

---

**From:** cristina-m.perez@vodafone.com  
**Sent:** terça-feira, 22 de Novembro de 2011 15:56  
**To:** sentidoprovavel.mtr@anacom.pt  
**Cc:** "Pereira, Patrícia Carla Alves Sousa Vieira, VF-PT"  
**Subject:** Resposta da Vodafone ao SPD sobre taxas de terminação móvel - VERSÃO CONFIDENCIAL  
**Attachments:** Resposta MTR.pdf

Ex.mo Sr. Professor,

**Vodafone Portugal - Comunicações Pessoais, S.A.**, vem, por este meio apresentar a sua Resposta à Consulta Pública referida em epígrafe.

Muito agradecemos a confirmação da recepção do presente e-mail.

Sem outro assunto de momento, subscrevemo-nos,

Com os melhores cumprimentos,

Cristina Perez



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

Lisboa, 22 de Novembro de 2011

**ASSUNTO:** Sentido provável de decisão sobre a especificação da obrigação de controlo de preços imposta nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, incluindo as opções metodológicas do modelo de custeio para a terminação móvel

Exmo Sr. Professor Doutor,

A Vodafone Portugal - Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone) vem, pelo presente, pronunciar-se sobre o sentido provável de decisão (SPD) referente à especificação da obrigação de controlo de preços imposta nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, incluindo as opções metodológicas do modelo de custeio para a terminação móvel.

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

**Vodafone Portugal, Comunicações Pessoais, S.A.**

Sede: Avenida D. João II, Lote 1.04.01, Parque das Nações, 1998-017 Lisboa  
Telefone: +351 21 091 50 00, Fax: +351 21 091 59 53, [www.vodafone.pt](http://www.vodafone.pt)



posição reflectida no presente documento no que respeita às matérias aqui tratadas ou quaisquer outras com elas relacionadas.

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

As respostas ao presente SPD são também remetidas para o endereço electrónico [sentidoprovavel.mtr@anacom.pt](mailto:sentidoprovavel.mtr@anacom.pt).

Sem outro assunto de momento, subscrevemo-nos,

Com os melhores cumprimentos,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Cristina Minoya Perez".

Cristina Minoya Perez

Direcção de Assuntos Legais e de Regulação

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

Lisboa, 22 de Novembro de 2011

**ASSUNTO:** Sentido provável de decisão sobre a especificação da obrigação de controlo de preços imposta nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, incluindo as opções metodológicas do modelo de custeio para a terminação móvel

Exmo Sr. Professor Doutor,

A Vodafone Portugal - Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone) vem, pelo presente, pronunciar-se sobre o sentido provável de decisão (SPD) referente à especificação da obrigação de controlo de preços imposta nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, incluindo as opções metodológicas do modelo de custeio para a terminação móvel.

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

posição reflectida no presente documento no que respeita às matérias aqui tratadas ou quaisquer outras com elas relacionadas.

A informação confidencial encontra-se devidamente identificada a negrito e entre parêntesis rectos como “**I.I.C.**” (Início de Informação Confidencial) e “**F.I.C.**” (Fim de Informação Confidencial). Conforme indicado no documento submetido a consulta pública, a Vodafone junta igualmente uma versão expurgada dos elementos confidenciais para publicação pelo ICP-ANACOM.

As respostas ao presente SPD são também remetidas para o endereço electrónico [sentidoprovavel.mtr@anacom.pt](mailto:sentidoprovavel.mtr@anacom.pt).

Sem outro assunto de momento, subscrevemo-nos,

Com os melhores cumprimentos,

Cristina Minoya Perez

Direcção de Assuntos Legais e de Regulação

**Resposta da Vodafone ao SPD sobre a Especificação da Obrigação de Controlo de Preços imposta nos Mercados Grossistas de Terminação de Chamadas Vocais em Redes Móveis Individuais incluindo as Opções Metodológicas do Modelo de Custeio para a Terminação Móvel**

**Índice**

1	Sumário Executivo .....	4
2	ANÁLISE DE MERCADO .....	9
3	Evolução do Mercado .....	11
4	Obrigação De Controlo De Preços: Enquadramento Legal E Regulamentar.....	17
4.1	Linhas Orientadoras do Procedimento .....	17
4.2	Principais Objectivos de Interesse Público do Processo .....	22
4.2.1	Promoção da Eficiência e da Concorrência Sustentável no Sentido do Crescimento Económico e da Produtividade ...	23
4.2.2	Maximização dos Benefícios que acautelam o Bem-estar dos Consumidores em termos de Preços e de Ofertas de Serviços	26
4.2.3	Respeito pela Equidade das Medidas a Adoptar .....	28
4.2.4	Manutenção de Incentivos ao Investimento .....	29
4.2.5	Balança de Pagamentos.....	31
5	OS PREÇOS MÁXIMOS GROSSISTAS DE TERMINAÇÃO E PERÍODO DE TRANSIÇÃO (GLIDE PATH) .....	32
5.1	Escala e Celeridade da Redução .....	32
5.2	Consequências Adversas de uma Redução Excessivamente Íngreme.....	35
5.3	Ritmo de Redução .....	37
5.4	CONCLUSÃO.....	39
6	CARACTERÍSTICAS DO MODELO.....	41
6.1	Metodologia de Reconhecimento dos Custos .....	42
6.1.1	LRIC 42	
6.1.2	Plena Fundamentação do Acto .....	43
6.1.2.1	Análise ao Impacto do Modelo - exemplo da OPTA.....	44
6.1.3	Justificação para o LRIC Puro - Mercado "two-sided" .....	46
6.2	Inflação .....	48
6.3	Espectro.....	49
6.3.1	O Espectro é Incremental.....	49
6.3.2	Valor do Espectro.....	51
6.4	Cobertura e Capacidade – O Modelo Sobredimensiona Massivamente os Sites de Cobertura .....	53
6.5	Metodologia de Depreciação de Activos.....	58
6.6	As Relações Entre os Custos Incrementais de Alguns Serviços são Contra-Intuitivas .....	59
6.7	Custo de Capital.....	60
6.8	Sites Node-B micro/special são Muito Numerosos e têm um Nível de Tráfego Demasiado Elevado .....	61
6.9	Maior redução na capacidade dos Micro Sites quando se retira o tráfego de terminação .....	62
6.10	Raios de Célula e SNOCC .....	63
6.11	Carga Horária no Pico .....	64
6.12	Reservas de canais GSM .....	66
6.13	Cell Breathing.....	66
6.14	Inclusão das Taxas Anuais de Espectro.....	66
6.15	Sectorização .....	67
6.16	Escala Eficiente.....	67

## **1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

**1.** A Vodafone, nas suas respostas às consultas públicas anteriores 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) contestou a abordagem seguida pelo ICP-ANACOM na sua análise de mercado. As críticas então feitas permanecem actuais.

**2.** O ponto de partida da análise que o ICP-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), não podendo, por conseguinte, aqueles serviços de terminação ser dissociados do conjunto de serviços móveis oferecidos pelos operadores de comunicações móveis.

**3.** Com efeito, muito embora cada operador móvel seja, por força das circunstâncias, o único prestador de serviços de terminação no mercado grossista da terminação de chamadas vocais em cada rede individual, a verdade é 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.

**4.** A Vodafone mantém a sua posição expressa em ocasiões anteriores 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, em concreto a obrigação de controlo de preços, afigura-se infundada e perniciosa para a promoção da concorrência no mercado dos serviços móveis.

**5.** A Vodafone apresenta dados que demonstram que as alegadas distorções de mercado que o ICP-ANACOM identifica não têm qualquer relação com o nível dos preços de terminação móvel. A existência de planos tarifários com diferenciação intra-rede e inter-rede não resultam do nível da terminação móvel nem desaparecerão com a redução dessa terminação ou a sua eliminação.

6. Sem prejuízo, insistindo o ICP-ANACOM na apreciação segundo a qual a Vodafone detém PMS nos mercados grossistas de terminação de chamadas locais em redes móveis e na imposição de obrigações regulamentares, tais medidas, a serem impostas, em concreto a obrigação de controlo de preços, deverão, cumulativamente, ser adequadas ao problema identificado, proporcionais e justificadas para resolver o problema específico e, desta forma, garantir a promoção da eficiência e concorrência sustentável, a maximização do benefício em termos de escolha, preço e qualidade, para os consumidores e encorajar os investimentos eficientes em infra-estruturas e a promoção da inovação.

7. Relativamente à obrigação de controlo de preços proposta, a Vodafone entende que o projectado modelo de custeio, bem como os preços máximos de terminação dele resultantes e a agressividade do calendário de aplicação, são desadequados e injustificados face aos princípios e objectivos que presidem à imposição desta obrigação, desconsiderando o ICP-ANACOM totalmente o seu impacto na gestão dos operadores, nos seus planos de investimentos futuros, na sua capacidade de inovação e, conseqüentemente, no mercado e nos consumidores, o que, atendendo ao momento especialmente difícil da nossa economia, configura um contra senso.

8. No entendimento da CE e do ICP-ANACOM, os motivos que justificam que o preço grossista de terminação de chamadas possa ser definido com base num LRIC Puro, assenta na natureza "*two-sided*" do serviço de terminação e no associado efeito "*waterbed*". Tendo o Regulador referido na consulta pública que o efeito "*waterbed*" não parece confirmar-se nestes mercados ou que não antecipam consequências ao nível do efeito "*waterbed*", em termos de efeitos minimamente significativos sobre determinadas classes de utilizadores ou sobre o investimento, está automaticamente a reconhecer que os operadores Portugueses não serão capazes de recuperar os custos comuns de terminação, o que contraria claramente os princípios genéricos da actuação administrativa neste contexto, em concreto o princípio da fundamentação plena do acto, tornando este modelo indefensável e ilegal. Sem prejuízo da posição da Vodafone sobre a matéria em apreço, parece-nos que o mínimo exigível é que a posição do ICP-ANACOM seja internamente consistente: ou o efeito "*waterbed*" existe, e nesse caso o seu impacto tem que ser avaliado à luz dos principais objectivos de interesse público referidos na presente resposta (posição defendida pela Vodafone), ou o efeito não existe e, portanto, não pode ser justificada a aplicação de um modelo LRIC puro.

9. A isto acresce a falta de robustez do modelo de custeio, decorrente das incorrecções que o mesmo comporta, as quais lhe retiram a credibilidade, sustentabilidade e eficiência, fundamentais à aplicação de um modelo desta natureza de forma transversal a todo o mercado. Elencam-se alguns aspectos do modelo LRIC Puro preconizado pelo ICP-ANACOM que comprovam a sua incorrecção e inadequação:

- Ao contrário do considerado no modelo preconizado pelo ICP-ANACOM, o espectro é um custo incremental e como tal deve relevar para o custo de terminação móvel, tal como reconhecido pela própria CE;
- O modelo sobredimensiona a proporção de *sites* de cobertura, face aos *sites* necessários para fazer face ao necessário aumento da capacidade, levando, portanto, a que se subestime o custo incremental de terminação;
- Na depreciação económica dos activos, estes começam a ser depreciados anos antes de serem adquiridos;
- O modelo produziu resultados contra-intuitivos ao concluir que uma chamada *on-net* custa mais do que a soma das componentes relativas às chamadas originadas e terminadas;
- Os parâmetros do custo de capital devem ser actualizados de modo a reflectir a realidade do mercado num momento próximo da aplicação dos novos preços de terminação;
- Os "*special sites*" são muito numerosos e têm um nível de tráfego demasiado elevado face à realidade dos operadores;
- Verifica-se uma maior redução na capacidade dos *micro sites* quando se retira o tráfego de terminação;
- Os reais raios das células do modelo estão a ser subestimados;
- Com base em dados mais abrangentes e actuais, a carga horária no pico deve ser aumentada;
- A reserva de canais para sinalização é muito baixa;
- O *cell breathing* é insensível ao nível de tráfego;
- A sectorização deverá ser variável consoante o tráfego na rede;
- O peso excessivo da camada de cobertura aplicada no modelo, fica patente no facto de uma quota de 20% não parecer ser suficiente para atingir uma escala eficiente.

10. Perante isto, a Vodafone manifesta, desde já, a sua mais profunda discordância com as propostas apresentadas e, por conseguinte, com os elementos de facto e direito expostos no Projecto de Decisão

objecto de análise, e que presidiram à opção regulatória do ICP-ANACOM, e revela, lamentando, os graves danos que poderão decorrer do mesmo, não apenas para a Vodafone Portugal mas igualmente para o interesse público.

**11.** Não deveria, portanto, o Regulador avançar com este modelo de custeio e, bem assim, com as medidas dele resultantes, sob pena de serem violados os princípios e objectivos legais que balizam a aplicação destas medidas e, desta forma, serem comprometidos a capacidade de investimento dos operadores, a inovação e o bem-estar social dos consumidores, com desvantagens inequívocas para o país.

