vodafone

Exmo. Senhor
Presidente do Conselho de Administração
do ICP-ANACOM
Professor Doutor José Amado da Silva
Av. José Malhoa, 12
1099-017 Lisboa

Enviado por correio electrónico e fax

Lisboa, 5 de Abril de 2012

ASSUNTO: CONSULTA SOBRE O PROJETO DE DECISÃO RELATIVO À REVISÃO DA ANÁLISE DOS MERCADOS GROSSISTAS DE ACESSO À INFRAESTRUTURA DE REDE NUM LOCAL FIXO (MERCADO 4) E DE ACESSO EM BANDA LARGA (MERCADO 5)

Ex.mo Sr. Professor Doutor,

A Vodafone Portugal - Comunicações Pessoais, S.A. (adiante apenas "Vodafone") vem, pelo presente, pronunciar-se sobre o tema identificado em epígrafe.

Os comentários ora enviados constituem a posição da Vodafone sobre a consulta em apreço, podendo sofrer alterações em virtude de uma evolução das condições do mercado ou de novas decisões ou projectos de decisões que o ICP-ANACOM venha futuramente a aprovar neste contexto ou noutro com ele directa ou indirectamente relacionado.

Nesta medida, a Vodafone reserva-se o direito de alterar ou rectificar a posição reflectida no presente documento no que respeita às matérias aqui tratadas ou quaisquer outras com elas relacionadas, mais salientando que as posições ou sugestões apresentadas anteriormente, no âmbito do mesmo procedimento, que no presente

Vodafone Portugal, Comunicações Pessoais, S.A.
DALR – Direcção de Assuntos Legais e de Regulação
Avenida D. João II, Lote 1.04.01, Parque das Nações, 1998-017 Lisboa
Telefone: +351 21 091 4870, Fax: +351 21 091 4174

documento representem uma evolução ou modificação sobre a posição da Vodafone, se deverão considerar tacitamente revogadas pela presente Resposta.

A eventual informação confidencial incluída no presente documento encontra-se devidamente identificada a negrito e entre parêntesis rectos como "**I.I.C.**" (Início de Informação Confidencial) e "**F.I.C.**" (Fim de informação Confidencial). Conforme Deliberação do ICP-ANACOM, de 17.11.11, a Vodafone junta igualmente uma versão expurgada dos elementos confidenciais para publicação pelo ICP-ANACOM.

Sem outro assunto de momento, subscrevemo-nos,

Com os melhores cumprimentos,

Cristina Minoya Perez

Direcção de Assuntos Legais e de Regulação

vodafone

RESPOSTA DA VODAFONE PORTUGAL À CONSULTA PÚBLICA SOBRE A REVISÃO DA ANÁLISE DOS MERCADOS GROSSISTAS DE ACESSO À INFRAESTRUTURA DE REDE NUM LOCAL FIXO (MERCADO 4) E DE ACESSO EM BANDA LARGA (MERCADO 5)

Versão não confidencial

ÍNDICE

1 SUMÁRIO EXECUTIVO 4

2 A SITUAÇÃO ACTUAL DO MERCADO FIXO 6

3 ANÁLISE DA DECISÃO 8

3.1 Mercado 4 – Acesso à Rede 8

3.1.1 Enquadramento legal e regulatório 10

3.1.2 Da análise prospectiva ao Investimento nos 17 Concelhos 14

3.1.3 Granularidade da excepção de Acesso em Fibra 18

3.1.4 Dos princípios da Não Discriminação, Igualdade e Justiça 19

3.1.5 Dos Restantes Remédios 21

3.2 Mercado 5 – Acesso em Banda Larga 24

4 CONSEQUÊNCIAS DA MANUTENÇÃO DO PRESENTE SPD 28

4.1 Do Ponto de Vista do Consumidor 28

4.2 Do Ponto de Vista da Concorrência no Mercado 29

5 PROPOSTAS DE ALTERAÇÃO 31

5.1 Imposição do Acesso em Fibra à Rede da PT na Totalidade do Território Nacional 31

5.2 Princípios Gerais da Oferta de Referência de acesso virtual à fibra ("VULA") 32

5.3 Separação Funcional 33

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1. A Vodafone considera que o sentido provável de decisão (SPD) apresentado pelo ICP-ANACOM a que ora se responde é prejudicial para o mercado das comunicações electrónicas fixas português e para a economia Portuguesa em geral e deve ser objecto de revisão e correcção, com base nos elementos apresentados na presente Resposta.

2. Regista-se, no SPD sob análise, a presença de erros manifestos de apreciação e de fundamentação contraditória no seu texto, tanto na escolha dos métodos analíticos como na omissão da ponderação sobre as circunstâncias específicas e objectivas do contexto económico actual que condicionam as opções de investimento actualmente existentes em Portugal e, especificamente, na irracionalidade, improbabilidade e ausência de rentabilidade da duplicação de infra-estruturas no território português.

3. Por outro lado, numa perspectiva jus administrativa, a Vodafone considera que o SPD contém uma incorrecta ponderação dos principais objectivos de interesse público em jogo, aferível pelo facto de o sentido proposto não beneficiar os Consumidores ou o mercado, mas apenas o incumbente histórico português (e, indirectamente, o principal operador de cabo português).

4. A Vodafone considera que o SPD não segue a Recomendação da Comissão Europeia ("CE") sobre a abordagem regulatória às redes de nova geração ("RNG") nem o enquadramento legal e regulatório aplicável à matéria das análises de mercado em geral, particularmente no que respeita a excepção proposta aos 17 Concelhos que decorre de uma incorrecta interpretação sobre a possibilidade da presença – efectiva - de infra-estruturas alternativas em combinação com ofertas de acesso competitivas, poder determinar uma excepção ao acesso à rede de fibra do operador dominante.

5. Sublinha-se, no presente contexto, o facto de o SPD parecer ignorar, de forma iníqua, o significativo esforço de investimento que alguns operadores alternativos, como a Vodafone, têm efectuado e pretendem continuar a efectuar nas áreas e nas infra-estruturas que, com base em critérios de racionalidade económica, demonstrem poder vir a ser rentáveis sendo certo que apenas com essa preocupação poderão estes operadores garantir a continuidade dos serviços já prestados, manter-se eficientes e contribuir para a maximização do bem-estar dos utilizadores finais e para o desenvolvimento do sector das comunicações electrónicas e do País como um todo.

6. A Vodafone considera que a evolução do Mercado 5 demonstra inequivocamente a ineptidão da segmentação geográfica e dos remédios impostos para resolver a questão da ausência de concorrência naquele mercado, traduzindo-se, por conseguinte, a manutenção da referida segmentação – agora sem critério evidente que a fundamente - num acréscimo dos notórios problemas existentes neste mercado.

7. No âmbito das soluções específicas de acesso que o SPD ora propõe (de forma geograficamente insuficiente) para colmatar a ausência de concorrência nos mercados sob análise, a Vodafone considera que as mesmas deverão corrigir os vários erros verificados no passado, que têm determinado a sua ineficácia, apenas assim se garantindo que se conseguem identificar correctamente os remédios adequados a assegurar a competitividade na oferta de serviços aos consumidores.

8. Desta forma, a Vodafone defende a imposição do acesso à fibra da PT Comunicações, S.A. ("PTC") na totalidade do território nacional (estabelecendo-se, no limite, uma excepção, com uma granularidade adequada e proporcional, baseada na presença efectiva de infra-estruturas alternativas); a adopção imediata de princípios gerais da oferta de referência de acesso virtual à fibra que determinem a eficácia da referida solução; e a imposição de uma obrigação de separação funcional à PTC sustentada na notória verificação de inexistência de perspectivas de concorrência, tanto ao nível das infra-estruturas como ao nível dos serviços de retalho.

9. Em suma, a decisão ora em causa, deverá ser reequacionada no sentido de ter como objectivo único a garantia de um futuro concorrencial do mercado, em benefício do País, acima de um princípio de protecção do investimento de um único operador que, ademais, prejudicará a continuidade e presença dos operadores alternativos no mercado, a maximização do bem-estar dos utilizadores e o desenvolvimento do País como um todo, dado que as repercussões da ausência da liberdade de escolha e de acesso a diversas ofertas de serviços de comunicações electrónicas fixas afectarão directamente uma parte muito significativa da população portuguesa, prejuízos estes que afectarão, inevitavelmente, a totalidade do País.

2 A SITUAÇÃO ACTUAL DO MERCADO FIXO

A Vodafone considera que a actual situação do mercado fixo português se caracteriza pelos seguintes factos:

- **Atraso significativo face aos congéneres europeus -** O mercado de comunicações fixas em Portugal, ao contrário do móvel, é caracterizado quase exclusivamente por atrasos e limitações face aos seus congéneres europeus. A penetração dos serviços de voz fixa e de banda larga na população é claramente inferior à média da EU27.

  Este diagnóstico ganha contornos bem mais gravosos se tivermos em consideração que Portugal está a aumentar o fosso face às nações mais desenvolvidas e não a encurtá-lo. De facto, nos últimos 5 anos a posição de Portugal no ranking de penetração de Banda Larga Fixa desceu várias posições (do 14º posto em 2006 para o 21º em 2011 entre EU27), em resultado de um tímido crescimento da taxa de penetração do serviço de Banda Larga Fixa quando comparado com a dos seus pares na Europa (em Portugal, a penetração aumentou 9 pontos percentuais ("p.p."), enquanto os países que lideram o ranking tiveram, em média, crescimentos de 16 p.p.)

- **Evolução das tecnologias FTTx mas ausência de correlação entre aumento de cobertura e aumento de penetração** - Relativamente à evolução das tecnologias FTTx, ainda que Portugal esteja entre os países precursores no seu desenvolvimento, tendo alcançado a segunda maior cobertura de famílias na Europa, segundo o FTTH Council Europe (apenas ultrapassado pela Lituânia), ao nível da penetração dos serviços fibra nas casas ligadas através desta tecnologia, Portugal, com uma taxa de 11%, está imediatamente acima dos 3 últimos classificados (França com 10% é o antepenúltimo classificado).

