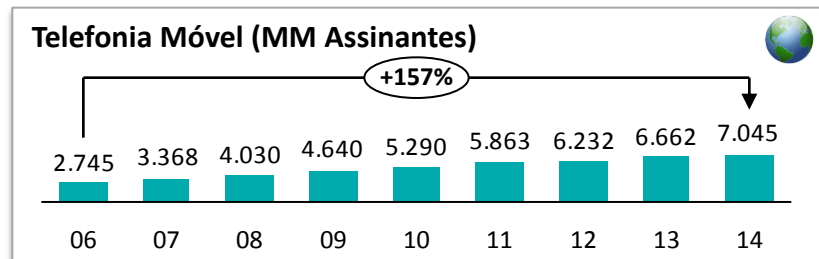
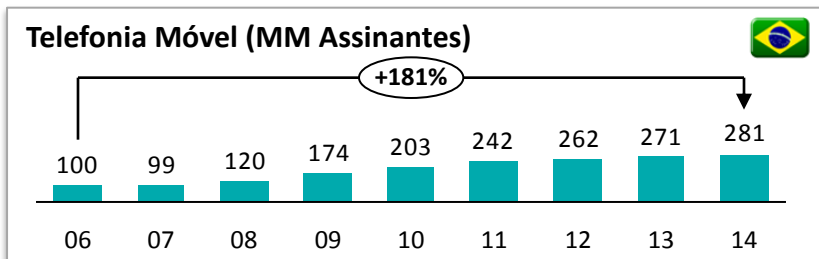
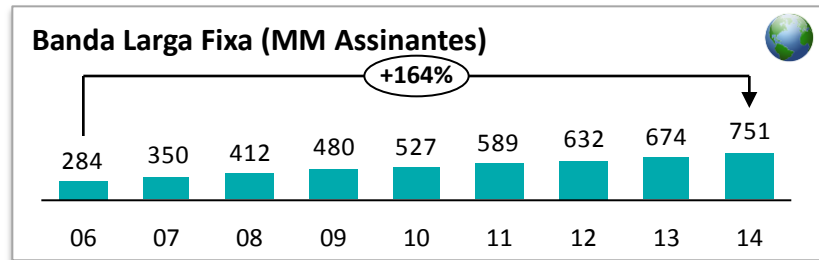
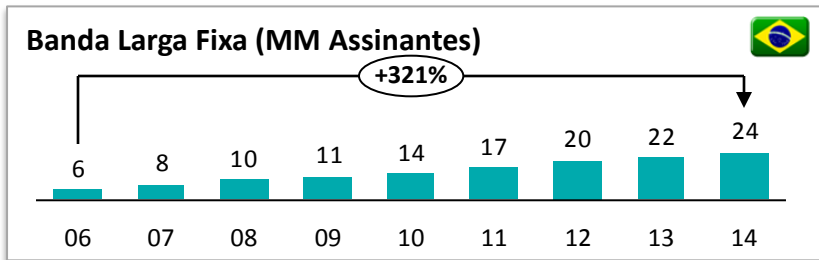
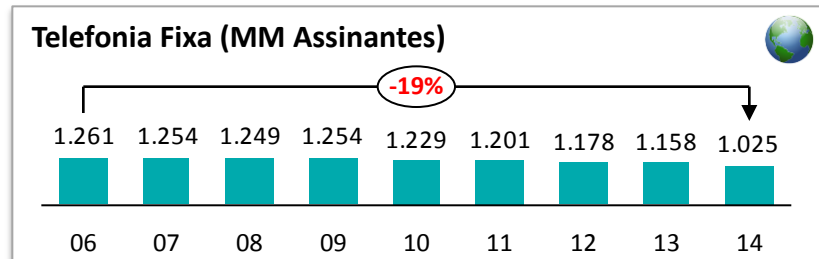
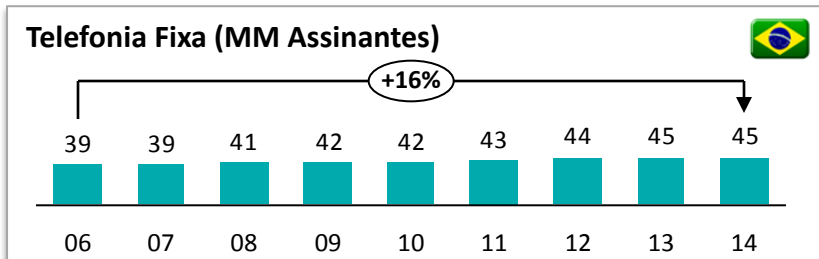




