



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n.º 40/01/COGSE/SEAE/MF

Brasília, 05 de Fevereiro de 2001.

Referência: Ofício MJ/ SDE/ GAB n.º 5400/99, de 03 de Novembro de 1999.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º 08012.010338/99-19

Requerentes: Nutec Informática S.A., antiga denominação de Terra Networks do Brasil S.A., Fundação Ubaldino do Amaral.

Operação: Aquisição de Fundação Ubaldino do Amaral por Terra Networks do Brasil S.A, no setor de provedores de Internet

Recomendação: Sugere-se a 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 parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Nutec Informática S.A., antiga denominação de Terra Networks do Brasil S.A., e Fundação Ubaldino do Amaral, conforme estabelecido no Art. 54 da Lei n.º 8.884/94.

I– DAS REQUERENTES

I.1 – Adquirente

1. A Terra Networks Brasil S/A (Terra/Nutec) é empresa com sede em Porto Alegre, Rio Grande do Sul, pertencente à Terra Networks S/A, integrante do Grupo Telefônica, de nacionalidade espanhola. As principais atividades da Terra/Nutec

incluem provimento de acesso à Internet e outros serviços de rede IP¹, tais como oferta de serviços e conteúdos interativos, oferta de serviços de soluções corporativas, financiamento e desenvolvimento de oportunidades de negócio utilizando-se da Internet como meio. Por sua vez, a Telefônica é um grupo empresarial especializado em telecomunicações.

2. A Terra/Nutec obteve em 1998 faturamento de **R\$ 27.280.141,00** (vinte e sete milhões, duzentos e oitenta mil, cento e quarenta e um reais) no Brasil. A empresa não opera nem no Mercosul e nem no mundo. O Grupo Telefônica, por sua vez, faturou em 1998² R\$ 9.080.000,00 (nove milhões e oitenta mil reais) no Brasil, **US\$ 2.921.000,00** (dois milhões, novecentos e vinte e um mil dólares) ou **R\$ 3.564.000,00** (três milhões quinhentos e sessenta e quatro mil reais) no Mercosul³ e **US\$ 20.335.000,00** (vinte milhões trezentos e trinta e cinco mil dólares) ou **R\$ 24.587.000,00** (vinte e quatro milhões quinhentos e oitenta e sete mil reais) no mundo⁴. Segundo informações das requerentes, no final 1998, a Terra/Nutec possuía 346.216 assinantes.

3. A Tabela 01 mostra a composição acionária atual da Terra /Nutec.

Tabela 01
Composição acionária da Terra Networks do Brasil S/A

Sócios	Ações Ordinárias	Ações Preferenciais	Participação
Telefônica Interactiva Brasil Ltda	18.221.298	49.002	99,26%
Segóvia Participações	102.197	34.066	0,74%
Total	18.323.495	83.068	100%

Fonte: Requerentes.

4. Empresas integrantes do Grupo Telefônica no Brasil e suas respectivas atividades e áreas de atuação encontram-se no Anexo 01.

I.2 – Adquirida

5. A Fundação Ubaldino do Amaral é uma fundação de direito privado, filantrópica, de nacionalidade brasileira, com sede em Sorocaba, Estado de São Paulo. Não pertence a nenhum grupo econômico, tampouco possui estrutura acionária. Tem como objetivo a filantropia social, especialmente, o Colégio Politécnico, que possui somente vagas gratuitas. Para o atendimento desse objetivo a Fundação mantém atividades diversas, tais como Jornal, Internet e Gráfica. Todavia, a Fundação obteve faturamento de R\$ 19.060.134,00 em 1998, dos quais R\$ 546.682,61 provenientes de suas atividades de Internet .

II – OPERAÇÃO

6. A operação notificada consiste na incorporação pela Terra Networks Brasil S/A da carteira de clientes de acesso à Internet, os direitos de hospedagem de páginas WEB e de registro de domínio Fundação Ubaldino do Amaral, além dos equipamentos listados no anexo II do contrato particular de cessão de direitos contratuais, venda de equipamentos e outras avenças, instrumento utilizado pelas requerentes para a

¹ Rede IP são estruturas, ou protocolos, de comunicação relacionadas a Internet. IP significa “Internet Protocol”.

² As Requerentes informam que o faturamento de 1999 ainda não está disponível.

³ Somente Argentina.

⁴ Cotação de 31.12.98, quando US\$ 1,00 = R\$ 1,2079

realização do negócio. A operação, que não foi apresentada a nenhuma outra agência antitruste, data de 06 de outubro de 1999 e teve o valor de - (sigilo).

III – DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

III.1 O Mercado Relevante de Produto

7. O mercado relevante deste processo operação é aquele em que atua a Fundação Ubaldino do Amaral, qual seja: **1) provimento de acesso à Internet por linha discada**. A SEAE tem considerado, ainda, nos atos de concentração relativos à Internet, os seguintes mercado **2) provimento de acesso à Internet por conexão dedicada; 3) hospedagem e criação de páginas virtuais (“home-pages”); 4) espaço para publicidade virtual (publicidade “online”); e 5) comércio eletrônico (“e-commerce”)**. Todavia, nesta operação, apenas o mercado **01** será analisado visto que a empresa adquirida atua somente nele. A seguir encontra-se uma breve discussão do mercados relevante mencionado.

