

A operação de venda da Oi UPI Móvel e seus impactos para as Prestadoras de Pequeno Porte

TelComp

Competição para o Futuro Digital

Juntas, conectando
todo o Brasil.

28 de Junho de 2021

A reestruturação judicial da Oi é uma operação complexa com impacto em diferentes mercados



	Torres	Data Center	Empresa TV	Ativos Moveis	Infra Co (1)
Abrangência	637 torres de telefonia móvel e 222 sites indoor (infraestrutura passiva)	5 data centers	Operação de TV (infra e equipamentos DTH) 1.5 MM clientes de DTH Obrigações regulatórias dos serviços de DTH e IPTV	Operação móvel, incluindo a rede ativa, os clientes e o espectro +33 MM clientes (pré e pós-pagos) De 75 a 120 MHz por região	Rede FTTH (+7,1 MM HPs) Rede de fibra de 388.000 km acesso a + 43.000 km de dutos 2300 municípios conectados com fibra
OFERTA	Oferta vinculante recebida (R\$ 1,067MM) por 100% das ações; <i>Stalking Horse / Right to Match</i>	Oferta vinculante recebida de R\$ 325MM <i>Stalking Horse / Right to Match</i>	Venda de 100% das ações da SPE TV Co ao preço mínimo de R\$ 20M e o compromisso assumido de pagamentos pela utilização da capacidade satelital até 2027	Oferta vinculante R\$ 15,744 + 819M <i>take or pay</i> em contratos de transmissão com a Infraco <i>Stalking Horse / Right to Top</i>	Valor mínimo: R\$ 20 Bi (Enterprise Value, data base 31/12/2021) para a alienação de 25,5% a 51% do capital, que garanta o controle da InfraCo (51% ON).

Queim	Highline (Digital Colony)	Piemonte Holding	Não houve oferta	Consórcio Telefónica/TIM/Claro	BTG PACTUAL
-------	---------------------------	------------------	------------------	--------------------------------	-------------

Datas-chave	Jun/20	Set/20	Nov/20	Dez/20	3T/21	1T/21	4T/21	Mai/22
	1ª proposta de emenda ao plano de reestruturação judicial	Assembléia Geral de credores	Processo judicial competitivo para torres e centros de dados	Processo judicial competitivo para ativos móveis. Venda de torres e centros de dados	Processo judicial competitivo para Infra Co e TVCo	Venda da Infra Co	Venda dos Ativos Móveis Venda da TV Co	Encerramento da recuperação judicial por falência

Nova OI S.A, (CLIENT CO)^[2]

- | | |
|--|--|
| Cientes: <ul style="list-style-type: none"> Oi (residencial e empresarial) Oi Soluções (Corporativa e Governo) Cobre Atacado | Atividades: <ul style="list-style-type: none"> Vendas Marketing Atend.ao Cliente Oi Futuro Inovação / Oito |
|--|--|

- Infraestrutura:**
- Plataforma IPTV e OTT
 - Rede de cobre
 - Backbone, Backhaul, dutos (gerenciados pela InfraCo)⁽¹⁾

Fonte: Análisis SmC+

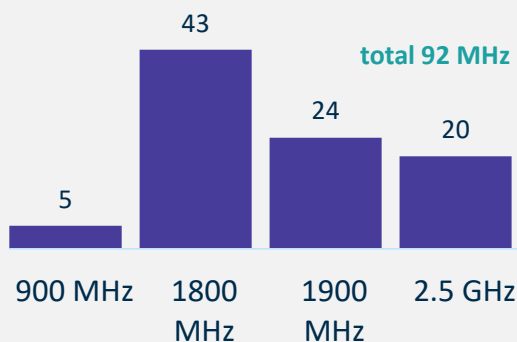
Notas : (1) Contrato para gerenciamento e exploração da rede de transporte da OI S.A e Telemar, (2): Empresa remanescente (Oi S.A, Oi Móvel S.A e Telemar Norte Leste) (3) Cronograma futuro dependente de aprovações legais, regulatórias e de concorrências

Após a fusão, o mercado móvel ficará consolidado de forma oligopolista

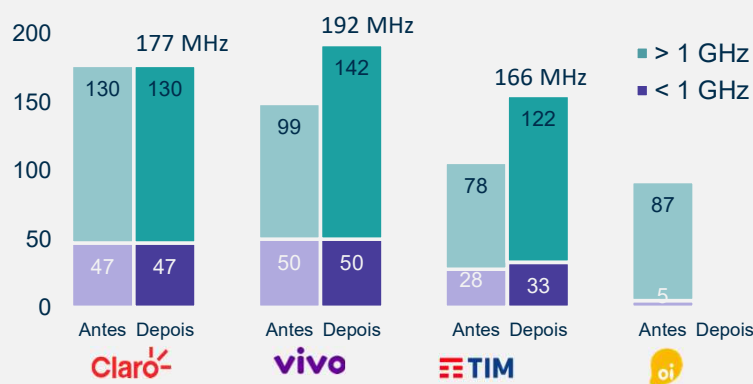
A OFERTA DOS 3GG ACEITA PELA OI em consideração

