



**RESPOSTA À CONSULTA PÚBLICA SOBRE SENTIDO PROVÁVEL DE DECISÃO
SOBRE A PROPOSTA DE TARIFÁRIO RESIDENCIAL DO SERVIÇO TELEFÓNICO
NUM LOCAL FIXO, NO ÂMBITO DO SERVIÇO UNIVERSAL, APRESENTADA PELA
PT COMUNICAÇÕES, S.A., EM 28/08/06**

02/11/2006

A TELE 2 PORTUGAL¹ ("Tele2"), no âmbito do direito de audiência prévia dos interessados, estabelecido no artigo 20.º n.º 2 da Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro ("Lei das Comunicações Electrónicas"), vem apresentar os seguintes comentários à deliberação do conselho de administração da Autoridade Nacional de Comunicações (ANACOM) que aprovou o lançamento de uma consulta pública sobre sentido provável de decisão sobre a proposta de tarifário residencial do serviço telefónico num local fixo, no âmbito do serviço universal, apresentada pela PT Comunicações, S.A., em 28/08/06 (a "Deliberação").

Assim, este documento expressa a posição da Tele2 relativamente às questões levantadas pela ANACOM, tendo em conta a conjuntura existente à data em que o documento foi entregue a esta autoridade.

Quaisquer questões relacionadas com a presente resposta deverão ser dirigidas para:

Fernando Paquete

Director de Regulação

fernando.paquete@tele2.com

Por último, adverte-se que todos os direitos de autor estão reservados, pelo que a divulgação desta resposta deve ocorrer apenas nos termos seguintes:

É autorizada a publicação integral do documento no *website* da ANACOM, podendo igualmente os dados nele indicados referidos serem directamente citados no relatório da consulta?

Sim Não

Em caso negativo, não poderão ser publicados nem directamente citados no relatório:

- Os parágrafos ou dados assinalados com a expressão "confidencial"
- Os anexos assinalados com a expressão "confidencial"

¹ Telemilénio – Telecomunicações, unipessoal, Lda.

I. INTRODUÇÃO

A TELE 2 PORTUGAL (“Tele2”), no âmbito do direito de audiência prévia dos interessados, estabelecido no artigo 20.º n.º 2 da Lei das Comunicações Electrónicas, vem apresentar os seguintes comentários à deliberação do conselho de administração do ICP-Autoridade Nacional de Comunicações (ANACOM) que aprovou o lançamento de uma resposta à consulta pública sobre sentido provável de decisão sobre a proposta de tarifário residencial do serviço telefónico num local fixo, no âmbito do serviço universal, apresentada pela PT Comunicações, S.A. (“PT”), em 28/08/06 (a “Deliberação”).

II. ANÁLISE À CONSULTA PÚBLICA DA ANACOM

A. A oferta da PT

Segundo a ANACOM a proposta da PT caracteriza-se por:

- (a) Manter dois escalões de tarificação (local e nacional);
- (b) Diferenciar os preços entre Horário Normal (HN – 09h-21h, nos dias úteis), Horário Noites (NOITES –21h-09h, nos dias úteis) e Horário de Fim-de-semana (FDS – 0h-24h, em dias de fim-de-semana e feriados nacionais);
- (c) Tarifar a preço zero as comunicações locais e nacionais no período NOITES, sendo os preços aplicáveis ao tráfego diferenciados nos restantes horários, o que resultaria numa redução média pontual do preço das comunicações de cerca de 11%
- (d) Aumentar aproximadamente 3,8% a mensalidade do acesso analógico, a assinatura mensal; e
- (e) Manter os preços de instalação.

Como se depreende do exposto, esta oferta tem como principal característica a possibilidade de diluir o custo do acesso, misturando-o com tráfego. Indica a PT que é uma medida para atenuar a “resistência crescente” ao pagamento de um preço autónomo pelo acesso o que, diz a PT, permitiria conter o “movimento de queda do negócio fixo”.

