



**MINISTÉRIO DA FAZENDA**  
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº: 026/COGSE/SEAE/MF

Brasília, 18 de março de 2003.

**Referência:** Ofício nº 4897/GAB/SDE/MJ, de 27 de novembro de 2001.

**Assunto:** Ato de Concentração nº  
08012.007309/2001-92

**Requerentes:** Brasil Telecom S/A e iBest Holding Corporation

**Operação:** Aquisição de ativos da iBest Holding Corporation pela Brasil Telecom S/A e acordo de parceria entre ambas

**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 Brasil Telecom S/A e iBest Holding Corporation.<sup>1</sup>

## **1. DAS REQUERENTES**

### **1.1 Requerente A**

1. A Brasil Telecom S/A (“BrT”), sociedade por ações constituída segundo as leis da República Federativa do Brasil e sediada em Brasília, Distrito Federal, é uma empresa de telecomunicações com atuação nas regiões Sul, Centro-Oeste e em parte da região Norte. Como empresa concessionária do serviço telefônico fixo

---

<sup>1</sup> Este parecer contou com a participação do estagiário Thiago Marzagão.

comutado na região II do Plano Geral de Outorgas (PGO)<sup>2</sup>, atua no Distrito Federal e nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Tocantins, Rondônia e Acre.<sup>3</sup>

2. O Quadro 1, abaixo, descreve a composição societária da BrT:

### Quadro 1

#### Composição societária da BrT

<b>Acionista</b>	<b>% Participação</b>
Brasil Telecom Participações S/A	98,0
Outros	2,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

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

3. A BrT informa haver participado de quatro atos de concentração econômica nos últimos anos: (i) ato nº 53000.021187/98, envolvendo a Tele Centro Sul; (ii) aquisição de participação acionária na Internet Group (Cayman) Limited, detentora da Internet Group do Brasil Ltda.; (iii) aquisição de participação na Companhia Riograndense de Telecomunicações; e (iv) reestruturação societária entre as empresas Nova Tarrafa Participações e Vicencia Participações S/A, nas quais a BrT detém participação. Os dois primeiros atos já foram aprovados pelo CADE, enquanto os demais ainda se encontram em análise no Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência.

4. As requerentes informam que a BrT possui participação nas seguintes empresas:

- ♦ Nova Tarrafa Participações Ltda.
- ♦ Internet Group do Brasil (“iG Brasil”)
- ♦ Internet Group Cayman Limited
- ♦ Brasil Telecom Serviços de Internet S/A (“BrTSI”)

<sup>2</sup> Aprovado em 02/04/1998 pelo Decreto 2.534.

<sup>3</sup> A região II do PGO corresponde aos setores de concessão de nº 18 a 30.

5. O faturamento da BrT (incluindo suas subsidiárias) em 2000 foi de R\$ **(sigilo)**.

## 1.2 Requerente B

6. A iBest Holding Corporation (“iBest”), sociedade por ações sediada em Georgetown, nas Ilhas Cayman, não exerce atividades operacionais, sendo seu faturamento limitado às receitas auferidas por suas duas subsidiárias: iBest S/A, cuja atividade principal é a venda de quotas de patrocínio do “Prêmio iBest” (premiação dos portais melhor avaliados pelos internautas) em seu portal na Internet ([www.ibest.com.br](http://www.ibest.com.br)) e Opinia S/A, portal de opiniões e pesquisas que monitora a percepção de qualidade dos serviços de algumas das maiores empresas de comércio eletrônico e prestação de serviços no Brasil ([www.opinia.com.br](http://www.opinia.com.br)).

7. O Quadro 2, abaixo, descreve a composição societária da iBest antes da operação:

### Quadro 2

#### Composição societária da iBest antes da operação

<b>Acionista</b>	<b>% participação</b>
Global Internet Investments	36,9
AB (Cayman) Limited	35,6
IC1 Investments Ltda.	27,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

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

8. A iBest informa haver participado, nos últimos anos, de um único ato de concentração, qual seja, sua associação com a Visa International Service Association, relativa à constituição da Opinia S/A (ato nº 08012.001984/2001-56, já aprovada pelo CADE).

9. O faturamento da iBest (incluindo suas subsidiárias) em 2000 foi de **(sigilo)**.

## 2. DA OPERAÇÃO

10. A operação consiste de dois acordos firmados entre as requerentes: um “Contrato de Compra e Venda de Ações” e um “Acordo de Parceria Comercial”, ambos datados de 1º de novembro de 2001. Pelo primeiro instrumento, acordou-se a compra de 15,425% do capital social da iBest (na forma de 5.898.493 ações não votantes série A) pela BrT (por meio da BrTSI, subsidiária integral desta empresa), pelo valor de **(sigilo)**. Foi assegurada à BrTSI, ainda, a opção de compra de: (i) 3.506.816 ações não votantes detidas pela Global Internet Investments; (ii) 1.753.408 ações ordinárias detidas pela IC1 Investments Ltda; e (iii) 15.780.671 ações ordinárias emitidas pela iBest. A estrutura societária da adquirida, imediatamente após a operação, tornou-se a seguinte:

### Quadro 3

Composição societária da iBest imediatamente após a operação

<b>Acionista</b>	<b>% participação</b>
AB (Cayman) Limited	32,825
Global Internet Investments	28,925
IC1 Investments Ltda.	22,825
BrTSI	15,425
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

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

11. Em 28/05/2002, as requerentes comunicaram: (i) haver a BrTSI exercido sua opção de compra das ações acima especificadas e (ii) a entrada de novos sócios no capital da iBest. Desta forma, a composição societária da adquirida tornou-se a seguinte:

### Quadro 4

Composição societária da iBest após exercício de opção pela BrT

<b>Acionista</b>	<b>% participação</b>
AB (Cayman) Limited	20,3
Global Internet Investments	17,7
IC1 Investments Ltda.	11,3
Paramount Investments, Inc.	1,3
BrTSI	49,5
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

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

12. Finalmente, em 27/01/03, as requerentes comunicaram a esta Secretaria que, em realidade, o exercício da opção de compra das ações iBest acima descritas ainda não havia se concretizado - retificando assim o que haviam informado previamente. Desta forma, a composição societária atual da iBest é aquela descrita no Quadro 3, acima.