8. **Provimento de acesso à Internet via linha telefônica discada**. Serviço definido como valor adicionado⁵, oferecido por empresas conhecidas como “provedores de acesso”, que possibilitam a seus usuários o acesso à Internet e à informação nela existente. Para o usuário, o provedor de acesso, ou seu ponto de presença⁶, pode ser considerado como o ponto mais próximo à espinha dorsal da Internet (“backbone”).⁷ O acesso discado é a forma mais tradicional de provimento, em que o provedor de acesso adquire (ou aluga) de um provedor de backbone um canal para comunicação de dados dedicado de alta capacidade e conecta o usuário por meio de uma linha telefônica comum.⁸ Esse trecho de ligação entre o provedor de acesso e o usuário é chamado de “última milha”.

9. O valor cobrado pelo acesso discado está associado a um plano de utilização definido, em contrato, entre o assinante e o provedor de acesso. A qualidade do serviço

⁵ A norma 04/95 (“Uso de Meios da Rede Pública de Telecomunicações para Acesso à Internet”, publicada pela Portaria do Ministério da Comunicações N.º 148, de 31.05.95), 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 novas utilidades específicas, ou novas atividades produtivas, relacionadas com o acesso, armazenamento, movimentação e recuperação de informações”.

⁶ Pontos de Presença (PDP), “popservers”, ou “PoP” representam a infra-estrutura por meio da qual 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” (empresa que detenha a infra-estrutura de telecomunicações necessária), que estabelece um contrato de serviço específico com o provedor para tal finalidade. Provedores de acesso nacionais tem se utilizado desses equipamentos para fornecer acesso em várias cidades.

⁷ A Internet é organizada na forma de espinhas dorsais (“backbones”), que são estruturas de rede capazes de manipular grandes volumes de informações, constituídas basicamente por roteadores de tráfego interligados por circuitos de alta velocidade. Segundo o Comitê Gestor da Internet no Brasil, há seis backbone nacionais e seus respectivos provedores são: a RNP (www.rnp.br), de cunho mais científico, a Embratel (www.embratel.net.br); o Banco Rural (www.homeshopping.com.br); a Unisys (www.unisys.com.br); a Global One (www.global-one.net) e a IBM (www.IBM.com.br).

⁸ A definição desta infra-estrutura de telecomunicações está inserida no Plano Geral de Metas, PGM, para a universalização do serviço telefônico fixo comutado prestado no regime público, aprovado pelo Decreto n.º 2.592, de 15 de maio de 1998, que a define como o “serviço de telecomunicações que, por meio da transmissão de voz e de outros sinais, destina-se à comunicação entre pontos fixos determinados, utilizando processos de telefonia”.

depende, sobretudo, da infra-estrutura de telecomunicações que conecta o usuário ao provedor na “última milha”, da capacidade do canal para transmissão de dados que conecta o provedor de acesso ao provedor de backbone da Internet e, em última instância, da capacidade do próprio backbone.⁹ É importante lembrar que o valor da chamada telefônica ao provedor é pago pelo usuário à operadora de telecomunicações juntamente com o valor cobrado pelas chamadas normalmente utilizadas para comunicação de voz.

10. Poder-se-ia apontar o provimento de acesso gratuito, oferecido por diversas empresas especializadas, como um serviço substituto do acesso discado cobrado, pois o formato técnico utilizado é o mesmo ou bastante semelhante. Entretanto, o acesso gratuito tem-se consolidado como um serviço complementar ao acesso cobrado, já que o usuário é livre para utilizar qualquer provedor que esteja disponível.¹⁰ Ademais, sua própria caracterização como um mercado e consequente comparação é dificultada por não existir um preço associado ao fornecimento do serviço.

11. Por outro lado, o desenvolvimento tecnológico e o intenso processo de convergência de várias mídias tem feito emergir um segmento de acesso cobrado à Internet por meio de outras tecnologias, também chamadas de acesso por “banda larga”, entre as quais se destacam o acesso via cabo e o ADSL.¹¹ Nota-se que, seguindo uma tendência mundial, a participação de mercado deste segmento tem aumentado gradualmente, mas é ainda bastante reduzida no presente.¹² O acesso por meio dessas outras tecnologias poderá tornar-se, futuramente, uma alternativa para os consumidores brasileiros, sobretudo para o acesso discado, mas, no presente, não deve ser considerado um substituto perfeito ao mesmo, 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 usuário substituir seu acesso discado por essas tecnologias.

III.2 Mercado Relevante Geográfico

12. Será considerado para efeito de análise somente o mercado de provimento de acesso à Internet via linha telefônica discada. Conforme pareceres anteriores, a SEAE tem definido esse mercado como de base local.¹³ No acesso discado, o usuário conecta-se por meio de uma ligação telefônica ao provedor de acesso que, por sua vez, está

⁹ A qualidade dos equipamentos utilizados, o número de usuários do provedor de acesso conectados num mesmo instante e outros fatores técnicos podem influir na qualidade do serviço.

¹⁰ Não há estatísticas confiáveis quanto ao padrão de utilização do acesso gratuito.

¹¹ ADSL - *Asymmetrical Digital Subscriber Line* é uma tecnologia que compartilha o mesmo par de fios de cobre usado pela linha telefônica residencial ou comercial até a central telefônica mais próxima, para tráfegar dados e voz simultaneamente, sem interferência nos serviços. Com o ADSL o computador pode ficar conectado permanentemente à Internet e a ligação cai direto em um backbone. A velocidade de conexão (256,768 ou 1540 Kbps) também é maior.

¹² 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 não empresariais que acessavam a Internet quase que exclusivamente por linha discada. Essa tendência deverá ser seguida no Brasil em um período mais dilatado.

