



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 276/COGSE/SEAE/MF

Brasília, 14 de agosto de 2002.

Referência: Ofício nº 5974/00 GAB/SDE/MJ, de 27 de novembro de 2000.

Assunto: Ato de Concentração n.º nº 08012.006316/00-96.

Requerentes: *UOL Inc. S/A e Embratel – Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A.*

Operação: Aquisição da totalidade das quotas da empresa *AcessoNet Ltda.*, atualmente controlada pela holding *UOL Inc. S/A*, por *Embratel – Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A*, no setor de serviços relacionados à Internet.

Recomendação: Aprovação, com restrições.

Versão: Pública.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma a Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isto, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas *UOL Inc. S/A* (“UOL”), por *Embratel – Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A* (“Embratel”).

1. DAS REQUERENTES

1.1 Adquirente

1. A *Embratel* é uma firma brasileira com sede na Av. Presidente Vargas

1.012, 15º andar, na cidade do Rio de Janeiro. Integrante do grupo estadunidense *MCI WorldCom, Inc.*, a *Embratel* atua no setor de comunicação de dados e de serviços de voz de longa distância nacional e internacional. A *Embratel* era detentora do monopólio estatal na área de telecomunicações de longa distância no Brasil, tendo sido privatizada em 29 de julho de 1998, com a venda da *Embratel Participações S/A*, uma das doze empresas do sistema Telebrás, que possuía 98,7% de seu capital. O capital da *Embratel Participações S/A* é composto por ações ordinárias e preferenciais negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo, além de possuir um programa de *American Depositary Receipts* (ADR) registrado na Comissão de Valores Mobiliários norte-americana, a *Securities Exchange Commission* (SEC).¹

5. Conforme apresentado pelas requerentes, destacam-se no quadro nº 1 as empresas componentes do grupo com atuação no Brasil e a participação de seus principais acionistas:

Quadro nº 1 - Empresas do grupo *MCI/WorldCom* com atuação no Brasil e seus principais acionistas

Nome da Empresa	Acionista /Participação
Embratel Participações S/A	Startel – Participações Ltda. (51,79 % votantes) Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil (PREVI (5,41% votantes)
Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A – Embratel S/A	Embratel Participações S/A
Embratel Soluções Ltda.	Embratel Participações S/A (99,99%)
NewSatCo S/A	Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A (99,99%)
Esag Holdings Participações	MCI Worldcom Network Services Inc. (99,99)
Guimar Holding S/A	Esag Holdings Participações (99,9988%)
Proceda Tecnologia e Informática S/A	Guimar Holding S/A (66,67%) Worldcom, Inc. (33,33%)
MCI International Telecomunicações do Brasil Ltda.	MCI Worlcom Brazil LLC (99%)
MCI Solutions Telecomunicações do Brasil Ltda.	MCI International Telecomunicações do Brasil Ltda. (99,99%)
Startel – Participações Ltda.	MCI International Telecomunicações do Brasil Ltda. (99,99%)

Fonte: elaboração própria a partir de informações prestadas requerentes.

¹ Informações contidas no Relatório Anual 1999 da *Embratel*.

4. O faturamento da *Embratel* em 1999 foi de **(sigilo)** no Brasil e de **(sigilo)** no mundo. Quanto ao grupo *MCI Worldcom*, obteve faturamento no Brasil de **(sigilo)** e no mundo de **(sigilo)**.²

1.2 Vendedora

6. O *UOL Inc. S/A* (“UOL”) é uma empresa brasileira com sede na Av. Brigadeiro Faria Lima, 1384, 8º a 11º andares, na cidade de São Paulo. Integrante dos grupos empresariais Folha e Abril, o *UOL* tem como principais acionistas a *Folhapar S/A* (com 43,03%), a editora *Abril S/A* (com 43,03%) e *Investidores Morgan Stanley* (com 4,09%).

7. O *UOL* é uma holding que controla, no Brasil, as empresas *Universo Online Ltda.* (“UOL Ltda.”), *AcessoNet Ltda.*, *Brasil Online Ltda.*, *NetGratuita Ltda.*, *Turismonet Ltda.* e *Carsale S/A*. As empresas da holding atuam principalmente como provedores de acesso à Internet, como fornecedores de serviços de dados em rede, autenticação e cobrança, bem como provedores de conteúdo na Internet, nas atividades de busca de informações, bate-papo, voz e vídeo, banco de dados, e-mail, venda de espaço publicitário e comércio eletrônico.

8. Segundo as requerentes, o *UOL*, **(sigilo)**. O grupo de empresas da holding, **(sigilo)** obteve receita de **(sigilo)** de janeiro a dezembro de 1999, no Brasil, e **(sigilo)** de agosto a dezembro de 1999 no mundo (exceto Brasil).

9. O grupo Folha, por sua vez, detém participação superior a 5% no capital social das seguintes empresas, que atuam sobretudo no segmento de jornais, revistas, notícias, banco de dados, livros, vídeos e CDs: *Banco de Dados de São Paulo Ltda.*, *Agência Folha de Notícias Ltda.* *Transfolha Transportes e Distribuição de Ltda.*, *Plural Editora e Gráfica Ltda.*, *Notícias Populares S/A*, *Folhapar S/A*, *Companhia Paulista Editora e de Jornais S/A*, *Empresa Folha da Manhã S/A*, *Valor Econômico S/A*.

² As requerentes solicitam confidencialidade quanto aos dados de faturamento do grupo *MCI Worldcom*.

10. O Grupo Abril detém participação superior a 5% no capital social das seguintes empresas: *AR&T Ltda.*, *Abril Coleções Ltda.*, *Abril Logística e Distribuição Ltda.*, *Abril Marcas Ltda.*, *AcessoNet Ltda.*, *Brasil Online Ltda.*, *Datalistas S/A*, *Dinap S/A – Distribuidora Nacional de Publicações*, *Editora Ática Ltda.*, *Editora Caras S/A*, *Editora Novo Continente S/A*, *Editora Scipione Ltda.*, *GTR Entretenimento Ltda.*, *IDEALYZE Participações S/A*, *I-Mulher Serviços de Informática S/A*, *JVHA Participações Ltda.*, *Símbolo Editora e Comunicação S/A*, *Universo Online Ltda.*, *UOL Inc. S/A*, *Usina do Som Brasil Ltda.*, *Blacktree Participações Ltda.*, *Bluetree Participações Ltda.*, *Brwontree Participações Ltda.*, *Orangetree Participações Ltda.*, *Pinktree Participações Ltda.*, *Redtree Participações Ltda.*, *Rosetree Participações Ltda.*, *Whitetree Participações Ltda.*, *Yellowtree Participações Ltda.*, *Abril Musicclub Ltda.*, *MTV Brasil Ltda.*, *Abril Vídeo da Amazônia S/A* e *Abril Music Ltda.* Atua principalmente nos segmentos editorial e gráfico, em serviços de rádio-difusão e telecomunicações, exploração de propaganda e publicidade, na distribuição de revistas, impressos, publicações periódicas, transporte de bens e mercadorias, na prestação de serviços de informática, no fornecimento de informações digitalizadas, de entretenimento, locação de publicidade virtual, comissões no comércio eletrônico, entre outros. Atua ainda como produtor, operador e distribuidor de um canal de televisão essencialmente musical.

