

Protocolo

Exmo. Senhor  
Prof. Doutor José Manuel Amado da Silva  
M.I. Presidente do Conselho de Administração  
ICP - Autoridade Nacional de Comunicações  
Av. José Malhoa, n.º 12  
1099-017 Lisboa

S/referência  
ANACOM-  
S078997/2011

S/comunicação  
N/referência  
S-GEE/2011/50

Data  
4-11-2011

Assunto: Parecer da AdC sobre "*Sentido provável de decisão sobre a obrigação de controlo de preços imposta nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais*"

*Julho Professor Doutor Amado da Silva,*

Na sequência do vosso ofício em referência, de 11 de Outubro de 2011, a Autoridade da Concorrência regista a adopção pelo ICP-Autoridade Nacional de Comunicações (ICP-ANACOM) do "*Sentido provável de decisão sobre a obrigação de controlo de preços imposta nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais*".

Neste projecto de decisão, o ICP-ANACOM define o seguinte *glide-path* para a evolução dos preços máximos de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais:

€0,0275 por minuto em 01.02.2012

€0,0225 por minuto em 01.05.2012

€0,0175 por minuto em 01.08.2012

€0,0125 por minuto em 01.11.2012

Antes de mais, refira-se que a Autoridade da Concorrência, no parecer que efectuou ao último projecto de decisão do ICP-ANACOM relativo à definição e análise de PMS nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, de 18/05/2010, havia considerado como adequadas e genericamente coerentes com o Direito da Concorrência a definição dos mercados relevantes e a determinação das empresas com Poder de Mercado Significativo (PMS) efectuada pelo ICP-ANACOM.

Foi também entendida apropriada a descida dos preços máximos para o serviço grossista de terminação de chamadas vocais móveis estabelecida, na medida em que permitia mitigar a desvantagem competitiva dos operadores mais pequenos, actuando, simultaneamente, sobre as distorções registadas entre as comunicações fixas e as comunicações móveis de voz e aumentando a contestabilidade do mercado. Acresce que, já no referido parecer, a Autoridade da Concorrência tinha considerado útil o desenvolvimento de modelos de custeio como instrumento de análise crítica dos preços de terminação móvel praticados.

No que concerne ao modelo de custeio *bottom-up* LRIC puro agora apresentado, reforça-se a ideia de que se considera positiva a sua adopção, nesta decisão do ICP-ANACOM,

representando uma medida susceptível de aproximar o custo do serviço de terminação de chamadas vocais móveis preferível à utilização de um *benchmark* internacional.

Quanto aos pressupostos do modelo, não existem muitas questões relevantes do ponto de vista das competências da Autoridade da Concorrência. No entanto, diremos que a opção por um modelo de custos incrementais de longo prazo parece apropriada, nomeadamente por promover a redução das barreiras à entrada e à expansão no sector e garantir um maior equilíbrio entre o sector das comunicações móveis e fixas.

Refira-se, no entanto, que seria aconselhável um aprofundamento da justificação da opção de considerar que a escala mínima de eficiência é atingida após o operador eficiente alcançar 20% de quota de mercado, a qual, ainda assim, segue a sugestão da Recomendação 2009/396/CE, de 07/05/2009. Com efeito, como regra não deverá ser a quota de mercado o factor determinante para aferir o ponto mínimo da curva de custos de um dado operador, mas sim a quantidade total produzida por este. De facto, uma quota de mercado de 20% num dado país pode diferir bastante, em termos da quantidade total produzida, de uma quota de mercado de 20% num país com um número de potenciais clientes e uma densidade populacional significativamente diferentes. Assim, neste exercício deveriam ser tidas em conta as especificidades do nosso país para a validação do valor de 20% de quota de mercado.

Por outro lado, a hipótese relativa ao período de cinco anos necessários para alcançar 20% de quota de mercado poderia ser objecto de melhor sustentação. Na verdade, se o operador eficiente operasse num mercado sem fricções, seria passível de alcançar uma quota de mercado elevada no momento da entrada, simplesmente pela prática de preços mais reduzidos. Contudo, é expectável que o hipotético operador, mesmo que mais eficiente, enfrentasse algum tipo de restrições (e.g. efeitos de reputação, custos contratuais de mudança ou custos de pesquisa por parte dos consumidores, etc.), e que por isso necessitasse de algum tempo para alcançar a referida quota. Este tipo de restrições não parece estar reflectida na decisão do ICP-ANACOM, apenas se referindo a ausência de quaisquer problemas concorrenciais para caracterizar o cenário de evolução da quota de mercado.

Por fim, quanto ao *glide-path* adoptado agora pelo ICP-ANACOM, este parece perfeitamente ajustado aos resultados do modelo de custeio adoptado, bem como à Recomendação 2009/396/CE, de 07/05/2009, ressaltando-se ainda o facto de levar em consideração a necessidade de evitar uma redução drástica e imediata nos preços, ao considerar um ajustamento gradual trimestral.

Com os melhores cumprimentos, *e tal a m h a idm*



Manuel Sebastião  
Presidente