¹³ A Seae já analisou vários atos de concentração caracterizando o mercado geográfico de provimento de acesso discado como local, dentre eles, pode-se mencionar, por exemplo, o AC 8012.009808/99-75, de interesse das empresas Osanet Serviços e Comércio em Informática Ltda. e Terra Networks Brasil S/A.

conectado ao backbone da Internet. Se usuário e provedor estiverem próximos, localizados no mesmo degrau tarifário (distância geodésica¹⁴), a tarifa telefônica cobrada é local.

13. Embora o mercado de acesso de provedores de Internet esteja sendo progressivamente dominado por empresas de porte nacional, é necessário que essas se estabeleçam localmente, por meio de filiais, franquias, instalação de pontos de presença¹⁵ ou aquisição de infra-estrutura de telefonia da empresa de telecomunicações local, a fim de que seus usuários possam pagar tarifas locais. Portanto, o mercado geográfico da operação é a cidade de Sorocaba, em que atua a Fundação Ubaldino do Amaral.

IV - POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

IV.3 - Parcada de Mercado das Requerentes

14. Na época da operação a Fundação Ubaldino do Amaral contava com, aproximadamente, 36% dos assinantes de Internet na cidade de Sorocaba. A Terra/Nutec, por sua vez, já estava instalada na cidade e contava, em 1998, com 18% do mercado. Após a aquisição, e ao longo de 1999, o “market share” se modifica e a Terra/Nutec passa a contar com 50% do mercado. A tabela a seguir mostra a divisão do mercado em Sorocaba em 1998 e 1999.

Tabela 02 - Market Share - Sorocaba

Empresa	1998	1999	% - 1998	% - 1999
Terra/Nutec	1300	5800	18,2	50,0
Fundação Ubaldino do Amaral	2603	0	36,4	0,0
Universo Online	585	1850	8,2	16,0
Splicenet	1560	2900	21,8	25,0
Future	325	0	4,5	0,0
Dglnet	390	464	5,5	4,0
Horusnet	195	464	2,7	4,0
Genialnet	195	0	2,7	0,0
Cyberspace	0	116	0,0	1,0
Total	7153	11594	100	100

15. Como os critérios estabelecidos pela SEAE para identificar se a concentração gera o controle de parcela de mercado suficientemente alta foram atingidos no mercado geográfico definido¹⁶, seguiremos a análise do presente ato para a próxima etapa.

V – PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO.

16. O Grupo Telefônica, proprietário da Terra Networks do Brasil (Nutec), adquiriu em 1998 o controle acionário da Telecomunicações de São Paulo S/A (Telesp), por

¹⁴ O cálculo da distância geodésica tem por base a distância entre os centros de áreas de tarifação do serviço telefônico público das respectivas áreas locais onde situam-se os locais de instalação determinados pela entidade solicitante (Norma nº 30/96, aprovada pela Portaria do Ministério da Comunicações nº 2506 de 20 de dezembro 1996).

¹⁵ Ver nota n.º 10.

¹⁶ Participação da empresa concentrada igual ou superior a 20% do mercado relevante; ou soma da participação de mercado das quatro maiores empresas (CR-4) igual ou superior a 75% e participação da empresa concentrada igual ou superior a 10% do mercado relevante.

meio da empresa holding Tele Brasil Sul Participações S.A.. Dessa forma, no Estado de São Paulo, inclusive em Sorocaba, o Grupo Telefônica tem o controle de uma operadora de Sistema de Telefonia Fixa Comutada - STFC que fornece infra-estrutura à Terra/Nutec¹⁷. Assim nesse caso, além das relações horizontais, há uma integração vertical¹⁸, nas empresas do Grupo Telefônica que operam nos mercados de acesso discado à Internet e de telefonia fixa no Estado de São Paulo¹⁹.

17. Todavia, a compra da Fundação Ubaldino do Amaral pela Terra/ Nutec não gera efeitos de verticalização, dado que já existia uma estrutura verticalizada no mercado de Internet do Estado de São Paulo anterior à operação, que vem desde a aquisição Terra/Nutec pela Telefônica em 15.06.99²⁰. No parecer sobre o ato entre a Terra/Nutec e a Telefônica, a SEAE sugere que a aprovação do ato ocorra com o compromisso de o Grupo Telefônica manter um tratamento isonômico com relação ao fornecimento da infra-estrutura de telecomunicações, em todos os seus aspectos, inclusive no que diz respeito ao compartilhamento de receita, aos concorrentes da Nutec por três anos, sob o monitoramento da autoridade antitruste. Entende-se que esse período de tempo contempla tanto a previsão legal para a entrada de novas operadoras de telecomunicações no mercado, como também pressupõe um prazo para o desenvolvimento tecnológico do setor, cuja transformação pode, eventualmente, difundir o emprego de uma solução perfeitamente substituta à infra-estrutura utilizada atualmente pelos provedores de acesso discado à Internet. Ao término desse período, propõe-se que a autoridade antitruste leve a cabo uma revisão do desenvolvimento tecnológico com referência à infra-estrutura em questão, das condições mercadológicas e do histórico da conduta concorrencial da Telesp neste mercado a fim de que se possa decidir quanto à revogação ou não dos termos da cláusula acordada.

18. Passaremos então a analisar somente os efeitos horizontais do presente ato. O exercício do poder de mercado pela nova empresa formada será improvável se a entrada de novas empresas no mercado relevante for fácil ou se existirem empresas rivais com forte capacidade de competição.

19. Para que a entrada no mercado relevante definido seja considerada fácil, esta deverá ser tempestiva, provável e suficiente.