1.3 Adquirida

11. A *AcessoNet Ltda.* (“AcessoNet”) é uma sociedade por quotas de responsabilidade limitada, com sede na Av. Marcos Penteado de Ulhôa Rodrigues, 700, na cidade de Santana de Parnaíba, Estado de São Paulo. A empresa é constituída por uma rede de telecomunicações que tem o propósito de prover conexão discada e acesso à Internet global à empresa *Universo Online Ltda.* e a seus usuários.

12. A empresa *Keshara Empreendimentos Ltda.* é uma sociedade por quotas de responsabilidade limitada com sede na Av. Brigadeiro Faria Lima, 1384, 8º a 11º andares, na cidade de São Paulo, que funciona como uma holding pertencente ao grupo *UOL*. A empresa participa como intermediária na operação e, como decorrência, assumiu a composição acionária discriminada no quadro nº 2.

Quadro nº 2 - Composição acionária da Keshara Empreendimentos Ltda. após a operação

Sócios Quotistas	Números de quotas em 11 de dezembro de 2000	Percentagens na data do fechamento
<i>UOL Inc. Ltda.</i>	Zero	11.56 %
<i>Universo Online Ltda.</i>	99	64.91 %
<i>Brasil Online Ltda.</i>	01	22.34 %
<i>NetGratuita Ltda.</i>	Zero	1.19 %
Total	100	100 %

Fonte: Contrato de Compra e Venda de Quotas.

13. O quadro nº 3 mostra a estrutura do capital social da *AcessoNet* na data da assinatura do contrato entre as requerentes e na do fechamento da operação.

Quadro nº 3 - Composição acionária da AcessoNet antes da operação

Sócios Quotistas	Números de quotas em 11 de dezembro de 2000	Percentagens na data do fechamento
<i>Keshara Empreendimentos Ltda.</i>	Zero	100 %
<i>Universo Online Ltda.</i>	01	01 quota
<i>Brasil Online Ltda.</i>	01	Zero
<i>UOL Inc. Ltda.</i>	9.998	Zero
Total	10.000	100 %

Fonte: Contrato de Compra e Venda de Quotas.

2. DA OPERAÇÃO

14. O ato de concentração notificado consiste na aquisição das quotas da empresa *AcessoNet Ltda.*, atualmente controlada pela holding *UOL Inc. S/A*, por *Embratel – Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A*, a partir da assinatura de um memorando de entendimento (Memorandum of Understanding - “MOU”) em 31 de outubro de 2000 e da firma, em 11 de dezembro de 2000, do Contrato de Compra e Venda de Quotas (“Contrato”, submetido pelas requerentes), com vigência até 31/05/2005. A transação teve o valor de **(sigilo)**, sujeitos a ajustes. A consumação (“fechamento”) da operação foi prevista para 27/12/2000 ou outra data a ser acordada, não posterior a 29/12/2000.

15. Como se infere dos quadros nº 2 e 3 (acima), a *Keshara Empreendimentos Ltda.* é uma holding pertencente ao *UOL* e tornou-se, antes da operação, proprietária das quotas representativas do capital social da *AcessoNet*. Desta forma, atua como intermediária na operação, vendendo as referidas quotas à requerente *Embratel*.

16. Dentre as cláusulas do MOU e do contrato mencionados, destaca-se o acordo por meio do qual a empresa *AcessoNet* continuará ofertando à *UOL* os serviços que lhe eram prestados antes da operação. Esses serviços serão providos com exclusividade, mediante pagamento, até 31/12/2003. Para isso, a *AcessoNet* usará sua estrutura constituída até a data da operação. O acordo entre as requerentes estabelece que a *Embratel* poderá, no entanto, ofertar os mesmos serviços a outras empresas, desde que expirado o prazo de exclusividade acordado ou desde que ofereça serviços adicionais aos prestados ao *UOL*. Por sua parte, o *UOL* dará preferência à *Embratel* para criar/installar novos pontos de presença em novas localidades onde o *UOL* não atue. No entanto, mesmo durante a vigência do contrato, o *UOL* poderá contratar serviços de outras empresas, nas ocasiões em que a *Embratel/AcessoNet* optar por não fazer parte nos negócios dos novos POP's a serem utilizados pelo *UOL*.³

17. O objeto do Contrato de Prestação de Serviços entre o *UOL* e a *AcessoNet*, de acordo com a cláusula "1", é a conexão, por intermédio de rede própria e administrada diretamente pela *AcessoNet* (rede *AcessoNet*⁴), aos meios que possibilitam aos assinantes do *UOL* o acesso à Internet global (rede mundial de computadores) e ao

³ Um POP é definido no contrato como pontos de presença constituídos por linhas telefônicas e circuitos de dados para a conexão à Internet global, bem como os equipamentos, servidores de acesso, roteadores, *switches* e demais equipamentos necessários à conexão. No parecer n.º 49 COGSE/SEAE/MF, de 03/02/2001, sobre o ato de concentração n.º 08012.006253/99-46, definiu-se ponto de presença (PDP), "popservers", ou "POP" como a infra-estrutura por meio da qual o usuário pode acessar a Internet fazendo uma chamada telefônica local, mesmo que seu provedor esteja sediado em outra cidade. Funcionam como filiais em mercados regionais ou podem ser supridos por um provedor de "backbone" (empresa que detenha a infra-estrutura de telecomunicações necessária), que estabelece um contrato de serviço específico com o provedor de acesso para tal finalidade. Muitos provedores têm utilizado esses equipamentos para oferecer acesso em várias cidades.

