



Preços do Serviço Móvel Pessoal

Modalidade Pré-pago

Jarbas José Valente

Superintendente de Serviços Privados

Brasília, 27 de fevereiro de 2008



Agenda

- O que é SMP?
 - Ponto de vista legal
 - Ponto de vista de negócio
 - Ponto de vista social
- Pontos Positivos
- Desafios
- A questão do Pré-pago

O que é SMP?

Ponto de vista legal

- Serviço de telecomunicações prestado no regime privado e de interesse coletivo
- A exploração de serviço de telecomunicações no regime privado será baseada nos princípios constitucionais da atividade econômica (Art. 126 da LGT)
- Princípio de mínima intervenção do Estado (Art. 128 da LGT)
- Os preços são livres, porém são homologados pela Anatel (Art. 129 da LGT)

O que é SMP?

Conceito

- **Serviço Móvel Pessoal** é sucedâneo do Serviço Móvel Celular
- **Serviço Móvel Pessoal** é o serviço de telecomunicações móvel terrestre de interesse coletivo que possibilita a comunicação entre estações móveis e de estações móveis para outras estações, observadas as disposições constantes da regulamentação

O que é SMP?

Principais conceitos

✘ Área de Prestação

Área geográfica, composta por um conjunto de Áreas de Registro, delimitada no Termo de Autorização, na qual a Prestadora de SMP está autorizada a explorar o serviço

✘ Área de Registro

Área geográfica contínua, definida pela Anatel, onde é prestado o SMP, tendo o mesmo limite geográfico de uma Área de Tarifação, conforme regulamentação

O que é SMP?

Principais conceitos

VU-M (art 3º da NRUR)

Valor que remunera uma prestadora de SMP, por unidade de tempo, **pelo uso de sua rede**;

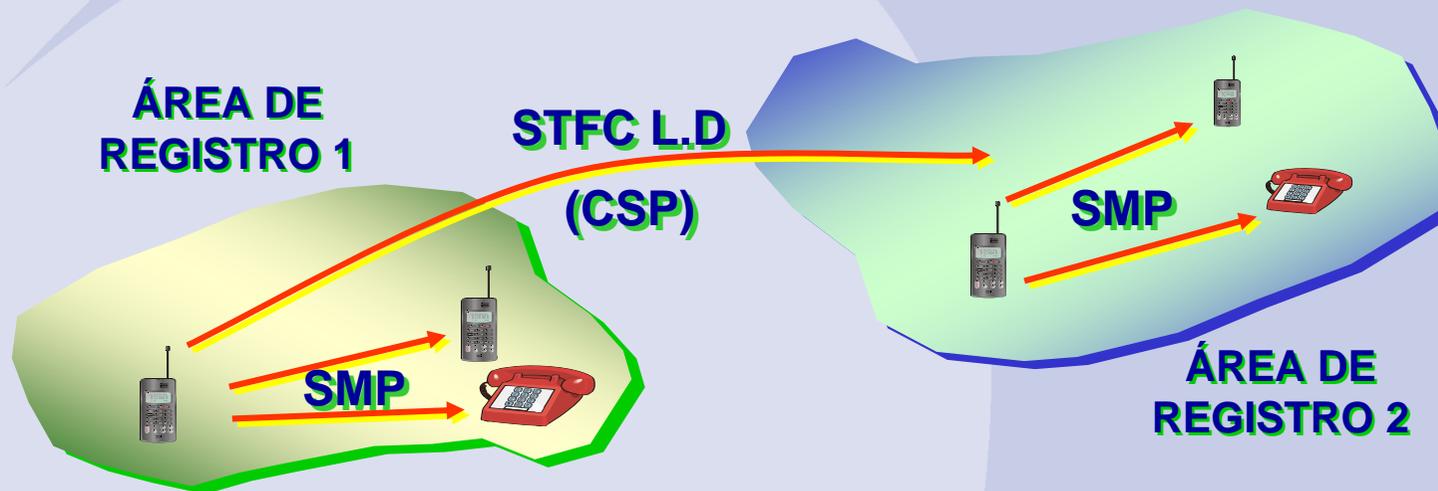
O Valor de Uso de Rede do SMP (VU-M) é devido à Prestadora de SMP sempre que sua rede for utilizada para originar ou terminar chamadas.

Rede do SMP (item 2.1.5 da NRUR)

É o conjunto dos centros de comutação, controle, equipamentos e meios de transmissão, utilizados pela prestadora como suporte à prestação do SMP numa determinada **Área de Prestação**.

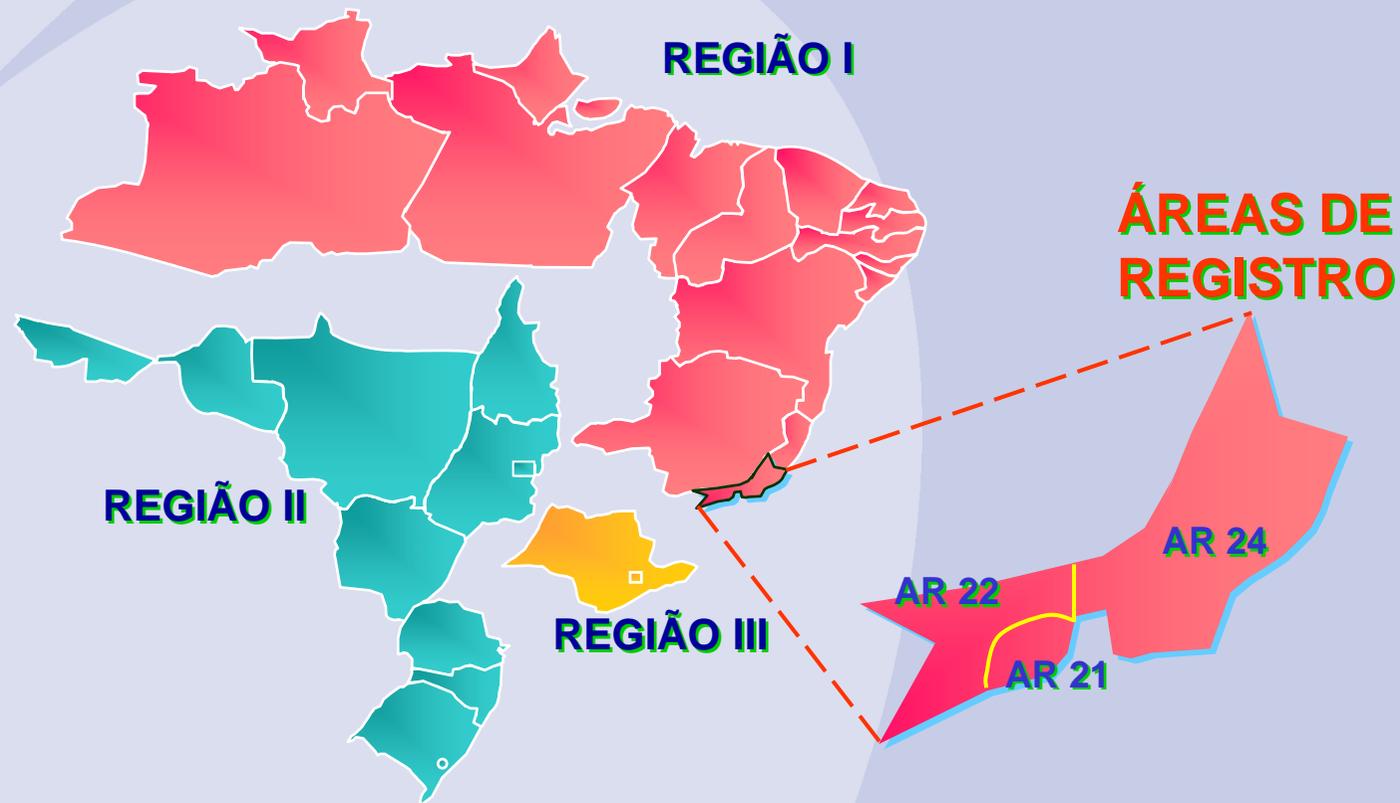
O que é SMP?