20. A entrada será considerada tempestiva se puder ocorrer em um prazo inferior a dois anos.²¹ As formas de entrada mais comuns no mercado de provimento de acesso discado à Internet são: 1) criação de uma nova empresa; 2) estabelecimento de uma empresa franqueada; e 3) instalação de um ponto de presença. No primeiro caso, o empreendimento exige o estabelecimento de uma empresa, a aquisição de

¹⁷ Para uma notícia mais detalhada sobre a estrutura acionária do Grupo Telefônica e sua participação em empresas de STFC, ver parecer sobre o Ato de Concentração n.º 08012.006253/99-46.

¹⁸ Uma integração vertical envolve firmas que operam em diferentes mas complementares níveis na cadeia de produção ou distribuição. A característica fundamental de uma integração vertical é que o produto ou serviço produzido por uma firma pode ser usado como insumo do produto ou serviço oferecido por outra firma.

¹⁹ O mercado de telefonia fixa está delimitado por disposição regulatória, feita pelo Plano Geral de Outorgas (PGO), aprovado pelo decreto n.º 2.534, de 02/04/98. Ver talhes no parágrafo N.º 32.

²⁰ Ver parecer sobre o Ato de concentração n.º 08012.006253/99-46, em análise pelo SBDC.

²¹ Neste prazo, devem ser incluídas todas as etapas necessárias à entrada no mercado, tais como, planejamento, desenho do produto, estudo de mercado, obtenção de licenças e permissões, construção e operação da planta, promoção e distribuição do produto.

equipamentos, contratos com empresas de telecomunicação, divulgação da marca e contratação de recursos humanos com capacidade técnica e experiência. No segundo caso, ainda que sejam necessários recursos semelhantes ao primeiro, a empresa estabelecida pode aproveitar o formato do negócio licenciado por uma franqueadora e utilizar sua marca, sua tecnologia, bem como absorver capacidade gerencial da mesma. Em geral, a franqueada faz a divulgação do empreendimento localmente, mas também se beneficia do marketing da franqueadora e de outras franqueadas em outros mercados locais.²² No terceiro caso, um provedor que funcione em outros mercados estabelece um ponto de presença (“PoP”) no novo mercado. Como mencionado anteriormente, este “PoP” funciona como uma filial naquele mercado local e pode ser ofertado por uma terceira empresa que disponha de infra-estrutura de telecomunicações necessária. Grandes provedores de acesso têm-se utilizado desse mecanismo, mesmo tendo suas sedes em outras cidades.

21. Em qualquer um dos casos acima, o tempo de entrada no mercado de provimento de Internet via linha discada é relativamente baixo, depende genericamente da infra-estrutura de telecomunicações disponível, mas geralmente não ultrapassa dois meses. Assim, a não ser que existam limitações de infra-estrutura, o prazo máximo para a instalação e funcionamento de um provedor pode ser considerado bastante reduzido²³. No caso específico da cidade de Sorocaba, conforme resposta via fax da empresa Telecomunicações de São Paulo S. A. - Telesp, fornecedora de infra-estrutura nessa cidade não existe qualquer tipo de limitação²⁴

22. A probabilidade da entrada depende desta ser economicamente lucrativa, supondo os preços vigentes anteriormente à concentração. Observa-se, entretanto, que os preços não poderão ser assegurados pela possível firma entrante quando o incremento mínimo da oferta provocado pela entrada causar uma redução dos preços do mercado. Em outras palavras, a entrada é provável quando as escalas mínimas viáveis são inferiores às oportunidades de venda no mercado a preços pré-concentração.²⁵

23. Até recentemente, os custos incorridos pelas empresas provedoras de acesso à Internet estavam basicamente associados aos custos de equipamentos de informática, administrativos e de meios dedicados de telecomunicações. Estimativas de mercado mostram que a montagem de uma estrutura capaz de atender a 1.750 usuários com 120

²² Para o estabelecimento de uma franquia da ZAZ, por exemplo, são necessários investimentos da ordem de R\$ 15.000,00 a 25.000,00 pela taxa de franquia, e o pagamento de 2,5% referente à publicidade e 5% de referente a *royalties*. Gazeta Mercantil. Relatório Panorama Setorial, janeiro de 2000, Vol. II, pág. 111.

²³ Muitos provedores têm-se utilizado do mecanismo de aluguel de portas, que pode reduzir o tempo e custo de instalação de várias linhas telefônicas. “Portas”, conforme informações colhidas junto à requerente, é o termo genérico para indicar o equipamento, ou o conjunto de equipamentos, que permitem a alocação de “espaço” junto às empresas telefônicas locais e possibilitam determinado provedor ofertar localmente o acesso à Internet aos usuários. No caso da Terra/Zaz, cada porta comporta mais ou menos 10 usuários.

²⁴ Em resposta ao Ofício COGSE/SEAE n.º 2210/99, sobre o Ato de Concentração n.º 0812.010200/99-03 entre a Nutec Informática S/A e 4Web Informática Ltda., a Telesp manifestou que “Não existe qualquer restrição ou limitação na disponibilização dos serviços às empresas PSCI (provedoras de serviço de conexão à Internet) por parte da Telesp”. A empresa afirma ainda na mesma correspondência “A Telesp leva em média, 30 a 45 dias para disponibilizar os serviços necessários a um PSCI, desde que não surjam empecilhos técnicos que requeiram a elaboração de projetos especiais...”.

