

Ao  
Conselho de Administração do  
ICP – Autoridade Nacional de Comunicações  
Av. José Malhoa, 12  
1099-017 Lisboa

N/ Ref<sup>a</sup>. Anacom\_TM\_JC200712120\_Consulta

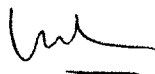
Lisboa, 10 de Dezembro de 2007

**Assunto:** Audiência prévia sobre “Mercados grossistas de terminação de chamadas em redes móveis individuais – Especificação da obrigação de controlo de preços”

Exmos. Senhores,

Tendo o ICP-ANACOM submetido para audiência o seu projecto de decisão (doravante designado por “Projecto”) sobre o assunto em epígrafe vem a Vodafone Portugal- Comunicações Pessoais SA (“Vodafone”) apresentar os seus comentários, os quais constam do documento anexo à presente carta.

Com os nossos melhores cumprimentos,



Carlos Correia  
Director de Regulação e Relações com os Operadores



**Comentários**  
**da**  
**Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A.**  
**À Audiência prévia sobre**  
**“Mercados Grossistas de terminação de chamadas em redes móveis individuais –**  
**Especificação da obrigação de controlo de preços”**

## **ÍNDICE**

### **I. NOTA PRÉVIA**

#### **II. QUADRO REGULAMENTAR**

#### **III. CONTROLO DE PREÇOS DE TERMINAÇÃO MÓVEL**

**1 – Preços de terminação móvel entre os 5 mais baixos a nível europeu**

**2 – Comparação com o preço de terminação em rede fixa**

#### **IV. ASSIMETRIA FAVORÁVEL À OPTIMUS NOS PREÇOS DE TERMINAÇÃO MÓVEL**

**1. Enquadramento**

**2. A estrutura de custos do operador beneficiado**

**3. Análise da existência de assimetria nos preços de terminação a nível europeu**

**4. Efeito de rede e de desbalanceamento do tráfego**

**5. Entrada tardia da Optimus no mercado**

**6. As tarifas de retalho *on-net* como proxy de custos**

#### **V. RESULTADOS DA APLICAÇÃO DAS MEDIDAS PROPOSTAS**

**1. Contexto Regulatório e actual situação**

**2. Consequência do estabelecimento de preços de terminação assimétricos entre redes móveis**

**3. Data de implementação dos preços máximos**

#### **VI. CONCLUSÃO**

#### **ANEXOS**

## I. NOTA PRÉVIA

Os comentários ora enviados constituem a posição da Vodafone sobre o Projecto de Decisão sob consulta, 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.

Igualmente, em sede de nota prévia, vem a Vodafone manifestar, desde já, a sua preocupação quanto à forma como uma medida tão agressiva, quer pelo seu gravoso impacto nos planos de negócios e actividades da Vodafone, quer pelo impacto no mercado em geral, tem vindo a ser tratada, inclusivamente pelos meios de comunicação social, como se tratando de uma posição aparentemente definitiva sobre a matéria ora em apreço.

Com efeito, apesar das declarações formuladas, nomeadamente, pelo Presidente do Conselho de Administração do ICP-ANACOM, no sentido de alertar que a questão em análise se encontra ainda em fase de Projecto de Decisão, não poderá a Vodafone deixar de ponderar o facto de os prazos de resposta e de implementação das medidas determinados neste projecto de decisão indiciarem, não apenas uma posição aparentemente irrevogável desta Entidade como, também, alguma desconsideração pelas posições a expressar pelas entidades directa e legalmente interessadas, no âmbito do seu direito de resposta.

Com efeito, constata a Vodafone que o ICP-ANACOM adoptou um prazo de execução das medidas anunciadas no projecto de decisão – 1 de Janeiro de 2008 – que se afigura incompatível com a reflexão cuidada e atempada, por parte desta Entidade, dos factos e posições expressos nesta fase pelos Particulares Interessados, justificativos de uma profunda reanálise da decisão anunciada.

Assim, considerando o prazo fixado para entrega das respostas dos Interessados (10 de Dezembro de 2007), a data de implementação das medidas propostas pelo ICP-ANACOM e a complexidade das questões em causa, entende a Vodafone que o ICP-ANACOM não disporá de um espaço de tempo razoável para efectuar uma análise detalhada das referidas respostas.

A isto acresce o facto de o prazo concedido pelo ICP-ANACOM para a consulta e implementação da medida que dela vier a resultar não permitirem à Vodafone adequar os seus planos plurianuais de negócios, o que é

agravado pelo impacto significativo e não previsto da medida agora proposta, contribuindo para desnecessária criação de um ambiente de imprevisibilidade regulatória.

Face aos planos da Vodafone, que contemplavam já a evolução do preço de terminação móvel em Portugal em linha com a média europeia, o Projecto em apreço traduz-se numa perda líquida no saldo de interligação superior a **[Início de Informação Confidencial - IIC]** **[Fim de Informação Confidencial - FIC]**, mantendo-se esse impacto para os anos seguintes. Saliente-se que, face ao preço de terminação móvel actual, o impacto da proposta de descida de preços do ICP-ANACOM é superior a **[IIC]** **[FIC]**.

A proposta do ICP-ANACOM também se revela negativa por importar uma perda de receitas com origem internacional, para a Vodafone, de **[IIC]** **[FIC]**, afectando consequentemente os índices da economia nacional.

Relembramos que, já em 2007 e por imposição regulamentar, ocorreu uma descida significativa das tarifas de *roaming* que se traduziu, para a Vodafone, **[IIC]** **[FIC]**.

Dada a magnitude dos referidos montantes, o ICP-ANACOM não poderá, assim, ignorar os efeitos perniciosos na gestão da empresa e no seu posicionamento no mercado que medidas como a presente proposta comportam.

Pelos factos acima aduzidos não poderá a Vodafone deixar de considerar a presente fase de audiência prévia como uma formalidade absolutamente essencial do procedimento, para a empresa.

Aliás, traduzindo-se a presente questão sob consulta numa eventual decisão final extremamente penalizante para a maior parte dos seus interessados, como é naturalmente o caso da Vodafone, a consideração, cuidada e séria por parte da Administração da posição dos particulares – incluindo os esclarecimentos, factores ou factos novos justificadores de uma alteração da deliberação – deverá ter uma força fundamental na garantia de justiça na decisão a ser tomada a final.

Neste sentido, a Vodafone vem desde já manifestar a sua confiança que o presente Projecto de Decisão não será efectivamente a posição definitiva do ICP-ANACOM, bem como as suas sérias expectativas que o ICP-ANACOM

não conduzirá a presente audiência prévia como um mero formalismo sem consequência, mas sim atribuindo o nível de consideração adequado aos vários factos que exaustivamente se apresentam nesta sede e que determinarão, certamente, a alteração das medidas propostas.

A informação confidencial encontra-se devidamente identificada a negrito e entre parêntesis rectos.

## **II– QUADRO REGULAMENTAR**

O quadro regulamentar em vigor, reflectido na Lei nº 05/2004 de 10 de Fevereiro, prevê a imposição de um conjunto de obrigações que se destinam a fazer face a problemas de dominância identificados em cada mercado relevante analisado.

Cumpramos recordar que já no âmbito da sua resposta à Consulta pública sobre os “Mercados Grossistas de Terminação de chamadas locais em Redes Móveis Individuais (Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliações de PMS imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares) a Vodafone defendeu que o ponto de partida da análise que a ANACOM se propunha fazer deveria ser o mercado nacional global dos serviços de comunicações móveis e não o mercado que foi posto sob consulta. Defendemos que aquele mercado deveria ser analisado como um todo, constituindo os serviços de terminação grossista em redes móveis individuais uma das componentes do mercado global dos serviços móveis (a par de outros serviços, como sejam os serviços de acesso à rede – por operadores e clientes - e de originação), não podendo, por conseguinte, aqueles serviços de terminação ser dissociados do conjunto de serviços móveis oferecidos pelos operadores de comunicações móveis.

Nesta oportunidade, referimos que a segmentação do mercado global dos serviços móveis e a análise em separado do mercado dos serviços de terminação grossista em redes móveis individuais perfila-se meramente artificial e potencia o risco de regulação excessiva e de esmagamento de margens dos operadores, o que colide com os princípios de regulação mínima que presidem ao quadro legal e regulamentar vigente e, bem assim, com os objectivos de eficiência económica propugnados pelo próprio Regulador.

No que à imposição de remédios respeita, sublinhámos, e reiteramos nesta sede, que destinando-se as obrigações indicadas no novo quadro regulamentar a fazer face a problemas de dominância registados no mercado relevante e não existindo no mercado em análise um problema de dominância ou de poder de

mercado significativo, a imposição de obrigações regulamentares afigura-se-nos desadequada e perniciosa para o bom funcionamento do mercado dos serviços móveis e compromete o cumprimento dos princípios e objectivos do novo quadro regulamentar.

Com efeito, muito embora cada operador móvel seja, por força das circunstâncias, monopolista no mercado grossista da terminação de chamadas vocais em cada rede individual, é inequívoco que nenhum dos operadores de redes móveis tem uma posição de força económica que lhe permita comportar-se independentemente dos concorrentes, dos clientes e dos consumidores. Nesta medida, defendemos que no mercado da terminação de chamadas vocais em cada rede individual não existe um problema de "poder de mercado significativo" ou "dominância" que justifique a aplicação das medidas regulamentares previstas no quadro legal vigente.

No entanto, uma vez que o ICP-ANACOM indica expressamente, neste Projecto de Decisão, manterem-se as conclusões da análise de mercado efectuada em 25/02/2005, continuando, por conseguinte, os três operadores móveis com PMS nos mercados grossistas de terminação de chamadas locais em Redes Móveis, defendemos que as obrigações a serem impostas deverão respeitar os seguintes princípios, já por nós oportunamente referidos noutras comunicações e partilhados pelo próprio ICP-ANACOM no referido Projecto:

- (i) As obrigações regulamentares devem aplicar-se a todos os operadores e a sua aplicação não pode redundar no tratamento discriminatório dos operadores, sob pena de o efeito ser justamente inverso àquele que se pretende com este tipo de medidas (i.e. promoção de ineficiência e excesso de regulação);
- (ii) A imposição de obrigações regulamentares deve basear-se única e exclusivamente na natureza do problema de concorrência identificado, devendo, por conseguinte, as medidas correctivas ser proporcionais, adequadas e justificadas para resolver o problema específico num mercado considerado como não sendo efectivamente concorrencial, para o que nada releva a dimensão das redes de cada um dos operadores de comunicações móveis.
- (iii) Tendo as entidades presentes no mercado atingido o seu equilíbrio financeiro, a intervenção do regulador deve incentivar e assegurar, a médio prazo, que todos os operadores prestem os seus serviços em condições de eficiência, em benefício do mercado e dos consumidores em geral; e,
- (iv) A intervenção regulamentar não deverá abranger os serviços de terminação de chamadas vocais em redes UMTS, de forma a proporcionar o desenvolvimento dos serviços num ambiente concorrencial.

A Vodafone recorda, ainda, que este conjunto de princípios/objectivos estão reflectidos na Lei das Comunicações Electrónicas (LCE ) e na própria Recomendação sobre mercados relevantes da Comissão

Europeia, donde se retira que caso existam preocupações sobre o poder de mercado no mercado de terminação de chamadas de voz, essas preocupações verificam-se para todos os operadores, independentemente da respectiva dimensão.

Em consequência, o ICP-ANACOM terá que determinar com Poder de Mercado Significativo no mercado de terminação de voz a totalidade dos operadores, devendo impor as medidas que se revelem adequadas de acordo com o princípio da não discriminação.

Adicionalmente, referimos que o quadro regulamentar se rege pela previsibilidade que a actuação da Autoridade Reguladora Nacional (ARN) deve transmitir ao mercado. A necessidade desta previsibilidade encontra-se aliás, reflectida nos objectivos de regulação estabelecidos na LCE, nomeadamente ao "*Assegurar que os utilizadores (...) obtenham o máximo benefício (...)*" e ao "*Encorajar investimentos eficientes em infra-estruturas e promover a inovação*",

Não podemos deixar de recordar, nesta oportunidade, que o entendimento plasmado no Projecto de Decisão ora objecto de análise, de manutenção das conclusões (e consequentes obrigações) constantes da Deliberação de 25 de Fevereiro de 2005, situação com a qual discordamos pelas razões acima sumariamente oferecidas, não poderá deixar de ser considerado um motivo de detalhada análise nesta sede, considerando a contraditoriedade das medidas propostas pelo ICP-ANACOM naquele momento e agora.

### **III- CONTROLO DE PREÇOS**

#### **1. Preços de terminação móvel entre os 5 mais baixos a nível europeu**

O ICP-ANACOM afirma, sem a apresentação de evidências ou fundamentos que possam sustentar esse objectivo, que Portugal deve ter um dos mais baixos preços de terminação na Europa assumindo, nomeadamente, que esse preço se deverá situar entre os cinco mais baixos de um conjunto de 32 países.

Para além disso, baseia o seu entendimento em pressupostos de facto que não estão absolutamente correctos, nem têm por si só a virtualidade de justificar de forma cabal a medida projectada, como em seguida melhor se justificará.



