

Doutrina

AUDIÊNCIA DO DIA 10/05/2007

Ara Apkar Minassian*Graduado em Engenharia Elétrica – Telecomunicações pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro;**Bacharel em Administração pela Faculdade de Ciências Políticas Econômicas do Rio de Janeiro;**Pós-Graduação em Análise de Sistemas pelas Faculdades Integradas da Católica de Brasília;**Iniciou sua carreira profissional na Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel), especializando-se em serviços de radiocomunicação e redes de telecomunicações;**Chefe do Departamento de Operações Telegráficas e, após, Diretor de Tecnologia na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT);**Consultor na União Postal Universal, em Berna/Suíça, no projeto de implementação de uma rede mundial de telemática postal;**Diretor de Serviços Privados de Telecomunicações e de Serviços de Radiodifusão e de TV por Assinatura no Ministério das Comunicações;**Assessor da Presidência e Gerente-Geral de Outorgas e Gestão de Serviços na Superintendência de Serviços Públicos, em 1999, e, atualmente, Superintendente de Serviços de Comunicação de Massa na Anatel.*

(Transcrição *Ipsis Verbis*)

Não identificado – Por favor, pedimos a todos a sentar que vamos começar a sessão, bem agora, segunda parte. Hoje vai ser a apresentação do Sr. Ara Minassian, Superintendente de Serviços de Comunicação de Massa da Anatel. Pedimos que faça sua exposição em meia hora para que nós tenhamos tempo posterior para debater, se preferir.

Não identificado – Não, aqui está ótimo.

Não identificado – Então, por favor.

Sr. Ara Minassian – Bom, boa tarde, Conselheiro Prado, boa tarde demais Conselheiros, né, eu agradeço e eu aqui de público tenho que externar essa relação, essa sinergia que tem sido criado entre a Anatel e entre o CADE, ser muito bom, principalmente num momento em que nós, vocês estão vendo, nós estamos encaminhando processos para cá, que às vezes nós mesmos, nós não sabemos até onde que podemos ir. Porque infelizmente, nesse Processo da Convergência, o que nós notamos, nós temos que seguir a legislação que está em vigor, por mais que a gente não, às vezes queira dar uma saída, mas nós temos que seguir o lado legal, mesmo que a gente não concorde, porque uma decisão às vezes certa tomada pela Agência, baseado num cenário atual, porém sem respaldo legal, e aí encaminhando em seguida o processo para análise da concentração pelo CADE, nós deixamos o processo meio frágil, então esse é um problema que vamos ter que conviver, então nós vamos trazer um pouco aqui a radiografia do setor, como nós estamos enxergando o setor, por que que essa convergência tá se acentuando nesses últimos tempos, e tentar também mostrar um pouco, fazer um paralelismo com o cenário internacional. Essa é a nossa idéia, tá bom. Quem, eu, quem que... Bom, vamos lá, rapidamente, pode passar, pode passar. Bom, tem alguns pontos que eu não vou me deter, mas o mais importante é que a Lei Geral de Telecomunicações, fala muito em competição, fala muito em expansão das redes, fala em desenvolvimento. Isso, nas telecomunicações é uma alavanca para o desenvolvimento do País, se nós queremos elevar o patamar do Brasil, você tem que ter também uma boa infra-estrutura, e telecomunicações ajuda principalmente no momento que a gente vê falar, ainda agora há pouco, queremos teleeducação, tele-saúde, e etc. Vamos lá por favor, e sempre a gente pergunta, por que existe o órgão regulador, se eu não tivesse de um lado todo o mercado, primeiro com preços acessíveis, e esse que a competição que nós estamos buscando, nós temos que dar alternativas para que o consumidor escolha o provedor que ele quer escolher, para atender as suas necessidades, e se você daqui a pouco, quando estamos analisando atos de concentração, ele pode ser um mero, uma mera fusão, mas se essa fusão, ou esse ato de concentração, lá na frente me impedir uma concorrência ou a entrada de um fornecedor de insumo daquela cadeia de valor, eu novamente vou prejudicar alguém lá na ponta final que se chama usuário. Então aí novamente volta nossa ação de sinergia, por favor. Bom, então aqui de concorrência, defesa do consumidor nós falamos e entra a questão do abuso do poder econômico e aí nós dependemos muito do CADE, para finalizar essas questões. Vamos lá, por favor, bom, vamos passar também esse, esse quadro, para gente ir direto, e aqui novamente aparece claramente na Lei Geral de Telecomunicações, no artigo dezenove, como a Agência atua e aqui entra a sinergia entre a Anatel e CADE, no que diz respeito às infrações à ordem econômica e também para analisar esses, esses atos de concentração. Vamos lá, por favor. Então agora eu vou tentar abordar aqui o mercado de comunicações, eu vou trabalhar de uma forma segmentada e depois nós vamos ver em função desses últimos acontecimentos como o mercado tá se comportando e por que isso tá ocorrendo. Tem suas vantagens e às vezes pode ter suas desvantagens. Bom, então vamos entrar no mercado de serviços telefônicos fixo comutado. Quando ocorreu a privatização, e ela decorre com todo o processo que antecede com uma Lei Mínima e culmina com a Lei Geral de Telecomunicações, então a idéia era de se ter três operadores no mercado local, então seriam as regiões um, dois e três. A Embratel que seria a operadora nacional, cada uma dessas empresas teria o seu espelho que nós chamamos empresas espelho, e em seguida nós passamos a dar autorizações para as empresas que nós chamamos espelhinhos para forçar a competição nesse setor. Porém decorridos praticamente agora dez anos, o que a gente nota, que em todas as regiões, praticamente as três concessionárias detêm 90% do mercado. Isso é uma situação que tá ocorrendo apenas no Brasil, nós vamos ver que não. E a gente nota que as autorizadas, elas hoje em média tá em torno de sete ponto alguma coisa e na região dois tem operador forte que hoje tá praticamente alcançando dez por cento desse mercado. E as outras trezentas ou quatrocentas operações, elas não chegam a afetar muito o mercado e nós estamos na ordem de talvez um por cento um e meio. Bom, por favor, passando. Então o que nós também se formos fazer um paralelismo, nós vamos ver que, mesmo na Inglaterra, na França, na Itália, nós vamos ver que esse número tá girando em número de setenta e poucos por cento, ou talvez agora nós estamos com noventa e dois você pode ter uma pequena, uma variação de dez, doze por cento, mas normalmente você pode, podemos observar o seguinte, que, a *incumbers*, elas continuam detendo mesmo com todos os avanços, elas continuam detendo parcela significativa desse mercado.

Não identificado – Sem querer interromper sua apresentação...

Não identificado – Vou apresentar em números daqui a poucos minutos, para gente ver o que está acontecendo e por que nós estamos tendo essa migração, essa convergência que nós estamos falando, certo? Então se eu tentar aqui mostrar em termos de minutos tarifados, nós vamos ver o seguinte, que em termos de longa distância, as chamadas, vamos chamar de interurbanos, esse o nome que a gente conhece, nós estamos tendo um decréscimo significativo, começamos com quarenta e um bilhões de minutos, em 2006 nós estamos com vinte e nove bilhões. Longa distância internacional, quinhentos e oitenta e um milhões e agora nós estamos com quinhentos e oitenta e seis, subiu um pouco, mas a que nós podemos atribuir a isso. Aparentemente, num primeiro momento, na longa distância na interação, nós podemos dizer o seguinte: você tem um tráfego que está cursando fora da rede, não quer dizer que seja um tráfego pirata, não é isto, é um tráfego que pode tá cursando para Internet, Sky, void, e outras que você não tem, que iríamos considerar um serviço de valor adicionado, ele vai correr por fora, então aqui você tem um reflexo, e no mercado interno, também nós podemos atribuir um pouco também, a essa fuga que você tá tendo, a essa redução, se ter outros meios, o assinante tá buscando essa alternativa, e a idéia dele é sempre de reduzir os seus custos.