²⁵ Oportunidades de vendas são parcelas de mercado potencialmente disponíveis às firmas entrantes. Já as Escalas Mínimas Viáveis (EMV) correspondem ao menor nível de vendas anuais que o entrante potencial deve obter para que seu capital seja adequadamente remunerado. Para maiores detalhes ver Guia SEAE.

linhas telefônicas girava em torno de R\$ 100.000,00 (cem mil reais)²⁶. Há que se notar, entretanto, que este cenário vem mudando em função do novo padrão de concorrência vigente neste mercado. O que se observa é que os grandes provedores têm investido fortemente em gasto com publicidade. Para se ter uma idéia, empresas de Internet, aqui incluídos provedores e portais, investiram cerca de R\$ 80 milhões em 1999 e a previsão para o ano de 2000 era de R\$ 500 milhões. Segundo afirma a Gazeta Mercantil, mencionando fontes do mercado, a estratégia de entrada da AOL foi estimada em R\$20 milhões com propagandas em vários veículos de comunicação. Quanto ao UOL, estima-se que os investimentos chegaram a R\$ 10 milhões no último semestre de 1999. Para o portal Starmedia, menciona-se a cifra de R\$ 8 milhões para o mesmo período.²⁷

24. Alternativamente, entretanto, é possível também se supor que a entrada possa ocorrer através de franquias desses grandes provedores. Neste caso, o custo de entrada também seria mais elevado. No entanto, como já mencionado, o franqueado teria o benefício da cooperação do franqueador, além do uso de sua marca, em geral já conhecida nacionalmente pela inserção de peças publicitárias em veículos de comunicação que atingem todo o país, como a televisão, jornais e revistas de circulação nacional. No caso de uma franquia do tipo da Terra, por exemplo, um franqueado, para operar com uma área mínima de 50m² a 70m², deveria investir entre R\$ 120.000,00 e R\$ 200.000,00.²⁸

25. Na presente operação, para se determinar as oportunidades de venda disponíveis a uma nova firma que queira entrar no mercado de Sorocaba, foram consideradas: (a) a capacidade da nova empresa de apropriar-se de parte do mercado relevante, sem que haja redução de preços; e (b) a capacidade do entrante de capturar uma parcela significativa do crescimento de mercado.²⁹

26. O mercado de Sorocaba na data da operação era R\$ 3.339.072,00³⁰. Supondo ainda uma taxa anual de crescimento de 31%³¹ para os próximos dois anos, este mercado teria, neste período, um acréscimo de R\$ 2.391.109,46.

27. Considerando que uma entrada, para não provocar redução de preços deveria ser efetivada ocupando no máximo 5% do mercado relevante³², uma nova empresa teria, na época da operação, um mercado disponível de, aproximadamente, R\$ 166.953,60.

²⁶ Gazeta Mercantil. Relatório Panorama Setorial “Provedores de acesso à Internet”, janeiro de 2000, Vol. I, pp. 50 e 51.

²⁷ Idem pp. 69, 70.

²⁸ Idem p. 75

²⁹ Foi desconsiderada qualquer reação à entrada das firmas já estabelecidas, em termos de redução de preço. Note-se que, aparentemente, os preços em Sorocaba vêm acompanhando os preços nacionais. Há que se observar, entretanto, que nada impede que esses preços possam, em dado momento, não mais acompanhar os preços nacionais. Tal fato se deve, como já destacado anteriormente, ao custo diferenciado da ligação telefônica, para dentro e para fora das cidades mencionadas.

³⁰ O Tamanho do mercado foi calculado com base no número de 11.594 assinantes totais da cidade de Sorocaba e da média de taxa de acesso cobrada de R\$ 24,00/mês. (informações prestadas em resposta ao Ofício n.º 1912/99).

³¹ Taxa de crescimento para o Brasil expandida para a localidade em análise. Dados levantados pela Internet Data Corporation apresentado em *Latin America Internet and eCommerce Strategies: Brazil Results*, Abril 1999, Vol. 2 (IDC#BECOM99V2).

³² Percentual aceito internacionalmente como razoável para análises semelhantes.

Entretanto, se essa nova firma for capaz de capturar pelo menos 10%³³ do crescimento de mercado (aproximadamente R\$ 239.110,95), o mercado disponível à essa empresa (ou sua oportunidade de venda) seria de R\$ 406.064,55.

28. Tomando por base os valores apresentados para a instalação e funcionamento de um provedor de acesso via discado (supostamente a Escala Mínima Viável - EMV), que varia de R\$ 100.000,00 a R\$ 200.000,00, pode-se afirmar que a entrada seria provável no mercado analisado.

29. Entretanto, a entrada só pode ser considerada suficiente quando permitir que todas as oportunidades de venda sejam adequadamente exploradas pelos entrantes em potencial. A entrada de um novo provedor pode ocorrer de três formas diferentes:

- a) em nichos específicos de mercado;
- b) com altos gastos de publicidade; e
- c) através de grandes empresas que já atuam em nível nacional ou através de suas franquias.

30. Embora os custos irrecuperáveis do setor Internet tenham aumentado no último ano, em virtude da necessidade de investimento em publicidade e marketing, do ponto de vista técnico, genericamente falando, a entrada no mercado de Internet é sempre possível. Assim, a entrada em nichos, tais como provedores especializados em públicos bastante distintos como, por exemplo, provedores que oferecem atendimento preferencial e serviços moldados a categorias profissionais (médicos, advogados) ou a grupos de interesse específicos, como desportistas e colecionadores, é factível.³⁴ Há que se observar, no entanto, que este tipo de entrada não afetaria o espaço ocupado pela Terra/Nutec, direcionada a um público mais amplo, que acessa à Internet a partir de seu domicílio e que utiliza a rede basicamente para atividades de lazer e entretenimento. Neste sentido, não haveria garantias de que a Nutec não aumentaria os seus preços ou reduziria a qualidade dos serviços prestados.