Em primeiro lugar, afirma o ICP-ANACOM que inexistem razões estruturais ou conjunturais que condicionem o objectivo proposto de situar os preços de terminação praticados em Portugal nos mais baixos do espaço europeu.

Ora, desde já manifestamos o nosso acordo relativamente ao objectivo proposto, no entanto esse objectivo deve ter em linha de conta, ao contrário do que se retira do exercício feito pelo ICP-ANACOM, precisamente as características e circunstâncias específicas do mercado nacional.

Com efeito, não pode o ICP-ANACOM ignorar que a Vodafone contribui activamente para o desenvolvimento do mercado de serviços móveis em Portugal, nomeadamente através de:

- Investimentos significativos, nomeadamente no desenvolvimento da rede 3G;
- Grande diversidade de ofertas e serviços de telecomunicações inovadores;
- Uma das mais elevadas taxas de penetração móvel e de serviço 3G a nível mundial;
- Preços de retalho abaixo da média europeia.

Estes indicadores de desenvolvimento do mercado, que posicionam Portugal nas melhores práticas, têm que ser incorporados nas análises comparativas a efectuar, não podendo o ICP-ANACOM pretender comparar somente aspectos isolados dos diversos mercados.

Assim, conforme anteriormente exposto, caso o ICP-ANACOM tome em consideração a totalidade dos elementos conjunturais e estruturais que traduzem a efectiva realidade portuguesa – ponderando os desenvolvimentos suportados nomeadamente pela Vodafone para o desenvolvimento de mercado das comunicações electrónicas bem como os custos extremamente elevados que tem, não obstante, de suportar na sua actividade económica (ao nível do espectro, *facilities*, mão-de-obra, sites, etc) - indubitavelmente chegará à conclusão que Portugal se situa desde já dentro das melhores práticas europeias.

Caso assim não se entenda, sempre se dirá que a opção de desconsideração dos indicadores de desenvolvimento do mercado e dos custos estruturais e conjunturais implicará necessariamente a utilização da média como a variável a considerar na fixação dos preços de terminação, na tentativa de obter um critério mais equitativo e independente das especificidades de cada país.

Encontrando-se o Grupo Vodafone presente em 14 países da União Europeia, o mesmo está em posição privilegiada para analisar dados operacionais comparativos entre as operações participadas ou associadas em cada um desses países.

Numa análise apresentada à Comissão Europeia e a alguns membros do ERG em Outubro de 2007, o Grupo Vodafone comparou a posição dos custos de rede em cada operação com a posição dessa operação em termos de preços de terminação de chamada.

Assim, embora os custos de aquisição de equipamento de rede no Mercado internacional sejam bastante semelhantes, não poderão deixar de ser tomados em consideração, ainda, os custos específicos de cada mercado local, tais como os custos de serviços, de energia, de aluguer de locais, de mão-de-obra e outros que detêm um peso igualmente considerável. Os custos a suportar com a utilização do espectro radioelétrico são, igualmente, uma variável de extrema importância que, por conseguinte, deve ser detalhadamente ponderada, atendendo principalmente à disparidade dos valores praticados no mercado nacional quando confrontados com outras realidades nacionais.

A área e morfologia de cada país e a distribuição da população condicionam adicionalmente os custos com a construção e operação das redes.

Ainda assim e mesmo que os custos de construção e manutenção de uma rede móvel sejam exactamente os mesmos em países distintos, a diferença de minutos por estação base em cada país mostra que os clientes de uma rede têm padrões de consumo distintos e que essa rede necessita de um número menor de estações e de capacidade de rede para servir as necessidades da sua base de clientes<sup>1</sup>.

O Grupo Vodafone considerou, ainda, a exemplo do que o próprio ICP-ANACOM fez, o rácio de minutos por estação base para comparar a posição de cada operação com a sua posição, a nível europeu, em termos de preços de terminação de chamadas. Desta análise retira-se que, dos 14 mercados em que o Grupo Vodafone se encontra presente na Europa, a operação portuguesa da Vodafone detém **[IIC]**

**[FIC]**

---

<sup>1</sup> Ignoram-se custos de rede tais como rede core e backhaul bem como externalidades de rede devido às diferentes taxas de penetração do serviço móvel.

A Vodafone considera, por isso, incompreensível e, logo, inaceitável, o propósito simplista de colocar os preços de terminação de chamadas em redes móveis individuais entre os 5 mais baixos a nível Europeu, sem, para o efeito, ter em conta os restantes indicadores de desenvolvimento de mercado, bem como os custos, a que acima fizemos alusão, tanto mais que esse objectivo não existe para nenhum dos mercados regulados pelo ICP-ANACOM, nem é esse o resultado das suas determinações, nomeadamente relativamente aos preços da PRI (com excepção do preço aplicável à portação de números), da ORALL ou ORCA, ou do espectro radioeléctrico facturado aos operadores do Serviço Móvel Terrestre.

Com esta projectada proposta, que se traduz na redução do preço de um serviço prestado em 40,9% no prazo de 9 meses, com consequências devastadoras para o mercado e para os consumidores, o ICP-ANACOM negligencia, por completo, o impacto das suas infundadas decisões nos resultados e situação financeira dos operadores que actuam no mercado que regula, actuando em completo arrepio das atribuições que lhe foram cometidas. Defendemos, por sua vez, que qualquer movimento de redução deve ser solidamente fundamentado e, por conseguinte, assentar em pressupostos económicos e jurídicos correctos, que não presidiram ao caso em apreço.

Face aos dados que aqui se apresentam, em vez de ter como objectivo colocar os preços de terminação em redes móveis individuais entre os 5 mais baixos a nível europeu, o ICP-ANACOM deverá usar a análise comparativa do ERG<sup>2</sup> (média europeia de €0,0999/minuto) para extrapolar o preço para 2007 da terminação de chamadas em redes móveis individuais para Portugal.

Em alternativa, o ICP-ANACOM pode ainda considerar a média de um conjunto de países com características semelhantes a Portugal, em termos de dimensão populacional e territorial, cuja estrutura de custos de rede poderá ser semelhante à do mercado nacional. Veja-se, a este propósito, que a média em Novembro de 2007 dos preços de terminação da Bélgica, Holanda, Suíça, Grécia, Hungria e Republica Checa (países cuja população varia entre os 7.4 a 16.4 milhões de pessoas e cujo território varia entre os 30.5 e os 131.9 mil km<sup>2</sup>), é de €0,096/minuto (Portugal, com 10.5 milhões de habitantes e 92.4 mil km<sup>2</sup> encontra-se sensivelmente na média populacional e geográfica). De destacar, adicionalmente, que os países referidos não possuem, em termos gerais, indicadores de desenvolvimento de mercado próximos dos portugueses.

---

<sup>2</sup> Valores de Julho 2007, [http://www.erg.eu.int/doc/publications/erg\\_07\\_61\\_rev1\\_mtr\\_upd\\_snpsh\\_f\\_publ.pdf](http://www.erg.eu.int/doc/publications/erg_07_61_rev1_mtr_upd_snpsh_f_publ.pdf)

Dada a semelhança dos resultados obtidos através da mediana ou de um *benchmark* para países com características semelhantes, e considerando um objectivo de redução dos preços de 20% para 2008, deveria ter-se como objectivo colocar o preço de terminação móvel em Portugal em €0,08/minuto no fim de 2008/início de 2009, em vez dos €0,065/minuto para Outubro de 2008 propostos pelo ICP-ANACOM.

Nestes termos, a Vodafone conclui que existem, efectivamente, motivos estruturais e conjunturais, próprios do mercado nacional, que determinam a incorrecção e inaplicabilidade *in casu* do modelo proposto pelo ICP-ANACOM, os quais residem nos diferentes estágios de desenvolvimento do mercado, a especificidade dos seus custos e na variabilidade do critério de minutos por estação base quando confrontados com padrões de consumo (que, de um modo geral, são diferentes dos existentes nos países no topo do benchmark europeu).

Ora estas circunstâncias, aliadas, por exemplo, ao facto de Portugal se posicionar na média, ou nalguns casos mesmo acima da média, em grande parte dos custos relevantes para efeito de terminação de chamadas (conforme acima demonstrado), traduz-se na injustiça da imposição de preços de terminação semelhantes a países com uma estrutura de custos inferior à média e, conseqüentemente, acarretam um esforço desproporcionado e injustificado para os operadores obrigados a conviver com a situação mais difícil possível (custos idênticos ou acima da média europeia, preços inferiores à média europeia).

Assim, conclui a Vodafone que a afirmação do ICP-ANACOM, no projecto de decisão a que ora se responde, de inexistirem motivos para que Portugal não reflecta, no imediato, as melhores práticas europeias em termos dos preços de terminação é um erro manifesto de apreciação por desconsiderar factos extremamente relevantes como são os indicadores de desenvolvimento de mercado os custos suportados neste país que sempre colocariam Portugal no âmbito das melhores práticas europeias.

Ora, não será estranha ao ICP-ANACOM, enquanto entidade administrativa, mesmo em sede de análise comparativa com outros países, a sua obrigação de comparar apenas o comparável, não ignorando que a proporcionalidade das suas medidas não poderá passar pela imposição de obrigações idênticas a situações desiguais, sob pena de tais medidas se traduzirem em graves injustiças para o mercado e altamente nocivas para os consumidores.

## 2 – Comparação com o preço de terminação em rede fixa

O ICP-ANACOM acrescenta uma nota final, na página 9 do Projecto, relativa à comparação com as práticas europeias introduzindo na discussão a existência de um diferencial entre os preços de terminação em redes fixas e os preços de terminação de chamadas em redes móveis que tornam "(...) *mais premente a necessidade de alinhar desde já os preços de terminação móvel com a melhores práticas europeias.*"

A Vodafone discorda frontalmente desta leitura. Em primeiro lugar porque a adopção das melhores práticas em termos de preços apenas pode ter lugar quando os factores de produção subjacentes à formação do preço, adquiridos no mercado ou estabelecidos regulamentarmente, se encontrarem também entre as melhores práticas do universo comparado. Em segundo lugar, porque não existe nenhuma razão que permita concluir que duas actividades económicas fundamentalmente diferentes possam assumir preços semelhantes ou idênticos.

Aliás, embora utilizando o referido argumento, é o próprio ICP-ANACOM a admitir que não é insensível à potencial incomparabilidade das duas realidades (parecendo, no entanto, ignorar tal questão imediatamente a seguir). Com efeito, dever-se-á tomar em consideração, porque extremamente relevante, o afirmado no Sentido Provável de Deliberação que "*existem razões de natureza técnica para que exista uma diferença de custos de terminação das redes móveis e de redes fixas*".

De facto, as redes de telecomunicações fixas são fundamentalmente diferentes das redes de telecomunicações móveis na extensão da partilha dessa rede entre os diferentes utilizadores (sensibilidade ao tráfego) ou dedicada ao utilizador individual (sensibilidade a não-tráfego)<sup>3</sup>. É esta diferença fundamental que determina de forma fundamental em que termos os custos de cada rede são recuperados.

As redes móveis são, basicamente, sensíveis ao tráfego porque os seus utilizadores competem entre si pela mesma capacidade de rede disponível que pode ser usada por qualquer utilizador registado numa célula. As redes fixas, em contraste, constituem-se por linhas de cobre dedicadas que servem um utilizador, de forma unívoca, e não são partilhadas por nenhum outro. Estas linhas de cobre representam uma parte significativa dos custos de construção de uma rede fixa<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Existem também custos fixos que são comuns quer à linha de rede quer ao tráfego como é o caso dos custos de gestão da rede e dos custos administrativos. No entanto, várias ARN consideram esses custos com impacto reduzido quer as redes fixas quer nas redes móveis, ignorando-se por isso o seu efeito nesta análise.

<sup>4</sup> As redes fixas e móveis necessitam de redes núcleo (core) de grande dimensão que são sensíveis ao tráfego em ambos os casos.

Os custos sensíveis a elementos não-tráfego são recuperados pelas redes fixas através da cobrança, aos seus clientes, do serviço de instalação da linha e/ou da assinatura mensal, isto é, não são enquadráveis no regime de interligação nem na formação dos preços de interligação. Isto ocorre pelo facto de estes custos não variarem em função da utilização que é feita daqueles elementos de rede (em termos de frequência ou volume de tráfego), mas essencialmente do número de linhas de cobre que se instala.

Ainda no caso dos operadores fixos, são os seus próprios clientes que desencadeiam os custos referidos não tendo, os mesmos, relação com o volume de chamadas que originam ou terminam. Os preços eficientes são estabelecidos quando aqueles que os desencadeiam e originam têm que os pagar.

Para um operador fixo (e para os seus clientes) estes custos representam a maioria dos custos de oferecer serviços de comunicações em local fixo. Os restantes elementos de custo, sensíveis ao tráfego, são relativamente reduzidos e recuperados através dos preços de terminação numa rede fixa.

A realidade de uma rede móvel é, por sua vez, substancialmente diferente, uma vez que todos os seus custos são sensíveis ao tráfego e só podem, em consequência, ser recuperados através dos preços de terminação originados, ou causados, por aqueles que estabelecem ou recebem chamadas usando esta rede móvel<sup>5</sup>.