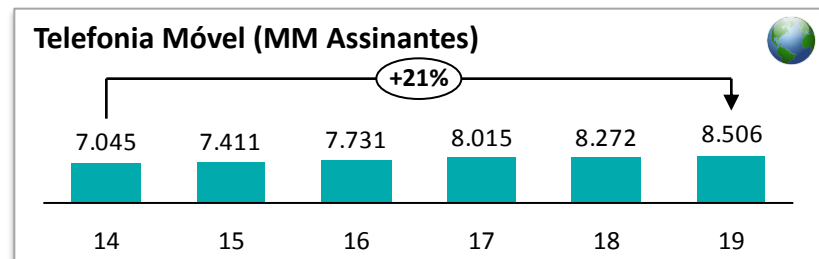
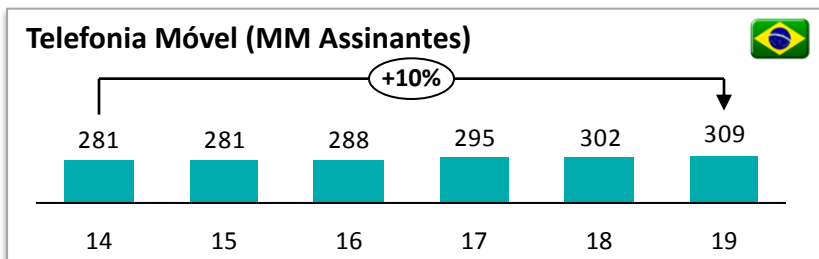
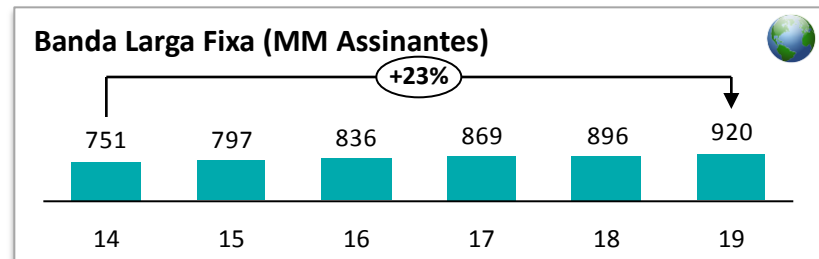
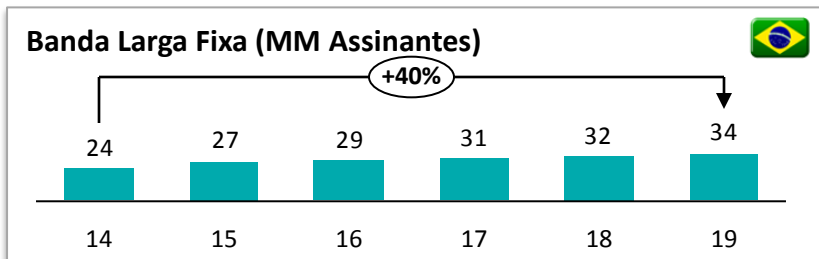
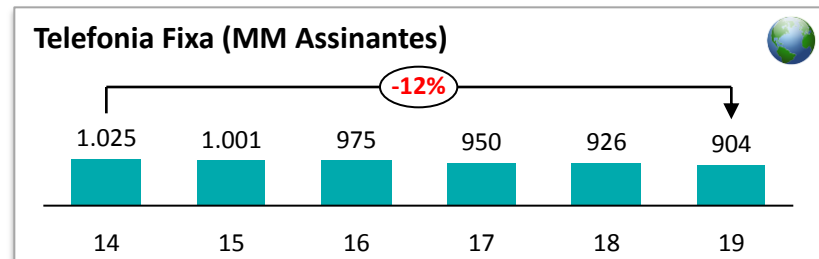
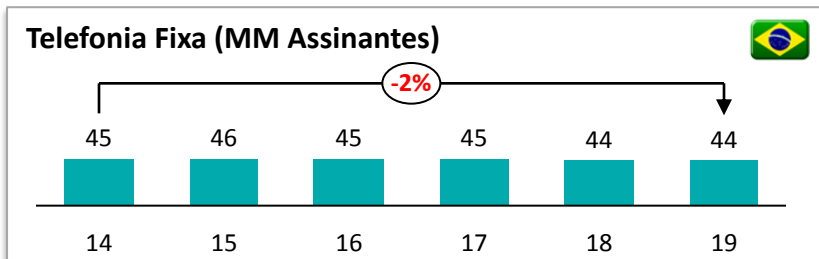
Revisão do Contrato de Concessão