⁴ A rede *AcessoNet* é definida, no contrato, pelo conjunto de linhas de voz e circuitos de dados, servidores de acesso, *switches* e demais equipamentos integrantes dos POPs. Quanto aos POPs, o contrato envolve a aquisição da estrutura pertencente à *AcessoNet*, bem como a continuidade dos contratos firmados anteriormente entre a *AcessoNet* e POPs afiliados, entendidos como possuidores das estruturas listadas no Anexo 2.2 (A) do contrato de prestação de serviços.

conteúdo do *UOL*.⁵ O contrato estabelece ainda que os números telefônicos divulgados aos assinantes do *UOL*, correspondentes às linhas de propriedade da *AcessoNet* para o acesso discado à Internet, terão preferência na relação dos números informados. Da mesma forma, o programa de computador que funciona como “discador automático” do *UOL* disponibilizará aos assinantes os números referentes às linhas da *AcessoNet* em primeiro lugar. O *UOL* garante também à *AcessoNet* um tráfego mínimo de 70% do total de horas de conexão trafegadas pelos assinantes *UOL*, em acesso discado, a partir de terminais fixos, até 31/12/2005. Por fim, de acordo com a cláusula 5.3 deste mesmo Contrato de Prestação de Serviços, a *AcessoNet* se compromete a não cobrar de quaisquer concorrentes do *UOL* preços inferiores aos cobrados deste.

3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

3.1 Mercado Relevante do Produto

18. O quadro nº 4 apresenta a relação de serviços ofertados pelas requerentes.

⁵ A rede *UOL* é definida como a rede de servidores que estejam processando serviços e produtos do conteúdo *UOL*, de quaisquer das sociedades *UOL* e respectivos equipamentos de comunicação de dados.

Quadro nº 4 - Principais serviços ofertados pelas requerentes⁶

	Produtos	Embratel	Acesso-Net*
1	Serviços dedicados (transmissão direta ponto-a-ponto ou ponto-a-multiponto)	X	
2	Serviços comutados (transmissão por meio de rede, com múltiplos acessos)	X	
3	Satélite (transmissão de sinais de imagem e som via satélite)	X	
4	Acesso discado remoto à Internet (provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP – portas IP)	X	X
5	Conexão privada e dedicada à Internet, usando a tecnologia TCP/IP (acesso a backbone de transmissão de dados)	X	
6	Redes corporativas baseadas no protocolo TCP/IP	X	
7	Serviços de hospedagem	X	
8	Telefonia avançada (serviços especiais)	X	
9	Telefonia básica (serviços gerais)	X	

Fonte: elaboração própria a partir de informações prestadas pelas requerentes.

* Para efeito da análise, são considerados apenas os serviços oferecidos pela *AcessoNet* e não aqueles oferecidos pelo grupo *UOL*.

19. O quadro n.º 4 mostra que a operação resulta numa sobreposição horizontal com relação ao serviço n.º 4 - provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP (conhecido no mercado como oferta de “portas IP”) -, oferecido tanto pelo *Embratel* quanto pela *AcessoNet*. O quadro indica também uma relação vertical entre as requerentes, já que o acesso dedicado à Internet, ofertado pela *Embratel*, é um componente fundamental no provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP. O acesso dedicado já integrava o serviço de acesso discado a redes IP prestado pela *Embratel*, bem como era amplamente comercializado por esta requerente aos demais concorrentes, inclusive à empresa adquirida, antes da operação. Portanto, torna-se relevante incluí-lo na definição do mercado de produtos da operação.

⁶ Quadro de serviços construído a partir do relatório anual da *Embratel* de 1999 e de outras informações fornecidas pelas requerentes.

3.1.1 Descrição do mercado de produtos

20. Provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP (portas IP).

O provimento de portas IP engloba um conjunto de serviços e equipamentos necessários ao provimento de acesso à Internet via linha telefônica. Inclui modems, linhas telefônicas digitais e/ou analógicas, conexão dedicada à Internet (conhecida como “*link* IP”), além da operação e do gerenciamento dos mesmos (monitoração permanente e fornecimento de relatórios de utilização aos clientes deste serviço).

21. O mercado-alvo dos provedores de portas IP é o de clientes corporativos e, principalmente, o de provedores de acesso à Internet a usuários finais via linha telefônica discada (também conhecidos como *Internet Service Providers* ou ISPs) que não tenham interesse em constituir uma infra-estrutura de acesso própria. Ao contratar esses serviços nas localidades onde desejam operar, os provedores de acesso discado à Internet têm condições de reduzir seus custos em ativos fixos, podendo focar seus esforços empresariais no conteúdo de suas páginas e nos diversos serviços, recursos e negócios relacionados à Internet, além do atendimento a seus usuários.⁷

22. Em geral, os serviços são contratados por número de portas de acesso em quantidades determinadas pelos clientes (provedores de acesso). O dimensionamento do número de portas e servidores de acesso remoto leva em consideração a quantidade de usuários finais cadastrados por localidade onde atuam os provedores de

⁷ À luz de vários pareceres já expedidos pela Seae, o provimento de acesso discado à Internet tem sido apresentado como um serviço de valor adicionado, definido pela norma 04/95 (“Uso de Meios da Rede Pública de Telecomunicações para Acesso à Internet”, publicada pela Portaria do Ministério da Comunicações N.º 148, de 31.05.95, que regula o uso de meios da Rede Pública de Telecomunicações para o provimento e utilização de Serviços de Conexão à Internet) como “serviço que acrescenta a uma rede preexistente de um serviço de telecomunicações, meios ou recursos que criam novas utilidades específicas, ou novas atividades produtivas, relacionadas com o acesso, armazenamento, movimentação e recuperação de informações”. Para o usuário final, o provedor de acesso, ou seu ponto de presença, pode ser considerado como o ponto mais próximo ao *backbone* da Internet. O trecho de ligação entre o provedor de acesso (ou seu ponto de presença) e o computador do usuário final é chamado de “última milha”. O valor cobrado pelo acesso discado está associado a um plano de utilização, definido em contrato, entre o assinante do serviço (usuário final) e o provedor de acesso. A qualidade do serviço depende, sobretudo, da infra-estrutura de telecomunicações que conecta o usuário ao provedor na “última milha”, da capacidade do canal para transmissão de dados que conecta o provedor de acesso (ou seu POP) ao provedor de backbone da Internet e, em última instância, da capacidade do próprio *backbone*. É importante lembrar que o valor da chamada telefônica ao provedor de acesso é pago pelo usuário final à companhia telefônica da mesma forma como são cobradas as ligações telefônicas normalmente utilizadas para comunicação de voz. Se o número do telefone de acesso informado pelo provedor pertencer ao mesmo degrau tarifário (distância geodésica) de onde se encontra o usuário, a tarifa telefônica cobrada é local.

acesso discado à Internet. A proporção usual é de dez usuários por porta de acesso. A cobrança pelo serviço pode-se dar pelo número de portas contratadas ou pelo tempo de utilização das mesmas em todas as localidades atendidas pelos ofertantes.