ATIVO da Oi	Claro	TIM	Vivo
Espectro	0 MHz	49 MHz	43 MHz
Clientes	11,7 milhões (32%)	14,5 milhões (40%)	10,5 milhões (29%)
Sites	4,7 mil (32%)	7,2 mil (49%)	2,7 mil (19%)
Compromisso de atacado	20%	58%	22%
Preço base	22% (R\$ 3,7 bi)	44% (7,3 bi)	33% (R\$ 5,5 bi)

o Espectro da Oi atualmente



Como ficaria o espectro em MHz



Fonte: SmC+ análise baseada no relatório da TIM para o CADE (2019) e Teletime

Chaves do espectro

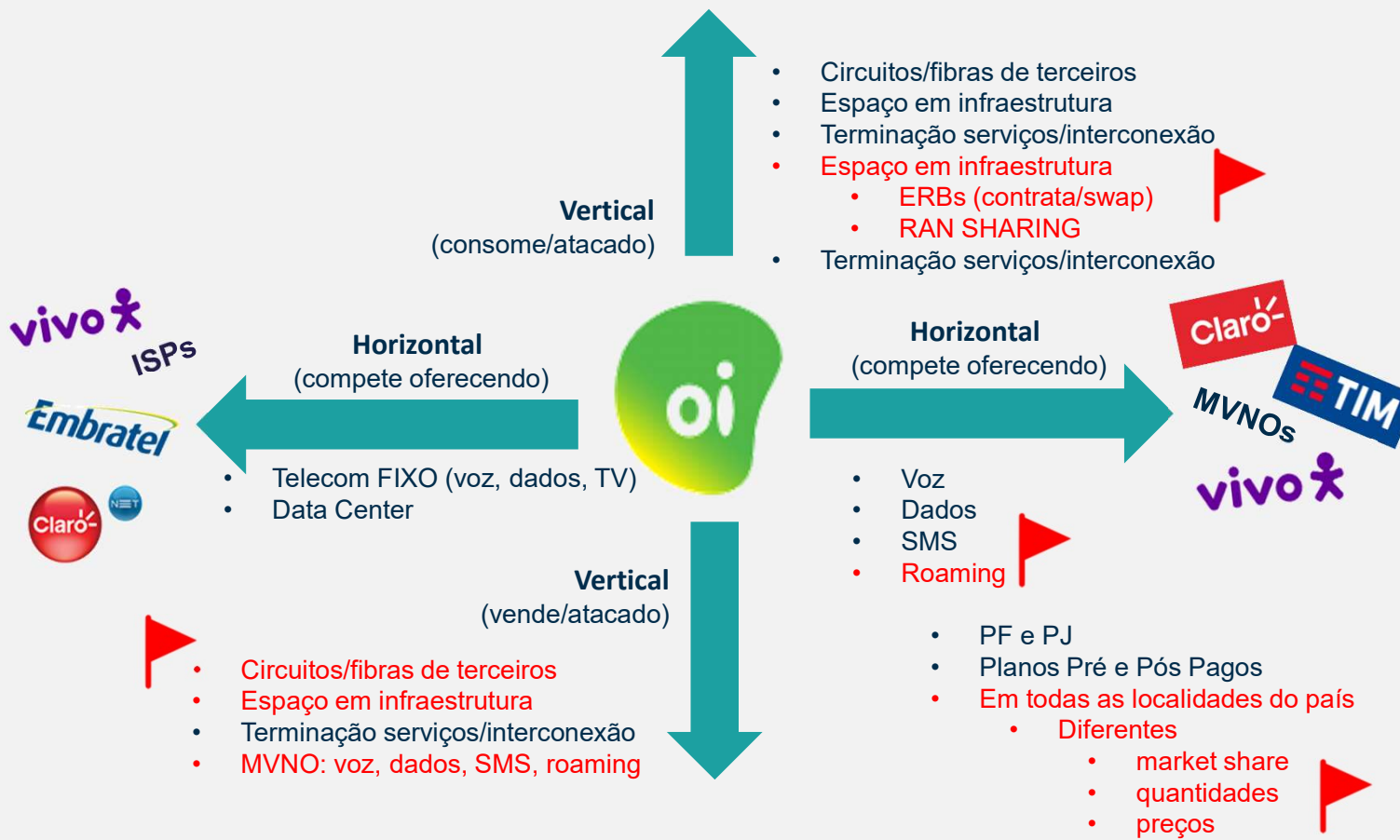
Limites de espectro

- Conforme a Resolução nº 703/2018, o limite permitido de espectro abaixo de 1 GHz é de até 35% (71,4 MHz), podendo chegar a 40% (81,6 MHz) mediante condicionamento da agência de ordem, visando o uso eficiente.
- Nas faixas entre 1 GHz e 3 GHz, o limite é de 30%, podendo chegar a 40% também observando-se condicionamentos.

Mercado secundário

- A Lei No. 13.879 de 3 de outubro de 2019 atualiza a Lei Geral de Telecomunicações para permitir o mercado secundário de frequências no Brasil (art. 144-C).
- Permite a transferência da autorização para o uso de radiofrequências entre provedores sem a necessidade de transferir a concessão, a licença ou a autorização do serviço de telecomunicações. No entanto, de qualquer forma é preciso ter o consentimento da Anatel.
- O Regulamento de Uso do Espectro (RUE) - em revisão após consulta pública - aborda os mecanismos de acesso ao espectro e regulará a criação do mercado secundário.

A desarticulação da UPI Móvel da Oi afetará ativos competitivos chave



Atenção à concorrência

Concentração de Mercado

- A desarticulação da UPI (unidade produtiva isolada) móvel da Oi segmentada para os 3GG afetará ativos competitivos chave para as PPPs, promovendo um aumento da concentração de mercado
- Oi, TIM, Telefônica e Claro representam, atualmente, cerca de 99% do mercado nacional de SMP; após a aquisição os níveis de concentração de mercado aumentariam nestes três atores

Concentração do Espectro

- O aumento da concentração faria com que os 3GG atingissem 95.6% da média nacional de frequências até 1GHz disponibilizadas em âmbito nacional. Destas, até hoje possuíam:
 - Claro 33.4%
 - Vivo 31.7%
 - TIM 25.6%
 - Oi 4.9%
- Adicionalmente, com a Lei 13.879/2019 regulamentada pelo Decreto 10.402/2020, a extensão deste espectro se torna "virtualmente eterna", sem restrições em relação à quantidade de extensões



A desarticulação da Oi UPI Móvel concentrará o fornecimento de infraestrutura à Oi Infra CO

Acordo de R\$ 1,5 Bi
Para os 02 primeiros anos

Vertical
(compra/atacado)

- Circuitos/fibras de terceiros
- Links dedicados
- Capacidade/proteção (contrata/swap)
- Espaço em infraestrutura
 - ERBs (contrata/swap)
 - RAN SHARING
- Terminação serviços/interconexão