  Ou seja, cumpre constatar que o avanço de Portugal na cobertura de FTTx está longe de se traduzir em efectiva concorrência neste mercado.

- **Crescente duopólio e notória diminuição das quotas de mercado dos operadores alternativos** – A presente realidade, que se verifica há mais de uma década - e que a última revisão dos Mercados 4 e 5, ocorrida em 2009, ainda veio acentuar - não é correctamente diagnosticada pelo ICP-ANACOM no âmbito do SPD a que ora se responde, nomeadamente, dado o resultado de "protecção" de cerca de 84% da rede de fibra do Incumbente. O crescimento ocorrido neste mercado verifica-se quase exclusivamente na evolução das quotas de banda larga que são respectivamente do operador histórico, a PTC, e do operador que resultou de um processo de "spin off" daquele incumbente, a ZON (que detêm, no conjunto, uma quota de mercado de clientes de cerca de 81% por comparação com os restantes operadores alternativos que, conjuntamente, detêm cerca de 19% da quota neste mercado), não se apresentando quaisquer sinais visíveis de melhoria da situação há vários anos.

- **Desadequação das ofertas grossistas de referência actualmente em vigor para fomentar maior concorrência no mercado** - as actuais ofertas de referência de acesso à rede fixa não têm contribuído para a correcção da acentuada lacuna concorrencial, o que se traduz na incapacidade dos prestadores de serviços concorrerem com as ofertas retalhistas da PTC[1].

  No que concerne o resultado do acesso ao ADSL, a proporção do número de clientes com acessos de ADSL no número total de clientes de banda larga, é já inferior a 50%. Por outro lado, verifica-se pelo 3.º trimestre consecutivo sinais de redução, tendo o número de acessos ADSL decrescido 0,7% e 0,9% face, respectivamente, ao segundo trimestre de 2011 e ao período homólogo anterior.

- **Ausência de condições concorrenciais equilibradas (level playing field)** - Os preços praticados pela PTC e ZON nos serviços assentes em RNG não permitem aos outros operadores, com serviços assentes em ADSL, concorrerem com as ofertas dos operadores dominantes.

  Na ausência de regulação efectiva, tem-se assistido ao rápido declínio das bases de clientes destes operadores alternativos, como demonstram:

  (i) A perda de 52.458 acessos directos de voz e 71.683 acessos directos de banda larga (Fonte: R&C Sonaecom 4T2011, de 03/03/2012) por parte da Optimus nos últimos 2 anos;

  (ii) A venda da Cabovisão por 10% do valor de aquisição (depois de recentemente ter sido reconhecida a imparidade do restante valor do activo português pelo seu anterior accionista);

  (iii) O abandono, por parte da Ar Telecom, do seu negócio residencial;

  (iv) A opção por parte da Optimus (então principal operador beneficiário da ORALL) de passar a oferecer novos serviços apenas suportados na sua própria infra-estrutura de rede, nomeadamente em fibra óptica;

  (v) A tendência para a substituição das ofertas retalhistas de acesso em banda larga suportadas na oferta Rede ADSL PT por ofertas de banda larga móvel (e.g., Optimus), conforme consta do relatório de regulação de 2010 do ICP-ANACOM e no SPD; e,

  (vi) A decisão, por parte da Vodafone, de suspender a oferta de serviços no segmento residencial baseados na ORALL.

---

[1] Sintomático desta situação é o forte declínio de acessos ULL, que se cifra em 84.700 (Fonte: R&C Grupo PT 4T2011 (30/03/2012) nos últimos 2 anos, de acessos wholesale ADSL (3.300) e de pré-selecção que caíram 25.156 durante o mesmo período (Fonte: Informação Estatística do Serviço Telefónico Fixo 4ºT 2011, Anacom (01/03/2012), bem como a desistência, por dois dos principais operadores alternativos do recurso à referida oferta para o segmento residencial.

- **Enorme disparidade entre o estado de competitividade dos mercados fixo e móvel em Portugal** - É notória a ausência de competitividade do mercado fixo, em oposição ao móvel cujo desenvolvimento e competitividade é acentuado.

  Por oposição ao mercado das comunicações electrónicas fixas, no mercado móvel Português os factores "chave" de desempenho apresentam-se acima das médias europeias, ao nível (i) de penetração, (ii) do peso no tráfego total de voz, (iii) dos lares que adoptam a tecnologia móvel e (iv) da cobertura 3G do território.

  Sem prejuízo, **apesar da presença de três redes, com cobertura nacional e da abertura voluntária de duas dessas mesmas redes ao acesso a dois MVNO**, o ICP-ANACOM determinou, sem qualquer realização de análise de mercado ou aferição do nível de competitividade deste mercado – substancialmente diferente do verificado no mercado fixo – a obrigação de negociação do acesso a tais redes, o que se considera desproporcional face ao que o Regulador agora "não" propõe para o mercado fixo.

Em conclusão, a Vodafone, a par com a quase totalidade dos operadores alternativos, encontra-se há mais de três anos a alertar para a gravidade da lacuna verificada na regulação das redes de nova geração, para a consequente tendência de duopolização a que se assiste, para a saída ou marginalização de todos os restantes operadores alternativos e, principalmente, para o inegável prejuízo para os clientes finais, que, como o próprio ICP-ANACOM agora alerta, pagam em média **mais 23%** pelos seus acessos de banda larga em zonas sem presença significativa de ofertas de fibra de outros operadores que não o Grupo PT e a ZON.

3 ANÁLISE DA DECISÃO

3.1 MERCADO 4 – ACESSO À REDE

O ICP-ANACOM considera, na sua análise, que o mercado de acesso à rede – quer a nível retalhista, quer grossista - é constituído pelos acessos em cobre, cabo e fibra e que o Grupo PT tem PMS.

A Vodafone concorda que o Grupo PT tem PMS e outra conclusão não pode ser retirada dado o óbvio poder de mercado deste operador, ilustrado pelas quotas significativamente superiores a 50% (*infra*), valor acima do qual a CE considera constituir prova da existência de uma posição dominante e substancialmente acima do valor em que a CE considera já ser uma situação preocupante, 40%.

Evolução das quotas de mercado (em termos de acessos activos) no mercado grossista de acesso à rede

Operador	2007	2010
Grupo PT	68,2%	67,8%
ZON	23,5%	25,9%
Cabovisão	6,4%	5,7%
Outros	1,9%	0,6%

Fonte: SPD do ICP-ANACOM que originou a presente resposta da Vodafone

Quotas de mercado (em termos de acessos instalados) no mercado grossista de acesso à rede

Operador	2010
Grupo PT	64,2%
ZON	25,1%
Cabovisão	7,3%
Outros	3,4%

Fonte: SPD do ICP-ANACOM que originou a presente resposta da Vodafone

O Regulador considera ainda que não existem condições concorrenciais distintas que justifiquem a segmentação geográfica, pelo que o mercado tem âmbito nacional.

A Vodafone concorda que existe uma homogeneidade monopolista no M4 que não justifica a segmentação geográfica. Com efeito, a homogeneidade é evidente quando analisadas as quotas do Grupo PT no mercado grossista de acesso à rede que, à semelhança do mercado retalhista, é superior a 50% nas principais áreas metropolitanas. Apenas em 2 concelhos (dos 308 nacionais) a quota do Grupo PT é inferior a 40% (mas superior a 30%). Aliás, nem nos concelhos de Lisboa e Porto existe concorrência, tendo a PT uma quota de 62%, em termos de clientes.

Tendo o Grupo PT PMS, é-lhe imposta a obrigação de acesso virtual à fibra (*bitstream* avançado), enquanto o acesso desagregado à fibra não for possível. Contudo, o ICP-ANACOM propõe **excluir 17 Concelhos desta obrigação de acesso em fibra**. Estes Concelhos têm as seguintes características:

- Em 11 Concelhos:
  - Existe um elevado número de famílias (mais de 50 mil) e grande densidade populacional (mais de 1.100 habitantes/km2); e,
  - Estão presentes redes de cabo e redes de fibra dos operadores alternativos (tendo o Grupo PT 63% dos alojamentos familiares cobertos e os OPS entre 15% e 53%, ou, no conjunto dos Concelhos, 36%).

- Noutros 6 Concelhos, apesar de as quotas de mercado se repartirem em 49% para o Grupo PT e 1% para os OPS, considera o ICP-ANACOM justificável (perante uma análise em termos dinâmicos e prospectivos), o investimento dos OPS em redes de fibra, "a curto e médio prazo".

Os vários pressupostos que fundamentam a mencionada excepção estão incorrectamente analisados, nomeadamente pela omissão de consideração de vários factos relevantes e pela incorrecta aplicação dos instrumentos jurídicos em vigor, conforme se demonstrará nos pontos seguintes.

3.1.1 Enquadramento Legal e Regulatório

O ICP-ANACOM releva que se baseou na Recomendação da CE sobre NRA, ao analisar se a presença de várias infra-estruturas alternativas, como as redes FTTH e/ou o cabo, em combinação com ofertas competitivas de acesso baseadas na desagregação em cobre **pode justificar a não imposição de acesso à fibra** ao **conduzir a uma concorrência efectiva a jusante**.

> *"Como referido, a Recomendação da CE sobre NRA prevê que "em circunstâncias excepcionais, as ARN poderão abster-se de impor o acesso desagregado ao lacete de fibra em zonas geográficas* ***onde é provável que a presença*** *de várias infra-estruturas alternativas, como as redes FTTH e/ou o cabo, em combinação com ofertas competitivas de acesso baseadas na desagregação, conduza a uma concorrência efectiva a jusante"".*

Contudo, o Regulador não apresentou dados que permitam concluir pela existência de infra-estruturas alternativas e pela existência de ofertas competitivas de acesso baseadas na desagregação ou pela existência de concorrência efectiva a jusante decorrente daquelas infra-estruturas, porque as mesmas não existem na totalidade dos Concelhos. É opinião da Vodafone que a referida concorrência não se verifica na maioria dos 11 Concelhos, dado **a quota** do Grupo PT, no mercado retalhista de acesso à rede, apenas ser inferior a 40% (mas superior a 35%) em 4 concelhos.

Neste contexto, importa relevar que um duopólio (e.g., PT e ZON) não está abrangido pela referência da Recomendação da CE dado que assenta na existência de apenas uma (**e não várias**) infra-estrutura alternativa. Acresce que não pode esta situação de duopólio subsumir-se ao conceito da Recomendação sobre "a presença de infra-estruturas alternativas" presumindo-se que não será esta concorrência que o Regulador pretenderá para o mercado fixo.

Assim sendo, a Vodafone não vê fundamentação legal e regulamentar para a exclusão da totalidade dos 11 Concelhos pelo que, a ocorrer, **tal exclusão poderá estar ferida de legalidade**.

Por outro lado, a Vodafone considera que a utilização das percentagens de alojamentos cablados nos **11 concelhos** mencionados no ponto anterior, são deturpadoras da realidade e inadequadas **pois não assentam nos clientes angariados/acessos activos dos operadores mas tão-somente na quota de cobertura dos alojamentos familiares**.

Uma análise assente no investimento realizado pelos operadores – i.e., nos alojamentos cobertos – nada diz sobre os resultados práticos e muito menos sobre o retorno desse investimento, i.e., sobre a angariação de clientes por parte dos operadores que, a ocorrer, "poderá" ser potenciadora da concorrência, não obstante tal poder vir a verificar-se apenas num futuro longínquo.

Aliás, a disparidade de percentagens de clientes angariados em função das casas passadas em fibra, entre os operadores, é ilustrativa das elevadas economias de escala, gama e experiência que, sendo diferenciadas para os vários operadores, beneficiam o operador histórico em detrimento dos operadores alternativos[2]. Este facto não deve, de forma alguma, ser descurado na análise de mercado, **[I.I.C.]**

[FIC].

Caso sejam usadas as quotas de mercado em função dos clientes/acessos activos, a Vodafone está certa que a realidade será substancialmente diferente da apresentada.

Acresce que a análise efectuada neste capítulo do SPD é ainda mais incorrecta – e incoerente na sua fundamentação - no que respeita aos **6 Concelhos** que o ICP-ANACOM considerou que justificariam, a curto e médio prazo, o investimento dos operadores alternativos em redes de fibra já que, nesses concelhos, nem sequer existe fibra dos OPS que tenha qualquer representatividade.

Com efeito, uma quota de mercado de 1%, para um conjunto de operadores, é completamente irrelevante, sobretudo num mercado que gera, a quem delas consiga auferir, elevadas economias de escala, de gama e de experiência que alteram a representatividade e o nível de competitividade das empresas muito além do que expressam as quotas de mercado dos operadores.

---

[2] Com efeito, o grande volume de procura interna – decorrente do facto de o Grupo PT ser composto por empresas verticalmente integradas, com presença no mercado grossista e retalhista, que recorrem à sua infra-estrutura de rede para prestar serviços no retalho e para suportar os serviços de comunicações electrónicas do grupo - permite ao Grupo PT beneficiar de largas economias de escala e investir no desenvolvimento das suas redes com um grau de risco inferior ao dos seus concorrentes, factos que são corroborados pelo Regulador.

Contudo, a análise do Regulador assentou numa crença que apenas pertence ao mesmo, i.e., a ocorrência de futuro investimento por parte dos operadores alternativos nessas zonas, negligenciando – uma vez mais, e no que concerne a estes 6 Concelhos, de forma ainda mais notória - que a CE se refere à efectiva **presença** de várias infra-estruturas alternativas e não à **possibilidade da sua presença no futuro**, para excepcionar a obrigação da oferta de acesso desagregado ao lacete de fibra.

Reitera-se, assim, que a aplicação da Recomendação da CE sobre NRA não se encontra correctamente efectuada, conforme se pode constatar do próprio texto:

> *"se o operador com PMS instalar uma rede FTTH, **as ARN devem, em princípio, tornar obrigatória a oferta de acesso desagregado ao lacete de fibra. Qualquer excepção apenas poderá ser justificada em zonas geográficas em que a presença de várias infra-estruturas alternativas**, como redes FTTH e/ou de cabo, em combinação com ofertas de acesso competitivas, pode resultar numa concorrência efectiva a jusante."*
>
> *Nos casos em que não se possa concluir que as diferentes condições de concorrência justificam a definição de mercados geográficos subnacionais, poderá, no entanto, ser adequado que as ARN respondam à **existência de condições de concorrência divergentes entre as diferentes zonas de um mercado geograficamente definido**, por exemplo devido **à presença de várias infra-estruturas alternativas** ou de operadores que utilizam infra-estruturas alheias, impondo remédios e produtos de acesso diferenciados.*

Não obstante os Reguladores deverem analisar o mercado de forma prospectiva, **apenas há enquadramento regulamentar para excepcionar o acesso à fibra** (i.e., para impor remédios e produtos de acesso diferenciados) **caso existam áreas/zonas concretas onde a presença de infra-estruturas alternativas que conduzam a uma concorrência efectiva a jusante seja uma realidade.**

Ora, detendo os OPS, no seu conjunto, apenas 1% dos alojamentos cablados, não sendo o acesso à rede de cabo uma alternativa para que os OPS prestem os seus serviços, não existindo ofertas de acesso com base na desagregação do cobre suficientemente competitivas (o que sai reforçado pelo facto de esta tecnologia não ser substituta da fibra, conforme adiante se analisa) e não sendo possível o acesso à fibra da PT, não existe qualquer racional para que se conclua que nestes 6 Concelhos virá a existir a referida concorrência, mesmo que o horizonte temporal da análise extravase, em muito, o período que medeia as análises de mercado.

Assim, a Vodafone considera existir um manifesto erro de apreciação na fundamentação apresentada pelo ICP-ANACOM, já que esta Autoridade defende outra leitura substancialmente diferente da constante da Recomendação em questão e com resultados práticos diametralmente opostos, que é a **probabilidade (i) de haver presença de infra-estruturas no futuro e (ii)** que essa presença conduza a uma concorrência efectiva a jusante.

Na realidade, no que respeita aos 11 Municípios, a existir concorrência, a mesma verificar-se-á possivelmente apenas ao nível de bairros ou ruas, pelo que a granularidade da análise do Regulador terá que ser revista no sentido da sua redução, conforme adiante se analisará.

Cumpre aliás, neste contexto, salientar que **a CE considera, sim, que (i) operadores com quotas de mercado inferiores a 25% dificilmente virão a ter PMS e que (ii) deverá ser considerada preocupante a existência de PMS em operadores com mais de 40% de quota de mercado.**

Sem prejuízo, estas questões são totalmente omissas no SPD em análise. Com efeito, o Regulador apenas poderia ter concluído pela existência de concorrência, caso não existisse(m) operador(es) com poder de mercado num determinado bairro/rua/concelho, o que não parece ocorrer caso seja analisada a informação disponibilizada no SPD.

Acresce que, estando a rede fechada aos operadores alternativos e tendo estes a necessidade de incorrer em elevados investimentos financeiros – cuja realização é naturalmente dificultada no actual contexto – é possível antecipar o reforço da posição dominante da PT no mercado fixo, **sendo previsível que os operadores alternativos venham, inclusive, a "perder" os clientes das áreas onde já investiram dado que o poder crescentemente acentuado que a PT terá na globalidade do negócio de fibra permitirá a este operador pressionar as condições de oferta dos operadores alternativos nas áreas onde estes investiram e anular a sua concorrência**.

A Vodafone considera, consequentemente que a exclusão dos 17 Concelhos da obrigação de acesso à fibra do Grupo PT é igualmente contrária aos objectivos de regulação do ICP-ANACOM, vertidos no artigo 5º da Lei das Comunicações Electrónicas (LCE), nomeadamente: (i) à promoção da concorrência na oferta de redes e serviços de comunicações electrónicas; e (ii) à defesa dos interesses dos cidadãos.

Com efeito, de acordo com os objectivos de regulação, seria suposto que fosse uma prioridade do ICP-ANACOM a imposição ou manutenção/alteração de obrigações que promovessem a concorrência onde a mesma não existe, i.e. *inter alia*, no mercado grossista de acesso à rede nos referidos 17 Concelhos. Tais obrigações, não só garantiriam a presença de ofertas alternativas no mercado, como resultariam em benefícios para os utilizadores finais ao promoverem o seu bem-estar e o desenvolvimento das regiões e do País como um todo.

Acresce que o próprio Regulador releva a importância da obrigação de acesso ao referir que um dos factores que levou à redução de quota e de PMS do Grupo PT no retalho foi o fornecimento de acesso desagregado ao lacete local.

Actualmente, não sendo o cobre substituto da fibra (conforme concorda o Regulador), a não imposição de obrigações de acesso em fibra nos referidos 17 Concelhos traduz-se na inexistência de condições que promovam a concorrência, pelo que o Regulador não está a agir de acordo com os objectivos de regulação a que está sujeito.

Assentando a regulação das NRA, a par dos outros mercados regulados, nas conclusões das análises de mercado e na identificação de PMS, a Vodafone considera não existir enquadramento legal ou regulatório – nem nacional, nem europeu – que permita ao regulador excluir os referidos 17 Concelhos da obrigação de acesso em fibra à rede do Grupo PT.

3.1.2 DA ANÁLISE PROSPECTIVA AO INVESTIMENTO NOS 17 CONCELHOS

Ainda que a abordagem regulatória da Comissão Europeia fosse a de excepcionar as zonas de "provável" investimento em infra-estruturas (o que não é de todo o caso, conforme acima sobejamente explicado, e que apenas por facilidade de raciocínio equacionamos), a Vodafone considera de fundamental importância a percepção que a "probabilidade de investimento", não depende exclusivamente da consideração de uma série de variáveis relacionadas com custos de desenvolvimento de rede, mas igualmente de outros factores, que não são considerados no presente SPD e que se prendem com a rentabilidade e disponibilidade financeira e a racionalidade do investimento, questões absolutamente fulcrais e que conforme adiante se demonstra, se encontram omissas do SPD assim determinando a sua invalidade. Nomeadamente:

- **Contexto Económico** - Pese embora o compromisso dos Operadores alternativos no progresso das comunicações fixas em Portugal, nenhum agente económico é imune às condicionantes da própria economia. Face às circunstâncias actuais da economia Portuguesa, não estariam reunidas, na perspectiva da Vodafone, os factores de atracção de investimento suficientes para assegurar nos próximos anos um desenvolvimento de redes de fibra alternativas à escala do observado entre 2008 e 2011, ainda que as condições concorrenciais e do mercado de comunicações electrónicas o permitissem.

  A própria capacidade dos agentes económicos a operarem em Portugal se financiarem ficou seriamente comprometida. Ou seja, as condicionantes da Economia Portuguesa afectam negativamente a taxa de retorno de qualquer investimento, reduzindo a atractividade do País face a outros mercados, e coarctam os agentes privados na prossecução de projectos de capital intensivo, não sendo a realidade de 2008-2011 uma boa aproximação da capacidade de investimento nos anos vindouros.

  Assim, não obstante as Orientações da CE referirem que, no âmbito da análise ao desenvolvimento razoavelmente previsível até à próxima análise de mercado, as ARN devem tomar em consideração dados

anteriores, tal não é aplicável no actual contexto macroeconómico, fazendo com que o passado não seja preditor do futuro.

Tendo-se alterado significativamente, nos últimos dois anos, as condições económico-financeiras, reduzindo-se a rentabilidade anteriormente antecipada para os investimentos efectuados e que, sem rentabilização dos seus investimentos, a possibilidade de realização de investimentos adicionais se encontra severamente reduzida, a Vodafone considera indefensável a conclusão sobre a probabilidade de investimento avançada pelo ICP-ANACOM e, muito mais, a referência ao "curto e médio" prazo.

Na realidade, o próprio ICP-ANACOM refere no SPD que *os factores considerados nesta análise não se irão alterar de modo significativo a curto/médio prazo, até à realização da próxima definição de mercado, uma vez que* ***o crescimento do número de acessos NRA efectivamente ligados (activos) tem vindo a apresentar um crescimento ainda relativamente reduzido face à cobertura já conseguida****, sendo que uma extensão da cobertura de rede (de fibra) para novas áreas envolverá um menor número de potenciais clientes e a rentabilidade do investimento será por isso, relativamente menor. Adicionalmente, é o próprio* ***Grupo PT que apresenta um maior crescimento no número de clientes ligados em NRA e que se propõe desenvolver a sua rede em maior escala****.*

Com base no exposto, a Vodafone conclui que os operadores alternativos não terão declarado ao ICP-ANACOM que prevêem manter o investimento em fibra em níveis semelhantes aos anteriores pelo que não parecem existir factos que comprovem a correcção da análise do Regulador quanto à manutenção dos investimentos dos operadores alternativos.

Releve-se, a este propósito, dois factos sobre o investimento já realizado pela Vodafone e pela Optimus (únicos operadores alternativos ao Grupo PT que decidiram investir numa rede de acesso FTTH) na determinação da atractividade do investimento em fibra:

- A Vodafone anunciou, e cumpriu, o investimento em FTTH como teste à estrutura económica do investimento de forma isolada em fibra, uma vez que, como é notório e público, a Vodafone defende o investimento partilhado como única forma para assegurar uma cobertura alargada e um nível de concorrência saudável. Como tal, não pode aceitar o entendimento que o investimento já realizado é sinal de um qualquer reconhecimento da exequibilidade das zonas já cobertas ou entendidas pelo ICP-ANACOM como similares para suportarem a existência de múltiplas redes paralelas.

- A Optimus anunciou em 2008 o investimento para cobrir 1 milhão de casas e, pese embora, não tenha divulgado nenhuma alteração nos pressupostos de custos subjacentes a esse plano, decidiu limitar o investimento a apenas 200k, o que deixa pistas quanto ao nível de rentabilidade que um projecto desta natureza gera nas condições actuais.

Rejeita-se, por conseguinte, a ideia manifestada pelo ICP-ANACOM, que o investimento numa qualquer zona é representativo da viabilidade económica do concelho em que se insere, ou de outros com características similares. Não fosse assim e não teriam Vodafone e Optimus acordado a partilha das casas passadas com fibra procurando, dessa forma, assegurar a recuperação dos investimentos efectuados.

- **Falta de Racionalidade Económica na Duplicação de Infra-Estruturas** - Um outro aspecto da fundamentação para a concessão da "excepção" nos 17 Concelhos que se considera profundamente errado, e que deve ser objecto de revisão, é a conclusão do ICP-ANACOM de que a existência de redes FTTH dos operadores alternativos "prova" a possibilidade de investimentos adicionais na construção das referidas redes, pretendendo demonstrar que múltiplas redes são rentáveis.

A Vodafone desde sempre tem refutado tal teoria que padece de erros evidentes, pese embora, volvidos vários anos sobre a realidade das NRA em Portugal, nem sequer se considere que tal demonstração é relevante, já que a prática por si só o demonstrou, ou seja, se a multiplicação de infra-estruturas fosse razoável, evidentemente que a mesma já se teria verificado por esta altura.

Como o próprio ICP-ANACOM refere, o investimento em infra-estrutura fixa tem um conjunto de características com um impacto decisivo no momento de analisar as potenciais dinâmicas competitivas, benefícios para os consumidores e para a economia e a adequação dos remédios impostos.

Do ponto de vista do perfil temporal do investimento, é necessário ter em atenção que o investimento na infra-estrutura de acesso no mercado fixo se caracteriza por ciclos de investimento alargados (medidos em dezenas de anos – pensemos na idade média dos lacetes de cobre existentes ou na vida estimada dos lacetes de fibra que agora se estão a instalar) e concentrados no esforço de cobertura (vs. reforço de capacidade), ou seja antecedendo a angariação de clientes.

Dado este perfil de investimento, as redes já instaladas representam um investimento afundado e como tal uma barreira substancial à entrada de novos operadores.

Adicionalmente, investimentos pontuais efectuados por parte de operadores alternativos nunca poderão ser tomados como prova definitiva de qualquer evidência, bem pelo contrário.

Note-se que o SPD é omisso na fundamentação deste ponto, nomeadamente em dados sólidos sobre procura, custo por casa passada ou receita por cliente ligado que permita de alguma forma atestar da solidez do argumento; simplesmente se assume a existência de redes alternativas como prova suficiente do futuro investimento em fibra.

A Vodafone não pode, naturalmente, pactuar com tal presunção de evidência. Com efeito, o retorno do investimento, mesmo nas zonas densamente povoadas escolhidas para "piloto", é ainda incerto e claramente

sujeito à própria performance da economia portuguesa. Não é pois razoável assumir que, quer nestas zonas, quer em zonas com características topográficas e económicas similares, existirá qualquer investimento por parte de operadores alternativos que obvie a tendência observada de reforço de duopólio do Grupo PT e da ZON.

Pelo contrário, cumpre salientar que a existência de uma rede FTTH, fechada, na posse do Incumbente, irá contrariar todo o progresso alcançado pela desagregação do lacete local, não apenas correndo o risco de transformar zonas anteriormente competitivas em zonas similares às NC do mercado 5, como inclusivamente colocando em risco todo o avultado investimento efectuado pelos operadores alternativos nesta tecnologia.

Ou seja, caso o ICP-ANACOM não actue eficazmente, permitindo o acesso à rede de fibra do incumbente na próxima análise de mercado, a consequência mais provável é o alargamento da asfixia competitiva das zonas NC a estes 17 concelhos e não um retrocesso, como seria de certeza intuito do Regulador.

Incrementalmente, à medida que este duopólio avança, o diferencial crescente das economias de escala e gama dos operadores incumbentes face aos potenciais concorrentes, aliado à cada vez maior dificuldade destes em captar novos clientes nas zonas potencialmente a cobrir, representa um incentivo progressivo e exponencial à vigência do referido duopólio no mercado das comunicações electrónicas fixas.

- **Ineficiência social da duplicação do investimento** – Com relevância provavelmente ainda superior ao ponto anterior, não poderá o ICP-ANACOM deixar de considerar, no âmbito dos objectivos de interesse público que prossegue que a duplicação do investimento poderá, inclusivamente, ser perniciosa para Portugal.

  Como já referido, a duplicação do investimento em redes de acesso de nova geração não resulta em qualquer benefício ao nível do potencial de oferta de serviços ou da qualidade dos mesmos para os consumidores. No entanto esse investimento compete directamente pelo capital disponível para o financiamento da economia, num momento em que as restrições de acesso a esse capital por parte das empresas portuguesas são sobejamente conhecidas. Por esta razão, ainda que fossem rentáveis do ponto de vista dos operadores alternativos, estes investimentos deveriam ser desencorajados do ponto de vista da eficiência da alocação de recursos ao nível da economia e do próprio bem-estar dos consumidores que veriam praticados preços mais altos por forma a remunerar um investimento totalmente ineficiente. Mesmo que viável, o único propósito que esse investimento poderia servir seria a limitação, de uma forma economicamente ineficiente e prejudicial, nas actuais circunstâncias, das rendas excessivas do operador incumbente, ou seja, a colmatação imperfeita de uma falha de regulação.