13. Pelo segundo instrumento contratual - o “Acordo de Parceria Comercial” -, acordou-se que: (i) a BrTSI será a fornecedora de infra-estrutura de telecomunicações para acesso discado à Internet<sup>4</sup> aos usuários iBest, sempre que atuar esta em região abrangida pela BrT ou suas afiliadas; (ii) os dados cadastrais dos usuários iBest serão compartilhados com a BrT; e (iii) a receita auferida pela BrT com o tráfego gerado pelos usuários iBest em suas conexões à Internet será parcialmente repassada à iBest, nas formas e valores especificados na cláusula sétima do referido acordo, o qual prevê ainda o adiantamento, por parte da BrT, de **(sigilo)** à iBest na data da assinatura, referente a este repasse de receitas. A cláusula 21.4 do Acordo esclarece que “os custos e despesas incorridos pela iBest para dar cumprimento às obrigações de exclusividade da BrT sob o Contrato BRT serão suportados integralmente pela BrT Internet [BrTSI], inclusive mas não apenas os custos com advogados e custas judiciais.”<sup>5</sup>

14. Especificamente, a cláusula sétima (“Receitas de Parceria e Pagamento”) do Acordo prevê, enquanto mantidos os atuais critérios de remuneração de redes por interconexão local, o repasse à iBest, pela BrT, de: (i) R\$ **(SIGILO)** por minuto de conexão que cada usuário iBest permanecer conectado à Internet (na região II do Plano Geral de Outorgas - definida anteriormente - e, se concedida autorização

---

<sup>4</sup> Segundo a cláusula 1.1.21 do Acordo, “Infra-estrutura de Conexão à Internet significa todo e qualquer sistema disponibilizado e/ou que venha a ser disponibilizado pela BRT, incluindo o descrito no Anexo 1.1.21 (i), na forma do cronograma descrito no Anexo 1.1.21 (ii), para prover ao Usuário iBest a conexão e acesso à Internet através do serviço de telefônico fixo comutado local. O dimensionamento final da infra-estrutura de Conexão à Internet a ser utilizada pela iBest nas regiões I e III do Plano Geral de Outorgas caberá à BRT com base na demanda e ouvida sempre a iBest”.

<sup>5</sup> A cláusula 21 do Acordo menciona ainda um “Contrato BRT”, o qual foi submetido para análise do SBDC por solicitação da Seae, em resposta ao Ofício n.º 155 COGSE/SEAE/MF, de 27 de janeiro de 2003 e consta dos autos. Esse contrato determina as condições em que a BrT prestará determinados serviços e repassará receitas de interconexão para a BrTSI – a qual, por sua vez, prestará esses mesmos serviços e repassará essas mesmas receitas para a iBest.

do órgão regulador competente para a BrT ou suas afiliadas atuarem nas regiões I e III, também nestas últimas<sup>6</sup>); e (ii) metade da receita líquida proveniente do contrato celebrado entre qualquer prestadora de STFC local e a BrT nas regiões em que esta não atua. A cláusula sétima prevê ainda que, caso a Anatel determine mudanças nos critérios de remuneração de redes por interconexão local, a BrT repassará à iBest: (i) **(SIGILO)**% da receita auferida pela BrT com o pagamento de tarifa de interconexão (TU-RL) por outras operadoras (na região II do PGO e, se a BrT vier a expandir sua área de atuação, também nas regiões I e III do PGO); e (ii) **(SIGILO)**% do valor que a BrT teria que pagar a outra operadora, na forma de tarifa de interconexão, caso a iBest estivesse conectada à rede de uma operadora rival (na região II do PGO e, se a BrT vier a expandir sua área de atuação, também nas regiões I e III do PGO).

15. É importante notar que embora o “Acordo de Parcerias” seja celebrado entre a BrTSI (empresa que provê o acesso discado ou serviços de valor adicionado) e a iBest (portal), amiúde são feitas menções à BrT, ou seja, à Brasil Telecom S/A (concessionária de telecomunicações). Com efeito, a cláusula 2.2 do acordo, por exemplo, menciona a BrT (entendida como Brasil Telecom S/A) como fornecedora prioritária de serviços de telecomunicações à iBest. Na cláusula sétima do Acordo, mencionada acima, aponta-se para a Brasil Telecom S/A como origem da remuneração feita à iBest com relação ao compartilhamento, com o portal iBest, das receitas geradas por seus usuários nas redes daquela empresa de telecomunicações. Não resta evidente, segundo se observa no Acordo, que haja uma clara distinção das atividades - para o provimento de acesso discado à Internet e fornecimento de infra-estrutura ao portal - entre a empresa que presta serviços de valor adicionado (BrTSI) e a empresa de telecomunicações que a controla (BrT). Por tal razão, deste ponto em diante se fará menção apenas à BrT (e não à BrTSI), visto que as próprias requerentes, na documentação encaminhada ao SBDC, não distinguem claramente as atividades de uma e de outra.

---

<sup>6</sup> A região I do PGO corresponde aos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí, Maranhão, Pará, Amapá, Amazonas e

### 3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

#### 3.1 Dimensão produto

16. O Quadro 5, abaixo, apresenta a relação dos principais serviços/produtos ofertados pelas requerentes:

**Quadro 5**

Principais serviços/produtos ofertados (direta ou indiretamente) pelas requerentes<sup>7</sup>

	Serviços/produtos	BrT	iBest
1	Serviço telefônico fixo comutado (STFC)	X	
2	Conexão discada à Internet (Infra-estrutura de conexão à Internet)	X	
3	Provisionamento de acesso ADSL (Asymmetrical Digital Subscriber Line)	X	
4	Venda de espaço para publicidade em páginas web e de quotas de patrocínio para premiação de sites por meio de portal na Internet	X	X
5	Hospedagem de dados corporativos e websites (hosting)	X	
6	Provisionamento de acesso dedicado a backbone de transmissão de dados e banda Internet (canal IP dedicado)	X	

Fonte: elaboração própria a partir de informações prestadas pelas requerentes e de informações coletadas nos sites das requerentes: [www.ibest.com.br](http://www.ibest.com.br), [www.opinia.com.br](http://www.opinia.com.br) e [www.brasiltelecom.com.br](http://www.brasiltelecom.com.br).