Não identificado – De novo, sem querer te perturbar, aí, o bom andamento da sua apresentação, mas o LDN é tanto inter-áreas com intra-áreas (conversa longe do microfone).

Não identificado – Esses números eu não tô distinguindo não, perfeito? Vamos lá, por favor. Bom, então, se a gente tenta agora mostrando um quadro desses últimos três anos, vamos ver o seguinte: na longa distância nacional, a Embratel perde um pouco, para as outras empresas, praticamente a Telemar vai perder um pouco, a Telefônica e a Brasil Telecom conseguem manter o seu *market share* e as outras nós temos um pequeno acréscimo. A gente vê que o mercado muda pouco, então você tem uma pequena perda de um lado ou do outro, mas ainda equaliza um pouco com a distribuição, mas talvez o único que consegue manter o seu mercado e até ampliar um pouco é a Telefônica. Por favor, próximo. Se eu for na longa distância internacional, e aqui o número agora aparece claramente, nos últimos três anos a Embratel perde bastante na sua participação no mercado, com a entrada, como as outras empresas anteciparam as suas metas e tiveram autorização para prestar os serviços nas áreas também que elas não atuavam e também na longa distância internacional, cada uma ampliou a sua fatia, e aqui a Intelig que é (ininteligível) da Embratel. Mas aqui nós notamos o seguinte: as duas locais começam a reforçar a sua posição no mercado, isso vai valer também para Brasil Telecom, daqui a pouco no próximo, talvez até o ano que vem. Vamos lá. Se eu for no mercado de móvel pessoal, a pouco foi mencionado, nós saímos da privatização com duas empresas, por favor, que é a banda A e banda B, o Brasil distribuído em dez áreas, e em seguida a gente evolui, aqui nós temos já uma competição acontecendo, quer dizer, provocado pela concorrência, vamos para o quadro seguinte, onde nós temos aqui os quatro operadores em cada uma das regiões, ainda na região três tá faltando um operador, mas nós notamos o seguinte: existe já uma certa competição aqui. Existe a concorrência entre eles, quer dizer, uma concorrência no mercado, e existe uma competição que tá redundando em algum benefício para o consumidor, principalmente com a queda de preços e com os planos, diversos planos aí que eles têm gerado. Então, a gente nota que tá caminhando bem essa área. Vamos lá, por favor, próxima, pode pular esse. De forma que se a gente mostra novamente os números, nós vamos ver o seguinte: que a Vivo, em 2004, ela sai do seu *market share* de quarenta e poucos por cento e ela cai para vinte e nove, e nesse ano ela vai tentar se situar em torno de vinte e cinco e três e as outras tentando aumentar a sua participação nesse mercado. Tendência internacional. A telefonia, serviço móvel pessoal, a tendência é sempre abocanhar uma fatia sempre maior das comunicações que nós chamamos de voz, então esses são os números que estão aparecendo, são indicadores recentes e nós estamos usando, então a gente nota o seguinte: que na França, por exemplo, e na Itália, Espanha, quarenta e quatro por cento do mercado de voz tá concentrado aí na telefonia móvel. Vamos lá, próxima. Bom, agora nós estamos falando em terceira geração, terceira geração da implantação, Japão já tá com quase vinte e nove milhões, no Brasil a terceira geração Anatel já tá preparando os editais, e a terceira geração vai exercer uma influência fundamental no mercado e principalmente nesse mercado que estamos falando de convergência. A gente pode talvez lá na frente abordar rapidamente. Porque, com a terceira geração, por exemplo, eu vou fazer voz, dados, vídeo, eu vou ter condições de ter Internet banda larga, esse é para onde o mercado tá caminhando. Vamos lá. Vamos pegar agora o mercado de TV por assinatura, tá. E novamente aqui foram, hoje à tarde foram mencionadas algumas coisas. Nós temos hoje, tá segmentado por tecnologia, temos as três tecnologias, o cabo, microondas e o DTH, que é o satélite, o cabo, ele hoje, ele está sob a regência de uma lei especial, específica para ele, e os outros dois serviços que também são de TV por assinatura, praticamente eles seguem a Lei Geral de Telecomunicações. Aonde que surge talvez essa divergência que nós estamos falando ou o desequilíbrio entre os serviços, e que como o MMS e o DTH, seguem a lei geral de telecomunicações, para eu prestar esse serviço, basta que eu estabeleça uma empresa no Brasil, porém no DTH eu tenho algo também significativo e que a estação de controle dos serviços tem que ficar no território Nacional. Então isso não quer, o fato de eu usar um satélite para irradiar para dentro do Brasil, mas o centro de controle tem que permanecer dentro do País, portanto você tem todo o controle dentro do território nacional. Agora cem por cento do capital pode ser do capital estrangeiro. Em 2001, nós fomos quase a ponto revogar a Lei nº 8.977, porém parte do mercado, como também o Legislativo, na última hora entenderam que, se revogasse a Lei nº 8.977, muita gente acho que a palavra concessão ou concessionária, entende o contrário de concessão, mas não tem nada a ver com as concessões dos serviços de telefone fixo comutado. O pessoal achou que nesse momento eles poderiam, essa licença que eles teriam, que era de concessão, ao passar para autorização podia dar uma certa fragilidade. O Legislativo, por outro lado, entendeu que, se revogasse a Lei nº 8.977, algumas obrigações, que são obrigações de conteúdo, poderiam se perder ao longo do trajeto da atualização da regulamentação, e por causa disso que a lei tá vindo hoje, então está mantido isso – gera para nós um problema, porque, na hora que nós mandamos as instruções, nós analisamos o mercado, e concordo consigo, é isso que a gente faz. Nós analisamos o mercado como um mercado integrado e todos os insumos e a cadeia de valor em si, e quando a gente tenta entrar no conteúdo, como eu não posso legislar sobre o conteúdo, eu apenas dou algumas indicações da mesma forma como nós fizemos no caso da fusão da Directv com a Sky, que nós demos alguns *inputs* e o CADE conseguiu complementar com outros; eu acho que bem ou mal nós conseguimos dar um direcionador no mercado, dar uns pequenos ajustes e permitir que os operadores também do outro lado, você não tivesse uma concentração de conteúdo. Mas a Anatel não atua especificamente no conteúdo. O que o mercado faz adicionalmente. Aqui nós temos um provimento de serviço de valor adicionado, é o acesso à Internet. Então as empresas, ou tem uma licença de comunicação multimídia para prestar esses serviços, ou se ele não tem, como é que ele tem um serviço de telecomunicações que dá suporte a esses serviços adicionados, ele vai lá e presta seus serviços, portanto o mercado tem seus mecanismos para tentar avançar aí e ver o que é, o que lhe interessa. Porém nesse momento o que a agência fez, e também vê, o Ministério também entendeu dessa forma. Se você hoje perde o acesso à Internet, o operador de TV por assinatura, não importa se é DTH, MMDS ou de Cabo, ele não pode te obrigar a você usar um certo provedor: você tem o direito de escolher teu provedor, portanto você tem um serviço de acesso a tua disposição. Agora o provedor, se amanhã ou depois você não está satisfeito