Brasília, 26 de Junho de 2015

Na Brasil e no mundo, a telefonia fixa vem perdendo atratividade em relação aos demais serviços de telecomunicações...



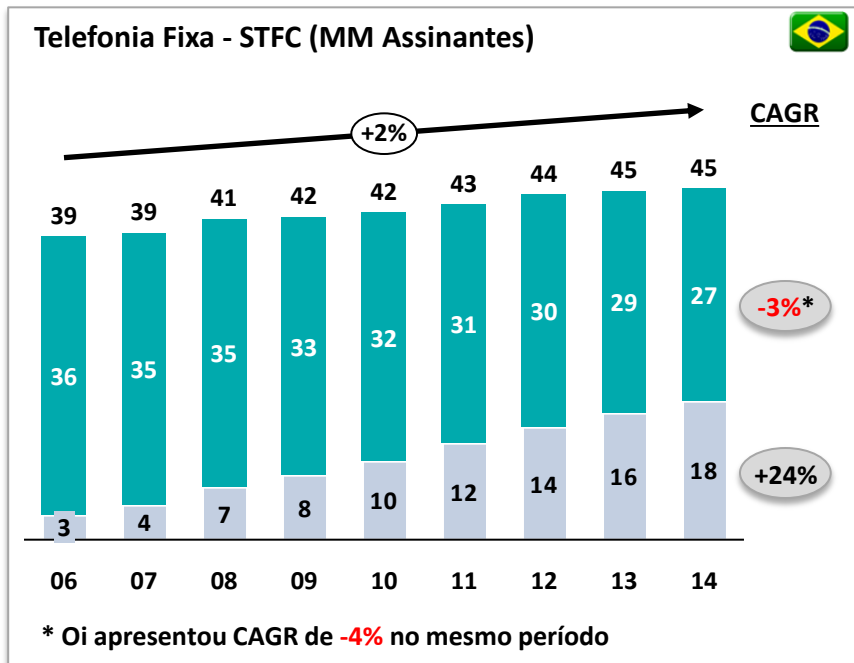
...e no futuro não será diferente



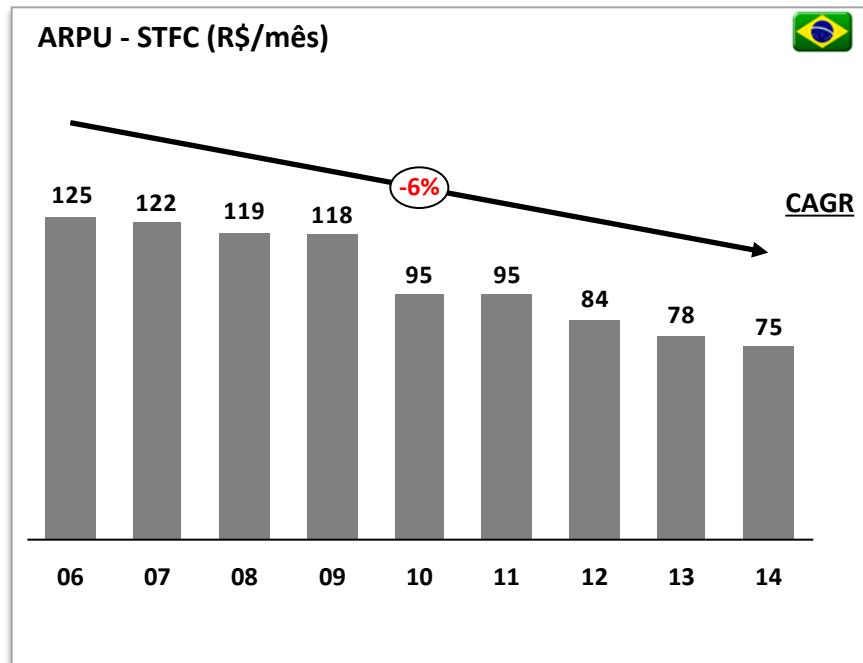
No Brasil, as autorizatárias, por terem menos obrigações e poderem escolher áreas de atuação, vêm ganhando base de assinantes fixos mediante destruição do ARPU