Sendo esta a característica fundamental desta nova oferta da PT, é sobre ela que a Tele2 se irá centrar as suas observações.

Porém, antes de mais, importa referir que a Tele2 considera que a visão do mercado apresentada pela PT é distorcida e inaceitável, na medida em que mais não é do que uma forma de introduzir uma oferta retalhista que implica o esmagamento das margens de negócio dos demais operadores fixos que à data não dispõem – por motivos imputáveis à PT – de condições de replicar esta oferta. Pois, mesmo antes da autorização da ANACOM sobre o presente plano, a PTC lançou um plano de preços que designou por “Noites Grátis PT | Para Sempre” (“Plano”) e que se caracteriza por aos clientes que a ele aderiram realizar chamadas gratuitas para a rede fixa em horário nocturno (*ie*, das 21h às 9h). A este respeito, para além das regras de concorrência, que proíbem práticas predatórias como a venda abaixo do preço de custo, este plano viola um conjunto vasto de normas de regulação de telecomunicações. Por

isso surpreende que o incumbente se permita pô-lo em prática antes de terminada a discussão pública.

III. RESTRIÇÕES IMPOSTAS À PT NOS MERCADOS DE RETALHO

A. Análise à situação de concorrência actual

Conforme a Tele2 já teve oportunidade de referir em ocasiões anteriores, é notório que a quota de mercado da PT tem vindo a cair timidamente desde os finais de 2004. A Tele2 considera que esta quebra se deve a em primeiro lugar à impossibilidade de afirmação dos operadores alternativos fixos, face ao comportamento anticoncorrencial² da PT, que tem contribuído para manter as ineficiências do incumbente e, com elas, um nível de preços excessivo o qual, por seu turno, leva a que a substituição de acesso fixo pelo móvel tenha um peso maior em Portugal do que em outros mercados homólogos.

Apesar de tudo, de acordo com os últimos dados disponíveis, as quotas de mercado da PT mantêm-se em média muito acima dos 80%. Com efeito, se compararmos a quota de mercado da PT no âmbito do STF com a de outros incumbentes noutros Estados-membros, verificamos que está muito acima da média da UE15 e é apenas comparável à situação verificada nos novos Estados-membros onde o processo de liberalização só agora começa a dar os primeiros passos. Em concreto, e de acordo com os dados disponíveis a quota de mercado do incumbente é cerca de 23% acima do valor médio das quotas de mercado da UE15.

Parece, portanto, ser plenamente justificável a conclusão que continuam a existir factores de distorção e barreiras à entrada no mercado que conduzem a um reduzido grau de concorrência no âmbito do STF, não estando, por conseguinte, garantidas as condições necessárias para a existência de uma plataforma idêntica de condições de concorrência entre o incumbente e os restantes OPS.

A Tele2 considera que tal situação justifica, tal como justificou em meados do corrente ano a manutenção da proibição de práticas de *win-back* em termos próximos, embora mais restritivos, do que os determinados em 17 de Julho de 2003.

É um dado objectivo, que a Tele2 reconhece, que no último ano houve um ligeiro decréscimo nas quotas de mercado da PT no que diz respeito a minutos de tráfego telefónico. Todavia, a ANACOM terá certamente de concordar que para esta melhoria muito contribuiu, entre outros aspectos, a existência de uma proibição de práticas de *win-back*, mesmo que a PT não os respeite integralmente, como é do conhecimento da ANACOM.

Um outro aspecto que denota a importância dos períodos de guarda para a promoção e garantia das situações de concorrência efectivas no mercado de acesso indirecto é a quota de mercado da PT relativa ao tráfego de voz. Repare-se que esta estava, no final do terceiro

² As desactivações ilegais de clientes TELE2 que aderiram aos seus serviços de pré-selecção; a violação do período de guarda regulamentar para a recuperação de clientes préseleccionados da TELE2, o chamado *win-back*; A utilização ilegal de dados relativa a clientes da TELE2; e a oferta da assinatura mensal como contrapartida para recuperar ou reter clientes que pretendem aderir à TELE2.

trimestre de 2003, portanto quando se começaram a sentir os efeitos da proibição de *win-back*, acima de 82% e agora baixou para menos de 74%.