**12.** Sem prejuízo das considerações sobre a total desadequação, desproporcionalidade e ausência de justificação do modelo de custeio, dos preços de terminação e do calendário proposto para as reduções, e das importantes consequências nefastas que poderão resultar deste processo, caso a ANACOM decida, desconsiderando os princípios e objectivos norteadores deste processo, avançar com as propostas contempladas no sentido provável de decisão sob consulta, facto que lamentamos profundamente, deve fazê-lo com extrema prudência, procurando limitar, se possível, os potenciais efeitos negativos destas medidas na capacidade de investimento da empresa ora Respondente e na inovação.

**13.** Tal abordagem prudente deverá traduzir-se no prolongamento significativo do calendário proposto para a aplicação das reduções, bem como dos seus intervalos temporais, que nunca deverão ser inferiores a seis meses, de molde a que o valor proposto pelo ICP-ANACOM para Novembro de 2012 seja apenas aplicado a partir de 2014, em linha aliás com o que sucede nalguns países que também optaram pelo LRIC puro (como é o caso do Reino Unido).

**14.** Sem conceder nas preocupações manifestadas sobre as questões centrais do modelo de custeio, uma evolução muito mais gradual, poderá deixar mais espaço para que o mercado se ajuste a uma nova realidade e ser, desta forma, mais adaptada às reais necessidades do País e, eventualmente, mitigar os impactos negativos resultantes do modelo proposto, apesar das distorções introduzidas.

**15.** Traduzindo-se o modelo, as decisões sobre os preços máximos de terminação e o período transitório, agora sob consulta, numa eventual decisão final extremamente penalizante para o sector, em particular para o seu plano de investimentos futuros, já significativamente afectado pelo ambiente económico depressivo, a consideração, cuidada e detalhada por parte da Administração da posição expressa na

presente resposta - incluindo os esclarecimentos, factores ou factos novos justificadores de uma alteração da deliberação - tem uma força fundamental na garantia de justiça na decisão a ser tomada afinal.

**16.** 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 e necessário aos vários factos que se apresentam nesta sede e que determinarão, certamente, a alteração das medidas propostas, o que se revela ainda mais importante pelo facto de os operadores já se verem confrontados com um plano de austeridade muitíssimo agressivo na sequência da crise económica e financeira que o país atravessa e dos compromissos assumidos no Programa de Assistência Financeira a Portugal.

**17.** Ainda neste contexto, não pode a Vodafone Portugal deixar de respeitosamente requerer ao ICP-ANACOM a cuidada e completa ponderação da difícil situação em que colocará os principais destinatários do presente acto, por confronto com os alegados benefícios da medida, tomando em consideração (i) tanto a prática das suas congéneres europeias (nomeadamente as que têm vindo consecutivamente a produzir decisões da mesma natureza mas muito menos penalizadoras que a ora projectada), (ii) como a situação já de si extremamente favorável existente para os consumidores (por exemplo num contexto europeu), no mercado alvo da presente intervenção, de forma a poder responder com clareza e de forma objectiva sobre o fim de interesse público que a presente intervenção pretende efectivamente atingir.

**18.** Nomeadamente, volvidas várias decisões sobre a mesma matéria que intensificam progressivamente o grau de intervenção e de esforço exigidos aos destinatários do presente acto, a Vodafone considera elementar a indicação, por parte do ICP-ANACOM, sobre de que forma pretende esta Autoridade demonstrar a adequação da medida para os objectivos de progressiva desregulação dos mercados (por força dos efeitos positivos que cada uma das referidas imposições deveria supostamente alcançar ao nível da concorrência), tarefa esta que se afigura de difícil atingimento caso sejam mantidos os elementos supra-expostos do Sentido Provável de Decisão.

**19.** Caso seja intenção do Regulador manter inalterada a sua decisão, nomeadamente a manutenção deste modelo, dos valores máximos de terminação dele resultantes e do calendário de descidas (duração do período de transição e intervalos temporais) contemplado no seu projecto de decisão, não deixará a Vodafone, face à análise do impacto e da legalidade das medidas que venham a ser aprovadas em sede de

Decisão final, de considerar o recurso aos meios legais e processuais que estejam ao seu dispor, bem como requerer a suspensão da produção de efeitos daquela Deliberação, face aos manifestos e irreparáveis danos – sobejamente demonstrados no presente documento - que a sua manutenção poderá causar.

## **2 ANÁLISE DE MERCADO**

O ICP-ANACOM considera que *“(...) as conclusões da última análise de mercados, desenvolvida aliás recentemente, mantêm toda a sua actualidade, atendendo também à informação obtida e analisada por esta Autoridade no quadro das suas competências de acompanhamento permanente dos mercados dado que, essa informação aponta para que no período decorrido desde a aprovação da referida análise de mercado (Maio de 2010) para a inexistência de alterações significativas no número de entidades presentes no mercado e nas condições de prestação do serviço de terminação móvel.”*

A Vodafone discorda desta afirmação pelas razões que seguidamente se expõem:

- 1.** A Vodafone, nas suas respostas às consultas públicas anteriores 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) contestou a abordagem seguida pelo ICP-ANACOM na sua análise de mercado. As críticas então feitas permanecem actuais.
- 2.** O ponto de partida da análise que o ICP-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), não podendo, por conseguinte, aqueles serviços de terminação ser dissociados do conjunto de serviços móveis oferecidos pelos operadores de comunicações móveis.

**3.** 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, promoção do investimento eficiente, da inovação e da concorrência, maximização do benefício dos clientes, e que assumem especial importância num momento especialmente difícil para o país, em que se torna ainda mais necessário racionalizar os custos de operação e incrementar a eficácia dos custos incorridos.

**4.** Com efeito, muito embora cada operador móvel seja, por força das circunstâncias, o único prestador de serviços de terminação no mercado grossista da terminação de chamadas vocais em cada rede individual, a verdade é 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.

**5.** Adicionalmente, e não obstante o acesso rádio ao cliente seja, em princípio, assegurado pelo operador que detém os direitos de utilização de frequências atribuídas para a prestação de serviço móvel, o ICP-ANACOM não pode ignorar os desenvolvimentos de mercado, nomeadamente a actividade dos MVNO no mercado e a possibilidade de existirem operadores concorrentes na oferta de serviços de voz móvel. Existem efectivamente mecanismos que permitem e permitirão a participação de outras entidades no mercado das comunicações móveis complementares à atribuição de direitos de utilização de frequência radioelétricas e que possibilitam o surgimento de operadores que queriam disputar e concorrer que os actuais players de mercado.

**7.** A Vodafone rejeita assim as conclusões apresentadas pelo ICP-ANACOM relativamente à avaliação de PMS, que persistem em ignorar o mercado dos serviços móveis como um todo e desconsiderando, nomeadamente, as opções tarifárias disponíveis e os diversos serviços a que se podem aceder.

**8.** No que à imposição de remédios respeita, reiteramos nesta sede, em linha aliás com as posições já transmitidas em resposta às anteriores consultas sobre o tema, 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 perniciososa para o bom funcionamento do mercado dos serviços móveis e compromete o cumprimento dos princípios e objectivos do novo quadro regulamentar.

9. Sem prejuízo, mantendo o ICP-ANACOM o entendimento segundo a qual os três operadores móveis, entre eles a Vodafone, detêm PMS nos mercados grossistas de terminação de chamadas locais em Redes Móveis, as obrigações a serem impostas deverão respeitar os seguintes princípios:

(i) Basear-se única e exclusivamente na natureza do problema de concorrência identificado, devendo, por conseguinte, as medidas correctivas ser adequadas, proporcionais e justificadas para resolver o problema específico, à luz dos objectivos básicos consagrados no artigo 5º do presente diploma [LCE], nomeadamente, que:

- o Garante e promove a eficiência e concorrência sustentável;
- o Assegura que os utilizadores obtêm o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade; e,
- o Encoraja investimentos eficientes em infra-estruturas e promove a inovação.

(ii) Ser objectivamente justificável em relação às redes, serviços ou infra-estruturas a que se refere;

(iii) Não origina uma discriminação indevida relativamente a qualquer entidade;

(iv) Ser transparente em relação aos fins a que se destina.

### **3 EVOLUÇÃO DO MERCADO**

1. Considera o ICP-ANACOM que *"as distorções concorrenciais referidas continuam presentes em Portugal, conforme se confirmará adiante com base em dados mais recentes, e continuam a constituir uma das*

*principais razões que justificam uma forte regulação dos preços de terminação, fixando-os em níveis equivalentes aos dos custos prospectivos incrementais de longo prazo, designadamente os que decorrem de um modelo LRIC puro como se refere adiante”*

A Vodafone entende, e comprovará abaixo, que as alegadas distorções de mercado que o ICP-ANACOM afirma identificar não têm qualquer relação com o nível dos preços de terminação móvel. A existência de planos tarifários com diferenciação intra-rede e inter-rede não resultam do nível da terminação móvel, nem desaparecerão com a redução dessa terminação móvel ou a sua eliminação, como o demonstra a realidade dos países onde não se aplica a terminação móvel. Aliás, a única conclusão que parece poder retirar-se da aplicação de metodologias semelhantes ao *Bill and Keep* noutros países, é que as mesmas se repercutem negativamente na qualidade do serviço prestado aos clientes finais.

**2.** Nas análises efectuadas ao mercado grossista de terminação de chamadas em redes móveis individuais o ICP-ANACOM refere ter identificado problemas concorrenciais decorrentes da prática de preços de terminação excessivos associados a um elevado diferencial nos preços de retalho entre as chamadas *on-net* e *off-net*.

De acordo com o Regulador, as referidas práticas reforçam os efeitos de rede que se fazem sentir de forma intensa nos mercados retalhistas móveis tornando menos atractivas as redes de menor dimensão e afectando a sua capacidade competitiva.

A Vodafone não concorda com o peso colocado pelo Regulador no efeito de rede enquanto factor penalizador da concorrência.

Na realidade, se o efeito de rede fosse de tal forma justificativo das opções dos clientes, os operadores móveis dificilmente teriam sido capazes de enfrentar o monopólio do operador incumbente no serviço fixo telefónico, a menos que o factor mobilidade fosse determinante para a escolha dos consumidores.

Com efeito, a ser verdade o argumento do Regulador, não seria expectável que eventuais tarifários diferenciadores das chamadas *on-net* e *off-net* fossem introduzidos pelos operadores de menor dimensão em vez dos de maior dimensão o que, de acordo com o referido pelo Regulador terá ocorrido, por exemplo, com o TAG (Optimus) que foi o produto pioneiro dos tarifários tipo tribal.

O efeito de rede referido pelo Regulador, que se traduz na implementação, por parte dos diversos operadores móveis, de planos de preços que contemplam tarifas mais favoráveis para as comunicações feitas entre subscritores pertencentes ao mesmo operador, visa disponibilizar aos consumidores um conjunto alargado de opções tarifárias e maximizar a utilização dos activos de rede dos operadores móveis, dado o cariz de capital intensivo da sua actividade. Este efeito traduz-se assim em medidas que maximizam os benefícios para os consumidores e visam o acréscimo de eficiência dos operadores, objectivo amplamente defendidos pelo Regulador para justificar a implementação do modelo de custos incrementais agora preconizado.

**3.** Esta estratégia comercial é, muitas vezes, invocada pelos operadores com menor quota de mercado de clientes como limitativa da capacidade competitiva, dado que a dimensão da base de clientes de um operador potencia a abrangência do benefício intrínseco das tarifas intra-rede para os seus clientes.

No entanto, esta perspectiva encerra em si alguns aspectos que, se não forem alvo de uma análise cuidada e detalhada, potenciam conclusões discrepantes com a realidade.

Com efeito, as empresas que operam no mercado das comunicações móveis têm procurado, sistematicamente, encontrar opções tarifárias inovadoras, transparentes e de acordo com as necessidades sentidas pelos seus clientes.

