O GLOBO
Publicado em 10/02/2022 - 05:57

Aprovada venda da Oi móvel

TELEFONIA CELULAR

APROVADA VENDA DA OI MÓVEL

Cade dá aval ao negócio, mas exige ações pró-competição. Vivo, Claro e TIM terão 98% do mercado

FERNANDA TRISOTTO, MANOEL VENTURA, GABRIEL SHINOHARA E BRUNO ROSA
economia@oglobo.com.br
BRASÍLIA E RIO

Em uma decisão apertada, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade, órgão que regula a concorrência no país) aprovou a compra da Oi Móvel pelas principais rivais — Vivo, Claro e TIM. A operação era considerada crucial para garantir a sobrevivência da Oi, que está em recuperação judicial desde 2016 e conta com os R$ 16,5 bilhões da venda para pagar credores, mas deve reforçar ainda mais a concentração do mercado de telefonia celular no país. Após a aquisição, as três grandes empresas — que hoje detêm, somadas, fatia superior a 80% — vão concentrar 98,3% do mercado, de acordo com dados da Anatel, a agência reguladora do setor. A decisão sacramenta de vez também o fim da supertele nacional.

Para evitar impacto maior, o Cade impôs novas restrições — além das que já haviam sido previstas pela Superintendência-Geral do órgão e pela Anatel. Do ponto de vista concorrencial, a preocupação é assegurar que a aquisição não se transforme em barreira à expansão de novos operadores no país. Do ponto de vista do cliente, o risco avaliado pelos órgãos reguladores é evitar que a mudança se converta em preços mais salgados na fatura do celular, preocupação que já foi expressa por órgãos de defesa do consumidor desde o leilão da Oi Móvel, em 2020.

Para o cliente, os próximos meses ainda serão de serviços da Oi. A troca de operadora não é imediata, mas as teles que vão assumir as linhas terão de cumprir exigências *(leia mais na página 12)*.

O placar da votação dá a dimensão dos riscos envolvidos no negócio: foram três votos contrários, inclusive o do relator, que alertou para a possibilidade de formação de cartel. Outros três votos foram a favor, mas com restrições. O desempate foi dado pelo presidente do Cade, Alexandre Cordeiro, por meio do chamado "voto de qualidade".

PREOCUPAÇÃO COM PREÇO

O relator do processo, conselheiro Luiz Braldo, afirmou em seu voto que a preocupação do órgão não deveria ser com o risco de falência da empresa, mas com a concorrência do mercado. Braido argumentou que, mesmo como a quarta operadora da telefonia móvel do país e com investimentos defasados, a Oi tem conseguido sobreviver, mantendo boas ofertas de preço:

— (Na situação da Oi) Você faz o quê? Baixa o preço. Isso é bom para o consumidor. A gente vai acabar com isso aprovando essa proposta.

Estudo recente do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec) alertou para o efeito nos preços com a venda da Oi Móvel, após analisar 16 planos oferecidos pelas teles. A conclusão era que a empresa oferecia serviços com custo significativamente menor.

> *"A empresa nunca conseguiu passar dos 16% de market share. Nesse setor, quem não inova perde clientes"*
>
> **Juarez Quadros**, consultor

ALUGUEL DE ESPECTRO

As teles, por outro lado, argumentaram que a Oi estava em recuperação judicial e não vinha sendo capaz de investir para fazer frente às concorrentes. As empresas lembram que a compra foi fechada por meio de leilão e afirmam que o cliente será beneficiado pelo fortalecimento do mercado como um todo e pela Oi ganhando fôlego como empresa voltada para o fornecimento de fibra óptica. O procurador Waldir Alves, representante do Ministério Público Federal (MPF) junto ao Cade, que fez um parecer contrário à operação, defendeu que o serviço móvel já é muito concentrado.

— Qual é o limite de concentração? Três, duas ou uma operadora? Quando teremos um ambiente fértil para a competição? — afirmou. — Há uma clara divisão de mercado e controle de acesso de novos concorrentes.

Diante desse quadro e das queixas de outras operadoras, o Cade determinou que as teles devem alugar parte do espectro da Oi a outras empresas. O espectro é por onde passam os dados das redes móveis, seu principal ativo.

Além disso, haverá oferta pública de venda de parte das estações radiobases (na prática, antenas e equipamentos) da Oi, oferta de serviços de *roaming* de voz, dados e mensagens a outras empresas, além do aluguel de uma faixa de 900 Mhz, usada em locais de menor densidade em áreas rurais.

As sugestões foram feitas pela conselheira Lenisa Rodrigues Prado. Ela impôs que seja garantida a execução dos compromissos que constam no acordo antes do fechamento da operação. E observou que, como não houve definição de critérios de precificação, devem ser usadas as referências descritas na regulamentação da Anatel.