Principais conceitos



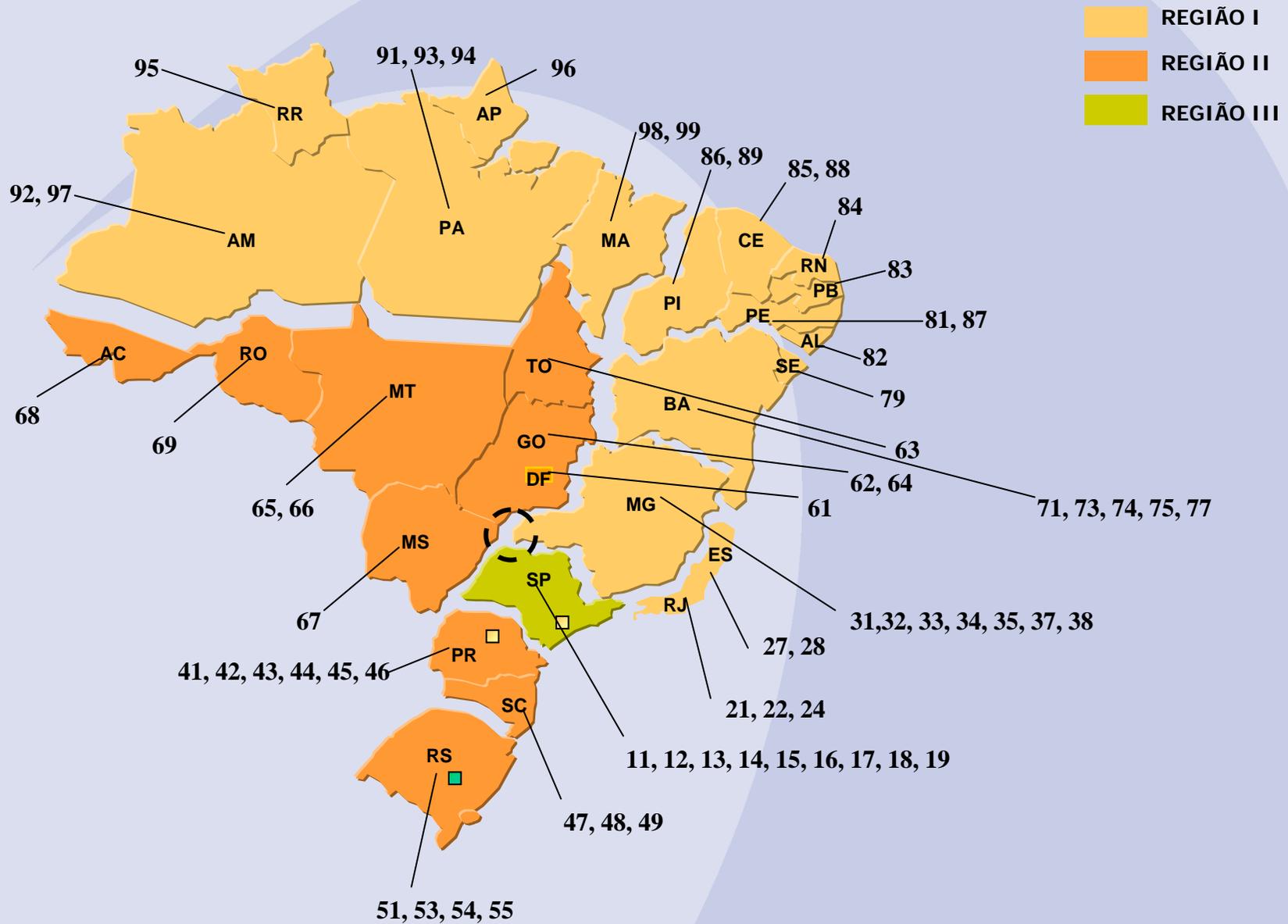
A escolha de prestadora para chamadas de Longa distância será direito do usuário do SMP.

O que é SMP?



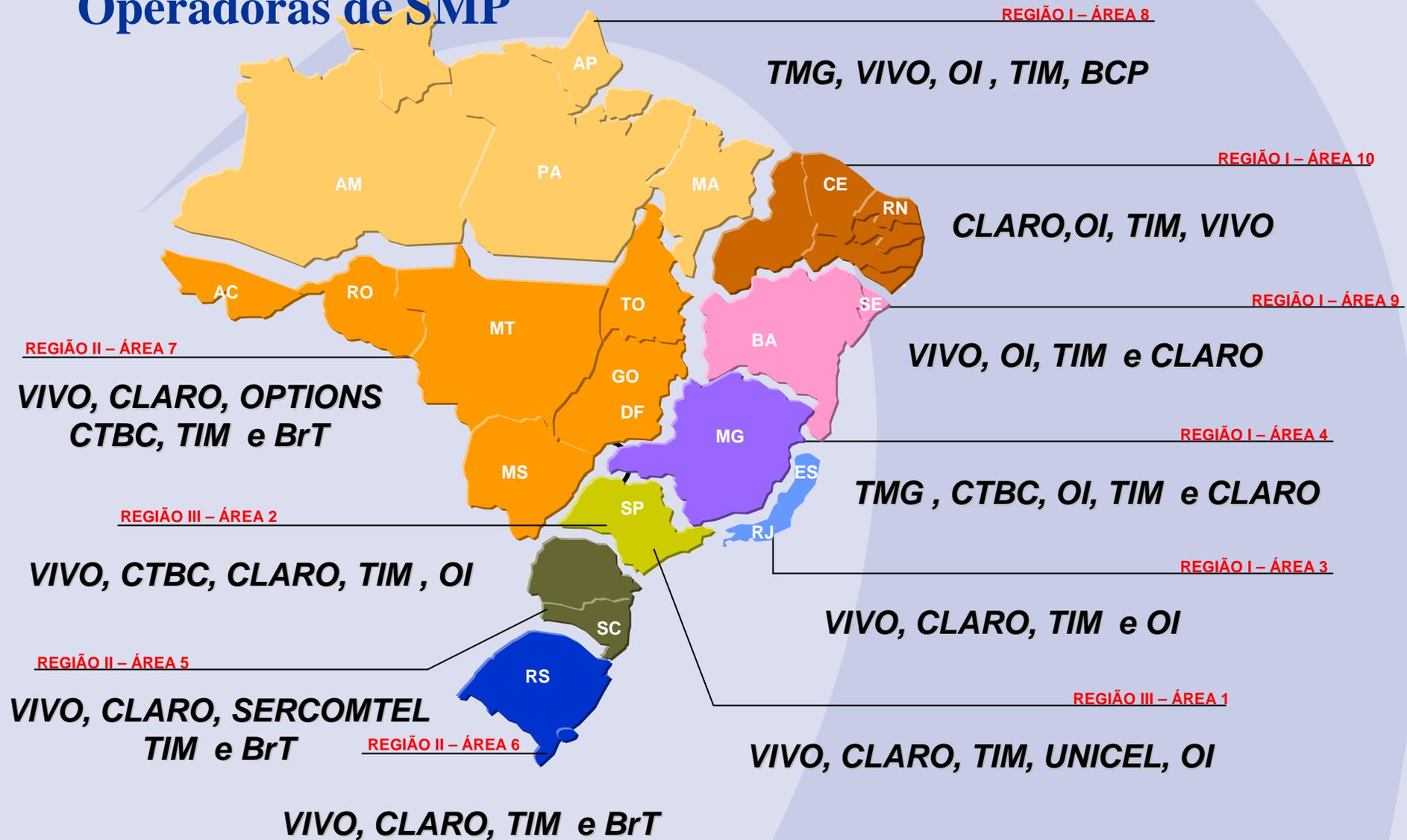
Redução das cerca de 500 Áreas Locais para as atuais 67 Áreas de Registro