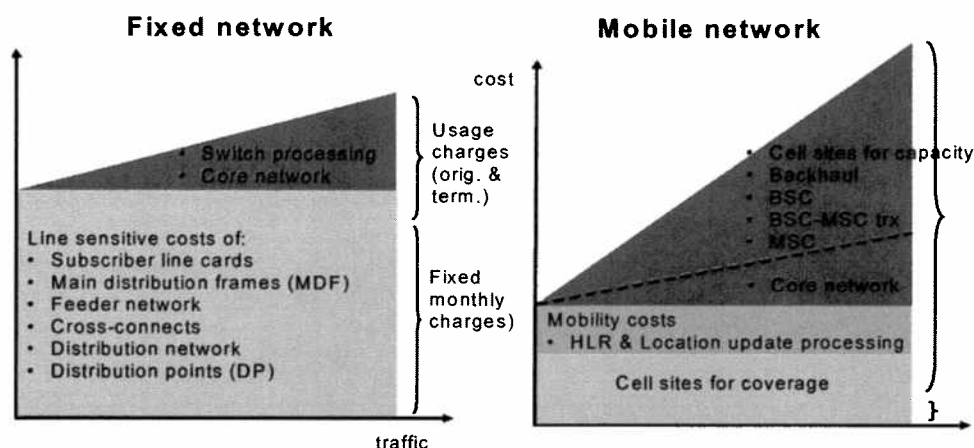
Quer isto significar que na comparação entre custos de redes fixas e custos de redes móveis se estão a comparar tipos de rede substancialmente diferentes com uma estrutura e tipos de custos também significativamente diferentes. Não existe, assim, nenhuma forma de os preços de terminação das redes móveis e fixas poderem ser semelhantes ou idênticos.

O Quadro nº5 esclarece, graficamente, a proporção de custos dos elementos sensíveis ao tráfego e sensíveis a factores não-tráfego em cada caso, destacando-se claramente o peso significativo dos elementos sensíveis ao tráfego no caso das redes móveis.

---

<sup>5</sup> Custos sensíveis a factores não-tráfego tais como os custos de activação do serviço ou de aquisição dos terminais móveis são recuperados através do cliente móvel.

**Quadro nº 5 – Estrutura de custos de redes fixas e redes móveis**



Fonte: Grupo Vodafone

Adicionalmente, será de referir que, de um ponto de vista económico, o quadro apresentado no Projecto de Decisão ora em análise (Gráfico 3) peca pela sua irrelevância para a situação em análise pois, nem (i) tem em conta os custos de terminação praticados por cada país analisado (o que determinaria, por si só, o desinteresse na análise para os efeitos pretendidos), nem (ii) considera as disparidades que podem existir nos valores que atingem a mesma média.

Nestes termos, conclui uma vez mais a Vodafone que a fundamentação promovida pelo ICP-ANACOM para a redução dos preços de terminação proposta, ao associar duas realidades absolutamente distintas e incomparáveis, se traduz num erro manifesto de apreciação.

Efectivamente, não se descortinam razões plausíveis para a comparação entre os preços de terminação fixo/móvel, nem tão pouco se enquadra o objectivo de aproximação das duas realidades no contexto das atribuições do ICP-ANACOM, numa perspectiva de regulação eficiente do mercado.

Releva, nesta sede, referir que as medidas propostas pelo ICP-ANACOM no contexto de regulação de mercado – pese embora assentem naturalmente numa margem de apreciação discricionária - nunca poderão deixar de ser enquadradas e limitadas pelos objectivos que as mesmas prosseguem, não se verificando tal facto, determinante aliás, na tentativa de aproximação destas duas realidades absolutamente distintas, o que torna este exercício desprovido de um objectivo mediata ou imediatamente relevante ou de benefícios visíveis.

## IV – ASSIMETRIA FAVORÁVEL À OPTIMUS NOS PREÇOS DE TERMINAÇÃO MÓVEL

### 1. Enquadramento e posições do ICP-ANACOM e da CE

No que respeita à proposta do ICP-ANACOM, constante do Projecto de Decisão ora em análise, de estabelecer uma assimetria nos preços de terminação, importa neste contexto efectuar, em primeiro lugar, uma breve resenha da evolução da regulação do sector das comunicações.

No dia 06 de Agosto de 2004, a Vodafone dirigiu uma carta ao ICP-ANACOM com a referência Anacom\_internov\_JC20040803, no âmbito da qual identificava as 3 razões que justificariam a existência de uma assimetria nos preços de terminação móvel em alguns mercados europeus, a saber:

1- Práticas Europeias - O facto de, em alguns mercados europeus, a existência de assimetria tarifária decorrer do quadro regulamentar anterior com base no qual a maior, ou as duas maiores redes móveis, haviam sido designadas com Poder de Mercado Significativo (PMS) no mercado de interligação, conduzindo à regulação dos seus preços de terminação sem que tivesse existido idêntica intervenção no preço de terminação do operador que entrou no mercado em último lugar;

2 – Tipo de Custos - A estrutura de custos mais elevada nas redes dos novos operadores, em resultado do tipo de espectro atribuído a cada operador, ou de outros factores, bem como outros aspectos relacionados com a entrada dos novos operadores no mercado (e.g. *marketing*, aquisição de clientes).

3 – Sobrevivência do Operador - Apoio à consolidação/sobrevivência do terceiro operador com base no receio, do ponto de vista regulamentar, de que um operador em dificuldades financeiras possa sair do mercado, reduzindo assim o nível de concorrência existente. Este raciocínio somente pode ser aceite numa situação inicial de entrada particularmente difícil de um novo operador no mercado.



Considerando a referida análise, a Vodafone expôs, nessa mesma missiva, as razões que levavam a considerar totalmente inaceitável a então anunciada assimetria de preços de terminação móvel em Portugal, sendo, resumidamente, as seguintes:

a) No que respeita aos custos decorrentes do tipo de espectro, este argumento não é aplicável em Portugal uma vez que os três operadores existentes detêm o mesmo número de faixas de espectro nas mesmas frequências;

b) No mesmo sentido, também os custos relacionados com o investimento em equipamentos de rede não justificariam tal medida uma vez que, ao terem os novos operadores entrado no mercado num momento em que as tecnologias GSM se poderiam considerar maduras e massificadas, estes beneficiaram de preços de equipamento substancialmente inferiores àqueles pagos pelos operadores que se encontram há mais tempo no mercado, além de não terem tido os "custos de aprendizagem" e de qualidade em que estes últimos tiveram de incorrer;

c) No que se refere aos custos de capital, a entrada da maioria dos novos operadores no mercado fez-se num momento em que os custos de capital e o acesso ao crédito nos mercados financeiros foi bem mais favorável do que no início dos anos 90, em que os primeiros operadores acederam ao crédito;

d) Igualmente, as condições regulamentares, nomeadamente em termos de preços de interligação com a rede fixa e em termos dos preços de circuitos alugados, permitiram aos novos operadores o lançamento das suas operações em condições muito mais favoráveis que aquelas vividas no início dos anos 90 pelos primeiros operadores; e, finalmente,

e) A manutenção, por um operador, de preços de terminação mais elevados que os dos operadores concorrentes, quando o equilíbrio financeiro foi já atingido, seria um desincentivo à eficiência daquele operador, introduzindo distorções no mercado que conduziriam a níveis de eficiência globais inferiores e a preços ao consumidor final mais elevados do que os alcançáveis numa situação de simetria de preços de terminação entre redes móveis.

Ora, entende a Vodafone que a posição manifestada na referida data mantém toda a actualidade e pertinência, uma vez que nenhuma das situações de facto analisadas se alterou, pelo que se revela injustificável a adopção, em circunstâncias idênticas, de uma assimetria nos preços em favorecimento do terceiro maior operador.

Reflectindo o mesmo entendimento, a decisão do Conselho de Administração do ICP-ANACOM, de 25/02/2005, relativa à obrigação de controlo de preços nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais (mercado 16), veio estabelecer preços de terminação para o tráfego entre operadores móveis idênticos para todas as redes, a exemplo do que foi a prática até essa data, e determinar que os preços de terminação para o tráfego com origem em redes fixas seria idêntico ao preço de terminação para o tráfego originado em redes móveis e internacionalmente, terminando-se, assim, com a prática de um preço diferenciado (mais elevado) para o tráfego com origem em redes fixas terminado na rede da Optimus.

Na justificação para a manutenção da prática existente para os preços de terminação no tráfego móvel-móvel o ICP-ANACOM referiu que *"A introdução de assimetria no preço de terminação móvel-móvel, poderia penalizar os operadores com preços de terminação mais baixos, (...) face ao operador (Optimus) que passaria a beneficiar de preços mais elevados. Essa distorção conduziria igualmente à redução dos incentivos à prestação eficiente do serviço móvel, distorcendo ainda mais as condições de concorrência nestes mercados.*

*(...)a curto prazo, a introdução da assimetria seria positiva (...). Contudo, a médio prazo, devem ser tidos em consideração dois efeitos negativos:*

*- A imposição de preços de terminação assimétricos, criaria incentivos para que tivesse uma actuação menos eficiente, e como tal teria maiores dificuldades em adaptar-se ao mercado quando a assimetria terminasse;*

*- Por outro lado, (...) contribuiria para aumentar as externalidades da rede promovidas pelas duas últimas redes móveis e potenciadas pela estratégia de diferenciação on-net off-net. Se a TMN e a Vodafone tivessem que pagar um preço mais elevado para terminar chamadas na Optimus, teriam um maior incentivo para fazer repercutir esse aumento nos preços de retalho cobrados aos seus clientes (chamadas móvel-móvel terminadas na Optimus). Assim, o preço das chamadas off-net desses operadores seria ainda mais elevado, aumentando o valor para o cliente de pertencer a essas redes.*

*(...) A assimetria nos preços da terminação tenderia a aumentar ainda mais o desbalaceamento do tráfego, uma vez que o rácio entre os preços on-net e off-net provavelmente aumentaria. (...)*

*(...) Quanto às diferenças de preços de terminação entre operadores, em alguns países, como o Reino Unido, considerou-se adequado estabelecer preços de terminação assimétricos em função das diferentes frequências radioelétricas usadas pelos operadores móveis. Assim, entendeu-se que os operadores que prestam o serviço móvel em redes GSM 1800 têm custos de rede mais elevados e como tal podem praticar preços de terminação*

*mais elevados do que os operadores móveis que prestam o serviço em redes GSM 900 ou redes combinadas GSM 900/1800.*

*Tal situação não se aplica a Portugal, onde todos os operadores móveis prestam o serviço suportados em redes GSM 900/1800, tendo praticamente o mesmo número de faixas de frequência.*

*(...) Um preço de terminação idêntico para os diversos tipos de chamadas que terminam na rede móvel, independentemente da sua origem, e idêntico para os três operadores do mercado, é a situação que conduz a uma afectação dos recursos mais eficiente, e como tal, deve ser o objectivo do regulador.”.*

O projecto de deliberação em consulta vem agora propor a introdução, pela primeira vez, de uma assimetria favorável à Optimus nos preços de terminação de chamada para o tráfego móvel-móvel, e não apenas através de um preço diferenciado para a o tráfego fixo-móvel, como ocorreu já no passado.

Ora, é absolutamente surpreendente e mesmo incompreensível a introdução desta assimetria neste momento, tanto mais favorável a um operador que está presente há mais de 9 anos no mercado das comunicações móveis em Portugal (sendo já um incumbente) e que se apresenta como um caso de êxito europeu de entrada no mercado de um terceiro operador com um rápido ganho de dimensão, bem como a justificação agora apresentada pelo ICP-ANACOM, que contraria a linha de argumentação utilizada anteriormente para afastar a assimetria tarifária:

É de sublinhar adicionalmente que as razões que, em 2005, levaram o ICP-ANACOM, e bem, e não aceitar a introdução da assimetria (já na altura reclamada pela Optimus) se mantêm validas como mais à frente detalhadamente demonstraremos.

Do ponto de vista do direito administrativo, a actual alteração da posição do ICP-ANACOM revela-se tanto mais incompatível com a legalidade quanto é esta Entidade a manter, expressamente, no presente Projecto de Decisão, a análise de mercado efectuada e as consequentes conclusões da Deliberação de 25/02/2005.

Ora, agravado pelo facto de o presente Projecto de Decisão acarretar, agora, prejuízos significativos para parte dos destinatários da mesma, não poderá esta Entidade retirar conclusões absolutamente díspares com aquelas que resultaram da análise de mercado que ainda se mantêm, sob pena de tal se traduzir não apenas num “*venire contra factum proprium*” como igualmente de constituir uma revogação de um acto administrativo que

garantia a igualdade entre os operadores (sem o consentimento dos particulares que especificamente vêm as suas posições gravemente afectadas).

Efectivamente, cumpre ao ICP-ANACOM zelar pela estabilidade no sector que regula, nomeadamente, através da coerência das suas posições tomadas e mantidas por um espaço de tempo considerável no ordenamento jurídico português, apenas assim promovendo a segurança e certeza jurídica necessárias ao correcto funcionamento do mercado.