17. Como se depreende do quadro 5, ocorre uma sobreposição quanto ao serviço 4 (espaço para publicidade virtual) entre a BrT e a iBest. Caracterizam-se, também, relações verticais entre os serviços 5 e 6, de um lado - insumos (mercado *upstream*) - e 4, de outro - mercado *downstream*. Com efeito, o portal iBest, por meio do qual esta requerente presta seus serviços, só pode ser viabilizado pelos serviços 5 e 6 do quadro acima - serviços que, por sua vez, são

Roraima. A região III, por seu turno, corresponde ao Estado de São Paulo.

<sup>7</sup> Conforme resposta das requerentes ao ofício nº 1070/02, a BrTSI, subsidiária integral da BrT, detém 0,0038% das quotas da empresa Nova Tarrafa Participações Ltda., a qual detém, por sua vez, 5,96% das quotas da iG Cayman, controladora da iG Brasil, a qual, finalmente, provê serviços de conexão à Internet, publicidade virtual e comércio eletrônico, dentre outros. Dada esta participação ser indireta e minoritária, assume-se a não existência de controle ou influência relevante da BrT sobre as decisões mercadologicamente relevantes da iG Brasil, o que justifica sua não inclusão no Quadro 4.

ofertados pela BrT. Depreende-se da análise do “Acordo de Parceria Comercial”, bem como do “Termo de uso do ultradiscador” e de outros documentos encontrados no endereço eletrônico do portal iBest, que todos os recursos de infra-estrutura para o acesso e conectividade do portal são de propriedade da BrT, sendo por ela disponibilizados e administrados (cláusula 4.1.4 do Acordo) e que, por sua vez, a mesma utiliza os serviços de telecomunicações da BrT sempre que estes estejam disponíveis, podendo também contratar serviços de terceiros (cláusula 7.1.1.7). Ao iBest, como se denota, cabe o papel de administrar seu portal, divulgando e promovendo o acesso gratuito à Internet e a própria BrT, assim como distribuindo gratuitamente o “Programa Discador BRT”<sup>8</sup> via transferência de arquivo eletrônico (*download*) e realizando o cadastro de usuários que é compartilhado com a BrT. A iBest divulga números telefônicos locais em seu portal, fornecidos pela BrT, para o acesso gratuito à Internet prestado pela BrT em cerca de 230 cidades, distribuídas por todos os Estados brasileiros e pelo Distrito Federal. Além disso, a empresa comercializa espaço para publicidade virtual em suas páginas.

18. A seguir, são definidos os serviços constantes do quadro 5. As definições importam tanto para as possíveis implicações de relações verticais entre as requerentes quanto para as considerações finais sobre a operação.

19. Serviço 1 – Serviço telefônico fixo comutado (STFC). Segundo o Regulamento do Serviço Telefônico Fixo Comutado, STFC “(...) é o serviço de telecomunicações que, por meio de transmissão de voz e de outros sinais, destina-se à comunicação entre pontos fixos determinados, utilizando processos de telefonia. São modalidades do Serviço Telefônico Fixo Comutado destinado ao uso do público em geral o serviço local, o serviço de longa distância nacional e o serviço de longa distância internacional.”<sup>9</sup> É, em outras palavras, o serviço de

---

<sup>8</sup> De acordo com a cláusula 1.1.31 do Acordo, “Programa Discador da BRT significa o programa que permite os Usuários iBest conectarem o serviço de acesso Internet através da Infra-estrutura de Conexão à Internet, que será desenvolvido e atualizado de tempos em tempos pela iBest e disponibilizado pela BRT nas localidades e através das linhas telefônicas periodicamente informadas pela BRT”.

<sup>9</sup> Regulamento aprovado pela Resolução nº 85, de 30 de dezembro de 1998. Fonte: [http://www.anatel.gov.br/telefonia\\_fixa/stfc/stfc.asp?CodArea=468](http://www.anatel.gov.br/telefonia_fixa/stfc/stfc.asp?CodArea=468).

provimento de linhas de telefone fixo comuns e a disponibilização destas linhas para a realização de chamadas telefônicas. Dado que os usuários de Internet conectam-se a seus provedores de acesso por meio destas linhas, estas são um insumo para o serviço de conexão à Internet (serviço 2 do quadro 5).

20. Serviço 2 – conexão discada à Internet. O serviço de conexão à Internet<sup>10</sup> (SCI, também chamado de “provimento de acesso à Internet”) consiste na interligação do usuário final (pessoa física ou jurídica) à rede mundial de computadores. É oferecido em diversas modalidades, sendo a mais comum o acesso discado, pela qual o usuário disca para o número de seu provedor de acesso (ou ISP - Internet Service Provider) por uma linha de telefone fixo comutado e, desta forma, conecta-se à rede.

21. Existem, basicamente, dois modelos de negócio distintos dentro do mercado de acesso discado: o modelo pago e o gratuito. No caso dos provedores pagos (como o Universo Online - UOL, o Terra Networks e o America Online - AOL), o provimento de acesso é, ao lado do provimento de conteúdo, a atividade central, sendo a maior parte do faturamento destas empresas constituída pelas mensalidades pagas pelos usuários. Já no caso dos provedores gratuitos, como tem sido observado, seu modelo de negócios centra-se na venda de espaço para publicidade virtual, além de comércio eletrônico e, mais recentemente, conforme explicado mais adiante, no compartilhamento de receitas com operadoras de STFC. Os usuários dos provedores gratuitos, em suas conexões à Internet, são automaticamente direcionados aos portais de seus respectivos provedores - como o faz a BrT ao iBest-, permitindo maior exposição à publicidade virtual veiculada pelos mesmos. A não cobrança de mensalidade seria, dentro desta lógica, uma forma de atrair mais público para o portal do provedor gratuito (iBest), aumentando a audiência destes portais e, em decorrência, atraindo mais anunciantes de

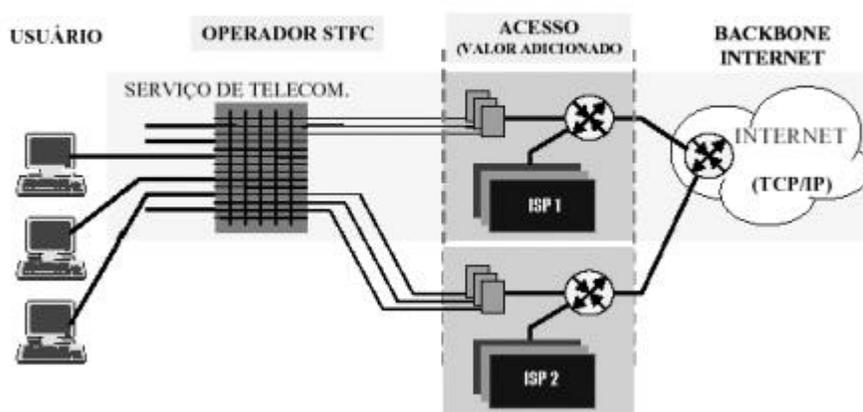
---

<sup>10</sup> Atividade definida como Serviço de Valor Adicionado (SVA) segundo a Norma 004/95 (“Uso de Meios da Rede Pública de Telecomunicações para Acesso à Internet”, publicada em 31/05/1995 pela Portaria nº 148 do Ministério das Comunicações). Esta norma define Serviço de Valor Adicionado 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”.