Regiões e Áreas de Registro

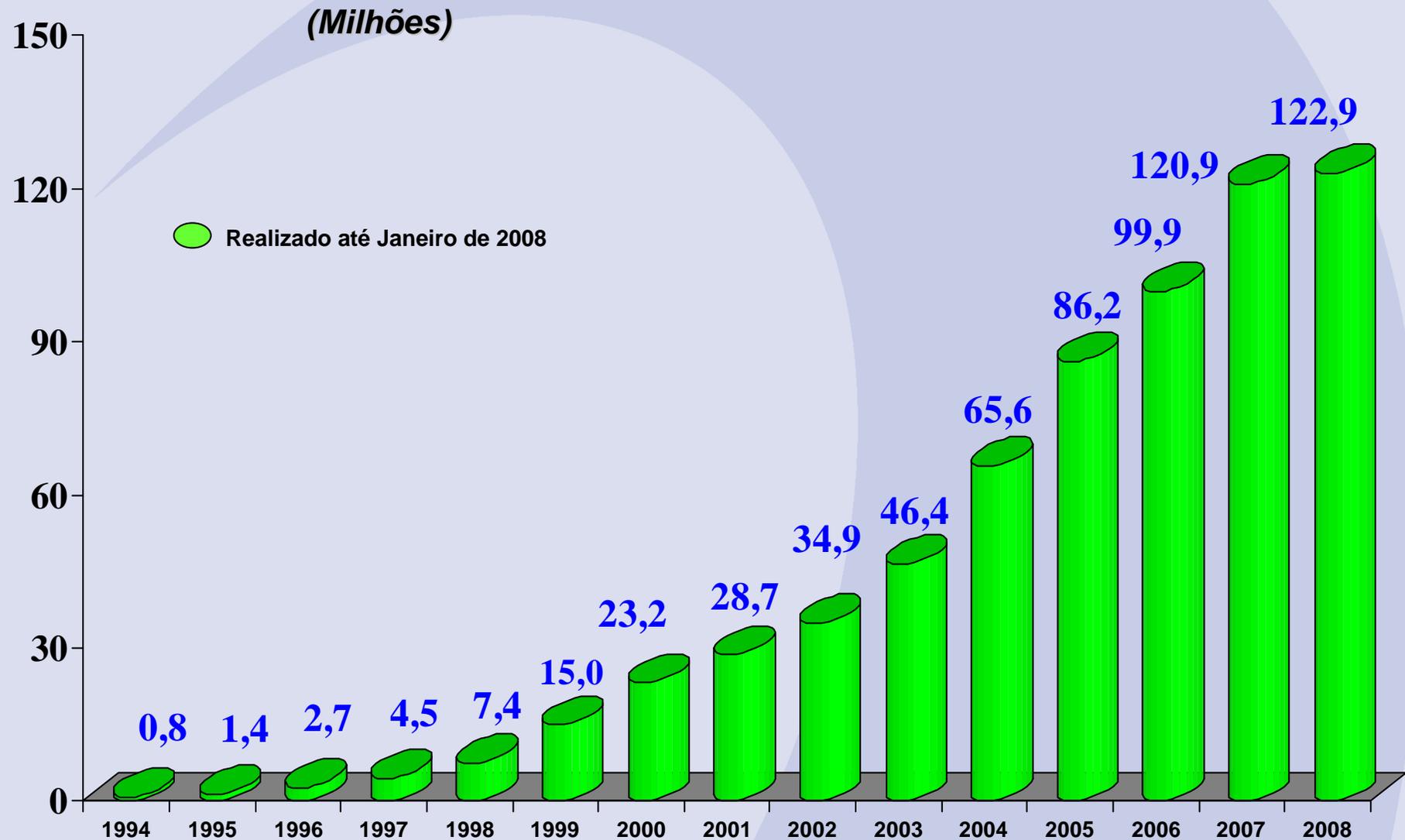


Serviço Móvel – Competição

Operadoras de SMP



Evolução dos acessos no SMP

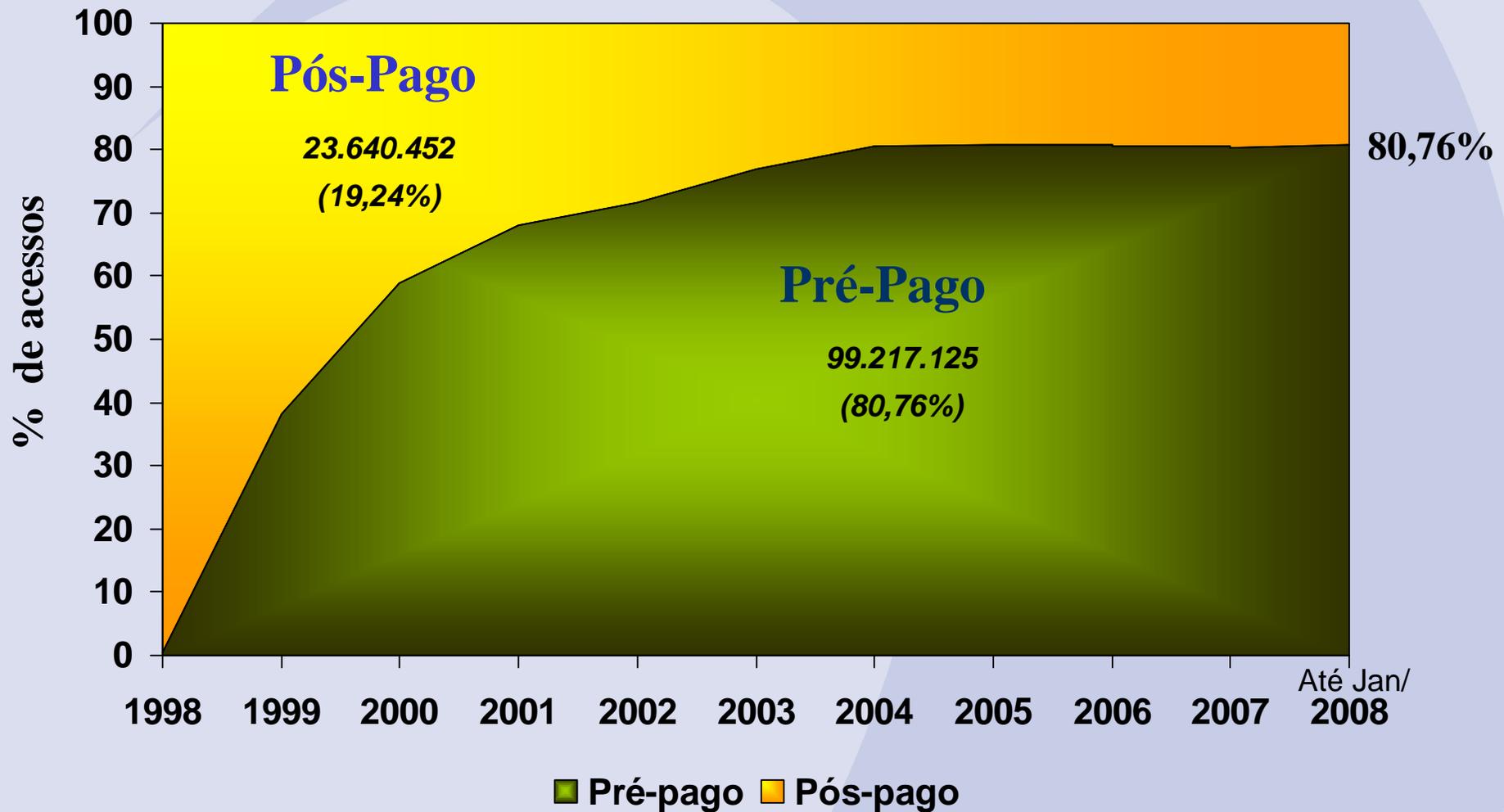


Evolução da densidade no SMP

(Acessos p/ 100 habitantes)



Distribuição Pré x Pós no SMP

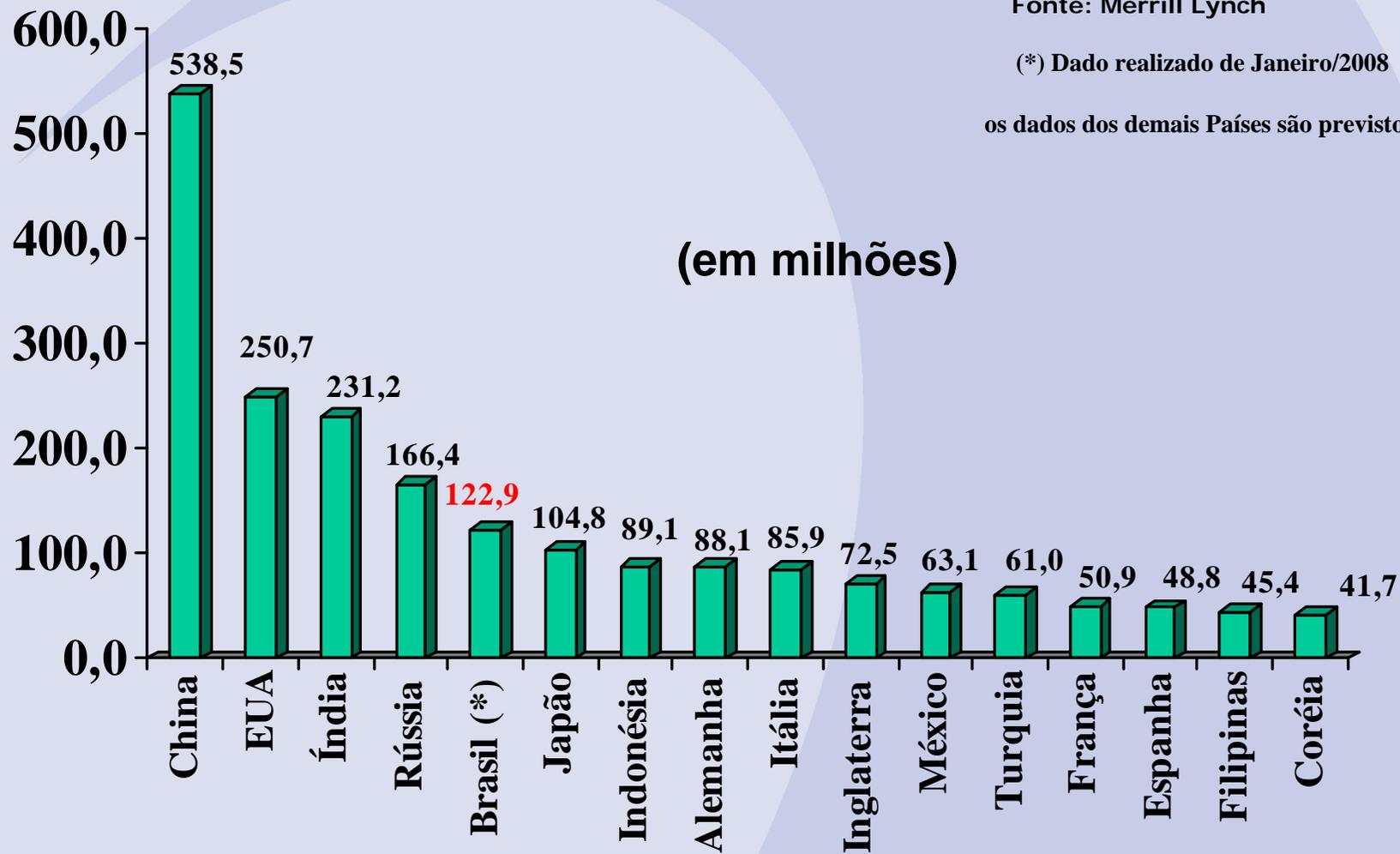


Ranking mundial de acessos

Fonte: Merrill Lynch

(*) Dado realizado de Janeiro/2008

os dados dos demais Países são previstos.