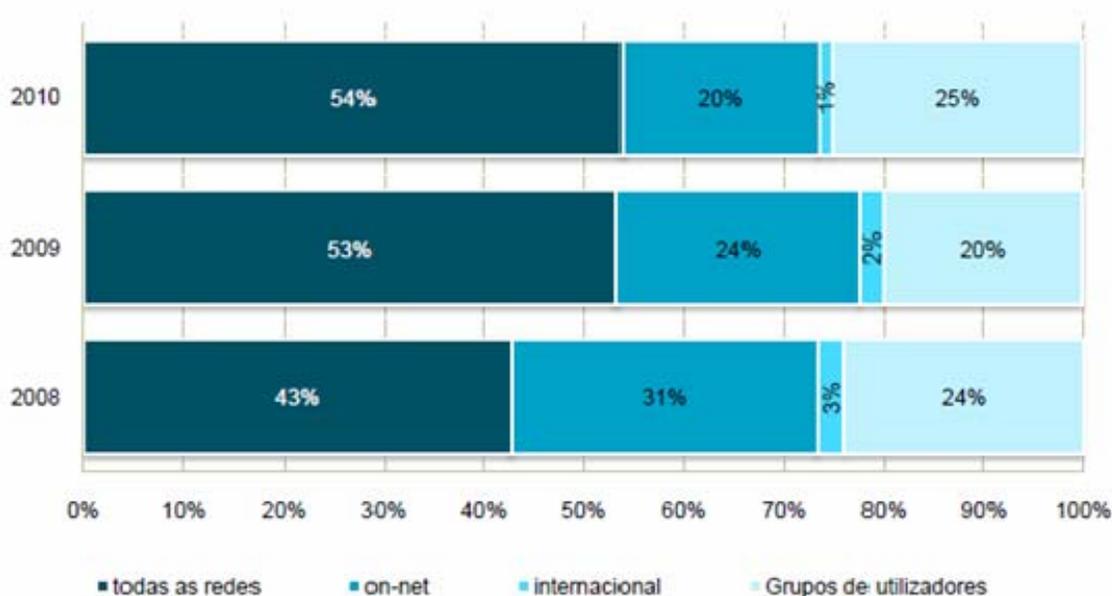
Existem diversas iniciativas ilustrativas desta preocupação, como sejam a possibilidade de utilização simplificada dos serviços em países estrangeiros (através do serviço de *roaming*), a introdução de modalidades de pré pagamento, a implementação de alertas gratuitos a solicitar um contacto por parte de outro cliente (e.g., *SOS Taking*), a criação de planos comunitários ou contactos preferenciais (e.g., Yorn 10), entre outros.

Conscientes da heterogeneidade de necessidades sentidas pelos seus clientes e o elevado grau de competitividade deste mercado, os operadores móveis têm implementado intensas campanhas de angariação suportadas em *portfolios* abrangentes e focadas nas diversas especificidades dos consumidores.

Tal facto é ilustrado, por exemplo, pela existência, em 2010, de 89 tarifários distintos das cinco entidades a operar no mercado móvel.

Das 89 opções tarifárias disponibilizadas, 54% não apresentam qualquer distinção de preço relativamente à rede a que a chamada se destina, percentagem que tem registado uma tendência crescente nos últimos anos.

#### **Evolução da distribuição das ofertas tarifárias com preços indiferenciados por destino da chamada**



Fonte: ICP-ANACOM, "Situação das Comunicações 2010", Julho 2011

4. Adicionalmente, e ao contrário do defendido pelo ICP-ANACOM, a Vodafone considera que a existência de tarifários de serviço móvel com preços mais reduzidos entre clientes pertencentes ao mesmo operador não está directamente relacionada com os preços de terminação, como o demonstra o mercado norte-americano, onde apesar de não haver lugar a pagamentos entre os operadores pela terminação de chamadas (*Bill and Keep*), existem planos tarifários que distinguem comunicações de voz *on-net* e *off-net*.

Reitera-se que a existência de tarifários *on-net* e *off-net* visa sobretudo responder a necessidades específicas dos clientes.

5. Quanto à relação entre o efeito de rede e o nível de preços grossistas de terminação de chamadas móveis, verifica-se, através do gráfico seguinte, que em Portugal a evolução do peso do tráfego *on-net* não apresenta qualquer relação com o nível dos preços de terminação móvel.

[IIC]

[FIC]

Aliás, o facto de a diferença entre as receitas médias das chamadas *on-net* (mais baixas) e das chamadas *off-net*, (mais elevadas) vir a aumentar (desde o final de 2007), conforme referido pelo Regulador, não obstante a redução que se tem verificado nos preços de terminação, contraria o argumento do Regulador de que os preços de terminação excessivos estão associados a um elevado diferencial nos preços de retalho entre as chamadas *on-net* e *off-net* (que reforçam os efeitos de rede existentes nos mercados retalhistas móveis), pelo que o referido argumento não pode ser considerado factor justificativo da implementação dos remédios propostos pelo Regulador.

Acresce que se a diferenciação de preços *on-net* e *off-net* cria obstáculos à mudança de operador, em prejuízo do operador de menor dimensão – conforme defende o Regulador – então não se compreende como se justifica ser o referido operador de menor dimensão a introduzir tarifários como os tarifários do tipo tribal.

**6.** O Regulador acrescenta que os preços de terminação excessivos são responsáveis por desequilíbrios entre os mercados retalhistas fixos e móveis, afectando padrões de consumo, com prejuízos para os operadores de serviços fixos, incluindo na sua posição competitiva no mercado.

A Vodafone não concorda com o referido. É opinião da Vodafone que serão os operadores móveis a ser prejudicados devido à implementação de preços de terminação em função dos custos determinados através de um modelo LRIC puro, ao serem forçados a prestar um serviço a um preço inferior ao seu custo médio.

Aliás, no limite, a ser razoável a solicitação agora implicitamente efectuada aos operadores móveis para que "subsidiem" as margens negativas da prestação do serviço de terminação de chamadas nas suas redes, através da prestação de serviços de retalho, a mesma actuação poderia ter sido preconizada aos operadores de serviço fixo, os quais, em moldes semelhantes ao referido, também teriam tido capacidade de compensar eventuais margens negativas.

Na realidade, a Vodafone considera que a elevada qualidade do serviço prestado pelos operadores móveis aos seus clientes e a diversidade de opções apresentadas foram factores decisivos para permitir aos operadores móveis competirem com os operadores fixos, especificamente com o operador incumbente.

**7.** Adicionalmente, o Regulador aponta como um dos principais problemas justificativos da redução dos preços de terminação móvel a existência de desbalanceamento do tráfego.

No entanto, e com base em dados do próprio Regulador, o número de minutos desbalanceado do operador de menor dimensão, a Optimus (que tem registado um nível de desbalanceamento do tráfego muito importante) - aumentou desde o início de 2005 até 2009 (registou alguma estagnação desde essa data) e entre o final de 2010 e o início de 2011 indicia uma ligeira recuperação – não permite concluir que a redução dos preços de terminação anulou ou reduziu o referido problema.

Em suma, a Vodafone discorda da existência do alegado problema estrutural invocado pelo ICP-ANACOM, associado ao nível dos preços de terminação móvel com base nos dados de facto acima aduzidos.

## 4 OBRIGAÇÃO DE CONTROLO DE PREÇOS: ENQUADRAMENTO LEGAL E REGULAMENTAR

### 4.1 LINHAS ORIENTADORAS DO PROCEDIMENTO

Como referido anteriormente, a fase de instrução do procedimento administrativo é uma das fases mais determinantes na garantia da prossecução do interesse público, pois é nesta fase que devem ser ponderados e considerados os vários interesses em questão no sentido de se garantir que cada acto que imponha obrigações ou um particular esforço por parte dos destinatários do mesmo, como é o caso vertente, é proporcional, adequado e, num sentido mais lato, justo.

Tal opção está em linha com as orientações e directivas europeias relativas aos mecanismos de consulta e transparência, como se poderá constatar através da análise ao artigo 6.º da Directiva-Quadro:

*"Salvo nos casos abrangidos pelo n.º 9 do artigo 7.º ou pelos artigos 20.º ou 21.º, os Estados-Membros devem assegurar que as autoridades reguladoras nacionais, quando tencionem tomar medidas ao abrigo da presente directiva ou das directivas específicas, ou quando tencionem estabelecer restrições ao abrigo dos n.ºs 3 e 4 do artigo 9.º, que tenham um impacto significativo no mercado em causa, **dêem aos interessados a possibilidade de apresentarem observações sobre os projectos de medida num prazo razoável.**" (sublinhado nosso)*

Considera-se, no que respeita ao presente procedimento, que é de particular importância a certeza que a decisão final a tomar se encontra balizada por estes princípios genéricos da actuação administrativa, bem como pelos imperativos legais expressamente aplicáveis à matéria em questão, especialmente pelo facto de a decisão resultar numa ingerência na liberdade económica dos operadores, com inequívocos impactos nas políticas comerciais dos operadores e no interesse público.

Com efeito, sendo a actuação regulatória, através da imposição de medidas *ex ante*, uma excepção necessária às regras de livre concorrência, a análise dos pressupostos da sua aplicabilidade –

nomeadamente, no que respeita à verificação da existência de falhas de mercado que justifiquem a imposição de tais remédios – deve ser particularmente cuidadosa e reanalisada de forma regular o que sabemos ser também preocupação do ICP-ANACOM.

Neste sentido, conforme o disposto no artigo 5.º e nos n.º 2 e 3 do artigo 55.º da Lei das Comunicações Electrónicas (adiante apenas “LCE”) – em linha aliás com o disposto a este propósito na Directiva de Acesso - , deverá o ICP-ANACOM, em primeiro lugar, ter em conta, no presente procedimento, o princípio da fundamentação plena do acto, o que deverá concretizar através da demonstração que a obrigação imposta:

- Decorre da demonstração de que não existe uma concorrência efectiva e sustentável naquele mercado (e que deve ser atenuada ou suprimida logo que essa condição se verifique).
- É objectivamente justificável em relação às redes, serviços ou infra-estruturas a que se refere;
- Não origina uma discriminação indevida relativamente a qualquer entidade;
- É transparente em relação aos fins a que se destina; e,
- É adequada ao problema identificado, proporcional e justificada à luz dos objectivos básicos consagrados no artigo 5º do presente diploma [LCE], nomeadamente, que:
  - Garante e promove a eficiência e concorrência sustentável;
  - Assegura que os utilizadores obtêm o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade; e,
  - Encoraja investimentos eficientes em infra-estruturas e promove a inovação.

Dos requisitos acima expostos destaca-se, com particular relevância, a necessidade de o procedimento garantir no seu resultado final a necessária proporcionalidade da medida a impor. De facto, o referido princípio está presente na maioria dos instrumentos legais dada a sua extrema relevância. Senão veja-se:

- Nos termos do Considerando 21 das Orientações da Comissão relativas à análise e avaliação de poder de mercado significativo no âmbito do quadro regulamentar comunitário para as redes e serviços de comunicações electrónicas (“2002/C 165/03”): - *“Ao designarem empresas como*

*detendo um PMS, as ARN devem impor-lhes uma ou mais obrigações regulamentares, de acordo com as directivas relevantes e tendo em conta o princípio da proporcionalidade (...); e,*

- Nos termos do n.º 4 do Artigo 8.º da Directiva de Acesso: - *“As obrigações impostas em conformidade com o presente artigo basear-se-ão na natureza do problema identificado, e serão proporcionadas e justificadas à luz dos objectivos estabelecidos no artigo 8.o da Directiva 2002/21/CE (Directiva-Quadro) (...)”*<sup>1</sup>.

Finalmente, no que concerne a natureza específica das medidas a que o presente procedimento se destina, a Vodafone destaca os vários objectivos e limites consagrados ao nível legal e regulamentar, que devem ser escrupulosamente observados, tendo em conta a justa medida entre os benefícios que a criação de um modelo de custeio pretende alcançar e o significativo esforço exigido aos operadores nesta matéria. Concretizando, o presente procedimento não poderá deixar de:

- Assegurar que os mecanismos de amortização de custos ou as metodologias obrigatórias em matéria de fixação de preços promovem a eficiência e a concorrência sustentável e maximizem os benefícios para o consumidor (cfr. n.º 2 do artigo 74.º da LCE e artigo 13.º n.º 2 da Directiva Acesso);
- Ter em consideração o investimento realizado pelo operador, nomeadamente nas redes de nova geração, permitindo-lhe uma taxa razoável de rentabilidade sobre o capital investido, que reflecta todos os riscos inerentes a um novo projecto de investimento em redes; (cfr. n.º 2 do artigo 74.º da LCE e artigo 13.º n.º 1 da Directiva Acesso).

---

<sup>1</sup> Adicionalmente, em recentes alterações à Directiva-quadro, a Comissão esclareceu que as responsabilidades dos reguladores nacionais são as seguintes: *“As autoridades reguladoras nacionais devem, na concretização dos objectivos políticos referidos nos n.ºs 2, 3 e 4, aplicar critérios regulatórios objectivos, transparentes, não discriminatórios e proporcionais, designadamente:*

- *promovendo a previsibilidade regulatória, garantindo uma abordagem regulatória coerente ao longo de períodos de revisão adequados;*
- *garantindo que, em circunstâncias semelhantes, não existe discriminação no tratamento de empresas prestadoras de serviços e de redes de comunicações electrónicas;*
- *salvaguardando a concorrência em benefício dos consumidores e promovendo, onde se afigure apropriado, concorrência baseada nas infra-estruturas;*
- *promovendo o investimento eficiente e a inovação, em novas e melhoradas infra-estruturas, garantindo que qualquer obrigação de acesso toma em devida conta os riscos incorridos pelas empresas de investimento e permitindo vários acordos de cooperação entre os investidores e as partes que buscam acesso à diversificação do risco do investimento, enquanto asseguram que a concorrência no mercado e o princípio da não-discriminação são preservados;*
- *tendo em conta a variedade de condições relativas à concorrência e aos consumidores que existem em várias áreas geográficas de um Estado-Membro;*

A Directiva de Acesso e a Directiva-Quadro colocam nas autoridades reguladoras nacionais a responsabilidade de considerar e avaliar o impacto das propostas de solução de controlo de preços ao nível da eficiência, concorrência sustentável e maximização dos benefícios dos consumidores.

