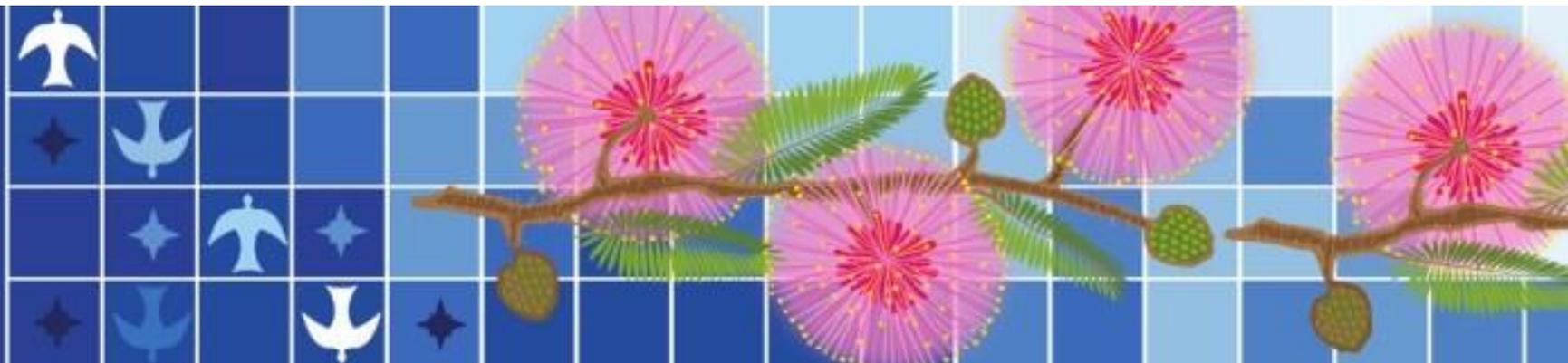


# MOMENTO EDITORIAL

encontro provedores  
regionais  
BRASÍLIA



ABRAmulti

**DE PROVEDOR DISCADO A OPERADOR  
REGIONAL DE TELECOMUNICAÇÕES!  
MAS SEMPRE NA DEPENDENCIA DO NOSSO  
INSUMO PRINCIPAL.**

**O LINK DE INTERNET.**

**ABRAmulti**

**OS PROVEDORES DE INTERNET SÃO MUITO RESILIENTES E TENAZES. RESISTIRAM ÀS CONDIÇÕES MAIS ADVERSAS POSSÍVEIS.**

**A MAIORIA COMEÇOU COM A INTERNET DISCADA COM UM CONCENTRADOR DE MODENS NO PROVEDOR E UM MODEM NO COMPUTADOR DO USUÁRIO E TEVE QUE RESISTIR A UM ALTÍSSIMO CUSTO DE BANDA – INICIAMOS PAGANDO R\$ 6.400,00 POR BANDA DE 64KBIT/S E AINDA AS LINHAS TELEFÔNICAS.**

**ABRA Multi**

**CRESCEMOS UM POUCO PORQUE AS OPERADORAS  
LOCAIS NÃO SE INTERESSARAM PELAS CIDADES DO  
INTERIOR.**

**QUANDO AS INCUMBENTS TODAS TROUXERAM OS  
PROVEDORES GRATUITOS PARA CONCORRER COM  
OS PROVEDORES PAGOS, AINDA PAGÁVAMOS R\$  
3.600,00 POR 1 MB.**

**ABRAmulti**

**MESMO ASSIM RESISTIMOS PORQUE  
ERA MUITA NOVIDADE PARA OS  
USUÁRIOS E NÓS REALMENTE  
“PEGÁVAMOS NA MÃO DO  
ASSINANTE”, OFERECENDO UMA  
ASSISTÊNCIA INDISPENSÁVEL.**

**ABRA**multi

**O INÍCIO DA BANDA LARGA EM ADSL FOI MAIS  
COMPLICADO.**

**MESMO INSTALANDO O CONCENTRADOR DE  
MODENS NO PROVEDOR E O MODEM ADSL  
COM FILTRO DE FREQUÊNCIA NO ASSINANTE, O  
SERVIÇO NÃO FUNCIONARIA SEM QUE A  
INCUMBENT DEIXASSE PASSAR A FREQUÊNCIA  
DO ADSL NA SUA CENTRAL.**