23. Observa-se que, do lado da demanda, não há substitutibilidade entre infraestrutura para acesso discado a redes IP (portas IP) e os demais serviços apresentados no quadro n.º 4, sendo a utilização de portas IP pelos provedores de acesso é bastante específica. Do ponto de vista da oferta, empresas de serviços de telecomunicações, tanto as que atuam na telefonia local e de longa distância, quanto aquelas que dispõem de redes de dados em geral, poderiam migrar para a oferta de portas IP sem necessidade de empenhar esforços consideráveis. Com efeito, segundo informam as requerentes, o aporte de capital inicial para se estruturar um provedor de portas IP com uma oferta de 5.000 portas seria de cerca de R\$ 3 milhões, no prazo estimado de um a três meses para colocá-lo em operação (há necessidade de importação de alguns equipamentos que não necessitam de licenças especiais e cuja representação tem vários competidores, dentre os quais, as empresas *CISCO*, *Lucent Technologies*, *SIEMENS*, *Nortel*, *3Com* e *Ericsson*). O exemplo fornecido pelas requerentes, mostrado no quadro n.º 5, toma a cidade de São Paulo como base:

Quadro nº 5 - Exemplo de um provedor de portas IP

Insumos	Custos
Investimento em infra-estrutura (equipamentos)	R\$ 3.300.000,00
Serviços de telecomunicações necessários:	
- ativação de 5.000 linhas telefônicas	R\$ 167.000,00
- mensalidade das linhas	R\$ 126.000,00
- mensalidade da conexão à Internet (canal IP)	R\$ 300.000,00
Total	R\$ 3.893.000,00

Fonte: elaboração própria a partir de informações prestadas pelas requerentes.

24. Provimento de acesso à Internet via conexão dedicada (*link* dedicado).⁸ A conexão dedicada é oferecida através de canais (linhas de comunicação) reservados

exclusivamente ao usuário e permanecem sempre ativas, sem a necessidade de descarga para conexão. São também chamadas de linhas alugadas (*leased lines*) ou linhas privativas e consistem de linhas como T-1 e T-3. São bastante caras e suas finalidades bastante específicas. Em geral, são demandadas por grandes usuários que necessitam de alta capacidade em suas redes ou interligam locais de operação geograficamente distantes.⁹

25. O acesso dedicado é oferecido por um provedor de *backbone*¹⁰, como a requerente *Embratel*, a provedores de acesso à Internet, assim como a outras empresas. Por sua vez, o provedor de acesso à Internet pode compartilhar a capacidade contratada com outras empresas ou outros provedores. Dependendo da capacidade contratada originalmente ao provedor de *backbone*, o compartilhamento, por motivos técnicos, pode provocar queda na qualidade do serviço.

26. O valor cobrado pela conexão é fixo e mensal, afetado primordialmente pela distância entre os pontos conectados e pela capacidade de transmissão de dados contratada. Muitas empresas têm migrado para a utilização de linhas dedicadas, sobretudo quando o uso da Internet é intensivo, pois as mesmas permitem taxas de transmissão de dados maiores e têm, nestes casos, melhor relação custo/benefício.¹¹

27. Portanto, o mercado relevante da presente operação compõe-se dos seguintes serviços/produtos: a) provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP (provimento de portas IP), dada a sobreposição horizontal relacionada a este serviço, e b) provimento de conexão dedicada à Internet (*link* dedicado), dada a sobreposição vertical existente entre este serviço e o primeiro.

⁸ Prestação dos serviços por linha dedicada é definida pela norma n.º 09/95, aprovada pela Portaria n.º 285 de 29 de novembro de 1995, do Ministério das Comunicações, como circuito, parte de rede pública de telecomunicações, destinado à exploração de serviço limitado ou de serviço especial de telecomunicações.

⁹ Por exemplo, um canal T-1 suporta velocidades de transmissão de dados de até 1,544 Mbps (a unidade Mega bits por segundo indica a velocidade que os dados são transferidos de um ponto a outro).

¹⁰ Os *backbones* são redes de dados interligadas que, em conjunto, formam a estrutura fundamental da Internet. Ao se conectar a um *backbone*, o usuário final tem acesso a outros *backbones* e, conseqüentemente, a outros usuários.

¹¹ Definições extraídas da página de referência sobre a Internet <http://www.pcwebopaedia.com/>.

3.2 Mercado relevante geográfico

28. O provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP (portas de acesso IP) depende, basicamente, de investimento em equipamentos, da contratação de uma conexão dedicada à Internet e da contratação de serviços de telecomunicações (basicamente linhas telefônicas).

29. Quanto aos equipamentos, estes são oriundos de mercados competitivos, em parte no Brasil e, em grande medida, por intermédio da livre importação de vários fabricantes.

30. Quanto aos serviços de conexão dedicada à Internet, seria tecnicamente possível a contratação de um *link* dedicado a empresas situadas fora da localidade de atuação do demandante. No entanto, o valor fixo cobrado pelo *link* dedicado depende da distância entre o ofertante e o cliente e, portanto, se estes estiverem dentro do mesmo degrau tarifário, o preço pelo serviço será menor. A prática das empresas que contratam esse serviço atesta que a substituição de um provedor de *link* dedicado por outro fora de sua localidade, ainda que possível, teria custo mais elevado. Em casos especiais, observa-se que algumas empresas, em geral de grande porte, buscam certas especificações de serviços não atendidas localmente e, portanto, estão dispostas a incorrer em maiores custos. Nestes casos, pode-se notar uma diferenciação de serviço, que não se confunde, em geral, com a demanda de um provedor de portas IP. Sendo assim, o mercado relevante geográfico para o segmento de conexões dedicadas será considerado local.

31. No tocante à contratação de linhas telefônicas, estas são, na presente conjuntura tecnológica, necessariamente ofertadas por companhias telefônicas locais. A este respeito, a rede de acesso ou meio físico mais tradicionalmente utilizado para conectar usuários residenciais, pequenas e médias empresas a um provedor de acesso à

Internet (ou a um ponto de presença) na chamada “última milha” é a linha telefônica comum.¹²

32. As requerentes argumentam que o mercado relevante geográfico do serviço de infra-estrutura para acesso discado a redes IP (portas IP) é de âmbito nacional. Segundo as mesmas, por um lado, os provedores de portas IP têm estratégias comerciais nacionais. Por outro, reivindicam que não caberia a determinação de mercado local, pois o serviço não é oferecido diretamente aos usuários finais, mas sim aos provedores de acesso à Internet que, por sua vez, oferecem seus planos de acesso e demais serviços individualmente aos usuários finais. Argumentam ainda que o cliente da *AcessoNet* é o *UOL Ltda.*, assim como outros potenciais clientes provedores de acesso à Internet, não existindo qualquer relação jurídica entre a *AcessoNet* e o usuário final.¹³