Neste contexto, é igualmente relevante salientar o facto de o ICP-ANACOM referir no documento de consulta que “(...) os *Estados Membros devem garantir que as ARN tenham na melhor conta (utmost account) as Recomendações da CE, visando um objectivo de harmonização a nível europeu e de desenvolvimento do mercado interno, objectivo esse a que os reguladores nacionais estão comprometidos, tornando necessário, neste contexto, justificar, de forma circunstanciada, perante a própria CE, o afastamento da Recomendação 2009/396/CE na base de razões atendíveis que, à partida, não se identificam no caso português.*”

Com efeito, embora seja absolutamente certo que a Recomendação da CE deve ser tida na melhor conta, também é certo que os reguladores devem sempre actuar de acordo com os princípios e obrigações estatutárias na procura e definição das soluções mais apropriadas que encontrem justificação na garantia do nível da competitividade de cada mercado e na necessidade de assegurar o bem-estar dos consumidores<sup>2</sup>. Ora, numa altura em que toda a economia nacional se confronta com um plano de austeridade muitíssimo agressivo e que comporta um grau de sacrifícios significativos para a indústria, sem excepções, este constitui um motivo mais do que ponderoso e plausível para, no interesse superior do país, justificar o desvio da referida Recomendação.

Ora, atentos o carácter excepcional deste tipo de medidas e a importância dos princípios da proporcionalidade e adequabilidade, inerentes a estes procedimentos, consideramos que o ICP-ANACOM, no quadro das suas atribuições e objectivos de regulação, só deveria ter assumido no presente sentido preliminar de decisão o modelo que aí é proposto, LRIC puro, bem como os preços máximos de terminação dele resultantes e o respectivo calendário, depois de fazer uma análise cuidadosa sobre o respectivo impacto, explicando, de forma fundamentada, as razões que levaram esta entidade a escolher aquele modelo, em detrimento de outros modelos alternativos, e em que medida o mencionado modelo é mais

---

▪ *impondo obrigações regulamentares ex-ante apenas quando não existe concorrência efectiva e sustentável e atenuando ou eliminando tais obrigações logo que essa condição esteja cumprida.*”

2 Existem países que optaram por não implementar LRIC Puro, como foi o caso da Alemanha e da Holanda. Também na Noruega embora tenham tido em consideração a recomendação da Comissão, foi adoptado um modelo de LRIC que permite a recuperação de alguns custos comuns.

adequado à realidade do mercado nacional. Apenas em função dos resultados desta análise, a qual, com o devido respeito que o Regulador nos merece, entendemos não ter sido cuidadosamente efectuada, é que poderíamos considerar encontrarem-se reunidas as melhores condições para o Regulador afirmar, de forma inequívoca, que não existem no caso português motivos ponderosos para justificar alterações e/ou ajustamentos e que, portanto, o LRIC puro é o modelo de contabilização de custos mais adequado.

É precisamente o desconhecimento, por parte da Vodafone, da existência desta análise cuidadosa e aprofundada sobre a avaliação do impacto do projectado modelo de contabilização de custos de terminação móvel, atentas as especificidades nacionais, em concreto sobre as reais vantagens daí decorrentes e as suas consequências no mercado nacional – a qual, em cumprimento do princípio da transparência do procedimento administrativo em apreço, deveria fazer parte integrante da presente consulta - que nos leva a defender a desadequação, a desproporcionalidade e a irrazoabilidade do modelo e das medidas dele resultantes., o que no contexto e que vivemos configura um verdadeiro contrasenso.

A este propósito, cumpre salientar que a própria Recomendação 2009/396/CE reconhece a necessidade de criar um modelo que promova a eficiência e a concorrência sustentável e maximize os benefícios para os consumidores em termos de preços e de ofertas de serviços, o que revelador da preocupação em não ser aplicado um modelo que não seja gerador de receita.

Assim sendo, a contribuição da Vodafone (vertida no presente documento), que pretendemos justamente que seja considerada construtiva para a boa decisão desta causa e, por conseguinte, determinante para a alteração do sentido da proposta de decisão sob consulta, é particularmente orientada para a imperiosa garantia de que o modelo a adoptar, bem como os preços máximos de terminação dele resultantes e o respectivo calendário, se encontrem conformes aos princípios e objectivos de interesse público acima referidos, de onde se destaca:

- (i) a promoção da eficiência e da concorrência sustentável no sentido do crescimento económico e da produtividade;
- (ii) a maximização dos benefícios que acautelam o bem estar dos consumidores em termos de preços e de ofertas de serviços;
- (iii) o respeito pela equidade das medidas a adoptar;
- (iv) a manutenção de incentivos ao investimento; e

- (v) a balança de pagamentos.

## 4.2 PRINCIPAIS OBJECTIVOS DE INTERESSE PÚBLICO DO PROCESSO

Considerando as opções metodológicas do modelo e a magnitude proposta para a redução dos preços de terminação, inevitavelmente associada à agressividade do calendário proposto, a Vodafone considera que o ICP-ANACOM não procedeu a uma análise cuidada e exaustiva do impacto dessa decisão no interesse público, desde logo ao referir no presente projecto de decisão que:

- (i) por um lado, (...) *Dada a natureza do serviço, que gera benefícios para ambas as partes, os custos associados à terminação de chamadas não têm necessariamente de ser recuperados apenas com base no respectivo preço grossista (...)* (decalcado aliás do entendimento da CE sobre a aplicação do modelo LRIC Puro); e
- (ii) por outro, que “(...) *contrariamente ao que por vezes é alegado, o designado efeito “waterbed” não parece confirmar-se nestes mercados (...)*” e que “(...) *não se antevêm consequências a nível de “waterbed effect”, nomeadamente em termos de efeitos minimamente significativos sobre determinadas classes de utilizadores ou sobre o investimento (...)*”

Diversos estudos internacionais têm-se focado na análise do designado efeito “waterbed” e nas consequências de uma descida abrupta do preço de terminação móvel. Este efeito traduz o impacto que uma redução significativa das tarifas de terminação móvel exerce nos operadores e materializa-se na prossecução de estratégias de recuperação dos custos incorridos com a sua base de clientes. Em consequência os operadores vêm-se forçados a rever os seus investimentos e as suas opções comerciais, para evitar a perda de valor, e que pode inclusivamente passar pela revisão em alta do nível das tarifas de retalho (quer de uma forma discreta, quer de forma progressiva com incrementos mais suaves ao longo do tempo), ou mesmo pela diminuição de capacidade em serem pioneiros na apresentação de melhores produtos, com maior qualidade e maior economia aos cidadãos portugueses.

A verdade é que o efeito “waterbed” é um pressuposto fundamental para avaliar a adequabilidade e justeza do modelo de custeio objecto de consulta (LRIC Puro), pois permite identificar o impacto da regulação do

serviço grossista de terminação de chamadas numa rede móvel nas várias componentes dos serviços dos operadores (e.g. preços retalhistas disponibilizados no mercado) e, portanto, a Vodafone considera, assim, surpreendente que o ICP-ANACOM:

- (i) negue a existência deste efeito, o que equivale naturalmente a dizer que não está verificado o pressuposto da aplicação do modelo, tornando-se, então, o modelo preconizado indefensável; ou
- (ii) ainda que não o conteste totalmente, se escuse a analisar, de forma fundamentada, em que medida este modelo, por oposição a outros modelos alternativos, contribui efectivamente para (a) a promoção da eficiência e da concorrência sustentável no sentido do crescimento económico e da produtividade; (b) a maximização dos benefícios que acautelam o bem estar dos consumidores em termos de preços e de ofertas de serviços; (c) o respeito pela equidade das medidas a adoptar; (d) a manutenção de incentivos ao investimento; e a balança de pagamentos, o que contraria claramente os princípios genéricos da actuação administrativa neste contexto, em concreto o princípio da fundamentação plena do acto.

#### **4.2.1 PROMOÇÃO DA EFICIÊNCIA E DA CONCORRÊNCIA SUSTENTÁVEL NO SENTIDO DO CRESCIMENTO ECONÓMICO E DA PRODUTIVIDADE**

A indústria de comunicações móveis desempenha um papel central no desenvolvimento económico do País. As comunicações móveis no geral, e o desenvolvimento dos serviços de dados móveis em particular, representam um motor da economia e um importante estímulo económico. Assim, é determinante para os consumidores e para a economia em geral que os incentivos ao investimento não sejam afectados por eventuais alterações nas taxas de terminação para níveis que possam comprometer esta situação.

É precisamente neste quadro sistémico que consideramos que a terminação móvel não é uma questão restrita da regulação do sector. Trata-se de um tema de grande importância para a economia nacional, como um todo, que poderá condicionar a estrutura global da oferta dos operadores (e.g. qualidade e multiplicidade da oferta comercial dos operadores) e, conseqüentemente, o nível de consumo nos mercados de comunicações móveis.

A regulamentação da terminação móvel terá um impacto importante no consumidor individual, mas também no desempenho económico geral ao nível nacional, pelo facto das comunicações móveis serem

um agente facilitador importante da participação social e da produtividade (existe uma vasta literatura económica que tem demonstrado a relação entre a penetração das comunicações móveis e o crescimento económico e a produtividade<sup>3</sup>).

Relativamente ao desenvolvimento dos serviços de dados móveis, é demasiado cedo para que se observe uma relação semelhante, mas é razoável antever que a mesma possa existir. Um estudo recente estimou que, em 2005<sup>4</sup>, os serviços de banda larga móvel originaram ganhos de produtividade para a economia dos EUA na ordem dos 28 mil milhões de dólares por ano, e projectou que, em 2016, os ganhos de produtividade, para a economia dos EUA, decorrentes dos serviços de voz e de banda larga móvel seriam de 427 mil milhões de dólares por ano. Equivalentes ganhos de produtividade seriam, como se compreende, muito bem recebidos pela economia portuguesa, como um estímulo adicional à competitividade nacional.

É, por conseguinte, importante que os reguladores e os decisores políticos tenham em consideração o potencial impacto das decisões de regulação na promoção e desenvolvimento das comunicações móveis, assim como na evolução de futuros serviços de dados móveis. Tal preocupação é reforçada pela nota explicativa da Comissão à Recomendação sobre o tratamento regulamentar das tarifas de terminação de chamadas em redes fixas e móveis na UE (Recomendação da CE) onde se refere que *“Considerando a natureza bilateral da terminação de chamadas, nem todos os custos de terminação relacionados têm, necessariamente, que ser recuperados através da taxa grossista cobrada ao operador de origem. Mesmo que as taxas de terminação grossista fossem fixadas em zero, os operadores de terminação ainda teriam a capacidade de recuperar os seus custos através de serviços retalhistas não regulados.”*

Neste contexto, é relevante referir que o mercado móvel em Portugal é reconhecido como um dos mais competitivos ao nível internacional. É um mercado caracterizado por ser (i) um dos mais desenvolvidos a nível internacional, tendo atingido um nível de maturidade dificilmente comparável com outros países, tanto a nível de preços como de penetração do serviço móvel, sendo dificilmente expectável que a

---

<sup>3</sup> Gruber e Koutroumpis (2010) – As Telecomunicações Móveis e o Impacto no Desenvolvimento Económico, Rascunho para o 52º Painel de Políticas Económicas;  
Waverman, L., Meschi, M., Fuss, M. 2005 “O Impacto das Empresas de Telecomunicações no Crescimento Económico dos Países em Desenvolvimento” em África: O Impacto Económico dos Telefones Móveis.  
Vodafone Policy Paper Series, Number 2. Roeller, Lars-Hendrik e Waverman, Leonard. (2001). “Infra-estrutura de Telecomunicações e Desenvolvimento Económico: Uma Abordagem Simultânea” American Economic Review, 91(4), páginas 909-23

redução das taxas de terminação melhore a situação do mercado ou resulte num acréscimo do bem-estar geral da população portuguesa; e, (ii) por ter uma taxa penetração muito elevada: **[IIC]**

**[FIC].** Releva-se, neste âmbito, que a própria Analysys Mason refere no seu relatório “*conceptual approach for a mobile BU-LRIC*”, elaborado para a presente consulta pública, que *os operadores portugueses são activos no mercado competitivo de retalho e que a expectativa de ineficiências no mercado pode ser limitada.*

Note-se que o impacto nas taxas de terminação móvel sobre a concorrência no sector tem sido um tema amplamente discutido noutros países, em particular as questões da simetria das taxas dentro do sector das comunicações móveis e a simetria das metodologias desenvolvidas para apuramento das taxas de terminação fixas e móveis, sendo sobejamente reconhecido o papel fundamental dos reguladores nesta matéria como um estímulo da concorrência do mercado.