31. Da mesma forma, em vista do novo padrão de concorrência, baseado em altos gastos em publicidade, a entrada apenas em pequenos mercados, como é o caso de Sorocaba, não se justificaria economicamente. É mais lógico supor que qualquer entrada nestes mercados só seria viável se ocorresse em outros grande mercados, diluindo, assim, os custos com publicidade. Deve-se destacar, todavia, que essa é uma tendência evidente: o mercado de Internet no Brasil tem sido “contestado” por empresas internacionais. O caso mais conhecido é o da AOL Brasil, que pertence à maior empresa de Internet do mundo, a America Online, de capital norte americano, e que recentemente entrou no Brasil em parceria com o grupo venezuelano Cisneros e com o Banco Itaú.

32. Por último, há que se considerar a entrada de grandes provedores, que já têm suas marcas fixadas em nível nacional. À época da operação, em Sorocaba atuavam

³³ Este percentual está baseado na suposição de que uma nova empresa seria capaz de capturar algo equivalente a segunda maior empresa remanescente no mercado relevante após a operação.

³⁴ Deve-se mencionar que o provedor de Internet que opera em um nicho do mercado está, geralmente, associado a um “portal” vertical, ou seja, uma página (ou “site”) na Internet que reúne informações de uma área de interesse específico. No entanto, é possível que um provedor de acesso ofereça estes serviços somente para seus assinantes ou os ofereça com vantagens para os mesmos.

apenas dois grandes provedores nacionais (a própria Terra e o UOL)., A Pesquisa da Revista Info Exame (Tabela 04), mostra os principais provedores nacionais e suas respectivas parcelas de mercado.

Tabela 03
Ranking dos provedores de acesso pago, por assinantes (em milhares), em 1999.

Provedor	Assinantes
UOL	600,0
Terra	366,2
O Site	100,00
AOL Brasil	80,0
Matrix	60,0
Onda	35,0
Originet	25,0
Uninet	18,8
Elógica	17,1
Outros	1.217,9
Total	2.700,0

Fonte: Revista Info Exame, n.º 168, Março de 2000

Elaboração: Seae

33. Além da Terra/Nutec, apenas a UOL estava presente na cidade de Sorocaba na época da operação, ou seja, existem outros grandes competidores que poderiam, a qualquer momento, entrar nesse mercado.³⁵ Há que se perceber que, neste caso, a entrada poderia também se dar através de um 'PoP", caracterizando, para essa grandes empresas, uma entrada do tipo 'hit-and-run'.³⁶ Sendo assim, é pouco provável que a requerente opte por aumentar preços ou reduzir a qualidade dos serviços prestados na cidade de Sorocaba.

VI - RECOMENDAÇÃO.

34. No mercado de acesso à Internet via linha telefônica discada do município de Sorocaba é factível a entrada de novos competidores, pois existem possibilidades técnicas para instalação de um negócio de provimento à Internet. Além do mais, existem grandes provedores nacionais que não atuam em Sorocaba cidade e que podem se instalar nessa cidade. Em suma, a entrada de novos competidores é tempestiva, provável e suficiente.

35. Diante do exposto sugere-se aprovação do ato.

À consideração superior.

GLAUCO AVELINO SAMPAIO OLIVEIRA
Assistente Técnico

35 Atualmente, a AOL já está presente em alguns municípios do Estado de São Paulo, conforme informações contidas em seu site (www.americaonline.com.br/americaonline/numero_acesso.adp). A AOL Brasil fortaleceu sua posição no mercado brasileiro em 2000, reforçando a tese de entrada de grandes competidores nos mercados locais. Ver Ato de Concentração n.º 08012.002362/2000-16.

36 Uma entrada do tipo "hit-and-run" é aquela em que não é necessário se incorrer em elevados custos irrecuperáveis. Nestes casos, a entrada será lucrativa, inibindo qualquer tentativa de se aumentar preços ou baixar a qualidade dos serviços no mercado