ISPs
Operadoras Regionais
Atacadistas



Horizontal
(compre oferecendo)

- Voz
- Dados
- SMS
- Roaming
- PF e PJ
- Planos Pré e Pós Pagos
- Em todas as localidades do país
 - Diferentes
 - market share
 - quantidades
 - preços

Vertical
(vende/atacado)

- Circuitos/fibras de terceiros
- Espaço em infraestrutura
- Terminação serviços/interconexão
- MVNO: voz, dados, SMS, roaming

Atenção à concorrência



Concentração em Infraestrutura

- **Menos alternativas:** As PPPs dependem da infraestrutura que agora estará nas mãos de apenas estes três grandes atores para desenvolver suas atividades e/ou são seus provedores de produtos e/ou serviços. Especialmente aquelas com acordos de MVNO que não têm rede própria e que atuam em pequenas regiões do país.
- **Dificuldades operacionais:** Dificuldade de acesso aos canais de distribuição da rede, o acesso às infraestruturas passivas, como as torres, e a concessão de novas estações, devido à legislação municipal restritiva de muitas cidades

Obstáculos à entrada ou outros jogadores

- **Econômicos:** Os elevados investimentos necessários para operar no mercado, como os investimento de capital em infraestruturas, equipamentos e insumos.
- **Obstáculos regulamentares:** Requisitos técnicos e operacionais regulados de forma muito proscritiva, sem flexibilidade, muito exigentes, que devem ser cumpridos por aqueles que queiram operar no mercado.

Nos últimos 10 anos não entrou nenhum novo ator que pudesse rivalizar efetivamente com os 3GG.

E também promoverá mais incentivos anticompetitivos entre os 3GG



O histórico de coordenação facilitaria o conluio

Elementos facilitadores da coordenação entre os 3GG caso esta transação fosse aprovada:

- Agora com um número reduzido de atores relevantes e as mesmas necessidades de implementação e cobertura no futuro.
- A divisão de ativos da Oi, somada à existência de relações comerciais e empresariais, necessariamente aumentará a troca de informações entre os 3GG, por exemplo, de roaming ou infra ou RAN Sharing.
- A homogeneidade tecnológica entre/dos produtos e/ou serviços oferecidos pelos 3GG.
- A escassa publicidade e transparência da informação comercialmente relevante dos 3GG, principalmente relacionada aos preços cobrados dos consumidores.



O contexto geraria incentivos ao conluio

Elementos do contexto de mercado que facilitariam a ação de conluio:

- A redução do poder aquisitivo dos consumidores e a tendência a buscar "pacotes" de serviços.
- A baixa elasticidade da demanda de mercado, baixa maturidade para novos serviços e previsibilidade muito difícil da demanda;
- A capacidade limitada dos rivais de expandir a oferta a curto prazo devido às suas limitações de escala.
- A interação em vários mercados (por exemplo, contatos recorrentes em vários mercados através de vários produtos e unidades de produção e distribuição) entre as empresas;
- A falta de transparência na formação de preços;

Resumindo, as PPPs serão afetadas por diferentes elementos anticompetitivos que surgirão a partir desta operação

Alguns efeitos anticompetitivos nas PPPs

- 1** concentração do mercado móvel em 2 tiers
97% das linhas móveis passarão a estar nas mãos de 3 operadoras, e não 4; aumentará a coordenação entre as grandes operadoras e o restante das empresas pequenas e MVNOs de menor escala. Os serviços varejistas serão afetados; o consumidor brasileiro terá menos opções de serviços.
- 2** aumento de incentivos colusivos que sustentam a posição oligopolista
A experiência de coordenação pelo roaming, o uso de infraestrutura e o RAN serão inevitáveis no futuro para a implementação de 5G entre os 3GG, portanto estes terão menos incentivos para competir em preços e serviços para os usuários finais de SMP.
- 3** limitações na compra de infraestrutura de outros jogadores
Os 3GG concentrarão a compra de infraestrutura troncal e atacadista na nova InfraCo legada da Oi, que por seu acordo de R\$ 1,5 bilhão, durante os dois primeiros anos reduzirá o mercado fornecido pelos ISPs, operadoras móveis e atacadistas regionais.
- 4** concentração do fornecimento de infraestrutura
As operadoras de redes móveis virtuais (MVNOs), por exemplo, terão menos disponibilidade de ofertas de referência em redes de infraestrutura móvel e opções para oferecer seus serviços. Não só o mercado de MVNOs que traz diversidade comercial, mas também novas soluções, como as redes privadas, OTTs e inovações baseadas no uso compartilhado de espectro, serão limitadas em sua capacidade de oferecer serviços.



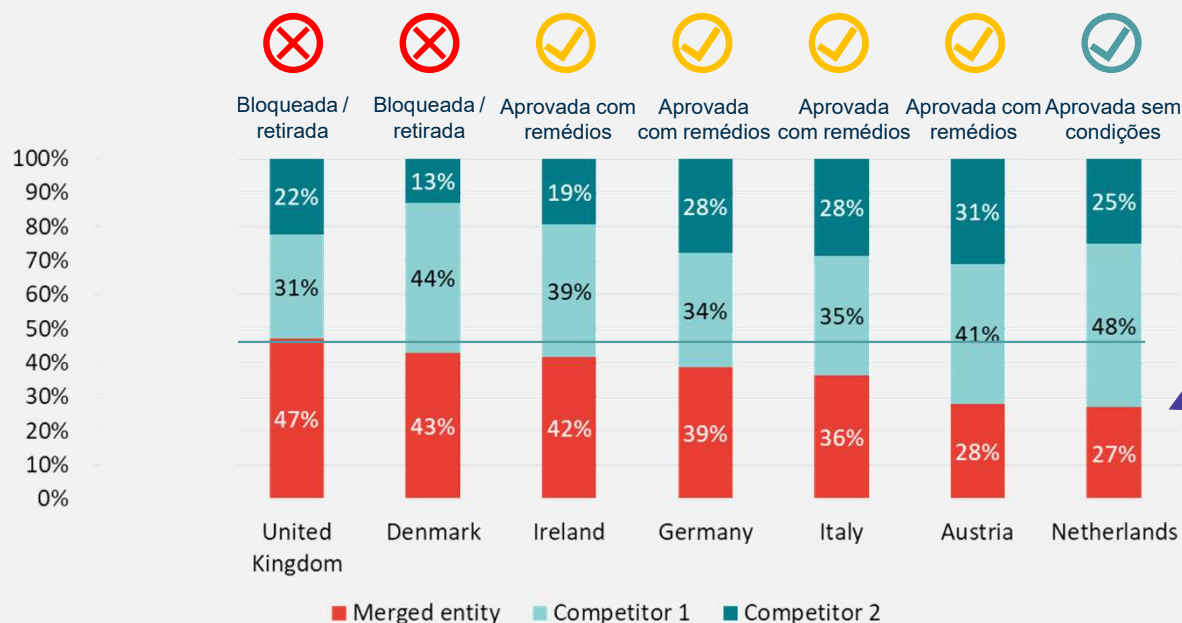
O mercado do Brasil em risco de deteriorar-se