Densidade de Acessos x PIB/Hab

	Densidade (Acessos/100 hab.)		PIB	
	2007	2008 - JANEIRO	PIB/hab. (Mil)	PIB/hab.
1 . Distrito Federal	117,70	119,15	16,36	1
2 . Rio de Janeiro	79,72	80,54	11,45	2
3 . Rio Grande do Sul	76,17	76,79	9,95	4
4 . Mato Grosso do Sul	77,49	78,69	7,09	9
5 . Goiás	70,86	71,96	5,92	12
6 . Santa Catarina	69,71	70,86	9,27	5
7 . São Paulo	69,95	70,50	11,35	3
8 . Mato Grosso	67,21	68,28	6,77	11
9 . Minas Gerais	67,63	68,96	6,78	10
10 . Paraná	64,18	65,37	8,24	7
11 . Espírito Santo	64,73	65,91	7,63	8
12 . Pernambuco	62,89	63,79	4,48	18
13 . Rio Grande do Norte	60,55	61,73	4,04	20
14 . Sergipe	59,43	60,97	5,08	15
15 . Rondônia	56,61	57,58	4,84	16
16 . Amapá	53,50	54,04	5,23	13
Brasil	63,59	64,50	-	-

Densidade de Acessos por Região

	População Estimada JANEIRO/08	janeiro-08	
		Acessos Móveis	Densidade
Região Norte	15.485.334	7.353.046	47,48
Rondônia	1.602.301	922.585	57,58
Acre	700.658	375.201	53,55
Amazonas	3.434.078	1.727.354	50,30
Roraima	420.585	205.318	48,82
Pará	7.310.978	3.103.772	42,45
Amapá	646.001	349.118	54,04
Tocantins	1.370.733	669.698	48,86
Região Nordeste	52.454.689	26.409.904	50,35
Maranhão	6.300.951	1.762.656	27,97
Piauí	3.078.441	1.121.283	36,42
Ceará	8.388.829	4.322.749	51,53
Rio Grande do Norte	3.102.064	1.915.009	61,73
Paraíba	3.662.392	1.882.279	51,39
Pernambuco	8.630.197	5.504.998	63,79
Alagoas	3.100.451	1.604.240	51,74
Sergipe	2.047.967	1.248.644	60,97
Bahia	14.143.397	7.048.046	49,83
Região Sudeste	81.122.268	58.308.525	71,88
Minas Gerais	19.826.123	13.671.207	68,96
Espírito Santo	3.544.444	2.336.223	65,91
Rio de Janeiro	15.817.327	12.738.710	80,54
São Paulo	41.934.374	29.562.385	70,50
Região Sul	27.789.585	19.771.400	71,15
Paraná	10.567.310	6.908.067	65,37
Santa Catarina	6.089.714	4.314.979	70,86
Rio Grande do Sul	11.132.561	8.548.354	76,79
Região Centro-Oeste	13.626.096	11.014.702	80,84
Mato Grosso do Sul	2.346.022	1.846.137	78,69
Mato Grosso	2.934.012	2.003.263	68,28
Goiás	5.889.634	4.238.455	71,96
Distrito Federal	2.456.428	2.926.847	119,15
Brasil	190.477.972	122.857.577	64,50

O que é SMP?

Ponto de vista de Negócio

Descrição	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Receita Operacional Líquida (ROL)	13,0	14,9	17,2	21,8	27,0	29,8	35,2	ND
Passivo Oneroso	17,7	20,1	26,5	12,0	11,8	11,8	10,5	ND
Lucro Líquido do Exercício (LLE)	-1,9	-2,2	-5,8	-0,8	-2,7	-0,2	-0,3	ND
Investimentos	4,1	3,6	4,3	5,1	9,0	13,6	6,9	ND
Tributos	3,6	4,0	4,6	6,1	8,5	9,0	12,3	ND
FISTEL (TFI + TFF)	0,323	0,384	0,463	0,574	0,742	1,112	1,293	1,557

Observação: Valores em R\$ Bilhões

Os dados de 2007 estarão disponíveis em Março de 2008

O que é SMP?

Valor das licenças para SMP

ANO	BANDA	VALOR EM R\$
1998	A	8.120.800.000,00
1997/1998	B	8.316.467.498,00
2001	D	2.709.039.000,00
2001/2002	E	1.355.878.122,00
2007	E *	110.250.000,00
2007	L	185.474.520,00
2007	M**	80.556.000,00
2007	J	1.201.228.000,00
2007	F	1.443.288.140,00
2007	G	1.289.776.483,13
2007	I	1.404.437.850,96
TOTAL		26.217.195.614,09

* Interior de São Paulo e Setor 33 PGO vendidos em dez/2007

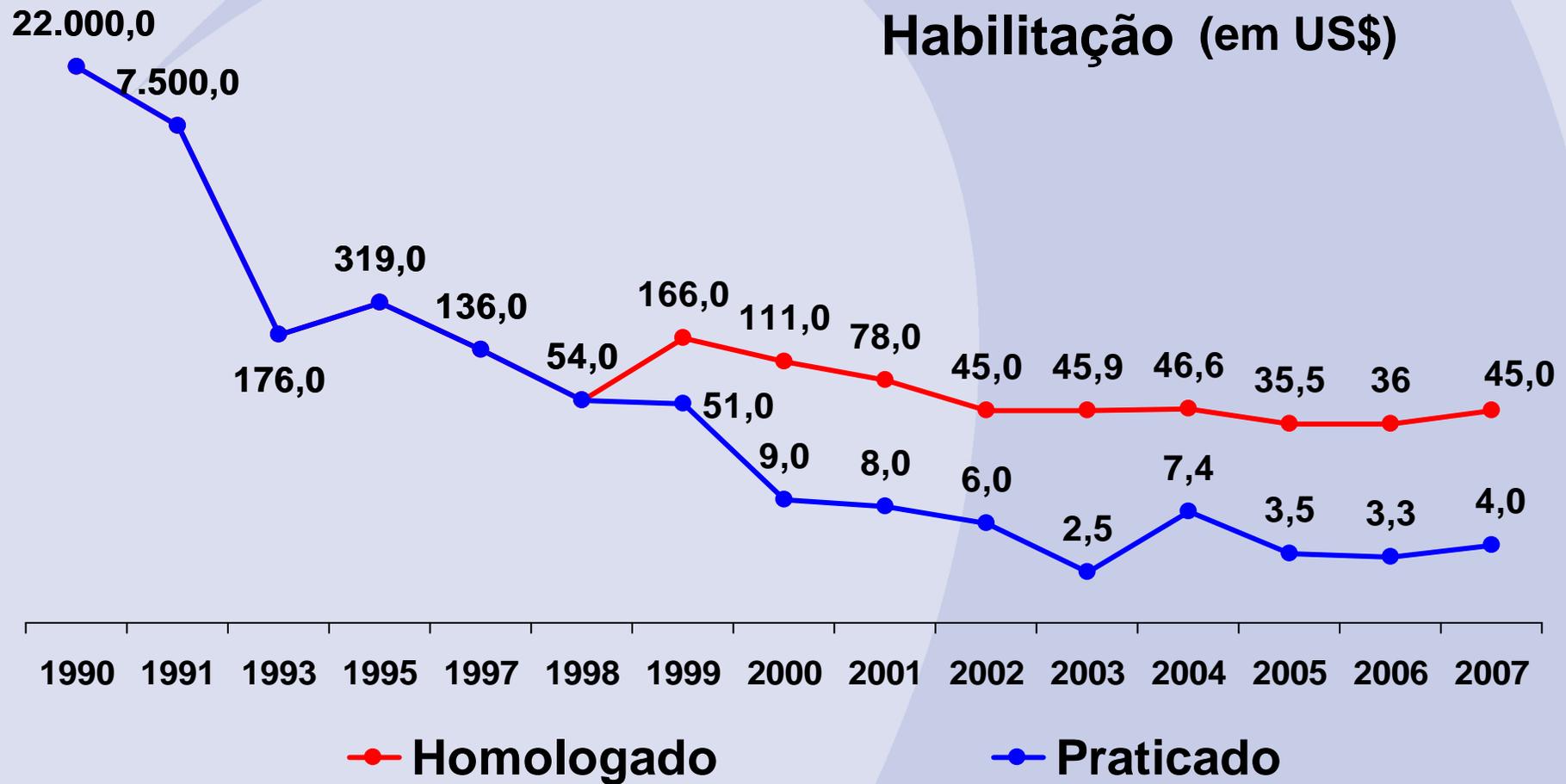
** Apenas a Região III do PGA foi vendida

Os valores apresentados são históricos

Não incluídos os valores das faixas adicionais (Banda C e 900 MHz)

O que é SMP?