É inequívoco que os operadores de comunicações móveis tomam em consideração os resultados dos serviços de terminação de chamadas vocais na definição das suas políticas tarifárias e, em particular, nas opções globais de avaliação e determinação de preços e, portanto, o decréscimo nas taxas de terminação, *ceteris paribus*, poderá conduzir a uma necessidade de alteração das políticas comerciais dos operadores, podendo eventualmente redundar num agravamento das condições comerciais no outro lado do mercado (i.e. no retalho) e, eventualmente, um aumento do preço das comunicações efectuadas, o que, no limite, poderá comprometer o crescimento do mercado das comunicações móveis e, conseqüentemente, o seu nível de contributo para a competitividade e economia nacionais.

Em concreto, tais ajustamentos poderão passar por alterações nos tarifários dos serviços de dados, nas mensalidades e na redução da subsidiação dos equipamentos de comunicações. Este último factor, mais especificamente a inexistência ou redução da subsidiação de equipamentos de telecomunicações, poderá ter repercussões significativas no desenvolvimento do mercado de serviços de dados móveis e, conseqüentemente, no crescimento económico e na produtividade do país.

---

<sup>4</sup> Ovum (2008) – A crescente importância do impacto da tecnologia e dos serviços de banda larga móvel na economia dos EUA. [http://files.ctia.org/pdf/Final\\_OvumEconomicImpact\\_Report\\_5\\_21\\_08.pdf](http://files.ctia.org/pdf/Final_OvumEconomicImpact_Report_5_21_08.pdf)

<sup>5</sup> A taxa de penetração de países que não seguem o princípio CPNP [Calling Party Network Pays] é muito inferior à Portuguesa. Será um retrocesso para o mercado - e para o país dado o impacto significativo que o mercado móvel tem na produtividade do país - optar por um modelo de custeio que possa determinar preços de taxas de terminação móvel abaixo dos custos.

Uma outra consideração importante é o impacto das alterações das taxas de terminação móvel sobre a eficiência dinâmica, que representa a capacidade e os incentivos dos operadores de comunicações móveis para continuarem a investir nos serviços que prestam actualmente e inovarem através do lançamento de serviços novos ou melhorados, assim como as consequências destes incentivos ao investimento na economia em geral.

Finalmente não se poderá descurar que a economia portuguesa enfrenta um desafio considerável e, portanto, o papel e a importância do crescimento económico e melhoria da produtividade ao nível da sociedade devem ser cautelosamente ponderados e considerados para se encontrarem mais facilmente as melhores soluções para o país. O sector das comunicações móveis tem vindo a desempenhar um papel proeminente na economia portuguesa e para continuar a ocupar este lugar devem ser criados incentivos ao contínuo investimento nas comunicações móveis em geral e nos dados móveis em particular, sobretudo atendendo ao seu impacto para a economia no geral.

Concluindo, tendo em consideração que o mercado móvel português já é bastante competitivo, a Vodafone acredita ser provável que uma redução das tarifas de terminação com este grau de agressividade e magnitude possa comprometer a capacidade competitiva dos operadores e pouco provável que venha a aumentar, de forma relevante, a competitividade já existente.

#### **4.2.2 MAXIMIZAÇÃO DOS BENEFÍCIOS QUE ACAUTELAM O BEM-ESTAR DOS CONSUMIDORES EM TERMOS DE PREÇOS E DE OFERTAS DE SERVIÇOS**

É provável que uma descida abrupta dos preços de terminação associada à necessidade de assegurar níveis específicos de rentabilidade e de retorno dos investimentos poderá afectar negativamente os clientes de menores rendimentos, o que poderá reflectir-se em alterações no bem-estar global dos consumidores, em particular nos que apresentam condições socioeconómicas mais desfavorecidas e com menores possibilidades financeiras que recorrem, essencialmente, a planos pré pagos móveis por serem aqueles que lhes conferem um controlo dos seus níveis de gastos, motivo pelo qual os reguladores são obrigados a assegurar que qualquer mecanismo de recuperação de custos ou metodologia de preços

imposta sirva para maximizar os benefícios para os consumidores (cfr. artigo 13º, nº 2, da Directiva de Acesso).

Esta subida poderá assim levar a uma alteração do comportamento dos consumidores ou, em alguns casos, à introdução de limitações no acesso a serviços de comunicações electrónicas. Tal como a Vodafone referiu já nestes seus comentários, a realidade concorrencial do mercado português com os preços de terminação praticados, tem servido de forma extremamente eficaz as necessidades dos consumidores portugueses, em particular atendendo ao baixo poder de compra e do PIB per capita, quando comparado com os restantes países europeus, os EUA e o Canadá.

Embora a magnitude e a tendência dos efeitos da alteração do custo de terminação móvel sobre o bem-estar dos consumidores não sejam absolutamente claros, é possível retirar as seguintes ilações, que permitem ilustrar a importância desta questão:

- (i) Os consumidores exclusivamente de serviços de comunicações móveis tendem a ser mais prejudicados em consequência de uma redução nas tarifas de terminação móvel. Por outro lado, os consumidores de serviços fixos tendem a ser beneficiados, desde que a redução nas tarifas de terminação móvel seja reflectida no preços das chamadas dos serviços fixos para os serviços móveis;
- (ii) Subida dos preços das comunicações não *off-net*, por exemplo nos tarifários de dados, em resposta a uma redução nas tarifas de terminação móvel. Este efeito, embora possa eventualmente vir a traduzir-se numa melhoria para o bem-estar dos consumidores onde o tráfego *off-net* é mais relevante, traduzir-se-á numa redução do bem-estar dos consumidores onde as comunicações não *off-net* sejam mais importantes.

Estas alterações tarifárias, com uma magnitude inesperada e indesejadas na actual conjuntura económica, poderão comprometer a capacidade de inovação das actuais redes de comunicações, quer na sua evolução para o LTE, quer no investimento e na generalização das RNG.

Considerando a necessidade de assegurar a capacidade de investimento e de inovação dos operadores em prol da melhoria da competitividade e do bem estar dos consumidores, rezeamos que as medidas propostas pelo ICP-ANACOM tragam um efeito negativo indesejado e, desta forma, não contribuam para a necessária recuperação da economia portuguesa.

### **4.2.3 RESPEITO PELA EQUIDADE DAS MEDIDAS A ADOPTAR**

A aplicação consistente e simultânea de uma metodologia para todas as tarifas de terminação, sejam móveis ou fixas, é necessária para garantir a equidade e para evitar distorções da concorrência. No entanto, a metodologia proposta pelo ICP-ANACOM para sustentar as taxas de terminação móvel é substancialmente diferente daquela que actualmente é aplicada às taxas de terminação fixas.

Na realidade, não obstante o ICP-ANACOM ter referido na sua deliberação de 28/10/2009, relativa à consulta pública sobre o modelo de custeio, que previa o lançamento de um estudo de consultoria com vista a uma avaliação global do actual sistema de custeio regulatório da PT Comunicações e à sua eventual reformulação, a ser desenvolvida durante o ano de 2010, a Vodafone desconhece que tenha sido dado a conhecer ao mercado que o referido processo já tenha sido iniciado.

Com efeito, tendo por base diversas deliberações do ICP-ANACOM no que respeita à regulação dos preços de terminação fixa, poderá estimar-se que a metodologia para determinar os referidos preços é bastante díspar de um LRIC puro. Na realidade, em diversas passagens dessas deliberações o ICP-ANACOM considera como sendo uma medida regulatória adequada e proporcional, o estabelecimento de preços que permitem recuperar os custos directos e conjuntos, sem prejuízo da possibilidade de existir uma margem final passível de remunerar os custos comuns correntes. Ora, tal metodologia, a qual defendemos que seja igualmente aplicável aos serviços de terminação móvel, contrasta com aquela que é no presente procedimento preconizada pelo ICP-ANACOM.

Defendemos, assim, que a proposta de modelo de custeio do ICP-ANACOM para o mercado de terminação móvel deveria ser acompanhada, em simultâneo, pela definição de uma metodologia semelhante para o mercado de terminação fixa, de forma a garantir uma situação mais equitativa do que a situação actual dos

mercados (diferentes metodologias de determinação dos custos nos mercados de terminação móvel e fixa).

A Vodafone acredita que embora os serviços de terminação de chamadas vocais fixas e móveis sejam bem diferentes e com custos de prestação substancialmente diferentes, não seria adequado, equitativo ou justo, aplicar metodologias significativamente diferentes às tarifas de terminação móvel e fixa. Em particular, seria inadequado exigir que as taxas de terminação móvel não façam qualquer contribuição para os custos fixos comuns e conjuntos, enquanto se permite que as taxas de terminação fixa o façam. Tal preocupação é igualmente reconhecida pela Comissão Europeia que refere que “*divergências significativas no tratamento regulamentar das taxas de terminação fixa e móvel criam distorções de base na concorrência*”.

#### **4.2.4 MANUTENÇÃO DE INCENTIVOS AO INVESTIMENTO**

A Vodafone lamenta que toda a análise feita pelo ICP-ANACOM nesta sede seja omissa sobre o impacto significativo que a sua proposta terá na capacidade de investimento dos operadores que exploram redes móveis., o que equivale a ignorar a importância e valor de mais de 50% do mercado português de comunicações electrónicas, os seus investidores, colaboradores e clientes.

O mercado português móvel tem-se distinguido positivamente em termos de investimento nas suas infra-estruturas, inovação e disponibilização de novos serviços. Foram estes investimentos que permitiram a Portugal destacar-se positivamente, a nível internacional, na penetração do serviço, adequabilidade dos tarifários às necessidades dos consumidores e oferta de serviços. Para que Portugal continue a ser uma referência a nível mundial é imprescindível que os operadores móveis mantenham o seu ritmo de investimento.

A redução do preço da terminação móvel corre o risco de, como referido, vir a constituir somente um aumento da margem de alguns operadores o que não é economicamente eficiente e prejudica os incentivos ao investimento dos operadores móveis num cenário de inovação crescente em termos de comunicações de dados.

A redução excessiva do preço da terminação móvel ou, em particular, o seu estabelecimento num nível que não permita a recuperação dos custos e investimentos dos operadores móveis, contraria frontalmente os princípios legais acima referidos, e obrigará a procurar recuperar os seus custos noutros serviços e a reduzir o investimento. Os preços de terminação móvel, como tem vindo a ser afirmado, têm um contributo positivo nos resultados dos operadores e na disponibilização aos clientes de um serviço de qualidade com baixos preços de retalho. Os operadores não devem assim ver levantados obstáculos e barreiras à sua capacidade de investimento que lhes permita manter a referida qualidade, inovação e capacidade concorrencial, podendo este ser um resultado provável da magnitude da descida proposta.

Por outro lado, a incapacidade das receitas de terminação móvel para fazer uma contribuição para as despesas comuns de um investimento, tal como é preconizado pelo modelo de custeio proposto pelo ICP-ANACOM, não implica necessariamente que um operador não seja motivado a fazer investimentos, em resultado aliás da natureza bilateral do mercado, não deixando naturalmente de ter algum impacto na ponderação e consideração do grau e extensão da capacidade de investimento. Com efeito, perante uma redução das tarifas de terminação para níveis que não permitam aos operadores recuperar uma parcela dos custos fixos comuns e conjuntos, os operadores tenderão a procurar alterar significativamente as suas ofertas globais e a aumentar as receitas originadas no mercado de retalho, de forma a minimizar os efeitos no investimento, o que, mesmo assim, poderá não revelar-se suficiente, afectando de forma diferente grupos específicos de consumidores.

Pelas razões acima expostas, qualquer taxa de terminação móvel regulamentada que seja insuficiente para contribuir de forma justa para quaisquer custos conjuntos e comuns de futuros investimentos necessários para fazer face à procura de tráfego grossista de terminação, terá inevitavelmente um efeito sobre o incentivo e grau de compromisso dos operadores para realizarem investimentos que gerem os resultados esperados.

A fragilidade do actual ambiente económico em Portugal significa que é particularmente importante que a actuação do Regulador evite qualquer risco de redução dos incentivos ao investimento no sector das comunicações móveis - nomeadamente em RNG (eg. LTE e FTTx), comprometendo assim as perspectivas de melhoria de produtividade e crescimento futuro, agravadas pelo contexto recessivo em que vivemos.

