

# ANÁLISE COMPETITIVA DA OPERAÇÃO DE ALIENAÇÃO DA UPI ATIVOS MÓVEIS DO GRUPO OI PARA AS EMPRESAS CLARO, TELEFÔNICA E TIM

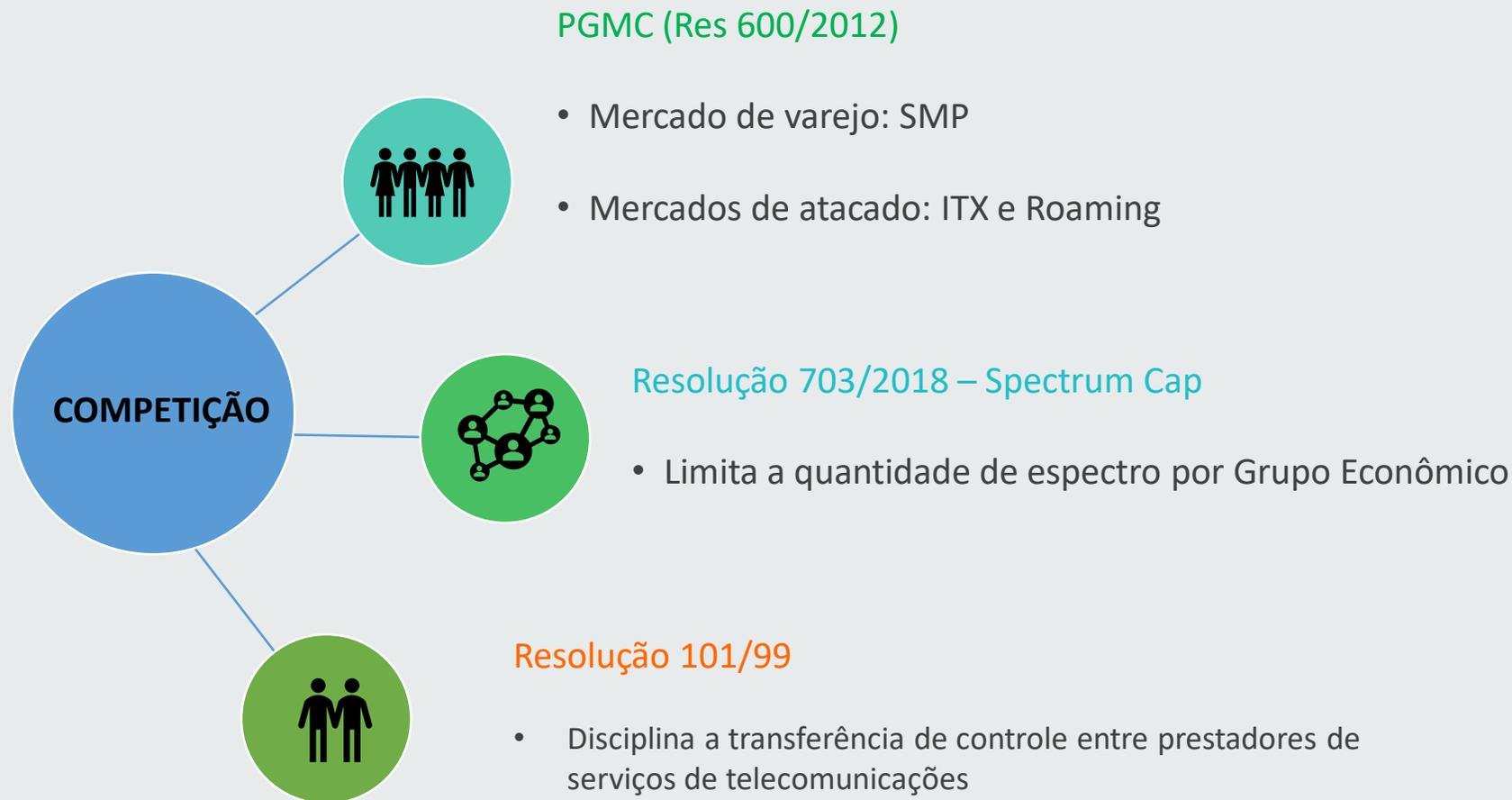
Priscila Honório Evangelista

# ASPECTOS GERAIS

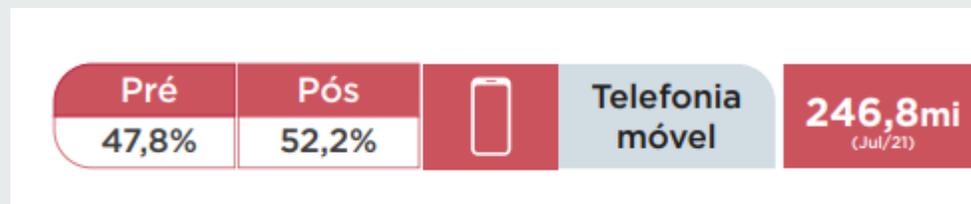
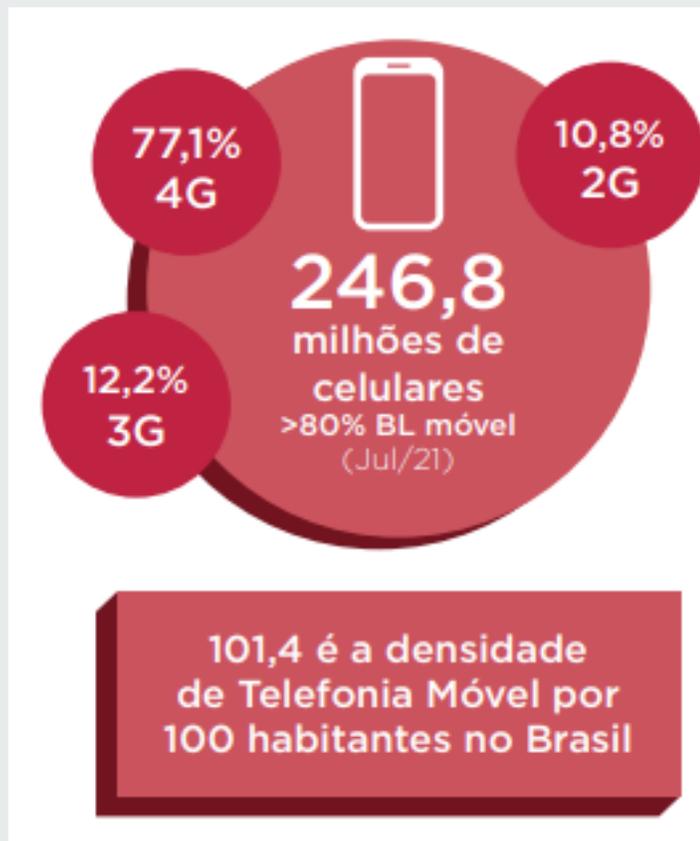
- Objetivo: analisar os impactos no ambiente concorrencial da transferência de controle das SPEs Móveis constituídas para CLARO, TELEFÔNICA e TIM.
- Premissa: não é razoável inferir *a priori* se uma modificação no cenário competitivo causará efeitos positivos ou negativos para a economia, os consumidores ou mesmo a sociedade em geral.  
Os diversos cenários competitivos ensejados pela operação devem ser avaliados, bem como suas probabilidades de ocorrência ponderadas, com essa finalidade.
- Contexto: Operação insere-se em uma recente tendência de alcance mundial seja pela **redução de quatro para três MNO's** seja pela **inclusão da menor concorrente** na negociação.  
Tal tendência é potencialmente catalisadas pelos prospectos de intenso aporte de capital na implementação do 5G.
- Enfoque: identificação das **forças competitivas** de um dado mercado, isto é, o reconhecimento dos agentes capazes de contestar a dinâmica estabelecida.



# REGULAMENTAÇÃO SOBRE COMPETIÇÃO NO SMP



# O MERCADO DO SMP NO BRASIL



# Número de Prestadores 3G ou 4G

- A Oi concentra elementos de gerações mais antigas em sua infraestrutura.
- Operadora dispõe de aproximadamente 50% menos *sites* que a média setorial.
- Situação tende a agravar-se com a introdução do 5G.