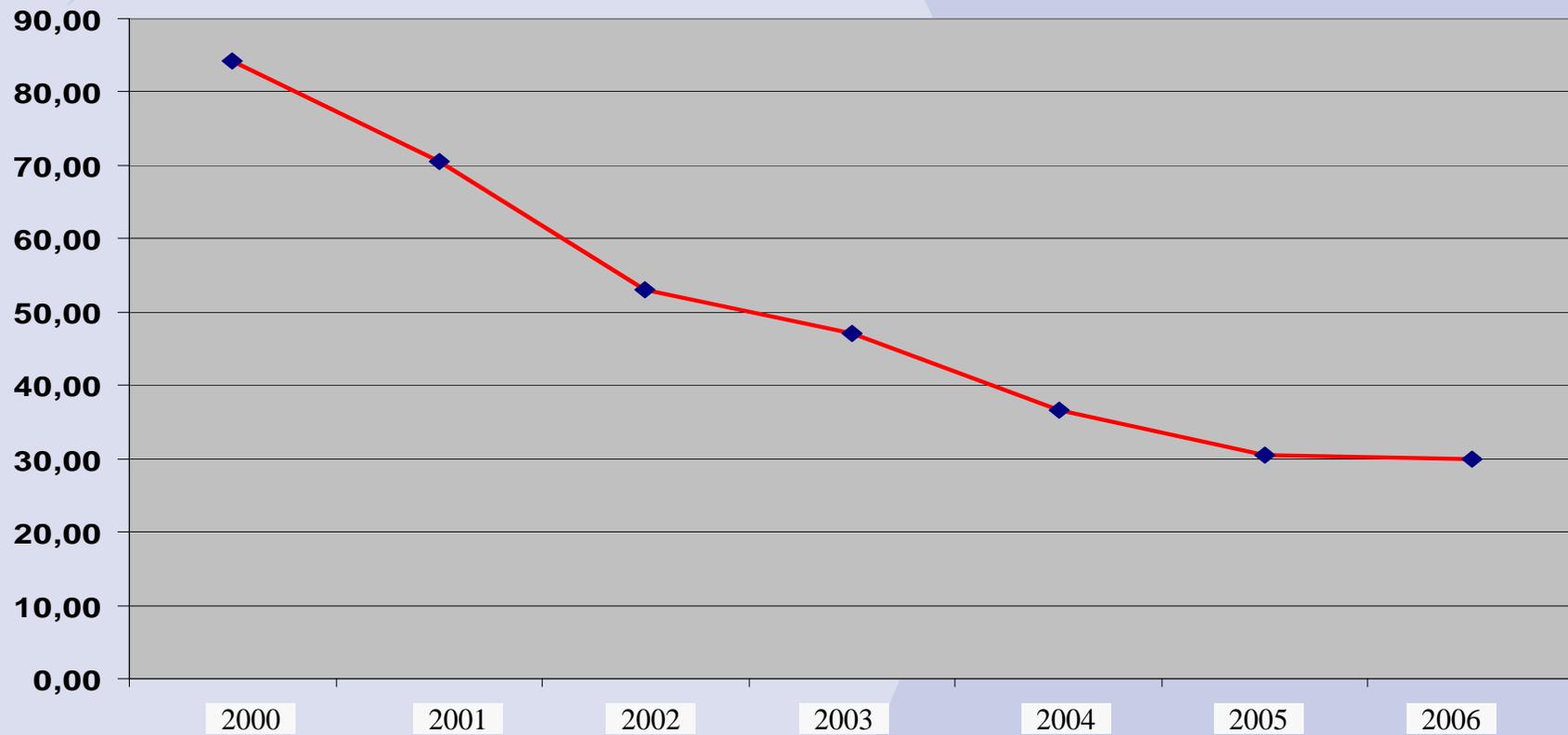
Ponto de vista de Negócio



O que é SMP?

Ponto de vista Social

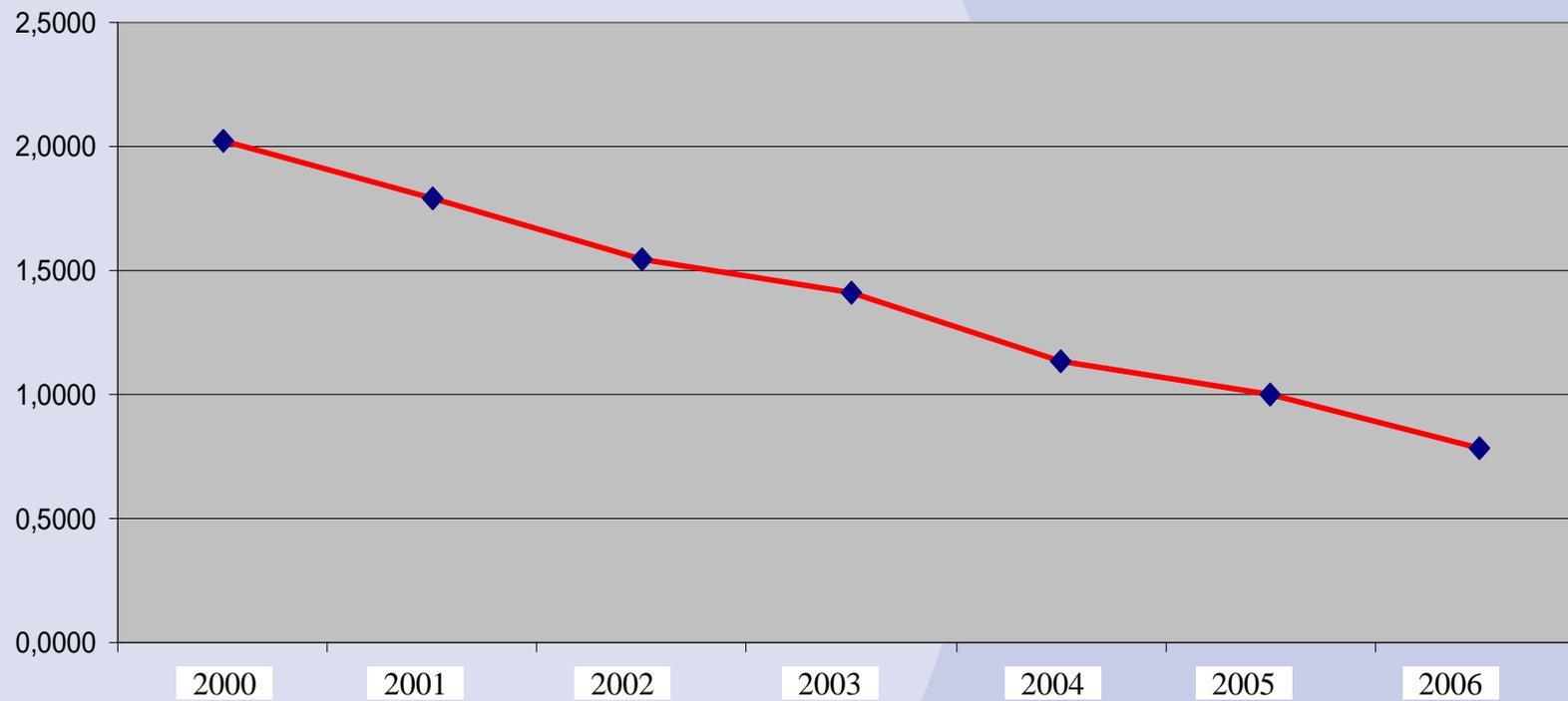
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA / ACESSO / MÊS



O que é SMP?

Ponto de vista Social

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA / MINUTO



O que é SMP?

Ponto de vista Social

- O Serviço Móvel Pessoal é aderente à necessidade de mobilidade
- Cresce mais de 1 milhão de Acessos/mês, mesmo com uma base de mais de 122 milhões de Acessos
- Com o Edital n. 002/2007/SPV-Anatel, 100% dos municípios brasileiros terão SMP em no máximo 2 anos.

O que é SMP?

Ponto de vista Social

- Alta renda:

- Aumenta a produtividade
- Gera economia nas outras infra-estruturas (como, por exemplo, transporte, energia, saúde e educação)

- Baixa Renda:

- Melhora a qualidade de vida
- Aumenta a segurança
- Traz facilidade de comunicação (com familiares, amigos, entre outros)

Agenda

- O que é SMP?
 - Ponto de vista legal
 - Ponto de vista de negócio
 - Ponto de vista social
- Pontos Positivos
- Desafios
- A questão do Pré-pago

Pontos Positivos

- Sucesso do modelo de Prestação
 - Governo – Define a Política
 - Anatel – Regulamenta
 - Iniciativa privada – Opera
- O usuário tem a opção de escolha da Prestadora:
 - Redução dos preços
 - Melhoria da qualidade
 - Surgimento de novas ofertas

Pontos Positivos

- Crescimento da planta aderente às necessidades da sociedade
 - Cobertura demográfica de mais de 80% da população brasileira, chegando a 100% nos próximos 2 anos
 - Penetração do SMP em localidades menos rentáveis
- Atualização tecnológica
 - 1º) Do analógico para o digital
 - 2º) Do digital para a banda larga
 - 3º) Surgimento de terminais inteligentes

Agenda

- O que é SMP?
 - Ponto de vista legal
 - Ponto de vista de negócio
 - Ponto de vista social
- Pontos Positivos
- Desafios
- A questão do Pré-pago

Desafios

- Cobertura de áreas rurais e/ou com densidade populacional dispersa
- Cobertura de estradas
- Novas ferramentas para o aumento da produtividade dos trabalhadores
- Diminuição dos preços das chamadas originadas e pagas pelos Pré-pagos

Desafios

- Competição do País no cenário internacional
- Competência nacional em matéria de telecomunicações
- Maior aderência às necessidades de saúde, educação e trabalho por meio de promoção de inovação e de desenvolvimento científico e tecnológico
- O futuro de uma sociedade avançada são as estradas eletrônicas

Agenda

- O que é SMP?
 - Ponto de vista legal
 - Ponto de vista de negócio
 - Ponto de vista social
- Pontos Positivos
- Desafios
- A questão do Pré-pago

