

Anatel precisa atrair telecomunicações para áreas menos rentáveis, diz presidente da TelComp

A transformação do mercado de telecomunicações, com a telefonia fixa em desuso, deu espaço às permissionárias, que, diferentemente das concessionárias, não têm garantia de equilíbrio-econômico-financeiro em contrato. Isso criou um desafio para a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) em atrair serviços para regiões menos rentáveis.

A avaliação é de **Luiz Henrique Barbosa da Silva**, presidente-executivo da Associação Brasileira das Prestadoras de Serviços de Telecomunicações Competitivas (TelComp). Ele falou sobre o assunto em entrevista à série Grandes Temas, Grandes Nomes do Direito. Nela, a revista eletrônica **Consultor Jurídico** conversa com alguns dos nomes mais importantes do Direito e da economia sobre os temas mais relevantes da atualidade.

“Os contratos de concessão estão terminando agora no Brasil em 2025. A concessionária presta, basicamente, um serviço público e tem do Estado o direito de equilíbrio-econômico-financeiro do contrato. Então, ela vai prestar o serviço em áreas de interesse ou mesmo em áreas com o VPL [Valor Presente Líquido] negativo, porque existe uma garantia contratual do Estado de que ela vai ter o retorno do investimento”, afirma Silva.

“Agora o mercado se transformou, porque a telefonia fixa é um serviço que já está em desuso, então o mercado que era de concessão mudou para as permissões. A permissionária tem uma outorga da Anatel, por ser um regime de público, mas ela já opera em livre mercado, então não tem garantia de equilíbrio-econômico-financeiro do contrato. E aí que está o drama: o país tem dimensões continentais e a renda é diferente nas regiões, então as permissionárias tendem a prestar o serviço nas áreas mais rentáveis. A Anatel tem, então, esse desafio de atrair para outras regiões o serviço de telecomunicações por meio das permissionárias”, completa o líder da TelComp.

Mercado de pequenas empresas

A associação liderada por ele surgiu durante o processo de privatização do setor de telecomunicações, em que empresas entrantes precisaram se unir para superar barreiras regulatórias e econômicas e competir com os operadores que herdaram infraestrutura, clientes e faturamento do sistema Telebrás.

“Então o nosso papel sempre foi fomentar a competição de modo a atrair empresas surgidas nesse ambiente aberto de concorrência para ofertar serviços de telecomunicações de maneira geral, como banda larga fixa, móvel, TV por assinatura, telefonia nas mais diversas formas. Hoje é um mercado que tem muitos *datacenters*, redes de transmissão, cabos submarinos, enfim, há 15 mil operadores de pequeno porte no Brasil”, conta.

“Quando o setor surgiu, houve a Lei Geral de Telecomunicações, que tem dois princípios: a busca da universalização e a concorrência, sendo uma concorrência que tem interesse econômico no retorno dos investimentos. A Anatel tratou, então, de criar um ambiente com assimetria regulatória, de obrigações diferentes, fomentando pequenos operadores. Então, no mercado de banda larga fixa, você tem 60% dele atendido por empresas de pequeno porte, que têm preços melhores e boas condições tecnológicas, com serviço de banda larga em fibra óptica a preços melhores e com mais qualidade em regiões do interior do país”, diz o presidente-executivo da TelComp.

Clique [aqui](#) para assistir à entrevista ou veja abaixo:



Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2024-ago-10/anatel-precisa-atrair-telecomunicacoes-para-areas-menos-rentaveis-diz-presidente-da-telcomp-2/>