com a UOL, você quer ir para Globo.com, você quer ir para o outro operador, o Terra, qualquer um, você muda na hora que bem entender, não tem qualquer obrigação, mesmo que no teu contrato de adesão, ele não pode te obrigar a qualquer obrigação dessa natureza. Se amanhã ou depois aparecer algo, a Agência atua e manda desfazer essa operação e dá ganho de causa ao assinante. Por favor, vamos avançar. Então, o que nós notamos hoje, nós temos onze outorgas em âmbito nacional, no caso do DTH, e nós temos apenas um único provedor de expressão, que no caso agora se chama Sky, que praticamente detém noventa por cento desse mercado. A Telefônica fez uma parceria com a operadora de DTH, que até então ele tinha um número expressivo, e hoje a gente nota que esse operador pulou praticamente de dez mil para cem mil assinantes. Vão perguntar, é muito, é pouco, perto de um mercado de um milhão e meio, tem cem mil, oito por cento não afeta nada o mercado. Então no caso do DTH você tem uma concentração em cima de um único operador. Mas a fusão tinha que acontecer, é importante, sim. Num mercado de MMDS, nós temos operadores isolados, ou nós não podemos caracterizar um grande grupo, talvez o grupo TVA tenha algumas outorgas, e o cabo que ele tá presente em vários pontos e um dos operadores de expressão é a NET, que a pouco foi mencionado. Vamos partir para o próximo quadro. Então aqui nós temos praticamente oitenta e quatro operações de MMDS no Brasil, hoje, a TV a cabo, temos duzentos e oitenta, que dá um total de trezentos e sessenta. Esse mercado de MMDS, por ele usar, por ele ser uma tecnologia sem fio, ele poderá vir a ter atrativo, principalmente nesse momento, em que o pessoal tá discutindo o Wimex. O Wimex é de três ponto cinco Giga; aqui nós estamos falando de dois ponto cinco Giga, mas quem sabe se, independentemente, você não precisa ter alteração regulatória, mas quando o Brasil introduzir a terceira geração, se a terceira geração ficar na mão de quatro operadores, que são os quatro que poderão migrar, pode surgir um quinto, pode ser que eu gere uma competição nesse mercado via um grande grupo de MMDS ou dois grandes grupos, em que a gente possa gerar uma nova concorrência, e você em vez de quatro você vai para seis, e desde que ele possa oferecer aí, nós voltamos de novo, isso que vocês estão discutindo aqui, voz dados, (ininteligível), e mais mobilidade que aí entra o quadro *duplex*, ou o nome que a gente queira dar, porque quando eu vou na literatura eu não consigo achar o que é definição de convergência, eu não vou achar; eu vou achar várias interpretações, não vai dizer uma convergência de tecnológica, uma convergência rede, uma convergência de serviços, convergências de terminais que vão possibilitar fazer qualquer coisa, mas, enfim, eu acho que nesse momento, você tem mecanismos, mesmo com a Legislação vigente de promover essa concorrência. Número, hoje nós temos para tentar entender esses movimentos que estão ocorrendo, o serviço de TV por assinatura ele está presente hoje em cinco milhões de domicílios, e nós temos quatro milhões de assinantes, então isso fica caracterizado que existe uma infra-estrutura enterrada ou no ar subutilizada, porque talvez isso ocorre, que a idéia inicial era de que, mesmo na telefonia fixa, ou os operadores de TV a cabo pudessem usar a infra-estrutura, cada um pudesse usar a infra-estrutura do outro, a Legislação permite só que as empresas de telecomunicações como eles também têm operações de banda larga na mão deles, eles acham que isso é mercado importante, criam a verticalização, e não deixa que o operador de TV a cabo usar a infra-estrutura deles; por outro lado, o operador de TV a cabo, também ele não tem interesse de abrir; ele, no início, queria que as operadoras de telefonia usassem a infra-estrutura deles, e essa era uma tendência que podia vingar, em 2001, 2002, quando houve a antecipação das metas. Porém as operadoras de telefonia partiram por renovar suas redes, por estratégia própria, e esse serviço na realidade não rendeu o que tinha que render, e nós vamos ver agora com a convergência aonde é que tá surgindo ameaça e por que nós estamos vendo toda essa movimentação dentro do setor, ela tá vindo conjugado por algumas operações de TV por assinatura. Então o número de (ininteligível) ... nós já falamos, pode passar. Outra preocupação que nós temos tido e também o CADE tem nos ajudado bastante, e tem, a gente tá vendo isso no julgamento dos processos essa preocupação que está existindo. Não adianta eu ter trezentas, quatrocentas operações se eu tenho em termos de conteúdo uma concentração num único produto. Então o importante é você abrir a sua rede, e permitir que, quem detém a rede, por exemplo, de TV por assinatura, pode ser amanhã de telefonia, ele não pode gerar obstáculos ou barreiras para que outros usem, outros produtores independentes ou outros produtores de conteúdos usem essa rede.

Mudança de lado da fita

Nós sempre temos que partir, as redes têm que estar à disposição, para que possam trafegar qualquer tipo de conteúdo, e você não gere barreiras ou por meio fusões, ou, em vez de fusão, vamos pegar acordos, parcerias, eu não posso gerar certas barreiras aqui em termos de veiculação desses conteúdos, senão a tendência vai ser de aumentar essa concentração, de setenta e cinco por cento, e diminuir a participação principalmente dos independentes e de outros grupos. Por favor. Vamos lá para o mercado de banda larga. Dados de 2006, nós temos cinco milhões e pouco de assinaturas, e hoje de manhã já recebi uma informação do último dado aí que é da Cisco, eles publicam isso, é o Barômetro Cisco, agora em 2007, no primeiro trimestre, esse número passou para seis milhões, o crescimento foi da ordem de 5.6%, e nós vamos ver aqui que novamente quem domina a banda larga, vão ser, ou as dominantes ou agora os operadores de TV a cabo que tão começando a investir, viram que as suas infra-estruturas estavam ansiosas com quatro milhões e seiscentos mil assinaturas, e com uma penetração de vinte e oito milhões de domicílios, estão vendo um atrativo para fornecer a banda larga, e a banda larga que na verdade tá gerando todo esse movimento da convergência; o problema é esse: se não tivesse a banda larga, eu não teria essa competição, ou essa concorrência, ou a convergência que nós estamos falando. Dois anos há atrás, nós estávamos num evento na Holanda, um evento de radiodifusão, e no último dia nós fomos parar num painel em que estava-se discutindo, um painel de engenheiros, o que a sociedade de engenheiros pensa para o futuro, dois anos atrás lá na Holanda disseram o seguinte: que eles estavam orientando as operadoras a colocar nas residências, na telefonia fixa, facilidades que pudessem chegar a vinte e oito mega *bits* por segundo de tráfego de dados. O que nós estamos vendo agora, três anos depois aqui no Brasil, o operador tá se instalando, tá oferecendo banda larga com trinta mega *bits*, então nós estamos vendo essa mesma tendência do exterior se repetindo aqui. Então é para lá que o mercado tá indo, e a tendência sempre, mesmo com a terceira geração, é você oferecer sempre maior velocidade. Esse, vamos para os seguintes para gente adiantar. E nós verificamos o seguinte: que, pelos dados, o mercado corporativo, que tá, tá levando esse mercado. Nós estamos vendo o seguinte: que o, que a residencial tá parado, pera aí, desculpa, a residencial, os dois números tão parados. Um está oitenta e cinco, nós estamos em oitenta e seis o residencial, e o corporativo baixou um pouco de 14.2 para 13.4, mas isso mostra que o segmento residencial tá se interessando por isso. Por que tá se interessando, porque tá tendo preços atrativos; se você tem preços atrativos, há interesse por esse mercado. Vamos, vamos avançar. Vamos lá, então, agora nós vamos tentar trazer para cá, um pouco, mostra esse mesmo cenário só que sobre enfoque de segmentação tecnológica. O que nós vamos ver, as operadoras de telefonia, novamente apenas estou mencionando as três, detém o mercado local, elas tinham aqui oitenta e um por cento desse mercado de banda larga, você chegou no quarto trimestre, eles perderam aqui um pouco de mercado e hoje o *market share* deles é setenta e oito, mesmo assim é significativo. Aí vem o cabo, ele começa com quatorze e vai para dezessete, então esse movimento tá começando a preocupar o setor, e por causa disso que vocês estão vendo tanto entrando na Anatel ou diretamente aqui no CADE, dizendo o seguinte: que tá havendo *dumping* no mercado, etc. enfim, cada um está jogando contra outro, mas é que cada um está tentando segura o seu mercado, como o tráfego de minutos, lá atrás nós mostramos, está tendo uma queda. Aonde que tá o valor atrativo disso?, sempre será na banda larga, é para lá que o