DIA DE TENSÃO PARA TELES

Para as empresas, ainda assim, o sinal foi de alívio. A véspera da decisão foi marcada por conversas intensas em Brasília entre técnicos do Cade, conselheiros, executivos, integrantes da Anatel e o juiz da recuperação judicial. Segundo fontes, o órgão de defesa da concorrência foi avisado de que a Oi não teria caixa para operar a partir de abril e, sem a venda, poderia falir.

Entre os executivos das teles, o dia foi de tensão. Uma fonte ligada às empresas chegou a prever derrota depois dos três votos contrários. Um deles especulou "qual seria o plano B para um cheque de mais de R$ 16 bilhões", em referência ao valor da venda. Como definiu um executivo: "foi por pouco".

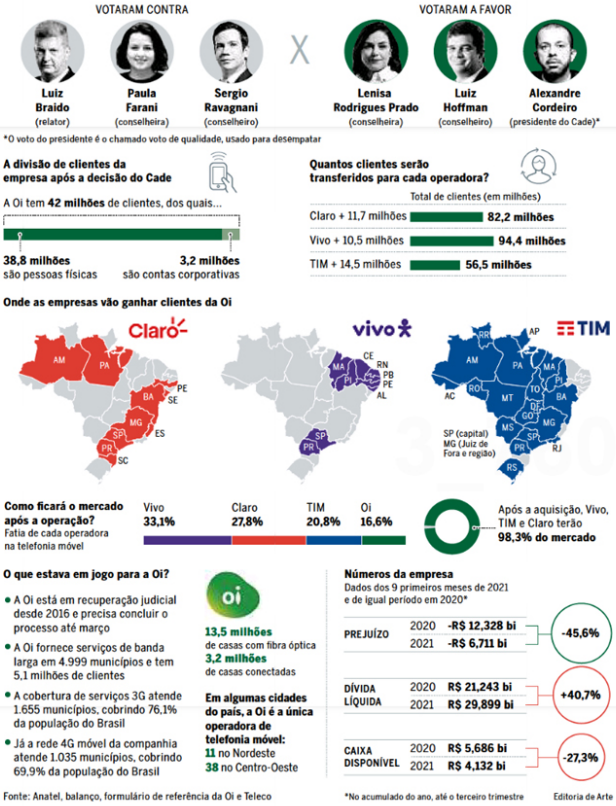
Eduardo Tude, diretor da consultoria Teleco, afirma que sem a operação a Oi não continuaria a operar. No fim, ele avalia que o cliente ganha:

— O processo de mudança e de integração na nova operadora vai durar 18 meses, os clientes vão continuar com os mesmos planos, com as mesmas redes. O interesse de quem compra é tratar o cliente bem, e a Anatel colocou condições para garantir isso. Do ponto de vista dos clientes, eles vão conseguir até fazer um *upgrade*, porque a Oi não tinha dinheiro para investir.

O consultor Juarez Quadros, ex-presidente da Anatel e ex-ministro das Comunicações, lembra que a Oi não entrou na licitação da Anatel de frequência para 4G, nem do 5G, e que a decisão do Cade foi importante para os consumidores:

— A empresa nunca conseguiu passar dos 16% de *market share*. O investimento da Oi de R$ 6 bilhões ao ano não é suficiente, a empresa não tinha capacidade econômica, não entrou nos leilões, não conseguia entender essa renovação tecnológica. Nesse setor, quem não inova perde clientes.

DECISÃO APERTADA NO CADE



FIO DA MEADA

1 *Oi está em recuperação judicial desde 2016 e precisa encerrar processo*

A Oi entrou em recuperação judicial em 2016. Na época foi o maior processo já registrado no país, com dívidas de R$ 65 bilhões. A tele tem prazo até março deste ano para concluir sua reestruturação. A venda da área móvel é uma forma de levantar os recursos (R$ 16,5 bilhões) para pagar credores e se consolidar como empresa de fibra óptica.

2 *Concorrentes sugerem fatiar a divisão de celulares*

Em dezembro de 2020, as três maiores concorrentes da Oi — Vivo, Claro e TIM — se uniram para comprar a Oi Móvel, em leilão, e ofertaram R$ 16,5 bilhões pela companhia com 42 milhões de linhas. A operação vai aumentar a concentração de mercado neste segmento. Somadas, as três empresas terão uma fatia superior a 98% do mercado.

3 *Outras operadoras e o Ministério Público Federal são contra*

O Ministério Público Federal junto ao Cade fez parecer contrário à operação, alegando "violações à concorrência". O texto recomenda a abertura de processo administrativo para apurar se as teles agiram de forma concertada para excluir as demais empresas. As outras operadoras criticaram as medidas compensatórios previstas e destacam o aumento da concentração.