publicidade virtual. Além disso, a utilização dos provedores gratuitos aumenta o tráfego telefônico nas redes da empresa de telecomunicações que conecta os servidores do provedor, possibilitando que a mesma garanta maior tráfego em suas áreas de concessão (onde são incumbentes) e capture tráfego em outras áreas onde vier a atuar como empresa concorrente.

**Figura 1**

Estrutura do acesso à Internet via linha discada



Fonte: adaptado de ilustração presente no site da Anatel - [www.anatel.gov.br](http://www.anatel.gov.br).

22. Conforme já discutido por esta Secretaria em pareceres anteriores<sup>11</sup>, sob a ótica da demanda, há dúvidas quanto à substitutibilidade entre o modelo pago e o modelo gratuito, ou seja, se - e em que medida - estes dois modelos de negócios pertencem a um mesmo mercado ou constituem mercados distintos. Há, por exemplo, evidências de que usuários de Internet freqüentemente contratam os serviços de um provedor pago principalmente para ter acesso ao conteúdo deste (o UOL, por exemplo, oferece a seus assinantes a possibilidade de acessar todo o conteúdo da revista Veja, do jornal Folha de São Paulo e de diversas outras mídias impressas), optando por planos cujas mensalidades são menores (com um número de horas de acesso também reduzido) e complementando o acesso com provedores gratuitos quando excedem sua quota junto ao provedor pago. Há também evidências de que muitos dos usuários contratam serviços de um provedor pago como forma de assegurar seu endereço eletrônico na rede (visto não haver garantias de continuidade do serviço gratuito, como demonstrado em

<sup>11</sup> Ver, por exemplo, atos de concentração nº 08012.006688/2001-01 e 08012.00257/2001-23.

passado recente<sup>12</sup>), e utilizam um ou mais provedores gratuitos quando a conexão com seu provedor pago está em condições técnicas desfavoráveis (linhas ocupadas ou “baixa velocidade” de conexão). Nesse caso, a caracterização do teste do monopolista hipotético<sup>13</sup> - instrumento usual de definição do mercado relevante - torna-se difícil, pois não há como um suposto monopolista estar em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preços a um serviço que não é cobrado. Por fim, o fato de o acesso não estar associado a um preço dificulta sua própria definição como um mercado.

23. Sob a ótica da oferta, entretanto, pode-se considerar provedores de serviços gratuitos e cobrados como participantes do mesmo mercado de potenciais ofertantes de curto prazo. Em resposta a qualquer mudança nas variáveis de competição por parte de um provedor de serviços gratuitos, haveria razoável probabilidade, em um período não superior a um ano e sem a necessidade de incorrer em custos significativos de entrada ou de saída, de um provedor de acesso pago vir a ofertar acesso gratuito. É importante ressaltar que provedores pagos e gratuitos utilizam como insumo para seus negócios idêntica infra-estrutura e que, no presente, salvo raras exceções, grande parte dos provedores já não são detentores de infra-estrutura, mas sim contratam-na por períodos determinados, de acordo com seu crescimento e necessidade, às empresas de telecomunicações. Assim, mesmo considerando a presença de custos irrecuperáveis (*sunk costs*), como gastos em publicidade e em fixação da marca, investimentos neste sentido não devem diferir muito dos que já são realizados para o funcionamento normal da empresa e, dessa forma, não seriam necessários significativos novos investimentos a contar do início da prestação do “novo” serviço.

24. De fato, durante o primeiro *boom* de provedores gratuitos ocorridos no ano 2000, provedores que cobravam pelos serviços, como Terra Networks e Universo

---

<sup>12</sup> Muitos dos provedores gratuitos que iniciaram suas operações em 1999 e 2000 (chamados de primeira geração de provedores gratuitos) faliram ou descontinuaram suas atividades. São exemplos os provedores Super11, NetGratuita e Terra Livre.

Online, também lançaram seus provedores gratuitos - respectivamente, Terra Livre e NetGratuita - no mesmo ano, vindo a retirar-se total ou parcialmente deste segmento de mercado em seguida, sem que deixassem de operar com seu modelo tradicional de acesso cobrado.

25. Além do acesso discado, há outras modalidades de conexão à Internet envolvidas na operação: o ADSL e o acesso IP dedicado. Estas duas modalidades, porém, não podem ser consideradas substitutas do acesso discado (pago ou gratuito) para os usuários residenciais, pelas razões que seguem abaixo.

26. No serviço 3 - provimento de ADSL (Asymmetrical Digital Subscriber Line), é usada uma tecnologia de compressão de dados que divide uma linha de telefone fixo comutado em dois canais distintos: um para transmissão de dados e outro para transmissão de voz. A tecnologia ADSL provê uma conexão mais rápida do que o acesso discado, além de permitir o uso da linha para transmissão de dados e voz simultaneamente, o que não é possível no acesso discado.

27. O provimento do serviço ADSL, que necessita que o usuário firme um contrato com uma prestadora de telecomunicações e outro com um provedor de acesso à Internet, resulta mais caro que o acesso discado, não está disponível em todas as localidades e não há evidências de que venha a reduzir seus custos substancialmente no período de um ano a fim de ser considerado um substituto ao acesso discado.