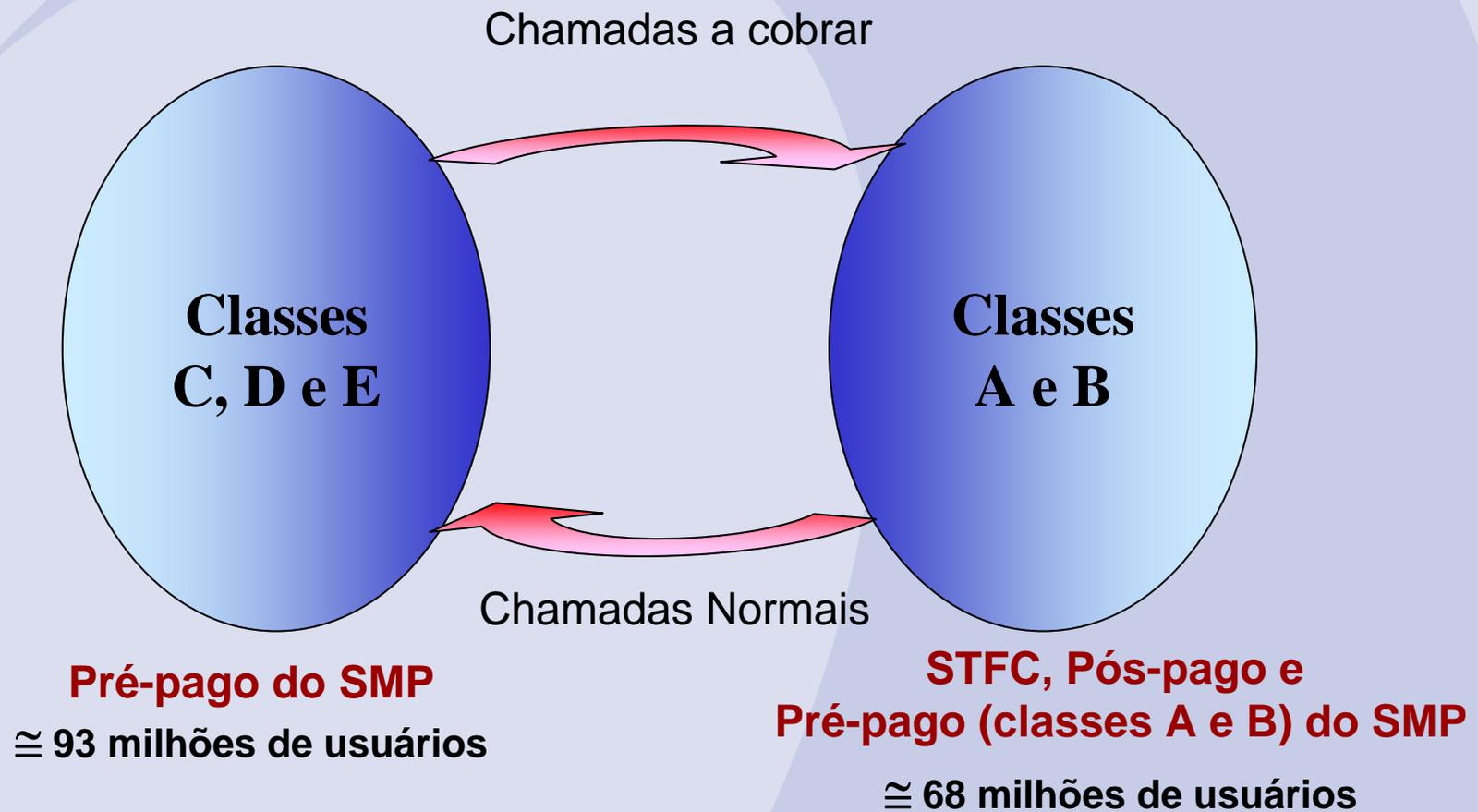
A questão do Pré-pago

Distribuição de acessos por classe social

CLASSE	PRÉ-PAGO	PÓS-PAGO
E	39,6	3,3
D	32,9	19,8
C	20,8	40,3
B	5,2	23,2
A	1,5	13,4

Classe	Distribuição (%)	População (Hab.)	Renda Familiar
E	12	20.326.464	Até 2 Salários Mínimos
D	33	55.897.776	Entre 2 a 6 Salários Mínimos
C	31	52.510.032	Entre 6 a 15 Salários Mínimos
B	19	32.183.568	Entre 15 a 30 Salários Mínimos
A	5	8.469.360	Acima de 30 Salários Mínimos
Total Brasil:		169.387.199	

A questão do Pré-pago



A questão do Pré-pago

Composição da receita deste terminal para a operadora (classes D e E)

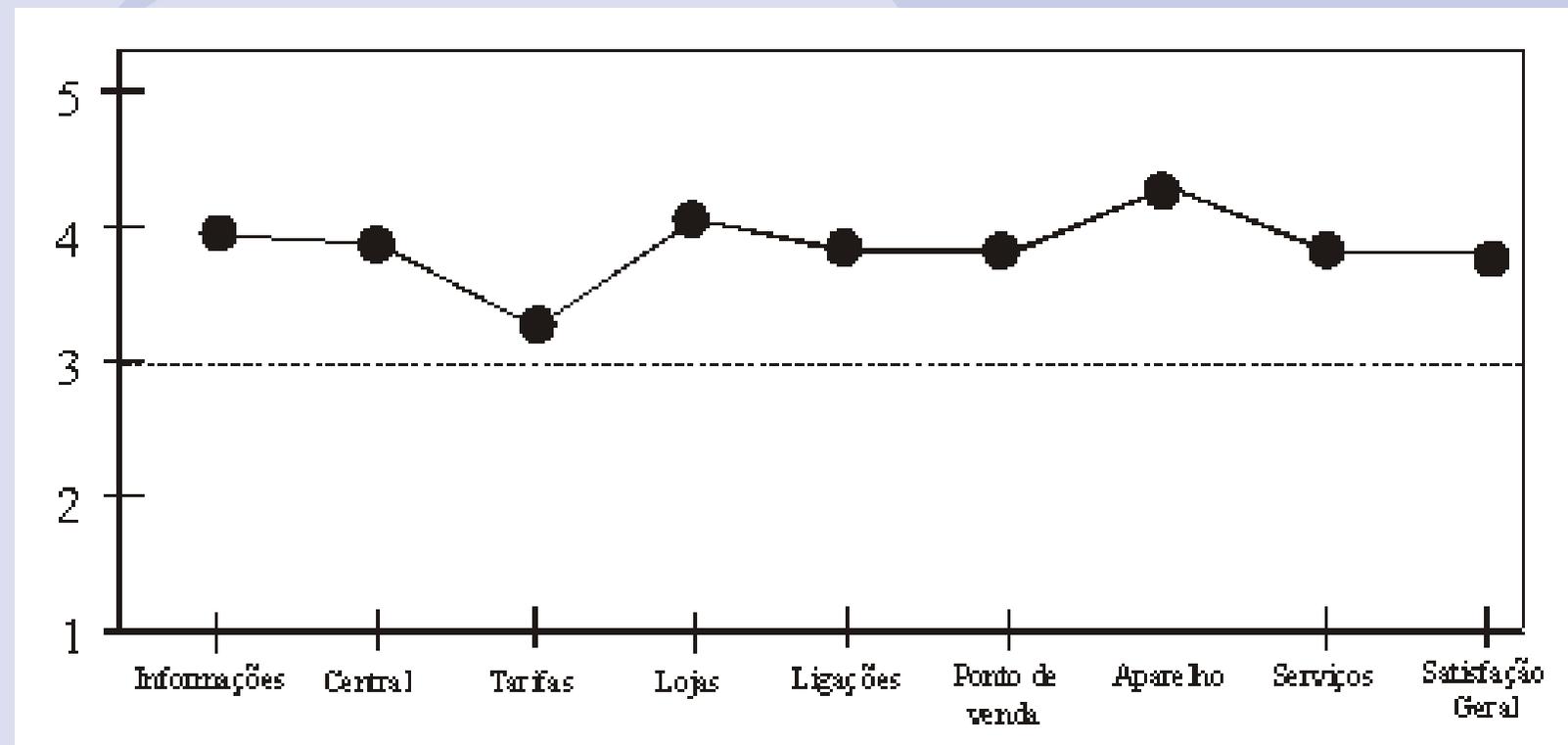
Originação (28%)

Recebimento (70%)

A cobrar (2%)