Concessionárias Autorizatárias

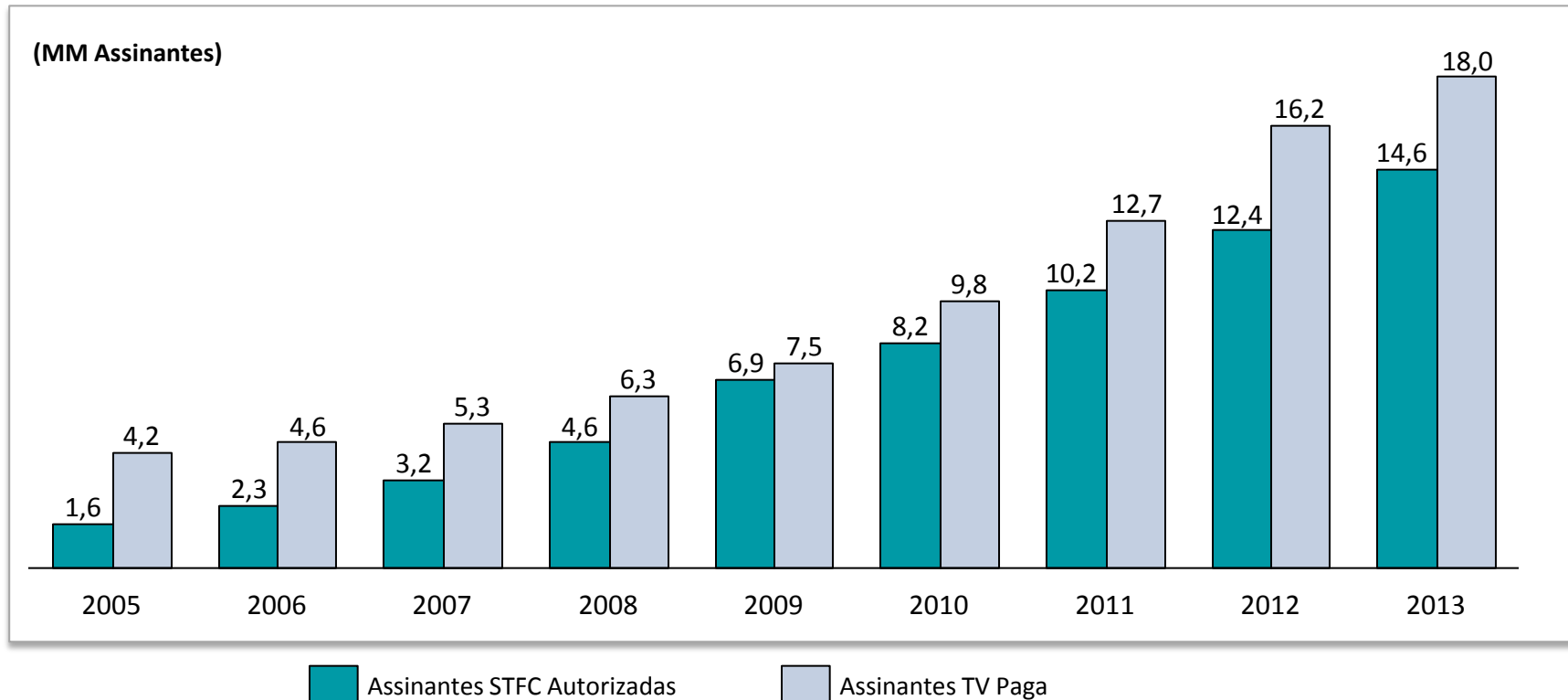


Para as autorizadas, o fixo é apenas um acessório vendido em pacotes multiserviços sem assinatura...