Considerando que não existe alteração das circunstâncias dignas de uma reanálise do mercado em questão, e consequentemente da alteração das obrigações impostas - conforme sublinha o ICP-ANACOM - não poderá o ICP-ANACOM concluir pela necessidade de assimetria nos preços por a mesma carecer, inevitavelmente, de fundamentação, o que determinaria sempre a nulidade do acto.

Releve-se que a Comissão Europeia também manifesta precisamente a mesma preocupação na sua carta de 26 de Novembro ao ICP-ANACOM<sup>6</sup>, sobre o Projecto de Decisão ora em análise, no seu ponto "*Imposição de uma modalidade de controlo de preço distinta sem uma nova análise de mercado*", considerando a Vodafone esta posição absolutamente correcta e assim dando-a por integralmente reproduzida na sua Resposta.

Acrescenta, ainda, a Comissão Europeia (CE), na mesma carta, que ao introduzir pela primeira vez uma assimetria no preço de terminação entre as redes móveis "*o plano de redução proposto constitui (...) uma obrigação distinta (...)*" face àquelas anteriormente impostas pelo ICP-ANACOM.

Ora, mantendo o ICP-ANACOM as conclusões da análise do mercado 16 de 2005, não compreende a Vodafone que seja, agora, introduzida assimetria nos preços de terminação móvel, alterando, pelo seu agravamento, as obrigações que anteriormente recaíam sobre a Vodafone.

Ainda que assim o ICP-ANACOM não entenda, mantendo a sua projectada decisão – o que a Vodafone não aceita e apenas pondera para efeitos de cautela – vem a Vodafone, de seguida, apresentar os factos e as razões que justificam a incorrecção de cada um dos argumentos apresentados pelo ICP-ANACOM para justificar a referida medida.

---

<sup>6</sup> SG-Greffe (2007) D/207191

## 2 – A Estrutura de custos do Operador beneficiado

Começa o ICP-ANACOM por invocar que, embora não dispondo de um modelo de custeio objectivo, “determinadas informações” lhe permitiriam inferir que os custos médios unitários da Optimus seriam significativamente superiores aos custos médios unitários da TMN.

Ora, deverá ser recordado já nesta fase que o problema de não existir um modelo de custeio objectivo e determinado, é uma questão que já havia sido identificada pelo ICP-ANACOM em 2005, na sua Deliberação de 25/02/2005 e que na altura fundamentou o estabelecimento de um controlo de preços baseado no *benchmark* europeu.

Com efeito, referia o ICP-ANACOM, já nessa altura, considerar indispensável que uma obrigação de controlo de preços fosse consubstanciada “*numa obrigação de orientação para os custos e na obrigação de adoptar sistemas de contabilização de custos que permitam a determinação precisa dos custos da prestação do serviço de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais*”.

Sucede que, pese embora a relevância deste modelo de custeio objectivo, admitida pelo ICP-ANACOM em sede própria, o mesmo ainda não veio a ser implementado em Portugal, passados dois anos desde a referida Deliberação.

Ora, a Vodafone não poderá deixar de concordar com a necessidade da implementação de um modelo de custeio justo, não apenas por o mesmo configurar (i) um natural mecanismo de segurança jurídica para os Particulares, como, principalmente, a existência do mesmo (ii) ter a virtualidade de impedir a implementação de medidas justificadas em comparações com outros mercados que raramente detêm características semelhantes ao português e, conseqüentemente, redundam num grau de injustiça evitável, conforme se afigura o presente caso.

O ICP-ANACOM invoca, como um dos argumentos justificativos para uma eventual deliberação assimétrica de preços de terminação em redes móveis o facto de a Optimus cursar menores volumes de tráfego na sua rede o que se traduz num custo unitário (por minuto) dos elementos de rede superior ao dos restantes operadores. Esta conclusão é retirada do Gráfico 4 do Projecto (página 11) que compara um rácio de minutos por estação base mas não o número de locais e de estações e respectivos custos para cada operador.

De fundamental importância nesta sede é a referência efectuada por parte do ICP-ANACOM de que a referida – e já contestada – tese de que “uma rede que curse menos tráfego terá necessariamente custos médios unitários mais elevados” suceda “**independentemente da eficiência operacional do operador em causa**”.

Ora, em primeiro lugar, o Gráfico 4 apresentado pelo ICP-ANACOM no seu projecto de decisão vem mostrar precisamente a sub-utilização da rede da Optimus, isto é, a sua menor eficiência. Considerar que os preços de terminação na sua rede devem ser ajustados ao custo relativo que resulta dessa ineficiência, traduz-se numa compensação inexplicável da Optimus e reduz os incentivos à eficiência desse operador, à captura de novos clientes que lhe permitam incrementar o volume de tráfego a cursar na sua rede e a aumentar a sua utilização.

Com efeito, pretende o ICP-ANACOM fazer vingar a ideia de que (i) não pretende auxiliar de forma discriminatória um operador por o mesmo demonstrar ineficiências operacionais e, mais gravosamente, que (ii) tal entendimento é igualmente decorrente da análise efectuada pela AdC a propósito da operação de concentração da Sonaecom/PT quando:

- a. Nem tal posição é tão clara que tenha merecido o acordo unânime do Conselho de Administração do ICP-ANACOM na adopção das medidas ora propostas;
- b. Nem alguma vez a Autoridade da Concorrência concluiu que os actuais custos médios da Optimus (superiores aos da TMN) não decorressem directamente da sua ineficiência operacional.

Efectivamente, conforme decorre das actas das reuniões do Conselho de Administração do ICP-ANACOM conducentes ao Projecto de Decisão ora em análise (Actas n.º 293 e 297 de, respectivamente, 26/09/07 e 24/10/07), bem como do Parecer da AdC ao presente Projecto de Decisão:

a. Na reunião do Conselho de Administração do ICP-ANACOM, de 26/09/07, foi referido e admitido, quer pelo vogal deste órgão, Professor Doutor Eduardo Cardadeiro, quer pelo Presidente do Conselho de Administração que a medida proposta significa , respectivamente “*que o mercado tenha de suportar **algun custo de ineficiência produtiva** em prol de maior eficácia resultante de concorrência no mercado*” e que se tratava de “*fazer recair no mercado **custos de ineficiência produtiva em face designadamente, a específicas obrigações que recaem sobre a Optimus** idênticas aos demais operadores do mesmo mercado*”(sublinhado nosso).

b. Igualmente, será de salientar o esclarecimento oferecido pela AdC no âmbito do seu Parecer sobre o Projecto de Decisão ora em análise que, pese embora esta Entidade “*tenha concluído que a Optimus apresentava custos médios superiores aos custos médios da TMN (...) não inferiu que a Optimus apresentava uma dimensão inferior à Escala mínima Eficiente*”, pelo contrário “*entendeu que **essa mesma diferença de custos poderia, eventualmente e, em alternativa à justificação de escala apresentada pela Sonaecom, resultar da ineficiência da Optimus face à TMN***” (sublinhado nosso).

Nestes termos, não poderá deixar de se concluir que o único facto/informação em que o ICP-ANACOM se baseia para afirmar que “*há base para adoptar preços máximos de terminação de chamadas nas redes móveis diferentes para operadores*” é a afirmação, justamente por parte do operador beneficiado com a referida diferenciação, de que “*não atingiu a Escala Mínima Eficiente*”!

Concluindo, o ICP-ANACOM não dispõe, neste momento, de elementos objectivos e suficientes que lhe permitam aferir, com a certeza absolutamente necessária à adopção da Decisão proposta, se a estrutura de custos da Optimus resulta, ou não, da sua própria ineficiência operacional. Mesmo que a Optimus apresente um grau de ineficiência operacional, o quadro regulamentar obriga a que os seus preços de terminação móvel correspondam aos do operador eficiente.

Considerando que este é o principal fundamento da decisão do estabelecimento de um controlo de preços assimétrico e, portanto, discriminatório.

Do ponto de vista jus-administrativo, decorre do princípio da Igualdade, especificamente no tratamento dos Particulares, que as decisões da Administração que colidam com direitos subjectivos ou interesses legalmente protegidos dos particulares só podem afectar essas posições em termos adequados e proporcionais aos objectivos a realizar (artigo 5.º n.º 2 do Código do Procedimento Administrativo), ou seja, que a administração não pode favorecer ou desfavorecer interesses sem dispor de um fundamento concreto para tal, nem pode adoptar uma medida que se afigura gravosa para os restantes particulares, sem provar que elemento concreto é ponderado para justificar a adequação e interesse público da medida.

Igualmente, uma decisão tomada nestes termos e com estes fundamentos é flagrantemente violadora no disposto no artigo 55.º da Lei das Comunicações Electrónicas, já que se trata de uma decisão de aplicação de

uma obrigação específica que, para além de não cumprir qualquer das alíneas constantes daquele artigo, no que a este fundamento se refere, **não é objectivamente justificada em relação aos serviços a que se refere.**

Não dispondo de elementos concretos, o ICP-ANACOM deverá, assim, adoptar a prática seguida pela maior parte das Autoridades Reguladoras Nacionais, suportada pela C.E, e calcular os preços de terminação móvel no pressuposto de que o Mercado se encontra equitativamente dividido por todos os operadores que nele concorrem, sob pena de violação do artigo 55.º da LCE, do princípio da igualdade e da fundamentação dos actos administrativos.

### **3 - Análise da existência de assimetria nos preços de terminação a nível europeu**

Uma vez descrita a suposta falha detectada no mercado que o ICP-ANACOM pretende corrigir, vem esta Entidade oferecer elementos sobre a adequação da medida proposta, nomeadamente comparando-a com a prática da mesma a nível europeu.

A Vodafone considera que a existência de uma prática de preços de terminação assimétricos observada em alguns países não pode servir de justificação para a sua aplicação directa em Portugal uma vez que as premissas básicas subjacentes a essa prática não se verificam.

Efectivamente, no entender da Vodafone, a fundamentação invocada pelo ICP-ANACOM é incompleta e logo prejudicial por poder induzir em erro de apreciação, cumprindo assim levar ao conhecimento desta Entidade outros elementos que demonstram o motivo da não aplicabilidade das comparações efectuadas.

Em primeiro lugar, cumpre salientar que não se compreende porque é referido, como exemplo, no texto do Projecto de Decisão ora em análise, o conjunto de países que reúnem 3 características cumulativas, tratando-se uma destas características que *“os preços de terminação são calculados **com base em sistemas de custeio implementados pelo regulador**”*. Efectivamente, conforme anteriormente referido, o facto de o sector não ter ainda neste momento um sistema de custeios implementados pelo Regulador (que, repise-se, provoca vários vícios para a análise efectuada) determina, por si só, a impossibilidade de comparação ou justificação da imposição da assimetria no mercado português.



Por outro lado, uma análise mais pormenorizada da informação relativa a quotas de mercado do terceiro operador móvel e da sua situação financeira medida pelo EBITDA (Quadro nº 6) mostra que, apesar de não ter beneficiado da assimetria de preços nas suas tarifas de terminação móvel-móvel, o EBITDA da Optimus se encontra na média (sem extremos) dos terceiros operadores em países para os quais se dispõe de informação e que beneficiaram dessa assimetria.

**[IIC]**

**[FIC]**

É também possível observar, no Quadro nº7, que num intervalo de quase 6 anos (Março 2001 a Junho 2007), salvo as excepções da Dinamarca e Holanda, em que a quota de mercado do terceiro operador evoluiu em resultado de movimentos de consolidação do mercado móvel, em termos gerais, os terceiros operadores nos mercados analisados não registaram qualquer melhoria significativa nas suas quotas de mercado. Os valores para a Irlanda devem também ser lidos em função da entrada no mercado da Meteor.

Face aos dados apresentados e à experiência observada noutros mercados europeus, poder-se-á observar que a prática de preços assimétricos na terminação móvel de chamadas não se traduz nem em melhores resultados financeiros nem na eliminação dos efeitos de rede que, em teoria, poderiam restringir a capacidade de ganho de quota de mercado do terceiro operador.

Adicionalmente, a informação disponível (Anexo 2) sobre preços de terminação entre redes móveis na Europa mostra que existem alguns países (Espanha, Reino Unido, França, Bélgica, Holanda e Irlanda) onde se pratica uma diferenciação de preços quando se verifica que a maior (e por vezes também a segunda) rede móvel detêm, em termos históricos, PMS no mercado de interligação e os terceiros ou quarto Operadores têm uma rede unicamente suportada em espectro em 1800 Mhz (como no Reino Unido) ou com uma proporção de espectro 1800 Mhz muito superior à das redes de maior dimensão Espanha, França).

Ora, embora não estando disponíveis resultados de um modelo de contabilidade analítica nem estudos que comprovem que tipo de diferencial de custos a diferença de espectro poderia provocar, tomando como referência um mercado competitivo, como o britânico (onde as principais redes têm quotas de mercado semelhantes e onde metade dos operadores têm espectro maioritariamente nos 900 Mhz e a outra metade nos 1800 Mhz) os preços determinados pela Ofcom, e que resultam de modelos de custos, apontam para que o preço de terminação nas redes com espectro de 1800 Mhz seja 10%<sup>7</sup> acima do preço de terminação numa rede em 900 Mhz.