33. No entanto, a discussão sobre o mercado de portas IP acima esclarece que seu mercado geográfico se confunde com o mercado de provedores de acesso à Internet aos usuários finais (ISPs). De fato, embora não tenham uma relação jurídica com os usuários finais dos provedores de acesso, os ofertantes de portas IP, a fim de ofertar a infra-estrutura necessária para o acesso discado, utilizam necessariamente linhas telefônicas que, no modelo técnico vigente para este mercado, são adquiridas de empresas de telefonia em cada localidade onde seus clientes queiram operar. Com o propósito de exemplificar num simples teste, se um fornecedor monopolista hipotético de portas IP “impusesse um pequeno porém significativo e não transitório aumento de preço”¹⁴ em uma determinada localidade, seus clientes (provedores de acesso discado à Internet ou ISPs) muito provavelmente buscariam os mesmos serviços de outro forne-

¹² A definição desta infra-estrutura de telecomunicações está inserida no Plano Geral de Metas, PGM, aprovado pelo Decreto n.º 2.592, de 15 de maio de 1998, que a define como o “serviço de telecomunicações que, por meio da transmissão de voz e de outros sinais, destina-se à comunicação entre pontos fixos determinados, utilizando processos de telefonia”.

¹³ Segundo as requerentes, referenciando outros pareceres elaborados pela SEAE, “o que confere base para a definição do mercado geográfico por *POP* é o aumento de custo, para usuários finais, para efetuar a conexão de localidades fora da área dos *POPs*.”

¹⁴ A fim de aplicar este procedimento, a SEAE adota como referência de um “pequeno porém significativo e não transitório aumento” de preço os percentuais de 5, 10 ou 15%, a juízo do técnico, por um período não inferior a um ano. Interpretação constante no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração, elaborado pela SEAE e publicado na Portaria SEAE n.º 39, de 29.06.99 (D.O.U. n.º 124 – Seção 1, de 1.7.99), págs. 26, 27 e 28.

cedor situado na mesma localidade, tendo em vista a necessidade de chamadas telefônicas locais (divulgação de números telefônicos locais) para os usuários finais do provimento de acesso discado.

34. Em face da caracterização feita acima, entende-se que o mercado relevante geográfico do provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP (portas IP) é representado pelas localidades onde a AcessoNet e a Embratel ofereciam simultaneamente seus serviços, quais sejam, as cidades¹⁵ onde estão localizados os POPs de propriedade do UOL Inc. adquiridos pela Embratel.¹⁶ Com respeito ao mercado relevante geográfico do provimento de *links* dedicados, será considerado o mercado local.

4. CONSIDERAÇÕES SOBRE A OPERAÇÃO

35. Tendo em vista o elevado número de localidades onde se observa a sobreposição de serviços praticados simultaneamente pelas requerentes, seria grande a dificuldade de se aferir a participação de mercado (*market share*) das próprias requerentes e de suas concorrentes, em cada localidade onde a AcessoNet detinha a propriedade de pontos de presença, antes da operação. São cidades de médio e grande porte distribuídas em várias regiões do Brasil, observando-se uma forte predominância na região sudeste e, mais especificamente, no Estado de São Paulo. Com efeito, diversas empresas concorrentes consultadas pela SEAE responderam que não dispõem dos dados de *market share* por localidade ou forneceram respostas muito genéricas. Com respeito a dados agregados para todo o Brasil, as requerentes informaram suas estimativas na notificação do ato de concentração, conforme apresentado no quadro a se-

¹⁵ Essas cidades constam do Anexo 1.3 do Contrato de Prestação de Serviços, fornecido pelas requerentes. São elas: Americana, Araçatuba, Aracaju, Araraquara, Barueri, Bauru, Belém, Belo Horizonte, Blumenau, Brasília, Campinas, Campo Grande, Cascavel, Caxias do Sul, Contagem, Cotia, Cuiabá, Curitiba, Diadema, Florianópolis, Fortaleza, Foz do Iguaçu, Franca, Goiânia, Guarulhos, Jacareí, João Pessoa, Joinville, Juiz de Fora, Jundiaí, Limeira, Londrina, Maceió, Manaus, Maringá, Mauá, Mogi das Cruzes, Natal, Niterói, Pelotas, Piracicaba, Ponta Grossa, Porto Alegre, Presidente Prudente, Recife, Ribeirão Preto, Rio Claro, Rio de Janeiro, Salvador, Santo André, Santos, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, São Carlos, São José do Rio Preto, São José dos Campos, São Luiz, São Paulo, Sorocaba, Suzano, Taubaté, Teresina, Uberaba, Uberlândia, Vila Velha, Vitória.

¹⁶ Não se dispõe da informação exata de quais eram as cidades onde a Embratel já ofertava os mesmos serviços da AcessoNet antes da operação. No entanto, haja vista a capilaridade dos pontos de presença da Embratel para serviços

guir. É importante observar que os dados apresentados no quadro abaixo não podem ser confirmados, pois não há indicação de fonte e as informações não são de conhecimento público, havendo apenas a disposição de dados esparsos fornecidos por publicações especializadas. Diante disso, a análise da operação não contará com a participação de mercado (*market share*) das requerentes nem com a participação conjunta dos principais competidores no mercado geográfico local definido.

Quadro nº 6 - Participação no mercado de portas IP no mercado nacional por concorrentes, fornecido pelas requerentes¹⁷

Competidores	Portas de acesso	Market share (%)
<i>Embratel</i>	(SIGILO)	(SIGILO)
<i>AcessoNet</i>	(SIGILO)	(SIGILO)
<i>Telefônica</i>	(SIGILO)	(SIGILO)
<i>Telemar</i>	(SIGILO)	(SIGILO)
<i>Brasil Telecom</i>	(SIGILO)	(SIGILO)
<i>AT&T/Netstream</i>	(SIGILO)	(SIGILO)
<i>Global One</i>	(SIGILO)	(SIGILO)
outros*	104.000	18

Fonte: elaboração própria a partir de informações prestadas pelas requerentes.

* Nenhum dos outros possui individualmente mais de 5% do mercado.

36. Vale mencionar, em adendo, o argumento das requerentes de que a transação não retiraria, de imediato, um competidor do mercado, haja vista que a *AcessoNet*, como integrante do grupo, já prestava serviços com exclusividade ao *UOL Ltda.* e continuará prestando, após a operação, os mesmos serviços por prazo determinado.

37. Não obstante, em razão da ausência de dados que afastem a possibilidade de níveis de concentração potencialmente danosos à concorrência (i.e., que possibilitem o exercício unilateral ou coordenado de poder em qualquer dos mercados geográficos), entende-se que a análise deva prosseguir.

de acesso dedicado (resposta aos Ofícios SEAE n.º 258, de 26.01.01), supõe-se a presença da adquirente em, pelo menos, 55 das 66 cidades onde a *AcessoNet* possuía infra-estrutura própria.