28. Serviço 4 - venda de espaço para publicidade em páginas Internet. Nesta categoria está incluída a venda de quotas de patrocínio para o prêmio iBest, realizada pelo portal. O objetivo principal da publicidade é “fornecer instrumentos de marketing para que seus clientes atinjam seus mercados consumidores, por meio de divulgação de seus produtos, da valorização e da diferenciação de suas

---

<sup>13</sup> O teste do monopolista hipotético consiste, simplificada, em averiguar se um suposto monopolista seria capaz de impor um significativo e não transitório aumento de preços a seus consumidores.

marcas”<sup>14</sup>. A publicidade pode ser veiculada em diversas mídias, entre as quais a televisão, o rádio, revistas, jornais, outdoors, guias e, recentemente, na Internet, a qual tem-se tornado um meio de comunicação cada vez mais poderoso. A publicidade pode ser tanto direcional - aquela em que o consumidor assume posição ativa na busca de informações sobre o produto ou serviço - quanto criativa - que atinge o consumidor com o intuito de persuadi-lo quanto à qualidade de produtos e serviços e conquistá-lo como cliente do anunciante. Neste sentido, a publicidade virtual é tanto criativa quanto direcional. A diferença entre o espaço (meio) disponibilizado na Internet e os veículos tradicionais é a interatividade. Os banners e outras formas assumidas pela publicidade virtual possibilitam a transferência do usuário de Internet a outras páginas complementares do produto ou serviço desejado, inclusive com a possibilidade de se efetuar uma transação comercial a partir da publicidade encontrada. É relevante notar ainda que existe uma grande segmentação no público que visita páginas de Internet. As empresas que adquirem espaço para publicidade virtual atingem um público mais reduzido e mais específico e devem, portanto, adequar suas estratégias e expectativas de retorno a estas especificidades.<sup>15</sup>

29. Em face das dificuldades de se obter informações mercadológicas precisas quanto à substitutibilidade deste serviço - ou seja, se (e em que medida) os sites que ofertam espaço para publicidade virtual competem com as mídias tradicionais, como TV e revistas, ou se são serviços essencialmente diferentes - e das características específicas da publicidade virtual - como a interatividade e segmentação do público alvo - que a diferenciam das mídias tradicionais, a publicidade virtual tem sido considerada um serviço sem substituto.

30. Serviço 5 - Hospedagem de dados corporativos e websites (hosting). Os serviços de hospedagem de dados corporativos consistem na “instalação projetada para abrigar computadores e outros elementos necessários para a existência e permanente disponibilidade de negócios baseados na Internet”,

---

<sup>14</sup> Definição extraída do ato de concentração nº 08012.002266/99-46.

também chamada de Internet data center (IDC). Assim, “o objetivo do IDC é auxiliar empresas que possuam operações que necessitem de estabilidade e desempenho desejável de conexão para implementação e operação de seus sistemas de modo ágil, econômico e com mais qualidade que as soluções desenvolvidas internamente”.<sup>16</sup> Os IDCs, por sua vez, necessitam de fornecedoras de redes de acesso, ou seja, empresas provedoras de infra-estrutura para conexão de seus servidores à Internet.<sup>17</sup>

31. Serviço 6 - canal IP dedicado. Os canais (ou portas) de comunicação IP - do inglês Internet Protocol - são links dedicados que conectam o usuário diretamente a um backbone Internet de sua localidade. Este tipo de conexão oferece maior capacidade de transmissão de dados e requer instalações específicas e relativamente caras. Um backbone é uma rede de transmissão de voz e/ou dados composta de cabos, satélites, fibras ópticas, roteadores e comutadores e a Internet é constituída pelo conjunto de diversos backbones interligados. Assim, quando um usuário conectado a determinado backbone deseja comunicar-se com um usuário (bem como ter acesso a um site ou a um provedor de acesso) conectado a outro backbone, estas duas redes devem estar ligadas entre si (diretamente ou por intermédio de outras redes). Os backbones são, desta forma, o último passo na conexão à Internet, pois é a eles que os provedores (ISPs) precisam se conectar para prover acesso a seus usuários. É também fazendo uso do acesso dedicado a um backbone que uma empresa como o iBest mantém servidores, hospeda e/ou gerencia websites, disponibilizando-os para toda a rede Internet.

32. O valor cobrado pela conexão a um backbone Internet é fixo e mensal, afetado primordialmente pela distância entre os pontos conectados e pela capacidade de transmissão de dados contratada pelo provedor. Muitas empresas

---

<sup>15</sup> As definições deste parágrafo - bem como as demais considerações referentes ao mercado de publicidade virtual - foram extraídas, com adaptações, do ato de concentração nº 08012.002429/00-14.

<sup>16</sup> Definição extraída da página na Internet das empresa Metrored e Sercomtel ([www.metrored.com.br](http://www.metrored.com.br) e [idc.sercomtel.com.br/idc](http://idc.sercomtel.com.br/idc)).

<sup>17</sup> Definições mencionadas no Ato de Concentração nº 08012.004650/2001-96, em análise no sistema Brasileiro de defesa da Concorrência (SBDC).

têm migrado para a utilização de conexões deste tipo, sobretudo quando o uso da Internet é intensivo, pois as mesmas permitem um maior tráfego de dados e têm, nestes casos, melhor relação custo/benefício.<sup>18</sup> É importante notar que a cláusula 2.2 do “Acordo de Parceria Comercial” firmado entre as partes estabelece que “... a iBest contratará os serviços de telecomunicações prestados pela BrT sempre que as condições para prestações de tais serviços não forem mais desfavoráveis que as oferecidas por qualquer das demais prestadoras e/ou concessionárias de serviços de telecomunicações em condições semelhantes de oferta.”<sup>19</sup>

### **3.2 Dimensão geográfica**

33. Nesta seção, serão definidos os mercados geográficos que importam para as relações verticais entre as requerentes. São eles o serviço 5, hospedagem de dados corporativos e websites (hosting), o serviço 6, provimento de acesso dedicado a backbone de transmissão de dados e banda Internet (canal IP dedicado) e o serviço 4, venda de espaço para publicidade em páginas web e quotas de patrocínio para premiação de sites por meio de portal na Internet.

34. Quanto ao mercado de serviço de hospedagem de dados corporativos (hosting), não é necessário que cliente e fornecedor estejam geograficamente próximos, pois os serviços são prestados via rede de dados, exigindo, na maioria dos casos, apenas que haja uma conexão entre eles, o que tradicionalmente se dá em território nacional por uma conexão dedicada. Para este serviço, ainda que se possa ponderar quanto à possibilidade técnica de se oferecê-lo do exterior, fatores culturais, bem como custos de transação envolvidos nos contratos e a prática do mercado indicam para um mercado de amplitude nacional.

