



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 273/COGSE/SEAE/MF

Brasília, 07 de julho de 2000.

Referência: Ofício nº 5185/99 GAB/SDE/MJ, de 18 de outubro de 1999.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º 08012.009670/99-50.

Requerentes: Nutec Informática S/A (Terra Networks Brasil S/A) e Opus Teleinformática Ltda.

Operação: Aquisição pela Nutec Informática S/A (Terra Networks Brasil S/A) da Opus Teleinformática Ltda, no setor de provimento de acesso à Internet.

Recomendação: aprovação, sem restrições.

Versão: pública

“O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isso, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação do seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.”

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Nutec Informática S/A (Terra Networks Brasil S/A) e Opus Teleinformática Ltda.

1. Das Requerentes

1.1 Adquirente

1. A Terra Networks Brasil S/A (nova denominação da Nutec Informática S/A) é uma sociedade anônima com sede na Rua Silvério, 1.111, Porto Alegre, Estado do Rio Grande do Sul. É uma empresa controlada pela Terra Networks S/A - sociedade do grupo espanhol Telefónica - criada em dezembro de 1998, que tem como objetivo o provimento de acesso à Internet e outros serviços baseados no protocolo Internet (IP), a oferta de serviços e conteúdos interativos, a realização de ofertas a clientes no âmbito interativo, bem como a identificação, financiamento e desenvolvimento de oportunidades de negócio utilizando-se da Internet como meio. Por sua vez, no Brasil, a Telefónica é um grupo empresarial especializado em soluções de telecomunicações cujas operações iniciaram-se em 1996, como participante do consórcio que adquiriu a Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT) nos leilões de privatização. Hoje, sua atuação se estende aos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Bahia, Espírito Santo e Sergipe.

2. Em junho de 1999, a Terra Networks S/A, então denominada Telefónica Interactiva S/A, associou-se à RBS Administração e Cobranças Ltda, sociedade do grupo RBS, com o propósito de adquirir o controle da Nutec Informática S/A, antiga denominação da Terra Networks Brasil S/A (ato de concentração n.º 08012.006253/99-46, em análise no Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência). Entretanto, em agosto do mesmo ano, as referidas empresas decidiram encerrar a parceria.

3. É importante mencionar que a Terra Networks Brasil S/A está associada ao ZAZ, um provedor de conteúdo para Internet. Antes do ato de concentração mencionado, a Terra Networks Brasil S/A era um provedor de acesso à Internet e o ZAZ, um “portal”. Após essa operação, passou a existir apenas um provedor e um portal, o ZAZ, configuração esta que não foi alterada pelo fim da parceria entre a RBS e a Terra Networks S/A, nem pela nova denominação assumida pela Telefónica Interactiva S/A.

4. Desde 1998, o grupo Telefónica tem efetuado diversas aquisições em todo território brasileiro, dentre as quais negociações com empresas provedoras de acesso à Internet¹. No Mercosul, a empresa Advance, da Argentina, pertence ao mesmo grupo empresarial e presta serviços de acesso à Internet para os mercados residencial e corporativo, mas não foi informado seu faturamento. O faturamento da Terra Networks Brasil S.A. (Nutec Informática S.A.) relativo ao exercício de 1998, no Brasil, foi de R\$ 27.280.141,00. Quanto ao faturamento no Brasil do Grupo Telefónica, relativo ao ano de 1998, foi de R\$ 9.080 milhões; no Mercosul, foi de R\$ 3.564 milhões (US\$ 2.951 milhões) e, no mundo, de R\$ 24.587 milhões (2.906.021 milhões de pesetas)². O capital da sociedade era distribuído entre os sócios como mostra a Tabela nº 1.

Tabela N.º 1

Composição societária da Terra Networks Brasil S.A.

Sócios	Ações Ordinárias	Ações Preferenciais	Capital Total	Participação (%)
Telefónica Interactiva Brasil Ltda.	3.221.301	49.002	3.270.303	96%
MLSP Comércio e Participações Ltda	102.197		102.197	3%
Silvia Nora Berno de Jesus		34.066	34.066	1%
Total	3.323.498	83.068	3.406.566	100%

Fonte: Requerentes

¹ As operações estão descritas sucintamente pelas requerentes nos autos do processo.

² Taxa de câmbio utilizada de 1US\$=R\$1,2079 em 31/12/98.

1.2 Adquirida

5. A Opus Teleinformática Ltda. é uma sociedade por quotas de responsabilidade limitada, com sede na Alameda Santos, 1293, 1º andar, conjuntos 12 e 14, na cidade de São Paulo, estado de São Paulo. A empresa atua no provimento de acesso discado à Internet. Apresentou um faturamento de R\$ 299.023,91 no ano de 1998. A adquirida não informou a existência de pontos de presença em outras localidades³. O capital da sociedade era distribuído entre os sócios como mostra a Tabela nº 2.