Considerando o já anteriormente exposto, ao não existir esta disparidade nas frequências de espectro utilizadas pelos operadores portugueses, uma eventual deliberação do ICP-Anacom estabelecendo um diferencial deste preço de 20% não poderá deixar de se considerar completamente infundada e inaceitável.

Nestes termos, deverá concluir-se que os modelos seleccionados pelo ICP-ANACOM para justificar a imposição da assimetria nos preços de terminação em Portugal não são exemplos válidos por não se enquadrarem na situação portuguesa, nem do ponto de vista estrutural, nem do ponto de vista económico e nem do ponto de vista regulamentar, não podendo, portanto, ser considerados uma fundamentação válida ou adequada para a medida proposta.

---

<sup>7</sup> Comparação entre os preços de terminação da O2 com os da T-Mobile e Orange em todas as faixas horárias.

#### 4. Efeito de rede e de desbalanceamento do tráfego

##### A. Efeito de rede

O ICP-ANACOM refere existir um "problema concorrencial" que resulta da prática por parte dos operadores de maior dimensão de preços de retalho *on-net* muito inferiores aos preços de terminação "(...) *excessivamente acima dos custos, ampliando dessa forma os "efeitos de rede"(...)*".

Esta análise do ICP-ANACOM contém quatro erros:

1) Preços de terminação excessivos não são condição para que um operador de maior dimensão utilize preços de retalho para o tráfego *on-net* para distorcer a concorrência no mercado ou estabelecer uma estratégia de fecho de mercado. Estudos académicos recentes mostram que os operadores móveis implementam tarifários com diferenças entre o tráfego *on-net* e *off-net*, mesmo quando os preços de terminação de chamadas são orientados para os custos<sup>8</sup>.

Na verdade, a prática de preços específicos para o tráfego *on-net* até ocorre no mercado móvel dos EUA, onde o sistema de pagamentos em vigor é o do "receptor-pagador", com diferenciais de preços face ao tráfego *off-net* por vezes substancialmente superiores ao que se observa na U.E.<sup>9</sup>. Em consequência, e ainda que haja um problema concorrencial em resultado de práticas de preços diferenciados para o tráfego *on-net* (o que a Vodafone contesta), não existe qualquer relação entre essa questão e os preços de terminação em redes móveis, pelo que o argumento apresentado se afigura irrelevante para efeitos da análise do Mercado 16;

2) Estudos e análises realizados têm questionado se a prática de preços *on-net* inferiores aos preços *off-net* pode ser usada como estratégia predatória<sup>10</sup>. Caso operadores de maior dimensão procurassem utilizar uma diferenciação tarifária *on-net/off-net* como tática predatória de preços, a mesma teria custos extremamente elevados para os mesmos.

---

<sup>8</sup> Hoernig, S. "On-net and off-net pricing on asymmetric telecommunications networks", *Information Economics and Policy*, 19 (2007) pp171-188.

<sup>9</sup> Ovum, "On-net call discounts, A Report for Vodafone", 23 September 2004.

<sup>10</sup> Frontier Economics, "On-net/off-net differentials".

"Furthermore, we have shown that the effect of on-net/off-net differentials is not through profits from termination but through the potential for tariff mediated network externalities, but that these can be effectively neutralised by the small network imposing a *greater* on-net/off-net differentials than the large network (see worked example 4). It does not, therefore seem possible to argue that on-net/off-net differentials per se can be used by large networks to foreclose entry." (Página 8)

Efectivamente, na tentativa de "aliciar" - através de preços de retalho *on-net* mais reduzidos - a base de clientes do operador de menor dimensão, um operador de maior dimensão descobriria que seria obrigado a prescindir de montantes crescentes de receitas da sua base actual de clientes, somente para conseguir captar um número inferior de clientes do seu concorrente mais pequeno. Um preço de terminação de chamada mais elevado, por outro lado, tem como consequência intensificar a aquisição de clientes, por poder incrementar a receita disponível para os pequenos operadores que competem pela aquisição de clientes tomando, em consequência, a prática de preços *on-net* uma estratégia predatória de maiores custos<sup>11</sup>.

Hoernig destaca este aspecto ao referir que "*A predação apresenta retornos decrescentes na escala: qualquer redução adicional nos proveitos de uma empresa de menor dimensão é conseguida à custa de custos crescentes para a empresa de maior dimensão.*"<sup>12</sup>;

3) Por razões semelhantes às referidas acima, os preços *on-net* reduzidos são iniciados e praticados pelos operadores de menor dimensão como "estratégia de abertura do mercado" uma vez que retiram mais benefícios do aproveitamento dos efeitos de externalidade de redes e, com quotas de mercado reduzidas, podem implementar esta estratégia com um impacto mínimo no seus resultados financeiros<sup>13</sup>.

Adicionalmente, o diferencial entre as tarifas *on-net* e *off-net* apresentado pelos operadores de menor dimensão é, em média, superior àquele praticado pelas redes de maior dimensão<sup>14</sup>. Recorde-se que foi essa a

---

<sup>11</sup> Frontier Economics, "Two-way access charges and on-net/off-net differentials".

"... notwithstanding the fact that (positive) TMNEs could favour large networks over small ones, two-way interconnection does not have the characteristic of a "tipping market". If mobile markets were inclined to "tip" then increases in access charges [termination rates] would lead to a disproportionate flow of customers to the larger network. This does not happen because increases in access charge intensify competition between the networks, which largely offsets the flow of customers to the larger network. Thus to raise market share the larger network would have to apply higher and higher access charges with a dramatically negative impact on its profits." (Página 4).

<sup>12</sup> Hoernig (2007), Op.Cit. Tradução livre.

<sup>13</sup> Frontier Economics, "On-net/off-net differentials".

"Furthermore, as a simple matter of historical fact it has not always been larger incumbent networks that have introduced these differentials. For example:

- In the UK, on-net/off-net differentials were first introduced in late 1993/early 1994 by One2One and Orange when these networks launched their services. Vodafone only introduced such differentials in its charges in October 1998. BT Cellnet introduced differential pricing in spring 1999.
- In Germany, E-Plus, the third entrant, launched with on-net/off-net differentials in 1994. The two existing GSM-900 operators then introduced similar differentials approximately six months later.
- In Ireland, Digifone launched in May 1997 with on-net/off-net differentials. Eircell, only responded with similar differentials in May 1999."

<sup>14</sup> Ovum, Op. Cit.

estratégia, com êxito, da entrada da Optimus no mercado com uma oferta tarifária de 5\$00 por minuto e que lhe permitiu ganhar rapidamente escala e dimensão retirando uma quota de mercado significativa aos seus concorrentes;

4) A partir do momento em que a prática da diferenciação de preços *on/off-net* é um fenómeno de ocorrência natural num mercado competitivo torna-se extremamente difícil, senão mesmo impossível, distinguir a partir de que momento tal prática se torna predatória<sup>15</sup>.

O Projecto refere que os operadores de maior dimensão, apesar de possuírem planos tarifários com preços *on-net* e *off-net* diferenciados, mantêm outros cujos preços médios são distintos consoante o tráfego termine ou não na mesma rede.

Sendo verdade que os operadores apresentam, na sua oferta comercial, um leque alargado de opções tarifárias, a afirmação do ICP-ANACOM é parcial por não analisar a adopção dos planos tarifários sem diferenciação de preços em cada operador.

Importa, assim, analisar o peso que os tarifários que não distinguem tráfego *on-net* e *off net* (em termos de preço) têm vindo a ganhar relativamente aos demais.

[IIC]

[FIC]

---

"Where both large operators and small operators in a country offer on-net discounts, the discounts offered by the smaller operator, normally a newer entrant, are typically deeper. Figure 3 illustrates. This is what we would expect in a competitive market. The smallest operator carries a smaller proportion of on-net calls than the largest. So the costs of offering a given discount is less." (página7)

<sup>15</sup> Op.Cit. Hoernig (2007):

"Larger firms will charge higher off-net prices even without anticompetitive intent, both under linear and two-part tariffs. Predatory behaviour would be accompanied by even larger on-net/off-net differentials even if access charges are set at cost." (Abstract)

Como é fácil observar, a adesão dos clientes a tarifários “neutros” é crescente, representando já uma porção significativa o que demonstra que o próprio mercado mitiga qualquer efeito de eventuais estratégias diferenciadas de preços de retalho *on net* e *off net* que o ICP-ANACOM refere poderem ser adoptados pelos operadores de maior dimensão.

Destes planos tarifários, aquele mais adoptado pelos clientes da Vodafone é o [IIC]

[FIC]

## **B. Rede de contactos**

O ICP-ANACOM refere uma das conclusões do Inquérito ao Consumo das Comunicações Electrónicas efectuado pelo próprio ICP-ANACOM em Dezembro 2006 em que 45% dos clientes apontam a rede de contactos como a principal razão para a escolha do seu fornecedor de serviços de telecomunicações móveis.

A informação de que a Vodafone dispõe, cuja fonte é o Barómetro de Telecomunicações da Marktest, confirma a importância desse critério de selecção mas mostra, contudo, que ele co-existe com outros factores considerados muito importantes pelos clientes como é, nomeadamente, o nível de preços, a cobertura ou a qualidade de serviço/assistência.

O Barómetro contabiliza, no trimestre móvel de Outubro, que mais de 1.3 milhões de residentes em Portugal com 15 e mais anos, mudaram de operador, sendo a principal razão apontada o nível de preços oferecido pelo operador escolhido, em detrimento da comunidade de contactos (familiares ou amigos já ligados à nova rede), razão que tem vindo a perder a primazia desde Janeiro de 2006.

### **Quadro nº 9 – Evolução das razões para a Escolha de um novo operador móvel**

[IIC]

[FIC]

Refira-se que os dados anteriormente apresentados mostram uma alteração clara desde 2005 evoluindo de uma situação onde os tarifários neutros representavam somente 30% da base de Clientes e o primeiro factor de escolha do operador era o chamado 'efeito de rede' para 2007 onde os tarifários neutros já representam 55% da base e o primeiro factor de escolha é o preço.

De referir, finalmente, que os comparativos internacionais da Teligen têm vindo a mostrar que, de forma consistente, as ofertas de retalho pré e pós pagas se encontram abaixo da média do cabaz de países comparados.

### **C. Desbalanceamento de tráfego**

O ICP-ANACOM assume, no Projecto, que as práticas de diferenciação tarifária entre o tráfego *on-net* e *off-net* teria também como consequência a criação de um desbalanceamento no tráfego entre o operador de menor dimensão e o operador de maior dimensão.

A Vodafone discorda desta conclusão. O desbalanceamento de tráfego tem como consequência, numa situação de simetria nos preços de terminação de chamada, a existência de um saldo pagador de interligação desfavorável aos Operadores que atraem menores volumes de tráfego entrado. A Vodafone recorda ao ICP-ANACOM que o tráfego entre a Vodafone e os seus concorrentes é, também, historicamente, desbalanceado (Quadro nº 10), sendo a Vodafone sistematicamente pagadora em termos de saldo de interligação entre redes móveis.

Das análises feitas, a Vodafone concluiu que o desbalanceamento de tráfego resulta não de práticas tarifárias de interligação ou de práticas tarifárias para o tráfego *on-net*, mas sim da abordagem de mercado e do perfil dos clientes captados por cada operador. De facto, torna-se necessário analisar, para cada operador, a proporção de clientes pré e pós pagos em cada base, os padrões de hábito de consumo, a proporção de clientes empresariais e residenciais, a duração média das chamadas e o desbalanceamento por categoria de cliente. O ICP-ANACOM pode constatar, com base na informação de que dispõe, que a Vodafone detém um base de clientes pós-pagos superior à do resto do mercado, observando também que os clientes da Vodafone geram, em geral, mais minutos por cliente e que as suas chamadas têm uma duração superior à do mercado. São estes factores que criam um desbalanceamento de tráfego, e não a prática de tarifas *on-net* inferiores às *off-net*.

Repare-se que, em casos em que existe assimetria tarifária em termos históricos, como no caso da Bouygues em França, persiste um desbalanceamento de tráfego desfavorável àquele operador, apesar daquela assimetria. A persistência da assimetria é no entanto justificada pela ARCEP para corrigir as causas desse desbalanceamento, que residem, segundo a ARCEP<sup>16</sup>, nos efeitos que os tarifários *on-net/off-net* têm sobre o tráfego, apesar de se constatar que a assimetria não foi capaz de mitigar este fenómeno.

A experiência francesa prova assim que a assimetria nos preços de terminação entre redes móveis, não mitiga, ou resolve, os efeitos que os tarifários *on-net/off-net* têm sobre desbalanceamento do tráfego (que a Vodafone rejeita) traduzindo-se antes num excesso, injustificado e desproporcional de regulação (porque se dirige a uma ocorrência que não é uma falha de mercado e que não vem resolver essa situação).

Caso o ICP-ANACOM insista na sua conclusão, com a qual a Vodafone discorda, e considere preocupante, do ponto de vista da concorrência de mercado, a existência de saldos pagadores de interligação, sempre se diria que esta preocupação também teria de se reflectir no desbalanceamento de tráfego que afecta, negativamente, a Vodafone.

A Vodafone cumpre os critérios elencados pelo ICP-ANACOM: detém um desbalanceamento de tráfego significativo face à TMN, tem um volume de minutos por estação base inferior ao deste operador e é afectada negativamente pelos efeitos das práticas tarifárias *on-net* da TMN.