mercado tá caminhando. E aqui, está em cima, você tem as redes *waibs* e finalmente satélite com 1.4, mas entendemos que esse mercado aqui, de redes sem fio, eles também vão ter um, uma participação bem significativa no mercado. Então isso aqui são os primeiros movimentos, mas com a terceira geração vindo e mais se a Anatel conseguir dar uma *up grade* no serviço de MMDS, eu particularmente acredito que esse número facilmente no final de 2008 salta para dez, doze por cento. Por favor, bom, aqui nós estamos mostrando em termos de velocidade, e nós vemos o seguinte: que em 2005, eu tinha aqui dois por cento de um mega *bits* por segundo, agora nós estamos com vinte e dois; então vocês podem verificar que o mercado tá querendo sempre maior, mais banda, e se quer mais banda porque, porque alguém vai tentar mandar conteúdo, você tá fazendo, nós estamos baixando arquivos de vídeo, tem YouTube e outras coisas que estão acontecendo, e a oferta de serviços de vídeo mesmo, então você, em vez de estar indo para um bar, você vai na tua casa, vai entrar direto num programador desse ou num distribuidor e você vai baixar um arquivo de filmes e você não precisa mais ir para o cinema. Então esse mercado de banda larga, ele que vai gerar toda a, essa confusão de convergência que nós estamos falando. Daí o CADE estar buscando uma solução para o caso. Bom, então aqui nós estamos mostrando os números e sempre a tendência aqui é mostrar que os preços médios, eles tão tendendo a cair mesmo, em todas as velocidades. Aqui nós estamos fazendo uma comparação entre o segundo e o quarto trimestre do ano passado, e dá para ver as quedas de dez, oito por cento, por aí. Então isso mostra o seguinte: você tem uma competição que tá acontecendo nesse cenário. Aqui nós estamos mostrando, eu não vou entrarmos detalhes para não perder tempo, por região, da região Sul e Sudeste nós temos uma predominância tá, e também no Estado de São Paulo, tá, significativa; a região Norte ainda com a participação Norte-Nordeste e Centro-Oeste, com uma participação baixa, cinco a oito por cento. Em termos de tecnologia, resumindo, em torno de sessenta e dois por cento L, X DSL, a DSL, o número de clientes que ela dá já que (ininteligível), operadores de telefonia, isso é no mercado mundial, então vocês podem verificar que não tem muita diferença em relação ao Brasil, se o que nós vimos, a média no mercado mundial, a participação da telefonia fixa tava em torno de sessenta e poucos por cento, novamente e detém no mercado de banda larga sessenta e dois por cento; e o *cable modem* crescendo também, então no Brasil na realidade você tem noventa e quatro por cento e na banda larga, o percentual está em torno de setenta, setenta e pouco. Então a gente pode contar aí que cada um tá se sentindo ameaçado pelos últimos movimentos. E aqui novamente para vocês, para gente mostrar a evolução de como cada um deles está se comportando, inclusive da banda larga em cada um dos países, sempre a tendência é de crescimento, e o DSL já tem alguns países que continua subindo e outros nós temos alguns decréscimos, tá, como é aqui o caso dos Estados Unidos, se é que não tô, ou da Irlanda, se é que não tô fazendo confusão, mas na apresentação para vocês, esse aqui, não sei, talvez (conversa longe do microfone). Bom, o que que, novamente cenário mundial, o que que a banda larga tá proporcionando. Antes da entrada da banda larga, nós tínhamos um mercado concentrado em cima de voz, e o que nós chamamos voz aprimorada, serviços de valor adicionado mas só de voz. Quando a banda larga entra, muita gente achou que o mercado ia perder receita, o que que ocorreu, ao contrário, ele agregou a banda larga e manteve a receita que ele tinha de voz. Com a entrada de voz agora, dados e vídeo, esses números são mantidos, As operadoras mantiveram também essa fatia que eles agregaram em cima do XDSL ou ADSL, ea-gora tão começando a prestar serviço de vídeo; então novamente a receita média está sendo mantida, então qual é a tendência, o que que a tendência tá mostrando para nós é que a demanda por serviços de vídeo vai ser cada vez maior em todos os sentidos: as operadoras de telefonia vão querer pres-tar os serviços de vídeo, e o pessoal de, que tem uma infra-estrutura, vai tentar entrar no mercado de voz para tentar abocanhar parte desse produto. Vamos lá. Nos anos 90 e principalmente na segunda década de 90, quando já sob a égide da Lei Geral de Telecomunicações, e com a criação da Anatel, a própria Agência foi estruturada no sentido de trabalhar outros serviços. Porque não era o momento adequado de você realizar, no momento em que você tava introduzindo, liberalizando as telecomunicações, você realizando, abrindo o mercado, se você também não desse o ordenamento no momento em que uma agência tava se iniciando, você poderia gerar um tumulto no mercado e você perder um pouco o controle; então, as redes eram redes fixas, ou atribuídas a cada um dos serviços, então o pessoal da telefonia fixa fazendo voz e dados, em cima de fio de cobre, pessoal aqui de TV por assinatura, oferecendo o cabo e a radiodifusão que eles têm uma produção de conteúdo, o áudio aqui, o rádio, e aqui na telefonia móvel, quando ele inicia, tá, ele inicia apenas com, com o móvel, depois que ele vai virar como SMP e aí que ele começa, eles começam a oferecer produtos e serviços, *short menssage* e outras facilidades. Por favor. O que ocorre se a gente agora olhar do ponto de vista regulatório. A Agência não regula como você via mandar a voz, a Agência não regula como você vai mandar áudio, a Agência não diz o que que esse vídeo vai conter, agora você consegue, a Agência sim, pela Lei do Cabo, consegue dizer que tipo de conteúdo você pode veicular; então a gente não pode confundir o tipo do conteúdo com o conteúdo em si. Então nós não regulamos o que que vai dentro de cada um desses pacotes. Eu sei o seguinte: ele vai ter que transmitir TV Câmera, se dentro da TV Câmera vai um programa que deveria ir, não deveria ir, esse é um problema de quem tá produzindo, então a Agência não tem nenhuma ação regulatória, então nós não regulamos isso, então pode ser que, como agora há pouco, se amanhã o Legislativo, na hora de rever a Lei Geral de Telecomunicações, e rever melhor a questão do ordenamento da radiodifusão, pode ser que alguma atribuição passe para nós e aí logicamente vai bater no CADE também pela sinergia que existe. Na infra-estrutura sim, aí nós regulamos o acesso, a exploração do serviço é regulado, tá, e, do ponto de vista do usuário, nós procuramos atuar complementarmente a Lei da De-fesa do Consumidor, quando o assinante, ele entra para fazer uma reclamação contra uma operadora, ele pode ter usado outros meios, isto é, ter usado o Código de Defesa do Consumidor e ter atendido seus interesses, mas quando a Agência verifica que às vezes começa com uma denúncia simples, mas essa denúncia simples ele pode ter um reflexo num número maior de assinantes, então a Agência atua em cima do operador e a Agência multa. Agora mesmo eu tenho um caso que eu não vou citar o operador, mas a Agência aplicou uma multa grande e o Ministério Público, também através da Procuradora da República lá em São Paulo , aplicou outra multa com o mesmo valor. E eles são, atuam de forma independente, e não pode avocar que não houve, essa multa já foi aplicada pelo outro. Por favor. Nós tamos partindo hoje, nós tamos na sociedade da informação, banda larga nós tamos falando em *bits* , e não tem jeito isso, para onde que o mercado tá indo. Se eu não oferecer essa facilidade, quem não tiver todas essas informações na mão, ele não vai sobreviver, tá, e aí a gente, tamos usando um monte, outro dia eu peguei esse aqui, nós fomos para o evento de radiodifusão que aconteceu a semana passada, e alguém definiu claramente, perguntou o que que é EPTV. Ninguém conseguiu responder, então eu falei, vou dar a minha definição: qualquer tempo, qualquer lugar e qualquer de vais, essa é minha definição de EPTV. Então se a gente for para uma analogia, nós vamos ver o seguinte: é você fazer absolutamente tudo. Como o movimento no Brasil começa: as empresas de telefonia prestando voz, para aí, tá, eles tinham também um mercado de dados também na mão deles, aí as empresas de TV por assinatura começam a prestar dados nesse momento já começa, começam a surgir as primeiras ameaças e vem os movimentos, eu quero também prestar voz, que agora já tenho uma infra-estrutura que trafega *bits* , tá, a minha rede tá preparada para isso, e o pessoal daqui, se é que nós tamos falando em convergência, essa convergência vai acontecer sempre no mundo inteiro, é o mundo inteiro que vai facilitar a convergência. Agora eu, nesse momento eu não gostaria de entrar, se eu tô fazendo voz de IPTV, o importante é o seguinte: eu tô fazendo alguma coisa que tá usando protocolo IP, e este pessoal, com, querendo fornecer os serviços. Como a regulamentação não permite, aí surgem as parcerias; o que surge, aqui, nós temos a primeira parceria que foi analisado, no