**ABRA** **Amulti**

**E ELAS NÃO DEIXARAM, APESAR DE SEREM,  
ENTÃO, VEDADAS DE OFERECER BANDA  
ACIMA DE 64KBPS.**

**E COM A AQUIESCÊNCIA DA ANATEL QUE  
IGNOROU AS AÇÕES JUDICIAIS E SE  
DEFENDEU NA NOSSA JUSTIÇA TÃO  
MOROSA.**

**ABRAmulti**

**ELAS E A ANATEL ACHARAM QUE OS  
PROVEDORES ESTAVAM FADADOS A MORRER.**

**COMEÇAMOS A EXPERIMENTAR O WI-FI  
EXTERNAMENTE E DESCOBRIMOS QUE APESAR  
DE PRECÁRIO À ÉPOCA, AINDA ERA MELHOR  
QUE O ADSL, USADO COM OS PARES METÁLICOS  
ANTIGOS E INADEQUADOS PARA ESSA  
TECNOLOGIA.**

**ABRAMulti**

**E POR FALTA DE INVESTIMENTO DAS INCUMBENTS O ADSL ESTAVA PRESENTE APENAS NAS ÁREAS CENTRAIS DAS CIDADES, DEIXANDO A PERIFERIA E AS CIDADES MENORES EXCLUSIVAMENTE PARA OS PROVEDORES. MAS AINDA PAGÁVAMOS MUITO CARO PELA BANDA, À ÉPOCA OFERECIDO APENAS POR ELAS PORQUE A ANATEL SE RECUSAVA A REGULAMENTAR A INTERCONEXÃO CLASSE V – DE DADOS – ATÉ HOJE NÃO REGULAMENTADA, 20 ANOS DEPOIS QUE OS ART. 146 A 150 DA LGT DE 1997 PRECONIZAVAM.**

**ABRAMulti**

**COMEÇAMOS A QUEBRAR ESTA BARREIRA QUANDO  
COM 172 EMPRESAS FUNDAMOS A UNOTEL PARA  
COMPRAR NO ATACADO COMO UMA GRANDE  
OPERADORA E NOS REVENDER COM O MÍNIMO DE  
LUCRO.**

**A UNOTEL PASSOU A COMPRAR INICIALMENTE DA  
ELETRONET E DEPOIS DE MUITAS OUTRAS  
OPERADORAS E HOJE 90% DOS PROVEDORES  
COMPRAM BANDA DE OUTRAS EMPRESAS.**

**ABRAMUITI**

**NOSSA EMPRESA FOI UMA DAS PRIMEIRAS  
A TER O SERVIÇO DA UNOTEL, DEIXANDO  
DE PAGAR R\$ 1.860.00 POR Mb À ÉPOCA  
PARA PAGAR R\$ 350,00, E O PRINCIPAL É  
QUE CONSEGUÍAMOS OS UPGRADES  
NECESSÁRIOS SEM ESPERAR ATÉ UM ANO.**

**ABRA**multi

**AS CHAMADAS “VANTAGENS AOS ENTRANTES” PREVISTAS EM LEI FORAM NA REALIDADE DRENADAS POR ESTES MOTIVOS E MUITOS OUTROS E PELA LENIÊNCIA DA ANATEL. TODOS OS MECANISMOS DE FORTALECIMENTO DOS PROVEDORES, INCLUSIVE A PROIBIÇÃO EXISTENTE PARA AS INCUMBENTS, PROPRIETÁRIAS DAS REDES, DE PROVER QUALQUER SERVIÇO DE VALOR ADICIONADO POR SER CONCORRÊNCIA DESLEAL COM ALTA PROBABILIDADE DE MONOPÓLIO NAS REGIÕES DE OUTORGA, FORAM SOLENEMENTE IGNORADOS.**

**ABRAMULTI**

**DE FATO, OS PROVEDORES DE INTERNET  
SÃO ALTAMENTE RESILIENTES E TENAZES,  
POIS HOJE O SOMATÓRIO DAS REDES DE  
ACESSO EM FIBRAS ÓPTICAS DESSAS  
EMPRESAS É MUITO SUPERIOR AO VOLUME  
DESSAS REDES DE ACESSO DAS  
INCUMBENTS.**