Serão necessários

Remédios pró-concorrência

União Europeia: A experiência de fusões e mudança de 4 para 3 operadoras incluiu diversos remédios

Market shares de assinantes pós-fusão**



o caso do Brasil é diferente porque seriam três e não uma a fazer parte da fusão.

Chave

O market share* combinado da entidade fusionada é alto

- O market share combinado é o segundo mais alto entre as fusões da UE que foram consideradas
- Os casos mais parecidos são no Reino Unido e na Dinamarca, onde as fusões foram bloqueadas ou retiradas

O mercado abordaria um duopólio após a fusão

- Na fusão dinamarquesa parecida, a Comissão estava particularmente preocupada com a coordenação entre os dois maiores jogadores

As fusões analisadas são:

- Reino Unido: O2 – Three (2016)
- Dinamarca: Telenor – Telia (2015)
- Irlanda: O2 – Three (2014)
- Alemanha: E-plus – Telefonica (2014)
- Itália: Wind – Three (2016)
- Áustria: Orange – H3G (2012)
- Holanda: T-mobile – Tele2 (2018)

Fontes: Telegeography, Telenor Denmark, Agcom, Bundeswettbewerbsbehörde, European Commission***

Notas:

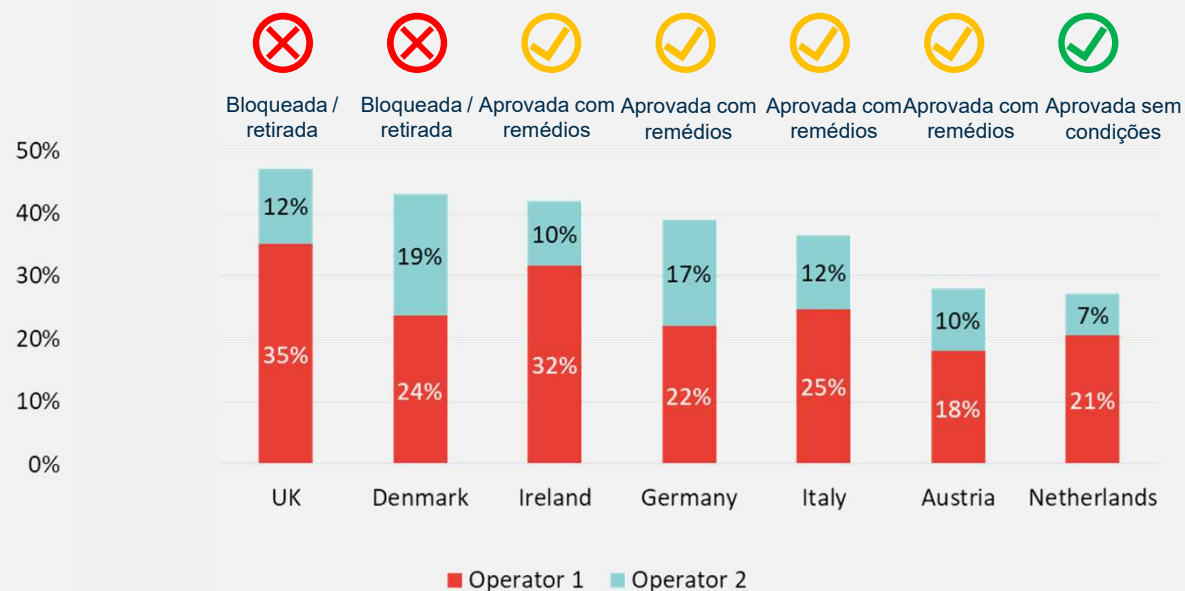
* Observamos que o market share é apenas um dos fatores que seriam analisados pela agência de ordem e, como tal, não é um indicador perfeito do resultado que pode ser esperado. No entanto, é provável que seja a primeira coisa a ser analisada pelas autoridades, e fornece informações valiosas sobre o quão problemática eles podem achar a fusão.

** Os market shares são baseados nos market shares totais da rede, o que significa que os assinantes da MVNO estão incluídos nos market shares da rede anfitriã.

*** Os market shares foram calculados para cada país a partir de fontes diferentes, com base na disponibilidade de dados. Como resultado, os market shares podem diferir daqueles apresentados em comunicados de imprensa ou documentos de decisão da Comissão.

União Europeia: A experiência de fusões e mudança de 4 para 3 operadoras incluiu diversos remédios

Market share dos assinantes das partes fusionadas*



Mudança de HHI: +800 | +900 | +650 | +750 | +600 | +360 | +300

Fonte: Telegeography, Telenor Denmark, Agcom, Bundeswettbewerbsbehörde, European Commission***
 Nota: ** Os market shares são baseados nos market shares totais da rede, o que significa que os assinantes da MVNO estão incluídos nos market shares da rede anfitriã.