A questão do Pré-pago

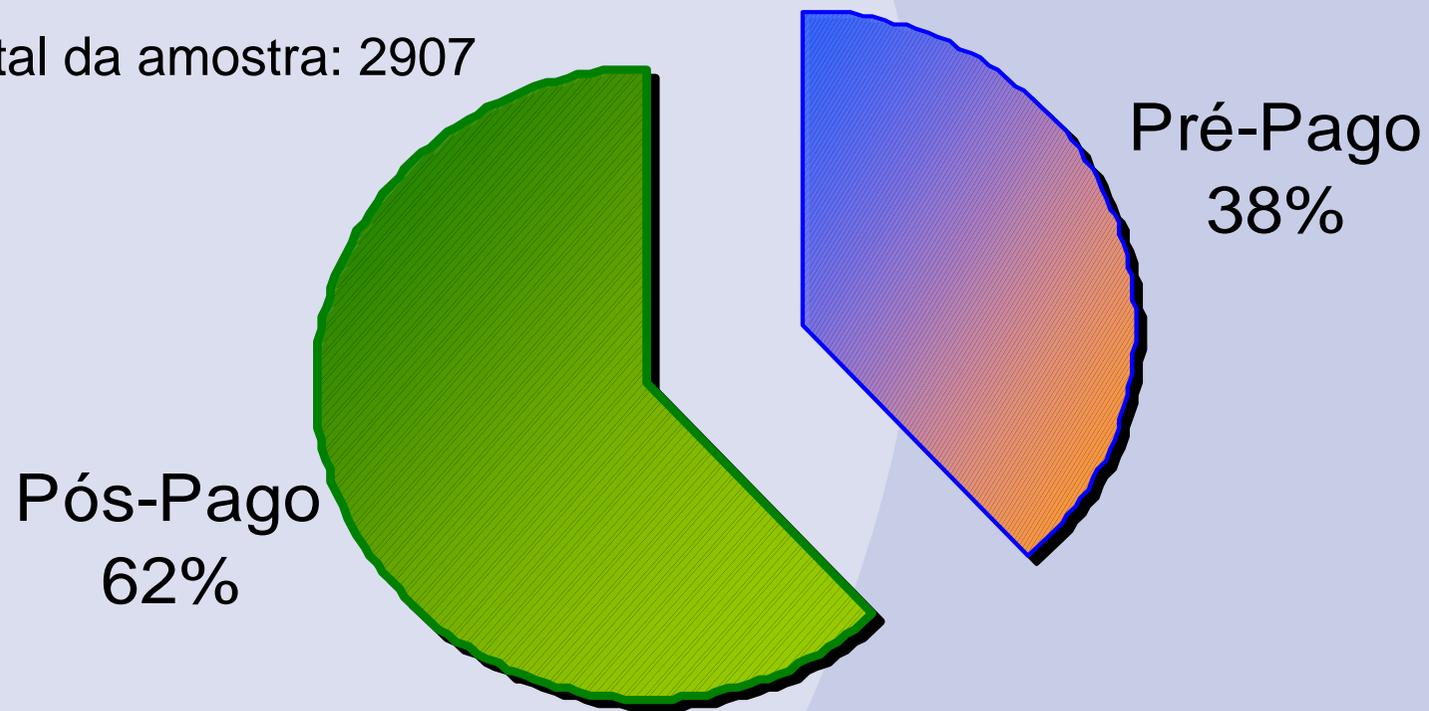
Satisfação dos usuários em 2004



A questão do Pré-pago

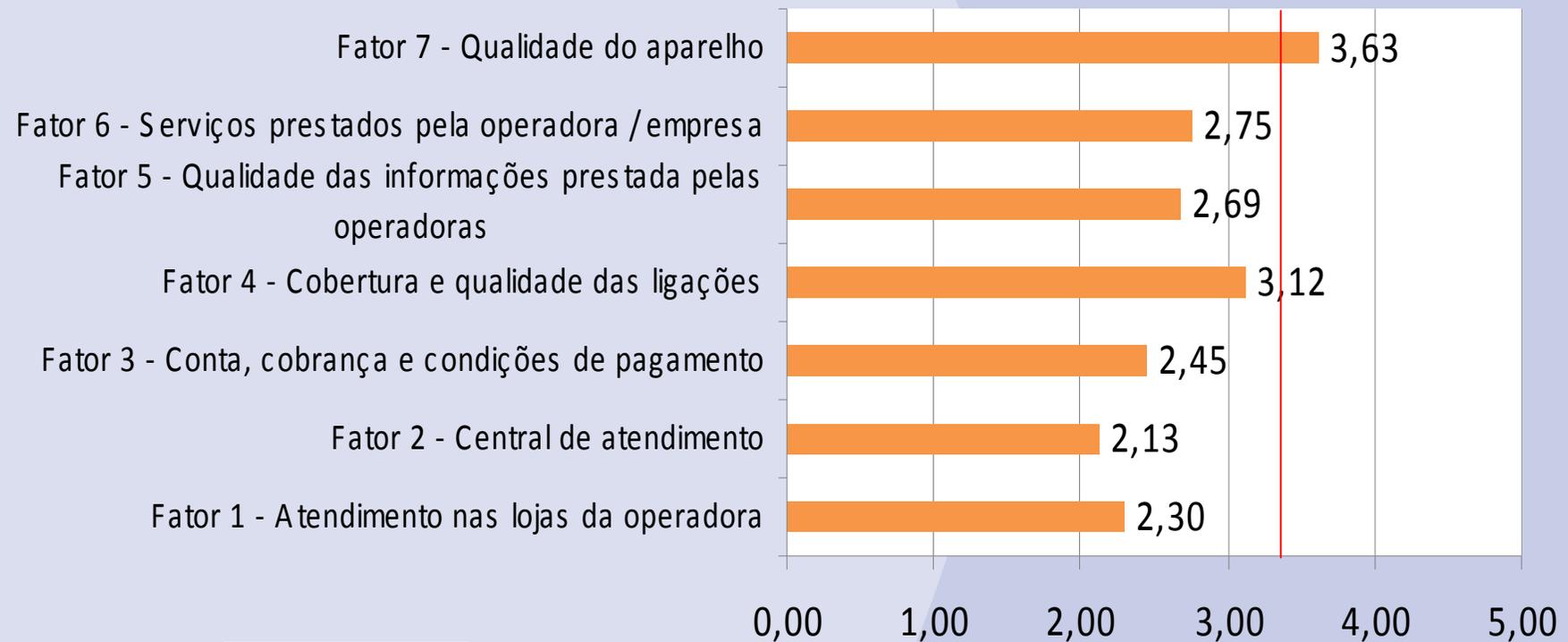
Satisfação dos usuários em 2007 via Web
Resultados

Total da amostra: 2907



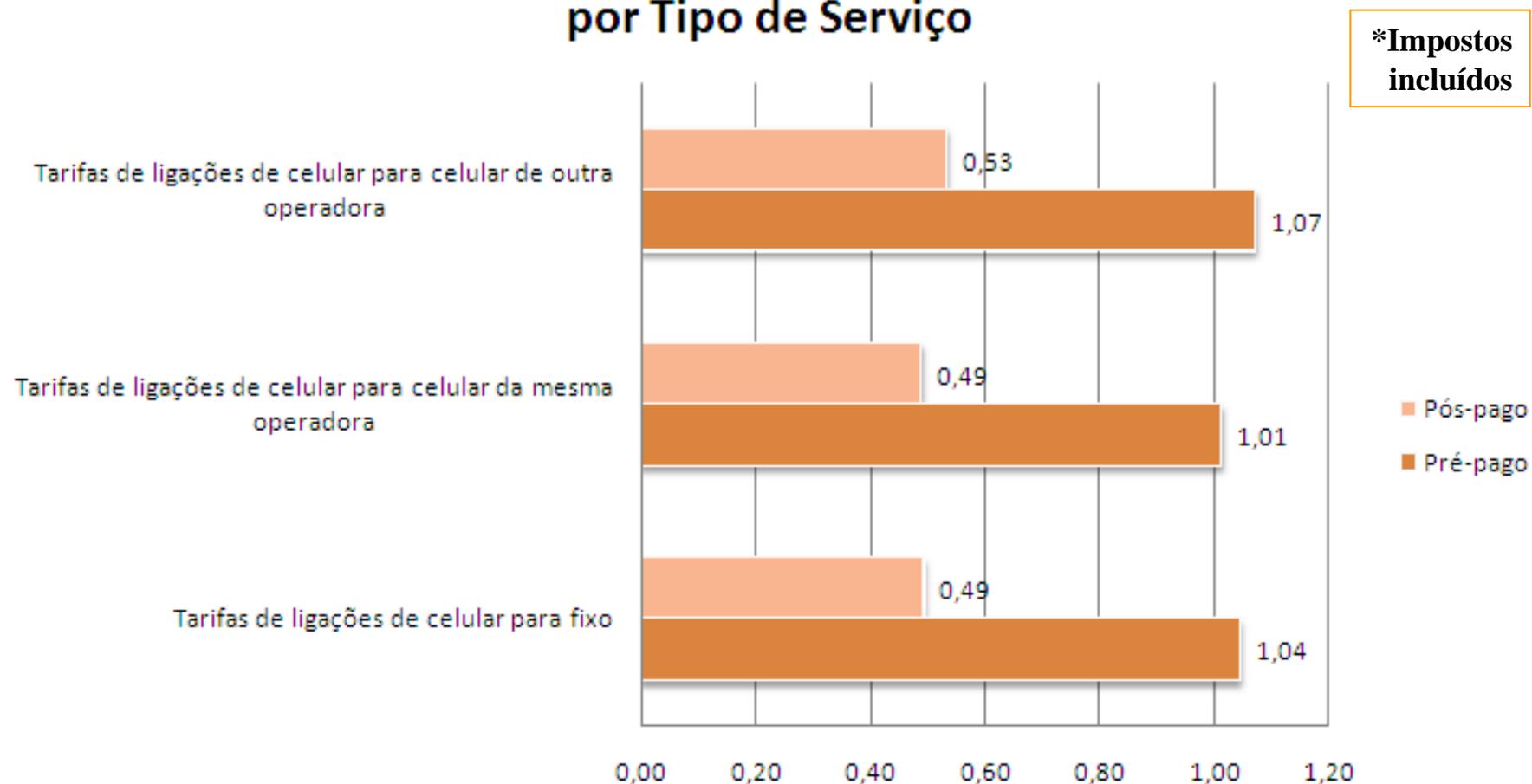
A questão do Pré-pago

Satisfação dos usuários em 2007 via Web Média Geral dos Fatores para Pré-pago



Legenda:
— Bom

Médias dos Preços dos Planos Alternativos desagregadas por Tipo de Serviço



As tarifas pertencentes ao tipo de serviço pré-pago no Brasil são mais altas que as tarifas do tipo de serviço pós-pago. Tanto para Pré-pago, quanto para Pós-pago, ligações de Celular para Celular da mesma Operadora e Celular para Fixo são as tarifas menores.

Fonte: Realizado por Instituto de Pesquisa Independente através dos Sites das Operadoras no período de 12/12/2007 a 6/01/2008.