4 *Cade adota condicionantes para proteger competição*

A aprovação da venda da Oi Móvel aos rivais impôs condicionantes para proteger a concorrência: alugar parte do espectro da Oi a outras operadoras; colocar à venda parte das estações radiobases (antenas e equipamentos) da Oi; ofertar *roaming* de voz, dados e mensagens a outras operadoras; alugar a faixa de 900 Mhz, usada em locais como áreas rurais.

Teles deverão manter pacotes oferecidos pela Oi

Troca de empresa não será imediata. Consumidor poderá migrar livremente de uma companhia para outra. Operadoras que vão assumir linhas terão de cumprir exigências, como oferecer serviços iguais ou semelhantes e criar um canal para tirar dúvidas

MANOEL VENTURA
manoel.ventura@bsb.oglobo.com.br
BRASÍLIA

Para os 42 milhões de clientes da Oi Móvel, as mudanças não serão imediatas. É as novas operadoras destes celulares — Vivo, Claro e TIM — terão de seguir uma série de normas definidas pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), que protegerão os atuais clientes da empresa.

Nenhum número precisará ser alterado. Como é regra desde que o país passou a adotar a portabilidade, o número do telefone, atualmente utilizado até como chave Pix, é do consumidor. As novas operadoras destes clientes precisarão, inclusive, manter pacotes de serviços semelhantes aos ofertados atualmente pela Oi.

Embora a divisão dos celulares da Oi pelas outras operadoras tenha sido definida entre as compradoras — cada uma assumirá os clientes de um determinado DDD —, os consumidores também poderão mudar livremente de empresa.

DIREITOS DOS CLIENTES

Conforme divulgado pelas próprias operadoras, a Claro receberá 11,7 milhões de clientes da Oi, ficando com 82,2 milhões. A Vivo receberá 10,5 milhões de clientes, terminando com 94,4 milhões de assinantes. Já a TIM receberá 14,5 milhões de clientes e somará, ao fim da integração, 56,5 milhões.

A troca não será imediata, e o prazo para ocorrer é de 18 meses. As novas operadoras desses clientes precisam apresentar uma proposta desta migração para a Anatel que contenha um plano de comunicação aos consumidores, de forma detalhada.

Para atender aos direitos dos clientes da Oi, a Anatel fez seis principais exigências às teles: apresentar plano de transferência dos números de celular da Oi; adotar um plano de comunicação que contenha um cronograma referente ao processo de migração dos números; disponibilizar canais de comunicação para tirar dúvidas do consumidor sobre a migração; dar direito de escolha de planos de serviço iguais ou semelhantes aos contratados com a Oi; respeitar o direito à privacidade dos dados; e dar direito de portabilidade aos consumidores a qualquer momento.

A decisão da Anatel está sendo questionada por conta dos trâmites de sua aprovação. Por isso, mesmo que a agência vote novamente a operação, a tendência é manter essas obrigações das novas operadores nesses mesmos termos.

ENTREVISTA

Christian Gebara / PRESIDENTE DA VIVO

'VAMOS MIGRAR OS CLIENTES DA OI EM ATÉ 12 MESES'

BRUNO ROSA bruno.rosa@oglobo.com.br

CAROL CARQUEJERO/VALOR/ARQUIVO

Foco. Para Gebara, se a Oi tivesse sido comprada por uma das rivais, operação não seria aprovada

Maior operadora de telecomunicações do Brasil, a Vivo defende a compra da Oi em parceria com Claro e TIM. Em entrevista ao GLOBO, Christian Gebara, presidente da Vivo, diz que se uma das três tentasse adquirir sozinha a Oi, o negócio jamais seria aprovado. Segundo o executivo, nos próximos meses a Oi continuará a oferecer os serviços, mas os clientes devem passar por migração em um horizonte de até 12 meses. Ele promete oferecer qualidade de serviço superior ao da tele carioca.

Como uma operação que concentra mais de 98% do mercado nas mãos de três empresas pode ser benéfica para o cliente?

Estamos falando de uma empresa em recuperação judicial, que está sendo vendida há muito tempo. Fez um leilão (no fim de 2020) e foi adquirida pelas três grandes empresas do mercado, pois são as três que tinham condição de adquirir clientes, ERBs (antenas) e frequências. Não tivemos nenhum outro interessado em operar. Era uma empresa que estava constantemente perdendo *market share*, não comprou frequência para o 4G e não participou do leilão de 5G. É um mercado onde o quarto *player* estava a cada dia se tornando mais debilitado. Não tiramos uma grande empresa vencedora do setor. Se você pensar por DDD, vou receber clientes em mercados onde a Vivo é muito fraca e somos o quarto *player*. E agora, recebendo esses clientes, eu me fortaleço. E para o cliente final é benéfico, pois ele vai ter três operadoras relevantes e vai poder fazer escolhas. Então, não acho que diminui a competição. O setor hoje não é apenas móvel, fixo ou fibra. É uma conexão com tecnologias integradas, ainda mais com o 5G, que pode funcionar como banda larga fixa.