Tabela N.º 2

Composição societária da Opus Teleinformática Ltda.

Sócios	Quotas	Participação societária
Leonel Picciotto	6.750	75%
Hilda Elena Nunes Rodrigues	2.250	25%
Total	9.000	100%

Fonte: requerentes.

2. Da Operação

6. A operação notificada consiste na incorporação pela Terra Networks Brasil S/A da plataforma de assinantes dos serviços de acesso à Internet, bem como dos direitos e das ações dos respectivos contratos, escritos ou não, da empresa Opus Teleinformática Ltda., na cidade de São Paulo, conforme descrito no “Contrato Particular de Compra e Venda”, fornecido pelas requerentes. A operação, que não foi apresentada a nenhuma outra agência antitruste, data de 23 de setembro de 1999 e teve o valor de R\$....., a serem pagos da seguinte forma: R\$

³ Pontos de Presença (PDP), “popservers”, ou “PoP” são meios pelos quais o usuário pode acessar a Internet fazendo uma chamada telefônica local, mesmo que seu provedor esteja sediado em outra cidade. Funcionam como filiais em mercados regionais ou podem ser supridos por um provedor de “backbone”, que estabelece um contrato de serviço específico para tal finalidade.

na assinatura do contrato, simultaneamente à transferência dos ativos adquiridos; e três parcelas iguais de R\$, a serem pagas mensalmente 30 dias a partir do primeiro pagamento⁴.

7. As requerentes alegam que a notificação do ato somente se faz necessária para dar cumprimento ao § 3º do artigo 54 da lei 8.884, de junho de 1994, em virtude de a empresa adquirente, Terra Networks Brasil S/A, pertencer ao grupo Telefónica Interactiva S.A., o qual obteve faturamento bruto anual superior a R\$ 400.000.000,00.

3. Definição do Mercado Relevante

3.1 Mercado Relevante de Produto

8. Definimos o mercado relevante de produto deste processo como a área de atuação da empresa adquirida, Opus Teleinformática Ltda., que é o de provimento de acesso à Internet por linha discada.

9. Provimento de acesso via linha telefônica é definido como um serviço de valor adicionado que possibilita o acesso à Internet a usuários e provedores de informação⁵. O provimento é um serviço homogêneo, cuja qualidade depende, sobretudo no caso de acesso discado, do número de linhas telefônicas que o provedor tem disponível para seus usuários e da capacidade do canal para transmissão de dados. Para alguns provedores, a relação número de usuários/número de portas de entrada é relativamente alta, o que faz diminuir a qualidade do acesso, tendo em vista o aumento do tempo de espera pelo usuário

⁴ A empresa solicita sigilo quanto ao valor da operação, pois alegam ser informação privilegiada, que poderia colocar as requerentes em desvantagem perante os demais concorrentes.

⁵ A norma 004/95 da Anatel que regula o uso de meios da Rede Pública de Telecomunicações para o provimento e utilização de Serviços de Conexão à Internet define Serviço de Valor Adicionado como “serviço que acrescenta a uma rede preexistente de um serviço de telecomunicações, meios ou recursos que criam

para efetuar a conexão. Embora em algumas localidades no Brasil ainda haja insuficiência de oferta de infra-estrutura de telefonia⁶, muitos analistas do setor de telecomunicações compartilham a opinião de que a oferta dessa infra-estrutura será normalizada tão logo entrem em operação novas operadoras de serviços de telecomunicações, que oferecerão uma gama variada de alternativas para os provedores de acesso à Internet⁷.

10. De acordo com estimativas da ABRANET (Associação Brasileira dos Provedores de Acesso, Serviços e Informações da Rede Internet), publicada na Gazeta Mercantil em 17-19/09/99, a Internet no Brasil registrou, em 1998, um volume de 1.600.000 assinantes e 2.200.000 usuários, contando com 321 provedores comerciais com 865 pontos de acesso em 348 cidades brasileiras. A grande maioria dos usuários acessa a Internet de suas residências ou são pequenas e médias empresas que apresentam um perfil de demanda bastante parecido com o do usuário residencial. Em 1998, muitos provedores brasileiros forneceram também acesso por número ilimitado de horas, a um preço médio de R\$ 35,00 por mês por assinantes. Ao longo do ano de 1999, em vista das condições de entrada nesse mercado, observou-se a entrada de inúmeros novos competidores, fazendo com que o preço médio de acesso ilimitado se reduzisse até atingir o patamar de R\$ 20,00. No presente, tem-se observado a expansão da oferta de serviços de acesso gratuito e ilimitado, bem como o aparecimento de novas tecnologias.

novas utilidades específicas, ou novas atividades produtivas, relacionadas com o acesso, armazenamento, movimentação e recuperação de informações”.