...pressionando o ARPU do STFC e destruindo o valor do produto

E o crescimento dos acessos de autorizadas do STFC acompanha o crescimento da TV Paga, fortalecidas pela assimetria regulatória ainda vigente



Assim, é fundamental a revisão do modelo para recuperar a sustentabilidade da concessão do STFC



Para tal, as alavancas deverão ser modificadas ...



Universalização

- Não identificação de fontes de financiamento (i.e. uso do FUST)
- Obrigações com custos desproporcionais ao benefício
- Excesso de Terminais Coletivos sem uso
- Identificação de fonte de financiamento público para obrigações em crescente déficit (além do previsto)
- Aplicação onde há benefício efetivo para a sociedade
- Diminuição da quantidade de TUP.

Qualidade

- Critério único de qualidade
- Cliente não tem poder de escolha sobre qualidade
- Metas de qualidade devem ser regionalizadas
- Poder ao usuário: qualidade diferente a preços diferentes

Reversibilidade

- Regulamento excessivamente restritivo, impedindo gestão eficiente do património
- Não reflete a realidade de rede multiserviço
- Autonomia na gestão dos bens, adstrito aos bens efetivamente necessários a continuação do serviço.
- Bens multiserviços: apenas direito de uso da capacidade deve ser reversível

EILD

- Obrigação de atendimento sem disponibilidade de rede (custo maior do que a receita)
- Curto prazo para entrega do circuito
- Obrigação somente com rede existente e disponibilidade para a velocidade requerida
- Prazo razoável para entrega
- Obrigação de fornecer apenas para pequenas empresas (< 50mil assinantes), fomentando a construção de novas redes por grandes grupos económicos.

Obrigações

- Obrigações desproporcionais, dada a queda de atratividade do STFC, com penalidades excessivas.
- Novas obrigações sem AIR
- Redução/Adequação em decorrência da nova realidade do STFC
- AIR para novas obrigações

Nesse sentido, a Oi fez importantes contribuições nas Consultas Públicas e em outros instrumentos



Universalização

- Primeiro atendimento em 120 dias nas localidades acima de 300 habitantes
- Prazo de instalação diferenciado entre localidades com e sem competição
- Fim da densidade e aumento da espacialização do TUP para 900m, após consideração onde o TUP é necessário

Qualidade

- Indicadores de qualidade distintos por região, considerando suas condições de densidade, urbanização e acesso
- Possibilidade de SLA específico por produto, como ocorre com o AICE, para que o consumidor possa escolher a melhor relação custo benefício entre preço e qualidade

Reversibilidade

- Se o bem for alienado e o serviço permanecer funcionando, é porque o bem não é essencial para a continuidade do serviço

EILD

- Não pode ser uma fonte adicional de custos sem retorno.
- Necessidade de revisão do Regulamento para considerar Padrão somente nos casos de disponibilidade da velocidade contratada (voz não precisa da mesma velocidade de dados), com prazo de entrega razoável.

Obrigações

- Necessidade de AIR quantitativo dos custos de adequação às novas obrigações, comparativamente com os benefícios auferidos pelos usuários de um serviço que está decadente

Essas mudanças já estão sendo publicamente discutidas no setor



"É preciso discutir qual o subsídio, mas isso precisa ser feito com racionalidade econômica. Temos que discutir o que queremos ter como equilibrado e como será a concessão em 2025"

Floriano

"Mas é claro que a evolução tecnológica afetou a atratividade de voz fixa e aumentou a atratividade de dados móveis. A telefonia fixa cresceu 12% entre 2005 e 2013 e os outros cresceram 200, 300% no mesmo período"

Bicalho

"Há uma aceleração no ritmo de queda das receitas do STFC e do uso das redes. Até 2025 teremos uma queda em 23% nas receitas com assinaturas e 82% nas receitas com chamadas de voz"