Mas a competição não vai diminuir?

Agora, a Oi se torna uma empresa de fibra (óptica). Se ela seguisse pela recuperação judicial, sem venda de ativos, ela não seria nem (operadora de telefonia) móvel nem fixa. Agora, se consolida como uma empresa de fibra. E criamos um grande competidor de fibra. Por isso, a competitividade do mercado não decresce. Pelo contrário, ela dá uma solução para um desses *players* se fortalecer. A Oi já era uma empresa que, há muito tempo, deixava de investir na área móvel. Se um de nós três tivesse comprado a Oi, jamais teria sido aprovado. Com os três, haverá uma distribuição equilibrada de clientes. E as frequências serão distribuídas entre Vivo e TIM, porque a Claro já tinha comprado a Nextel. Essa operação é um marco.

Quando o negócio deve ser concluído?

Vamos entender os detalhes do voto final. A Oi também tem seus trâmites de segregação de ativos. Acredito que no primeiro semestre (será concluído). Vamos trabalhar para isso. Estamos trabalhando em como receber esses clientes. Até lá, a Oi segue oferecendo o serviço. E em um período de até 12 meses, vamos migrar os clientes para nossas bases. E, com as frequências que vamos receber da Oi, vamos conseguir oferecer um serviço superior.

> *"Estamos trabalhando em como receber esses clientes. Até lá, a Oi segue oferecendo o serviço. E em até 12 meses, vamos migrar os clientes para nossas bases. E, com as frequências que vamos receber da Oi, vamos conseguir oferecer um serviço superior"*

As empresas queriam que as restrições impostas por órgãos reguladores só fossem aplicadas após a conclusão do negócio. Como vê a decisão de antecipar as condicionantes?

Não sei ainda os detalhes finais do voto. Os remédios que foram decididos pela Anatel e pela superintendência técnica do Cade (órgão de defesa da concorrência) pareciam ser remédios fortes e suficientes, como obrigações de MVNO (operadora móvel virtual, que aluga rede de outra empresa e fornece o serviço) e *roaming*, entre outras. No conselho do Cade esses remédios foram reforçados, como aluguel de frequência, exploração comercial (da rede) e desligamento de ERBs (antenas). Foram adicionados remédios mais duros em relação a operações similares, como a compra da Nextel, que não teve isso. Entendo que possa existir uma complexidade maior dessa operação pelo fato de as três empresas serem as compradoras. Mas estamos satisfeitos de poder concluir essa operação.

Qual vai ser o retorno do investimento na Oi?

O retorno desse investimento não é elevado. É uma operação que vai custar R$ 5,5 bilhões. Temos que ver o preço final, pois tem algumas variáveis para considerar. Temos caixa para honrar a compra quando for feito o fechamento. Estamos olhando um país continental, com carência de infraestrutura. No leilão de 5G, o quarto bloco nacional não foi comprado por ninguém. Se existe real interesse de alguns em investir, deveriam ter comprado o bloco 4 de 5G. E isso não ocorreu, o bloco foi leiloado novamente e dividido entre Vivo, Claro e TIM. Temos uma das maiores cargas tributárias, de 40% sobre o preço cobrado. É um mercado de grande investimento. Investimos R$ 9 bilhões por ano no Brasil.

PERNAMBUCO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO E ESPORTES
Aviso Chamamento Público Nº002/2022. Objeto: Dispensa de licitação para Contratação de Instituição de ensino para realização de Curso Preparatório do tipo Pré-vestibular, visando o ingresso em Cursos de Graduação, destinado a estudantes – matriculados e egressos – da Rede Pública Estadual de Ensino de Pernambuco, com base no art. 24, inciso XIII da Lei nº 8.666/93, conforme especificações e quantitativos previstos no Termo de Referência anexo ao edital. O prazo de envio de cotações e documentações é de 15 (quinze) dias úteis a contar do dia seguinte à publicação e até o dia 03/03/2022. Especificações no site www.licitacoes.pe.gov.br (órgão licitante – SEE). Enviar propostas e documentação habilitatória DIGITALIZADA para o e-mail: geame.see@gmail.com. Os documentos/ certidões que não podem ser autenticados pela internet, deverão ser encaminhados com autenticação digital. Recife, 09 de fevereiro de 2022. **Ilan Ferreira. Pregoeira da CPL I, em exercício.**

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal O Globo - Rio de Janeiro/RJ

Seção: Economia **Pagina:** 11 e 12

Copyright © Clipclap 2025.