Muito embora o quadro concorrencial actual seja mais favorável aos OPS tal não pode justificar sem mais que se levantem as restrições ao grupo PT através da aprovação deste tarifário base porque continuaram a existir distorções no mercado que decorrem do facto da PT ter uma vantagem competitiva fundamental e que está relacionada com o acesso a informação privilegiada no âmbito da sua actividade.

B. Práticas restritivas da concorrência por parte da PT

1. Violação do dever de confidencialidade da base de dados da pré-selecção

Conforme a Tele2 tem vindo a chamar a atenção repetidamente, o operador incumbente tem levado a cabo um conjunto de práticas anti-concorrenciais que se traduzem na violação do período de guarda e do dever de confidencialidade dos dados dos clientes pré-seleccionados. De acordo com a informação recolhida e que já foi levada ao conhecimento da ANACOM, a abordagem da PT consiste em contactar os clientes da Tele2 aliciando-os a anular a pré-selecção com uma oferta comercial que a Tele2 não pode replicar e, pior, enviando formulários de “Desistência de Pré-Seleção” pré preenchidos com o nome do OPS para que o cliente apenas tenha de o devolver assinado, anulando assim a pré-selecção.

Os antigos clientes da PT poderiam ter desistido do serviço fixo de voz, portanto, uma mera apresentação de condições de prestação de serviço alternativos não comportaria, tal como faz abusivamente a PT, na junção imediata de um “formulário de desistência de pré-selecção” com o nome do OPS. A abordagem indicia que os serviços comerciais da PT têm acesso aos dados relativos aos contratos de pré-selecção enviados pela Tele2.

Aliás, ainda a este respeito cumpre, mais uma vez, repetir que a PT chega ao ponto de activar os seus propagandeados planos de preços sem que os clientes sequer o saibam, como vem sendo noticiado na comunicação social. Para o comprovar anexamos a título estritamente confidencial um conjunto de elementos recolhidos pela Tele2 que comprovam estas situações (Cfr. Anexo V).

Mais uma vez, a Tele2 salienta a importância do reforço da eficácia da actividade fiscalizadora da ANACOM para prevenir que situações similares continuem a ocorrer.

2. Vantagens competitivas da PT

Como a ANACOM regista com acuidade na Deliberação, a dimensão e a capacidade económica/financeira da PT permitem-lhe manter uma constante actividade publicitária em contacto com os utilizadores, nomeadamente em órgãos de comunicação social, que a maioria dos OPS não consegue replicar.

Aliás a impossibilidade dos operadores alternativos de disporem de forma generalizada de factura única, representa uma parte significativa dos motivos da perda de clientes pela Tele2 para a PT.

É reconhecido pela maioria dos OPS, tal como pela Tele2, que a agressividade comercial das práticas de publicidade mantida pela PT tem originado um aumento do custo de angariação de

clientes, cujo período de *pay back* excede, na maioria das situações, o período de guarda actualmente estabelecido em 4 meses.

Acima de tudo, é preciso não esquecer que a PT continua a ser, sem prejuízo das alterações relevantes em matéria de contactos já introduzidas no novo Regulamento de Selecção e Pré-Seleção, um operador tecnológico intermediário, já que em última instância é a PT quem controla a sua infra-estrutura. Ora, isto implica que ela tem acesso a um conjunto de dados relativos ao cliente, alguns deles de ordem histórica e pessoal muito importantes, que os OPS não têm e que regra geral só tomam conhecimento passado 12 meses de antiguidade do cliente.