ERBs 2G	RF Próprias		RAN Sharing	
CLARO	16.247	66,99%	5.533	33,01%
VIVO	14.418	98,36%	233	1,64%
OI	14.397	100%		
TIM	13.436	100%		
ERBs 3G	RF Próprias		RAN Sharing	
CLARO	22.170	74,78%	7.476	25,22%
VIVO	23.873	98,15%	450	1,85%
TIM	16.698	100%		
OI	10.547	99,9%		
ERBs 4G	RF Próprias		RAN Sharing	
CLARO	19.018	73,19%	6.968	26,81%
TIM	22.402	94,89%	1.206	5,11%
VIVO	21.176	97,60%	520	2,40%
OI	9.100	82,51%	1.929	17,49%

Fonte: ANATEL – Sistema Mosaico (jun/21)



CARACTERIZAÇÃO E  
DESDOBRAMENTOS GERAIS  
SOBRE OS MERCADOS DE  
VAREJO E ATACADO  
ASSOCIADOS



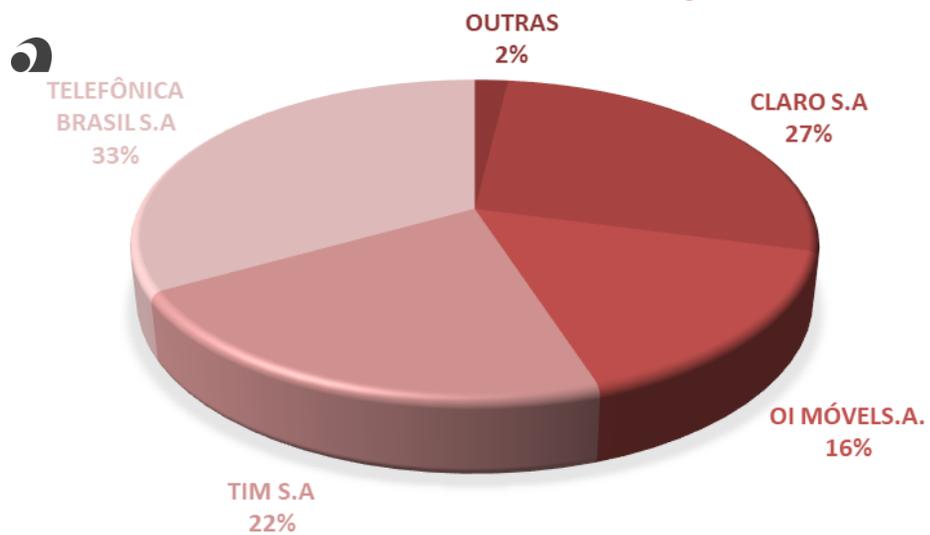
# DELIMITAÇÃO DO MERCADO

- Adotou-se o Serviço Móvel Pessoal – SMP na **dimensão produto**, independentemente de tecnologia de oferta.
- No **aspecto geográfico**, a granularidade do mercado relevante será limitada às Áreas de Registro – AR do SMP. Por quê?
  - parcela representativa dos dados possui esse nível de abertura;
  - do lado da oferta, as condições de usufruto de planos e promoções são válidas dentro desse limite espacial; e
  - o Plano de Segregação e Divisão de Ativos apresentado é estruturado sob essa formatação.