Chave

A fusão envolve um grande aumento de market share

- As duas partes participando da fusão são o 2º e 3º maiores jogadores, com market shares parecidos
- Em termos de aumento, na Dinamarca a fusão foi retirada pois as partes não estavam dispostas a cumprir com as expectativas de recurso da EC

O aumento em HHI também é mais alto do que em qualquer dos casos no modelo

A análise de market share indica que as autoridades podem achar esta fusão particularmente problemática e a aprovação muito provavelmente exigiria a imposição de remédios

União Europeia: Foi exigida a alienação de ativos e espectro para permitir a entrada de novas MNOs/MVNOs

Resumo dos REMÉDIOS impostos nos Precedentes Europeus

	Acesso de atacado às novas MVNOs	Entrada de nova MNO	Alienação de espectro	Alienação de ativos físicos	Outro
Áustria (2012)	✓		✓	✓	
Irlanda (2014)	✓		✓		Compromisso de compartilhamento de rede com Eircom
Alemanha (2014)	✓		✓	✓	Melhoria de acordos atuais de acesso de atacado
Itália (2016)		✓	✓	✓	Acordo de roaming nacional transitório com a nova operadora
Dinamarca (2015) - Retirada	O último pacote de remédios oferecido pelas partes na fusão (que não foi aceito pela Comissão) incluiu a alienação de 40% da infraestrutura conjunta da TeliaSonera-Telenor				
Reino Unido (2016) - Bloqueada	O último pacote de remédios oferecido pelas partes na fusão incluiu a abertura de 45 por cento de sua rede combinada a rivais, uma promessa de congelamento de preços e um compromisso de investimento de 5 bilhões de libras esterlinas.				

Fonte: Comissão Europeia, Financial Times

Remédios impostos

REMÉDIOS no mercado móvel

- Os recursos na revisão dos precedentes europeus incluíram incentivos para a entrada de novas MVNOs/MNOs e alienações tanto de ativos físicos quanto de espectro
- Considerando que a parte fusionada excede ambos os limites de espectro (para os espectros de frequência baixa e alta), a fusão provavelmente envolverá a alienação de espectro além dos limites
- Considerando a comparação com os precedentes existentes, poderiam ser considerados recursos adicionais, pelo menos tão fortes como nos casos europeus
- Assim como a fusão dinamarquesa (retirada), o CADE pode ter preocupações sobre a **coordenação** entre as 3 grandes operadoras que permaneceriam após a fusão

REMÉDIOS no mercado de banda larga fixa

Também poderia haver remédios no mercado de banda larga, pois a fusão levaria a um aumento significativo no nível de concentração em algumas regiões

Os recursos provavelmente seriam a alienação dos ativos físicos nas regiões mais afetadas, assim como na fusão da Jazztel-Orange (2015) na Espanha*. O acesso obrigatório também é uma opção, como no caso da fusão da Vodafone com a Liberty, na Alemanha



União Europeia: Papel das MVNOs durante os processos de fusão



Alemanha (2014)



Irlanda (2014)



Itália (2016)



Áustria (2012)

Remédios para MVNOs

- Acordos de compra de capacidade por atacado
- Dar até 30% de capacidade às MVNOs (até 3 MVNOs)
- Manter condições de contratos atuais com as MVNOs

- Fornecer capacidade a duas MVNOs, até o máximo de 15% da capacidade total de cada.
- Oferecer às MVNOs a compra de usuários e espectro da entidade fusionada
- Manter condições de contratos atuais com as MVNOs

- Fornecer ativos suficientes (espectro e locais) para criar uma quarta operadora
- Alienar antes de fazer a fusão

- Acordo *antecipado* com as (até 16) MVNOs, oferecendo até 30% da capacidade de rede
- Acordo baseado em volume

Impacto

- Revenue share das MVNOs:
 - 16% no momento da fusão
 - 19% 3 anos após a fusão
- 152 MVNOs, onde a principal, Drillish, cresceu 65% (3.5 MM subs)

- Market share das MVNOs:
 - 7.5% e 4 MVNOs no momento da fusão
 - Foram conseguidas duas novas MVNOs, mas se manteve o market share total após a fusão

- Market share das MVNOs:
 - 3.5% e 27 MVNOs no momento da fusão
 - 4,2% market share 2 anos após a fusão

- Significativo papel das MVNOs para conter os preços pós-fusão; ganharam market share
- Hofer, uma MVNO de escala, obteve +500k linhas em um ano (~4% market share)

UE: Fusão da Telefónica e E-Plus na Alemanha: Um mercado competitivo, mas ao qual foram impostos remédios a favor das MVNOs para preservar a concorrência



Contexto da fusão

- O mercado tinha 4 MNOs e boa condição de concorrência (ie.: HHI 2657)
- As primeiras licenças de GSM e UMTS incluíam a obrigação de dar acesso aos revendedores e por isto o mercado local conta com grande quantidade de MVNOs
- No momento da fusão, havia +150 MVNOs com 16% de revenue share
- Em 2014, houve a fusão da Telefónica com a E-Plus; ambas acumulavam naquele momento quase 40% do mercado, resultando na maior operadora do mercado
- Antes da fusão, o nível de preços de varejo na Alemanha era mais baixo do que o de seus similares na Europa

Remédios

- Acordos de compra de capacidade por atacado
- Dar até 30% de capacidade às MVNOs (até 3 MVNOs)
- Manter condições dos contratos atuais com as MVNOs e oferecer a elas algumas garantias adicionais (ex.: roaming 4G)
- Alienar parte dos ativos e participações de espectro

Impacto

- Concentração do mercado, que atinge um índice HHI de 3380 com 3 operadoras
- 19% de revenue share das MVNOs 3 anos após a fusão
- 152 MVNs, onde a principal, Drillish, cresceu 65% (3.5 MM assinantes)
- Imediatamente após a fusão, o nível de preços varejistas da Alemanha aumentou no segmento de baixa renda e mostrou tendências diferentes em outros segmentos