CLEVELAND PRATES TEIXEIRA
Coordenador-Geral de Comércio e Serviços

De acordo

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico

Anexo 01
Empresas do Grupo Telefônica no Brasil

Empresas	Atividades	Áreas de atuação
1. TBS Participações S.A.	Holding detentora de ações de emissão da Companhia Riograndense de Telecomunicações – CRT; ações de emissão da Celular CRT Participações S.A.	-----
2. Companhia Riograndense de Telecomunicações – CRT	Serviço Telefônico Fixo Comutado (“STFC”)	Estado do Rio Grande do Sul, exceto os municípios integrantes do setor 30 ⁱ
3. Celular CRT Participações	Holding detentora de ações de emissão da CRT Celular S.A.	-----
4. Celular CRT S.A.	Serviço Móvel Celular (“SMC”)	Área 5 e 6 (Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul)
5. SP Telecomunicações Holding S.A.	Holding detentora de ações de emissão da Telecomunicações de São Paulo S.A. – Telesp	-----
6. SP Telecomunicações de São Paulo S.A. – Telesp	STFC	Estado de São Paulo, exceto os municípios integrantes dos Setores 32, 33 e 34 ⁱⁱ
7. Iberoleste Participações S.A.	Holding detentora de ações de emissão da Tele Leste Celular Participações S.A.	-----
8. Tele Leste Celular Participações S.A.	Holding detentora de ações de emissão da Telebahia Celular S.A. e Telesergipe Celular S.A.	-----
9. Telebahia Celular S.A.	SMC	Área 9 (Estados da Bahia e Sergipe)
10. Telergipe Celular S.A.	SMC	Área 9 (Estados da Bahia e Sergipe)
11. Sudestecel Participações S.A.	Holding detentora de ações de emissão da Telerj Celular S.A. e Telest Celular S.A.	-----
12. Tele Sudeste Celular Participações	Holding detentora de ações de emissão da Telerj Celular S.A. e Telesp Celular S.A.	-----
13. Telerj Celular S.A.	SMC	Área 3 (Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo)
14. Telest Celular S.A.	SMC	Área 3 (Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo)
15. Tele Ibero Americana Ltda.	Holding detentora de ações de emissão da Tele Sudeste Celular Participações S.A., Telerj Celular S.A., Telest Celular S.A., Tele Leste Celular Participações S.A., Telebahia Celular S.A. e Telecomunicações de São Paulo S.A. – Telesp	-----
16. Intertelefonica do Brasil Ltda.	Holding detentora de ações de emissão da Portelcom Participações S.A.	-----
17. Portelcom Participações S.A.	Holding detentora de ações de emissão da Telesp Celular Participações S.A.	-----
18. Telesp Celular Participações S.A.	Holding detentora de ações de emissão da Telesp Celular S.A.	-----
19. Telesp Celular S.A.	SMC	Área 2 (Estado de São Paulo, excluídos os municípios contidos na Área 1 ⁱⁱⁱ)
20. Atento Brasil S.A.	Call center e tele-atendimento	-----
21. Telefônica Data do Brasil Ltda.	Empresa não operacional	-----
22. Telefônica Publicidade e Informação Ltda.	Contratação da edição de listas telefônicas	-----
23. Telefônica Interactiva Brasil Ltda.	Holding detentora de ações de emissão da Terra Networks Brasil S.A.	-----
24. Nutecnet Caxias do Sul Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Caxias do Sul –RS; Faropilha –RS; Bento Gonçalves –RS
25. Nutecnet Criciúma Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Criciúma –SC
26. Nutecnet Blumenau Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Blumenau –SC
27. Nutecnet Itajaí Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Itajaí –SC
28. Nutecnet Santa Maria Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Santa Maria –RS
29. Wide Net Soluções Internet Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Brasília –DF

30. Netville Comunicações Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Joinville – SC
31. Telefónica SAM Ltda.	Empresa não operacional	-----
32. Africanet – Provedores de Acesso e Informações Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Belo Horizonte – MG
33. Interpage Informática Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Sorocaba – SP; Itú – SP
34. Easyway Integradora de Sistemas Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Belo Horizonte – MG; Porto Alegre – RS; Santa Maria – RS; Nova Hamburgo – RS*; São Leopoldo – RS*; Campo Bom – RS*
35. Missões Informáticas Ltda. ME	Provedora de acesso à Internet	Santo Ângelo – RS; Ijuí – RS e Santa Rosa – RS
36. Pensatron Informática Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Rio de Janeiro – RJ
37. Centrais Telefônicas de Ribeirão Preto S/A – Ceterp	STFC	Municípios de Guatapará e Ribeirão Preto (área n.º 32)
38. Ceterp Celular S.A.	SMC	Área 2 (Estado de São Paulo, excluídos os municípios contidos na Área 1 ⁱⁱⁱ)
39. Manchester Informática Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Cachoeiro – ES; Alegre – ES; Castelo – ES; Aracruz/Coqueiral – ES; Colatina – ES; Linhares – ES
40. Trilha Sistema de Comunicação Ltda.	Call center e tele-atendimento	-----
41. Nautilus Informática Ltda.	Provedora de acesso à Internet	São José do Rio Preto – SP
42. Internews Acessoria e Informática Ltda	Provedora de acesso à Internet	Cuiabá – MT
43. Tendência Distribuidora de Jornais e Revistas	Provedora de acesso à Internet	Campo Grande – MS
44. Connet São Carlos Tecnologia e Serviços Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Cidades de São Carlos, Limeira e Rio Claro – SP
45. MS Internet Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Campo Grande – MS
46. Alexandre Giovanini Martins – Empresa Individual	Provedora de acesso à Internet	Marília – SP
47. Teconet Comunicações Ltda. – ME	Provedora de acesso à Internet	Piracicaba – SP
48. Netcam Ltda.	Provedora de acesso à Internet	Goiânia – GO; Anápolis – GO; Palmas – TO
49. Sergóvia Participações Ltda.	Empresa Holding com ações da empresa Terra.	-----

Fonte: Requerentes e Agência Nacional de Telecomunicações - Anatel. Elaboração: SEAE.

[i]– Municípios de Pelotas, Capão do Leão, Morro Redondo e Turuçu, no Estado do Rio Grande do Sul;

[ii]– A área geográfica 32 incluem os seguintes municípios do Estado de São Paulo: Guatapará, Ribeirão Preto; A área geográfica 33 incluem os seguintes municípios do Estado de São Paulo: Altinópolis, Aramina, Batatais, Brodosqui, Buritizal, Cajuru, Cássia dos Coqueiros, Colômbia, franca, Guaíra, Guará, Ipuã, Ituverava, Jardinópolis, Miguelópolis, Morro Agudo, Nuporanga, Orlândia, Ribeirão Corrente, Sales de Oliveira, Santa Cruz da Esperança, Santo Antônio da Alegria, São Joaquim da Barra. A área geográfica 34 incluem os seguintes municípios do Estado de São Paulo: Cubatão, Mogi das Cruzes, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra e Suzano;

