando em 3 operadoras, mas ressaltou novamente que em nenhum lugar do mundo ocorreu o que está acontecendo no Brasil: de as três maiores prestadoras se unirem para comprar os ativos da quarta maior prestadora e dividirem eles entre si, de modo a manter um equilíbrio.

Dos casos internacionais, duas fusões foram rejeitadas (Reino Unido e Dinamarca), quatro fusões foram aprovadas com remédios (Irlanda, Alemanha, Itália e Áustria) e apenas uma fusão foi aprovada sem remédio, mas deve-se destacar que a prestadora fundida possuía um market share baixo (27%) em relação a prestadora líder de mercado (48%). E detalhou quais foram os remédios adotados na Irlanda, Alemanha, Itália e Áustria.

Lembrou que o Brasil está próximo de realizar a licitação do 5G, em que a Anatel fez um esforço para garantir a entrada de um novo player no mercado, mas se a operação da Oi Móvel for aprovada sem remédios será uma barreira enorme e um desincentivo a entrada desse player, ainda que o leilão seja não arrecadatório.

Detalhou os remédios adotados na Irlanda, Alemanha, Itália e Áustria para incentivar o mercado das MVNOs. No Brasil, o Market Share das MVNOs não chega nem a 1%, em países onde houve incentivos chega a 19%. Dado o papel relevante das MVNOs na operação da Oi Móvel, deveriam ser aplicados remédios para incentivar a competição. Lembrou que consta da Agenda Regulatória a atualização da Resolução que trata do MVNO.

Mostrou que na União Europeia, a maioria dos países que regularam as MVNOs, fizeram isso após fusões. Detalhou em quais desses países o preço de atacado é regulado ou não.

Citou que a atualização do PGMC se encontra na Agenda Regulatória, mas, devido a iminência de se concretizar a operação da Oi Móvel, os remédios devem ser aplicados imediatamente. 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;
- I. Obrigações para corrigir falhas de mercado específicas ou para atender ordens legais ou normativas em vigor; e
- II. Separação contábil, funcional ou estrutural.

Apresentou os benefícios que as MVNOs trazem ao mercado móvel:

- a) Representam uma alternativa competitiva às MNOs, com todo o portfólio de produtos: dados, voz, SMS;
- b) Permitem atender segmentos de negócios e nichos de demanda às vezes não priorizados pelas MNOs;
- c) Promovem melhores condições competitivas, geralmente baseadas em preços e mais benefícios ao usuário final;
- d) Possuem versatilidade e flexibilidade, o que as tornam mais aptas à inovação (ex.: IoT) e, frente a condições favoráveis do mercado (ex.: aumento de preços por concentração de mercado) e regulatórias (ex.: regulamentação de venda de capacidade), operacionalizar uma rápida entrada no mercado.

A fusão de duas MNOs sempre implica perda de condições competitivas; as MVNOs são a alternativa para mitigar este risco.

No entanto, as MVNOs requerem acordos atacadistas competitivos; no caso de uma fusão, as MVNOs terão menos opções de aquisição de capacidade.

A fusão de duas MNOs requer, para poder internalizar as sinergias da nova escala, o redesenho de suas redes e de sua operação, o que implica um risco no fornecimento de serviços atacadistas a MVNOs e/ou possíveis mudanças nas condições acertadas antes da fusão.

Apresentou boas práticas internacionais para promover as prestadoras de pequeno porte:

- a) Espectro:
 - Regulamentação de limites de espectro, estabelecendo limites para banda baixa e banda alta.
 - Atribuir espectro a pequenas operadoras através de um processo que inclua condições diferenciadas de preço e cobertura, permitindo que cumpram com RAN sharing.
- b) Regularizar requisitos de Roaming Automático Nacional:
 - Processo (máximo de 90 dias de negociação inicial)
 - Tarifas (para voz, segundo limites de interconexão; e para dados, com limites de referência - i.e.: < USD 2-3 / GB)
 - Regularizar aspectos técnicos essenciais (i.e.: CSFB)
- c) Taxas assimétricas de interconexão:
 - Publicação de OBI, com taxas de interconexão assimétricas para participantes;
 - Estabelecer limites de tarifa segundo custos adicionais de longo prazo e caminho descendente.
- d) Compartilhamento de infraestrutura:

- Regulamentar exigências e tarifas de compartilhamento com abrangência de: infraestrutura passiva (torres), pontos de apoio instalados (intersectorial)
- e) Outras regulamentações ex ante:
 - Definir mercados relevantes de varejo e atacado (em produtos individuais e empacotados) e identificar operadoras com poder de mercado significativo;
 - Regulamentar o empacotamento de serviços para evitar práticas anticompetitivas (subsídio cruzado, transferência de poder dominante).