O facto do incumbente ser o operador histórico implica que a maior parte dos utilizadores pré-seleccionados, se não mesmo todos, tenham sido clientes em alguma altura da PT o que lhe permite, de uma maneira integrada, fácil e simples, ter acesso e conhecimento das necessidades preferenciais e respectivo perfil de tráfego daqueles, o que constitui, nas palavras da ANACOM “uma vantagem injustificável e injusta”.

Assim, uma das maneiras de contornar e mitigar esta vantagem competitiva que a PT dispõe e que afecta de sobremaneira o chamado *level playing field* entre esta e os OPS alternativos é, na óptica da Tele2, continuar a impor, nos mesmos termos em que está actualmente definida ou até por aumentar o seu período de guarda, a proibição de práticas de *win-back*.

3. Outras práticas restritivas da concorrência

Para além do incumprimento da proibição de práticas de *win-back* e da violação do dever de confidencialidade das bases de dados da pré-selecção, a Tele2 considera ainda importante lembrar que a PT continua abusivamente a oferecer planos de preços que sub-repticiamente convertem o valor da assinatura numa despesa mensal convertível em tráfego. Este tipo de ofertas foi objecto de proibição em 29 de Maio de 2003, e posteriormente mantida em 14 de Dezembro de 2005.

Relembre-se que na sua resposta à consulta pública sobre ofertas agregadas da assinatura e tráfego da PT, a Tele2 destacou a importância de que o levantamento das restrições comerciais actualmente impostas ficar dependente da existência de condições de concorrência no mercado que permitam uma réplica eficaz e célere destas ofertas comerciais.

Planos de preços como estes são actualmente impossíveis de replicar por parte dos OPS e tem sido uma das principais razões porque os assinantes ficam reticentes quanto a uma mudança para a Tele2, pelo que a intervenção da ANACOM é fundamental para a defesa dos interesses concorrenciais do mercado.

De salientar que estas atitudes levaram já a Tele2 a levantar contra a PT diversas acções.

C. Obrigações nos mercados retalhistas e *win-back*

De acordo com a análise de mercado da ANACOM os problemas de concorrência nos Mercados Retalhistas, que conduziram à declaração de PMS das empresas do grupo PT, estavam relacionados com os seguintes factores: (i) quotas de mercado da PT, dimensão da empresa e grau de concentração da mesma, (ii) existência de barreiras à expansão e de

barreiras à entrada no mercado, nomeadamente economias de escala e de gama e custos afundados e (iii) inexistência ou limitações a nível de concorrência potencial e de contrapoder negocial dos compradores.

Assim, a Tele2 considera que qualquer alteração ou supressão de obrigações nos mercados de retalho exigirão sempre e em qualquer circunstância: (i) uma nova análise regulamentar dos mercados 1 a 7 definidos pela ANACOM e (ii) a conclusão que nesses mercados a PT já não detém PMS.

Revogar uma medida regulamentar imposta a uma entidade com PMS, sem respeitar a forma procedimental correcta nestes casos, seria uma violação directa dos procedimentos legais que expressamente estabelecem o seguinte princípio: antes de se impor, manter, alterar ou suprimir obrigações deve existir uma correspectiva análise de mercado.

D. *Win-back*, ofertas agregadas de tráfego e assinatura e ORLA

Uma visão transversal do mercado permite referir um outro aspecto bastante relevante nesta matéria e que passa por avaliar as consequências da redução do período de guarda juntamente com o levantamento de outras restrições comerciais à PT. De facto, segundo a já aludida deliberação de 14 de Dezembro de 2005, a proibição da PT apresentar ofertas que permitam converter o valor da assinatura mensal em tráfego telefónico será revogada, instantaneamente e sem qualquer outra avaliação qualitativa do mercado, no momento em que existam 150.000 acessos ORLA activos.