[iii] – Área Geográfica 1 compõe os seguintes municípios pertencentes ao Estado de São Paulo: Alumínio, Araçariguama, Arujá, Atibaia, Barueri, Biritiba-Mirim, Bom Jesus dos Perdões, Bragança Paulista, Cabreúva, Caieiras, Cajamar, Campo Limpo Paulista, Carapicuíba, Cotia, Dadema, Embu, Embu-Guaçu, Ferraz de Vasconcelos, Francisco Morato, Franco da Rocha, Guararema, Guarulhos, Igaratá, Itapecerica da Serra, Itapeví, Itaquaquecetuba, Itatiba, Itú, Itupeva, Jandira, Jarinu, Joanópolis, Jundiaí, Juquitiba, Mairinque, Mairiporã, Mauá, Mogi das Cruzes, Morungaba, Nazaré Paulista, Osasco, Pedra Bela, Pinhalzinho, Piracaiá, Pirapora do Bom Jesus, Poá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Salesópolis, Salto, Santa Izabel, Santana de Parnaíba, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, São Lourenço da Serra, São Paulo, São Roque, Suzano, Taboão da Serra, Tuiuti, Vargem, Vargem Grande Paulista e Várzea Paulista.

[*] Nessas cidades, a Easyway possui “postos de serviço”, onde se localizam apenas equipamentos e nenhuma mão de obra, para viabilizar aos assinantes acesso à Internet sem a necessidade de pagar o custo de uma ligação interurbana.

Anexo 02
Localidades de atuação da Terra/Nutec, na época da operação

LOCALIDADE	INÍCIO DAS ATIVIDADES	TIPO DE EMPRESA
Anápolis - GO	Mar/98	Franquia*
Aracaju-SE	Jul/97	Franquia
Araçatuba-SP	Jan/97	Franquia
Aracruz-ES	Jan/98	Franquia
Araxá-MG	Dez/98	Franquia
Balneário Camboriú-SC	Jun/99	Franquia
Belém-PA	Jan/96	Franquia
Bento Gonçalves-RS	Dez/97	Empresa**
Biriqui-SP	Jan/99	Franquia
Blumenau-SP	Dez/95	Empresa
Botucatu-SP	Mar/98	Franquia
Bragança Paulista-SP	Mar/99	Franquia
Brasília-DF	Set/95	Franquia
Brusque-SC	Jan/98	Franquia
Cáceres-MT	Ago/97	Franquia
Cachoeiro de Itapemirim-ES	Jan/99	Franquia
Campina Grande-MS	Ago/97	Franquia
Cascavel-PR	Ago/96	Franquia
Catanduva-SP	Out/97	Franquia
Caxias do Sul-RS	Mai/97	Franquia
Colatina-ES	Jun/98	Franquia
Criciúma-SC	Mar/96	Empresa
Cuiabá-MT	Set/98	Franquia
Curitiba-PR	Jan/97	Empresa
Dourados-MS	Mar/98	Franquia
Farroupilha-RS	Nov/98	Empresa
Florianópolis-SC	Jun/98	Empresa
Fortaleza-CE	Set/98	Franquia
Gaspar-SC	Jan/98	Franquia
Goiânia-GO	Mar/96	Franquia
Guararapes-SP	Jan/98	Franquia
Guarulhos-SP	Jul/98	Franquia
Indaial-SC	Set/98	Franquia
Itajaí-SC	Jan/99	Empresa
Itu-SP	Jul/98	Franquia
João Pessoa-PB	Abr/97	Franquia
Joinville-SC	Abr/97	Empresa
Juiz de Fora-MG	Jan/96	Franquia
Jundiaí-SP	Jul/96	Franquia
Limeira-SP	Jan/98	Franquia
Macapá-AP	Ago/96	Franquia
Manaus-AM	Set/97	Franquia
Marília-SP	Abr/97	Franquia
Natal-RN	Ago/97	Franquia
Nitoróis-RJ	Jan/99	Franquia
Novo Hamburgo-RS	Set/97	Empresa

Osasco-SP	Abr/97	Franquia
Palmas-TO	Ago/97	Franquia
Patrocínio-MG	Jan/99	Franquia
Pelotas-RS	Dez/96	Franquia
Penápolis-SP	Out/97	Franquia
Petrópolis-RJ	Jan/99	Franquia
Piracicaba-SP	Ago/97	Franquia
Porto Alegre-RS	Jan/95	Empresa
Porto Feliz-SP	Jan/99	Franquia
Praia Grande-SP	Ago/98	Franquia
Primavera do Leste-MT	Nov/98	Franquia
Recife-PE	Mai/98	Franquia
Resende-RJ	Jan/97	Empresa
Ribeirão Preto-SP	Jan/97	Franquia
Rio de Janeiro-RJ	Mar/96	Franquia
Rondonópolis-MT	Mar/98	Franquia
Salvador-BA	Jan/97	Franquia
Santana do Livramento-RS	Jan/98	Empresa
Santa Maria-RS	Out/97	Franquia
Santo André-SP	Dez/96	Franquia
Santos-SP	Dez/96	Franquia
São Carlos-SP	Abr/97	Franquia
São José do Rio Preto-SP	Dez/95	Franquia
São José dos Campos-SP	Abr/99	Franquia
São Luís-MA	Out/96	Franquia
São Paulo-SP	Nov/95	Empresa
Sinop-MT	Ago/98	Franquia
Sorocaba-SP	Jan/97	Franquia
Tangará-MT	Abr/97	Franquia
Teresópolis-RJ	Jan/99	Franquia
Tupã-SP	Mar/98	Franquia
Vitória-ES	Ago/96	Franquia
Votuporanga-SP	Mai/98	Franquia

* Franquias são empresas locais que assinaram contrato de franquia com a Terra/Nutec, com quem tem relação comercial estreita e exclusiva, regida pelo contrato.

** Empresas são independentes e possuem personalidade jurídica própria.