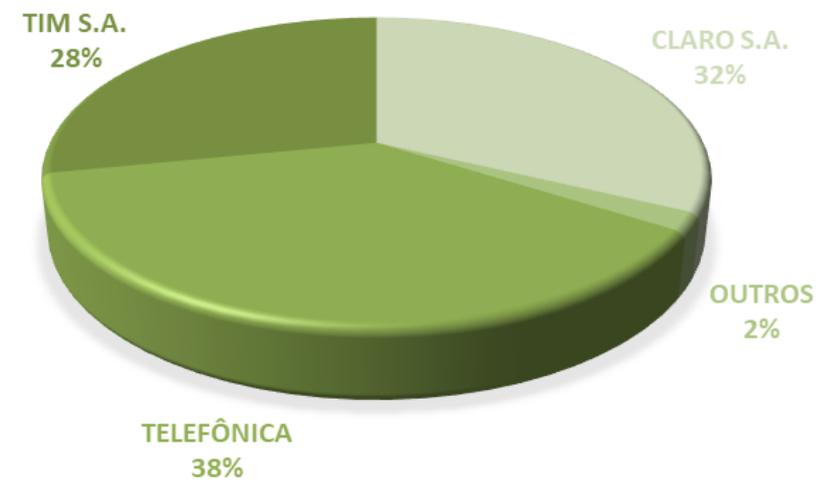


# CONCENTRAÇÃO DE MERCADO

## MARKET SHARE - PRÉ OPERAÇÃO

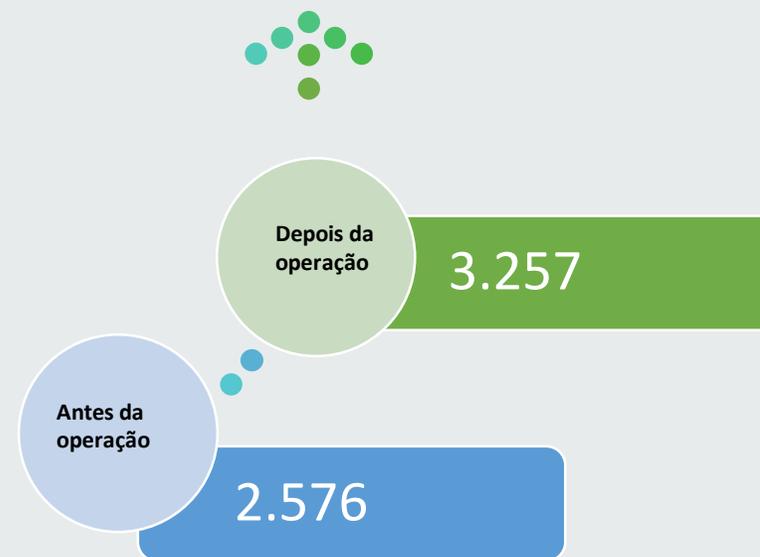


## MARKET SHARE - PÓS OPERAÇÃO



# HHI setorial

- O mercado móvel permaneceria como **desconcentrado**.
- Permaneceria abaixo da meta estratégica da ANATEL: definida em 3.594.
- A saída da Oi não ensejaria alterações drásticas:
  - a participação já reduzida da empresa no segmento, em tendência de queda na última década;
  - e a formatação da venda em relação à distribuição dos assinantes da Oi entre as três adquirentes, **configurada sob a premissa do menor impacto sobre o *status quo* setorial**.



# CATEGORIZAÇÃO DOS MERCADOS RELEVANTES DO PGMC

## Categoria 01

- **Municípios Competitivos:** a dinâmica do mercado possivelmente contesta a concentração de poder de mercado.

## Categoria 02

- **Municípios Moderadamente Competitivos:** potencialmente competitivos em um futuro próximo a partir da aplicação de medidas assimétricas no atacado.

## Categoria 03

- **Municípios Potencialmente Competitivos:** Potencialmente competitivos a partir da aplicação de medidas assimétricas mais elaboradas no atacado.

## Categoria 04

- **Municípios Não Competitivos:** Medidas assimétricas possivelmente não são suficientes para promover a competição.

## Mercado de SMP

### Categoria 1

- $HHI \leq 3.800$  (50%/30%/20%)
- Número de Prestadores com 3G ou 4G  $\geq 3$
- Dens. Acessos na População > Densidade de Acessos Nacional (> 123,64%)

### Categoria 2

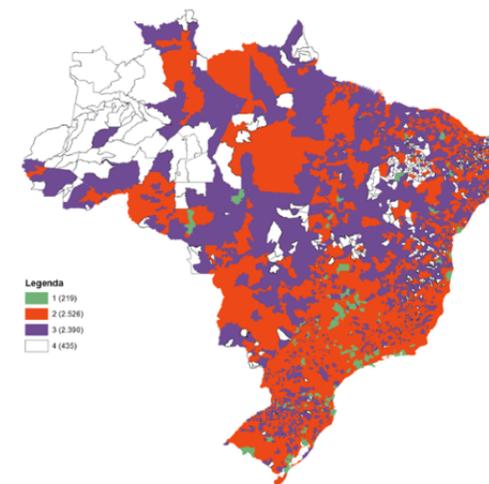
- $HHI \leq 5.150$  (65%/30%/5%)
- Número de Prestadores com 3G ou 4G  $\geq 2$
- Densidade de Acessos na População > MEDIANA Nacional (>96,04%) **OU**
- Número de Prestadores com 3G ou 4G  $\geq 2$
- Potencial de Demanda  $\geq \text{MIN}(\text{Categoria 1}) (\geq 3,4)$
- $HHI \leq \text{HHI Médio da Categoria 4} (\leq 9.574,55)$

### Categoria 3

- Default.