35. Quanto aos serviços de conexão dedicada à Internet, seria tecnicamente possível a contratação de um link dedicado a empresas situadas fora da

---

<sup>18</sup> Definições extraídas da página de referência sobre a Internet <http://www.pcwebopaedia.com/>, com modificações.

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 acesso à Internet ou de uma empresa que administre um portal. Sendo assim, o mercado relevante geográfico para o segmento de conexões dedicadas será considerado local.

36. Quanto ao mercado de venda de espaço para publicidade virtual, os anunciantes nacionais (empresas que comercializam sua marca em todo o país) tendem a concentrar seus anúncios em páginas visitadas por um público extenso, nos chamados “portais nacionais”. Já as empresas detentoras de marcas regionais (empresas que comercializam regionalmente), por sua vez, buscam anunciar em páginas visitadas por um público mais específico, nos chamados “portais regionais”. Tecnicamente, é possível anunciar em sites ou portais estrangeiros em substituição aos nacionais. Entretanto, faltam dados que comprovem esta prática. Sabe-se que a maior parte da publicidade realizada pelas empresas instaladas no país busca atingir o público consumidor interno, o qual privilegia os portais nacionais e regionais. Portanto, considerando o alcance nacional do conteúdo veiculado pelo portal iBest, o mercado relevante geográfico desse serviço será considerado nacional.

---

<sup>19</sup> Embora o contrato defina a empresa BrtSI (no contrato, a sigla BRT se refere à BRT Internet) como a ofertante desses serviços, entende-se que seja a BrT a responsável por tal prestação, já que a BrT, e não a

#### 4. Possibilidade de exercício de poder de mercado

37. Segundo informado pelas requerentes e observado no quadro 5, embora haja sobreposição na atividade de venda de espaço para publicidade virtual entre as requerentes, a BrT não havia negociado, até o momento da operação, nenhum contrato relacionado a este serviço e, portanto, não decorre qualquer concentração horizontal importante.

38. Quanto às relações verticais apontadas no quadro, uma análise geral dos serviços envolvidos tampouco indica a possibilidade de que a operação possa gerar fechamento de algum dos mercados relacionados.

39. De acordo com pareceres anteriormente exarados pela Seae, atos de concentração que resultem em alguma forma de verticalização entre empresas que forneçam infra-estrutura de telecomunicações (mercado *upstream* ou de origem) e seus clientes, como o são os provedores de acesso à Internet, portais e outros (mercado *downstream* ou mercado alvo),<sup>20</sup> poderiam gerar preocupações quanto a possíveis danos à concorrência principalmente devido ao alto *market share* detido por esses fornecedores em suas áreas de atuação.

40. Não existe, no Brasil, um parâmetro determinado a fim de que uma análise de integração vertical seja levada a cabo. Na Comissão Européia, por exemplo, uma integração vertical somente será analisada se gerar participação de mercado *upstream* (à montante na cadeia de produção) ou *downstream* (à jusante na cadeia de produção) superior a 25%. Nos demais casos, destina-se tratamento simplificado à operação.

---

BrTSI, é a concessionária de telecomunicações do grupo.

<sup>20</sup> Confira, por exemplo, pareceres sobre os atos de Concentração n.º 08012.006253/99-46, de interesse das requerentes Telefônica Interactiva S/A, RBS Administração e Cobrança S/A e Nutec Informática S/A, ato de concentração n.º 08012.006316/00-96, de interesse das requerentes UOL Inc. S/A e Embratel – Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A e ato de concentração n.º 08012.006688/2001-01, de interesse das requerentes CTBC Celular S/A e Net Site S/A.

41. Observa-se na presente operação que, como informam as requerentes, a BrT não havia comercializado nenhum contrato de serviços de hospedagem de dados corporativos (*hosting*) até a data da operação, não sendo, portanto uma verticalização que possa gerar impactos na estrutura deste mercado.

42. Com relação ao serviço de provimento de acesso dedicado, embora observe-se a possibilidade de a BrT deter parcelas consideráveis desse mercado em algumas localidades onde atue, não é razoável supor que uma empresa de telecomunicações, tendo em vista sua larga capacidade de oferta, restrinja sua comercialização de conectividade a somente um portal (à sua empresa integrada). Para que o fechamento em qualquer mercado seja lucrativo para a BrT, é necessário supor que a iBest esteja em condições de absorver parcela substancial dos insumos ofertados por aquela empresa. Alega a BrT que apenas 0,2% de seu faturamento (percentual equivalente a R\$ **(SIGILO)** em 2000) provém do fornecimento de infra-estrutura (acesso dedicado a backbone, STFC e portas IP) a provedores (incluindo a iBest).<sup>21</sup> A participação da iBest no faturamento da BrT é, portanto, inferior a 0,2% e, desta forma, não tem condições de absorver parcela significativa dos insumos ofertados pela BrT.

43. É importante ressaltar que, mesmo numa hipótese remota de fechamento deste mercado, um portal concorrente poderia também subcontratar parte da capacidade contratada por outra empresa, ainda que, dependendo de fatores técnicos (capacidade de transmissão contratada e outros), o compartilhamento pudesse provocar queda na qualidade do serviço. Vale lembrar que, como último recurso, portais como o iBest, que disponibilizam espaço para a publicidade virtual de anunciantes nacionais, poderiam, em tese, adquirir o serviço de conectividade à Internet em qualquer localidade do país e ainda assim disponibilizar suas páginas para toda a Internet.<sup>22</sup> Além disso, como já observado em pareceres anteriores, há concorrência de outros fornecedores com atuação nacional e há

---

<sup>21</sup> Informação prestada pelas requerentes em resposta ao ofício 1070/02/COGSE/SEAE/MF.

<sup>22</sup> A disponibilização de páginas de Internet pode ocorrer tecnicamente, inclusive, de outras partes do mundo, porém como, haja vista a observação na seção de definição de mercado relevante, restringe-se conservadoramente este mercado ao território nacional.

indícios de possibilidade de entrada de novos concorrentes, o que também limitaria a probabilidade de exercício de poder de mercado e/ou seu fechamento.<sup>23</sup>

44. Dadas as informações acima, pode-se concluir que o fechamento dos mercados de insumos para prestação dos serviços do mercado de destino seria, em princípio, improvável. É importante ressaltar, entretanto, que o Acordo de Parceria Comercial firmado entre as requerentes não somente sugere o fornecimento de infra-estrutura sem custos para a iBest,<sup>24</sup> bem como o compartilhamento de receitas entre a BrT e a iBest, o que expõe não somente formas de favorecimento ao portal (em detrimento dos demais competidores neste mercado), como também, a exemplo de outros pareceres já exarados pela Secretaria, a distorção gerada pelo atual regime de remuneração de tráfego originado nas redes locais das operadoras por usuários do acesso Internet discada. Tal análise requer, desta forma, uma breve discussão sobre alguns aspectos regulatórios e concorrenciais dos mercados de infra-estrutura de telecomunicações e de provimento de acesso à Internet.