⁶ A norma 004/95 da Anatel, que regula o uso de meios da rede pública de telecomunicações para acesso à Internet, determina em seu item 5.4. que “as Entidades Exploradoras de Serviços Públicos de Telecomunicações não discriminarão os diversos PSCIs [Prestadores de Serviço de Conexão à Internet] quando do provimento de meios da Rede Pública de Telecomunicações para a prestação dos Serviços de Conexão à Internet. Os prazos, padrões de qualidade e atendimento e, os valores praticados serão os regularmente fixados na prestação do Serviço de Telecomunicações utilizado.”

⁷ Há também novas propostas sendo geradas pelo Comitê sobre Infra-estrutura Nacional de Informações (C-INI), instituído pela Anatel em 17 de junho de 1998, que tem o “objetivo de formular ao CD [Conselho Diretor da Anatel] proposições e recomendações relacionadas ao setor de telecomunicações que contribuam para o desenvolvimento e o uso da Infra-estrutura Nacional de Informações. Cabe ao C-INI abordar, prioritariamente, os aspectos relativos aos temas de educação, saúde, serviços de governo, comércio eletrônico, novas tecnologias e os construtores da INI, interagir com entidades envolvidas na construção da

11. De maneira geral, observadores do mercado de provimento concordam que a oferta de serviço de acesso gratuito via linha telefônica e a entrada dos grandes “players” acirrará a competição no setor, como tem sido divulgado pela imprensa⁸. Pela novidade do serviço há, entretanto, controvérsias quanto à capitalização dessas empresas de acesso gratuito, uma vez que a principal fonte de faturamento deste mercado ainda provém da cobrança pelo acesso⁹. Por outro lado, com o desenvolvimento tecnológico e o intenso processo de convergência de várias mídias, constata-se o surgimento de um segmento também cobrado de acesso à Internet por meio de outras tecnologias, entre as quais o acesso via cabo. O acesso por meio dessas outras tecnologias deverá tornar-se futuramente uma alternativa para os consumidores brasileiros mas, no presente, o serviço oferecido não pode ser considerado substituto perfeito para o acesso discado, pois não está disponível em todas as áreas, tem preços mais altos e não há evidências de que, no período de um ano, venha baixar seus preços a ponto de o consumidor poder substituir seu provedor de acesso discado. Por fim, nota-se que, seguindo uma tendência mundial, a participação de mercado destes segmentos tem aumentado gradualmente, mas é ainda bastante reduzida no presente¹⁰.

3.2 Mercado Relevante Geográfico

12. Segundo caracterizado pela SEAE, o mercado de provimento de acesso à Internet via linha telefônica é local e, portanto, o mercado relevante geográfico

INI e identificar barreiras que estejam dificultando o seu desenvolvimento no País” segundo o Termo de Referência do C-INI “Projeto 0i00”, de junho de 1999.

⁸ Ver, por exemplo, “Provedores se preparam para enfrentar o aumento da concorrência a partir de 2000. Eles querem investir em conteúdo, comércio eletrônico e novas tecnologias” *Internet Business*, 07.02.2000; “Dados da Internet Grátis são contestados”, *Folha de São Paulo*, 02.07.2000.

⁹ A revista *Businessweek* (Edição para a América Latina), de 24 de janeiro do corrente ano, indica a ameaça dos provedores de acesso gratuito no artigo “The High Cost of Free Internet Access: In the Battle for Brazil’s Netizens, Small Providers Will Loose Out”, pag. 20.

¹⁰ Por exemplo, a TVA, uma operadora de TV a cabo, oferece serviço de acesso à Internet por R\$ 65,00 para seus assinantes e por R\$ 79,00 para os não assinantes, além do custo para compra ou aluguel do modem e serviços de instalação. Segundo o relatório “The Internet Data Service Report”(http://www.msdw.com/techresearch/inetdata/index.html), de agosto de 1999, disponibilizado na Internet pela Morgan Stanley Dean Witter, usuários individuais nos EUA deverão iniciar significativamente a transição para os serviços de banda larga a partir do ano 2000. Em 1998, 80% dos assinantes eram usuários

nesta operação é a cidade de São Paulo. No provimento de acesso discado, o preço final pago pelo consumidor (o usuário) é calculado somando-se o valor da assinatura do serviço de provimento de acesso à Internet (cobrado pelo provedor), e a tarifação pelo tempo de conexão até o provedor (a chamada telefônica cobrada pela concessionária de serviços de telefonia local). Como os valores das assinaturas, tanto de pequenos provedores locais quanto os de alcance nacional, têm-se aproximado, o que diferencia os valores finais cobrados no provimento de acesso discado é a tarifa telefônica¹¹. Como ilustração, observa-se que embora tenha aumentado o número de empresas provedoras de acesso de alcance nacional, até o presente a estratégia dessas empresas é estabelecer filiais e/ou franquias, ou ainda instalar pontos de presença (“popservers”) a fim de operarem localmente.