### Categoria 4

- Número de Prestadores com 3G ou 4G = 0
- Potencial de Demanda  $\leq \text{Mediana do Potencial de Demanda Nacional} (\leq 5,28)$



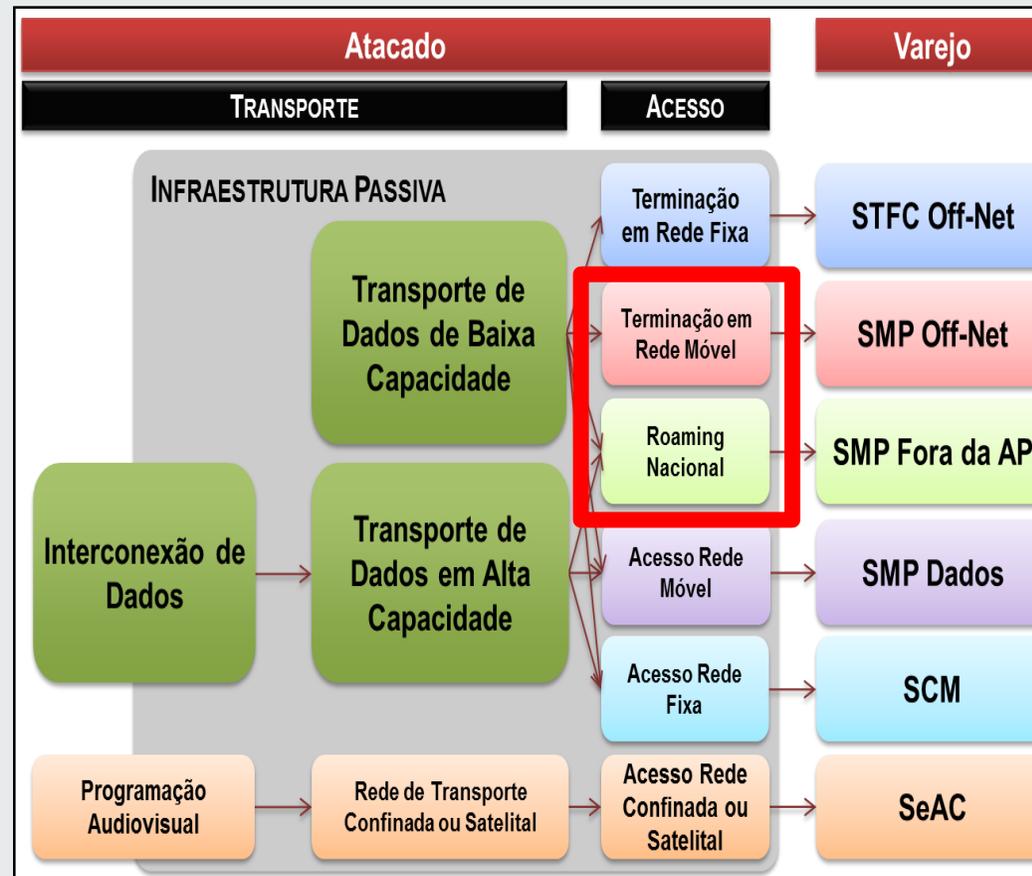
- A categorização mais recente: (i) 219 cidades classificadas como competitivas, (ii) 2.526 moderadamente competitivas, (iii) 2.390 potencialmente competitivas, e (iv) 435 não competitivas; distribuídas de forma heterogênea pelo país.

- Quais as variáveis da categorização seriam afetadas e em qual intensidade?

Na análise por AR: Das 67 AR's que dividem o país, em apenas 12 – aproximadamente 18% dos casos – haveria transição entre as categorias de concentração, sendo que somente em 2 delas o mercado resultante passaria a ser altamente concentrado.

# POTENCIAL DE DEMANDA: ATACADO

- Regulação assimétrica decorrente das análises do PGMC não incide diretamente sobre o mercado varejista.
- Incidem sobre os mercados relevantes de atacado associados. No contexto das redes móveis são:



# ITX MÓVEL

A Oi possui PMS apenas na Região I do PGA (regiões Sudeste e Nordeste).

As demais operadoras móveis de atuação nacional são igualmente classificadas de modo que a saída da Oi do mercado não demandaria revisão.

# ROAMING

Em apenas duas AR's o comprador dos ativos da Oi consta entre o rol de detentores de PMS.

Atenção especial deve ser dedicada a fim de garantir que os destinatários das medidas assimétricas delineadas não resem desguarnecidos.

A Oi não figura como única PMS em nenhuma das AR's, em todas elas restaria ao menos uma PMS obrigada a ofertar tal produto de atacado mesmo com sua saída do mercado.

ARs	GRUPO(S) ECONÔMICO(S)
31	Oi, Telefônica, Tim
32	Claro, Oi, Telefônica
33	Oi, Telefônica
35	Oi, Telefônica, Tim
53	Claro, Oi, Telefônica
63	Claro, Oi
69	Claro, Oi, Telefônica
71	Claro, Oi, Tim
73	Claro, Oi, Telefônica
74	Oi, Telefônica, Tim
77	Oi, Telefônica, Tim
81	Claro, Oi, Tim
82	Claro, Oi, Tim
83	Claro, Oi, Tim
84	Claro, Oi, Tim
85	Oi, Tim
91	Oi, Telefônica, Tim
98	Oi, Tim
99	Oi, Telefônica, Tim



# INCENTIVOS ÀS CONDUTAS UNILATERAIS

Relacionam-se com as variações do poder de mercado dos agentes setoriais sob a nova configuração de forças. Caso a operação seja suficiente para conferir dominância exacerbada a determinado agente, esta firma teria reduzidos seus incentivos para adequar-se aos níveis de equilíbrio geral. No limite, uma operação com tal viés poderia ensejar aumento de preços, redução na produção, restrição da inovação, ameaçando os excedentes do consumidor.



## UPP – Upward Price Pressure

Interpretação dos Sinais (Resultado)

$$UPP_1 = (p_2 - mc_2) D_{12} - Emc_1$$

$$D_{12} = \frac{s_2}{1 - s_1}$$

Se o valor do UPP for:

- **Positivo** = há pressão para aumento dos preços da nova firma
  - **Negativo** = não há pressão para aumento dos preços da nova firma
- 
- Não mensura a variação do preço, mas se há tendência de aumento.
  - Valores maiores ou menores para o UPP não possuem interpretação.

# POTENCIAL DE GERAÇÃO DE EFICIÊNCIAS



## Modelagem DEA (Análise por Envoltória de Dados)

- Tendo por base as informações técnico-operacionais e econômico-financeiras disponíveis na Agência, combinadas com os subsídios enviados pelas Partes em suas estimativas de ganhos de eficiência.
- Conceito relativo de eficiência: o que foi produzido com relação ao que poderia ter sido produzido, dada a disponibilidade de determinado nível de recursos.
- A escala de eficiência varia entre o intervalo de 0 a 1, sendo que valores iguais a 1 significam que a empresa/setor é considerada no limite da eficiência do sistema.

%



# ABORDAGEM TEÓRICA

## **Racionalizações Econômico-Financeiras, Administrativas e de Custos**

Ganhos de eficiência alocativa e produtiva, na medida em que as lacunas de qualidade na oferta da adquirida seriam supridas por adquirentes capazes de gerar maior bem-estar.

Decorrentes de economias de escala ou de escopo, da introdução de inovações em processos e produtos, bem como da apropriação de externalidades positivas.

## **Ganhos de Eficiência Técnico-Operacionais, derivados das seguintes ações:**

Aumento no número de faixas de espectro contíguas e de maior largura de canal em serviço;

Adensamento e otimização na localização e na quantidade dos elementos de rede e de infraestrutura empregados antes da operação; e

Atualização tecnológica da planta que suporta os clientes da OI MÓVEL.



# EFEITOS VERTICAIS

Dizem respeito às repercussões da operação nos demais elos da cadeia produtiva, vinculados tanto à montante quanto à jusante. A depender do grau de dependência existente, movimentos que restrinjam a competição no mercado central podem resultar em severos gargalos aos agentes dos setores associados.



Não desperta preocupações verticais

**Infraestrutura deficitária** em relação a seus pares:

concentram-se na prestação das **segunda e terceira gerações** móveis, em clara **assincronia** com o mercado.

prestação do 4G: **alto grau de dependência**, representada pelo índice elevado de RAN *sharing*.

Perfil da OI Móvel aproxima-se muito mais ao de uma **empresa cliente do que fornecedora de insumos** essenciais

**De um ponto de vista quantitativo**, sua saída do mercado não representaria **disrupção com condão de ameaçar as relações verticais** hoje existentes ou em negociação.

**De um ponto qualitativo a conclusão pode ser relativizada.**

Posse de **porções significativas de espectro**: a conduta da empresa na hospedagem de operadoras virtuais diferencia-se do padrão das concorrentes, em favor de uma **maior abertura**.

O relacionamento entre operadoras e habilitadoras é palco de complexos **conflitos administrativos**, com destaque para as discussões relacionadas à oferta de **roaming**.

Embora a OI não lidere o segmento de roaming a manutenção da conduta é alvo de preocupação setorial por ter **uma postura flexível** em relação a modelos de negócio visados pelo segmento de operadoras virtuais

ORPAs de *roaming*: amigável do ponto de vista dos potenciais contratantes, porquanto gera flexibilidade para que os interessados optem por um **modelo não exclusivo** de contratação.

Desperta preocupações verticais



# RADIOFREQUÊNCIAS ASSOCIADAS



- Visando promover e preservar a justa e ampla competição e impedir a concentração econômica do mercado, a Anatel pode estabelecer restrições, limites ou condições a interessados no uso de radiofrequências quanto a obtenção, prorrogação de prazo e transferência de autorização.
- A Anatel editou a Resolução nº 703, de 01 de novembro de 2018, que estabeleceu os limites máximos de quantidade de espectro de radiofrequências.
- Tem-se que os limites máximos de quantidade de espectro de **radiofrequências estabelecidos foram respeitados na realocação dos ativos da OI. Ressalta-se que tal constatação não impede que condicionamentos competitivos sejam impostos à operação em apreço.**

ANEXO

Tabela I - faixas de radiofrequências abaixo de 1 GHz

Faixa	Subfaixa	Total (MHz)
450 MHz	451-458 MHz / 461-468 MHz	14
700 MHz	703-748 MHz / 758-803 MHz	90
850 MHz	806-821 MHz / 851-866 MHz 824-849 MHz / 869-894 MHz	80
900 MHz	898,5-901 MHz / 943,5-946 MHz 907,5-915 MHz / 952,5-960 MHz	20
Somatório das subfaixas abaixo de 1 GHz		204

Tabela II - faixas de radiofrequências entre 1 GHz e 3 GHz

Faixa	Subfaixa	Total (MHz)
1,8 GHz	1710-1785 MHz 1805-1850 MHz 1850-1880 MHz	150
2,1 GHz	1885-1900 MHz 1920-1980 MHz 2110-2170 MHz	135
2,3 GHz	2300-2400 MHz	100
2,5 GHz	2500-2690 MHz	190
Somatório das subfaixas entre 1 GHz e 3 GHz		575

# COMO PRESERVAR A CENA CONCORRENCIAL?

A seleção dos remédios apropriados para preservação da cena concorrencial original compõe exercício de equilíbrio tênue.



# RACIONAL

## ➤ Duas naturezas de remédios:

### Estruturais:

- Prevê condicionamentos referentes à própria conformação do mercado e de seus agentes, como a obrigação de desinvestimentos ou o afastamento de marcas.

### Comportamentais:

- Volta-se à conduta desses agentes, imputando a estes compromissos ou vedações futuras

## ➤ Avaliação caso a caso para reconhecimento daquela mais propensa a endereçar as preocupações competitivas identificadas.



## RACIONAL: aspectos estruturais

- Não se observaram riscos suficientemente significativos que justificassem determinações mais drásticas no aspecto estrutural.
- A presença de atributos da denominada *failing firm* na operação da OI contribui para seu *status* de coadjuvante no mercado atual do SMP, o que limita os impactos de sua exclusão.
- De um ponto de vista contrafactual, os ativos da empresa foram disponibilizados por meio de oferta pública, cuja maior proposta não adveio de um pretense prestador individual. O resultado sinaliza como o conjunto de ativos vinculados à OI seria mais valioso de uma perspectiva redistributiva.
- Outros aspectos da avaliação fundamentam a percepção:

O mapa competitivo do SMP nacional, definido por ocasião do PGMC, segue praticamente inalterado apesar da operação.

No tocante ao surgimento de barreiras à entrada ou de gargalos em mercados, tampouco se vislumbra efeitos adversos de grande monta .



# RACIONAL: aspectos comportamentais

- Abordagem ***fix-it-first*** na distribuição dos ativos – não há vencedor claro.
  - Endereçar de antemão as preocupações regulatórias de cunho concorrencial.
  - Não se mostra suficiente para contorná-las integralmente.
- Configuração final do arranjo enseja apreensões concorrenciais próprias.
- Efeitos individuais: panorama misto - em linha com a distribuição irregular dos ativos
  - Binômios “pressão sobre preços” e “potencial de eficiência” de cada par de vendas implicam distintas conclusões no segmento pós-pago.



## Abordagem regulatória direcionada ao comportamento das novas firmas resultantes

As Adquirentes deverão elaborar e tornar públicos planos de compromissos voluntários de efetiva utilização do espectro autorizado à Adquirida.

**Compromisso voluntário de efetiva utilização do espectro**



**Rede Virtual**



**Roaming**



As Adquirentes deverão submeter à homologação pela Superintendência responsável Oferta de Referência para exploração do Serviço Móvel Pessoal – SMP por meio de Rede Virtual.

As Adquirentes deverão submeter novas Ofertas de Referência no Mercado Relevante de Roaming Nacional, adequando seu conteúdo destinado a Prestadoras de Pequeno Porte – PPP.

! Terão vigência até a publicação da revisão do Plano Geral de Metas de Competição – PGMC e no prazo de 18 (dezoito) meses **serão objeto de reavaliação e eventual adequação**

Em até 60 (sessenta) dias contados da publicação da presente anuência, as Adquirentes deverão submeter novas Ofertas de Referência no Mercado Relevante de Roaming Nacional, adequando seu conteúdo destinado a Prestadoras de Pequeno Porte – PPP, nos termos estabelecidos na regulamentação, ao disposto a seguir:

Prever a oferta de serviços de voz, dados e mensagens, em todas as tecnologias disponíveis, inclusive para dispositivos de comunicação máquina a máquina (M2M) e Internet das Coisas (IoT), podendo estabelecer as condições de uso transitório das redes;

Preservar as condições pactuadas em contratos de Roaming Nacional vigentes;

Contemplar o atendimento isonômico e não discriminatório de usuários visitantes de Autorizadas de Serviço Móvel Pessoal (SMP), Autorizadas do SMP por meio de Rede Virtual e Credenciados de Rede Virtual, inclusive para usuários de uma mesma Área de Registro (em regime de Exploração Industrial);

Orientar os preços aos resultados do modelo de custos, mantida a possibilidade de estabelecimento de faixas de preços por quantidade e prazo da contratação, inclusive para regimes de contratação livres de compromissos de receita (*pay as you go*);

Eliminar a distinção de tratamento técnico ou comercial para regiões objeto de metas de cobertura contratadas com o poder concedente;

Extinguir condições de exclusividade, preferência ou restrições injustificadas ao direito de contratar o Roaming Nacional.



Em até 90 (noventa) dias contados da publicação da presente anuência, as Adquirentes deverão submeter à homologação pela Superintendência responsável Oferta de Referência para exploração do Serviço Móvel Pessoal – SMP por meio de Rede Virtual prevendo:

Atividades de prestação do SMP por Autorizada de Rede Virtual e Representação por Credenciamento;

Condições justas, razoáveis e não discriminatórias de contratação, sob um regime de livre negociação e definição de preços;

A oferta de serviços de voz, dados e mensagens, em todas as tecnologias disponíveis, inclusive para dispositivos de comunicação máquina a máquina (M2M) e Internet das Coisas (IoT);



Em até 60 (sessenta) dias contados da publicação da presente anuência, as Adquirentes deverão elaborar e tornar públicos planos de compromissos voluntários de efetiva utilização do espectro autorizado à Adquirida.

Os planos devem prever para um horizonte de até 24 (vinte e quatro) meses a cobertura e efetiva utilização do espectro autorizado à Adquirida em condições de atual ociosidade no seu emprego.

Para as áreas geográficas não contempladas no plano, restará superada a etapa de coordenação necessária à Exploração Industrial do espectro ocioso a qualquer interessado, nos termos da regulamentação.

Em caso de Exploração Industrial do espectro ocioso nessas áreas geográficas, restará configurada a necessidade de negociação das condições de uso compartilhado com as ocupantes em caso de novo interesse de uso das Adquirentes, titulares do direito de uso da radiofrequência em caráter primário.

Os planos devem ainda contemplar manual técnico e operacional submetido à homologação da Superintendência responsável pela gestão do espectro, a serem seguidos pelos interessados na Exploração Industrial, com vistas a prevenir interferências prejudiciais.



# Obrigado!



[www.anatel.gov.br](http://www.anatel.gov.br)



@anatel.oficial



@anatel\_oficial



[asilva@anatel.gov.br](mailto:asilva@anatel.gov.br)



1332



APP Anatel Serviço Móvel



Agência Nacional de Telecomunicações



1331



APP Anatel Consumidor