## **5. Considerações sobre alguns aspectos regulatórios da operação**

45. A presente operação é parte de uma tendência de concentração, observada nos últimos três anos no Brasil, na qual empresas de telecomunicações adquirem ou associam-se a empresas prestadoras de serviços relacionados a Internet, especialmente provedores de acesso discado e provedores de conteúdo. Além da justificativa de sinergia entre as atividades dessas empresas, como se denota pela análise abaixo, essa tendência deriva da existência de um modelo regulatório elaborado quando a Internet ainda não havia se popularizado no país e os

---

<sup>23</sup> De acordo com o parecer Seae sobre o ato de concentração n.º 08012.006316/00-96 “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 estabelecidas”.

serviços de telecomunicações praticamente se resumiam a serviços de tráfego de VOZ.

46. A adequação deste modelo à nova dinâmica da Internet e à realidade competitiva nas telecomunicações é tarefa do órgão de regulação das telecomunicações, mas seus efeitos podem ser sentidos em mercados não regulados e, portanto, faz-se necessária sua apresentação ao SBDC, a fim de embasar a decisão da Seae no que se relaciona aos potenciais efeitos do ato de concentração na estrutura de concorrência desses mercados. De acordo com parecer anterior da Secretaria, não se pode precisar com exatidão em que medida este modelo distorce os sinais de mercado (a eficiente alocação de recursos) e tampouco há consenso entre reguladores e analistas do tema, tanto no Brasil como no exterior, sobre qual modelo alternativo seria apropriado.<sup>25</sup>

47. Para que chamadas telefônicas entre usuários de diferentes operadoras de STFC possam ser realizadas, é necessário que as redes destas empresas estejam interconectadas, o que é garantido por força da regulação que determina que se uma operadora recebe de outra um pedido de interconexão, ela seja obrigada a aceitá-lo.<sup>26</sup> A forma pela qual as empresas de telecomunicações remuneram-se mutuamente pelo uso de suas respectivas redes de telecomunicações é regulamentada pela Resolução 033/98 da Anatel, cujo artigo 3º, § 2º, dispõe que:

§ 2º No relacionamento entre Prestadoras de STFC na modalidade Local, quando o tráfego local sainte, em dada direção, for superior a 55% do tráfego local total cursado entre as prestadoras, será devido pela prestadora onde é originado o maior tráfego, à outra, a TU-RL nas chamadas que excedam este limite.

---

<sup>24</sup> Cf. cláusula quarta (“Acesso à Internet através da infra-estrutura de conexão à Internet”) do Acordo de Parceria Comercial.

<sup>25</sup> O parecer sobre o ato de concentração n.º 08012.000257/2001-23, de interesse das empresas Tele Norte Leste Participações S/A e Internet Group do Brasil Ltda. comenta o encaminhamento do problema nos Estados Unidos, mencionando documento produzido pelo Federal Communications Commission (“Order on Remand”), de 18/04/2001.

<sup>26</sup> Íntegra do artigo 12 da Norma 040/98 (“Regulamento Geral de Interconexão”): “As prestadoras de serviço de telecomunicação de interesse coletivo são obrigadas a tornar suas redes disponíveis para interconexão quando solicitado por qualquer outra prestadora de serviço de telecomunicação de interesse coletivo.”

48. Desta forma, quando duas operadoras cujas redes estão interconectadas trocam tráfego entre si de forma balanceada (i.e., o tráfego originado em uma e terminado na outra é aproximadamente igual ao tráfego que corre no sentido contrário), não há pagamento entre as operadoras. Porém, quando há desequilíbrio (i.e., quando mais do que 55% do tráfego total trocado entre as operadoras for originado em apenas uma delas), a empresa cuja rede originou o tráfego deverá remunerar aquela cuja rede o terminou, no valor da TU-RL (Tarifa de Uso de Rede Local) vigente.

49. Com a explosão da Internet no Brasil, nos anos 90, este modelo regulatório passou a gerar distorções, pois o tráfego gerado pelos usuários de Internet, em suas conexões, é unilateral (são os usuários que discam para seus provedores - e não o inverso) e costuma ter duração bastante maior que as chamadas telefônicas comuns. Tal fato passa a gerar desequilíbrios no tráfego trocado entre as operadoras: aquelas que têm provedores de acesso conectados a suas redes passam a receber um tráfego maior em comparação às demais. Como a Norma 033/98 determina o pagamento de TU-RL às operadoras que terminam o tráfego excedente, tem sido vantajoso para as prestadoras de STFC atraírem provedores de acesso para suas redes. Por seu turno, as prestadoras de STFC que não possuem provedores (ou quaisquer outros receptores líquidos de tráfego) conectados em suas redes e que originam tráfego de Internet terminado nas redes de outras operadoras tendem a estar em desvantagem, pagando mais TU-RL do que recebem (ou mesmo não recebendo TU-RL). Neste caso, como o valor (cobrado por pulsos) que as operadoras - que originam tráfego - recebem de seus usuários de Internet é menor do que o valor (cobrado em minutos - TU-RL) que as mesmas pagam às operadoras que terminam tráfego, aquelas passam a estar em clara desvantagem.

50. Este problema se acentuou a partir de 2002, quando algumas operadoras passaram a ter o direito de atuar em outros setores além daqueles onde já

detinham concessão ou autorização para prestar serviços de telecomunicações.<sup>27</sup> Quando uma operadora passa a atuar em uma dada região, o risco de desequilíbrio no tráfego trocado entre esta operadora e aquela que já atuava na localidade (a incumbente, detentora da concessão original) é maior. Este risco origina-se do fato de que a maior parte (senão a quase totalidade) das linhas telefônicas em utilização pertencerá à operadora já instalada - neste caso, supondo que a empresa entrante naquela área conecte um ISP gratuito (ou qualquer outro receptor líquido de tráfego) à sua rede, a maior parte das chamadas para este ISP será originada na rede da empresa incumbente e terminada na rede da empresa entrante ("sumidouro de tráfego"). Esta, portanto, terminará muito mais tráfego do que originará, passando a receber o valor correspondente a este desequilíbrio - o valor da TU-RL vigente - da operadora que já estava instalada na região. Como se vê, o desbalanceamento na troca de tráfego tende a beneficiar a operadora com menor *market share* na localidade em questão, em prejuízo da empresa cuja base de assinantes seja maior.