**[IIC]**

**[FIC]**

---

<sup>16</sup> ARCEP, Decisão 2007-0810 de 4 de Outubro, pág 90. [http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gsavis/07-0810.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gsavis/07-0810.pdf)



O equilíbrio financeiro da Optimus, visível nos resultados financeiros divulgados pela SonaeCom é evidente. A Optimus gera *Free Cash Flow* positivo desde o segundo trimestre de 2002 e tem apresentado resultados líquidos positivos desde o primeiro trimestre de 2003 a que acresce um rácio Dívida / (Dívida + Capital Próprio) que tem apresentado também melhorias.

Destacamos, ainda, que a Optimus se encontra inserida num importante grupo económico português e detém uma forte parceria internacional no sector das telecomunicações, bem como canais de distribuição sem paralelo no mercado português.

### **5 – Entrada tardia da Optimus no mercado**

A Vodafone considera este argumento deslocado no tempo e descabido. Aquando da deliberação de 25 de Fevereiro de 2005, o desfasamento referido pelo ICP-ANACOM existia já e a Optimus encontrava-se há menos tempo no mercado do que agora. Não tendo, então, e como foi já referido anteriormente, o ICP-ANACOM encontrado justificação para a imposição de preços de terminação assimétricos para as chamadas em redes móveis, menor justificação existe para a sua imposição mais de 9 anos após a entrada daquele operador no mercado.

Pelo contrário, conforme anteriormente referido, a entrada posterior no mercado foi benéfica para os novos entrantes por lhes ter permitido ter um acesso mais facilitado a financiamentos bancários bem como acesso a equipamentos e soluções de rede já testadas e a um preço de mercado inferior ao da vaga de entrantes da primeira metade da década dos anos 90.

Adicionalmente, cumpre salientar, também nesta sede, que a entrada posterior no mercado apenas poderia ter uma justificação do ponto de vista do diferencial de preços de terminação se o operador entrante tivesse, em resultado dessa entrada posterior, uma tecnologia específica (somente frequências nas faixas dos 1800 MHz ou IMT, por exemplo) que, não sendo controláveis pelo novo operador, se traduziriam, esses sim, em custos de rede mais elevados.

Neste sentido pronuncia-se a ARCEP<sup>17</sup> ao afirmar que *"Pelo facto que um operador tenha entrado mais tarde só pode justificar uma assimetria no seu nível de preço de terminação de chamada na medida em que, por razões*

<sup>17</sup> ARCEP, Decisão 2007-0810 de 4 de Outubro, pág 83. [http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gsavis/07-0810.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gsavis/07-0810.pdf) - Tradução livre.

*exógenas (e em consequência fora do seu controlo), foi impossibilitado de adquirir uma quota de mercado superior à dos seus concorrentes.”* Ora, a Optimus não se deparou com nenhuma razão exógena fora do seu controlo, para adquirir quota de mercado.

Pelo contrário, a entrada da Optimus no mercado deu-se num ano em que a taxa de penetração do serviço móvel terrestre se cifrava nos 30.8% e em que o número de clientes cresceu 104% face ao ano anterior. Nos 24 meses seguintes, isto é, até ao final do ano 2000, a Optimus adquiriu uma quota de mercado de 21 % e mercado cresceu 117% face a 1998. A Optimus entrou assim num mercado que se encontrava na sua infância, em pleno crescimento que se caracterizava por seu um mercado de aquisição por oposição a um mercado de substituição que caracteriza os mercados maduros e saturados.

A Vodafone não considera, em conclusão, que exista qualquer alteração de circunstâncias face ao enquadramento que, em 2005, se verificava e no qual o ICP-ANACOM se baseou para definir na sua deliberação sobre controlo de preços em redes móveis individuais, preços simétricos de terminação em redes móveis.

## **6 - As tarifas de retalho *on-net* como proxy de custos**

O ICP-ANACOM, na Secção 4, aborda a utilização das tarifas de retalho *on-net* como ponto de partida para, por proxy de custos, estabelecer os preços de terminação numa rede móvel. Embora o ICP-ANACOM não use essa abordagem para efeitos do Projecto em apreciação refere no entanto que tenciona seguir esta abordagem “(...) *de forma directa e imediata (...)*” na revisão de preços que ocorrerá no final do período agora coberto.

A Vodafone discorda totalmente de que possa ser feita qualquer comparação directa entre os preços de retalho *on-net* e os custos de terminação de chamadas numa rede móvel individual. Se alguma relação existe entre o preço de retalho e os custos referidos ela é indicativa da relação entre o custo marginal (que releva para a definição de preços comerciais) e os custos incrementais de longo prazo (LRIC + EPMU) que constituem a referência de custos para efeitos regulamentares.

Embora os operadores móveis defendam que todos os serviços contribuam, de alguma forma, para os custos fixos e comuns da actividade, essa contribuição varia significativamente entre diferentes serviços. Para a terminação de chamadas, regulada, o *mark-up* é definido com base num nível “médio” através do mecanismo EPMU. Todavia, para outros serviços, o *mark-up* pode ser estabelecido quer acima, quer abaixo, no nível referido.

Por exemplo, os custos marginais do serviço de mensagens escritas (SMS) são significativamente mais baixo que o da voz mas os clientes atribuem um valor tal ao serviço que esse permite um *mark-up* relativamente elevado sobre custos mais baixos. Porém, para as chamadas de voz intra-rede (*on-net*) tipicamente feitas entre familiares e amigos, os operadores móveis optam por aplicar um *mark-up* inferior sobre o custo marginal de forma a incentivar a realização de tráfego marginal.

Assim, conclui a Vodafone que também este método não poderá ser utilizado para efectuar uma comparação justa e equilibrada, uma vez que se tratam de duas realidades absolutamente distintas.

## V.RESULTADOS DA APLICAÇÃO DAS MEDIDAS PROPOSTAS

### 1. Contexto Regulatório e actual situação

A Comissão Europeia (CE) tem manifestado, reiteradamente, a sua oposição à prática de preços de terminação assimétricos por parte de redes móveis. Já este ano, e relativamente às decisões das Autoridades Reguladoras em França, Espanha, Bélgica, Itália e Letónia (Casos FR/2007/0669, ES/2007/0654, BE/2007/0665, LV/2007/0574) a CE considera que os preços de terminação de chamada em redes móveis devem ser baseados na estrutura de custos de um operador eficiente devendo, em consequência, ser simétricos.

A CE reconhece que, em alguns casos excepcionais, a existência de assimetria no preço de terminação de chamadas entre operadores móveis pode ser justificável devido a uma estrutura de custos distinta entre os operadores, não controlável por estes. É o caso precisamente de existir (i) uma diferente topologia de rede em resultado da utilização de frequências do espectro radioelétrico em bandas distintas e (ii) uma diferença substancial na data de entrada no mercado que poderia justificar uma assimetria temporária nos preços de terminação de chamadas, situações que não se aplicam de todo ao mercado nacional em apreço

Na apreciação feita do Projecto relativa aos desequilíbrios de tráfego a CE rejeita a assimetria dos preços de terminação como remédio para esse desequilíbrio ao afirmar que "(...) *os operadores poderão ser capazes de influenciar os efeitos de rede e os desequilíbrios de tráfego poderão, na realidade, ser ampliados pelo nível assimétrico proposto das taxas de terminação móvel.*"

Sobre a questão da assimetria nos preços de terminação praticados entre redes móveis a CE conclui de forma clara e inequívoca pedindo ao ICP-ANACOM que "(...) *reconsidere a assimetria das taxas de terminação móvel propostas no que respeita à Optimus.*"

Do ponto de vista da actual situação existente em Portugal, e considerando a imposição de uma eventual assimetria nos preços de terminação móvel em Portugal, deverá referir-se que os preços de terminação de chamada para o tráfego móvel com origem noutras redes móveis, quer acordados entre os operadores, quer aqueles determinados pelo ICP-Anacom foram sempre, em termos históricos, preços simétricos.<sup>18</sup>

Para além disso as normais economias de escala relacionadas com a base de clientes não são de considerar, as quais aliás também se verificam entre a Vodafone e a TMN.

Em Portugal as três redes móveis atingiram já o seu equilíbrio financeiro e o *EBITDA margin* da Optimus no terceiro trimestre de 2007 (25.9% sobre as receitas totais e 29.2% sobre as receitas de serviço), é significativamente superior ao observável para o terceiro operador noutros países da Europa Ocidental (Espanha, Reino Unido, Holanda, Irlanda e Dinamarca, que apresentam *EBITDA margins* entre 11% e 24%).

A informação de que a Anacom dispõe mostra que a Optimus foi capaz de adquirir uma quota de mercado relativamente elevada em termos de clientes e de tráfego e que o seu ARPU não se afasta significativamente dos seus concorrentes. A própria Optimus refere-se a si própria como um exemplo de sucesso de entrada de um terceiro operador, o que é contraditório com a necessidade de assegurar artificialmente condições de discriminação positiva em seu favor.

O equilíbrio financeiro da Optimus, visível nos resultados financeiros divulgados pela SonaeCom é evidente. A Optimus gera *Free Cash Flow* positivo desde o segundo trimestre de 2002 e tem apresentado resultados líquidos positivos desde o primeiro trimestre de 2003 a que acresce um rácio Dívida / (Dívida + Capital Próprio) que tem apresentado também melhorias.

Destacamos, ainda, que a Optimus se encontra inserida num importante grupo económico português e detém uma forte parceria internacional no sector das telecomunicações, bem como canais de distribuição sem paralelo no mercado português.

---

<sup>18</sup> Tarifas negociadas bilateralmente desde 1998, deliberação de 29 de Maio de 2002 e Obrigação de controlo de preços de 25 de Fevereiro de 2005.

Os fundamentos que levaram o ICP-ANACOM, em deliberações anteriores, a determinar preços de terminação simétricos entre os 3 operadores móveis mantêm-se dado não ter ocorrido, desde então, nenhuma alteração das circunstâncias.

Adicionalmente, a eventual definição de uma tarifa assimétrica entre redes móveis não poderá justificar-se por nenhum problema de competitividade do mercado, ou por ser indispensável para a sobrevivência do terceiro operador. Já que a Optimus é, conforme por si afirmado, um caso reconhecido de um terceiro Operador bem sucedido, com uma quota de mercado significativa, adquirida rapidamente, que atingiu o equilíbrio financeiro e com rácios económicos melhores do que terceiros operadores noutros mercados europeus.

Refira-se que, por exemplo, no mercado francês, onde perdura a assimetria de preços de terminação, parcialmente justificada pelo diferencial de custos que escapam ao controlo do operador móvel que detém, principalmente, espectro na faixa dos 1800 MHz, ao contrário dos seus concorrentes, o regulador francês não atribui a razão para uma menor quota de mercado a uma entrada posterior no mercado. Neste caso em particular, a ARCEP sustenta a dificuldade em adquirir quota de mercado no entendimento, entre as três redes móveis, no sentido de estabilizarem a sua quota de mercado, acto pelo qual vieram a ser condenados pelo Conselho da Concorrência Francês<sup>19</sup>.

A assumpção dos efeitos de escala e volume de tráfego cursado, bem como o efeito das tarifas *on-net* e o desbalanceamento de tráfego já se encontram rebatidas na presente Resposta.

## **2. Consequência do estabelecimento de preços de terminação assimétricos entre redes móveis**

A Vodafone discorda da assumpção do ICP-ANACOM de que o preço da terminação móvel para um operador individual deve ser ajustado aos custos de cada operador individualmente. A ocorrerem tais ajustamentos, reduzir-se-ão os incentivos de cada operador móvel para melhorar a sua eficiência e utilização de rede. Esta posição é confirmada por vários documentos recentes da C.E. (e.g. AAAA - PAUL) bem como, por exemplo, da ARCEP<sup>20</sup> que afirma não considerar que "(...) *os custos adicionais resultantes de diferenças de economias de escala constituam, por si, uma justificação para o estabelecimento de um diferencial no preço de terminação de chamada para um dado operador.*"

<sup>19</sup> ARCEP, Decisão 2007-0810 de 4 de Outubro, pág 84. [http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gsavis/07-0810.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gsavis/07-0810.pdf) -

<sup>20</sup> ARCEP, Decisão 2007-0810 de 4 de Outubro, pág 83. [http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gsavis/07-0810.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gsavis/07-0810.pdf) - Tradução livre.

Adicionalmente, os operadores móveis presentes no mercado português detinham, no final do 3º trimestre de 2007, quotas de mercado de clientes significativas (cerca de 44% para a TMN, 36% para a Vodafone e 20% para a Optimus) pelo que a introdução de assimetria nos preços de terminação para o tráfego entre as 3 redes traduzir-se-á num impacto financeiro significativo favorável ao operador com maior preço de terminação e significativamente prejudicial para os restantes.