Tomas Henrique Fuchs (TELCOMP) ressaltou que ao falar sobre roaming na presente apresentação, a Telcomp não está tratando de roaming permanente, o qual é uma discussão totalmente diferente, mas sim de dar condições de uma empresa sair de sua área de atuação, especialmente as MVNOS, que não são detentoras de redes. As 3 grandes prestadoras não são favoráveis a conceder roaming às MVNOS, a Oi é a única favorável, portanto, sua saída do mercado impactará negativamente as MVNOS.

Luiz Henrique Barbosa da Silva (TELCOMP) continuou com sua apresentação, nos seguintes termos:

Sugeri que a Anatel adote os seguintes remédios na operação da Oi Móvel:

- a) 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.
- b) Condições e preços de acesso:
 - Valor teto em função de processo RETAIL MINUS;
 - Roaming: estabelecer como teto o menor valor, que é praticado pela Oi em seus atuais acordos;
 - MVNO: menor valor praticado pelos Três Grandes Grupos (voz, dados, SMS) com seus parceiros.
- c) 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.
- d) 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.
- e) Atualidade tecnológica:

- Obrigação de ceder/disponibilizar acesso à rede mais atualizada (Ex. 5G) em até 30 dias do seu lançamento oficial pelos Três Grandes Grupos.

Sugeriu que o CADE adote os seguintes remédios na operação da Oi Móvel:

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).

Tomas Henrique Fuchs (TELCOMP) teceu os seguintes comentários:

Resumiu que grande parte dos remédios consiste em obrigar os Três Grandes Grupos a continuarem fazendo o que a Oi já faz.

Citou a dificuldade de adoção do modelo de custos pelas PPPS.

Afirmou que as MVNOs são concorrentes das MNOs. Dessa forma, deveria haver condições de concorrer de igual para igual. Citou uma licitação do estado de São Paulo em que o preço da MNO era menos da metade que uma MVNO poderia ofertar.

Quanto a questão da atualização tecnológica, reforçou a necessidade de as grandes empresas disponibilizarem acesso as novas tecnologias (ex: 5G) para as PPPs, caso contrário as grandes empresas ganharão a concorrência somente por possuírem a melhor tecnologia.

O **Conselheiro da Anatel Emmanoel Campelo de Souza Pereira, Presidente do CPPP**, agradeceu à Telcomp pela apresentação realizada e passou a palavra para os demais membros se manifestarem sobre o tema.

Breno de Castro Laranjo Vale (Abrint) parabenizou a apresentação feita pela Telcomp e afirmou que ela sintetizou adequadamente as preocupações das PPPs. Anunciou que a Abrint também produziria uma manifestação sobre o tema e resumiu os principais pontos desse documento:

A Abrint não é contra o processo de consolidação desse mercado SMP, pois entende que a situação particular vivenciada pela Oi permite e justifica a necessidade de uma reestruturação societária, ao mesmo tempo em que exige um acompanhamento bastante rigoroso da Anatel através da imposição de condicionantes. Não se trata de apresentar contrariedade à anuência prévia, mas sim de impor as condicionantes adequadas (os remédios).

Não se nega, em momento algum, que a operação, além de aumentar significativamente o grau de concentração do mercado de SMP em âmbito nacional, promoverá o reforço de posições dominantes em diferentes mercados regionais onde a Oi anteriormente exercia o competidor à altura. E o que fazer diante desse cenário bastante particular? estabelecer remédios concorrenciais

suficientes para prevenir o exercício de poder de mercado e assegurar a competição em mercados correlatos, em que a presença das PPPs e das MVNOs é peça chave.