51. O desequilíbrio é agravado, ainda, pelo fato de que os usuários de Internet costumam concentrar suas conexões nos horários em que o desbalanceamento entre a tarifa sobre os pulsos e a tarifa de interconexão é maior (durante a madrugada e fins de semana, por exemplo). Nestes horários, o valor pago pelo usuários de Internet referente ao tempo que permanecem conectados é extremamente reduzido (em comparação com os demais horários), enquanto o valor pago pela operadora de origem à operadora que termina o tráfego (TU-RL) não se altera. O desequilíbrio entre o que a empresa arrecada de seus usuários e o que paga a outra(s) operadora(s) é, portanto, maior nestes períodos.

52. O compartilhamento de receitas, entretanto, não se limita ao caso das conexões à Internet em que o tráfego se inicia em uma operadora e termina nas redes de outra. Nas regiões em que uma mesma operadora é responsável tanto pela origem quanto pela terminação do tráfego de Internet (i.e., onde não há

---

<sup>27</sup> Conforme disposto no Artigo 10º do Plano Geral de Outorgas, aprovado em 02/04/1998 pelo Decreto 2.534.

pagamento de interconexão), também é vantajoso para esta empresa ter provedores de acesso em sua rede, pois, quanto mais usuários acessarem a Internet em suas redes, maior tráfego é garantido e, portanto, maior a receita auferida pela empresa. Sendo esta responsável tanto pela origem quanto pela terminação do tráfego, não há pagamento de TU-RL desta a qualquer outra operadora, ficando a receita obtida sobre a tarifação das conexões à Internet integralmente com a operadora em questão. Como se nota, há incentivos para a prática do compartilhamento de receitas mesmo onde não há pagamento de tarifa de interconexão.

53. Ainda conforme entendimento expresso em pareceres anteriores desta Secretaria<sup>28</sup>, a prática do compartilhamento de receitas, bem como o oferecimento de infra-estrutura de telecomunicações (insumos como acesso ao backbone Internet) em condições diferenciadas, podem gerar efeitos anti-concorrenciais. O compartilhamento estaria, ainda, em desacordo ao disposto na Norma 004/95<sup>29</sup>, a qual prevê, em seu Artigo 5.4, a necessidade de as empresas de telecomunicações darem tratamento isonômico aos ISPs no fornecimento de infra-estrutura:

5.4 As Entidades Exploradoras de Serviços Públicos de Telecomunicações não discriminarão os diversos PSCIs quando do provimento de meios da Rede Pública de Telecomunicações para a prestação dos Serviços de Conexão à Internet. Os prazos, padrões de qualidade e atendimento e, os valores praticados serão os regularmente fixados na prestação do Serviço de Telecomunicações utilizado.

54. Na operação em apreço, a prática do compartilhamento de receitas está prevista no “Acordo de Parceira Comercial” firmado entre as requerentes, tanto para a atual área de atuação da BrT quanto para as possíveis áreas futuras (regiões II e III do Plano Geral de Outorgas). Embora o objeto do ato tenha sido a aquisição parcial pela BrTSI do portal iBest que, como visto, não foi identificado na operação como um provedor, mas sim um divulgador do acesso gratuito prestado

---

<sup>28</sup> Ver, por exemplo, parecer sobre o ato de concentração n.º 08012.000257/2001-23.

<sup>29</sup> “Uso de meios da rede pública de telecomunicações para acesso à Internet”, publicada em 31/05/1995 pela Portaria n.º 148 do Ministério das Comunicações.

pela BrT/BrTSI, o Acordo integra fortemente as três empresas, a ponto de dificultar a separação de suas atividades.

55. Desta forma, entende-se que a operação deva estar sujeita a restrições que objetivem assegurar aos concorrentes da iBest e da BrT o acesso aos insumos acima identificados. Ressalte-se, entretanto, a iniciativa da Anatel que realizou consulta pública (consulta nº 417) de uma proposta de regulação referente ao tema do provimento de acesso, a qual prevê a implantação de novas formas de acesso à Internet, tal como a utilização de um código não geográfico para as conexões (o que facilitaria a diferenciação entre tráfego de voz e tráfego de dados e afetaria a dimensão geográfica do mercado de conexão discada à Internet). Da mesma forma, a Agência anunciou em janeiro de 2003 que prepararia, em momento oportuno, nova regulação que alteraria a remuneração de uso de redes nas interconexões das redes locais. Existe, portanto, a possibilidade de que o atual modelo de acesso discado seja substituído por outra(s) forma(s) de acesso no futuro próximo.

## **6. RECOMENDAÇÃO**

56. Sugere-se que a aprovação do ato ocorra sob o compromisso de que a Brasil Telecom S/A dê tratamento isonômico aos concorrentes da iBest e da BrTSI, por três anos, com relação ao fornecimento de infra-estrutura de telecomunicações, em todos os seus aspectos, inclusive no que diz respeito ao compartilhamento de receita. Entende-se que esse período de tempo contemple um prazo para o desenvolvimento tecnológico do setor, cuja transformação pode, eventualmente, difundir o emprego de uma solução substituta à infra-estrutura utilizada atualmente pelos provedores de acesso discado à Internet, bem como fazer surgir um novo modelo de cobrança pelo acesso e pela utilização de redes de terceiros em contratos de interconexão. 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 BrT, BrTSI e iBest, a

fim de que se possa decidir quanto à reformulação 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 consideração superior.

**LUÍS HENRIQUE D'ANDREA**

Coordenador-Geral de Serviços Públicos e Infra-Estrutura

**MÁRIO SÉRGIO ROCHA GORDILHO JÚNIOR**

Coordenador-Geral de Comércio e Serviços, Substituto

**LUÍS FERNANDO RIGATO VASCONCELLOS**

Secretário-Adjunto

**JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JÚNIOR**

Secretário de Acompanhamento Econômico