Como exemplo, e apenas para os primeiros 9 meses do ano, uma assimetria de preços de terminação €0.022/minuto (20% sobre o preço de terminação da Vodafone) com a Optimus, representaria um aumento líquido de custos para a Vodafone de [IIC] [FIC] que, naturalmente, a Vodafone teria que procurar compensar. O impacto da assimetria proposta no Projecto traduzir-se-á, para a Vodafone, numa transferência da Vodafone para a Optimus de [IIC] . [FIC]

Esta penalização para os operadores com os preços de terminação mais baixos é incompreensível, pois, dadas as circunstâncias e a dinâmica própria do nosso mercado, carece de qualquer justificação. Ao encontrar-se numa situação de preços que a beneficiam de forma tão evidente, a Optimus ficará numa situação de favorecimento, provocando distorções competitivas no mercado móvel, mas também noutros mercados em que o Grupo Sonaecom está presente, como é o caso do serviço telefónico fixo ou do mercado de acesso à Internet em banda larga. Ao estar presente, como operador integrado, em todos estes mercados, em concorrência directa com a Vodafone que também neles actua, uma assimetria de preços em que a Vodafone transfere valor financeiro para os seus concorrentes, nomeadamente para a Sonaecom, favorece-os em seu detrimento. A Optimus e a Sonaecom encontrar-se-ão, assim, numa situação de favorecimento financeiro que lhes permitirá tomar medidas às quais os outros operadores terão dificuldade, eventualmente, em responder, em virtude do agravamento da sua estrutura de custos.

Os restantes operadores ver-se-ão, em consequência, confrontados com uma estrutura de custos nova, não prevista no seu orçamento e agravada, já que não tem paralelo no passado, com impacto directo nos seus resultados e planos de investimento.

Esta distorção criada pelo Regulador conduz inevitavelmente à eliminação de incentivos à prestação de serviços em termos eficientes pelo operador beneficiado, distorcendo-se assim fortemente as condições de competitividade existentes. O objectivo regulamentar de existência de concorrência na oferta de serviços é

assim melhor atingido com a existência de preços de terminação simétricos que conduzam a um mercado eficiente.

Se, por absurdo, a Anacom aprovar a existência de um diferencial de preços de terminação entre redes móveis e, em consequência, promover a ineficiência da Optimus e as consequências negativas daí decorrentes, não poderá ignorar o seu efeito a prazo. Isto é, os operadores com preços de terminação mais baixos, em consequência de custos mais elevados, tenderão a tornar-se mais eficientes. Assim, no momento em que o operador que beneficia de preços de terminação mais elevados tiver que alinhar os seus preços de terminação pelos restantes (pois esta eventual discriminação positiva, a ocorrer, só poderá ser de muito curta duração), encontrar-se-á, devido à sua ineficiência, em condições desfavoráveis para continuar a concorrer no mercado, reduzindo assim o nível de concorrência.

Finalmente, não se poderá ignorar o efeito deste diferencial para os clientes, pois a manter-se este diferencial também o nível de preços de retalho não evoluirá da mesma forma para todo o seu cabaz de chamadas móveis, na medida em que os operadores que terão que pagar preços de terminação mais elevados na rede do seu concorrente poderão ter de reflectir o diferencial de custos na sua oferta de retalho.

É de salientar, em jeito de conclusão, que a regulação dos preços máximos de terminação, ou a utilização de instrumentos semelhantes, são utilizados para alcançar o duplo objectivo de promover uma concorrência efectiva no mercado e de ir ao encontro das necessidades de interesse público. Com efeito, a imposição da presente medida colocará o operador beneficiado numa situação de discriminação na terminação de chamadas na sua rede, o que afectará a dinâmica concorrencial própria do mercado das comunicações móveis, com consequências devastadoras para o mercado e para os consumidores.

Assim, não poderá deixar de ser considerado paradoxal que seja a própria ANACOM, cuja principal atribuição é a assegurar a inexistência de distorções ou entraves à concorrência no sector das comunicações electrónicas e que os utilizadores obtenham o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade, a impor administrativamente um comportamento abusivo e expressamente proibido pela lei.

Refira-se, a este respeito, o afirmado sobre o TJCE que “um sistema de concorrência não falseada, tal como previsto pelo Tratado, apenas pode ser garantido se estiver assegurada a igualdade de oportunidades entre os diversos operadores económicos”<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Vd. Acórdão de 19 de Março de 1991, Processo C-202/88, França/Comissão, Colectânea 1991, I-1223, ponto 51, p.1261

A Vodafone entende, assim, que a introdução de uma assimetria não só não resolve os problemas alegadamente existentes no mercado em questão, como, pelo contrário, poderá conduzir ao seu agravamento, com prejuízos inequívocos para os consumidores.

### **3. Data de implementação dos preços máximos**

Tendo estabelecido como data limite para a recepção de comentários ao Projecto o dia 10 de Dezembro, o ICP-ANACOM propõe-se implementar a 01 de Janeiro próximo a deliberação que resultar da apreciação dos comentários recebidos a esse Projecto.

Face ao calendário que resulta do Projecto, a Vodafone não pode deixar de manifestar a sua extrema preocupação por, face à importância das questões em apreciação e às consequências significativas e gravosas para os operadores envolvidos, o ICP-ANACOM considerar analisar e estudar os comentários submetidos pela Vodafone, Comissão Europeia e restantes entidades, preparar o relatório desta consulta, proceder à sua aprovação e comunicação ao mercado para implementação no espaço de 14 dias úteis. Embora não sendo relevante para efeito da actividade económica, dois desses dias úteis, por se situarem entre dois importantes feriados e dois fins-de-semana, terão, naturalmente, actividade laboral reduzida.

O Projecto do ICP-ANACOM viola o princípio da previsibilidade que deve reger a actuação do regulador ao propor, com uma antecedência extremamente reduzida e com um prazo de preparação virtualmente nulo, uma descida abrupta dos preços de terminação em redes móveis.

As descidas dos preços de terminação em Portugal, no período Jan.04-Jan.07, encontraram-se já entre as mais elevadas do grupo de países que compõem o Grupo de Reguladores Europeus (GRE/ERG). De facto, neste período, a descida dos preços em Portugal foi a maior em termos percentuais e a terceira maior em valor absoluto<sup>22</sup>, o que se traduziu numa evolução de um dos preços mais elevados, para um preço de terminação móvel na média europeia. Nada, face à evolução passada e face à posição conhecida do ICP-ANACOM faria prever a descida de preços e a eventual aplicação de assimetria constante da Proposta.

---

<sup>22</sup> ARCEP – Decisão 2007-0810 de 04 de Outubro de 2007. [http://www.arcep.fr/uploads/tx\\_gsavis/07-0810.pdf](http://www.arcep.fr/uploads/tx_gsavis/07-0810.pdf)



Os preços de terminação de chamadas em redes móveis têm um efeito estruturante para este mercado que se reflecte, no plano financeiro, quer sobre os operadores móveis, quer sobre os operadores que com eles se interligam ou adquirem serviço móveis.

É o caso do impacto, para a Vodafone, que uma descida, na nossa opinião, inesperada e por isso não prevista no seu orçamento e planos de investimento, e injustificada, de 40.9% em 9 meses, de uma das suas fontes de receitas trará à sua capacidade de actuação no mercado,

Pelo seu efeito estruturante o mercado espera que as decisões da ARN resultem de uma análise ponderada e sejam conhecidas com uma antecedência suficiente. O mercado não conhece, neste momento, três semanas antes da data apontada pelo ICP-ANACOM para a sua entrada em vigor, a sua deliberação final relativa aos preços de terminação em redes móveis individuais, uma vez que o ICP-ANACOM deve ainda, entre os dias 11 e 31 de Dezembro, proceder à leitura, análise e consideração das posições da CE, AdC e entidades que comentaram o seu Projecto.

Entre os impactos estruturantes encontra-se, ainda, o processo de alteração dos preços de terminação de chamadas que tem consequências operacionais para os operadores envolvidos incompatíveis com o calendário proposto. De facto, após a publicação e comunicação da deliberação pelo ICP-ANACOM, a Vodafone deverá informar as entidades nacionais e internacionais que terminam tráfego na sua rede sobre os novos preços, devendo a Vodafone e essas entidades implementar os mesmos nos seus sistemas de facturação a operadores. Este processo demora, tipicamente, duas semanas.

A transmissão de previsibilidade ao mercado e os efeitos referidos obrigam a que a ARN proceda à comunicação das suas deliberações com uma antecedência suficiente e adopte horizontes mais longos e estáveis, plurianuais, para a vigência dessas deliberações.

Pelas razões apresentadas, e de forma a assegurar que o ICP-ANACOM procederá a uma análise cuidada dos comentários remetidos pelo mercado, pela CE e pela AdC, ponderando, apreciando e, espera-se, considerando os mesmos, a Vodafone considera inexequível a entrada em vigor dos próximos preços de terminação de chamada em redes móveis individuais a 01 de Janeiro próximo, devendo a data da primeira redução ser, no mínimo, a de 01 de Fevereiro de 2008.



A Vodafone, a exemplo do que tem defendido noutras ocasiões, defende ainda que as descidas de preços devem ser mais espaçadas no tempo e com um maior valor de redução. Assegurar-se-ia, assim, uma previsibilidade de médio prazo e permitir-se-ia desta forma uma melhor apreensão pelo mercado bem como a criação de condições de resposta do lado da procura. A descida gradual dos preços de terminação para as 3 redes móveis deverá, desta forma, ser a seguinte:

- Fev.08            €0,100/ Minuto
- Ago.08            €0,090/Minuto
- Fev.09            €0,085/Minuto
- Ago.09            €0.080/Minuto
- Fev.10            €0.075/Minuto.

A partir desta data o valor dos preços de terminação deverá ser aquele que resultar do modelo de custeio do operador mais eficiente.

## VI- CONCLUSÃO

A Vodafone apresentou um vasto conjunto de argumentos, dados e informações que suportam a sua apreciação de que o controlo de preços que o ICP-ANACOM pretende impor é injustificado e excessivo traduzindo-se num impacto financeiro grave e desproporcional para a Vodafone. Esse controlo, a verificar-se, introduzirá ainda, por decisão regulamentar, distorções incompreensíveis no funcionamento do mercado móvel.

A decisão do ICP-ANACOM é considerada injustificada também por se afastar dramaticamente do princípio da previsibilidade das políticas e medidas de regulação com impacto gravíssimo para a Vodafone.

O ICP-ANACOM desconsidera o impacto que esta medida regulamentar, que vem na sequência da recente intervenção sobre os preços do *roaming*, tem na gestão da empresa e no seu plano de investimentos futuros.

A estrutura de custos suportada por cada uma das redes móveis, associada ao facto de os três operadores disporem do mesmo número de frequências nas mesmas faixas, e o facto de a Optimus já estar no mercado há mais de 9 anos, não fundamentam a determinação, a favor da Optimus, de um preço de terminação móvel superior ao preço de terminação nas restantes redes móveis.

O ICP- ANACOM apenas pode aceitar o diferencial de preços de terminação entre operadores móveis se um deles tiver como componentes de custos elementos que não consiga controlar. Ora, o único elemento nestas circunstâncias residiria numa atribuição diferenciada de espectro, nomeadamente com maior preponderância de espectro nos 1800 Mhz, o que não é o caso em Portugal.

O facto de a Optimus transportar, na sua rede, um menor volume de minutos em comparação com as redes da TMN e da Vodafone, é somente o reflexo da sua ineficiência na captação de clientes e de minutos bem como do dimensionamento da sua rede e utilização do espectro. A Optimus não deve, em consequência da sua ineficiência, ser premiada com uma assimetria favorável no preço de terminação de chamadas na sua rede móvel.

Por estas razões considera a Vodafone não existirem quaisquer argumentos ou razões que justifiquem qualquer alteração à situação de simetria nos preços de terminação entre as redes móveis, que até agora tem vigorado. Considera, também, a Vodafone que o ICP-ANACOM utiliza um critério demasiado simplista de colocar o preço de terminação de chamadas em redes móveis em Portugal entre os 5 mais baixos a nível Europeu, sem, para o efeito, ter em consideração, os índices de desenvolvimento do mercado que hoje, de *per si*, já colocam Portugal no âmbito das melhores práticas europeias. Pelo contrário, toda a informação relacionada com custos, inclusive os preços de serviços regulados com impacto na formação dos preços de terminação de chamadas, se encontra na média europeia ou acima dela.

A posição expressa pela Vodafone é ainda sustentada no conhecimento que tem dos membros do Conselho de Administração se encontrarem divididos sobre a assimetria proposta e o modo como a proposta de redução de preços pelo ICP-ANACOM se encontra formulada<sup>23</sup>, o que foi aliás reconhecido publicamente por um dos membros do Conselho. Esta disparidade de posições leva-nos a concluir que a projectada decisão não assenta em razões técnicas ou económicas comprovadas e, em consequência, indiscutíveis.

Por todo o exposto, a Vodafone Portugal vem, desde já, manifestar a sua mais profunda discordância com os elementos de facto e direito expostos no Projecto de Decisão objecto de análise, bem como deixar assentes os graves danos que decorrem do mesmo, não apenas para a Vodafone Portugal mas igualmente e para o interesse público.

A Vodafone não deixará, desta forma, de contestar a legalidade e produção de efeitos desta Deliberação, caso a mesma venha ser adoptada tal como inicialmente proposta, recorrendo a todos os meios legais e processuais que estejam ao seu dispor, na cabal defesa dos seus direitos e reposição da legalidade.

---

<sup>23</sup> Certidão da Acta nº 297 da reunião do Conselho de Administração do ICP-ANACOM de 24 de Outubro de 2007.



**Anexo 1**

**Análise Comparativa de custos de operadores móveis a nível europeu**

**[Toda a informação constante do Anexo 1 é confidencial]**

Anexo 2

Situação da Terminação Móvel-Móvel na Europa

PREÇO DE TERMINAÇÃO MÓVEL (chamadas de 2 minutos)															
Preço médio de Terminação Móvel					Variação entre Operadores										
A		B		C		D		Referente a		Variação entre Operadores					
										B/A	C/A	D/A	C/B	D/B	D/C
<b>PORTUGAL</b>															
Terminação MM		Vodafone		Optimus				3 <sup>o</sup> T 2007		VDF / TMN	Optimus / TMN	D/A	Optimus / VDF	D/B	D/C
- Tecnologia		0,1100		0,1100				13.263.029		0%	0%		0%		
- Quota Mercado		900/1800		900/1800											
Nº Clientes		43,8%		20,2%											
Situação Fin (2 <sup>o</sup> T 07)		5.813.800		2.673.900											
- % EBITDA		37%		26%											
- ARPU Mensal (€)		20,6		23,7		19,2									
- PMS		Sim		Sim		Sim									
<b>ESPAÑA</b>															
Terminação MM		Movistar		Orange				2 <sup>o</sup> T 2007		VDF / Movistar	Orange / Movistar	D/A	Orange / VDF	D/B	D/C
- Tecnologia		0,1031		0,1038		0,1175		47.973.000		1%	14%		1,3%		
- Quota Mercado		900/1800		900/1800		1800									
Nº Clientes		46,1%		22,3%											
Situação Fin (2 <sup>o</sup> T 07)		22.102.000		15.179.000		10.692.000									
- % EBITDA		45,0%		35,3%		23,0%									
- ARPU Mensal (€)		32,8		36,3		25,1									
- PMS		Sim		Sim		Sim									
<b>REINO UNIDO</b>															
Terminação MM		O2		T-Mobile		3 UK		2 <sup>o</sup> T 2007		VDF / O2	T-Mobile / O2	Orange / O2	T-Mobile / VDF	D/B	D/C
- Tecnologia		0,0817		0,1032		0,0906		71.383.000		26%	-1%	10%	-22%	02 / VDF	-21%
- Quota Mercado		900		900		1.800									
Nº Clientes		24,9%		24,7%		23,5%									
Situação Fin (2 <sup>o</sup> T 07)		17.785.000		17.647.000		16.786.000		4.000.000							
- % EBITDA		25,6%		26,6%		23,4%		n.d.							
- ARPU Mensal (€)		34,0		34,5		31,0		50,4							
- PMS		Sim		Sim		Sim		Sim							
<b>ITALIA</b>															
Terminação MM		TIM		WIND		3 Italy		2 <sup>o</sup> T 2007		VDF / TIM	WIND / TIM	D/A	WIND / VDF	D/B	D/C
- Tecnologia		0,0997		0,0997		0,1109		85.248.000		0%	11%		11%		
- Quota Mercado		900/1800		900/1800		1800 / 900									
Nº Clientes		34.312.000		28.300.000		15.216.000		7.420.000							
Situação Fin (2 <sup>o</sup> T 07)		47,3%		48,6%		43,6%		n.d.							
- % EBITDA		22,8		23,2		16,5		23,7							
- ARPU Mensal (€)		Sim		Sim		Sim		Sim							
- PMS		Sim		Sim		Sim		Sim							



PREÇO DE TERMINAÇÃO MÓVEL (chamadas de 2 minutos)



		Preço médio de Terminação Móvel				Variação entre Operadores					
		A	B	C	D	Referência a	B/A	C/A	D/A	C/B	D/C
<b>FRANÇA</b>	- Terminação MM	Orange (FT)	SFR	Bouygues			SFR / Orange (FT)	Bouygues / Orange (FT)		Bouygues / SFR	
	- Tecnologia	900/1800	900/1800	1800/E-GSM		2ºT 2007	0%	23%		23%	
	- Quota Mercado	46,6%	35,8%	17,5%		50.190.000					
	- Nº Clientes	23.403.000	17.980.000	8.807.000							
	- Situação Fin (2ºT 07)	40,0%	39,3%	32,0%							
<b>BELGICA</b>	- % EBITDA	33,6	39,0	42,5							
	- ARPU Mensal (€)	Sim	Sim	Sim							
	- PMS										
	- Terminação MM	Proximus	Mobistar	Base			Mobistar / Proximus	Base / Proximus		Base / Mobistar	
	- Tecnologia	900/1800	900/1800	1800/900		2ºT 2007	35%	54%		15%	
<b>HOLANDA</b>	- Quota Mercado	43,5%	31,1%	25,1%		10.292.000					
	- Nº Clientes	4.511.000	3.200.000	2.581.000							
	- Situação Fin (2ºT 07)	46,0%	40,2%	41,9%							
	- % EBITDA	37,1	38,9	20,0							
	- ARPU Mensal (€)	Sim	Sim	Sim							
<b>HOLANDA</b>	- PMS										
	- Terminação MM	KPN-M	Vodafone	T-Mobile	Orange		VDF / KPN-M	T-Mobile / KPN-M	Orange / KPN-M	T-Mobile / VDF	Orange / T-Mobile
	- Tecnologia	900/1800	900/1800	1800	900/1800	2ºT 2007	0%	14%	14%	14%	0%
	- Quota Mercado	50,5%	22,2%	15,0%	1800	17.542.000					
	- Nº Clientes	8.866.000	3.890.000	2.638.000	2.148.000						
<b>GRECIA</b>	- Situação Fin (2ºT 07)	41,8%	30,3%	24,3%	n.d.						
	- % EBITDA	29,0	37,9	36,0	20,3						
	- ARPU Mensal (€)	Sim	Sim	Sim	Sim						
	- PMS										
	- Terminação MM	Cosmote	Vodafone	TIM			VDF / Cosmote	TIM / Cosmote		TIM / VDF	
- Tecnologia	900/1800	900/1800	900/1800		2ºT 2007	0%	10%		9%		
- Quota Mercado	37,1%	34,3%	28,8%		15.315.000						
- Nº Clientes	5.684.000	5.247.000	4.384.000								
- Situação Fin (2ºT 07)	42,0%	34,6%	26,7%								
- % EBITDA	27,9	25,5	21,9								
- ARPU Mensal (€)	Sim	Sim	Sim								
- PMS											

PREÇO DE TERMINAÇÃO MÓVEL (chamadas de 2 minutos)

Preço médio de Terminação Móvel				Variação entre Operadores			
A	B	C	D	Referente a	C/A	D/A	D/C
T-Mobile	Vodafone	E Plus	O2	2ºT 2007 91.070.000	E Plus / T-Mobile	O2 / T-Mobile	O2 / E Plus
0,0878	0,0878	0,0994	0,0994		13%	13%	0%
900/1800	900/1800	1800	1800				
37,7%	34,7%	14,9%	12,7%				
34.329.000	31.618.000	13.565.000	11.558.000				
36,9%	43,0%	39,8%	11,4%				
17,9	19,5	17,0	20,9				
Sim	Sim	Sim	Sim				
Telia Mobile	Tele2	Telenor	3	2ºT 2007 10.858.000	Telenor / Telia Mobile	Telenor / Tele2	3 / Tele2
0,0600	0,0600	0,0600	0,0600		0%	0%	
900/1800	900/1800	900/1800	UMTS				
45,0%	32,9%	16,5%	5,6%				
4.888.000	3.571.000	1.794.000	605.000				
32,0%	38,0%	19,8%	n.d.				
2,18	18,3	32,9	n.d.				
Sim	Sim	Sim	Sim				
Mobilkom	T-Mobile	Connect	3 Austria	2ºT 2007 9.572.000	Connect / Mobilkom	Telering / Mobilkom	Connect / T-Mobile
0,0834	0,1066	0,1128	0,1066		35%	28%	6%
900/1800	1800	1800	1800				0%
39,3%	32,9%	23,0%	0,0%				
3.765.000	3.148.000	2.205.000	454.000				
36,1%	27,5%	28,0%	n.d.				
32,0	29,5	24,5	n.d.				
Sim	Sim	Sim	Sim				
Vodafone	O2	Meteor		2ºT 2007 4.659.000	Meteor / VDF		Meteor / O2
0,1092	0,1049	0,1440	0,1440		32%		37%
900/1800	900/1800	900/1800	900/1800				
46,9%	35,0%	18,0%	18,0%				
2.187.000	1.632.000	840.000	840.000				
45,0%	34,5%	16,0%	16,0%				
45,4	46,7	40,0	40,0				
Sim	Sim	Sim	Sim				





**PREÇO DE TERMINAÇÃO MÓVEL (chamadas de 2 minutos)**

	Preço médio de Terminação Móvel			Referente a	Variação entre Operadores							
	A	B	C		D	B/A	C/A	D/A	C/B	D/B	D/C	
<b>DINAMARCA</b>												
- Terminação MM	TDC Mobil	Sonofon	Telia	3 Denmark								
- Tecnologia	0,1128	0,1128	0,1289	0,1397								
- Quota Mercado	900	900/1800	1800	UMTS								
Nº Clientes	46,9%	27,1%	22,7%	3,3%	2ºT 2007							
Situação Fin (2ºT 07)	2.912.000	1.684.000	1.407.000	202.000	6.205.000							
- % EBITDA	27,2%	28,4%	10,8%	n.d.								
- ARPU Mensal (€)	25,2	30,2	32,6	n.d.								
- PMS	Slm	Slm	Slm	Slm								
<b>SUÍÇA</b>												
- Terminação MM	Swisscom Mobile	Orange	Sunrise									
- Tecnologia	0,1196	0,1614	0,1614									
- Quota Mercado	900/1800	1800	900/1800									
Nº Clientes	62,2%	18,8%	19,1%		2ºT 2007							
Situação Fin (2ºT 07)	4.776.000	1.441.000	1.467.000		7.684.000							
- % EBITDA	46,2%	n.d.	26,4%									
- ARPU Mensal (€)	39,4	48,4	42,0									
- PMS	n.d.	n.d.	n.d.									
<b>HUNGRIA</b>												
- Terminação MM	T-Mobile	Pannon	Vodafone									
- Tecnologia	0,0898	0,0947	0,1014									
- Quota Mercado	900/1800	900/1800	1800									
Nº Clientes	45,6%	34,2%	20,2%		2ºT 2007							
Situação Fin (2ºT 07)	4.600.000	3.450.000	2.250.000		10.300.000							
- % EBITDA	43,0%	40,5%	n.d.									
- ARPU Mensal (€)	17,5	17,8	19,0									
- PMS	Slm	Slm	Slm									
<b>TURQUIA</b>												
- Terminação MM	Turkcell	Vodafone	Avea									
- Tecnologia	0,1003	0,0947	0,0989									
- Quota Mercado	900	900	1800									
Nº Clientes	58,7%	25,9%	15,4%		2ºT 2007							
Situação Fin (2ºT 07)	33.800.000	14.925.000	6.900.000		57.625.000							
- % EBITDA	41,9%	NA	NA									
- ARPU Mensal (€)	10,1	8,4	7,0									
- PMS	n.d.	n.d.	n.d.									
<b>ROMÊNIA</b>												
- Terminação MM	Orange	Vodafone	Cosmorum	Zapp								
- Tecnologia	0,1300	0,1250	0,1620	0,1620								
- Quota Mercado	900	900/1800	900	CDMA								
Nº Clientes	50,5%	45,9%	2,8%	0,8%	2ºT 2007							
Situação Fin (2ºT 07)	8.743.726	7.954.000	481.949	130.584	17.310.259							
- % EBITDA												
- ARPU Mensal (€)												
- PMS												



Países com Assimetria 2º / 3º / 4º	PMS 1º / 2º / 3º / 4º	Espectro diferenciado 1º / 2º / 3º / 4º	Quota mercado		EBITDA marg. < 20% 1º / 2º / 3º / 4º
			< 15% 1º / 2º / 3º / 4º	15% - 20% 1º / 2º / 3º / 4º	
Portugal	✓	X X	X X	X X	X X
Espanha	✓	X X	X X	X X	X X
R. Unido	✓	X	X X	X X	X X n.d
Itália (M-M)	✓	X X	X X	X X	X X n.d
França	✓	X X	X X	X X	X X
Belgica	✓	X X	X X	X X	X X
Holanda	✓	X X	X X	X X	X X n.d
Grécia	✓	X X	X X	X X	X X
Alemanha	✓	X X	X X	X X	X X
Suécia	✓	X X	X X	X X	X X
Austria	✓	X X	X X	X X	X X n.d
Irlanda	✓	X X	X X	X X	X X
Dinamarca	✓	X X	X X	X X	X X n.d
Suiça	n.d	X X	X X	X X	X X n.d
Hungria	✓	X X	X X	X X	X X n.d
Turquia	n.d	X X	X X	X X	X n.d n.d

Fonte: Operadores - Julho 2007 e Research Merrill Lynch - Julho 2007