Releve-se a forte contribuição deste sector para o emprego (directo e indirecto), para a inovação e, consequentemente, para o fortalecimento da SI e o bem-estar dos consumidores.

#### **4.2.5 BALANÇA DE PAGAMENTOS**

**[IIC]**

**[FIC]**

Pretende-se em nome da harmonização a nível europeu e do desenvolvimento do mercado interno, o fim último da CE e do ICP-ANACOM, neste contexto, criar pressão para que os Reguladores adoptem modelos similares, mas a verdade é que o processo de harmonização será naturalmente demorado e, portanto, as diferenças entre os preços que Portugal paga e recebe dos seus parceiros internacionais vão persistir.

Este factor, conjugado com a defesa do bem-estar dos consumidores nacionais, devem presidir ao procedimento administrativo em curso para assegurar uma boa decisão desta causa e, consequentemente, ajudar a economia Portuguesa.

**[IIC]**

**[FIC]**

## 5 OS PREÇOS MÁXIMOS GROSSISTAS DE TERMINAÇÃO E PERÍODO DE TRANSIÇÃO (GLIDE PATH)

### 5.1 ESCALA E CELERIDADE DA REDUÇÃO

De acordo com o ICP-ANACOM, seria demasiado disruptivo aplicar de imediato o preço de terminação móvel de 1,25 cêntimos por minuto, nomeadamente tendo em conta as distorções no tráfego internacional. Assim, na óptica do ICP-ANACOM é adequado usar um período de transição de 4 trimestres (*glide-path*), que permite a adaptação progressiva dos operadores e dos seus planos de negócio, até se atingir, no final de 2012, o preço de terminação apurado de acordo com um modelo LRIC puro. Assim, os preços máximos grossistas de terminação das chamadas vocais em redes móveis a aplicar pelos três operadores móveis notificados com PMS são:

- €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

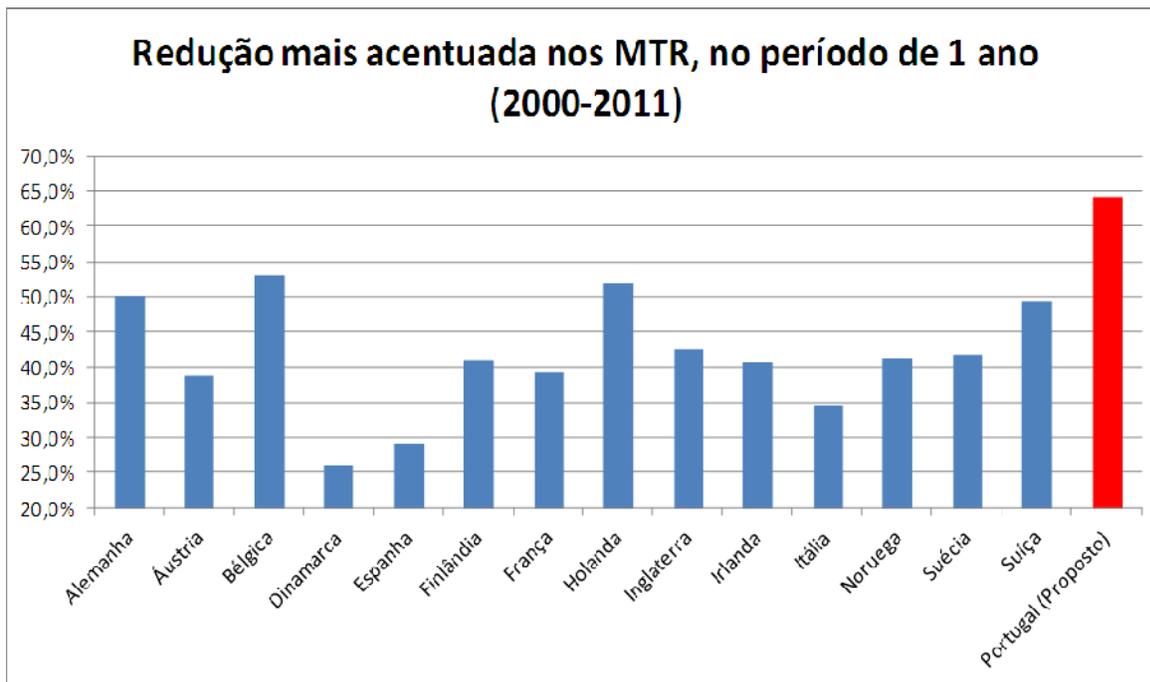
A Vodafone alerta para o facto de a obrigação de controlo de preços proposta pelo ICP-ANACOM determinar uma acentuada redução (64%) das taxas de terminação durante um período de tempo muito curto, i.e., apenas nove meses, o que é manifestamente excessivo.

Esta é a mais acentuada redução implementada, no período de um ano, na história da regulação europeia das taxas de terminação. A descida proposta pelo ICP-ANACOM é a mais rápida redução anual alguma vez sugerida por um regulador Europeu. A diminuição do preço de terminação dos actuais 3,5 cêntimos para 1,25 cêntimos ao longo de um período de nove meses, implica uma redução de 64% em menos de um ano, o que equivale a uma redução de preço anualizada de 75%.

Tal decisão não tem precedentes, quando comparada com a aplicada pelos países europeus com preços de terminação regulados, cuja amostra a Vodafone apresenta *infra*. Nenhum país reduziu as taxas de terminação em mais de 53%, no período de um ano. Mesmo considerando uma perspectiva de dois anos,

nenhum país reduziu as taxas de terminação móvel com a magnitude que o ICP-ANACOM propõe agora fazer em nove meses.

#### Reduções anuais dos preços de terminação móvel (MTR) numa amostra de países europeus



O ICP-ANACOM justifica reduções tão aceleradas dos preços de terminação por referência:

- (i) Ao calendário de reduções incluído na Recomendação da CE sobre o tratamento regulamentar das tarifas de terminação de chamadas em redes fixas e móveis na UE; e
- (ii) Ao Memorando de Entendimento (MuO) com o Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Central Europeu (BCE) e CE, o qual incluiu compromissos para a redução das taxas de terminação móveis no terceiro trimestre de 2011.

Cumpra a este propósito referir que a data final de 31 de Dezembro de 2012, referida na Recomendação da CE, para a implementação das taxas de terminação de acordo com os custos incrementais é apenas uma indicação da CE, a qual se encontra, contudo, sujeita ao dever de, *inter alia*, assegurar a eficiência dos operadores, a rentabilidade do capital investido, a concorrência sustentável e a maximização do bem-estar dos consumidores por força do disposto na Directiva de Acesso.

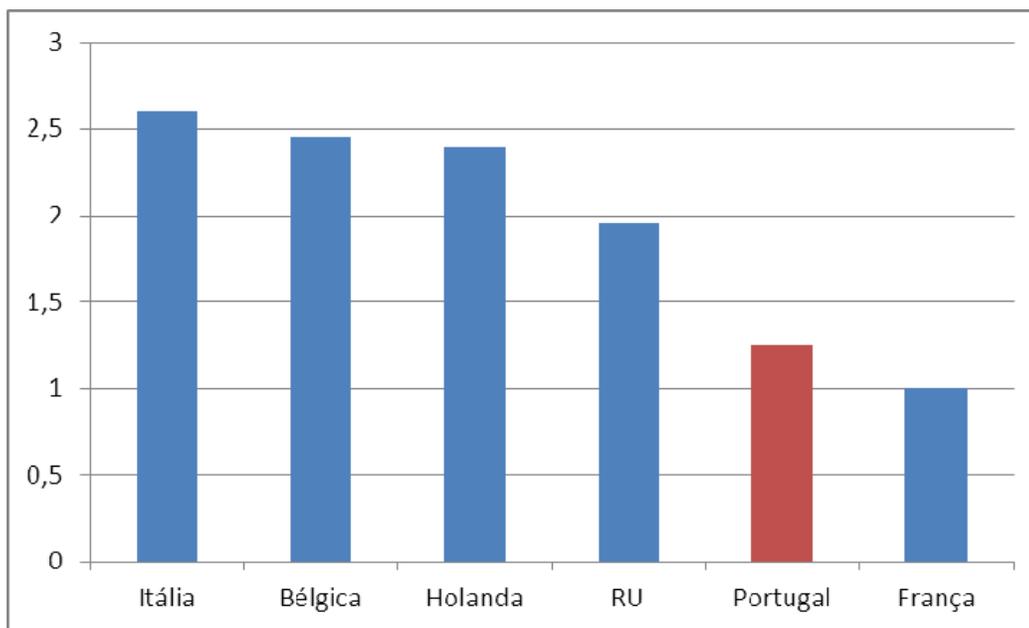
Sobre esta matéria, a Vodafone desconhece eventuais estudos realizados pelo ICP-ANACOM que demonstrem que o modelo proposto pelo Regulador para o apuramento das taxas de terminação com base no LRIC puro é adequado ao mercado Português. Com base na análise que efectuou, e como se demonstrará nos pontos seguintes, a Vodafone considera que o referido modelo não é uma base adequada para a fixação das tarifas de terminação em Portugal.

A data referida na recomendação da CE tanto não é obrigatória que apenas França e possivelmente a Bélgica, sujeita ao processo de recurso, implementarão os preços de terminação de acordo com a metodologia da recomendação em 01/01/2013.

Aliás, Portugal é o único país que pretende aplicar, antes da data sugerida pela Recomendação da CE, os preços de terminação de acordo com os custos incrementais.

Tal facto fará com que Portugal, em 01/11/2012, esteja no extremo das tarifas mais baixas de terminação e tenha o segundo mais baixo preço de terminação mesmo quando comparado com os países que estão a implementar a metodologia do LRIC puro, conforme apresentado no gráfico *infra*.

#### **Preços europeus da terminação móvel em 1 de Novembro de 2012**



Nota: Na Holanda, a decisão do Regulador de implementar um preço de terminação com base num modelo LRIC puro foi revogada pelo Tribunal tendo este considerado que a metodologia a implementar deveria ser o LRIC+ dado, *inter alia*, não poder ser imposta uma metodologia de controlo de preços que fosse além da orientação para os custos (obtida através do LRIC+).

Para fundamentar a sua decisão sobre a aplicação dos preços de terminação, o ICP-ANACOM deu um acentuado ênfase às obrigações estabelecidas pela Troika de promoção da entrada de operadores no mercado móvel sustentada por baixas tarifas de terminação. Alerta-se, contudo, para o facto de a exigência da Troika ser omissa quanto à dimensão da redução e o período para implementação das referidas reduções. A Vodafone considera, assim, que a definição de uma descida gradual dos preços de terminação por um prazo de 2 a 4 anos, i.e., superior ao definido pelo ICP-ANACOM, permite à indústria adaptar melhor o seu negócio aos remédios impostos, satisfaz totalmente a exigência da Troika e é inequivocamente preferível à aplicação de um *glide-path* por um período mais curto, cujo prazo termine em Novembro de 2012 e, conseqüentemente, com menor previsibilidade dos resultados de regulação, após essa data.

Apenas uma descida gradual dos preços de terminação permite aos operadores adaptarem-se aos referidos preços e concede previsibilidade ao mercado. Tendo o ICP-ANACOM desenvolvido o modelo de custeio das taxas de terminação 2,5 anos após a publicação da recomendação da CE relativa ao tratamento regulamentar das tarifas da terminação de chamadas em redes fixas e móveis na UE, considera-se adequado que seja disponibilizado aos operadores um período de 2 a 4 anos para que os mesmos adaptem o seu negócio ao valor da taxa de terminação apurada de acordo com um modelo LRIC puro.

## **5.2 CONSEQUÊNCIAS ADVERSAS DE UMA REDUÇÃO EXCESSIVAMENTE ÍNGREME**

A aplicação de descidas graduais é uma forma genérica de introduzir novas tarifas reguladas de forma transparente e previsível, evitando choques e disponibilizando à indústria tempo para se adaptar aos preços. Esta prática é particularmente importante em mercados bilaterais (tal como a terminação de chamadas móveis) com os conseqüentes impactos sobre as ofertas de outros produtos e preços.

Os benefícios da eficiência, transparência e previsibilidade dos *price-cap* são bem conhecidos e, como tal, substituíram a regulação de preços assente na equiparação directa e imediata ao custo.

As alterações excessivamente rápidas nas taxas de terminação podem originar custos irrecuperáveis para os operadores móveis existentes. Investimentos em clientes e oferta de produtos, realizadas com uma certa expectativa de valor do cliente (para o qual contribuem as receitas recebidas), podem ser irrecuperáveis. Qualquer investimento feito em clientes que seria injustificado na sequência de uma redução das tarifas de terminação e, conseqüentemente, da respectiva receita, tornar-se-á irrecuperável. Um *glide-path* mais gradual durante um período de tempo mais alargado permite aos operadores reagirem atempadamente a mudanças nos preços de terminação, evitando assim custos irrecuperáveis conforme os referidos. Este efeito tende a ser mais pertinente para os clientes com uma utilização baixa, cujo valor para o operador é em larga escala representado pelas receitas recebidas.