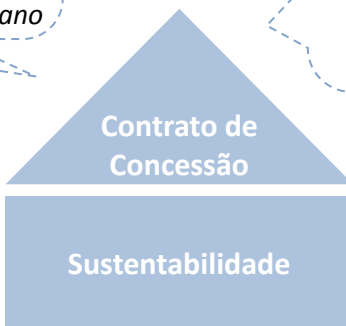
Igor

"A principal fonte de receita da concessão está em risco, e isso não decorre de um desequilíbrio do contrato, mas porque o mercado de telefonia fixa se tornou menos atrativo"

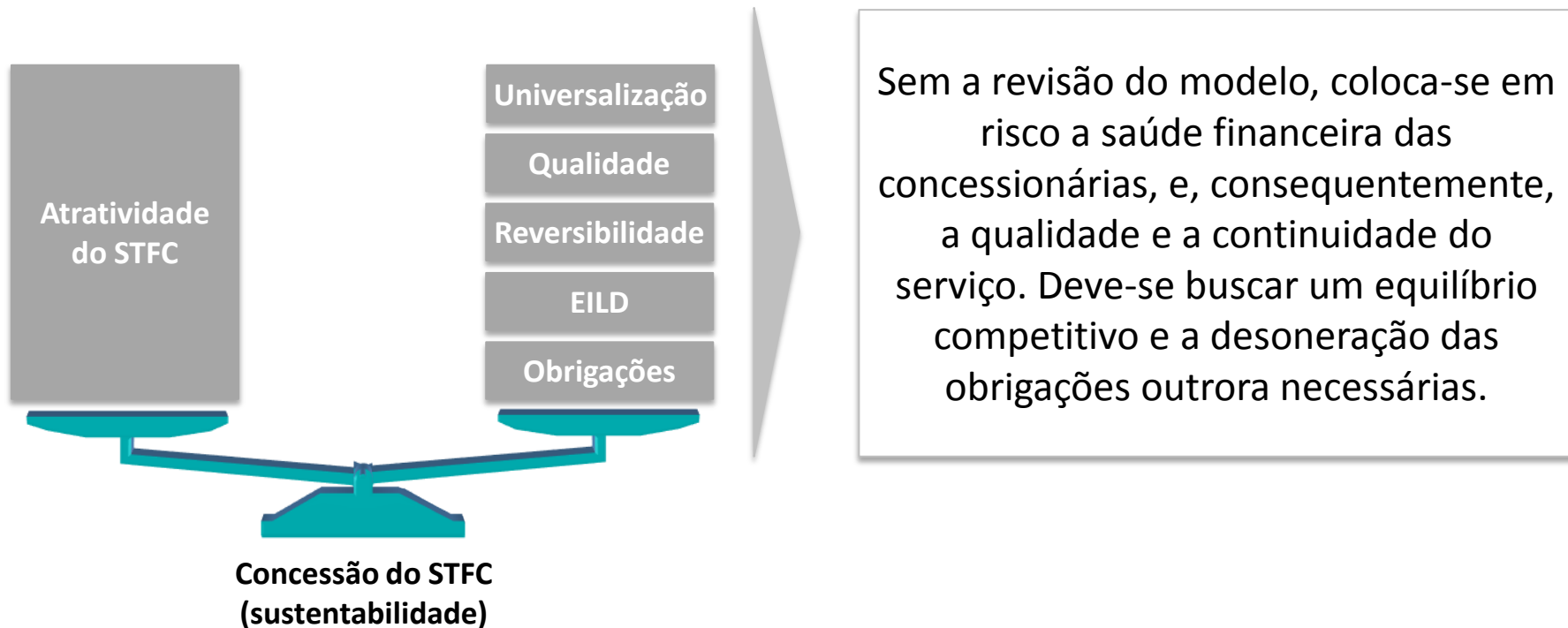
Igor

"É preciso fazer um reequilíbrio do que se planejou e que não funciona mais nessa revisão"

*Maurício Fernandes
(analista da Merrill Lynch)*



Definida a solução legal, deve-se buscar a retomada da sustentabilidade da atual concessão do STFC por meio de uma reavaliação das obrigações





Este documento é propriedade intelectual da Oi e fica proibida a sua utilização ou propagação sem expressa autorização escrita.