Ora, conforme a Tele2 já indicou em devido tempo, o preenchimento dos critérios quantitativos acima descritos, desacompanhados de outras medidas regulamentares, certamente não irão indiciar um funcionamento correcto e uma operacionalização adequada das funcionalidades da ORLA, já que o verdadeiro teste desta nova oferta será em relação a novos utilizadores e não a clientes já existentes. Nesse sentido, o número de activações é manifestante curto já que só os clientes actuais da Tele2 ultrapassam sobremaneira os dados previstos.

Se o período de guarda for reduzido, isso significa que a PT pode, mais cedo do que seria justificado, utilizar licitamente a informação privilegiada que dispõe e apresentar uma oferta retalhista muito difícil de replicar pelos OPS. A redução do período de guarda será um verdadeiro estímulo para a PT continuar a prestar alguns dos serviços elegíveis para a ORLA mesmo que com isso tenham algum tipo de prejuízos associados, facto alavancado na sua enorme estrutura económico/financeira.

Deste modo, a PT mantém um relacionamento directo com o assinante e no final de 4 meses de activação da pré-selecção pode, de acordo com a informação histórica que detém, apresentar uma oferta retalhista muito competitiva, que por exemplo transforma a assinatura num valor mensal convertível em tráfego, e que será muito difícil de replicar pelos OPS sem uma operacionalização de procedimentos ORLA célere e eficazes o que, sem dúvida, ainda irá levar o seu tempo. Basta neste aspecto recordar as complicações da Oferta de Referência de Acesso ao Lacete Local (“ORALL”), disponível desde 2001, e que só agora o uso começa a ser massificado.

Assim, na opinião da Tele2, a redução do período referido é contraproducente já que acaba por não contribuir para defender os objectivos da ORLA que supostamente deveria tutelar, isto é, de criar uma relação de facturação única entre o cliente e os respectivos OPS. A PT não terá qualquer incentivo, bem pelo contrário, para deixar de facturar aos assinantes, depois de se ter atingido o número mágico de 150.000 activações, todos os serviços que presta por mais insignificante que sejam.

Além do mais, se já com o período de 4 meses é difícil para qualquer OPS, face à redução das tarifas originadas pelas práticas publicitárias agressivas e constantes da PT, alcançar o valor total de *pay back* pela angariação de clientes pré-seleccionados, muito mais difícil será recuperar este valor se a ele adicionarmos o valor de activação da ORLA, que é bom lembrar não se justifica em face dos ganhos de eficiência e redução de custos que a PT beneficiará com a implantação da ORLA.

E. A situação concreta da Tele2

A Tele2 é, actualmente, o primeiro operador alternativo ao incumbente no mercado residencial fixo. O período de guarda sobremaneira contribuiu para que a Tele2 criasse economias de escala na sua base de clientes ao ponto de considerar seriamente escalar a “escada do investimento” através de ofertas como a ORLA e ORALL. Ora, se por um lado reconhecidamente o regulador cria condições como nunca antes para quebrar o monopólio histórico da PT, por outro lado com ausência de fiscalização efectiva reduz o período de guarda, correndo-se o risco de determinar de forma negativa os desenvolvimentos do operador que tem mais contribuído para competitividade do mercado português.

Conforme os dados já avançados à ANACOM em diversas ocasiões, os clientes de acesso indirecto da Tele2 triplicaram desde 1 de Agosto de 2003 até 31 de Julho de 2005, portanto durante o período em se fizeram sentir os efeitos da proibição de *win-back*.

A ANACOM deverá reconhecer que o actual período de guarda, aliado a uma sólida e competitiva prática comercial da Tele2, contribuiu para tal crescimento e que a sua revogação terá importantes consequências negativas nas condições de concorrência do mercado, já que, conforme ficou abundantemente fundamentado, não estão ainda preenchidas as condições que asseguram o mesmo *level playing field* entre a PT e a Tele2, simplesmente porque a primeira beneficia de vantagens competitivas decorrentes do seu estatuto de incumbente que não podem ser replicadas pelos OPS.