caso. A Embratel, fazer uma parceria com a NET, apesar de que sabemos que a NET tem cinqüenta e um por cento das ações, cinqüenta e um ponto dois, ou oitenta e alguma coisa, e a Embratel e outros investidores chegam até quarenta e sete, quarenta e oito por cento. Mas o importante é o seguinte: ela fez a parceria, começou oferecer voz, nesse momento, ela começa pela primeira vez invadir o mercado das três teles locais, nas três regiões. E como até então ela não conseguia entrar nesse mercado, ela conseguiu pela primeira vez com a TV por assinatura acessar a última milha, então a primeira ameaça surge daí. Qual o primeiro passo desse pessoal, entrar no mercado de vídeo. Mas como do ponto de vista regulamentar, eles têm uma autorização na mão que é serviço de comunicação multimídia, porém naquele momento a Agência, vendo os movimentos que poderiam acontecer no cenário nacional, o que que a Agência fez: você vai levar a tua autorização multimídia, porém, toda vez que você fizer algo que confunda com radiodifusão, ponto multi ponto, toda vez você faça algo que se confunda com TV por assinatura, sai de um ponto de um distribuidor, você vai distribuir esse programa para vários assinantes ao mesmo tempo; então hoje, se você for fazer uma telefonia fixa ou móvel, você não pode usar essa licença, você tem que ter uma licença específica, se não é a primeira porta de entrada para você, pela licença de telecomunicação multimídia você prestar absolutamente tudo. Mas por quê, se eu não tenho ainda um plano que me diga qual é o número ideal de operadores, eu não tenho uma definição clara dos serviços, não era o momento de você abrir, mas nós temos que buscar qual é esse ponto ótico? Tá, esse exercício que tá sendo realizado aqui. Então aqui nós temos mostrando outra parceira, a empresa Sky, fazendo parceria com a Oi, na região da Telemar, e fazendo até parceria na região dois com a Brasil Telecom, e por que isso, por causa dessa ameaça que começou com a Embratel. Então eles têm que fazer todo o possível para que esse *marketing* não aumente do lado de cá, eles passam a dominar o mercado da forma como eles tão operando hoje. Por favor, a mobilidade nós já falamos, vamos tentar avançar. Vai começar um outro complicômetro aqui, lá na frente. Quando o Brasil começa a implantar a TV digital, a TV digital, ele tá montado tudo, na realidade é se também tá usando *bits* de informação, quando se usa *bits* de informação, esses *bits* vão poder trafegar o quê? Por redes fixas, por redes móveis, e aí surge a discussão, de que o radiodifusor vai tentar fazer também tudo ou esse central Box que eles estão falando vão permitir acesso a qualquer meio de telecomunicações. Então hoje a forma como o cenário tá montado, eles não vão usar o canal de retorno pelas ondas de rádio, principalmente usando frequência de radiodifusão. Todo o cenário tá sendo conduzido para que eles usem os meios de telecomunicações todos disponíveis, pode ser o SMP, pode ser a fixa, pode ser talvez por meio de TV por assinatura, enfim, essas caixas que eles estão chamando unidades conversoras, esses receptores decodificadores vão permitir acesso a qualquer meio de telecomunicação, então essa é a linha que por enquanto no setor de radiodifusão o governo tá trabalhando e hoje de manhã no outro evento que nós participamos de TV pública isso foi ressaltado, mandaram uma pergunta, perguntando se a radiodifusão ia fazer também interatividade; sim, nós usamos os meios de telecomunicações. Qual é a tendência internacional e para onde é que a Agência tá caminhando. Licença única, e essa licença única você tem, preservando o regime que tá previsto na Lei Geral de Telecomunicações, regime público e regime privado. Por que que é regime público, por que você tem todos os bens reversíveis e alguém tem que dar continuidade para o serviço, então o serviço não pode ser interrompido. Se amanhã ou depois você classificar tudo como regime privado, o que que pode acontecer, quando um operador desses sai do mercado, você vai privar a sociedade, então o fato de você ter o regime público, isso permite com que, quer dizer, a Agência por força regulamentar, ela assume os ativos da empresa, põe a empresa para rodar, faz uma licitação e arranja um segundo competidor para entrar no lugar dessa empresa que tá saindo. Então mesmo com a licença única você não pode perder de vista o regime público e o regime privado; vamos deixar para concorrer entre si, agora o regime público também vai proporcionar para que a gente lê, leve essa banda larga essas facilidades para todos, para todas as pequenas cidades, mas também nos editais, a gente possa também para o regime privado exigir algumas contrapartidas, como agora recentemente nós fizemos, quando uma empresa do grupo Telefônica foi lá pedir uma autorização de serviço DTH; apesar de a gente não ter atualizado ainda a regulamentação, nós exigimos que eles carregassem no *laynap*, parte de algumas obrigações que constam na lei de TV a cabo, quais são: TV Câmara, TV Senado, TV Justiça e também obrigamos a levar Internet, TV por assinatura para as escolas usando inclusive canais ou canal sob a responsabilidade do MEC. Então, quer dizer, a gente conseguiu colocar isto. Então existem mecanismos, porém eu tenho que ir até o extremo limite da lei, porque eu não consigo nesse cenário de convergência alterar muito, então a gente via até onde, aonde a regra me permite eu tenho que ir senão depois disso você ganha uma demanda judicial e a coisa pára. Então, por favor. Aí basicamente ofuturo o que que é, você vai ter uma rede de acesso, não importa se é *cable modem*, tá usando a rede fixa, tá usando fibra ótica, satélite e a que dispositivos intercambiáveis, outro dia lá nos Estados Unidos eu vi o seguinte: fizeram uma demonstração, o sujeito veio com o celular dele, tá na rua, tá recebendo a televisão, o programa de TV, aí ele parou, desceu do ônibus, ele pára, chega em casa, coloca o telefone dele na base, ele vai receber o sinal, vai receber seu programa no ponto em que ele parou na sua televisão. Então, isso às vezes parece ficção científica, mas vamos apresentar como realidade, então vocês podem verificar que nós vamos ter um equipamento celular que está se comunicando com um televisor, e todos os televisores a partir do ano que vem já vão ter lá um conector para interconectar para uma rede de IPM; então, a partir desse momento, você tem um número aí, a televisão vai ter um número como se fosse um computador e para tecnologia existente não tem limite de numeração, então, conclusão: você vai estar acessível em qualquer lugar a qualquer tempo. Então o futuro é esse e por isso nós estamos fazendo licença única. A União Nacional de Telecomunicações tá analisando essa questão, ela não é questão tão trivial, existem algumas experiências na União Européia, na Índia, o pessoal já implementando a licença única, tá dando certo, tem problemas, tem, mas é algo que é inexorável, então eu acho que com isso aqui eu encerro a apresentação e todos esses aqui nós já falamos. Eu ultrapassei o tempo, desculpem, mas eu tentei trazer o maior número de informações para tentar convergir ou até estruturar melhor o trabalho que eu fiz aqui no CADE. Eu gostaria de parabenizar novamente, eu acho que nós vamos aprender muito com essa iniciativa aqui de vocês. Como sempre, foi bastante interessante, eu vou iniciar fazendo uma pergunta...