A rápida implementação de baixas taxas de terminação não permitirá acomodar eventuais flutuações das taxas de inflação – as quais não são inconcebíveis no actual contexto de incerteza e de elevados desafios económicos enfrentados por Portugal – pelo que acarretará riscos acrescidos de, num futuro próximo, uma taxa de inflação mais acentuada do que a estimada pelo ICP-ANACOM se vir a repercutir na necessidade de o Regulador ter que aumentar os preços de terminação, situação que, como facilmente se compreende, deve ser evitada a todo o custo.

A aplicação de um *glide-path* por período mais alargado permitiria ao ICP-ANACOM avaliar se e de que modo a consistência das metodologias de custeio de terminação móvel e fixa deveria ser harmonizada.

Adicionalmente – e como se demonstrará nos capítulos seguintes – o modelo definido para apuramento dos custos de terminação, a respectiva metodologia e a estimativa de custos, levantam grandes incertezas sobre o verdadeiro custo do serviço de terminação pelo que é de todo imprudente fazer ajustes extremos de preços em curtos períodos de tempo.

Nestas circunstâncias, não é justificável a aplicação de reduções de preços aceleradas e significativas com base na informação de um modelo que não consideramos adequado, conforme ilustraremos mais adiante.

Apesar de não corrigir o modelo, a adopção de um *glide-path* mais gradual ao longo de um período de dois a quatro anos tem a vantagem de permitir que o Regulador tenha tempo para poder vir a corrigir os aspectos menos adequados do presente sentido provável de decisão do ICP-ANACOM. Com efeito, um

*glide-path* mais longo permitirá, por exemplo, acomodar as conclusões da análise de mercado que o Regulador pretende fazer no exercício de 2013, cuja previsibilidade se reduz pelo facto de nos encontrarmos numa altura de grande incerteza quanto à evolução da situação económica Portuguesa.

Concluindo, caso o ICP-ANACOM decida avançar com este modelo, não obstante a sua desadequação e ineficiências reveladas, deve fazê-lo com bastante prudência e, por conseguinte, o período a que corresponde o *glide-path* deve ser efectivamente prolongado, de molde a que o valor proposto pelo ICP-ANACOM para Novembro de 2012 seja apenas aplicado a partir 2014, em linha aliás com o que sucede noutros países que também optaram pelo LRIC puro (e.g., RU).

### **5.3 RITMO DE REDUÇÃO**

O ritmo de redução dos preços de terminação definido pelo ICP-ANACOM para 2012 foi o mesmo que o imposto na decisão de Maio de 2010, i.e., 0,5 cêntimos por minuto por trimestre.

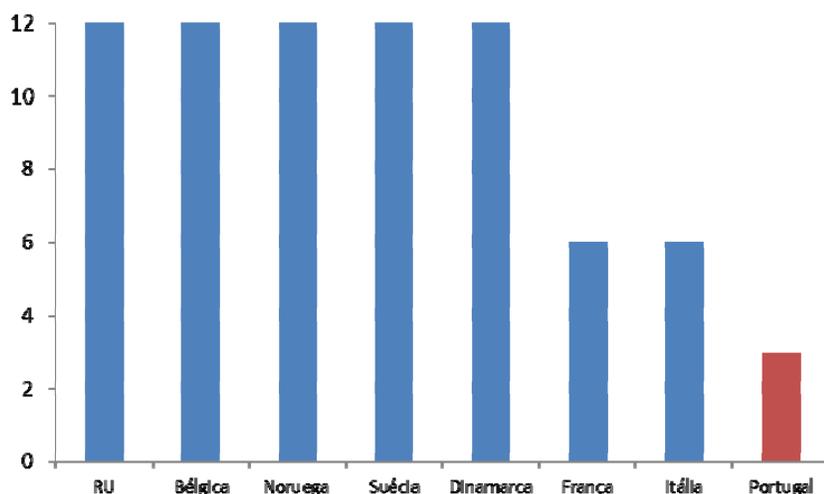
A Vodafone considera extremamente reduzida e pouco apropriada a duração de 3 meses de cada um dos “degraus”, o que se traduz em frequentes descidas dos preços de terminação, em linha aliás com o que tem vindo a expor em resposta às anteriores consultas públicas sobre este tema.

Com efeito, degraus com uma duração tão reduzida, como aquela que é proposta pelo ICP-ANACOM, originam nefastas, e desnecessárias, consequências para o mercado das comunicações, dado que resultam em elevadas ineficiências e desperdício de recursos dos operadores, pelo facto de estes incorrerem em elevados e injustificados custos operacionais - nomeadamente custos associados a alterações de sistemas de informação e de material colateral com informação de tarifas de retalho, a campanhas de comunicação, de formação e informação à rede e de distribuição em cada três meses a que acrescem todos os custos resultantes do necessário envolvimento dos recursos humanos para a realização desta tarefas –, os quais não se traduzem em benefícios para os consumidores, gerando, pelo contrário, alguma confusão e instabilidade relativa às ofertas comerciais dos operadores, comprometendo, assim, a informação clara e esclarecedora para os consumidores.

A verdade é que um trimestre não é um período de tempo suficiente para que os operadores e o mercado se ajustem às mudanças dos preços de terminação de forma que os consumidores beneficiem de novas ofertas e reduzidos preços antes que os mesmos baixem novamente caso venha a ser essa a opção comercial dos operadores.

A elevada - e desnecessária - frequência dos degraus do plano de descida dos preços de terminação é muito superior à dos países Europeus que actualmente implementam descidas graduais dos preços de terminação, conforme se pode verificar através da amostra apresentada *infra*.

### **Duração (em meses) das etapas de descida dos preços de terminação para uma amostra de países Europeus**



Nota: Na Noruega, a duração dos degraus varia entre 6 e 18 meses à medida que a assimetria desaparece. A duração média dos degraus dos maiores operadores é de 12 meses.

Com base no exposto, a Vodafone considera que as reduções dos preços de terminação apenas devem ocorrer semestral ou anualmente, de forma a mitigar os problemas elencados e a procurar reduzir os custos improdutivo a que acima se fez alusão. Acresce que esta periodicidade das descidas estará alinhada com o que é a prática comum de implementação de descidas graduais.

## 5.4 CONCLUSÃO

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 de receitas brutas de interligação superior a **[IIC]**

**[FIC].**

As medidas referidas, em particular (i) os preços máximos de terminação, (ii) o projectado horizonte temporal para a sua aplicação, em concreto, os intervalos temporais entre as reduções propostas, e a (iii) magnitude significativa e ímpar da descida, são totalmente desadequadas com a reflexão cuidadosa e consentânea dos factos e posições expressos na presente resposta nem contribuem para a criação de um ambiente de total previsibilidade. A agressividade dessas medidas e a sua aplicação no curto espaço de 9 meses, comprometem muitíssimo a capacidade da Vodafone de cumprir os seus planos plurianuais de negócios e reflectir-se-á negativamente na capacidade de investimento da empresa com impacto gravoso no sector das comunicações electrónicas em Portugal, no investimento, no emprego e na inovação.

Com efeito, os intervalos temporais entre as reduções propostas, que se traduzem em parcos três meses, denotam um total desconhecimento da dinâmica empresarial, em concreto da forma como as empresas se organizam e se preparam para a adequação dos seus sistemas de informação, de marketing e operacionais, bem como dos seus planos de negócio, em resposta a alterações do teor das que estão a ser propostas pelo ICP-ANACOM, contribuindo para um consumo injustificado e desperdício significativos de recursos financeiros e humanos, sem benefícios para o mercado, em particular para os consumidores, para além da criação de um ambiente de imprevisibilidade altamente adverso na fase em que o país vive.

Já em consultas anteriores a Vodafone se manifestou contra a opção do ICP-ANACOM por reduções trimestrais. Referimos, em particular, que tal prática não beneficiaria os consumidores e agravaria o impacto negativo que a redução tem sobre os operadores uma vez não contribui para uma adequada apreensão dessa redução pelo mercado nem para a criação de uma resposta da procura que compense,

ainda que parcialmente, o efeito da descida de preços. Num momento especialmente difícil para o país, em que se torna ainda mais necessário racionalizar os custos de operação e incrementar a eficácia dos custos incorridos, somos confrontadas com a proposta de medidas que optam por um caminho diametralmente oposto.

Sem embargo dos comentários aduzidos sobre a desadequação e irrazoabilidade dos valores propostos e do horizonte temporal proposto, a que acrescem a desadequação do modelo de custeio e as incorrecções que o mesmo comporta (pelas razões aduzidas nos pontos 4 e 6 da presente respostas), caso seja intenção do ICP-ANACOM manter os preços máximos propostos no projecto de decisão e um calendário de descidas, considera a Vodafone deverem os mesmos ser aplicados com a máxima prudência e assegurar um grau razoável de previsibilidade regulatória para reduzir os impactos negativos na estrutura financeira dos operadores. Por outras palavras deve o calendário proposto permitir aos operadores adaptarem gradualmente as suas áreas de marketing, comercial e a própria estrutura de custos e fontes de receita às medidas regulatórias que lhes são impostas. É oportuno salientar neste particular que noutros projectos de decisão de controlo de preços o ICP-ANACOM reconheceu ser importante a evolução progressiva dos preços de terminação através de um novo *glide-path*, de modo a permitir a necessária adaptação dos operadores e evitar abordagens que possam ser consideradas injustificadamente disruptivas (Cfr. Projecto sobre a Obrigação de Controlo de Custos remete para a sua Decisão de Controlo de Preços de 2008).

Dito isto, propomos que a proposta de decisão sob consulta seja revista, reflectindo cuidadosamente os contributos e comentários recebidos pela Vodafone, devendo ser significativamente alargados os intervalos das descidas dos preços máximos de terminação, os quais nunca poderão ser inferiores a seis meses, de forma a permitir aos operadores adequar os seus sistemas de informação, de marketing e operacionais e redesenhar as suas ofertas de retalho, sem desperdício de recursos que resultarão inevitavelmente em custos improdutos.

Traduzindo-se o modelo, as decisões sobre os preços máximos de terminação e o período transitório, todos agora sob consulta, numa eventual decisão final extremamente penalizante para o sector e naturalmente para a Vodafone, a consideração, cuidada e detalhada por parte da Administração da posição expressa na presente resposta – 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 e necessário aos vários factos que se apresentam nesta sede e que determinarão, certamente, a alteração das medidas propostas, mais do que justificada aliás pela altura crítica em que o país vive e em que os operadores já se vêm confrontados com um plano de austeridade muitíssimo agressivo na sequência da crise económica e financeira que o país atravessa e dos compromissos assumidos no Programa de Assistência Financeira a Portugal.

Caso seja intenção do regulador manter inalterada a sua decisão, nomeadamente a manutenção dos valores máximos de terminação e do calendário de descidas (duração do período de transição e intervalos temporais) contemplado no seu projecto de decisão, não deixará a Vodafone, face à análise do impacto e da legalidade das medidas que venham a ser aprovadas em sede de Decisão final, de considerar o recurso aos meios legais e processuais que estejam ao seu dispor, bem como requerer a suspensão da produção de efeitos desta deliberação face aos manifestos e irreparáveis danos – sobejamente demonstrados no presente documento - que a sua manutenção poderá causar.

## **6 CARACTERÍSTICAS DO MODELO**

Da análise efectuada ao modelo, a Vodafone infere que o mesmo parece não ser adequado ao objectivo pretendido pelo Regulador, i.e., determinar os custos incrementais de terminação móvel de um operador eficiente.

Com efeito, a análise realizada permite concluir que a rede e o operador modelado não são representativos dos operadores móveis em Portugal.

A Vodafone desconhece que calibração foi efectuada ao modelo. No entanto, comparando o modelo com a rede própria da Vodafone, conclui-se que o modelo não é representativo do mercado em que operamos.

Adicionalmente, alguns dos resultados produzidos pelo modelo são dificilmente justificáveis e contrários ao que seria racionalmente expectável.

Com base no exposto, e não sendo possível à Vodafone compreender os resultados do referido modelo, apenas se poderá concluir que o mesmo não é fiável pelo que a definição de preços de terminação móvel com base no modelo em análise deve ser revista.

Adicionalmente, compreendendo a Vodafone que o referido exercício de correcção e adaptação do modelo ao fim que visa atingir não é alcançável no curto espaço de tempo, reitera a necessidade de o ICP-ANACOM definir um *glide-path* mais longo, de dois a quatro anos, em detrimentos dos nove meses adiantados no presente sentido provável de decisão.