Além do mais, verifica-se que a Tele2 tem perdido clientes pré-seleccionados que chegam quase a atingir uma percentagem de 25% face ao número total de clientes angariados pela Tele2 no mesmo período. Tal facto fica a dever-se, de sobremaneira, às actuais práticas anticompetitivas da PTC acima mencionadas, e.g. violação da base de dados da PSL ou desactivações de PSL unilateral com origem PTC, junto do cliente, regra geral, após o período de 4 meses, mas algumas delas ainda dentro do referido período, conforme se pode comprova pelos elementos constantes do Anexo IV, oportunamente apresentado à ANACOM e relativamente ao qual ainda não se conhece qualquer resposta por parte dos serviços competentes desta Autoridade. Neste sentido veja-se o caso actual dos chamados planos de preços da PT.

Assim, não procede qualquer ideia de que o actual período de guarda possa provocar ou tenha provocado danos substanciais a um operador histórico com as margens de lucro da PT.

Por fim, pela análise das taxas de *churn* relativas à angariação de clientes em pré-selecção num mesmo período verifica-se uma diminuição acentuada desde o 1.º semestre de 2004, muito embora continue a ser positiva, o que tem provocado prejuízos consideráveis à Tele2 e demonstra que a imposição de uma obrigação como o período de guarda actual já não é suficiente para garantir as necessárias margens de lucro de um operador de acesso indirecto como a Tele2 e, por isso, a redução do seu período de vigência só se traduzirá num aumento significativo do número de clientes perdidos com consequências directas em termos de rentabilidade deste sector de actividade.

A Tele2 entende, todavia, que o decréscimo das taxas de *churn* não deve ser considerado como sinónimo da irrelevância do período de guarda, visto que uma percentagem muito elevada de clientes perdidos se refere a clientes com mais de 4 meses de antiguidade.

Em geral, é só a partir dos 12 meses de fidelização do cliente aos serviços de pré-selecção que se verificam reduções das taxas de *churn* e que o OPS fica em condições de igualdade com o incumbente no que diz respeito a conhecimento das suas necessidades e respectivos padrões de consumo.

IV. SOBRE O TARIFÁRIO DA PT

Tratando-se de um novo tarifário num mercado regulado *ex ante* em que a PT detém poder de mercado significativo (“PMS”), importa verificar em que medida não estão a ser cumpridas as imposições regulamentares e respectivas obrigações naquele mercado específico. Aliás, mesmo antes da autorização da ANACOM sobre o presente plano, a PTC lançou um plano de preços que designou por “Noites Grátis PT | Para Sempre” (“Plano”) e que se caracteriza por aos clientes que a ele aderiram realizar chamadas gratuitas para a rede fixa em horário nocturno (*ie*, das 21h às 9h). A este respeito, para além das regras de concorrência, que proíbem práticas predatórias como a venda abaixo do preço de custo, este plano viola um conjunto vasto de normas de regulação de telecomunicações. Os efeitos positivos da externalidade positiva que decorre desse acto, com efeitos nocivos no grau de churn para operadores alternativos como a Tele2 que nem sequer puderam replicar a oferta em modo de pré-adesão. As vantagens competitivas desse acto ilegal, constitui mote para imposição de contra-ordenações da ANACOM contra a PTC.

A análise e a definição dos mercados retalhistas de banda estreita, compreendendo os Mercados 1 a 6 da Recomendação da Comissão Europeia (“CE”) de 11 de Fevereiro de 2003³, foi publicada em 8 de Julho de 2004, tendo o regulador identificado a PT como detendo PMS em todos os mercados retalhistas e ainda nos mercados grossistas a montante.

³ Os eventuais futuros efeitos da revisão desta deliberação não serão considerados para efeitos desta análise.

Em face de tal análise, foram impostas obrigações à PT (e a outras empresas do Grupo PT) de modo a que a existência de esta situação potencialmente perturbadora do clima concorrencial não pusesse em causa os objectivos de regulação consagrados quer nas directivas comunitárias, quer na Lei das Comunicações Electrónicas, designadamente o de assegurar inexistência de distorções ou entraves à concorrência.