Informações Complementares sobre a figura anterior

Modalidade de Serviço	Preços de ligações de celular para:	N	Mínimo	Máximo	Desvio-Padrão
Pré-Pago	Fixo	588	0,25	1,83	0,30
	Celular da mesma operadora	588	0,25	1,83	0,29
	Celular de outra operadora	588	0,25	1,99	0,30
Pós-Pago	Fixo	1935	0,18	1,62	0,21
	Celular da mesma operadora	1935	0,09	1,62	0,20
	Celular de outra operadora	1935	0,09	1,62	0,22

É importante destacar que na análise das promoções de Natal de 2007 constatou-se que os usuários chegaram a falar em algum momento a 0,00 (zero) centavos o minuto, ou seja, não gastaram para se comunicar. Esta promoção foi praticada por todas as empresas. Destaca-se ainda que os valores mínimos e máximos praticados acima são de planos alternativos, mas que sistematicamente as empresas estão efetuando promoções para estes planos.

Fonte: Realizado por Instituto de Pesquisa Independente através dos *Sites* das Operadoras no período de 12/12/2007 a 6/01/2008.

Em 2007, o Jornal O Globo, por meio de *benchmarking* internacional, publicou um ranking com base nas tarifas cobradas por diversos países. Pelo ranqueamento do Jornal, o Brasil praticava o preço de US\$ 0,26 e se localizava no quarto lugar, juntamente com o Japão entre as tarifas mais caras do mundo, como pode ser constatado na tabela 2. A reportagem de O Globo caracterizou a carga tributária como a grande vilã dos preços praticados no Brasil, o que lhe atribuiu a referida posição.

Países	Tarifas (US\$)
Marrocos	0,57
África do Sul	0,44
República Tcheca	0,29
Argentina	0,29
Japão	0,26
Brasil	0,26
Brasil (IOST)	0,27*
Polônia	0,24
Portugal	0,23
China	0,07
Hong Kong	0,06
Reino Unido	0,06
Argélia	0,06
Ucrânia	0,05
Estados Unidos	0,04
Paquistão	0,03
Bangladesh	0,02

* Média das tarifas encontradas no estudo do IOST (17/12/07 a 06/01/08)
 Fonte: Reportagem O Globo da Merrill Lynch do dia 28/10/07/Economia.

A questão do Pré-pago

Exemplo concreto: TIM Celular

Tráfego VC1/Mês	PRÉ-PAGO						PÓS-PAGO		
	S/ Recarga Programada			C/ Recarga de R\$ 50,00/mês			Franquia de 60 min/mês		
	S/ Impostos (R\$)	C/ Impostos (R\$)	Impostos (R\$)	S/ Impostos (R\$)	C/ Impostos (R\$)	Impostos (R\$)	S/ Impostos (R\$)	C/ Impostos (R\$)	Impostos (R\$)
Chamada	1,30	1,96	0,66	0,29	0,44	0,15	0,51	0,77	0,26
10 min	13,00	19,60	6,60	33,18	50,00	16,83	38,42	57,90	19,48
60 min	78,00	117,60	39,60	33,18	50,00	16,83	38,42	57,90	19,48
120 min	156,00	235,20	79,20	35,03	52,80	17,77	69,07	104,10	35,03

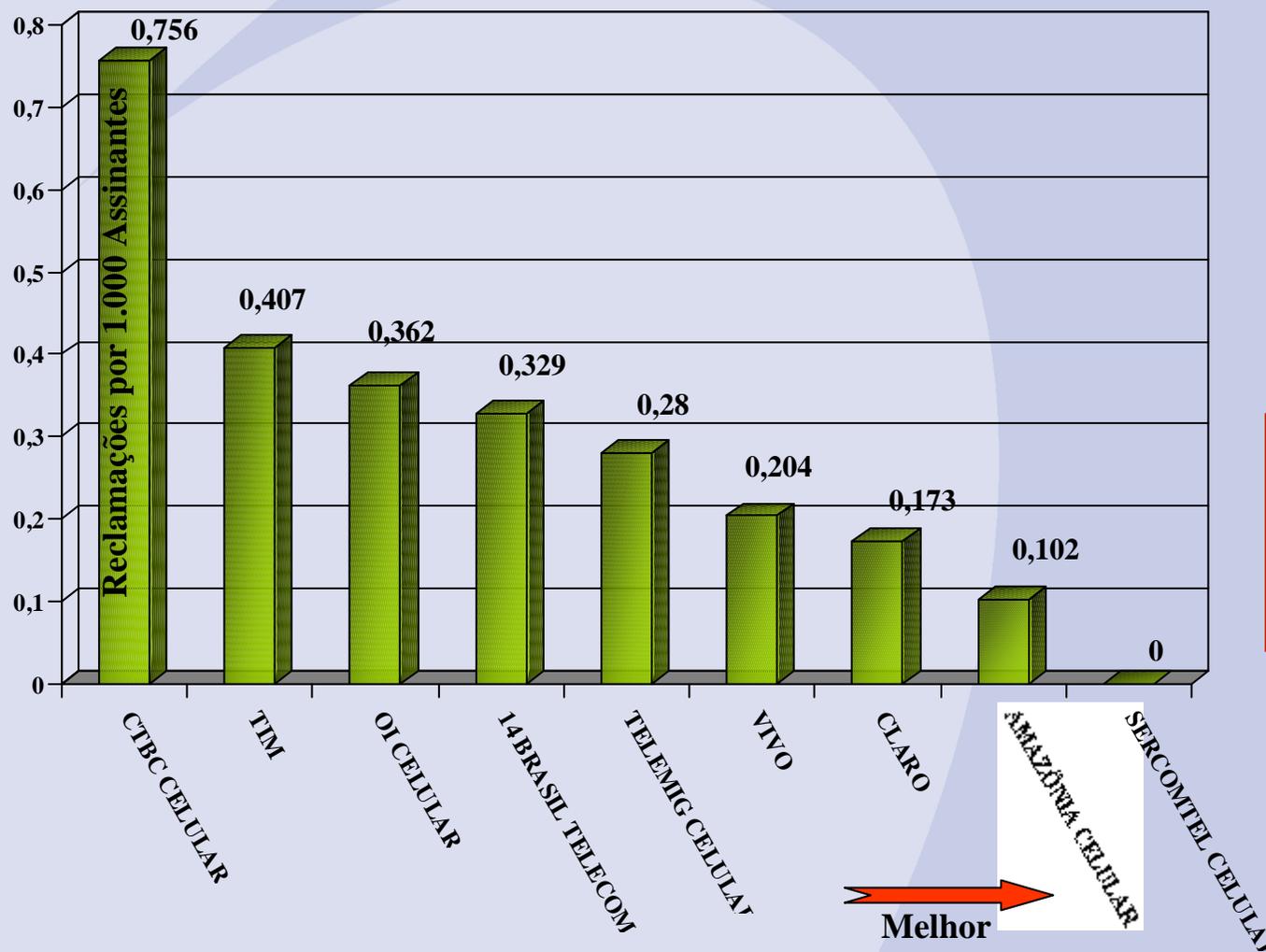
Observação: Dados fornecidos pela Operadora TIM Celular S.A. (Região I)

Comentários sobre as Médias de Preços para Pré e Pós-pagos

É importante observar a estrutura do pré-pago:

- Preço dos Aparelhos;
- Impostos;
- Perfil de uso do Serviço;
- Perfil sócio-econômico do Consumidor;
- Composição de Custos;
- Planos oferecidos pelas Operadoras.

Ranking das Prestadoras do Serviço Móvel Pessoal Reclamações na Central de Atendimento da Anatel por 1.000 Assinantes Período: 01 a 31 de Janeiro de 2008



Total de Reclamações:
2006 => 396.000
2007 => 359.000
Redução de 9,3%

- N° de Assinantes: 122.857.577
- N° de Reclamações: 34.111

Conclusões

- O novo Regulamento do SMP está mais aderente às necessidades dos usuários. Quatro dos principais destaques são:
 - Prazo de validade dos créditos Pré-pagos
 - Obrigações de Setores de Atendimento
 - Fornecimento do número de protocolo
 - Rescisão do contrato em até 24 horas
- Com o Edital n. 002/2007/SPV-Anatel, 100% dos municípios brasileiros terão SMP em até 2 anos;
- A Anatel está estudando e trabalhando para:
 - Aproximar o preço do minuto do Pré-pago ao do Pós-pago
 - Proporcionar maiores benefícios aos usuários pelas prestadoras como contrapartida a eventuais alterações no FISTEL



ANATEL

www.anatel.gov.br

- **Art. 126.** A exploração de serviço de telecomunicações no regime privado será baseada nos princípios constitucionais da atividade econômica.
- **Art. 128.** Ao impor condicionamentos administrativos ao direito de exploração das diversas modalidades de serviço no regime privado, sejam eles limites, encargos ou sujeições, a Agência observará a exigência de mínima intervenção na vida privada, assegurando que:
 - I - a liberdade será a regra, constituindo exceção as proibições, restrições e interferências do Poder Público;
 - II - nenhuma autorização será negada, salvo por motivo relevante;
 - III - os condicionamentos deverão ter vínculos, tanto de necessidade como de adequação, com finalidades públicas específicas e relevantes;
 - IV - o proveito coletivo gerado pelo condicionamento deverá ser proporcional à privação que ele impuser;
 - V - haverá relação de equilíbrio entre os deveres impostos às prestadoras e os direitos a elas reconhecidos.
- **Art. 129.** O preço dos serviços será livre, ressalvado o disposto no § 2º do art. 136 desta Lei, reprimindo-se toda prática prejudicial à competição, bem como o abuso do poder econômico, nos termos da legislação própria.