Troca de fita

Não identificado – As questões que surgiram têm sido as questões de conteúdo, mais uma vez nós temos discutido em várias ocasiões isso, eu fiz pelo mesmo caso importante o caso Net, Sky, a definição de dois mercados relevantes de conteúdos distintos: o de conteúdo nacional e o de conteúdo internacional, que eu entendia que em conteúdo internacional havia concorrência e em conteúdo nacional havia necessidade de se criar uns espaços para aumentar a concorrência nesse setor. E fiz toda a exposição do deputado Bittar levantando a possibilidade de se caminhar em direção com uma possibilidade: eu acho importante de se especular em alguns casos isso, um espaço de ampliar a atuação da Anatel, colocando, incorporando alguns elementos também de, de regulação na área de conteúdo. A seu ver, isso implicaria numa mudança muito grande da estrutura hoje existente; isso seria factível, uma vez havendo mudança da legislação num horizonte razoável, isso implicaria transformações muito grandes.

Não identificado – De qualquer forma a agência vai ter que passar por uma reestruturação. Essa reestruturação era para ter acontecido o ano passado, não ocorreu, mas eu acredito que esse ano a agência vai passar por uma reestruturação

porque, na hora que nós analisamos ou ins-truímos os processo para o CADE, vou tentar ajudar, o que que ocorre: todos os casos que tão surgindo, eu vou na área de telefonia, que é responsável pela área dos serviços privados, eu faço uma pergunta dirigida – como você tá vendo o ISM e como você está vendo uma questão concorrencial. Eu vou na outra área, que é serviços públicos, eu faço a mesma pergunta. Eu junto as informações, eu faço a instrução, mando para o Conselho, o Conselho analisa, depois a gente remete para o CADE já algo consolidado. Então em vez de eu ter essa consulta, a idéia é que todas essas informações vão tá numa única área; então, quando a área analisar, ela vai analisar olhando já os três mercados, tá. E é claro que em futuro breve nós vamos trabalhar com um mercado convergente desde que eu tenha as regras bem definidas. Então, eu diria o seguinte: eu estarei aqui torcendo para que até o final desse ano, ou pelo menos até março do ano que vem, nós tenhamos já alguma adequação na Legislação; não é fácil, a Agência tá torcendo por isso, tomara que venha, o que depender de nós, nós vamos também ajudar, e eu digo o seguinte: com a reestruturação que já devia ter acontecido, talvez um pequeno ajuste, a gente já passe a enfrentar essa realidade. Então eu digo o seguinte: estamos preparados, sim; hoje eu diria que mais ou menos, mas até o final do ano a gente consegue se preparar e trabalhar em conjunto.

Não identificado – É, Conselheiro...

Não identificado – Agradeço a apresentação do Ara, foi muito rica em informações e abre diversas, diversos pontos, tem um que é bem pequeno mas nos é importante. É sobre ele MMDS, primeiro eu gostaria de confirmar uma informação que nós recebemos recentemente e conforme a resposta tenho uma questão subsequente. A informação é que a tecnologia mudou profundamente, em MMDS nos últimos anos, nas primeiras outorgas capacidade de transmissão era muito limitada e portanto somente uma operadora caberia naquela outorga né, numa determinada área, é um monopólio natural, mas com a evolução da tecnologia, a capacidade de transmissão ficou tão elevada nessa MMDS, que passou ser possível a competição entre mais uma operadora numa mesma área. Caso seja correta essa informação, seria possível conceder outorgas adicionais numa área que hoje exista um monopolista, um único operador, com aquela frequência, senão no âmbito da Anatel, isso é possível ser feito no âmbito de uma decisão do CADE solicitando a Anatel?

Não identificado – Vamos lá. Quando a tecnologia em MMS nasceu, casualmente eu tava no Ministério e trabalhei, não gosto de usar o singular, mas trabalhei no MMS e no DTH, as primeiras sugestões que a gente fez naquela ocasião para o Ministro, era de que a gente sempre deveria ter dois operadores, mesmo a gente trabalhando por tecnologia, e assim nós fizemos e as licitações caminharam nessa direção; então eu teria, vou dar um exemplo, Brasília, um operador com quinze canais, outro operador com dezesseis canais, essa era a capacidade máxima do MMDS, 31 canais. No meio do caminho, em 97, eu não sei se a maioria de vocês vai se lembrar, vocês iam para o *shopping* e vocês viam tendas de ofertas de serviços ou tentar conquistar o usuário, e o pessoal apresentava praticamente 50 TVs, e mostrando várias, vários programas, e nesse momento os operadores de cabo começaram a ampliar a capacidade de suas redes, o que que percebemos já no âmbito da Anatel, 97, que tudo isso começa em abril de 97, a Agência foi criada em novembro de 97. Nesse momento nós vimos o seguinte: que os operadores de cabo iam na casa dos assinantes e diziam: eu tenho um serviço que te dá 50 canais, o assinante ele ainda não é seletivo, eu vou falar algo, que talvez se tiver operador aqui de TV a cabo não vai gostar, mas hoje de manhã eu usei mais ou menos essa mesma expressão no fórum de TV público, se se for olhar quais são os canais mais assistidos de TV por assinatura vocês vão ver o seguinte: que são os canais da TV aberta, porque são os locais onde hoje a radiodifusão não chega com boa qualidade, a radiodifusão aberta. E se vocês forem, eu até acho que lhe mandei, Conselheiro, você viu o seguinte, TV Câmara, TV Senado, são duas, são dois canais que tão presentes em todos os serviços e praticamente todos os usuários querem esses canais, eles estão mais presentes do que um HBO ou Tele Cine...

Não identificado – Tenho notado que eles são muito assistidos, fiquei espantado, têm uma audiência muito grande.