Chave

Apesar do mercado possuir condições de concorrência adequadas antes da fusão, a fusão foi aprovada com a inclusão de remédios para conter potenciais efeitos negativos em preços e qualidade de serviços

Estes remédios foram concentrados em fortalecer a posição das MVNOs e ampliar suas possibilidades de evolução (para full MVNO ou MNO)

UE: Fusão da Wind e Three na Itália: um caso de fusão cujos efeitos na concorrência foram mitigados pela entrada de uma quarta MNO



Contexto da fusão

- O mercado tinha 4 MNOs e um mercado relativamente competitivo, com índice de concentração HHI perto de 2800, ligeiramente acima do limite ideal (ie.: 2500)
- A entrada das MVNOs ocorreu apenas em 2007, como resultado de uma regulamentação da agência de ordem, que obrigou as MNOs a abrir suas redes.
- Em 2016, houve a fusão da Wind e Three, dando origem à maior operadora da Itália
- O mercado tinha 27 MVNOs que representavam 3.5% do mercado total em termos de assinantes

Remédios

- Fornecer ativos suficientes (espectro e locais) para criar uma quarta operadora
- Antes da fusão, foi feito um acordo de venda de espectro e ativos pelas operadoras que seriam fusionadas para a francesa Iliad, o que originou uma quarta operadora (ie.: o número de operadoras pós fusão permaneceu igual, 4)
- Posteriormente, a Iliad celebra acordos de Roaming com a entidade fusionada Wind-Three.

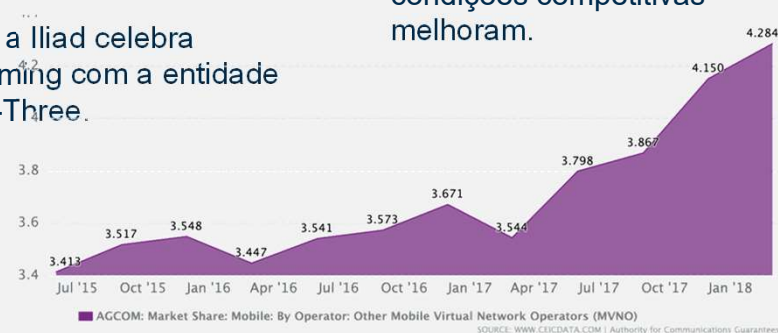
Impacto

- A concentração do mercado cresceu significativamente, até um índice HHI de ~3300
- Com a entrada em operação da quarta operadora Iliad, por volta de 2019, a taxa de concentração diminuiu e as condições competitivas melhoraram.

Chave

O caso da fusão da Wind e Three na Itália foi aprovado pela criação, quase simultânea, de uma nova operadora de rede que ocupasse o lugar da fusionada.

A existência desta nova operadora foi possível pelos remédios de alienação impostos pela agência de ordem.



Fonte: [BEREC Report on Post-Merger Market Developments -Price Effects of Mobile Mergers in Austria, Ireland and Germany \(2018\)](#) and [CEIC \(2018\) Italy AGCOM: Market Share: Mobile: By Operator: Other Mobile Virtual Network Operators \(MVNO\)](#)

SOURCE: WWW.CEICDATA.COM | Authority for Communications Guarantees

UE: Fusão da Hutchison e Telefónica (O2) na Irlanda: a participação das MVNOs foi mantida com os recursos impostos



Contexto da fusão

- O mercado tinha 4 MNOs, com níveis de concentração (ie.: 3000) ligeiramente acima do limite ideal (ie.: 2500)
- Em 2014, houve a fusão da Hutchison com a Telefónica, a terceira e quarta operadoras em market share, criando uma nova operadora com 25% do mercado total (a menor das 3 operadoras)
- O mercado tinha 4 MVNOs que representavam 7.5% do mercado total em termos de assinantes, com uma MVNO líder (Tesco Mobile), com 4% do mercado total

Remédios

- Fornecer capacidade com contratos antecipados a duas MVNOs antes da fusão. Cada MVNO podia obter até 15% da capacidade total
- Uma das MVNO podia adquirir da Telefónica seus assinantes do segmento jovem (ie.: 18-22 anos), correspondentes à segunda marca, 48
- A entidade fusionada deveria dar a opção (válida por 10 anos) de alienar espectro a favor de uma das MVNOs
- Manter condições de contratos atuais com as MVNOs e acordos de RAN sharing com a Meteor

Impacto

- A concentração do mercado cresceu 10%, até um índice HHI de 3300, com 3 operadoras
- Como resultado desta fusão, os preços varejistas subiram no primeiro semestre após a fusão.
- Foram criadas duas novas MVNOs, mas com market share constante

Chave

O caso da fusão da Irlanda, não resultou em uma operadora concentrando a maior porção, e sim na operadora com o menor market share.

Entretanto, houve um aumento de preços e prejuízo às condições competitivas

O papel das MVNOs foi limitado, já que não conseguiram crescer sua participação de mercado, permanecendo com um total de 7-8%

UE: Fusão da Hutchison e Orange na Áustria: a ação das MVNOs foi chave para manter as condições competitivas pós fusão



Contexto da fusão

- O mercado tinha 4 MNOs, com níveis de concentração (ie.: 2960) ligeiramente acima do limite ideal (ie.: 2500)
- Em 2013, houve a fusão da Hutchison com a Orange, produzindo a spin off de uma sub-marca da Orange (Yess!), que foi absorvida pela Telekom Austria
- Antes da fusão, o nível de preços de varejo na Áustria era comparável ao de seus pares europeus; não havia presença significativa de MVNOs

Remédios

- Acordo *antecipado* com uma MVNO e publicação de oferta de referência para (até 16) MVNOs, oferecendo até 30% da capacidade de rede
- Acordo baseado em volume, com regulamentação de preços para Dados, SMS e voz
- Compromisso de alienar espectro, fornecer roaming nacional, garantir *colocation* e vender sites a potenciais novas MNOs

Impacto

- O mercado se concentra até um índice HHI de quase 3600 com 3 operadoras
- Não houve entrada de novas MNOs, e sim de numerosas MVNOs que ganharam market share a médio prazo (ano 3)
- Apesar dos preços de varejo terem subido após a fusão, com a chegada das MVNOs esta tendência de alta dos preços foi revertida
- Hofer, uma MVNO de escala, obteve +500k linhas em um ano (~4% market share)

Chave

A fusão implicou, no curto prazo, um aumento da concentração do mercado e, conseqüentemente, um prejuízo às condições de concorrência, que causaram um aumento de preços ao consumidor.