Neste quadro, a PT foi obrigada a orientar os seus preços para os custos e manter a acessibilidade do preço. Conforme tem vindo a ser defendido, a imposição da obrigação de orientação para os custos nasce de um défice de competitividade concorrencial no mercado, através do qual um operador pode tanto, do lado do consumidor, aplicar preços excessivos, dada a falta de concorrência efectiva, como, do lado dos outros operadores alternativos, praticar preços predatórios que tornem impossível a sua réplica.

O objectivo da obrigação de orientação dos preços para os custos sempre foi aproximar o preço do serviço do nível de preços eficiente, isto é, do nível de preços que existiria caso o mercado fosse efectivamente concorrencial. Tal justifica-se quando o preço está acima do valor eficiente, caso em que os consumidores são os principais prejudicados, mas também quando o preço está abaixo do nível de custo, caso em que são os demais operadores os prejudicados. Em qualquer um dos casos, é forçoso concluir que os preços retalhistas praticados estão longe do seu nível ideal de eficiência.

Aplicando os princípios indicados ao caso concreto e tomando em consideração que: (i) a PT tem de suportar custos de interligação – terminação e, eventualmente, trânsito – até ao ponto terminal da rede onde é terminada e (ii) os custos de manutenção e operação de rede, pelo que mesmo quando os pontos de originação e terminação se encontram na sua rede, é forçoso concluir que a PT está, com o presente tarifário, a praticar preços abaixo do nível de custo.

Esta prática – preços predatórios – é comumente considerada, por autoridade nacionais e internacionais, como uma das manifestações da figura do abuso de posição dominante, razão pela qual a sua proibição é transversal a todos os sectores de actividade económica. Com efeito, a Lei da Concorrência, determina de forma expressa que são proibidas todas as explorações abusivas de uma posição dominante que sejam susceptíveis de impedir, falsear ou restringir a concorrência.

O novo plano de preços da PT tem ainda outras implicações ao nível regulamentar, já que, para além da violação das obrigações referidas acima, é preciso ainda ter em atenção que se o cliente apenas fizer chamadas no horário do plano – 21h às 9h – não pagará mais nada à PT para além da assinatura, caso em que este plano converte, na prática, a tarifa da assinatura mensal em tráfego. Ora, estando a PT impedida de fazer ofertas agregadas de acesso e tráfego, o presente tarifário mais não faz do que anular o efeito das proibições ao nível retalhista atrás aludidos, o que, como se viu, terá efeitos desastrosos para os operadores alternativos, mesmo que contando com as medidas de mitigação propostas pela ANACOM.

Por outro lado, se a PT pretende suportar os custos destas chamadas grátis com os valores cobrados no horário diurno e com o aumento da assinatura mensal, então haverá que concluir que existe uma subsidiação cruzada de preços também proibida, ou então, diferentemente, que a PT está a praticar preços excessivos no horário diurno, não orientados para os custos, para

suportar preços predatórios no horário nocturno, o que também se traduz numa violação das suas obrigações regulamentares.

Em qualquer caso, não parece haver dúvida que este tarifário importa a subversão das imposições da ANACOM nos mercados retalhistas de banda estreita, até porque, note-se, mesmo tendo em conta as medida de mitigação propostas pela ANACOM, continuará a ser impossível aos operadores alternativos que têm estruturas de preços diferentes, replicar a oferta da PT não podendo, em consequência, oferecer chamadas completamente grátis (um conceito em si mesmo duvidoso) aos seus utilizadores.

Aliás, é interessante salientar que a ANACOM sempre demonstrou preocupação, até para afastar os problemas do chamado efeitos de rede, em que a PT oferecesse aos outros operadores condições grossistas que lhes permitissem prestar serviços retalhistas idênticos aos prestados pela PT. Tal não acontece neste caso, razão mais do que suficiente para que a oferta de chamadas ilimitadas num determinado período do dia não deve ser admitido.