38. O provimento de infra-estrutura para acesso discado a redes IP (portas IP) é uma atividade que envolve certa complexidade, mas para a qual há disponibilidade razoável de recursos técnicos e humanos no mercado nacional. Não há restrições legais à entrada e mesmo as concessionárias de telecomunicações que atuam no mercado em análise não estão submetidas a compromissos com metas de universalização ou qualidade que as afetam em outros mercados, como o da telefonia fixa. Concorrem, neste segmento, diversas empresas de telecomunicações, tanto as já participantes do mercado de telefonia fixa local e de longa distância, as quais, além da concessão, também possuem licença para prestar serviço de rede de transporte de telecomunicações (SRTT) - licença que lhes permite fazer o transporte de dados, concedida pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) -, quanto outras que somente dispõem de autorizações para serviços de rede e circuito especializados.¹⁸

39. Observa-se que o interesse que move as empresas de telecomunicações que operam no mercado de provimento de portas IP é - além da cobrança pelo próprio serviço - o de trazer para suas redes, ou para as redes de empresas coligadas, o maior número de clientes corporativos, gerando crescentes volumes de tráfego de dados e abrindo possibilidades de ofertas futuras de novos serviços. O amplo mercado de transmissão de dados de longa distância no Brasil encontra-se em franco crescimento. Segundo prevê a Anatel, esses serviços serão utilizados por cerca de 34 milhões de usuários em 2005, partindo de um patamar de menos de 5 milhões em 1994.¹⁹

40. De acordo com dados da consultoria especializada *International Data Corporation* (IDC), somente os investimentos em *backbones* de longa distância, nacionais e internacionais, no Brasil, movimentaram mais de US\$ 1,4 bilhões no ano de 2000. Quando incluídos os investimentos nas redes metropolitanas (redes locais) e na “última milha”, o montante investido chega a US\$ 3,6 bilhões.²⁰ A mesma consultoria estima

¹⁷ As requerentes solicitam tratamento sigiloso quanto seu *market share*, pois o consideram segredo de negócios.

¹⁸ Com o advento das licenças para o Serviço de Comunicação Multimídia (SCM), as licenças listadas acima não serão mais expedidas pela Agência Nacional de Telecomunicações, que as atualizará para a de SCM).

¹⁹ Segundo dados do PASTE (Perspectivas para Ampliação e Modernização do Setor de Telecomunicações) do ano 2000.

²⁰ Informação da Computerworld de 13.06.2001 (www.computerworld.com.br).

que o país tinha 130 mil Km de redes de fibra óptica em 2000 e que teria chegado a 209 mil Km em 2001. Se, de um lado, este dado contrasta com a rede existente de 63 milhões de quilômetros nos Estados Unidos, por outro expõe o potencial de crescimento do mercado brasileiro.²¹

41. Embora as empresas de telefonia fixa já estabelecidas no país tivessem que respeitar suas áreas de atuação até pelo menos o final de 2001, as outorgas recebidas por algumas dessas empresas já lhes possibilitavam a atuação em vários estados antes dessa data, como, por exemplo, **(SIGILO)**. Outras operadoras, como *Embratel* e *Intelig*, têm autorização para operar em todo país. A partir do presente ano (2002), o cenário deve mudar consideravelmente, com a entrada das “incumbentes” sobre as atuais áreas de operação das demais concorrentes.

42. A atuação dessas empresas tem resultado na expansão não somente de terminais telefônicos, mas também na ampliação e atualização de suas redes de dados regionais (*backbones*) e, em alguns casos, nacionais. Com efeito, empresas como *Telemar*, *Embratel*, *Telefônica*, *Brasil Telecom*, bem como as concorrentes chamadas de “empresas-espelho”, como *Vésper*, *Intelig* e *Global Village Telecom (GVT)*, têm investido grandes somas de recursos em redes ópticas e de nova geração, capazes de trafegar maiores quantidades de dados, com níveis superiores de gerenciamento e segurança.

43. A perspectiva de abertura do mercado de telecomunicações no Brasil, a partir de 2002, tem compelido empresas do setor de telecomunicações que já dispõem de outorgas para atuação em telefonia fixa em áreas restritas pela legislação, a anteciparem suas metas acordadas com a Anatel. A antecipação representa um dos critérios contidos na legislação para que essas empresas possam operar fora de suas áreas de outorga a partir de 2002. De fato, a atuação das empresas de telefonia já estabelecidas tem contribuído para a crescente expansão da oferta de infra-estrutura de telecomunicações, cujo escopo não se limita às redes locais, à “última milha”, mas também se e s-

²¹ “Erro de cálculo enterra fibra óptica – operadoras apostaram em grandes redes e agora há excesso de capacidade”. Extrato do *The Wall Street Journal* mencionado em *O Estado de São Paulo*, 19.06.2001, p. B-10.

tende, dentro de suas áreas de atuação, para uma maior cobertura das redes de dados, utilizando diversas tecnologias, mas principalmente as baseadas no protocolo IP (*Internet Protocol*).

44. A *Telefônica*, por exemplo, até o fim do ano 2000 atenderia a quase 400 cidades no Estado de São Paulo (sua área de atuação na telefonia fixa), numa extensa rede de fibras ópticas.²² Segundo uma fonte de informação, a operadora levaria ainda sua rede IP a 90% das cidades paulistas, aumentando seu número de portas de 68, em agosto de 1998, para cerca de 22 mil em abril de 2000.²³ Outra fonte informa que a empresa chegaria a 60 mil portas até o final de 2001.²⁴ A *Brasil Telecom*, em sua área de atuação, também estendeu sua rede de cabos ópticos, partindo de 5 mil Km existentes em sua área de concessão quando a empresa foi privatizada, para cerca de 15 mil Km no final de 2000.²⁵ A *Telemar* disporia, no início de 2001, de 100 mil portas de acesso em sua rede, com planos de dobrar esse número até o final do ano.²⁶ Não restam dúvidas de que as demais empresas já operantes, inclusive as “empresas-espelho”, têm acompanhado as transformações do setor, o que inclui investimentos das espelho de telefonia local, assim como da própria requerente *Embratel* e sua competidora direta, a *Intelig*.

45. Além da participação das operadoras de telefonia já estabelecidas, a entrada, sobretudo a partir de 1999, de empresas nacionais e internacionais que não detêm outorga para atuar em telefonia mas que dispõem de licenças para serviços de rede e circuito especializados tem alterado gradualmente o panorama da competição na transmissão de dados. Estas empresas operam em diversas regiões do país, oferecendo portas de acesso, conectividade à Internet e outros serviços de redes que podem ser utilizados pelos provedores de acesso à Internet. São diversos participantes que, não raramente, priorizam áreas ou nichos ainda não ocupados por outras empresas já esta-

²² “Os cybercarriers estão chegando”. *Gazeta Mercantil, Tecnologia da Informação*, 20.06.00, p. 1.