Os remédios para promover as MVNOs tiveram resultados positivos para recuperar as condições de concorrência.

Na União Europeia, a maioria dos países que regulamentaram as MVNOs, o fez como resultado de um caso de fusão

Contexto	País	Origem da regulamentação			Preços de atacado regulados	
		Recurso ex ante	Licença espectro	fusão / ran sharing		
<ul style="list-style-type: none"> Na maioria dos países, as MVNOs prestam serviços baseadas em acordos comerciais Nos países onde existe regulamentação de MVNOs (11 países), ela é feita a partir de: <ul style="list-style-type: none"> O cumprimento de um remédio ex ante A exigência no contexto da concessão de uma licença de espectro O cumprimento de uma lei de defesa da concorrência ou compromisso pós-fusão Os preços varejistas são regulados em seis (6) países da UE 				✓	Sim	
				✓	✓	Parcial (Price squeeze test)
					✓	Parcial (preços razoáveis)
					✓	Parcial (preços razoáveis)
				✓		Não
					✓	Não
				✓		Não
				✓	✓	Não
					✓	Não
					✓	Não
					✓	Parcial (baseado em LRIC)
		✓			Parcial (Price squeeze test)	

O contexto regulatório vai exigir alguns ajustes-chave para garantir um campo de jogo mais nivelado



Regulamento da concorrência (PGMC)

Resolução ANATEL No. 600/2012: Plano Geral de Metas de Competição (PGMC).

- "As prestadoras de serviços de telecomunicações de interesse coletivo deverão tornar suas redes disponíveis a outras prestadoras de serviços de telecomunicações de interesse coletivo, nos casos e condições estabelecidos pela Anatel".
- O exercício do Poder de Mercado Significativo (PMS) exige a adoção de medidas assimétricas.
- Para detectar se há um PMS em um mercado relevante (anexo III art. 14): participação de mercado maior que 20%, capacidade de explorar as economias de escala, capacidade de explorar as economias de escopo, controle sobre infraestrutura cuja duplicação não seja economicamente viável e atuação concomitante nos mercados atacadistas e varejistas.



- A cada 4 anos a ANATEL reavaliará os mercados relevantes e as medidas normativas assimétricas.
- Última revisão realizada em julho de 2019 com a [Resolução no. 694/2018](#)

Nota: O mercado de TV paga não foi definido como um mercado relevante na nova versão do PGMC



Mercados Relevantes

Atualizados pela ANATEL em 2018 (Anexo II, art. 3º, Resolução 694/2018)

- **Exploração Industrial de Linhas Dedicadas (EILD):** na dimensão geográfica municipal (Anexo IV art. 26 do PGMC) que foi flexibilizada na reforma de 2018.
- **Infraestrutura passiva:** de dutos e subdutos na dimensão geográfica municipal, onde aqueles que têm PMS devem homologar uma oferta de referência baseada em um modelo de custos da ANATEL (Anexo IV art.31do PGMC).
- **Interconexão em redes fixas:** oferta de terminação de chamadas telefônica nestas redes na dimensão geográfica do Plano Geral de Outorgas (PGO) (Anexo IV art. 35)
- **Interconexão em redes móveis:** oferta de terminação de chamadas telefônica na modalidade *bill & keep* nas redes em sua dimensão geográfica, através do Plano Geral de Autorização (PGA) art. 38)
- **Roaming:** oferta de conectividade para usuários visitantes de outras redes de telecomunicações móveis em uma dimensão geográfica Área de Registro – AR (art. 42)
- **Transporte de dados em Alta Capacidade:** Conexão de dados com capacidade superior a 34 Mbps, com função de recepção, transmissão e entrega de tráfego IP, entre duas ou mais direções preestabelecidas, através de interfaces padronizadas, em tráfego bidirecional, com condições de qualidade e segurança preestabelecidas, transparente ou não aos protocolos e independente do suporte físico utilizado no âmbito geográfico municipal (Anexo IV art. 29 do PGMC)
- **Infraestrutura de acesso em rede fixa:** para transmissão de dados através de par de cobre em taxas de transmissão iguais ou inferiores a 12 Mbp (Bitstream e Full Unbundling) (Anexo IV art. 19 do PGMC)

Há diversas medidas assimétricas que a ANATEL pode aplicar aos grupos com PMS

MEDIDAS ASSIMÉTRICAS

- I - Medidas de transparência;
- II - Medidas de tratamento isonômico e não discriminatório;
- III - Medidas de controle de preços de produtos no atacado;
- IV - Medidas de obrigação de acesso e fornecimento de recursos de rede específicos;
- V - Obrigações de oferta de produtos atacadistas nas condições especificadas pela Anatel;
- VI - Obrigações para corrigir falhas de mercado específicas ou para atender ordens legais ou normativas em vigor; e
- VII - Separação contábil, funcional ou estrutural.

OFERTAS DE REFERÊNCIA/PREÇOS

- Os grupos com PMS nos mercados relevantes deverão, pelo menos a cada 6 meses, submeter suas Ofertas de Referência para revisão.
- Tais ofertas devem estar disponíveis e atualizadas no website, junto a outros detalhes, como os termos e condições, aspectos técnicos, preços e fórmulas, indicação de prazos e condicionantes para resposta às ordens de acesso a serviços, infraestrutura e funcionalidades adicionais, níveis de qualidade e contratos modelo.
- O envio das Ofertas de Referência de Atacado será feito através do sistema informatizado disponibilizado pela Anatel (SNOA: Sistema de Negociação de Ofertas de Atacado)

SNOA: Negociação de ofertas de atacado

Sistema informático operado pela Entidade Supervisora de Ofertas de Atacado que permite a conexão entre esta e os Grupos que oferecem o produto em atacado, permitindo o envio de ordens de compra e venda destes produtos.