**ABRA**multi

**O BRASIL DEVE MUITO DO  
SEU CRESCIMENTO A  
ESSAS EMPRESAS E  
PRECISA RECONHECER  
ISTO.**

**ABRA multi**

**AS INCUMBENTS HERDARAM AS REDES DE LONGA DISTÂNCIA, QUE DEVERIAM TER SIDO LEILOADAS EM OUTRO CERTAME E QUE SE AVALIADAS VALEM UMA FORTUNA E A ANATEL SEMPRE SE RECUSOU A PROMOVER O COMPARTILHAMENTO REGULADO DESSAS REDES DEIXANDO EM MÉDIA 80% DAS FIBRAS APAGADAS E INÚTEIS.**

**ABRA**multi

**ESSAS REDES, MUITOS MILHARES DE IMÓVEIS, AS REDES BACKHAUL E AS REDES LOCAIS VALEM UMA FORTUNA INCALCULÁVEL, ASSIM COMO É INCALCULÁVEL OS PONTOS DE FIXAÇÃO EM POSTES, QUE ELAS POSSUEM NAS ÁREAS NOBRES DE TODOS OS MAIS DE 5.600 MUNICÍPIOS BRASILEIROS QUE DE TÃO OCUPADOS, IMPEDEM QUE QUALQUER OUTRO CONCORRENTE OFEREÇA SERVIÇOS ALI.**

**QUANTO PODE VALER ISSO?**

**SE ESSAS REDES ESTÃO  
OBSOLETAS (E NÃO ESTÃO) É  
PORQUE ELAS NÃO  
ACOMPANHARAM A EVOLUÇÃO.  
MELHOR PARA NÓS  
PROVEDORES.**

ADRA multi

**PARA ALTERAR DE CONCESSÃO PARA  
AUTORIZAÇÃO, SERIA OBRIGATÓRIO QUE  
TODAS AS OUTRAS REGRAS DE CONCORRÊNCIA  
PREVISTAS, FOSSEM IMPLANTADAS DE FORMA  
COERENTE ANTES, PRINCIPALMENTE A  
INTERCONEXÃO DE DADOS, POIS NÃO É JUSTO  
QUE ELAS TENHAM CUSTO ZERO COM DADOS E  
OS PROVEDORES PAGUEM CARO.**

**ABRA**multi

**CONCORRENCIA – ESTA É A CHAVE**  
**– MELHORA OS SERVIÇOS,**  
**MELHORA O ATENDIMENTO,**  
**GARANTE A EVOLUÇÃO, DIMINUI**  
**OS PREÇOS E GARANTE O**  
**CRESCIMENTO DO PAIS.**

ABRAMUITI

**IGNORAR ISSO**

**É**



**IGNORANCIA.**

---

**NOSSA PROPOSTA É SIM DE  
DESREGULAMENTAR PARA QUE AS  
INCUMBENTS COLOQUEM OS  
INVESTIMENTOS ONDE REALMENTE  
IMPORTAM, MAS NÃO TROCAR ESTES  
INVESTIMENTOS POR NOSSOS BENS DA  
UNIÃO E DAS MULTAS QUE ELAS DEVEM.  
E QUE OS PROVEDORES PAGARAM.**

**MAS ANTES DISSO QUE  
SEJAM RESOLVIDOS  
ALGUNS PROBLEMAS  
HISTÓRICOS.**

**ABRA**multi

**1 – QUE A ANATEL RECONHEÇA QUE LINK PODE SER CONTRATADO PELOS PROVEDORES E NÃO APENAS POR AUTORIZADOS SCM, RETIRANDO DAS RECEITAS ESTADUAIS ARGUMENTO PARA DIZER QUE O ICMS TAMBÉM INCIDE SOBRE O SVA – PROVIMENTO DE ACESSO À INTERNET INCLUÍDO.**

**2 – INTERCONEXÃO DE DADOS.**

**3 – COMPARTILHAMENTO ISONÔMICO E REGULADO POR CUSTOS DE MANUTENÇÃO DAS REDES DE LONGA DISTÂNCIA.**

**4 – REGULAMENTAÇÃO EFICIENTE DO CUSTO DE UTILIZAÇÃO DOS POSTES, OUTRA DISTORÇÃO, POIS AS INCUMBENTS PRATICAMENTE NÃO PAGAM POR ELES.**

**5 – FINANCIAMENTO AOS PROVEDORES  
NAS MESMAS CONDIÇÕES OBTIDAS PELAS  
GRANDES EMPRESAS.**

**MUITO OBRIGADO**

**manoelsantana@viareal.com.br**

**ABRAmulti**