²³ “Número de linhas cresceu 73% desde 1998”. *Valor Online*, n.º 47, 06.07.00.

²⁴ *Computerworld*, de 18.08.00 (www.computerworld.com.br).

²⁵ “Brasil Telecom amplia rede de cabos ópticos – novo trecho representa investimentos de R\$120 milhões”. *Gazeta Mercantil*, 25.05.00, p. C-3.

belecidas. Outras retomaram suas atividades no país também a partir desse período. Como ilustração, pode-se mencionar empresas como a *360 Networks*, a *AT&T Latin America*, a *Genuity do Brasil*, a *Global One*, a *Global Crossing*, a *Impsat*, a *Vant Communications*, a *Comsat do Brasil*, a *UUNet*, assim como a *Pegasus*, a *Optiglobe*, a *Metrored*, a *Engeredes*, a *Compugraf*, a *Businessnet do Brasil* (BINET) e outras.²⁷

46. Vale dizer que a entrada no mercado de portas é facilitada pelo contínuo crescimento da base de usuários finais de Internet, que faz com que os provedores de acesso redimensionem a capacidade contratada do serviço de infra-estrutura necessária para manter os níveis de qualidade. Em 1999, a consultoria IDC estimava um crescimento anual de 31% para 2001, 20% para 2002 e de 16% para 2003 no número total de usuários. Adicionava que a tecnologia de transmissão baseada em protocolo IP cresceria na mesma velocidade que a Internet.²⁸ Outra consultoria, o Yankee Group, prevê até 2006 um crescimento anual de usuários domésticos de 20,8% e um crescimento de 22,8% para o mercado corporativo. Por fim, quanto ao número de pessoas que acessam a Internet em escolas públicas, o aumento previsto é de 27% por ano, o que representa três vezes o número de usuários atuais.²⁹

47. Tendo em vista as circunstâncias apresentadas, parece razoável inferir que a perspectiva de crescimento do mercado brasileiro de portas de acesso, ainda que analisada de maneira geral, seja suficiente para permitir vendas lucrativas a possíveis novos participantes nos mercados considerados. Há também que se considerar que, embora não haja informação disponível para o dimensionamento de uma planta mínima viável de um provedor de portas IP, as requerentes informam que não existem licenças ou autorizações específicas e que o investimento em propaganda é relativamente baixo, pois o mercado a ser atendido por estas empresas não constitui um mercado de massa. Registram ainda as requerentes que, dado o aquecimento do mercado, barre-

²⁶ "Telemar assina contrato com Internet.dot para fornecer portas de rede IP", Telecomonline, 23.03.01 (www.telecomonline.com.br).

²⁷ Uma lista dessas e outras empresas pode ser encontrada em www.planoeditorial.com.br/tabelas/t150_p16.htm.

²⁸ Latin America Internet and eCommerce Strategies: Brazil Results. IDC, abril de 1999.

²⁹ "Brasil terá 42,3 milhões de internautas em 2006, diz Yankee Group. Informação contida em relatório intitulado "A Second Wave: The Brazilian Internet User Forecast", anunciado em

ras para a saída de um concorrente “praticamente inexistem” caso tal competidor tenha intenção de se retirar do mercado. Vale enfatizar que o exemplo mostrado anteriormente de um provedor de portas IP, ainda de acordo com as requerentes, não requer um grande aporte de recursos, parecendo o tempo para constituí-lo razoável.

48. Há que se mencionar, entretanto, que a operação suscita uma relação vertical entre as requerentes, pois a *Embratel* tem sido a principal fornecedora de conectividade ao backbone da Internet no Brasil, e vendia esse serviço à *AcessoNet* antes da operação.

4.1 Considerações sobre a relação vertical – o mercado de conectividade à Internet

49. A Internet é constituída por estruturas de redes interligadas capazes de manipular grandes volumes de informações - redes em que se destacam roteadores de tráfego interligados por circuitos de alta velocidade. A organização dessas redes lembra o formato de uma espinha dorsal (*backbone*), cuja característica fundamental, ou que propriamente as define, é a relação destas com a chamada “externalidade de rede”: o fato de que o valor de uma unidade do produto aumenta com o número de unidades vendidas. O fenômeno, que é observado em redes virtuais ou reais, como as redes de transporte de dados, pode ser traduzido por “quanto maior o número de destinos que conseguir alcançar, mais valiosa a rede se torna”.³⁰

50. A requerente *Embratel* detém uma considerável parcela dos mercados de acesso dedicado ao *backbone* e transmissão de dados nacional, considerados à montante na cadeia de produção (mercados *upstream*). Ainda que se observem a entrada e a reação de competidores com estratégias comerciais variadas em diferentes regiões do país, (i) não se pode afirmar que qualquer destas empresas detenha, no presente, poder de mercado semelhante ao da *Embratel* e (ii) não se pode determinar quando haverá no país ao menos um provedor de acesso ao *backbone* da Internet à altura do

www.yankeegroup.com.br/imprensa.asp, em 11/07/2001.

poder de mercado da *Embratel*. A empresa possui o único *backbone* de dados com abrangência nacional e em suas redes circulam “85% do tráfego brasileiro de Internet”, segundo informa seu próprio Relatório Anual de 1999. Nas redes da *Embratel* encontram-se também os maiores geradores de tráfego do país, sendo a empresa, inclusive, a “maior fornecedora de capacidade para o *UOL*”.³¹ Além disso, a maior porção de interligação do *backbone* Internet brasileiro com o resto do mundo acontece via seu *backbone*.

51. Vale mencionar que, nas diversas consultas levadas a cabo pela SEAE junto a clientes e concorrentes da *Embratel* e da *AcessoNet* no mercado brasileiro, as respostas recebidas não priorizaram preocupações no mercado relevante de portas de acesso a redes IP, considerado à jusante na cadeia de produção (mercado *downstream*). Com efeito, de acordo com informações colhidas no decorrer da análise, várias empresas consultadas afirmaram ser possível substituir serviços utilizados neste particular por concorrentes da empresa derivada da operação, desde que haja disponibilidade local para prestação desse serviço, o que tem-se constatado. Das informações recebidas, no entanto, destacam-se dois pontos: em primeiro lugar, a grande disparidade entre a *Embratel* e seus clientes e concorrentes no provimento do serviço de conectividade à Internet (acesso ou conexão dedicada ao *backbone* da Internet) e, em segundo lugar (e em grande medida como consequência do primeiro ponto), a quase “dependência” dos mesmos clientes e concorrentes na utilização desse serviço ofertado majoritariamente pela empresa.