Também não se pode negar que o sucesso da estratégia de segmentação adotada no plano de recuperação da Oi assegura a venda dos seus ativos “bons” e garante caixa para o pagamento de credores.

Além dessas duas questões acima, a Abrint destaca as consequências inéditas do pós venda: (i) a venda da Oi móvel representa a capacidade de realocação, pela Oi, de, pelo menos, mais 10% do Capex total da empresa em expansão das conexões de fibra óptica, resultando, naturalmente, na valorização da InfraCo; e (ii) o fatiamento dos ativos entre Claro, Vivo e Tim amortece a guerra de preços entre essas empresas e, na medida em que reforça a geração de caixa e as sinergias (boas e ruins) de atuação no mercado SMP, acaba por elevar as expectativas para o leilão do 5G.

Já com relação aos seus 92 MHz de espectro, sendo 20 MHz na faixa de 2,5 GHz, 24 MHz em 1,9 GHz, 43 MHz em 1,8 GHz e 5 MHz em 900 MHz, independentemente da composição entre as empresas adquirentes, algumas conclusões são certas: haverá uma aproximação da Tim e da Vivo dos atuais 177 MHz da Claro, já considerando a aquisição da Nextel. Para a Vivo, o foco está no 1,8 GHz e seu uso no aumento da capacidade do 4G. Para a Tim, qualquer pedaço da faixa de 2,5 GHz é bem-vindo. A Claro agilizará o upgrade de clientes Nextel 3G para 4G, liberando o uso da faixa de 2,1 GHz. A sinergia é tão grande que resulta em riscos e medo verdadeiro para qualquer outro player, mesmo que de outro mercado distinto do SMP.

Por fim, mencionou que as PPPs de banda larga fixa vêm buscando novas oportunidades de negócio no mercado de telefonia móvel como MVNO, por essa razão também têm interesse no Edital do 5G.

Robson Lima da Silva (ABRAMULTI) parabenizou a Telcomp pela apresentação. Afirmou que é necessário que haja um zelo pelo patrimônio da Oi e fez os seguintes comentários:

Reforçou a importância das MVNOs para o mercado móvel, considerando que ele ficará concentrado com os três grandes grupos, Tim, Vivo e Claro.

Anunciou uma iniciativa da Abramulti para a contratação de consultorias especializadas no mercado móvel, a fim de assessorar as PPPs interessadas a ingressarem nesse mercado e a participarem da licitação do 5G. Ressaltou a importância da participação das PPPs no Edital e gostaria que fosse concedido um prazo para sugestões de melhorias desse instrumento.

Fabiano André Vergani (INTERNETSUL) parabenizou a apresentação da Telcomp, endossou seu conteúdo e disse que a Internetsul também está bastante preocupada com a venda dos ativos móveis da Oi, em especial devido aos riscos de concentração de mercado.

Alex Bonalda Jucius (NEOTV) parabenizou a apresentação da Telcomp, elogiou o diagnóstico e os remédios sugeridos. Em seguida, fez os seguintes comentários:

Reforçou a importância da Anatel no processo de mitigação dos efeitos da Oi Móvel e espera que a Agência cumpra bem esse papel. Somente a Resolução Anatel nº 703/2018 não será suficiente para atender a essa finalidade.

A operação da Oi já vem sendo arquitetada há alguns anos, muito antes da Resolução Anatel nº 703/2018. O grande problema dessa operação é que as três grandes empresas se uniram para combinar a divisão dos ativos, obedecendo as regras de mercado (HHI e da Resolução).

Criticou o fato de a referida resolução ter sido aprovada por um quórum de apenas três Conselheiros. Uma questão como essa, que definiu o futuro do mercado de espectro brasileiro, deveria ter sido discutida de forma mais ampla. Talvez as associações das PPPs não estivessem tão estruturadas, quanto estão hoje, para discutir o assunto naquela época, mas isso não tira o mérito da Resolução ou de alterá-la, mas é um fato que deve ser levado em consideração.