Não identificado – Então quando a gente vê esse movimento, então nós, o que que fizemos, eu não posso gerar um desequilíbrio entre dois operadores, então nós voltamos para trás, e aonde nós não tínhamos duas outorgas, por exemplo, Porto Alegre tem duas outorgas hoje, mas aonde não tinha duas outorgas, nós unificamos as outorgas e ampliamos o raio de cobertura de tal forma que eu pudesse chegar até cinqüenta, cinqüenta e poucos quilômetros, sem problema aqui em Brasília, o operador de MMDS ele consegue atingir as cidades satélites. Mas hoje a tecnologia evoluiu, bom e aí vamos ter outro dado importante, tá, para vocês. É, como o Brasil é um dos poucos países onde o MMDS decolou, ou mostrou como uma tendência de oferta de serviço enquanto que nos Estados Unidos, por que que eu estou citando os Estados Unidos, porque o modelo de TV por assinatura é uma cópia do sistema americano, é uma cópia do sistema americano onde lá a TV a cabo ou a TV por assinatura tem 87% de penetração e a TV aberta tem 13% de penetração, então a pirâmide tá invertida, mas mesmo assim foi uma lei trabalhada a dezoito mãos, teve a sociedade civil, o Legislativo, enfim, os operadores e o pessoal copiou o modelo americano. Quando você copia o modelo americano, você automaticamente trouxe junto o MMDS que também lá ele nunca avançou. Como as tecnologias, agora começou a surgir *haimax* que foi mencionado aqui. O *haimax* trouxe pela primeira vez a oportunidade para que esse serviço deslanche e hoje os operadores brasileiros estão participando de fóruns internacionais, e o Brasil praticamente tá sendo também um referencial, e eu digo o seguinte: o MMDS pode vir a ser uma solução alternativa, agora uma solução alternativa como, não se a gente dei-xar ele apenas preso, vamos supor hoje você consegue num canal colocar quatro subcanais de vídeo, aí eu vou dizer assim: tá entrando TV digital, a tecnologia me permite colocar até oito, tudo bem, você vai dizer, você passou de 15 para 120, mas o cabo hoje tá oferecendo acesso à Internet, tá te oferecendo por meio de parcerias voz; se eu não gerar um atrativo para o MMDS, ele sempre vai ter uma perna fraca, não sei se tá ficando claro, ele vai entrar sempre em desvantagem, então isso é um problema que a agência vai ter que enfrentar até o final do ano, a agência vai ter que dizer o que que está esperando do serviço de MMDS, ou vamos enterrar de vez o MMDS e o pessoal vai entregar as licenças ou aí sim eu respondo objetivamente, quem sabe, de repente, se eu tiver a terceira geração, a pista para terceira geração, eu entro com o *haimax* dentro do MMDS, eu pego essa faixa hoje que são, é uma faixa de 180 *megahertz*, o cabo da 750, sempre eu tenho um desequilíbrio mas é algo de *wales*, e aí nós podemos analisar se é bom ter um operador ou dois operadores, que aí você daria todos os serviços convergentes. Então novamente eu volto para essa discussão da mesa: para mim, o mais importante dessa discussão é o seguinte: o cenário é riquíssimo, e nós temos que definir claramente quantos operadores, tão um estudo, que isso ainda estão discutindo o nome da agência, mas talvez seja a gente voltar e visitar o MMDS, para verificar o seguinte: se eu der o tal *triple play* ou *quadruple play*, quantos operadores poderão entrar, um operador ou dois operadores, e aí com a entrada da terceira geração eu teria quatro operadores lá com mais dois aqui, então você conseguiria gerar uma concorrência e uma concorrência que vai gerar uma competição, aí sim o usuário final vai ter condições de ter alternativas na mão dele. Não sei se eu respondi, mas eu tinha que dar essa explicação porque é importante. Se a Agência definir que o MMDS ele vai ficar na TV por assinatura, eu digo o seguinte: ele tá fadado a morrer, ele não tem como sobreviver.

(conversa longe do microfone)

Não identificado – Alguma pergunta?

Não identificado – Bem eu tô vendo a Ancine, que lá atrás tem o SEAE, ... Ministério Público.

Não identificado – Eu não ia fazer pergunta, mas vou fazer.

Não identificado – A pergunta que eu faço é a seguinte: a gente vê que as idéias se encaminham no sentido de que, olha, é preciso abrir o mercado e incluir vários produtos, no mesmo mercado, não. A pergunta que eu faço é bem simples, com a legislação que nós temos hoje, nós ouvimos aqui que há uma intenção de modificação da Legislação e que provavelmente aconteça no segundo semestre, mas eu pergunto o seguinte: com a Legislação que nós temos hoje, o que que é possível fazer aos olhos da Anatel?

Não identificado – Eu talvez, eu responderia com a devida licença da nossa Presidenta Dra. Elizabeth, eu digo o seguinte: hoje, com a Legislação existente, você tem mecanismos para realizar corretamente essa convergência que a gente tá falando, veja bem, um passo grande foi dado quando o CADE aprovou a entrada da Telmex na Embratel e a oferta de serviços de banda larga e de voz em parceria com a Net, próximo passo que vai bater aqui no CADE, que somos obrigados a mandar a parceria ou a compra da TVA pela Telefônica, na parte do MMDS, do cabo não porque o cabo tem que ter 51% e aí eu tenho um controle e eu respeito o Deputado, mas não se ele pode ter contrato de gaveta, mas ele tem que fazer muito bem não sei como aonde que ele enfiou isso na gaveta, porque o controle acionário tá no mercado, ele não consegue te camuflar, você sabe tá na mão de quem, então no mercado quando você vai na CVM, você vai encontrar aonde que são essas ações, então por exemplo, nós estamos analisando um caso, que vai bater aqui no CADE, mas como o mercado acionário ele é volátil, hoje tá na tua mão, mas amanhã pode tá na mão do *Murdor* (?), então você considera tudo 100% como sendo estrangeiro apesar de que ele tá no mercado nacional, então ele tem que encontrar pessoas físicas ou jurídicas que detêm esses 51%; então eu não posso ir lá, ah, porque no mercado acionário, o Conselheiro Prado ou a Dra. Elizabeth, cada um tem 20% das ações, opa, não tô, eu sei que não pode, eu sei disso (risadas)...

Não identificado – Aí a gente fica impedido.

Não identificado – Mas imagina aqui...

Não identificado – Também tô impedida. (risadas)

Não identificado – Então, mas você vê o seguinte: de qualquer forma eu tenho que enxergar essas pessoas e não adianta que a Comissão de Valores Mobiliário diga o seguinte, eu tenho que enxergar que tá no teu nome e que se amanhã ou depois você vender, a Anatel tem um regulamento, uma resolução que muita gente não gosta, a Resolução 101, ele é obrigado a te comunicar, se não eu posso até levar a empresa para cassação, porque houve transferência do controle. Então eu te digo o seguinte: existem mecanismos, sim, tem como controlar essa questão, eu não preciso de muita alteração, agora o que tá atrapalhando e que você hoje é, vou pegar o caso da TV pública, me pegaram lá, ah, me disseram que isso aqui a Anatel pode ajudar, eu falei a Anatel não pode ajudar, eu tô impedido por lei, não mas o Ministério disse que é problema da Anatel, me diz aonde, porque a legislação não me permite; então esse vai e vem que tumultua o mercado, então eu acho o seguinte: ou todo o serviço deveria estar num canto só, se não é na Anatel, então devolve tudo para o Ministério; agora você não pode ter dois chapéus, a política tá clara: CADE não formula política, Anatel não formula política, então nós seguimos a política estabelecida. Então define claramente a política e deixe que regular o mercado de telecomunicações, regular concorrência, CADE sabe fazer muito bem, nós sabemos fazer muito bem também, agora, quando se deixa isso aqui no limbo, você não sabe quem é quem, então quando lhe interessa diz-se é Anatel quando não lhe interessa diz-se é Ministério, aí não funciona. Então é isso que a gente precisa acertar. Quando a Lei Geral de Telecomunicações, ela foi criada, em seguida na mensagem presidencial tá claro que viria uma outra lei que complementaria essa lei, só que isso não aconteceu e aí o que que ocorre: você tem hoje uma lei que vem de 97, fez aniversário e cada um agora vai tentar comentar os benefícios, as vantagens, desvantagens da lei ou o que que tem que mudar, enquanto que no outro lado o conteúdo, o conteúdo não tem dono, quando eu mando o assunto para o CADE, não tô aqui para fazer média, aqui hoje o CADE quando não gosta fala claramente, mas eu adoro quando eu mando alguma coisa para o CADE, é a única, o único lugar que eu tenho para tentar defender conteúdo, porque não tem nenhum lugar que me arranje um lugar na Legislação; aliás, essa foi a entrevista que a Senhora deu Dra. Elizabeth, e também eu vi o Conselheiro, não me lembro se o Conselheiro Furkin falou alguma coisa, mas foi na revista TV Time, que vocês tão atacando esse problema, então você quando vai no conteúdo não tem dono, então você vai até no limite que vocês podem ir, a gente vai até o limite que nós podemos ir, mas você tem que definir claramente que é responsável por isso, certo.