13. A título de ilustração e a fim de realçar a definição do mercado local para o provimento de acesso discado, o quadro a seguir apresenta as tarifas de ligações interurbanas da empresa concessionária de telefonia no Estado de São Paulo, TELESP (TELEFÔNICA), onde opera a empresa adquirida, Opus Teleinformática.

QUADRO No. 2

Valores com impostos de chamadas telefônicas (tarifas básicas)

Ligações Interurbanas Nacionais	Tarifas Normais
Degraus – Km (Distância Geodésica)	Tarifa por minuto (R\$)
DC – Áreas Vizinhas	0,04081
D1 – Até 50	0,09568
D2 – Acima de 50 até 100	0,15271
D3 – Acima de 100 até 300	0,20950
D4 – Acima de 300	0,27935

Fonte: homepage da empresa Telefônica S/A na Internet, atualizada em junho de 2000 (www.telesp.com.br/sp/precosetarifas/precosant.htm).

DC - Degrau conurbado

Chamadas entre localidades, com continuidade urbana entre seus municípios

não empresariais que acessavam a Internet quase que exclusivamente por linha discada. Essa tendência deverá ser seguida no Brasil em um período mais dilatado.

¹¹ O provedor Universo Online (UOL), por exemplo, cobra R\$ 35,00 por acesso ilimitado/mês, com suporte técnico e R\$ 19,95 pelo mesmo serviço sem suporte técnico.

14. Como pode-se observar, mesmo que o valor pago pela assinatura do serviço de provimento seja a mesma, o custo para acessar um provedor situado em outra localidade (por exemplo, provedores situados nos degraus tarifários D1, D2, D3 e D4) é significativamente mais elevado, o que caracteriza mercados relevantes geográficos distintos para provedores situados em diferentes localidades, com tarifação telefônica diferenciada¹².

4. Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

15. Segundo informações das requerentes, após a aquisição da Opus, a Terra tinha 43.000 assinantes na região de São Paulo (7,5% de market share). Com o acréscimo dos 2.300 assinantes da adquirida (0,55% de market share), a participação de mercado da Terra em São Paulo elevou-se para cerca de 8,05%. Ainda segundo as requerentes, o principal concorrente, a empresa Universo Online, tem participação de mercado de 58%, sendo que a soma das participações de mercado (CR-4) atinge um valor próximo a 82%¹³.

3. Recomendação

16. A aquisição da Opus não acrescentou participação significativa (estimativa de acréscimo de 0,55%) à Terra, resultando em uma participação da empresa concentrada inferior a 10%. Não há, portanto, segundo os critérios da SEAE, concentração que gere o controle de parcela de mercado suficientemente alta para o exercício coordenado ou unilateral de poder de mercado¹⁴. Também não há

¹² Vale observar que as tarifas interurbanas são devidas pelos consumidores independentemente da franquia de pulsos constante da assinatura básica residencial, quantia mínima paga pela utilização de uma linha telefônica da Companhia local. No caso específico da Telefônica, o assinante de São Paulo tem direito a 100 pulsos mensais para ligações locais, passando a pagar R\$ 0,09180 por pulso excedente, mais conhecido como “serviço medido”.

¹³ Informações contidas na resposta ao ofício MF/SEAE/COGSE nº 5705/99, de 18.11.1999, em que as requerentes fazem uma estimativa do mercado.

¹⁴ Esta interpretação tem respaldo no item 48 do **Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração**, elaborado pela SEAE e publicado na Portaria SEAE nº 39, de 29.06.99 (D.O.U. nº 124 – Seção 1, de 1.7.99).

um nexa causal entre a operação realizada e a alta participação conjunta dos quatro maiores concorrentes no mercado.

17. Diante do exposto, conclui-se que a aquisição efetuada pela Terra Networks Brasil S/A não evidencia impactos negativos do ponto de vista da concorrência e, portanto, sugere-se que a operação seja aprovada sem restrições.

À apreciação superior.

MÁRIO SÉRGIO ROCHA GORDILHO JÚNIOR
Assistente Técnico

CLEVELAND PRATES TEIXEIRA
Coordenador-Geral

De acordo.

PAULO CORRÊA
Secretário-Adjunto

De acordo.

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico