

MERCADOS GROSSISTAS DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS VOCAIS EM REDES MÓVEIS INDIVIDUAIS
OBRIGAÇÃO DE CONTROLO DE PREÇOS
COMENTÁRIOS DA SONAECOM

Através do presente documento a Sonaecom – Serviços de Comunicações, SA (Sonaecom) vem apresentar os seus comentários à consulta pública referente ao sentido provável de decisão sobre os mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais – Especificação da obrigação de controlo de preços (“Projecto de decisão”).

Este documento é complementado por 2 documentos adicionais que são parte integrante da resposta da Sonaecom à aludida consulta pública e que devem ser tratados como confidenciais:

1. Mercado de Terminação de Chamadas na Rede Móvel – Regulação das tarifas de interligação, de Gonçalves Ricardo e Nascimento, Álvaro J. B. do
2. Asymmetric regulation of mobile termination rates in Portugal – a review of economic evidence, de CRA International

I. Sumário Executivo

Os anos de 2006 e 2007 proporcionaram uma profunda análise e reflexão sobre o passado, o presente e as perspectivas de evolução do mercado móvel nacional. Este exercício tornou evidente a necessidade de adoptar medidas que atenuem as consequências da exploração dos efeitos de rede no mercado móvel, sob pena de enfraquecimento do nível de concorrência que tem caracterizado este segmento do mercado das comunicações.

O mercado móvel é caracterizado por economias de escala e apresenta características que permitem a exploração dos efeitos de rede, designadamente, através da diferenciação dos preços de retalho *on-net/off-net*. Estas características do mercado colocam em desvantagem os operadores de menor dimensão.

A Optimus foi o último operador a iniciar a sua actividade comercial, 6 anos depois dos seus concorrentes e, com excepção para uma situação transitória de assimetria no tráfego fixo – móvel, foi sempre alvo de regulação simétrica, ao arrepio do que era prática no resto da Europa.

Este enquadramento conjugado com a exploração dos efeitos de rede pelos operadores nacionais de maior dimensão, designadamente através da elevada diferenciação dos preços de retalho, potenciada pelas preferências dos consumidores nacionais que têm o preço como factor principal e predominante de escolha, constitui uma falha de mercado que urge endereçar.

De resto esta falha de mercado foi já claramente identificada pelo ICP – ANACOM em 2005. Todavia, foi então decidido, erradamente, endereçar esta falha de mercado através da descida, simétrica, das tarifas de interligação para o tráfego móvel – móvel. A evolução dos indicadores de mercado revelam que esta medida não é eficaz para resolver a falha de mercado, que tem inclusive vindo a agravar-se.

Perante este cenário, a imposição de tarifas assimétricas não constitui um benefício artificial para a Optimus. Tal medida é plenamente justificada pelos custos superiores devido às economias de escala que caracterizam o sector e pela necessidade de resolver a falha de mercado resultante da exploração de efeitos de rede. Na realidade, a manutenção da simetria nas tarifas é que conduz à perpetuação de um tratamento discriminatório injustificado dos dois maiores operadores do mercado em questão.

Mais, a definição de tarifas assimétricas tem sido uma prática generalizada. Considerando os países da UE15 mais de 85% prevêem a prática de tarifas assimétricas para 2008. Quer o ERG, quer a Comissão Europeia consideram que, em determinadas circunstâncias, a assimetria é justificada e constitui uma medida adequada para promover a concorrência.

Perante isto, a introdução da assimetria das tarifas de terminação móvel em Portugal é absolutamente justificada e apenas poderá provocar estranheza por ser tardia.

Pelo contrário, a evolução dos preços de terminação proposta pelo ICP – ANACOM carece de justificação. Uma análise comparativa das tarifas que o ICP – ANACOM pretende impor à Optimus com as tarifas impostas aos demais operadores com a 3ª quota demonstram que os preços que o ICP – ANACOM pretende impor são consistentemente abaixo da média e colocam Portugal entre os 3 países que impõem preços mais baixos ao 3º operador.

De notar que este resultado vai inclusive para além do próprio objectivo que o ICP – ANACOM considerou como desejável. A queda abrupta e imprevisível dos preços de terminação na rede da Optimus proposta pelo ICP – ANACOM é desproporcionada e terá necessariamente, por isso, que ser revista em linha com os preços impostos para os operadores com a 3ª quota de mercado.

II. Considerações prévias

A definição e análise dos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais e consequente imposição de obrigações regulamentares, foi objecto de decisão do ICP – ANACOM, de 25 de Fevereiro de 2005, através de dois documentos:

- Mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais – Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliações de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares;
- Mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais – Obrigação de controlo de preços;

A ANACOM considera que a decisão relativa à definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliações de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares nos mercados do serviço grossista de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais se mantém válida porque considera que não houve nenhuma alteração significativa que justifique um novo processo de análise dos mercados relevantes.

Adicionalmente, a ANACOM mantém as conclusões, consubstanciadas na decisão relativa ao controlo de preços de Fevereiro de 2005, no que respeita à convergência dos preços dos vários tipos de terminações e regra de tarifação.

Assim, com o presente projecto de decisão o ICP – ANACOM pretende “apenas” especificar a obrigação de controlo de preços através da definição de um novo *glide path* a vigorar durante o ano de 2008.

Como é público, a Sonaecom não concorda com as conclusões do ICP – ANACOM sobre a análise de mercado de chamadas vocais em redes móveis individuais e a consequente imposição de obrigações regulamentares consubstanciadas nas aludidas decisões de Fevereiro de 2005. Em conformidade, a Sonaecom instaurou uma acção de impugnação das daquelas deliberações, a qual continua a decorrer.

Neste seguimento, por maioria de razão, a Sonaecom discorda que se mantenham válidas as conclusões obtidas nas decisões da ANACOM de Fevereiro de 2005 relativas à análise de mercado e consequente imposição de obrigações regulamentares. Todavia considera-se extemporâneo repisar nesta sede as razões pelas quais a Sonaecom discorda das conclusões do ICP – ANACOM sobre essas matérias.

Por isso, os presentes comentários, embora sem conceder, irão concentrar-se na especificação da obrigação de controlo de preços.

III. Considerações gerais sobre o projecto de decisão

O alcance do presente projecto de decisão, de acordo com o seu ponto 9, é determinar um novo movimento de descida dos preços de terminação das chamadas vocais nas redes móveis individuais no âmbito da obrigação de controlo de preços determinada em Fevereiro de 2005.

De acordo com o ICP – ANACOM, o preço médio a praticar em Portugal deve situar-se nas melhores práticas, em concreto dentro dos 5 países com os preços mais baixos, e que as condições do mercado nacional justificam a assimetria das tarifas a cobrar pelos operadores móveis. Tendo por base estes dois pressupostos o ICP – ANACOM propõe a seguinte evolução de preços para o ano de 2008:

Tabela 1. Proposta de evolução de preços ICP – ANACOM (€)

	TMN e Vodafone	Optimus	Assimetria	Δ % TMN e Vodafone	Δ % Optimus
Actual	€ 0,1100	€ 0,1100	0%		
01-Jan-08	€ 0,0800	€ 0,0960	20%	-27,3%	-12,7%
01-Abr-08	€ 0,0750	€ 0,0900	20%	-6,3%	-6,3%
01-Jul-08	€ 0,0700	€ 0,0840	20%	-6,7%	-6,7%
01-Out-08	€ 0,0650	€ 0,0780	20%	-7,1%	-7,1%

Esta evolução, considera a Autoridade Reguladora, permitirá:

- Condições para uma concorrencialidade acrescida no mercado móvel;
- Reduzir os custos dos operadores que não integram o segmento móvel
- Defender os interesses dos consumidores ao permitir reduções nos preços de retalho

Do projecto de decisão avultam dois aspectos fundamentais. O primeiro é a assimetria dos preços. O segundo é o nível de preços que o ICP – ANACOM propõe atingir em 9 meses (Janeiro a Outubro de 2008).

O primeiro merece o acordo da Sonaecom, já quanto ao segundo considera-se que a proposta do ICP – ANACOM carece de fundamentação objectiva e é desproporcionada.

IV. Considerações específicas sobre o projecto de decisão

i) *A assimetria*

O controlo de preços que o ICP – ANACOM projecta impor contempla a assimetria, em concreto, é concedida a faculdade à Optimus de cobrar tarifas de terminação na sua rede superiores às que os restantes operadores móveis poderão cobrar.

Esta medida, como veremos adiante, não só é absolutamente justificada, como se impunha há muito.

a. As economias de escala e a obrigação de orientação para os custos

O sector das comunicações em geral e das comunicações móveis em particular é caracterizado por economias de gama e economias de escala. São vários os estudos que demonstram que os custos fixos nas redes móveis têm um peso significativo e que um operador com menor quota enfrenta custos médios superiores.

No projecto de decisão o ICP – ANACOM refere vários estudos que o demonstram. A análise que foi feita no âmbito da análise da operação de concentração da Sonaecom/PT durante o ano de 2006 permitiu uma profunda análise sobre o tema e concluiu pela existência de economias de escala no sector em Portugal.

Os estudos realizados no contexto da referida operação de concentração permitiram concluir que a Optimus está numa fase em que existem economias de escala e que, quer em termos tecnológicos, quer em termos económicos, ainda não alcançou a escala mínima eficiente (Nera 2006). Adicionalmente, Attenborough (2006) estima que os custos unitários de produção da Optimus sejam superiores aos da TMN em cerca de **[INICIO DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL] [FIM DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL]**.

Por seu turno, o Grupo Portugal Telecom concluiu, com base no estudo da LECG Competitive effects of the proposed takeover of Portugal Telecom by Sonaecom, que: “a escala mínima de um operador, no mercado nacional, corresponde a 5 milhões de utilizadores” Decisão AdC sobre OPA Sonaecom/PT (p. 2449)

Ou seja, a quota de mercado alcançada pela Optimus – condicionada por características do sector em geral e do mercado nacional, em particular, como o veremos – não lhe permite

explorar as economias de escala tal como os seus concorrentes, apresentando por isso custos médios superiores.

Não se pode perder de vista que os preços a impor resultam da obrigação orientação para os custos previamente imposta. Ora, a Lei nº 5/2005, de 10 de Fevereiro (Regicom) dispõe no seu art. 74º que na imposição destas obrigações a ARN deve *“Ter em consideração o investimento realizado pelo operador, permitindo-lhe uma taxa razoável de rendibilidade sobre o capital investido, tendo em conta os riscos a ele associados.”*. E, conforme o artigo 75º do Regicom *“Os operadores sujeitos à obrigação de orientação dos preços para os custos devem demonstrar que os encargos se baseiam nos custos, incluindo uma taxa razoável de rendibilidade sobre os investimentos realizados”*. [sublinhado nosso].

Assim sendo, resulta claro que pendendo sobre a Optimus – e restantes operadores – uma obrigação de orientação dos preços de terminação para os custos, os preços a praticar pela Optimus deverão ser superiores aos dos restantes operadores.

Poderá querer-se argumentar que os custos superiores da Optimus se devem à sua ineficiência e incapacidade de conquistar quota de mercado. Tal não corresponde à verdade. Aqueles resultados são a consequência das características do sector móvel que atrás já aludimos – economias de escala – e à evolução histórica do sector móvel em Portugal, designadamente, desfasamento na data de entrada no mercado, diferenças do enquadramento regulatório. Ou seja, factores aos quais a Optimus é alheia, mas que condicionaram a sua capacidade de crescimento no mercado.

Aliás, desde o início da actividade da Optimus que os seus accionistas suportaram a aposta no sector assumindo fortes investimentos na obtenção de uma cobertura nacional com uma rapidez para além dos compromissos assumidos e promovendo campanhas de preços baixos de modo a atrair mais utilizadores e desse modo contrariar as vantagens dos operadores que já estavam no mercado e podiam alavancar a sua actividade numa base de clientes entretanto constituída.

Mais tarde, confrontada com as limitações de crescimento devido à exploração de efeitos de rede pelos seus concorrentes, a Optimus apostou no lançamento e promoção de tarifários sem diferenciação do *on-net/off-net*, em prejuízo dos seus resultados financeiros. Porém, esta estratégia não é sustentável a longo prazo e não é suficiente para colmatar os efeitos de rede que caracterizam o sector, e muito em particular, em Portugal. Foi exactamente esta a conclusão da AdC após a aturada análise do mercado nacional realizada no âmbito da operação de concentração da Sonaecom e Portugal Telecom:

“Poderia ainda argumentar-se que a adopção, por parte da Optimus, de uma estratégia de preços mais agressiva e/ou uma estratégia de captação de novos clientes através do reforço das despesas em publicidade, subsidiação dos equipamentos, entre outros, teria permitido à empresa uma maior base de clientes e, conseqüentemente, a atenuação das desvantagens competitivas identificadas no ponto anterior. Aliás esta interrogação foi feita e aprofundada pela AdC ao longo do Projecto de Decisão.

Em resposta à interrogação anterior, diga-se que foram as dificuldades crescentes de aquisição de clientes por parte da Optimus, resultantes do aumento da taxa de penetração do mercado, que terão determinado uma alteração na estratégia de preços da empresa. Ou seja, a adopção de uma estratégia de preços mais agressiva por parte da Optimus teria um impacto limitado sobre a quota de mercado da empresa, pelo que esta, de forma racional, alterou a sua estratégia de preços tornando-a menos agressiva.

Assim, face às dificuldades crescentes de aquisição de clientes que resultam da elevada taxa de penetração do mercado, conclui-se que as desvantagens competitivas da Optimus, resultantes de um deficiente aproveitamento das economias de escala e dos efeitos de rede, são de natureza estrutural...” AdC, Decisão sobre OPA Sonaecom/PT (p. 2454 a 2456)

De resto, também os concorrentes, no âmbito da análise da aludida operação, admitem esta realidade:

“Ainda no que concerne ao papel concorrencial da Sonaecom nos mercados de telecomunicações móveis, embora reconhecendo que a estratégia da entrada da Optimus no mercado se tenha baseado na oferta de preços baixos, a Vodafone conclui que tal estratégia de preços baixos tornou-se pouco rentável ou prejudicial a partir do momento em que o mercado atingiu uma fase de maturidade e de fraco crescimento (...).” AdC, Decisão sobre OPA Sonaecom/PT (p. 2665)

b. O desfasamento da data de entrada no mercado

A TMN e a Vodafone iniciaram as suas operações em GSM em 1992. A Optimus iniciou a sua actividade comercial em 1998, ou seja, 6 anos mais tarde.

Ora, o desfasamento na entrada no mercado gera vantagens de diversa ordem para os primeiros entrantes. Desde logo, o facto de entrar mais cedo constitui uma vantagem para a criação de uma base de clientes que, num sector com externalidades de rede, permite

alavancar o crescimento futuro. Os primeiros operadores a entrar no mercado beneficiam também de tempo adicional para se estabelecerem, perceberem a dinâmica do mercado e ajustarem, em conformidade, as suas estratégias.

Vantagens adicionais para os operadores que entram mais cedo no mercado residem na disponibilidade dos melhores locais para construção da rede e, factor determinante, captam os consumidores *early adopters* que geram mais receita e estão mais disponíveis para aderir a novos serviços e funcionalidades. Não é por acaso que a Optimus tem apresentado continuamente a menor receita média por cliente (ARPU).

c. Diferenças de enquadramento regulatório

Consequência do desfasamento da data de entrada no mercado, mas também da (in)acção do regulador, as diferenças do enquadramento regulatório de que os operadores móveis usufruíram após a sua entrada contribuíram para agravar ainda mais a desigualdade das condições de concorrência no mercado.

Desde o início da sua actividade e por um período de 8 anos a TMN e a Vodafone beneficiaram de uma política declarada de incentivo aos serviços móveis, em que a inversão do princípio da propriedade do tráfego fixo – móvel é a medida mais emblemática. A Optimus usufruiu desta medida apenas durante 2 anos.

Na realidade não foi proporcionada à Optimus qualquer prerrogativa especial tendo em vista atenuar as desvantagens do desfasamento da entrada no mercado. Pelo contrário, o regulador optou sempre por impor medidas simétricas absolutamente ao arpejo daquela que era, já então, a prática europeia.

Com efeito, pelo menos desde 2001 que a Optimus defende a necessidade da intervenção do regulador no sentido de endereçar a, já então identificada, falha de mercado que condiciona o crescimento dos operadores de menor dimensão, nomeadamente, através da imposição de tarifas de terminação assimétricas.

Em paralelo e por via negocial, a Optimus, tentou junto dos seus concorrentes baixar os preços de terminação do tráfego móvel – móvel, mas sempre sem sucesso. Aliás, a este respeito não se pode deixar de verificar um facto objectivo, qual seja que de o movimento de aumento das tarifas de terminação entre operadores móveis ter acontecido precisamente aquando da entrada da Optimus no mercado. Mais, nos anos de 1998 a 2000 a TMN e a Vodafone praticaram preços de terminação móvel – móvel mais baixos do que aqueles que praticaram com a Optimus.

d. *As externalidades de rede*

O sector das comunicações móveis é também caracterizado pela existência de efeitos de rede. Significa isto que a utilidade que um utilizador retira de um serviço aumenta à medida que crescem os aderentes a esse mesmo serviço. Estes efeitos não constituem, por si só, qualquer condicionante à concorrência no mercado. Porém, a existência de efeitos de rede conjugada com a adopção de práticas específicas que visam potenciar e compartimentar estes efeitos constituem uma distorção da concorrência pelos operadores que dispõem, à partida, de maior quota de mercado.

Através destas práticas os operadores de maior dimensão tornam mais atractiva a adesão à sua rede ao mesmo tempo que tornam mais onerosos os contactos com operadores terceiros. De entre estas práticas, a diferenciação de preços de retalho *on-net/off-net* é a que assume maior relevo.

A existência de externalidades de redes e a sua exploração em Portugal foi já estudada e demonstrada.

A este propósito, no âmbito da decisão relativa à concentração Sonaecom/PT Autoridade da Concorrência (AdC), concluiu que:

O sector é ainda caracterizado por externalidades ou efeitos de rede, que resultam do diferencial de preços on-net/off-net praticado pelos vários operadores”. AdC, Decisão sobre OPA Sonaecom/PT (p. 859)

Atendendo ao diferencial entre os preços on-net/off-net os clientes apresentam uma preferência por se associarem a operadores de grande dimensão, o que cria uma clara desvantagem competitiva aos operadores de mercado mais recentes ou de menor dimensão – ou seja, estamos na presença de economias de rede. AdC, Decisão sobre OPA Sonaecom/PT (p. 862)

Este fenómeno condiciona a pressão competitiva que pequenos operadores exercem sobre os grandes operadores, por um lado, e constitui uma barreira à entrada (e expansão) no mercado de novos operadores, nomeadamente, numa fase em que a taxa de penetração do mercado já ultrapassou os 100%; AdC, Decisão sobre OPA Sonaecom/PT (p. 863)

E, sobre a situação específica da posição da Optimus, acrescenta:

“Considera a AdC que apenas uma atenuação significativa dos efeitos de rede e dos custos de mudança poderia contribuir para que a Optimus recuperasse a sua capacidade concorrencial. Ora, no cenário actual, não se descortinam formas de atenuar significativamente os efeitos de rede – a não ser através de uma redução assimétrica das tarifas de terminação de chamadas, solução que tem sido recusada pelo regulador – pelo que os operadores de menor dimensão, in casu a Optimus, enfrentarão dificuldades crescentes na adopção de posturas competitivas agressivas”.

AdC , Decisão sobre OPA Sonaecom/PT (p. 963)

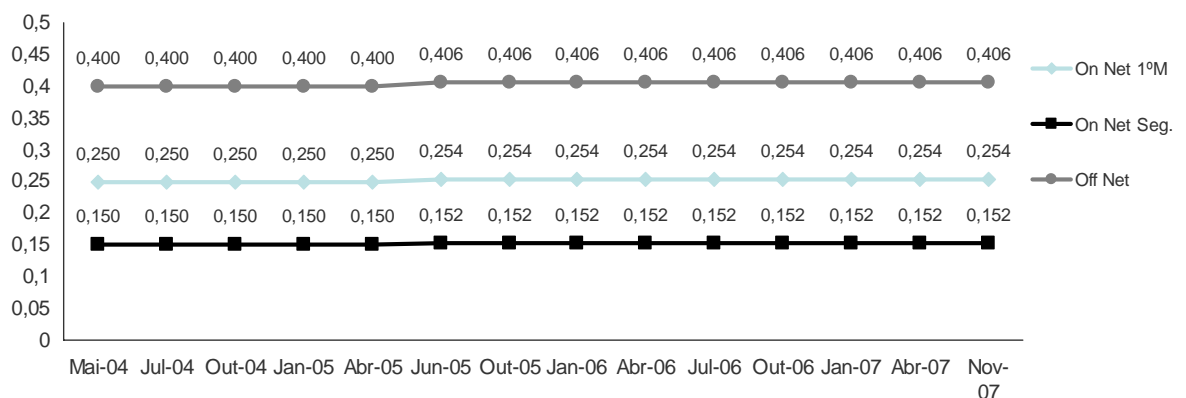
Como referido no projecto de decisão, também o regulador sectorial reconhece a existência e persistência de uma falha de mercado devido à diferenciação de preços de retalho “o ICP – ANACOM identificou uma falha de mercado denominada “discriminação de preços como estratégia de fecho do mercado (foreclosure)” derivada da diferenciação dos preços on-net/off-net de retalho pelos operadores de maior dimensão. A evolução do mercado entretanto verificada indicia que a falha de mercado persiste”.

Conforme veremos de seguida, os indicadores do mercado nacional sustentam as conclusões das Autoridades Reguladoras.

i. A diferenciação de preços de retalho on-net/off-net

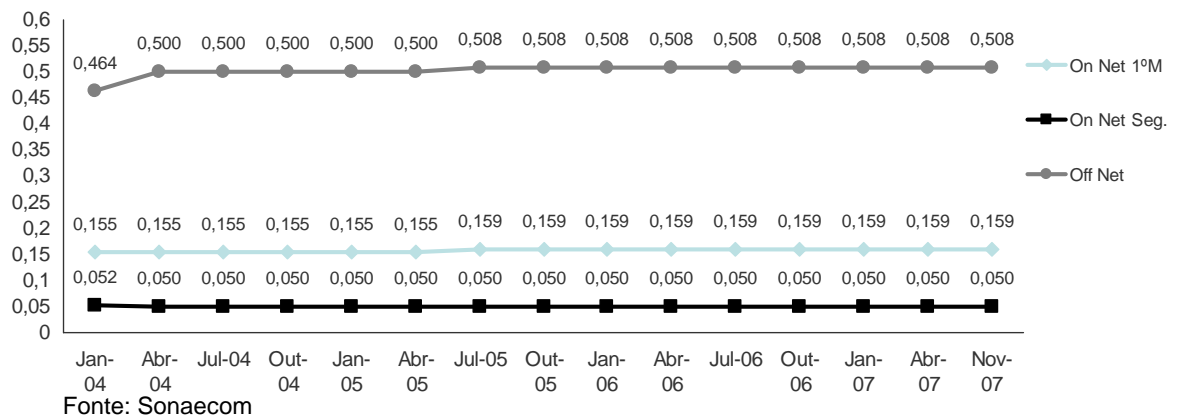
A título de exemplo apresentamos a evolução do tarifário Vita91 e Mimo que de acordo com a informação disponível serão dos mais representativos na oferta da Vodafone e TMN.

Gráfico 1. Evolução do Tarifário MIMO – TMN



Fonte: Sonaecom

Gráfico 2. Evolução do Tarifário Vita91 – Vodafone



Constata-se que os tarifários apresentam uma enorme diferenciação entre o preços *on-net* e *off-net* e que os preços *off-net* não sofreram qualquer diminuição após a descida – simétrica – dos preços de terminação nas redes móveis imposta pelo ICP – ANACOM na sua deliberação de Fevereiro de 2005.

Não obstante se reconhecer que a Optimus também oferece tarifários com diferenciação *on-net/off-net* e que a TMN e a Vodafone oferecem actualmente tarifários sem diferenciação de preços em função do destino das chamadas, a verdade é que foi a Optimus que primeiro disponibilizou este tipo de tarifários e activamente os promoveu, ao contrário dos seus concorrentes.

O resultado do estudo da AdC de Outubro de 2007 é bem elucidativo sobre a diferenciação de preços em Portugal, “o preço das chamadas *off-net* no 3º trimestre de 2006 é cerca de 60% superior ao das chamadas *on-net* nos planos *pré-pagos*”.

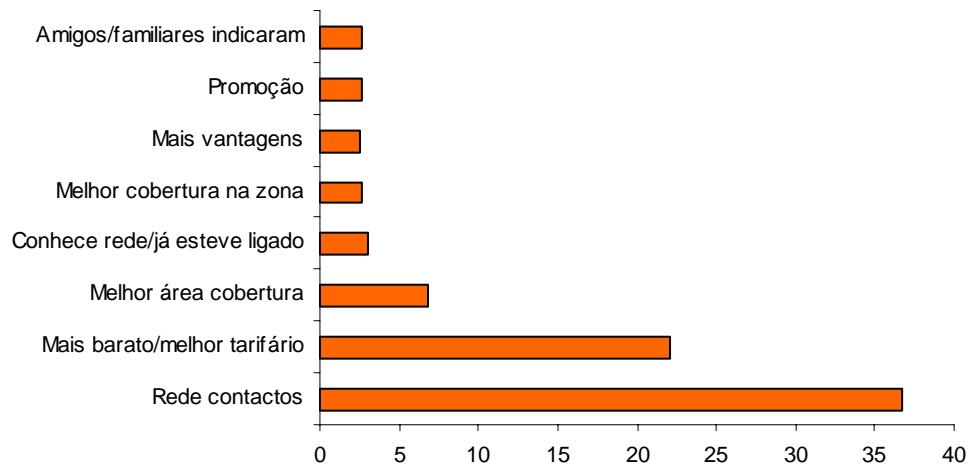
ii. Os motivos de escolha do operador de comunicações móveis

A dimensão do impacto da estratégia de diferenciação dos preços de retalho depende das preferências dos consumidores. Quanto mais sensíveis os utilizadores forem ao preço, maior o impacto e maiores as dificuldades dos operadores de menor dimensão combaterem – de forma sustentável e eficaz – o efeito das externalidades de rede.

O gráfico 3. evidencia as razões de escolha do operador de comunicações móveis para o mercado nacional em Junho de 2007.

Verifica-se que os motivos com maior peso correspondem à *rede de contactos* e *melhor tarifário*. A qualidade da cobertura é o motivo de escolha que se segue, mas com um peso muito menor do que qualquer dos anteriores.

Gráfico 3. Motivos de Escolha do Operador, Junho 2007

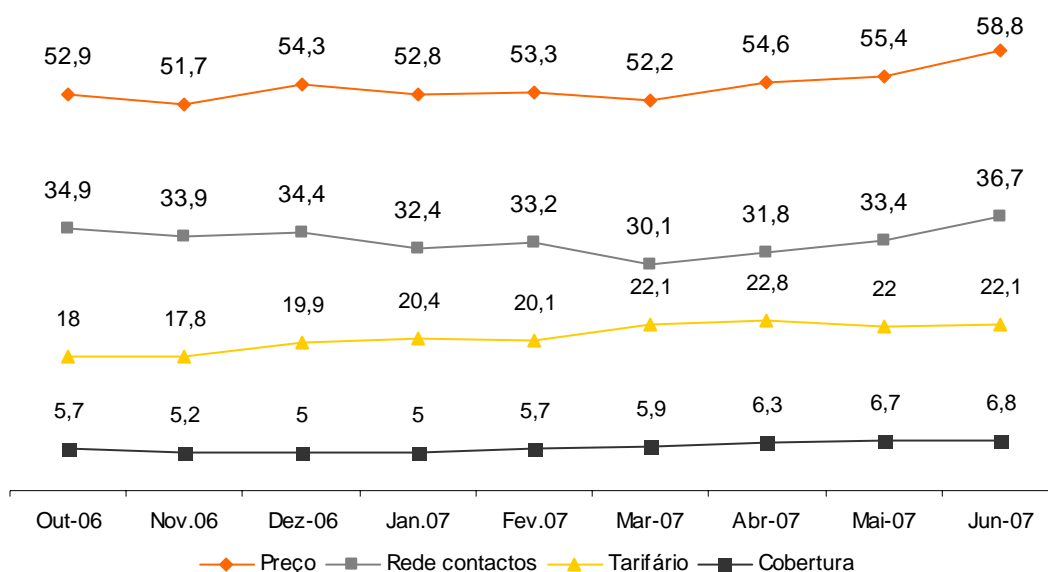


Fonte: Barómetro Marktest, Junho 07

A rede de contactos apenas surge como factor relevante de escolha porque existe a diferenciação entre preços *on – net/off – net* e que tem como efeito prático tornar mais onerosos os contactos para clientes de outras redes do que os contactos para a própria rede. Ou seja, o factor de escolha “*rede de contactos*” é também uma questão de preços. Consequentemente, os factores de escolha *rede de contactos* e *melhor tarifário* resumem-se, na realidade, a um só: preço.

Considerando isto e observando agora a evolução dos motivos de escolha do operador de comunicações móveis constata-se que o preço tem consistentemente sido o factor de maior preponderância na escolha do operador de comunicações móveis e muito destacado relativamente ao 2º motivo de escolha (a cobertura).

Gráfico 4. A evolução dos motivos de escolha do operador



Fonte: Barómetro Marktest Junho 2007

O gráfico 4. permite ainda concluir que o peso do *preço*, entendido, recorda-se, como a soma do *tarifário* e *rede de contactos*, revela uma tendência crescente na escolha do operador que coincide com o peso crescente do factor *rede de contactos*. Estes factos evidenciam que o impacto das externalidades de rede e da diferenciação *on-net/off-net* não só persiste como tem aumentado no mercado nacional. Demonstram assim que a descida simétrica de tarifas de terminação imposta em Fevereiro de 2005 não é suficiente para resolver a falha de mercado então identificada.

e. *O desbalanceamento de tráfego*

A existência de externalidades de rede, a prática de diferenciação *on-net/off-net* dos preços de retalho, as preferências dos utilizadores nacionais e uma política de intervenção nos preços de terminação móvel – móvel simétrica, potenciaram uma situação de contínuo e crescente desbalanceamento de tráfego em desfavor da Optimus.

[INICIO DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL] Gráfico 5. Desbalanceamento de Tráfego (%)

[FIM DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL]

Fonte: Sonaecom

Num enquadramento de tarifas de interligação simétricas o desbalanceamento de tráfego conduz a pagamentos líquidos da Optimus para os seus concorrentes. Desde 1999 estas transferências da Optimus para a TMN e Vodafone ascendem a mais de 113 milhões de euros!

Esta situação constitui uma dupla vantagem para os concorrentes da Optimus. Primeiro recebem um subsídio a fundo perdido, segundo, dado que o subsídio é pago pela Optimus, beneficiam do enfraquecimento da posição competitiva de um concorrente.

Obviamente que estas transferências permanentes não deixam de influenciar a situação financeira da Optimus e, obviamente, a sua capacidade de exercer de forma sustentável pressão concorrencial.

V. A prática regulatória – *Benchmark*

Atendendo aos factos atrás descritos a assimetria tem sido e continua a ser norma na prática regulatória europeia.

Conforme refere o ICP – ANACOM no projecto de decisão, 70% dos países da União Europeia contemplam a assimetria entre os dois maiores operadores e o(s) operador(es) de menor dimensão.

Considerando as propostas para os preços a vigorar em 2008 num conjunto de 16 países da Europa verifica-se que apenas em 3 destes países, ou seja, menos de 20% propõem preços simétricos (tabela 2).

Tabela 2. Países com tarifas de terminação móvel simétricas em 2008

País	Operador	Data de Entrada	Quota	Simetria 2008	
				S	N
Austria	Mobilkom	1992	40,1%		
	T-Mobile/tele.ring	1996 / 2000	33,6%		
	One	1998	21,4%		x
	Hutchison H3G	2003	5,0%		
Bélgica	Belgacom Mobile	1994	32,7%		
	Mobistar	1996	44,6%		x
	Base	1999	22,6%		
França	Orange	1992	41,0%		
	SFR	1993	36,1%		x
	Bouygues	1996	16,9%		
Estónia	EMT.	1995	48,3%		
	Tele2	2003	31,8%	x	
	Elisa	1995	19,9%		
Grécia	Cosmote	1998	40,1%		
	Vodafone	1993	29,6%		x
	TIM/Q-Telecom	1993 / 2002	30,3%		
Itália	TIM	1995	41,9%		
	Vodafone	1995	30,4%		
	Wind	1999	18,6%		x
	H3G	2002	9,1%		
Luxemburgo	EPT	1993	n.d		
	Tango	1998	n.d		x
	Vox Mobile	2005	n.d		
Holanda	KPN	1994	50,3%		
	Vodafone	1995	21,1%		
	T-Mobile	1999	15,8%		x
	Orange	1999	12,9%		
	Telfort	1997			
Tele2	2000				
Noruega	Telenor Mobil	1992	66,9%		
	Netcom	1992	32,8%		x
	Tele2 (MVNO)	2004	0,3%		
Espanha	Telefónica	1995	46,8%		
	Vodafone	1995	30,2%		
	Amena (Orange)	1999	22,7%		x
	Xfera	2006	0,3%		
Suécia	TeliaSonera	1992	48,0%		
	Tele2	1992	28,7%	x	
	Telenor	1992	17,7%		
	Hi3G	2003	5,7%		
UK	O2 e Vodafone	1994	27,2%		
	Vodafone	1992	22,1%		
	Orange	1994	21,5%		x
	T-Mobile	1993	23,8%		
	H3G	2000	5,5%		
Malta	GoMobile	2000	49,9%	x	
	Vodafone	1997	42,4%		
Dinamarca	TDC	1992	49,0%		
	Sonofon	1992	28,4%	x	
	Telia Sonera	1998	18,9%		
Hungria	Pannon	1993	45,3%		
	Magyar	1991	31,7%		x
	Vodafone	1996	21,3%		
Portugal	TMN	1992	47,4%		
	Vodafone	1992	35,0%		x
	Optimus	1998	17,6%		

Fonte: Cullen International, ARN's, ERO, Data Analysis e Global Mobile

Se considerarmos os países da UE15 e a situação em 2007 verificamos que apenas em 3 países não existem tarifas de terminação assimétricas, sendo um deles Portugal, e que para 2008 apenas a Suécia e a Dinamarca não prevêm a prática de tarifas assimétricas.

Tabela 3. Assimetria na UE15

País	Assimetria 2007	Assimetria 2008	Fim assimetria	
Alemanha	S	-	-	-
Áustria	S	S	S	Jan-09
Bélgica	S	S	N	-
Dinamarca	N	N	-	-
Espanha	S	S	S	Abr-09
Finlândia	S	-	-	-
França	S	S	N	-
Grécia	S	-	-	-
Holanda	S	S	N	-
Irlanda	S	S	-	-
Itália	S	S	N	-
Luxemburgo	S	S	-	-
Portugal	N	S	-	-
Reino Unido	S	S	S	2010
Suécia	N	N	-	-

Fonte: Cullen International

Entretanto, os reguladores espanhol, austríaco e britânico anunciaram a adopção da prática de tarifas simétricas entre operadores GSM/UMTS a prazo.

O regulador espanhol prevê o final da prática de tarifas assimétricas em Abril de 2009. Note-se, no entanto, que as intervenções nas tarifas de terminação foram sempre assimétricas. O mesmo se passou na Áustria onde se prevê o final da assimetria em Janeiro de 2009. O Reino Unido por seu turno já anunciou a possibilidade de atingir tarifas simétricas a partir de 2010. Mesmo confirmando-se esta possibilidade não se pode deixar de considerar que a intervenção nas tarifas de terminação no Reino Unido teve início em 1998 e foi desde sempre assimétrica. Significa isto que mesmo confirmando-se o fim da prática de tarifas assimétricas em 2010 a assimetria terá vigorado durante 12 anos neste país.

Mais, se é verdade que três reguladores anunciaram o abandono da assimetria a prazo, também não se pode deixar de evidenciar que outros reguladores já propuseram preços a vigorar para além de 2008 e que contemplam a continuação da assimetria.

Nas cartas de comentários das análises do mercado de terminação nas redes móveis individuais (mercado 16), transmitidas aos Reguladores no seguimento do disposto no artigo

7(3) da Directiva 2002/21/EC, de 7 de Março de 2002, a Comissão reconhece que em determinadas circunstâncias se justifica a prática de tarifas assimétricas:

“... in certain exceptional cases, an asymmetry might be justified by objective cost differences which are outside the control of the operators concerned. Possible justifications could be represented by the objective network cost differences or by substantial differences in the date of market entry.” Carta sobre análise de Mercado na Letónia, de 26 de Janeiro de 2007

“Further, the Commission recognizes that, in certain exceptional cases, an asymmetry might be justified by objective cost differences which are outside the control of the operators concerned such as (i) different network topologies due to the use of specific frequency bands: and (ii) substantial differences in the date of market entry which could justify higher rates in reasonable transition period.” Carta sobre a análise Mercado em Itália, de 2 de Agosto de 2007

Esta posição da Comissão foi também reiterada num recente comunicado a propósito da intervenção do regulador francês:

“The Commission recognises that, in certain cases, an asymmetry might be justified by objective cost differences which are outside the control of the operators concerned. ...

Commenting on the transitional asymmetry of the mobile termination rates between Orange and SFR on the one hand, and Bouygues on the other, as foreseen by ARCEP, Commissioner Reding said: “Asymmetric mobile termination rates can be temporarily an effective instrument to promote competition and encourage investments by new market entrants provided that there are objective cost differences which are outside their control.””

Ora, como demonstrado atrás a evolução e características do mercado nacional preenchem os requisitos para a prática de tarifas assimétricas entre os operadores móveis. Por isso, a Sonaecom não tem quaisquer dúvidas que quando forem apresentados à Comissão os factos que demonstram a evolução do mercado móvel nacional, o estado actual da concorrência e a sua perspectiva de evolução, aquela Instituição não poderá deixar de aderir à justificação para a introdução da assimetria nas tarifas de terminação, à semelhança das suas posições recentes sobre a matéria.

Na mesma linha de pensamento, o *European Regulators Group* (ERG) reconhece que existem motivos que tornam adequada a definição de tarifas assimétricas:

“... NRAs may consider that, in the short term, new entrants into the mobile sector, where high initial investments are required, do not benefit from economies of scale (and possibly scope) to the same extent as the incumbents such that an immediate implementation of charge control that sets charges at the competitive level could cause disproportionate problems for operators.” Revised ERG Common Position on the approach to Appropriate remedies in the ECNS regulatory framework, May 2006

Como já referido, a assimetria tem sido norma na Europa com sustentação em motivos como o desfasamento das datas de entrada, economias de escala, efeitos de rede:

AGCOM

“ Wind evidenzia ripetutamente i fattori che causano differenze notevoli tra le strutture di costo degli operatori maggiori (TIM e Vodafone) e la propria:

- *Differente dotazione spettrale a 900 MHz ed a 1800 Mhz tra WIND e gli incumbent;*
- *Differente infrastruttura della rete radiomobile di Wind;*
- *Ritardo ingresso di Wind nel mercato radiomobile con livelli di rischio superiori rispetto agli incumbent;*

Diverse quote di mercato in termini di clienti, e ancor più in termini di valore, con conseguenti differenti prospettive di sviluppo.” Anexo A1 à deliberação n.3/06/CONS (relativa à análise ao mercado 16) pp.08-09; Janeiro de 2006

“(...) un intervento regolamentare che si sostanzia nella determinazione di prezzi asimetrici può ritenersi giustificato, quantomeno nel breve periodo, alla luce di differenti strutture dei costi degli operatori, da diverse condizioni tecniche e in generale laddove esistano variabili non controllabili da parte delle imprese come, ad esempio, le tipologie di risorse a disposizione di ciascun operatore.” Análise complementar à decisão de Janeiro de 2006, relativa à imposição de um controle de preços ao operador H3G; pg. 16; Julho de 2007.

ARCEP

« (...) lorsque les parts de marché sont asymétriques (...), l'effet club, magnifié par l'écart entre coût et tarif de terminaison d'appel, crée au contraire en handicap artificiel pour les plus petits opérateurs, enfermant ces derniers dans un “cercle vicieux” plus leur part de marché est faible moins leurs offres sont attractives, plus leur part de marché est faible, etc...”

Un opérateur rentré tardivement sur un marché, à un instant donné, un part de marché plus faible que ses concurrents lances depuis plus longtemps (...) Mécaniquement, le niveau de coût qui est alloué, dans le respect du perimeter des coûts pertinent pour le terminaison d'appel vocal, à cette prestation est très élevé par rapport à ceux de ses concurrents. Ces coûts supplémentaires liés à l'absence d'effets d'économies d'échelles (resultant d'une part de marché restreinte) peuvent se révéler significatifs. » Decisão relativa aos preços de terminação de chamadas nas redes móveis a vigorar nos anos de 2008-2010; pgs. 35 e 81; Outubro de 2007.

IBPT

“Le maintien d’une certaine asymétrie entre les charges de terminaison des trois opérateurs mobiles se justifie en outre par la structure du marché belge de la téléphonie mobile. Le deuxième opérateur est entré sur le marché près de trois ans après l’arrivée du premier et le troisième plus de cinq ans après l’arrivée du premier (...) L’IBPT décide que les spécificités des nouveaux acteurs (notamment des facteurs d’économies d’échelle moins importants que les opérateurs établis de longue date) doivent être prises en compte de manière transitoire pour permettre le développement d’une concurrence équitable sur le marché au bénéfice des utilisateurs finaux. Cette approche est de nature à garantir le maintien d’un choix suffisant pour les consommateurs belges en matière de services de téléphonie mobile, ce qui est l’un des objectifs du cadre réglementaire.” Decisão relativa à análise do mercado de terminação de chamadas em redes móveis, pg.100, Agosto de 2006.

Ainda neste âmbito de referir que outros operadores móveis presentes no mercado português reconheceram publicamente o impacto dos efeitos de rede na dinâmica concorrencial e a adequação da adopção de medidas para atenuar os efeitos perniciosos que resultam da exploração dos efeitos de rede:

“A Vodafone aparenta reconhecer a importância da atenuação dos efeitos de rede, como forma de garantir que os operadores de menor dimensão possam exercer efectivamente uma efectiva pressão concorrencial sobre o operador resultante da presente operação.

De igual forma, a Vodafone concorda que os Compromissos assumidos pela Sonaecom, seja o referente à compensação do eventual novo MNO por um hipotético desbalanceamento dos saldos de interligação seja o referente ao diferencial de preços on-net/off-net, são possíveis meios de atenuação das vantagens resultantes dos efeitos

de rede provocado pela elevada quota de mercado do Operador resultante da operação.

A Vodafone considera que os compromissos assumidos pela Sonaecom com vista à atenuação dos efeitos de rede deveriam necessariamente ser aplicáveis à Vodafone pois alega que, caso contrário, a mesma entidade será fortemente prejudicada na sua capacidade de exercer uma real pressão competitiva perante o operador resultante da Operação.” Decisão AdC sobre OPA Sonaecom/PT (p. 2707 a 2709)

VI. Nível de preços

Conforme o projecto de decisão “(...) o ICP – ANACOM entende que não há razões objectivas para que o objectivo não seja que Portugal se situe entre os preços de terminação mais baixos do espaço europeu. Ao contrário de outros mercados, não há razões estruturais ou conjunturais que condicionem este objectivo.”

E, “(...) que as tarifas de terminação nas redes nacionais devem reflectir, no imediato, as melhores práticas europeias. Ao contrário de outros mercados, não há razões estruturais ou conjunturais que condicionem este objectivo.

Nesse contexto, entende-se que, como objectivo, o preço médio de terminação móvel registado no mercado português deve situar-se dentro dos cinco melhores do benchmark Europeu.(...)”.

O ICP – ANACOM não apresenta razões objectivas que lhe permitem concluir que para o caso do mercado móvel a actuação seja orientada pelas melhores práticas e não o possa ser no caso do mercado fixo. Tão importante afirmação por parte da Autoridade com poder para intervir no mercado das comunicações exige fundamentação detalhada.

A Sonaecom considera que em qualquer circunstância a intervenção deve ter em linha de vista as melhores práticas, mas deve também ser proporcionada e claramente justificada por uma análise custo – benefício. Para o efeito é necessário contextualizar a análise e ajustar as medidas a adoptar em cada momento à realidade nacional.

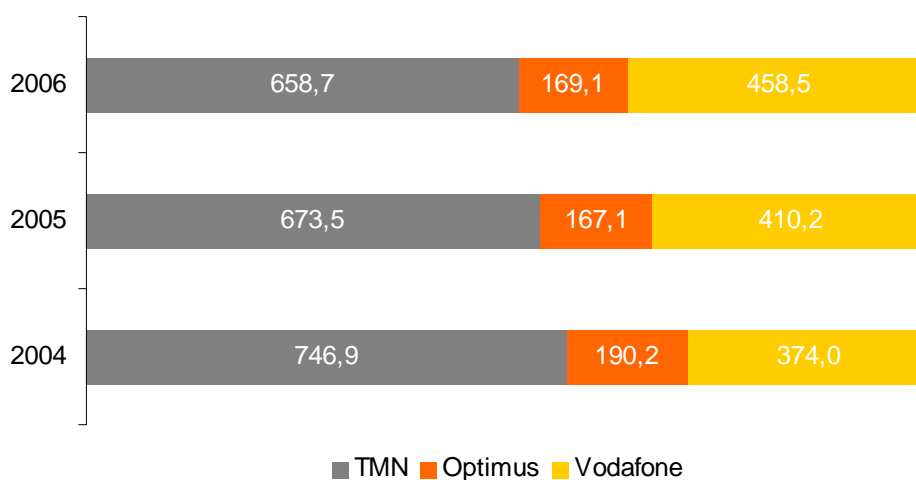
Desde logo, não pode o ICP – ANACOM tomar o todo, avaliado aqui como a média, pelas várias partes que constituem esse todo.

Como referido na secção anterior e devida e correctamente reconhecido pelo ICP – ANACOM na fundamentação para a adopção de tarifas assimétricas, a realidade dos 3 operadores que

actuar no mercado nacional é diferente. As forças que determinam a dinâmica do mercado móvel nacional descritas no ponto anterior e o esforço que a Optimus tem desenvolvido no sentido de as contrariar influenciam inevitavelmente os seus indicadores financeiros.

A Optimus apresenta o menor EBITDA dos três operadores móveis. Em 2006 o valor alcançado foi cerca de 4 e 3 vezes inferior ao atingido pela TMN e Vodafone, respectivamente.

Gráfico 6. Evolução EBITDA (k €)



Fonte: Sonaecom, R&C

A análise do indicador “EBITDA menos capex” torna ainda mais evidente a desproporção das realidades dos 3 operadores e revela o esforço que tem sido levado a cabo pelos accionistas da Optimus para que este operador continue a ser um motor de desenvolvimento e inovação no mercado. Em 2006 a proporção do “EBITDA menos CAPEX” da TMN e da Vodafone face o valor alcançado pela Optimus era de 8,7 e 5,4, respectivamente.

Tabela 4. Análise comparativa do EBITDA menos CAPEX da Optimus

	2004	2005	2006
TMN	6,8	6,3	8,7
Optimus	1,0	1,0	1,0
Vodafone	2,4	3,2	5,4

Fonte: R&C e estimativas Merrill Lynch

Também as diferenças nas margens de EBITDA revelam a diferença das condições de actuação da Optimus relativamente aos seus concorrentes. Em 2006 a Optimus alcançou uma margem de EBITDA de 27,7% enquanto a TMN e Vodafone atingiram 44,1% e 34,2%, respectivamente.

Na definição do nível de preços objectivo a atingir, o ICP – ANACOM não pode ignorar as diferenças dos operadores no mercado relativamente ao enquadramento financeiro e as condições que, conseqüentemente, cada um dos operadores tem para acomodar uma descida das receitas provenientes da terminação nas respectivas redes.

Ora, como o ICP – ANACOM já reconheceu no passado as receitas de interligação – até pela realidade financeira que expusemos atrás – têm um impacto particularmente relevante para a Optimus e a sua queda abrupta e, absolutamente imprevisível, não deixará de afectar os planos de investimento da Optimus num momento tão exigente em termos de aumento e melhoria da tecnologia de 3G.

Com efeito, assumindo sempre assimetria de 20%, a redução de 1 eurocêntimo na tarifa de terminação móvel na rede da Optimus implica uma perda de margem de **[INICIO DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL] [FIM DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL]** de euros.

Sem prejuízo de o ICP – ANACOM pretender inserir Portugal nas melhores práticas europeias considerando o valor médio das tarifas, o que, como referimos, deverá ainda ser alvo de fundamentação adicional e objectiva em função dos custos e benefícios que tal permitirá alcançar, não poderá deixar de analisar esse desígnio operador a operador, elaborando uma comparação do nível de preços a praticar entre os operadores em posições similares.

É essa análise que iremos efectuar de seguida.

De acordo com o *benchmark* do ERG considerado pelo ICP – ANACOM, a França é o país que apresenta o 5º preço médio mais baixo. Analisemos então a evolução das tarifas neste país considerando os preços a praticar por cada operador individualmente.

O regulador francês – ARCEP – já definiu os preços a praticar por cada um dos operadores móveis durante o ano de 2008 (aliás até ao final de Junho de 2009):

Tabela 5. Preços de terminação nas redes móveis francesas em 2008 (€)

País	Operador	Data de Entrada	Quota	2008							
				1Q	Desvio	2Q	Desvio	3Q	Desvio	4Q	Desvio
França	Orange	1992	41,0%	0,0650		0,0650		0,0650		0,0650	
	SFR	1993	36,1%	0,0650	30,77%	0,0650	30,77%	0,0650	30,77%	0,0650	30,77%
	Bouygues	1996	16,9%	0,0850		0,0850		0,0850		0,0850	

Fonte: ARCEP

Da tabela 5. facilmente se conclui que a Bouygues – o 3º operador em termos de quota – não só poderá praticar tarifas 30,77% mais elevadas do que as que os dois operadores com maior quota, como lhe é permitido praticar um preço de 0,085 euros/minuto até final do ano de 2008.

Este preço é 9% mais elevado do que aquele que o ICP – ANACOM projecta permitir à Optimus praticar.

Esta comparação tem ainda mais relevância se atendermos a que o desfasamento de tempo de entrada da Bouygues no mercado francês – 3/4 anos – é menor do que se verificou para a Optimus – 6 anos. Acresce que historicamente sempre foi permitido à Bouygues a prática de tarifas de terminação na sua rede superiores às que os seus concorrentes podiam praticar, incluindo para o tráfego móvel – móvel a partir do momento em que foi abandonado o sistema de *bill & keep*. Ainda de referir que a Bouygues poderá continuar a aplicar o valor de 0,085 € após 2008, pelo menos até ao final do 1º semestre de 2009.

Se por princípio se deve ter como orientação as melhores práticas, atingir as melhores práticas – ou como vimos superá-las – não pode ser um fim em si mesmo. O ICP – ANACOM deverá ponderar devidamente todos os custos e benefícios de uma descida para tão abrupta dos preços de terminação na rede móvel da Optimus.

A extensão da análise comparativa entre os preços que o ICP – ANACOM projecta impor à Optimus e os preços impostos aos operadores com a 3ª quota de mercado dos países que admitem assimetria permite retirar conclusão idêntica. Com efeito, aquela análise demonstra que o preço máximo da Optimus é 7,14% mais baixo no primeiro trimestre de 2008 e atinge um desvio máximo de 15% a partir de Outubro de 2008.

Tabela 6. Preços da Optimus vs 3º operador com assimetria (€)

Operador	1Q2008	2Q2008	3Q2008	4Q2008
One (AU)	0,0885	0,0885	0,0642	0,0642
Base (BE)	0,1076	0,1076	0,0875	0,0875
Bouygues (FR)	0,0850	0,0850	0,0850	0,0850
TIM (GR)	0,1171	0,1171	0,1171	0,1171
Wind (IT)	0,1109	0,1109	0,0950	0,0950
Vox (LUX)	0,1170	0,1170	0,1050	0,1050
T-Mobile (HOL)	0,1140	0,1140	0,1040	0,1040
Tele2 (NO)	0,1226	0,1226	0,1042	0,1042
Orange (ES)	0,1008	0,0905	0,0905	0,0803
Orange (UK)	0,0910	0,0860	0,0860	0,0860
Vodafone (HU)	0,0827	0,0827	0,0827	0,0827
Optimus (PT)	0,0960	0,0900	0,0840	0,0780
Média s/Portugal	0,1034	0,1020	0,0928	0,0919
Desvio Optimus	-7,1%	-11,8%	-9,5%	-15,1%

Fonte: Cullen e site de ARN's

Ainda que se admita a aproximação às melhores práticas, nos termos definidos pelo próprio ICP – ANACOM, ou seja, ao quinto país com preços mais baixos, verificamos que o preço

imposto à Optimus é em todos os trimestres superior às melhores práticas. A manter-se a descida de preços projecta em Outubro de 2008 Portugal será o segundo país com preços mais baixos.

Tabela 7. Evolução de preços propostas para a Optimus vs 3º operador com assimetria (€)

1Q2008				2Q2008				3Q2008				4Q2008			
Operador	País	1Q2008		Operador	País	2Q2008		Operador	País	3Q2008		Operador	País	4Q2008	
1	Vodafone	HU	0,0827	1	Vodafone	HU	0,0827	1	One	AU	0,0642	1	One	AU	0,0642
2	Bouygues	FR	0,0850	2	Bouygues	FR	0,0850	2	Vodafone	HU	0,0827	2	Orange	ES	0,0803
3	One	AU	0,0885	3	Orange	UK	0,0860	3	Bouygues	FR	0,0850	3	Vodafone	HU	0,0827
4	Orange	UK	0,0910	4	One	AU	0,0885	4	Orange	UK	0,0860	4	Bouygues	FR	0,0850
5	Orange	ES	0,1008	5	Orange	ES	0,0905	5	Base	BE	0,0875	5	Orange	UK	0,0860
6	Base	BE	0,1076	6	Base	BE	0,1076	6	Orange	ES	0,0905	6	Base	BE	0,0875
7	Wind	IT	0,1109	7	Wind	IT	0,1109	7	Wind	IT	0,0950	7	Wind	IT	0,0950
8	T-Mobile	HOL	0,1140	8	T-Mobile	HOL	0,1140	8	T-Mobile	HOL	0,1040	8	T-Mobile	HOL	0,1040
9	Vox	LUX	0,1170	9	Vox	LUX	0,1170	9	Vox	LUX	0,1050	9	Vox	LUX	0,1050
10	TIM	GR	0,1171	10	TIM	GR	0,1171	10	TIM	GR	0,1171	10	TIM	GR	0,1171
5	Optimus	PT	0,0960	5	Optimus	PT	0,0900	3	Optimus	PT	0,0840	2	Optimus	PT	0,0780
<i>Desvio</i>				<i>Desvio</i>				<i>Desvio</i>				<i>Desvio</i>			
-4,76%				-0,55%				-4,00%				-9,30%			

Fonte: Cullen International e ARN's

Face ao exposto, a evolução proposta para as tarifas da Optimus implica uma queda abrupta e absolutamente inesperada e afastada, para baixo, da média dos preços fixados para 2008, bem como das melhores práticas consideradas como o país com o 5º preço mais baixo, constitui por isso uma medida desproporcionada e que terá inevitavelmente que ser revista.

VII. Conclusão

A imposição de tarifas de interligação assimétricas no mercado móvel nacional é plenamente justificada pela diferença de custos incorridos entre a Optimus e os seus concorrentes, designadamente devido à menor capacidade de exploração das economias de escala do que os seus concorrentes por factores que lhe são alheios, como por exemplo, a entrada mais tardia no mercado.

Adicionalmente a imposição de tarifas assimétricas – depois de demonstrada a ineficácia da descida simétrica das tarifas – surge como a medida menos intrusiva para colmatar a falha de mercado resultante da exploração dos efeitos de rede que caracterizam o mercado móvel, sob pena de colocar em risco o nível de concorrência que tem garantido a Portugal uma posição cimeira em termos de serviços móveis.

A definição de tarifas de terminação móvel superiores para os operadores de menor dimensão não constitui qualquer originalidade a nível internacional e se alguma estranheza poderá gerar, a mesma ficar-se-á a dever exclusivamente à sua introdução tardia face às necessidades que o mercado nacional tem evidenciado, bem como às práticas internacionais.

Se a imposição de tarifas assimétricas surge como inquestionável, as tarifas propostas para Optimus carecem de fundamentação. Face à situação do mercado nacional e às práticas internacionais, a evolução proposta era absolutamente imprevisível e impõe uma descida abrupta das receitas. O ritmo da descida proposto é desproporcionado e terá necessariamente que ser revisto.