V. CONCLUSÕES

A. Enquadramento

Na opinião da Tele2 o tarifário em questão é, no mínimo, de muito duvidosa legalidade de um ponto de vista quer dos princípios regulamentares – nomeadamente, orientação para os custos – quer de direito de concorrência, na medida em que para além, da proibição das práticas predatórias como a venda abaixo do preço de custo, este plano viola um conjunto vasto de normas de regulação de telecomunicações.

Com efeito, é defensável, e a Tele2 já o demonstrou à ANACOM, que uma vez que o custo directo das chamadas (e.g. o montante das terminações pagas) ultrapassa o valor mensal do plano a PT começará a vender as chamadas abaixo do respectivo custo – o que é ilegal – a menos que esteja a compensar com receitas recebidas de outras fontes, nomeadamente da assinatura mensal.

B. Sobre a posição da ANACOM

A Tele2 considera que o tarifário proposto implica uma distorção das regras de concorrência do sector que apenas beneficia a estratégia comercial do incumbente.

Por conseguinte, a Tele2 opõe-se declaradamente à proposta de tarifário de STF apresentada pela PT em 28/08/06, mesmo que se concretizem as condições propostas pela ANACOM.

1. Sobre a sujeição da entrada em vigor à eficácia da ORLA

A ANACOM pretende que o tarifário ora proposto entre em vigor apenas após deliberação do confirmando a concretização, pelas empresas do Grupo PT, das condições associadas à disponibilização, por essas empresas, de ofertas agregando, num preço único, linha de rede e tráfego, tal como definidas na correspondente deliberação de 14/12/05.

A Tele2 entende que esta condição não impedirá – como tem sucedido até à data – a PT de fazer entrar em vigor este tarifário ou parte deles. A Tele2 tem alertado abundantemente a

ANACOM para os efeitos que a incapacidade demonstrada pelos seus serviços em corrigir os atropelos legais e regulamentares praticados pela PT.

2. Sobre a existência de dois tarifários base

A Tele2 entende que a existência de dois tarifários de serviço universal, que permitam aos clientes mudar de um para outro, trará uma complexidade desnecessária em termos de parametrização e gestão de sistemas de informação, nomeadamente de facturação (dado que a maioria das alterações tarifárias são feitas por meio de marcação de códigos que não coincide com os tempos de relação entre operadores). Esta complexidade implicará necessariamente maior ineficácia do sistema em especial no que se refere à fiscalização de eventuais atropelos.

3. Sobre a comunicação do novo tarifário

A ANACOM pretende que a PT comunique aos seus clientes através de um encarte na factura de cada cliente residencial de STF, com uma descrição factual, relevante e adequadamente detalhada de cada uma das opções disponíveis. A Tele2 entende que este encarte apenas poderá ser usado relativamente aos clientes que usem a PT como prestadora do serviço de comunicações e não quanto aos clientes em pré-selecção ou beneficiários da ORLA. Qualquer outra interpretação desta norma deverá ser vista como uma acção de *win back* da PT e, portanto, proibida.

4. Sobre a orientação para os custos deste novo tarifário

A Tele2 considera que este tarifário, ao basear-se numa oferta de chamadas gratuitas, não cumpre os requisitos de orientação para os custos senão numa interpretação do conceito altamente discutível.

5. Sobre a alteração da ORI para acomodar este tipo de tarifário

A ANACOM pretende que a PT altere os seus preços de interligação no período NOITES por forma a assegurar que o tarifário ora proposto seja replicável pelos operadores alternativos.

Para a Tele2 esta alteração da ORI é lógica, mas no estado actual do mercado, é insuficiente para atenuar o impacto negativo que este tarifário terá em termos concorrenciais.

Lisboa, 02 de Novembro de 2006

Tele2 Portugal