Mencionou que a NeoTV também ingressou como terceiro interessado no CADE, assim como a Telcomp e o IDEC (Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor), também solicitou o ingresso como terceiro interessado na Anatel, mesmo ciente que a agência vetou os pedidos da Telcomp e Algar. Caso o pedido da NeoTV seja negado pela Anatel, eventualmente a associação poderá buscar outro caminho jurídico.

Das manifestações que os três grandes grupos fizeram, em nenhum momento foram notadas melhorias para os consumidores. A operação foi arquitetada para fechar o mercado, para impedir que novos concorrentes tivessem acesso ao espectro. Havia alternativas: na própria recuperação judicial apareceram outras empresas, era possível salvar a Oi de outra maneira.

Mencionou que, em 2003, a Brasil Telecom, a Telemar e a Telefônica demonstraram interesse em adquirir a Embratel, mas a Anatel sinalizou que vetaria essa operação, pois haveria prejuízo a concorrência do serviço de longa distância e da rede. De forma comparativa, esses mercados tinham a mesma importância naquela época que o espectro tem atualmente.

Afirmou que muitas das justificativas utilizadas pelos três grandes grupos para defender a operação foram baseadas no GSMA, o qual se trata do sindicato global das prestadoras. Quando são analisados os estudos do BEREC e Ofcom, os quais são independentes, percebe-se o quão prejudicial para o mercado é a redução do número de prestadoras, de quatro para três.

Não é possível comparar o mercado holandês, austríaco e irlandês com o Brasil, o qual tem espaço para muitas PPPs. Caso as PPPs tivessem acesso ao espectro no Brasil elas seriam competitivas no mercado móvel, como já são no mercado de banda larga fixa.

Mencionou um estudo apresentado pela SOR, apresentado no Telesíntese, o qual mostra uma grande quantidade de municípios que não possuem antenas na banda A e B.

O Conselheiro da Anatel Emmanoel Campelo de Souza Pereira, Presidente do CPPP, explicou que na Agência havia um entendimento de se manter determinados processos como restritos em sua integralidade, a fim de se garantir a preservação de dados estratégicos e confidenciais das prestadoras. Ao ingressar na Agência, ele liderou uma mudança nesse entendimento, a qual foi aprovada pelos demais membros do Conselho Diretor, atualmente os processos são públicos e ficam restritos apenas os documentos que contenham dados estratégicos e confidenciais das prestadoras.

Quanto ao ingresso de terceiros interessados, no passado, a Agência admitia essa participação, mas as grandes prestadoras se utilizavam desse instrumento para tumultuar e obstaculizar a tramitação do processo, prejudicando que ele chegasse a uma decisão final. Por essa razão, atualmente não são permitidos terceiros interessados, mas isso não significa que as considerações trazidas por terceiros ou PPPs não serão levadas em conta. Por exemplo, o CPPP encaminha os relatórios produzidos pelas associações para os demais membros do Conselho Diretor e para as áreas técnicas. Assegurou o seu comprometimento em encaminhar o relatório produzido pela Telcomp e demais associações que desejarem produzir contribuições sobre o tema.

Em seguida, perguntou se algum membro da ANATEL ou do Ministério das Comunicações teriam alguma consideração a fazer. Nenhum deles manifestou interesse.

3. Encerramento.

O Conselheiro da Anatel Emmanoel Campelo de Souza Pereira, Presidente do CPPP, agradeceu a participação dos membros, destacando que todo o conteúdo discutido será repassado para apreciação do Conselho Diretor da Anatel e das áreas técnicas da Agência.

Considerando que o tema da presente reunião estava previsto para ser abordado na 9ª Reunião Ordinária, agendada para 09 de agosto de 2021, o Presidente do CPPP propôs que, em sua substituição, seja abordado o tema “Open Ran”, de relatoria da Telcomp.

Não houve manifestações em desacordo, assim, os temas para a próxima Reunião Ordinária serão:

- Tema de Prioridade Alta: “Regulamento atual do SCM, definições do PSCI, SCI e OTTs”, apresentado pela ABRINT.

- Tema de Prioridade Média: “RGC e RQUAL”, apresentado pela NEOTV.

- Tema de Prioridade Baixa: “Open Ran”, apresentado pela TELCOMP.

A reunião foi então encerrada pelo Presidente do CPPP.