52. Embora a *Embratel* responda que “não existe nenhuma localidade no Brasil onde a *AcessoNet* esteja presente em que a *Embratel* seja a fornecedora única de serviços de acesso ao backbone da Internet³²”, informações colhidas pela SEAE apontam que, ao optar alternativamente por concorrentes da *Embratel*, provedores de aces-

³⁰ Para uma discussão sobre “externalidade de redes”, ver Economides, Nicholas **The Economics of Networks**, International Journal of Industrial Organization, vol.14, n.º 2, março de 1996.

³¹ Dinâmica Competitiva no Mercado Brasileiro de Provimento de Acesso (Backbone) à Internet. Relatório Final para a *Embratel* realizado pela Consultoria Analysys, sem data.

so à Internet ou provedores de conteúdo estariam introduzindo um “passo” adicional em sua rede, pois a conexão dos concorrentes da empresa necessariamente utilizará a infra-estrutura de transmissão de dados da *Embratel*, tendo em vista ser esta a única empresa que atende a quase todas as localidades do território brasileiro.³³ Neste caso, uma conexão indireta ao *backbone* principal (i.e., ao *backbone* da *Embratel*), ainda que possível, poderia produzir um “atraso” (*delay*) na comunicação e, eventualmente, aumentar a possibilidade de falhas e diminuição na qualidade de serviços.

53. É importante ressaltar que, mesmo levando em consideração a dependência observada, a operação per se não sugere nexo causal com o alto poder de mercado da *Embratel* no segmento de conexão ao *backbone* da Internet, pois a empresa já detinha este poder antes da operação. Informações de mercado dão conta de que, com o processo de privatização, em 1998, a empresa assumiu, de imediato, uma participação no mercado de dados de cerca de 70% do antigo sistema Telebrás - *market share* que vem desde então se reduzindo, graças à entrada de novos concorrentes. Da mesma forma, não se pode afirmar que a operação acrescente maior poder de mercado no segmento de portas de acesso IP, haja vista a discussão sobre o tema na seção anterior. Portanto, a operação não indica o surgimento de problemas do ponto de vista da relação vertical.

54. Na análise da operação, entretanto, chamam a atenção possíveis ações da adquirente, cuja utilização do poder de mercado no segmento de transmissão de dados e no provimento de acesso ao backbone da Internet brasileira (mercado *upstream*) poderia prejudicar os concorrentes do *UOL*. Considerando o efeito da “externalidade de rede”, brevemente apresentado anteriormente, possíveis condutas da empresa, dentre as quais se destacam dificuldades impostas pela *Embratel* na interligação de concorrentes à sua rede, afetariam diretamente o mercado de provimento de portas de acesso e, conseqüentemente, os usuários das mesmas (provedores de acesso e usuá-

³² A requerente ainda informa que “...Em todas as localidades em que a *Embratel* atua os contratantes daquele serviço [acesso ao backbone] têm, no mínimo, a opção de contratar com as prestadoras locais de Serviço Telefônico Fixo Comutado (STFC)”. Resposta ao ofício n.º 075/COGSE/SEAE/Mf, de 09.01.2001.

³³ Resposta ao ofício n.º 076/COGSE/SEAE/MF, de 09.01.2001

rios finais). A *Embratel* poderia, via *AcessoNet*, impor restrições à oferta de seus serviços aos concorrentes do *UOL*, mediante redução da qualidade e/ou quantidade destes serviços, bem como aumento de seu preço.

55. Uma das possibilidades de tratamento não-isonômico é o chamado compartilhamento de receitas. Uma parte das receitas das operadoras telefônicas provém do tráfego de dados gerado por conexões à Internet. A receita advinda deste tráfego, porém, não é repassada aos provedores de serviços de conexão à Internet (ISPs), ficando integralmente com as operadoras. Com a presente operação, abre-se a possibilidade de a *Embratel*, via *AcessoNet*, passar a compartilhar com o *UOL* parte das receitas advindas do tráfego gerado pelos usuários desta empresa em suas conexões à Internet. Na medida em que este compartilhamento se dê exclusivamente com o *UOL*, a *Embratel* estaria privilegiando seu parceiro em detrimento dos demais ISPs.

56. Em alguns países, o compartilhamento de receitas é deixado à discricção da companhia telefônica, sendo esta livre para compartilhar ou não, com os ISPs, as receitas advindas do tráfego gerado pelas conexões dos usuários finais à Internet. Em outros, como a Inglaterra, a companhia telefônica é obrigada a compartilhar as receitas advindas de conexões à Internet com todos os provedores de acesso. No Brasil, a Norma 004/95³⁴ apenas estabelece genericamente a necessidade de critérios isonômicos no fornecimento dos serviços prestados, não sendo específica quanto às possibilidades de tratamento diferenciado com relação aos concorrentes - por exemplo, quanto ao compartilhamento de receitas.

5. RECOMENDAÇÃO

57. Diante do exposto, sugere-se que a aprovação do ato ocorra com o compromisso de a *Embratel* e a *AcessoNet* manterem um tratamento isonômico com relação ao fornecimento de infra-estrutura de telecomunicações anteriormente definida, em

³⁴ “Uso de Meios da Rede Pública de Telecomunicações para Acesso à Internet”, Norma publicada em 31/05/1995 pela Portaria n° 148 do Ministério das Comunicações.

todos os seus aspectos, inclusive no que diz respeito ao compartilhamento de receita, aos concorrentes do *UOL* por três anos, a partir do julgamento deste ato de concentração pelo CADE, sob o monitoramento da autoridade antitruste. Entende-se que esse período de tempo contempla um prazo para o desenvolvimento tecnológico do setor, cuja transformação pode, eventualmente, difundir o emprego de uma solução perfeitamente substituta à infra-estrutura utilizada atualmente pelos provedores de acesso di s-cado à Internet. Ao término desse período, sugere-se que a autoridade antitruste leve a cabo uma revisão do desenvolvimento tecnológico com referência à infra-estrutura em questão, das condições mercadológicas e do histórico da conduta concorrencial da *Embratel* e da *AcessoNet* neste mercado a fim de que se possa decidir quanto à refo r-mulação ou não dos termos da cláusula acordada. Sugere-se ainda que seja publicado um sumário desta decisão em jornal de grande circulação nacional, pois acredita-se que a ampla publicidade contribuirá para amenizar o custo de monitoramento da cláusula proposta pela autoridade antitruste.

À apreciação superior.

LUÍS HENRIQUE D'ANDREA
Coordenador

MARCELO DE MATOS RAMOS
Coordenador-Geral de Comércio e Serviços

De acordo,

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico