

Aspectos competitivos da interconexão em Telecomunicações: o caso da telefonia móvel no Brasil

II Seminário Anual sobre Competição

Apresentação do Trabalho

Objetivo:

Analisar os aspectos competitivos da terminação móvel no Brasil.

Trabalho:

Capítulo I: Interconexão - O problema da terminação;

Capítulo II: Terminação móvel no Brasil;

Considerações finais

Capítulo I: Interconexão - O problema da terminação

Aspectos competitivos da Interconexão

Interconexão é um elemento fundamental de promoção da competição nas telecomunicações

Redes precisam de interligação para entregar serviços;

Cooperar para definir condições e os preços de interconexão;

Monopólio na terminação de rede

O acesso à rede pode ser utilizado como um instrumento anticompetitivo.

“monopolistas” não têm muitos incentivos para ofertar acesso aos rivais e podem fazer uso de estratégias restritivas:

recusar o acesso, elevar preços ou adotar estratégias de sabotagem.

Transição para regime competitivo

~~não se pode negligenciar a importância o poder de mercado das empresas incumbentes e o efeito de rede nas interações estratégicas das empresas com seus~~

Acesso Unidirecional

Geralmente, ocorre entre incumbente e entrantes.

Exemplo: telefonia de longa distância. As empresas entrantes precisam de acesso local para entregar um serviço completo aos seus usuários.

Problemas competitivos mais frequentes:

Fechamento de mercado em função de elevados preços de interconexão, recusa de oferta de acesso e discriminação de qualidade.

Solução recomendada é regular o preço de acesso de forma a encorajar entradas e investimentos eficientes.

Preço ótimo de Ramsey (orientado a custos).

Capítulo I: Interconexão - O problema da terminação

Acesso Bidirecional

Forte interação estratégica em um jogo em que todas possuem monopólio na terminação em sua rede.

Variáveis como participação de mercado e externalidades de rede são fundamentais para os payoffs dos agentes.

Laffont et. al (1998): quanto maior a rede, maior o incentivo para elevar os preços de acesso, uma vez que as empresas induz a uma inflação de custos do rival. Além disso, quanto maior a rede, menor serão os gastos com operações off-net.

Problemas competitivos mais frequentes:

Fechamento de mercado a entrantes;

Formação de conluios

Redes de mesmo porte poderiam coordenar a elevação do preço de acesso, como um conluio tácito. Como o preço de varejo é função crescente do preço de acesso, essa coordenação eleva os preços de equilíbrio no varejo, sobretudo em um cenário com discriminação entre preço on-net e off-net.

Redes menores ou que não se apropriam das mesmas externalidade de rede são prejudicadas pelos elevados preços de acesso e não tem influxo de receitas de interconexão para fazer frente às estratégias de diferenciação de preços on-net e off-net.

Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

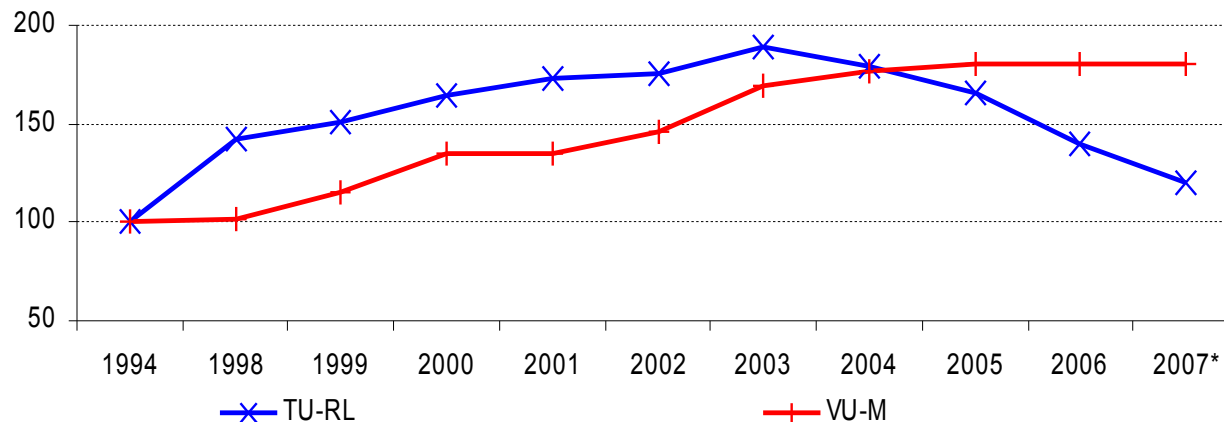
Terminação móvel

Questão mais controvertida no mercado brasileiro de telecomunicações nos últimos anos.

A origem da polêmica refere-se ao fato de que a terminação móvel (VU-M) seria demasiadamente elevada.

VU-M representa a parte mais significativa dos custos das chamadas fixo-móvel

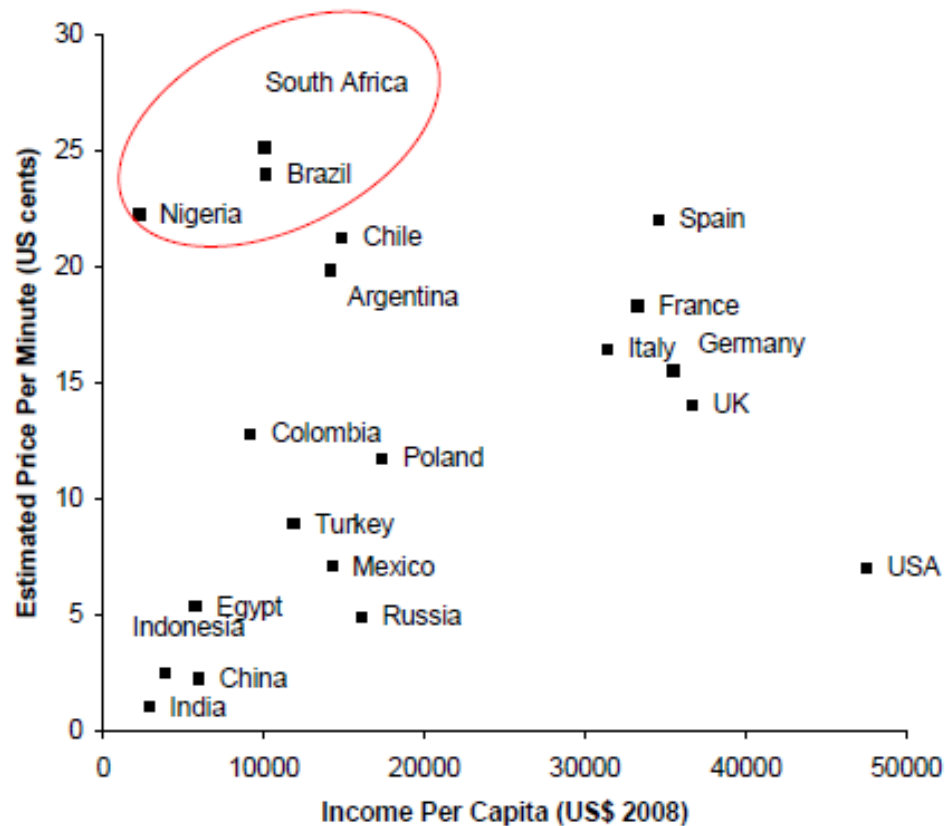
Divergência de trajetórias entre VU-M e TU-RL



Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

Telefonia móvel no Brasil

Preços dos serviços móveis versus renda per capita, 2008



Fonte: Bernstein Research, 2010

Arbitragem e coordenação de preços

Com a livre negociação, esperava-se uma mudança de tendência para os valores da terminação móvel, que não se efetivou;

Série de processos de arbitragem em interconexão;

Pacto para elevação do VU-M

Analogia com um pool de patentes

As empresas móveis se unem para “disciplinar” os valores de terminação;

Pacto celebrado elevou os VU-Ms.

As empresas que não fazem parte do pacto estão em evidente desvantagem, uma vez que elas não auferem os “dividendos” e não podem acompanhar a estratégia de subsídios e de discriminação de preços *on-net* e *off-net*, que são condutas comumente identificadas entre as empresas móveis.

Gerou suspeitas de estrangulamento de margens das empresas que se encontram fora do conluio.

Estrangulamento de margens

Abuso de posição dominante por empresa verticalmente integrada, que se manifesta quando o preço pago ao segmento atacadista da empresa dominante por um insumo essencial é bem superior aos preços de varejo da mesma empresa dominante.

Nessa situação, mesmo um competidor tão eficiente quanto a empresa dominante não consegue obter lucros.

Metodologia do teste de estrangulamento

Benchmark é a própria empresa dominante.

Teste: a diferença entre os preços médios de varejo da empresa testada e os preços de atacado que ela cobra de seus rivais

Resultado: se a diferença é negativa ou insuficiente para cobrir seus próprios custos de varejo, há forte indício de estrangulamento de margens.

Preços médios de varejo foram calculados a partir de informações prestadas pelas operadoras sobre tráfego (minutos) e receita nas chamadas móvel-móvel *on-net*, móvel-móvel *off-net* e móvel-fixo para as

Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

- Resultados

Preço médio de varejo da chamada móvel, 2005 a 2010



Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

Resultados do Teste - 2005

Empresas	% minutos trafegados	Preço médio (R\$)	VU-M (R\$)	Resultado (R\$)	Margem (%)
TELESP CELULAR S.A.	11,3%	1,15	0,40	0,74	64,92
BCP S.A.	3,5%	0,26	0,40	(0,14)	(54,27)
TESS S.A.	3,0%	0,18	0,40	(0,22)	(122,30)
ATL - TELECOM LESTE S.A.	4,0%	0,17	0,40	(0,23)	(132,38)
TELE SUDESTE (Telefônica) Telerj/Telest	8,1%	0,55	0,40	0,15	27,15
CTBC CELULAR S.A.	0,6%	0,62	0,40	0,22	35,24
MAXITEL S.A. (MG, BA e SE)	4,6%	0,43	0,40	0,03	6,66
TELEMIG CELULAR S.A.	4,0%	0,43	0,40	0,03	6,24
TIM SUL S.A. - (Telepar, Telesc e CTMR)	4,1%	0,52	0,40	0,11	22,02
GLOBAL TELECOM S.A.	2,4%	0,95	0,40	0,55	57,55
SERCOMTEL CELULAR S.A.	0,1%	0,41	0,40	0,00	1,10
TELET S.A.	3,7%	0,20	0,40	(0,21)	(104,00)
CELULAR CRT S.A.	4,2%	0,58	0,40	0,17	30,13
AMERICEL S.A.	4,1%	0,17	0,40	(0,23)	(139,96)
TCO, NBT, TELEGOIAS, TELEMAT, TELEMS, TELERON e TELEACRE	8,4%	0,50	0,40	0,10	19,15
AMAZONIA CELULAR S/A	1,4%	0,55	0,40	0,15	27,18
TELE LESTE CELULAR (Telefônica) - Telebahia/Telergipe	2,4%	0,43	0,40	0,03	6,32
BSE S.A.	3,3%	0,24	0,40	(0,17)	(70,18)
TIM NORDESTE S.A.	5,3%	0,47	0,40	0,07	14,09
TIM CELULAR S.A. - Regiões I, II e III	11,7%	0,16	0,40	(0,24)	(147,59)
TNL PCS S.A.	6,4%	0,42	0,40	0,02	4,17
14 BRASIL TELECOM CELULAR S.A.	3,8%	0,12	0,40	(0,28)	(226,70)
STEMAR TELECOMUNICAÇÕES LTDA	1,3%	0,17	0,40	(0,23)	(133,38)
TOTAL	100,0%	0,46	0,40	0,06	13,28

Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

Resultados do Teste - 2006

Empresas	% minutos trafegados	Preço médio (R\$)	VU-M (R\$)	Resultado (R\$)	Margem (%)
BCP S.A. (TESS, BSE, ATL, STEMAR e TELET)	15,4	0,25	0,40	(0,16)	(63,03)
CTBC CELULAR S.A.	0,4	0,58	0,40	0,18	31,11
TIM NORDESTE S.A.	10,6	0,38	0,40	(0,02)	(5,96)
TELEMIG CELULAR S.A.	3,2	0,52	0,40	0,11	21,91
VIVO S.A.	30,5	0,53	0,40	0,12	23,40
SERCOMTEL CELULAR S.A.	0,1	0,37	0,40	(0,03)	(7,87)
AMERICEL S.A.	2,7	0,34	0,40	(0,07)	(19,26)
AMAZONIA CELULAR S/A	1,2	0,64	0,40	0,24	37,04
TIM CELULAR S.A. - Regiões I, II e III	19,4	0,41	0,40	0,01	2,23
TNL PCS S.A.	12,2	0,28	0,40	(0,13)	(45,29)
14 BRASIL TELECOM CELULAR S.A.	4,2	0,24	0,40	(0,16)	(65,79)
TOTAL	100,0	0,40	0,40	(0,004)	(0,93)

Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

Resultados do Teste - 2007

Empresas	% minutos trafegados	Preço médio (R\$)	VU-M (R\$)	Resultado (R\$)	Margem (%)
CLARO S.A. - CONSOLIDADO (TESS, BSE, ATL, STEMAR e TELET)	16,8	0,19	0,41	(0,22)	(118,35)
CTBC CELULAR S.A.	0,4	0,28	0,41	(0,13)	(45,85)
TIM NORDESTE S.A.	12,0	0,31	0,41	(0,11)	(34,56)
TELEMIG CELULAR S.A.	2,9	0,60	0,41	0,19	31,94
VIVO S.A.	26,1	0,48	0,41	0,07	14,36
SERCOMTEL CELULAR S.A.	0,1	0,45	0,41	0,04	8,33
AMERICEL S.A.	3,2	0,19	0,41	(0,22)	(112,14)
AMAZONIA CELULAR S/A	1,1	0,62	0,41	0,20	33,23
TIM CELULAR S.A. - Regiões I, II e III	21,5	0,36	0,41	(0,05)	(13,39)
TNL PCS S.A.	13,3	0,22	0,41	(0,19)	(87,77)
14 BRASIL TELECOM CELULAR S.A.	2,5	0,40	0,41	(0,01)	(1,84)
TOTAL	100,0	0,34	0,41	(0,07)	(16,51)

Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

Resultados do Teste - 2008

Empresas	% minutos trafegados	Preço médio (R\$)	VU-M (R\$)	Resultado (R\$)	Margem (%)
CLARO S.A. (TESS, BSE, ATL, STEMAR e TELET)	21,5	0,13	0,42	(0,29)	(223,08)
CTBC CELULAR S.A.	0,3	0,29	0,42	(0,13)	(44,83)
TIM NORDESTE S.A.	10,6	0,24	0,42	(0,18)	(75,00)
TELEMIG CELULAR S.A.	4,3	0,31	0,42	(0,11)	(35,48)
VIVO S.A.	28,0	0,37	0,42	(0,05)	(13,51)
SERCOMTEL CELULAR S.A.	0,1	0,12	0,42	(0,30)	(250,00)
AMERICEL S.A.	4,5	0,13	0,42	(0,29)	(223,08)
AMAZONIA CELULAR S/A	2,4	0,42	0,42	0,00	0,00
TIM CELULAR S.A. - Regiões I, II e III	20,5	0,29	0,42	(0,13)	(44,83)
TNL PCS S.A.	7,2	0,41	0,42	(0,01)	(2,44)
14 BRASIL TELECOM CELULAR S.A.	0,6	1,39	0,42	0,97	69,78
UNICEL DO BRASIL TELECOMUNICAÇÕES LTDA	0,0	0,52	0,42	0,10	19,23
TOTAL	100,0	0,29	0,42	(0,13)	(47,18)

Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

Resultados do Teste - 2009

Empresas	% minutos trafegados	Preço médio (R\$)	VU-M (R\$)	Resultado (R\$)	Margem (%)
CLARO S.A. (TESS, BSE, ATL, STEMAR e TELET)	24,80	0,12	0,42	(0,30)	(250,00)
CTBC CELULAR S.A.	0,40	0,38	0,42	(0,04)	(10,53)
TIM NORDESTE S.A.	9,10	0,24	0,42	(0,18)	(75,00)
TELEMIG CELULAR S.A.	5,50	0,21	0,42	(0,21)	(100,00)
VIVO S.A.	32,50	0,28	0,42	(0,14)	(50,00)
SERCOMTEL CELULAR S.A.	0,10	0,16	0,42	(0,26)	(162,50)
AMERICEL S.A.	4,90	0,12	0,42	(0,30)	(250,00)
AMAZONIA CELULAR S.A.	0,20	0,11	0,42	(0,31)	(281,82)
TIM CELULAR S.A.	15,60	0,32	0,42	(0,10)	(31,25)
TNL PCS S.A.	6,20	0,51	0,42	0,09	17,65
14 BRASIL TELECOM CELULAR S.A.	0,70	0,92	0,42	0,50	54,35
UNICEL DO BRASIL TELECOMUNICAÇÕES LTDA	0,00	0,48	0,42	0,06	12,50
TOTAL	100,00	0,25	0,42	(0,17)	(65,75)

Capítulo II – Terminação móvel no Brasil

Resultados do Teste - 2010

Empresas	% minutos trafegados	Preço médio (R\$)	VU-M (R\$)	Resultado (R\$)	Margem (%)
GRUPO CLARO	37,00	0,08	0,42	(0,33)	(412,50)
CTBC CELULAR S.A.	0,50	0,33	0,42	(0,09)	(27,27)
GRUPO VIVO	56,40	0,16	0,42	(0,25)	(156,25)
SERCOMTEL CELULAR S.A.	0,10	0,15	0,42	(0,26)	(173,33)
TNL PCS S.A.	5,30	0,47	0,42	0,05	10,64
14 BRT CELULAR S.A.	0,60	0,93	0,42	0,52	55,91
TOTAL	100,00	0,16	0,42	(0,26)	(170,13)

Observação: Os dados da TIM não foram informados.

Resultados do Teste

Possível estrangulamento de margens concentra-se nas chamadas móvel-móvel on-net e móvel-fixa.

Os resultados negativos mostram que as empresa de SMP teriam prejuízo diante do VU-M imposto aos seus rivais. Assim, uma empresa tão eficiente quanto a proprietária da terminação móvel não consegue competir com o nível de VU-M praticado, sobretudo nas chamadas móvel-móvel *on-net* e nas chamadas móvel-fixa;

Há margens positivas nas chamadas móvel-móvel off-net.

As empresas móveis se beneficiam do elevado VU-M pactuado, uma vez que os preços de varejo são funções crescentes do VU-M;

Forte predação dos rivais no mercado de originação para telefones móveis.

A dimensão das margens negativas demonstra o objetivo de predação dos rivais. A maior parte dos resultados sinalizam prejuízos com o uso do VU-M acima de 39%, com máximo de 277%, comparativamente aos preços médios de varejo da chamada móvel;

A prática foi se intensificando ao longo do tempo. Tomando o valor Preço médio de varejo das chamadas móveis como referência, a imposição de elevados VU-M geram prejuízos que foram se intensificado ao longo do

Considerações finais

Presença de gargalo competitivo na terminação móvel não permite classificar a telefonia móvel em “plenamente” competitiva.

- Monopólio de terminação;

- Regime CPP

- Efeitos de Rede

Apesar da tendência mundial apontar uma redução dos preços de terminação móvel, o Brasil caminhou no sentido oposto.

- Após livre negociação, a dominância conjunta das empresas de SMP levou ao aumento dos VU-Ms

Fortes indícios de estrangulamento de margens