- Produtos comercializados no SNOA:
- ITX para a Troca de Tráfego de Dados
- Bitstream
- Full Unbundling
- Roaming
- ITX para Trânsito de Dados
- ITX em Redes Móveis
- Infraestrutura Passiva Dutos
- ITX em Redes Fixas
- Transporte de Dados em Alta Capacidade
- Compartilhamento PGMU

SOIA: ofertas de insumos de atacado

- SOIA - Sistema de Ofertas de Insumos de Atacado: onde os provedores sem PMS podem oferecer insumos e produtos em atacado ao mercado de serviços de telecomunicações, sem determinação regulatória.
- Operadoras com PMS podem utilizá-lo para serviços/produtos nas regiões nas quais não tenham PMS no respectivo mercado da oferta.
- Para utilizar o SOIA, seja como ofertante ou comprador, o provedor deve ter uma licença válida para algum serviço de telecomunicações, emitida pela ANATEL. Entretanto, dependendo do produto a ser oferecido, é possível que a concessão de serviços de telecomunicações não seja necessária para sua oferta e/ou compra

Por que as MVNOs devem ser valorizadas nos processos de fusão?



Benefícios das MVNOs

- Representam uma alternativa competitiva às MNOs, com todo o portfólio de produtos: dados, voz, SMS
- Permitem atender segmentos de negócios e nichos de demanda às vezes não priorizados pelas MNOs
- Promovem melhores condições competitivas, geralmente baseadas em preços e mais benefícios ao usuário final
- Possuem versatilidade e flexibilidade, o que as tornam mais aptas à inovação (ex.: IoT) e, frente a condições favoráveis do mercado (ex.: aumento de preços por concentração de mercado) e regulatórias (ex.: regulamentação de venda de capacidade), operacionalizar uma rápida entrada no mercado



Importância da fusão

- A fusão de duas MNOs sempre implica perda de condições competitivas; as MVNOs são a alternativa para mitigar este risco.
- No entanto, as MVNOs requerem acordos atacadistas competitivos; no caso de uma fusão, as MVNOs terão menos opções de aquisição de capacidade.
- A fusão de duas MNOs requer, para poder internalizar as sinergias da nova escala, o redesenho de suas redes e de sua operação, o que implica um risco no fornecimento de serviços atacadistas a MVNOs e/ou possíveis mudanças nas condições acertadas antes da fusão.

Quais são as boas práticas internacionais para promover as Prestadoras de Pequeno Porte?

1. Espectro

- Regulamentação de limites de espectro, estabelecendo limites para banda baixa e banda alta
- Atribuir espectro a pequenas operadoras através de um processo que inclua condições diferenciadas de preço e cobertura, permitindo que cumpram com RAN sharing

5. Outra regulamentação ex ante

- Definir mercados relevantes de varejo e atacado (em produtos individuais e empacotados) e identificar operadoras com poder de mercado significativo
- Regular o empacotamento de serviços para evitar práticas anticompetitivas (subsídio cruzado, transferência de poder dominante)

4. Compartilhamento de Infraestrutura

- Regular exigências e tarifas de compartilhamento com abrangência de: infraestrutura passiva (torres), pontos de apoio instalados (intersetorial)

2. Regularizar requisitos de Roaming Automático Nacional

- Processo (máximo de 90 dias de negociação inicial)
- Tarifas (para voz, segundo limites de interconexão; e para dados, com limites de referência - i.e.: <USD2-3 / GB)
- Regularizar aspectos técnicos essenciais (i.e.: CSFB)

3. Taxas assimétricas de interconexão

- Publicação de OBI, com taxas de interconexão assimétricas para participantes
- Estabelecer limites de tarifa segundo custos adicionais de longo prazo e caminho descendente



Remédios

tema	iniciativa
Acesso às redes móveis	<ul style="list-style-type: none">• Regulamentação da operação móvel virtual com caráter obrigatório e permanente (reserva obrigatória) de capacidade por CN/DDD para MVNOs• Prazo máximo de implantação/disponibilização de redes para MVNOs, com punição financeira• Valores teto para acesso definidos conforme metodologia
Condições e preços de acesso	<ul style="list-style-type: none">• Valor teto em função de processo RETAIL MINUS• Roaming: menor valor praticado pela Oi em seus atuais acordos• MVNO: menor valor praticado pela TTC (voz, dados, SMS) com seus parceiros
Infraestrutura e ESPECTRO	<ul style="list-style-type: none">• Acesso à infraestrutura passiva e RAN Sharing• Uso de caráter secundário com preços definidos por prazo mínimo de 5 anos• Uso compartilhado do espectro e condições de compartilhamento
Roaming na mesma área geográfica	<ul style="list-style-type: none">• Obrigação de atender usuários não PMS, inclusive M2M e IoT, com preços definido, conforme contratos já estabelecidos pela Oi Move!l
Atualidade tecnológica	<ul style="list-style-type: none">• Obrigação de ceder/disponibilizar acesso à rede (Ex. 5G) mais atualizada em até (máx) 30 dias do seu lançamento oficial pela TTC
Venda de ativos por CN	<ul style="list-style-type: none">• Imposição de leilão para competidores independentes• Ativos podem ser leiloados como pacotes fechados (clientes + rede + espectro) e de forma aberta se não houver interessados• Na hipótese da venda de clientes, estes devem ser ofertados de forma segmentada por CN e tipo de serviço prestado (Banda Larga Móvel, M2M, Voz)



Obrigado!

TelComp
Competição para o Futuro Digital

Juntas, conectando
todo o Brasil.