Não identificado – Por favor, o microfone.

Não identificado – Ara, se assim eu posso te chamar, trava-lhamos juntos. O mundo hoje discute mais ou menos regulação, e a chegada da convergência, se podemos interpretar dessa forma, ela pode trazer mais regulação a serviços que antes não eram regulados, por exemplo, na área da telefonia, a telefonia por IP que hoje é dito serviços de valores adicionados, e a Anatel não se preocupa com isso, ou seja, não é um serviço regulado, a partir do momento que a Anatel entender que há uma regulação, não por tecnologia, mas por serviço, pode entender também que a Anatel possa regular de alguma forma uma empresa que opere por serviços de valor adicionados. Não sei se eu tô falando algo que seja totalmente equivocado, mas nos Estados Unidos já há uma preocupação com determinados tipos de valor de serviço adicionado, por exemplo, tentando impor algumas empresas de voz sobre IP alguns determinados serviços, por exemplo, como serviço de emergência. A Anatel tem essa preocupação, tem tentado regular de alguma forma, alguns serviços que sejam essenciais, no caso serviços que a Anatel ainda, ou a Anatel tem planos de regular, por exemplo, aplicar determinadas regulações nos serviços que hoje não são regulados?

Não identificado – Essa questão de IP, tá, porque o problema tá ali, hoje a Anatel não tá se preocupando porque tá dizendo para você o seguinte: quando o Conselheiro Prado tá usando Sky para falar com o Ara, são duas pessoas físicas que estão tentando se falar eu não quero nem saber. Quando eu vou no atacado, as coisas começam a gerar confusões. O UIT criou um grupo de trabalho, essa questão tá sendo analisada na UIT, então os países estão preocupados com isto, porém quando eu começo a falar em licença única, se você vai lá e pega a licença única, você tem uma licença para prestar qualquer serviço de telecomunicações, então o que que eu tô te dizendo, que eu vou atuar muito mais agora para verificar se você vai gerar o impedimento para que terceiros usem seus serviços do que você prestar o serviço, você não pode gerar barreiras, porque aí você vai começar montar um monopólio em torno de uma facilidade ou de uma licença que você tem. Então eu diria que a tendência da Anatel é regulamentar cada vez menos, e sim atuar juntamente com o CADE na defesa da concorrência; eu acho que é esse o caminho que nós estamos caminhando e quando for para licença única, e aí eu te digo o

seguinte: a única coisa que você vai precisar fazer, você pegou a tua licença única, você resolve cabear o problema não é meu, você vai lá no departamento de obras, pega a tua licença, abre um buraco no chão, põe cabo que você quiser, quantos cabos você quiser, agora você precisou de radiofrequência, é um bem escasso, você vai ter que ir na Anatel, e você vai ter que nesse momento se for um bem escasso como aqui, o prezado Conselheiro mencionou, no caso do MMDS, vamos supor que você só tenha dois canais, não é dois canais, isto é dois espaços, eu vou ter que abrir uma licitação para verificar quem que vai levar; então ele pode ter na mão dele uma licença, porém ele não pode usar radiofrequência, porque, porque ele tem que participar de uma licitação, não sei se ficou claro. Então o que depender de recursos escassos você vai ter que partir para licitação. E essa licença única vai te permitir você prestar qualquer coisa e aí sim, você começa a tirar as amarras que talvez o próprio Deputado mencionou aqui antes, você torna a legislação mais enxuta, mais ágil, em todos os sentidos.

Mudança de lado da fita

Não identificado – Pessoal da Ancine, que até agora não perguntou nada, quer fazer uma pergunta? Não? Jorge, por favor. É Dr. Francisco.

Não identificado – Dr. Ara.

Não identificado – Sim, Senhor.

Dr. Francisco – É sempre um prazer ouvi-lo, mais uma vez, você levantou aí diversos pontos bastante interessantes, na sua conclusão sobre os desafios da Agência, hoje se falou também da questão regulatória, está se perguntando agora também da questão da simplicidade regulatória de uma lei mínima para que saia e não fique aí empatando sem ter uma definição. A gente sabe que no mundo hoje existe uma tendência realmente pela maior flexibilidade regulatória e também para uma neutralidade tecnológica. A questão da regulamentação da tecnologia ela tá cada vez mais desaparecendo e tá se privilegiando a neutralidade tecnológica, mas aí nos seus desafios, o Senhor colocou aí, como uma das coisas seria a regulamentação por tecnologia eu fiquei um pouco na dúvida do que seria, se não há uma contradição com essa tendência que existe mundial, o Senhor queria dar um esclarecimento.

Não identificado – Muito obrigado, Francisco, acho que foi bom você ter levantado essa questão; eu infelizmente tô trabalhando na TV por assinatura, por tecnologia por força da lei do cabo, se a lei do cabo, a gente tivesse tido a sorte de ela ter desaparecido, os três serviços passariam debaixo da Lei Geral e aí teria um único serviço chamado Serviço de Comunicação Eletrônica de Massa por Assinatura. Toda vez que a gente procura mexer, na norma ou na regulamentação, a gente sempre se depara o seguinte: qualquer alteração que eu faça, eu posso amanhã gerar um serviço XYZ, mas toda vez que ele tiver uma característica que vai fazer lembrar um serviço de TV a cabo, eu vou esbarrar num colegiado que é um Conselho de Comunicação Social, que é um Órgão de Assessoramento do Senado, em que, pela lei do cabo, eu sou obrigado a tudo o que diz respeito a cabo a mandar para lá, eu não posso, por exemplo, quando eu tô para editar um regulamento de defesa dos direitos dos usuários dos assinantes de TV por assinatura, tô mandando aqui para o Ministério Público, então para eu editar esse regulamento, que é algo de interesse dos assinantes, nós colocamos em consulta pública, e o que que a lei diz, depois que o Conselho da Anatel aprova, eu tenho que remeter para o Conselho de Comunicação Social, eles fazem amplo debate, depois volta de novo para Anatel para o Conselho da Anatel analisar as sugestões que eles tão dando. Ora bolas, se eu tô colocando isso em consulta pública, eles deviam já se pronunciar na Consulta Pública e eu ia levar em consideração, mas eles entram duas vezes, eles entram na Consulta Pública, e depois ele me entra para palpar depois que o Conselho da Anatel aprova, então não posso baixar qualquer ato de TV por, de TV a cabo, serviço de TV a cabo, sem ouvir o Conselho de Comunicação Social. Então esse é uma amarra que existe, por isso que a gente aqui sempre contra a nossa vontade, a gente apresenta por tecnologia, é o único serviço que tem por tecnologia e se a gente puder, quem sabe, porque isso aqui é só revoga a lei, é algo muito fácil, e aí você poderia imediatamente a Agência baixar o regulamento e botar dentro de um serviço único, e resolveria muitos problemas. Mas é o único serviço.

Não identificado – Obrigado pela exposição, nós já estamos, ultrapassamos bastante aqui o nosso horário, mas foi excelente como sempre, agradecer muito em meu nome e em nome do CADE a sua participação. Lembro que daqui a quinze dias exatamente, dia 24, nós vamos retomar as audiências públicas, virá, virão o presidente da Vivo e o presidente da Telefônica, em continuidade lembro mais uma vez quem quiser obter esse, essas exposições, tá, estará gravada no site do CADE. Muito obrigado, e vamos encerrar por hoje.

Não identificado – E lembrando que elas, essas agendas estão sendo transmitidas pela Internet. Se alguém tiver dificuldade de vir a Brasília, pode acompanhar pela Internet, é multimídia.