- **Forte Investimento dos Operadores Móveis em LTE-** Além das mencionadas restrições na captação de investimento, é importante ter presente que os únicos operadores que investiram em redes FTTH alternativas à do Grupo PT (Vodafone e Optimus) são simultaneamente operadores com enorme representatividade no

mercado móvel, mercado no qual tiveram que investir avultados montantes para adquirirem novas licenças móveis a que se seguirá um período de forte investimento na construção de novas redes 4G. Dada esta simultaneidade não é pois de estranhar que haja alguma contenção na expansão das respectivas redes FTTH, por questões de alocação de recursos disponíveis.

Neste âmbito, a PT já veio a público referir que a instalação de rede de fibra está próxima de estar concluída e que o nível de investimento da empresa vai descer.

Com efeito, analisada que está a actual situação do mercado fixo português - e, concretamente, o crescimento estável de um duopólio, o declínio das quotas de mercado dos operadores alternativos e a total ausência de um *level playing field*, a Vodafone tem sérias dúvidas que qualquer operador alternativo tenha efectivamente confirmado a sua intenção de investir na construção de infra-estruturas, nas condições de mercado e regulatórias actuais.

Em conclusão, a análise de mercado deve ser um processo racional assente em factos e com base nos factos actuais não há qualquer margem para que o ICP-ANACOM possa concluir que os 17 concelhos referidos anteriormente serão prospectivamente concorrenciais e, principalmente, para concluir que serão objecto de multiplicação de infra-estruturas a curto ou médio prazo.

3.1.3 GRANULARIDADE DA EXCEPÇÃO DE ACESSO EM FIBRA

Demonstrados que se encontram os seguintes factos:

- Que o SPD em apreço não segue a Recomendação da CE quanto às NRA ou a regulamentação existente quanto à análise de mercados, pois excepciona do acesso à NRA do incumbente zonas não competitivas, com base (i) numa "probabilidade" de os OPS virem a ganhar quota de mercado em zonas em que não se encontram; e (ii) dada outra "probabilidade de investimento" nas mesmas;

- Que, perante o actual circunstancialismo económico e regulatório, tal "probabilidade de investimento" é altamente improvável sobretudo a curto e médio prazo; e,

- Que, ainda que viáveis, do ponto de vista de um operador alternativo hipotético, esse investimento representaria uma alocação ineficiente de recursos e um prejuízo para os consumidores e para a economia,

Cumpre analisar se a correcção efectuada aos erros acima detectados e a alteração do SPD no sentido da Recomendação da CE determinaria a correcção e adequação do SPD no âmbito do Mercado 4, ou seja, se o ICP-ANACOM apenas determinasse a não obrigação de acesso à fibra nas zonas em que as infra-estruturas dos

operadores alternativos efectivamente existem, tal determinaria a existência de concorrência e a possibilidade de crescimento dos operadores alternativos no mercado.

A Vodafone considera que a existir qualquer excepção à obrigação de acesso, esta se deve limitar aos locais em que se encontrem **efectivamente** outras infra-estruturas alternativas com possibilidade de acesso que tornem o mercado concorrência. No entanto, para tal, será igualmente imprescindível a rectificação da limitação geográfica efectuada às "zonas de excepção".

Com efeito, a opção do ICP-ANACOM por uma análise geográfica baseada no Concelho e não em outros critérios de limitação geográfica pública de maior precisão contribuem para distorcer as condições de competitividade do mercado.

Tal resulta de a unidade Concelho ter, em termos geográficos e de população, uma dimensão e dispersão que se traduzem em realidades de mercado e de competitividade heterogéneas para serviços cuja oferta é muito sensível à dimensão, escala e rentabilização das infra-estruturas construídas, como é o caso das redes de comunicações fixas. Com efeito, os vários concelhos de Portugal apresentam zonas de elevada densidade com largas zonas claramente rurais, pertencendo ao mesmo concelho (e.g, concelho de Sintra).

Por essa razão, **a Vodafone defende que a delimitação geográfica deverá ser feita tendo por base os bairros ou ruas (ou, no limite, as subsecções estatísticas do** Instituto Nacional de Estatística, as quais **têm uma dimensão inversamente proporcional à da densidade populacional, isto é, são tanto mais pequenas quanto maior a densidade populacional** numa determinada parcela do território e vice-versa), corrigindo assim os efeitos negativos da consideração do Concelho enquanto unidade geográfica para efeitos de análise da concorrência.

A utilização de maior granularidade permite assim considerar a realidade da presença simultânea de várias redes ao nível do bairro ou da rua, assim se garantindo tanto a consideração de uma decisão com base numa análise prospectiva – probabilidade de essas áreas se tornarem, por si só, concorrenciais – como a garantia para os restantes residentes desse concelho de não ficarem coarctados na sua possibilidade de escolha dos serviços retalhistas pelo facto de não se encontrarem nas zonas com infra-estruturas alternativas. Acresce que já tendo o cadastro da rede sido realizado com esta granularidade, não se antevê a existência de qualquer problema operacional.

Concluindo, a Vodafone considera que o Regulador deveria o refazer o estudo, em termos de ruas ou bairros (ou, no limite, subsecções estatísticas) por forma a torná-lo adequado à realidade topológica do nosso mercado.

3.1.4 Dos princípios da Não Discriminação, Igualdade e Justiça

De acordo com notícias veiculadas em artigos de jornais, a rede de fibra do Grupo PT tem sido usada pela **TMN** no seu negócio móvel e será agora rentabilizada com a prestação de **serviços 4G**.

Neste contexto, a exclusão dos 17 Concelhos da obrigação de acesso em fibra à rede do Grupo PT, torna-se ainda mais penalizante para o mercado das comunicações electrónicas. Assim, o Regulador está a permitir uma discriminação positiva do Grupo PT face às suas empresas (dado que a PT não abrirá a sua rede a empresas fora do seu Grupo caso tal não seja imposto) e a distorcer negativamente as condições concorrenciais não só do mercado fixo, como do mercado móvel.

Por outro lado, a Vodafone não pode deixar de registar o aparente paradoxo que é utilizar o investimento feito por operadores alternativos como razão para reduzir o nível de acesso à rede FTTH do operador com PMS.

Levado ao extremo, tal significa que caso a Vodafone e a Optimus se tivessem abstido de investir, o ICP-ANACOM teria agora que concluir que nenhuma zona do país é suficientemente atractiva para possibilitar a existência de mais do que uma rede, pelo que o acesso à rede do Incumbente teria que ser concedido sem reserva.

Não se consegue perceber o alcance de tal medida. Aliás, até este momento, o acesso à rede do incumbente sempre foi tido como essencial e defendido pelo próprio Regulador, numa perspectiva de escada de investimento, em que gradualmente os operadores alternativos vão crescendo a sua base de clientes e acedendo a ofertas cada vez mais exigentes do ponto de vista de capital que ao mesmo tempo proporcionam melhores margens operacionais, tudo o resto constante.

Ao excluir 84% da rede FTTH do Grupo PT de regulação, os operadores alternativos ficarão apenas com a possibilidade de investir em rede própria, cenário altamente especulativo tal como discutido anteriormente, ou sair do mercado por falta de capacidade para concorrer, eliminando-se não só todos os benefícios da concorrência que a oferta do lacete local gerou, como contrariando o próprio espírito de escada de investimento, que sem mais fundamentação parece ter-se tornado irrelevante ou obsoleto.

Finalmente, cumpre registar que no âmbito do recente leilão de espectro, o ICP-ANACOM entendeu que o compromisso de investimento dos operadores seria "premiado" com acesso às redes existentes, de forma a minimizar esse mesmo investimento e a tornar a entrada mais fácil, tendo o ICP-ANACOM entendido serem necessárias obrigações de acesso alargadas no âmbito do recente leilão de frequências.

Contudo, no mercado fixo o ICP-ANACOM propõe uma abordagem completamente desproporcional ao "penalizar" os operadores alternativos pelos seus investimentos, reduzindo-lhes o acesso à rede do incumbente, ou seja, quanto mais investirem os OPS, mais zonas serão consideradas prospectivamente concorrenciais e menos obrigações de acesso recairão sobre o operador com PMS, mesmo que esse PMS exista de facto.

É criada, portanto, uma dicotomia significativa entre os remédios impostos a cada um dos mercados. O argumento explanado, confirma a manifesta iniquidade com que o Regulador trata os objectivos da regulação nos dois mercados; circunstâncias idênticas dão num caso, origem ao reforço da regulação e, no outro, ao abrandamento, respectivamente, para o mercado móvel e mercado fixo.

Aliás, poder-se-á concluir que mesmo numa perspectiva de igualdade material – ou seja, tendo em consideração as diferenças entre os dois mercados – a equidade se deveria garantir através da imposição de obrigações de acesso muito mais exigentes no mercado fixo do que no mercado móvel.

Com efeito, um aspecto crucial em que o mercado fixo difere do móvel é nos benefícios incrementais do investimento para além da cobertura básica. Enquanto que, na tecnologia móvel, a instalação de uma segunda estação base com a mesma cobertura que outra pré-existente resulta num aumento de capacidade e, portanto, numa maior velocidade de acesso experimentada pelos clientes por ela servidos, no mercado fixo, o segundo par de fibra não traz qualquer benefício ao lar onde chega. Ou seja, enquanto que, no móvel, se pode entender existirem vantagens de concorrência ao nível da infra-estrutura do ponto de vista do bem-estar dos consumidores, é difícil (senão impossível) perceber a utilidade social de uma duplicação de infra-estruturas fixas, excepto como expediente, economicamente ineficiente, para colmatar falhas de regulação.

No entender da Vodafone Portugal, estas realidades da estrutura económica dos negócios por si só justificariam uma regulação de acesso muito mais agressiva no mercado fixo do que no mercado móvel. No caso concreto em apreço, esta realidade é amplificada pela manifesta deficiência da situação concorrencial no mercado fixo já anteriormente exposta.

Assim, esta diferença na magnitude dos remédios propostos face à gravidade do panorama existente, não contribuirá para solucionar a disparidade dos níveis de concorrência entre os dois mercados, não se percebendo portanto, como se propõe o Regulador tornar o mercado fixo de facto concorrencial.

Concluindo, o presente SPD revela uma diferença significativa no tratamento pelo ICP-ANACOM dos vários mercados de comunicações electrónicas e dos seus agentes, diferença esta que se considera injustificada, discriminatória e, por conseguinte, ilegal.

3.1.5 Dos Restantes Remédios

3.1.5.1 A Equivalência das Ofertas Comerciais de Fibra e de ADSL

Os resultados do SPD ora sob análise apontam para uma conclusão que, na prática, fará com que os operadores alternativos ou realizem investimentos em NRA - conforme anteriormente analisado, pouco provável, pouco rentável e principalmente pouco exequível no presente contexto -, ou se mantenham no mercado através da utilização de uma tecnologia ultrapassada e em claro declínio no âmbito da actual procura – o ADSL.

A Vodafone considera que este resultado, longe de propiciar o desenvolvimento da concorrência, representa uma verdadeira barreira ao acesso ao mercado, nomeadamente, dada a evidente disparidade entre as duas tecnologias em questão.

Com efeito, as ofertas comerciais disponibilizadas em ADSL e Fibra Óptica apesar de, aparentemente, serem idênticas em termos de oferta e preço associado (para ofertas de velocidade semelhantes), na prática, apresentam inúmeras diferenças que permitem afirmar que não é uma realidade que os clientes em ADSL têm acesso ao mesmo nível de serviço e preço que é disponibilizado em fibra.

Destaque-se, entre outros factores, o facto de na oferta ADSL *triple play* o acesso ao serviço de televisão estar sempre dependente do aluguer de uma TV box que apresenta um custo mensal adicional muito relevante a suportar pelo cliente.

No caso dos clientes que necessitam do serviço disponível em mais do que uma televisão (e que, em Portugal são a grande maioria, tendo em conta a média de televisões por habitação), tal implicará forçosamente uma ou mais TV box, com custo acrescido muito relevante (adicional ainda ao custo energético por manutenção de mais um equipamento electrónico por televisão).

Adicionalmente, em termos de serviços nas ofertas de ADSL, é impossível ter acesso a um conjunto de serviços de televisão e/ou existem limitações na utilização dos mesmos. Realce-se, por exemplo, o seguinte relativamente ao ADSL, *versus* a fibra:

- A limitação no acesso a canais HD (alta definição) – Em fibra, o acesso aos canais HD, bem como o número de canais SD, é feito sem qualquer tipo de limitação;

- A qualidade geral do serviço de televisão é difícil de garantir face às interferências nos pares de cobre e limitação no número de televisões/gravações em utilização simultânea - Em fibra, o cliente consegue utilizar todas as funcionalidades do serviço, em simultâneo e sem qualquer tipo de limitação;

- Limitação no acesso a alguns dos mais recentes e inovadores serviços convergentes disponibilizados pelos operadores uma vez que o acesso ao serviço através de "Companion devices" (Tablets, PCs ou Smartphones) dentro da rede da casa do cliente não é possível pelas limitações de velocidade - Em fibra, o cliente consegue ter acesso ao serviço em qualquer televisão e adicionalmente pode ter ainda uma complementaridade de serviço através de qualquer outro equipamento em sua casa.

- Internet limitada a uma velocidade máxima teórica de 24 Mbps em *download* e 1Mbps em *upload* (sendo que nem esta é garantida uma vez que está dependente da localização da casa do cliente) o que significa que, nestas ofertas, está barrado o acesso a maiores velocidades de internet - Em fibra, é já possível oferecer actualmente velocidades até 400 Mbps, mas no curto prazo a velocidade de *download* pode facilmente aproximar-se ou mesmo ultrapassar a barreira do Gigabit por segundo.

- No xDSL, a velocidade de acesso à Internet e qualidade de serviço é muito instável e está dependente de diversos factores – distância à central, antiguidade da linha, sensibilidade a intempéries, etc, – na fibra o sinal e qualidade do mesmo é garantido, independentemente da distância à central ou outros factores.

Em conclusão, pelas razões acima referidas, a Vodafone considera que o serviço disponibilizado aos clientes via ADSL não pode, nem deve, ser considerado substituto dos serviços disponibilizados via fibra, não se podendo admitir que os serviços possam ser considerados equivalentes em termos de preço e qualidade.

Aliás, o próprio Regulador refere que o cobre apresenta algumas limitações na prestação de serviços, nomeadamente, de televisão.

3.1.5.2 FIBRA ESCURA

Embora útil enquanto solução alternativa, ou de recurso, no evento de indisponibilidade de acesso a infra-estruturas essenciais que permitam aos OPS a implementação de soluções de rede próprias, a disponibilização de uma oferta regulada de fibra escura por parte da PTC não vem resolver as restrições que se observam actualmente à construção de rede própria.

Estas restrições resultam maioritariamente da incerteza de sucesso de que se reveste o processo ORAC. De facto, são bastante frequentes as indisponibilidades de acesso às condutas, associadas a obstruções, falta de espaço, erros de cadastro, entre outros.

O acesso a uma oferta de fibra escura poderá constituir, se as características dessa oferta não forem as adequadas, um elemento adicional de atraso na cobertura de uma determinada área por parte de um operador alternativo porque utilizada após se procurar aceder às condutas ou outras infra-estruturas.

Prevendo o ICP-ANACOM que a referida oferta de fibra escura só exista se cumpridas determinadas condições - i) inexistência de espaço em condutas ou postes, i.e., indisponibilidade de um caminho alternativo viável (e razoável) e ii) existência de fibra escura disponível nesses troços específicos de conduta ou poste - não antecipa a Vodafone que esta oferta venha constituir, nas condições referidas, grande utilidade para os operadores alternativos.

Se o ICP-ANACOM deseja, de facto, que sejam criadas condições de acesso ao mercado que permitam aos diversos actores tempos de entrada semelhantes que dinamizem o mercado de retalho criando um mercado em que exista concorrência e inovação das ofertas, deverá rever as condições para a oferta de um acesso à fibra escura.

Esta deverá ser um instrumento alternativo a considerar pelos OPS na sua estratégia (a par do acesso às condutas, postes, etc) e não um sucedâneo alternativo que somente permite entrar num determinado mercado bastante mais tarde que a PTC e com restrições tais que, muito provavelmente, nunca conduzirão à sua utilização.

Em conclusão, consideram-se os restantes remédios propostos no SPD sob análise inadequados e insuficientes para corrigir os problemas de concorrência verificados neste mercado, como seria o objectivo último do presente procedimento.

3.2 Mercado 5 – Acesso em Banda Larga

O ICP-ANACOM não impôs obrigações nas áreas concorrenciais do mercado 5 (M5 C), não obstante verificar que, entre 2007 e 2010, a PT aumentou a sua quota de mercado nas áreas C (em 9 p.p.), o que também aconteceu nas áreas não concorrenciais (NC, aumento de 4 p.p.).

A Vodafone considera que a situação das áreas C é preocupante, dado:

(i) o acréscimo acentuado de quota da PT, verificado de 2007 a 2010, poder indiciar que, não obstante a quota em 2010 ser inferior a 40%, ser possível que a PT já detenha PMS; e,

(ii) ser expectável que a actual quota de mercado da PT possa estar próxima dos 40%, visto que, em média, a mesma cresceu 3 p.p./ano nos últimos 3 anos e os dados apresentados pelo Regulador se referirem a 2010; e,

(iii) em **50 áreas C** a PT deter, em 2010, uma quota de mercado que varia **entre 40% e 100%.**

A justificação para o Regulador não ter imposto remédios no M5 assentou no facto de considerar que os remédios impostos no M4 seriam suficientes para promover a concorrência. Considerando o exposto nos capítulos anteriores, a Vodafone não pode deixar de discordar da proposta do ICP-ANACOM e considerar que a mesma não tem fundamentação.

Com efeito, não são propostos remédios adequados no M4 que permitam aos OPS disponibilizarem serviços aos seus clientes sem restrição (que seria o acesso à fibra da PT dado que o cobre da PT, na prática e devido a diversos factores, deixou de ser solução equacionável pelos operadores em inúmeras situações, não sendo substituto da fibra como já foi demonstrado anteriormente).

Tendo em consideração que:

(i) 84% dos acessos de fibra da PT não estão abertos aos OPS;

(ii) O cobre tem as limitações reconhecidas pelo Regulador e que não é substituto da fibra;

(iii) O cabo não é solução equacionável por parte da generalidade dos OPS para poderem assentar a prestação dos seus serviços; e,

(iv) As características sociodemográficas médias das áreas onde a PT é obrigada a abrir a sua rede de fibra permitem antever uma rentabilidade menor que a média dos 17 concelhos,

Poderá concluir-se que, em termos práticos, não foi imposto nenhum remédio no M4 que conduza a uma concorrência efectiva no M5.

3.2.1 QUOTA CONJUNTA - DUOPÓLIO CRESCENTE ESTÁVEL

Neste ponto, é relevante referir que o SPD ora sobre escrutínio, não sendo omisso na concretização das evidências que corroboram uma duopolização do mercado de banda larga fixa, parece inconsequente nas conclusões que tais factos implicam.

Com efeito, conforme exposto no SPD, mesmo considerando as quotas de mercados nas áreas descritas como competitivas, a quota conjunta do Grupo PT e ZON evoluiu, entre 2007 e 2010, de 61,9% para 77,6%, o que representa uma clara demonstração, não apenas da existência de duopolização do mercado em estado avançado, mas simultaneamente da velocidade com que a mesma se registou.

[I.I.C.] [F.I.C.]

Evolução das quotas de mercado no mercado retalhista de acesso em banda larga nas "áreas C"

Operador	2007	2010
Grupo PT	25,2%	33,5%
ZON	36,7%	44,1%
Optimus	26,3%	8,4%
Cabovisão	10,3%	7,9%
Vodafone	1,1%	5,9%
AR Telecom	0,3%	0,1%

Fonte: SPD do ICP-ANACOM que originou a presente resposta da Vodafone

3.2.2 QUOTAS DA PTC SOBEM TANTO NAS ÁREAS C COMO NAS ÁREAS NC

Os valores de quota conjunta do Grupo PT e ZON cresceram 14,3 p.p. entre 2007 e 2010 nas zonas competitivas (de 63,9% para 78,2%), aproximando-se dos valores de quota conjunta das zonas não competitivas em 2007 que era de 79,8%), enquanto no mesmo período nas zonas não competitivas a quota de mercado conjunta cresceu 5,9 p.p. (de 79,8% para 85,7%).

Estas evidências atestam, não apenas que estamos hoje numa configuração de mercado nas zonas competitivas não muito diferente daquela em que estávamos em 2007 nas zonas não competitivas, como também que a deterioração das condições concorrenciais nas zonas competitivas se desenvolve a um ritmo mais elevado do que nas zonas não competitivas.

Entendendo-se que uma configuração de mercado em duopólio não é menos prejudicial para o mercado e para os consumidores que uma situação de monopólio, parece-nos necessária, pelas evidências de quota de mercado supra referidas, uma revisão dos critérios que subjazem à avaliação de dominância conjunta nas zonas competitivas e ao estabelecimento de remédios para tal situação.

A evolução da quota de mercado do Grupo PT entre 2007 e 2010 demonstra, conforme anteriormente defendido pela Vodafone, que a segmentação do M5, efectuada pelo Regulador na anterior análise de mercado, foi inadequada. Com efeito, a quota de mercado da PT, de 2007 para 2010, tanto aumentou nas áreas C (9 p.p.) como nas áreas NC (4 p.p.), ao contrário do que seria o objectivo do Regulador.

Com base nos factos referidos anteriormente, outras conclusões não podem ser retiradas senão as de que a segmentação do M5 é completamente injustificada e, como tal, não pode ser mantida e, em acrescento, que mesmo nas áreas não concorrenciais do M5 (NC), em que foram definidos remédios, estes mostraram-se insuficientes.

Com efeito, com base nos dados de 2010 existem:

- 2 áreas C em que a PT tem entre 90 e 100% de quota de mercado
- 1 áreas C em que a PT tem entre 90 e 80% de quota de mercado
- 2 áreas C em que a PT tem entre 60 e 70% de quota de mercado
- 12 áreas C em que a PT tem entre 50 e 60% de quota de mercado

Nas áreas referidas anteriormente, a PT tem "PMS" pelo que as mesmas não podem ser consideradas concorrenciais. Acresce que é expectável que o cenário de incremento monopolista da PT em algumas áreas C seja, actualmente, pior que o exposto pelo Regulador.

No limite, a Vodafone poderia compreender a ausência de remédios adequados no M5 caso existissem remédios adequados e eficazes no M4. Contudo, a actual proposta do ICP-ANACOM não vai nesse sentido.

Dado que o ICP-ANACOM nada propõe para alterar o exposto – propondo aliás, no M4, retirar o acesso à fibra da PT em 17 concelhos -, esta situação torna-se mais crítica e, provavelmente, levará ao aumento do número de áreas em que a PT tem PMS e à monopolização das mesmas.

3.2.3 Inexistência de critério para delimitação das áreas Concorrenciais

Na anterior análise de mercado, o Regulador considerou que no M5 existiam diferentes condições concorrenciais em diferentes áreas geográficas, pelo que o mercado geográfico foi segmentado em 2:

M 5C: que abrange zonas coberta pelas áreas de central onde:

- Existe pelo menos 1 operador coinstalado; e
- Existe pelo menos 1 operador de redes de distribuição por cabo; e
- Percentagem de alojamentos cablados do principal operador na área de central é superior a 60%;

M 5NC: que abrange as restantes áreas de central e onde Grupo PT tinha PMS.

Na actual análise de mercado o Regulador não utilizou o mesmo critério – dado que se o tivesse feito teriam existido alterações ao nível das áreas C e áreas NC - mas manteve como sendo competitivas as áreas de central que havia anteriormente identificado. A Vodafone não vê como este facto possa ser justificável.

Esta situação é mais relevante porque o próprio critério usado na anterior análise de M4 e 5 já era de si conflituante com o usado noutras análises como, por exemplo, a definição de áreas rentáveis no âmbito do serviço universal ("SU").

No SU eram consideradas áreas rentáveis aquelas onde existiam dois operadores co-instalados sendo descurada a existência dos operadores de cabo. Assim, não se entende a "manutenção" teórica do "critério anterior" nesta análise do M5 – embora sem qualquer efeito prático, sendo questionável que tal visasse a previsibilidade regulatória dado que entretanto outro critério foi usado pelo Regulador para obter as áreas rentáveis do SU.

A Vodafone considera que a "estabilidade regulatória" não pode ser uma desculpa para a ausência de qualquer critério que fundamente a ausência de remédios no âmbito de uma segmentação geográfica, principalmente quando aliada a uma notória evidência que a própria segmentação geográfica não estava correcta e não promoveu os resultados pretendidos.

Por último, a evolução das quotas de mercado demonstra inequivocamente a inadequação do critério utilizado pelo Regulador para analisar a existência de eventuais áreas concorrenciais, critério esse que deveria ser substituído pelas quotas de mercado de cada área de central.

4 CONSEQUÊNCIAS DA MANUTENÇÃO DO PRESENTE SPD

4.1 DO PONTO DE VISTA DO CONSUMIDOR

A análise efectuada pelo Regulador no SPD em apreço conclui que 84% dos alojamentos familiares com rede de fibra da PT terão concorrência pelo facto de existirem redes alternativas.

Contudo, é necessário relevar que a presença, por exemplo, de 4 operadores com serviços FTTH ou Docsis 3.0, num condomínio ou bairro habitacional de um determinado concelho, não implicam a existência de um mercado concorrencial para toda a população desse concelho se somente uma daquelas entidades estiver presente em mais bairros ou condomínios desse mesmo concelho.

Do ponto de vista da Vodafone, as consequências da actual proposta do ICP-ANACOM são evidentes e traduzem-se, *inter alia*:

- Na redução da promoção e desenvolvimento da concorrência. Com efeito, basta tomarmos em consideração o que o próprio Grupo PT refere no seu relatório e contas de 2010 para perceber que os benefícios dos consumidores apenas são maximizados nas áreas urbanas mais competitivas.

Transcrevemos, para melhor ilustração, o que é referido pelo ICP-ANACOM sobre a matéria no presente SPD:

> *"Relativamente à rede de fibra do Grupo PT, que registou franco desenvolvimento agora ao nível do acesso (tendo sido desenvolvida, em anos anteriores, a sua rede de transporte em fibra, cobrindo todos os nós de rede do Grupo PT no território nacional), registe-se que, de acordo com o já referido relatório e contas de 2010 do Grupo PT, durante o ano de 2010, a PT continuou a comercializar o seu serviço de fibra ótica, que tem impulsionado cada vez mais o desempenho da rede fixa, em particular nas áreas urbanas e mais competitivas."*

- Em consequência do ponto anterior, a redução de concorrência traduz-se em:
  - Preços dos serviços mais elevados;
  - Ofertas tecnologicamente menos avançadas – limitando a convergência dos serviços. Este facto é particularmente penalizador para os utilizadores portugueses que sendo *early adopters* apenas conseguirão obter os serviços mais inovadores nas localidades onde os operadores alternativos também investiram:
  - Pior qualidade de serviço;
  - Menor possibilidade de escolha;
  - Redução do bem-estar geral dos utilizadores finais; e
  - Decréscimo do desenvolvimento das localidades e do País como um todo.

4.2 Do Ponto de Vista da Concorrência no Mercado

Conforme anteriormente analisado, a exclusão dos referidos 17 concelhos da obrigação de acesso à fibra é injustificada, não assenta em factos – aliás contraria a realidade existente à data e expectável para os próximos anos até à próxima análise de mercado - e traduz-se, na prática, em mais "férias regulatórias" de acesso à fibra da PT.

Com efeito, se analisarmos os concelhos onde poderá existir acesso à fibra da PT é possível antecipar que – dado o reduzido número de famílias e de densidade populacional – a probabilidade da PT investir – de modo relevante - nas referidas áreas é muito reduzida. Assim, em termos práticos, a rede de fibra da PT (na sua quase totalidade) encontra-se "fechada" aos restantes operadores. Acresce que a PT referiu recentemente que a instalação da rede de fibra está próxima de ficar concluída e irá reduzir o nível de investimento da empresa.

Adicionalmente, esta excepção proposta pelo ICP-ANACOM contraria a expectativa criada pela anterior análise ao M4 e 5 a qual antecipava a possibilidade de acesso à rede de fibra do operador com PMS, não estando, como tal, alinhada com a existência da necessária previsibilidade regulatória.

O ICP-ANACOM justifica a exclusão de acesso à fibra da PT em 17 concelhos com base no facto de a abertura da rede nas referidas localidades poder inviabilizar o desenvolvimento de infra-estruturas alternativas por parte dos OPS.

A Vodafone não concorda com o argumentado. Na realidade, não obstante a possibilidade de acesso à rede de fibra ter sido prevista na anterior análise de mercado, os operadores alternativos não deixaram de investir nas áreas onde consideravam que poderiam vir a rentabilizar o seu investimento, em paralelo aliás com o que acontece com o mercado móvel em que a existência de diversas infra-estruturas alternativas apenas ocorre porque é possível rentabilizar o investimento efectuado. Tendo em consideração que os remédios impostos nos M4 e 5 não têm permitido responder às necessidades dos operadores alternativos, estes investiram nas zonas onde poderiam vir a rentabilizar minimamente o seu investimento – encontrando-se comprometida a possibilidade de os OPS realizarem investimentos adicionais em fibra.

[IIC]

[FIC]

No entanto, o mercado fixo, como o próprio ICP-ANACOM refere na sua análise, tem custos afundados muito superiores ao mercado móvel, sendo esse facto uma das grandes barreiras à entrada neste mercado, pelo que a replicabilidade da infra-estrutura de fibra, além das áreas onde já ocorreu, não será uma realidade.

As implicações ao nível do bem-estar do consumidor final – que são uma das preocupações do regulador – não podem de modo nenhum ser descuradas nesta análise. Assim, é possível antecipar que apenas nos locais onde os operadores alternativos já investiram em fibra, os consumidores finais terão ofertas com preços competitivos (recorda-se que o ICP-ANACOM referiu que o preço das ofertas retalhistas nos concelhos sem fibra dos operadores alternativos são, pelo menos, 23% superiores aos preços das ofertas retalhistas dos concelhos em que existe fibra dos operadores alternativos) e inovadoras.

Acresce que actualmente a oferta de serviços de televisão é o principal *driver* da concorrência, inovação e diferenciação, pelo que o acesso grossista a fibra é essencial. O acesso à rede de cobre não é relevante dado que esta tecnologia apresenta limitações na prestação do referido serviço e, como o próprio Regulador refere, existe

uma procura acrescida pelos acessos em fibra face aos acessos em cobre, verificando-se a substituibilidade num sentido: do cobre para a fibra (em linha aliás com o defendido anteriormente pela Vodafone).

Não sendo o cobre substituto da fibra, não podem existir áreas em que a rede de fibra não é aberta aos OPS dado que, na prática, tal significa que os operadores não terão qualquer infra-estrutura de acesso à rede.

Com efeito, o cabo não é considerado pelos OPS como alternativa de acesso à rede – dadas as dificuldades técnicas de tal processo - pelo que a sua abertura não é solução equacionável; e o cobre tem as limitações que o próprio Regulador refere não sendo, assim, substituto da fibra.

No limite, a obrigação de acesso à rede de fibra da PT só poderia ser excluída de áreas onde os OPS tivessem investido significativamente em fibra tendo alcançado uma quota de mercado individual superior a, pelo menos, 50%.

Caso este entendimento não seja seguido, verifica-se que não existem remédios impostos no M4 que sejam soluções equacionáveis e que possam ser considerados, na prática, como meios de acesso à rede.

5 PROPOSTAS DE ALTERAÇÃO

5.1 IMPOSIÇÃO DO ACESSO EM FIBRA À REDE DA PT NA TOTALIDADE DO TERRITÓRIO NACIONAL

Para que a concorrência se inicie desde já, tem a rede de fibra da PT que estar aberta aos operadores alternativos. Caso contrário, o monopólio que a PT tem na generalidade do mercado fixo será crescente e resultará na exclusão dos restantes OPS do mercado com prejuízo para os consumidores e para o desenvolvimento do país.

A obrigação de acesso em fibra à rede da PT terá que ser imposta na totalidade do território nacional, no limite, com exclusão das zonas (bairros ou ruas) em que se verifique a presença efectiva de infra-estruturas de fibra alternativas.

Com efeito, não desenvolvendo o Grupo PT a sua rede em fibra na totalidade da área geográfica de cada um dos Concelhos, a análise concorrencial do Regulador deve ser realizada com uma granularidade superior, já que uma opção diferente da referida não tem qualquer enquadramento legal e regulamentar.

Releva-se que conforme referido na Exposição de Motivos da CE, **as ARN devem manter remédios no acesso durante o período prospectivo em que considerem que a concorrência não é eficaz**, não obstante existirem investimentos em NRA, conforme referido no excerto infra:

"In applying remedies, regulators need to find ways to promote the deployment of new and more efficient network architectures while at the same time recognising the investments made by new entrants on the basis of current architectures. ***National authorities will need to carefully follow and evaluate developments in order to ensure that appropriate access remedies are maintained for the forward-looking periods for which competition is judged to be ineffective****, and to avoid undermining or discouraging efficient entry. Remedies such as duct sharing, access to dark fibre, mandated backhaul from the street cabinet, and new forms of bitstream access, could be considered where these are appropriate, bearing in mind that, in line with Article 8 of the Framework Directive, remedies should aim, inter alia, at stimulating economically efficient investment in infrastructure."*

Como nota final, a Vodafone alerta para o facto de a PT já ter vindo a público referir que, nalgumas partes do país já é líder ou co-líder no negócio da televisão por subscrição e que a sua quota de mercado está a crescer a um ritmo de 0,6% a 0,7% ao mês. Ora, sendo a prestação de serviços de televisão por subscrição geralmente efectuada em pacotes que podem incluir o acesso em banda larga e a voz, é possível concluir que o crescimento das quotas de mercado dos operadores se continuará a efectuar em termos de duopólio.

A Vodafone considera que a abertura da rede em fibra da PT, na totalidade do território, permitiria à mesma rentabilizar o seu investimento e obter disponibilidade financeira para continuar a investir no *roll-out* da sua rede de fibra, contrariando o que parece ser a ideia actual da PT. Releva-se, neste âmbito, que a PT já veio publicamente referir que a instalação da rede de fibra está próxima de ficar concluída e irá reduzir o nível de investimento da empresa.

5.2 Princípios Gerais da Oferta de Referência de acesso virtual à fibra ("VULA")

Ao contrário da irracionalidade da duplicação de infra-estruturas de NRA, a Vodafone considera que o investimento dos operadores alternativos na prestação de serviços assentes na infra-estrutura VULA, não obstante poder ser avultado, é racional.

Sem prejuízo de se considerar que o acesso desagregado à fibra ou o co-investimento são as soluções mais adequadas para a promoção da concorrência nas NRA e, como tal, deveria o Regulador insistir no desenvolvimento das mesmas, o acesso virtual à fibra, caso seja adequadamente definido, será uma solução eficaz e constituirá uma boa alternativa ao acesso desagregado e ao co-investimento.

Neste âmbito, a Vodafone considera que o ICP-ANACOM deve, desde já, detalhar algumas das características da oferta grossista de referência de acesso à fibra (inicialmente, e temporariamente, uma oferta de acesso virtual), a publicar pela PTC até 3 meses após a decisão final **[I.I.C.] [F.I.C.]** para que seja expedito o processo de definição de uma oferta VULA, com claros benefícios para os utilizadores finais e para a promoção da concorrência.

A Vodafone, como o Regulador conhece, está activa no mercado e realizará os investimentos necessários para aceder aos pontos de agregação da PTC, que possibilitem a prestação de serviços assentes na oferta VULA aos seus utilizadores finais.

Adicionalmente, dado o impacto que a referida oferta de referência tem para o mercado, é extremamente importante que as beneficiárias tenham oportunidade de comentar a proposta de Oferta de Referência que a PTC apresentar ao ICP-ANACOM, antes de a mesma se tornar uma realidade para o mercado, pelo que a Vodafone coloca à consideração do Regulador constituir, desde já, um **grupo de trabalho** integrando os vários operadores, de modo a que seja definida, o quanto antes, uma correcta e bem estruturada **visão técnica sobre a adaptação das rede GPON** implementadas (pela PTC, Vodafone e Optimus) **para a tecnologia WDM PON** que permitirá, no médio prazo, implementar um processo de desagregação de comprimentos de onda. Processo esse que permite utilização de nível físico por parte de todos os operadores interessados.

5.3 Separação Funcional

A Vodafone considera que os (i) resultados verificados na última década sobre o nível de concorrência do mercado fixo em Portugal, (i) as várias manifestações públicas dos operadores alternativos relativamente ao insucesso e ineficácia das medidas até ao momento implementadas para evitar o declínio da situação concorrencial e (iii) a própria tendência factual de saída desses mesmos operadores alternativos do mercado, são provas inequívocas da conclusão de que é neste momento imprescindível a imposição de uma obrigação de a PTC afectar as actividades relacionadas com o fornecimento grossista de produtos de acesso relevantes a uma entidade empresarial operacionalmente independente.

Efectivamente, considera-se que a referida solução, legalmente caracterizada como de recurso último, será a única que poderá garantir o tratamento não discriminatório de todas as entidades no mercado (não apenas em termos de preços, níveis de serviço e identidade de sistemas e processos como de tratamento equitativo dos particulares perante a Administração) e assim dotar o mercado de um sinal claro e corajoso de tentativa de melhoria das condições concorrenciais a curto e médio prazo, que, sem tal imposição, dificilmente poderão vir a melhorar.

Neste aspecto, a Vodafone recorda que o ICP-ANACOM já foi pioneiro na implementação de iniciativas que garantiram um lugar de destaque no contexto regulatório europeu – como é o caso da ORAC – e que a presente imposição de obrigação de separação funcional, cuja possibilidade se encontra agora legalmente consagrada, dificilmente se poderá considerar desadequada no contexto da ponderação das vantagens e inconvenientes que poderá acarretar, pelo que a mesma não poderá deixar de ser objecto de profunda consideração face à difícil situação do mercado das comunicações electrónicas fixas português.

[I.I.C.] [F.I.C.]