## **6.1 METODOLOGIA DE RECONHECIMENTO DOS CUSTOS**

### **6.1.1 LRIC**

O ICP-ANACOM considera que a metodologia de reconhecimento de custos a aplicar para determinar a taxa de terminação móvel deve ser o LRIC puro, i.e., o custo incremental de longo prazo do serviço grossista de terminação de chamadas de voz, conforme estabelecido na Recomendação da CE.

A Recomendação da CE defende que para efeitos de determinação dos custos dos serviços de terminação não devem ser contabilizados os custos fixos comuns e conjuntos, o que, poderá, resultar, a título de compensação – e como sugerido pela CE - num impacto na estrutura global das ofertas comerciais dos operadores, nomeadamente num aumento dos preços de retalho para que o operador possa manter a sua viabilidade no longo prazo. Esta abordagem contrasta com a prática implementada pela generalidade dos reguladores, que procura estabelecer as taxas de terminação a um preço que permita recuperar um valor médio dos custos fixos comuns e conjuntos, método este que é conhecido como LRIC+ onde o símbolo “+” representa um *mark-up* equitativo e proporcional.

Ora, a definição dos preços dos serviços com base nos seus custos incrementais não permite uma concorrência sustentável, sendo, portanto, necessário que os preços incluam um mark-up que contribua para os custos fixos comuns e conjuntos. Em teoria, há uma distribuição do mark-up por todos os preços, o que é consistente com a maximização do consumo, ou seja, minimiza a perda de eficiência do processo de alocação.

### **6.1.2 PLENA FUNDAMENTAÇÃO DO ACTO**

Em moldes semelhantes ao referido na anterior consulta pública sobre a definição metodológica do custeio, a Vodafone entende não ser desejável que o ICP-ANACOM proceda à aplicação directa da Recomendação da CE, sem que, para o efeito, seja detalhadamente considerada e fundamentada a sua efectiva adequação ao mercado português. É neste âmbito que se solicita ao ICP-ANACOM a reavaliação do seu entendimento de que o modelo de custeio de terminação móvel (e, de igual modo, fixa) a desenvolver deverá passar pela adopção de uma metodologia bottom-up LRIC na variante designada por LRIC puro. A Vodafone reforça a sua total disponibilidade para prestar o apoio e esclarecimentos adicionais no sentido de demonstrar em que medida o modelo que se pretende preconizar compromete os objectivos principais de bom funcionamento do mercado.

A par do que se verificou noutros Estados-Membros, no contexto de exercícios idênticos ao que é objecto da presente consulta, a Vodafone considera benéfico que seja disponibilizada uma análise abrangente ao impacto do modelo preconizado no bem-estar do consumidor, bem como a comparação entre esse resultado perante a aplicação do modelo LRIC puro por oposição ao resultado no bem estar do consumidor por força da aplicação de outros modelos. Com efeito, esta análise é essencial para aferir o impacto da intervenção proposta no documento sob consulta.

Adicionalmente, existem ARN que implementaram metodologias de reconhecimento de custos diferentes do LRIC puro. Na Noruega, apesar de não ser um país da União Europeia, o regulador nacional – NPT – embora tendo tomado na melhor conta a Recomendação da CE, implementou uma metodologia de custos LRIC que possibilita que as tarifas de terminação móvel incluam alguns custos comuns, o que

permite aos operadores recuperarem, de alguma forma, os seus investimentos e manterem a sua rentabilidade no longo prazo, em prol dos consumidores.

A Vodafone reforça, a este propósito, que de acordo com o número 2 do artigo 13º da Directiva de Acesso, cabe às ARN assegurar que os mecanismos de amortização de custos ou as metodologias obrigatórias em matéria de fixação de preços promovem a eficiência e a concorrência sustentável e maximizam os benefícios para o consumidor.

É opinião da Vodafone que o ICP-ANACOM deveria ter ponderado e submetido a consulta pública a possibilidade de aplicação de métodos alternativos de recuperação de custos. Neste âmbito, a Vodafone havia solicitado na anterior consulta pública sobre esta matéria, que o modelo permitisse estimar o custo do LRIC puro para cada serviço e não apenas para a terminação de chamadas em redes móveis; o que permitiria obter uma estimativa razoável do nível de custos fixos comuns e a magnitude do possível incremento dos preços de retalho resultante da definição de uma taxa de terminação baseada num LRIC puro. Com efeito, o montante dos custos fixos comuns e conjuntos seria igual ao custo total menos a soma dos custos incrementais de cada serviço.

### **6.1.2.1 ANÁLISE AO IMPACTO DO MODELO - EXEMPLO DA OPTA**

O benefício de uma análise abrangente ao impacto do modelo de custeio foi relevada pelo Supremo Tribunal (ST) Holandês que, em 2010, considerou que uma decisão da OPTA relativa às taxas de terminação móvel, não tinha oferecido garantias suficientes para o bom funcionamento do mercado.

Este facto contribuiu para que o tribunal anulasse a decisão da OPTA de definir os preços de terminação com base num LRIC puro e tivesse decidido que a regulação dos preços de terminação, a partir de 01/09/2012, devia basear-se em estimativas fornecidas pelo modelo LRIC+, desenvolvido pela Analysys Mason para a OPTA.

De acordo com o ST, a regulação dos preços de terminação com base em LRIC+ era apropriada e estava em conformidade com o Telecommunications Act (TA)/ legislação nacional.

Os argumentos mais fortes do ST para que fosse considerado o LRIC+, e não o LRIC puro, prenderam-se com o facto de a OPTA não ter tido em consideração que, de acordo com a legislação, as obrigações a impor devem ser adequadas, justificadas e à luz dos objectivos do TA.

Concluiu o ST que, na avaliação da adequação do modelo, a OPTA não se deveria ter preocupado apenas em otimizar o bem-estar dos consumidores mas deveria, igualmente, ter tido em consideração o impacto financeiro nos operadores.

Embora a OPTA tivesse referido que o artº 13º da Directiva de Acesso considerava que as medidas a impor deveriam visar a maximização dos benefícios do consumidor:

“When considering imposition of a price measure, the board [of OPTA; addition by Tribunal] shall take account of the investments made by the enterprise concerned. The board must also take account of the interests of consumers. *Ultimately, the measures must be aimed at promoting the development of sustainable competition and maximising benefits for the consumer.* [italics and underlining by OPTA].”

O ST considerou que tal não significava que fosse requerido à OPTA que impusesse medidas de preço que maximizassem os benefícios dos consumidores, independentemente das consequências nas entidades reguladas. O facto de os vários interesses deverem ser ponderados decorreria do referido no artº 13º que, no parágrafo anterior, não está em itálico.

De acordo com o ST, não existia dúvida que os interesses dos prestadores móveis seriam significativamente afectados por uma regulação de preços baseada no BULRIC puro. Ocorreria uma perda significativa de receitas dos operadores móveis sobretudo relativamente aos prestadores do serviço fixo (de acordo com as contas da OPTA, essa perda seria de €21 milhões a €219 milhões).

Existiriam ainda vantagens para os prestadores fixos e/ou utilizadores finais que deveriam ser consideradas na ponderação dos interesses das várias partes.

De acordo com o ST, a OPTA considerou que deveria impor uma obrigação que ía além do estritamente necessário de forma a resolver o problema de concorrência identificado.

O tribunal concordou com a OPTA que o BULRIC+ seria uma metodologia de custeio que poderia ser imposta de forma a determinar taxas orientadas para os custos. Contudo, o tribunal não concordou com o

facto de a OPTA considerar que, do exposto, o BULRIC puro pudesse ser imposto da mesma forma que o BULRIC+. O BULRIC puro iria mais longe na regulação das taxas que o BULRIC+ e não permitiria um mark-up para os custos fixos não incrementais.

O TA não sustenta a interpretação de que pode ser imposta uma forma de regulação das taxas que vai além de uma medida de controlo de preço que já é orientada aos custos.

### **6.1.3 JUSTIFICAÇÃO PARA O LRIC PURO - MERCADO “TWO-SIDED”**

Salienta-se que se os preços de todos os serviços fossem baseados nos seus custos incrementais então o operador não seria capaz de recuperar os seus custos fixos conjuntos e comuns. Em tais circunstâncias, o operador seria deficitário e acabaria por sair do negócio, mais cedo ou mais tarde, dependendo das economias de escala, de gama e de experiência de que gozasse.

É neste contexto que o ICP-ANACOM defende a implementação de um LRIC puro com base no facto de o serviço de terminação gerar benefícios para quem estabelece as chamadas e para quem as recebe, numa lógica de um mercado “two-sided”. Como presentemente só uma das partes é onerada, considera o ICP-ANACOM que o preço cobrado pelo serviço grossista em questão, objecto de regulação, deve basear-se exclusivamente nos custos evitáveis (custos incrementais de longo prazo) decorrentes da sua prestação, não devendo ser recuperados quaisquer custos comuns, adoptando-se assim uma metodologia de LRIC puro.

Na opinião do ICP-ANACOM, a aplicação de um modelo LRIC puro não coloca em causa o princípio da orientação para os custos, constante das obrigações impostas no âmbito da análise de mercado em causa. De acordo com o Regulador, o tema central da discussão sobre a aplicação de um modelo LRIC “puro” ou LRAIC “+”, centrada na acusação de que o primeiro não permite a recuperação dos custos comuns, encontra explicação inequívoca na Recomendação da CE, que considera que tais custos devem ser recuperados no âmbito de outros serviços que não o de terminação de chamadas. Acrescenta o ICP-ANACOM que não vê razões que levem a que no caso português se afaste tal posição.

Com efeito, de acordo com a CE, dada a natureza de um mercado “two-sided” do serviço de terminação, nem todos os custos de terminação têm que ser recuperados através do preço grossista.

*"Reconhecendo o carácter bilateral dos mercados da terminação de chamadas, em que os custos são gerados por duas partes, nem todos os custos associados devem ser recuperados através da tarifa regulamentada para a terminação de chamadas a nível grossista."*

Assim, a natureza “two-sided” do serviço de terminação e o associado efeito “waterbed” que se traduz na capacidade dos operadores poderem recuperar os seus custos totais a partir de um ou de outro lado do mercado são, no entendimento da CE e do ICP-ANACOM, os motivos justificativos para que o preço grossista de terminação de chamadas possa ser definido com base num LRIC puro, não permitindo a recuperação da totalidade dos custos incorridos na prestação do referido serviço. Aliás, apenas a possibilidade de recuperação dos custos através de outros serviços poderia permitir que o regulador definisse preços abaixo do seu custo de prestação.

No entanto, no presente sentido provável de decisão, o ICP-ANACOM afirma que, *contrariamente ao que por vezes é alegado, o designado efeito “waterbed” não parece confirmar-se nestes mercados, dado que os preços de terminação têm vindo a descer ao longo dos últimos anos, desde valores na ordem dos 18,7 cêntimos em 2002 até aos actuais 3,5 cêntimos, e em paralelo não tem havido subidas nos preços médios de retalho, verificando-se aliás ao longo do período em causa diversos movimentos descendentes, sem prejuízo de em determinados momentos se terem registado subidas pontuais nos preços de retalho, em todo o caso sempre muito menos significativas do que as reduções verificadas nos preços de terminação.*

Assim sendo, *não parecendo confirmar-se nestes mercados o efeito “waterbed”*, o Regulador está, parecidos, a afirmar que os preços regulados foram definidos de forma a não fazerem qualquer contribuição para os custos fixos e comuns e que os operadores Portugueses não são capazes de recuperar os referidos custos a partir de outros serviços.

Caso assim seja, o Regulador está a negar aos operadores a possibilidade de recuperarem os seus custos totais, o que é contrário ao respectivo enquadramento regulamentar, nomeadamente, à LCE e ao artigo 13º da Directiva de Acesso. Assim, poderá o Regulador estar a colocar em risco os objectivos que subjazem à sua actuação, nomeadamente, de promoção da eficiência e da concorrência sustentável e da maximização dos benefícios dos consumidores.

Caso o efeito “waterbed” seja, pelo menos, parcialmente eficaz, isso significa que o ICP-ANACOM não foi capaz de considerar as implicações no bem-estar do facto de os preços de outros serviços contribuírem para os custos comuns fixos que não são recuperados no lado da terminação do mercado.

Se, tal como entendemos a partir do sentido provável de decisão, o ICP-ANACOM considera que não é de todo possível os operadores portugueses recuperarem os custos comuns de terminação, então, isso significa que a justificação para a aplicação do LRIC puro em Portugal cai por terra. Assim sendo, não poderão os preços de terminação assentar num modelo LRIC puro.

Neste enquadramento, e caso o sentido provável de decisão seja promulgado, os operadores têm fundamentação para, nos termos do artigo 4º da Directiva-Quadro, recorrerem da decisão. Os operadores certamente ponderarão cuidadosamente a referida tomada de decisão cientes também dos recursos que têm sido interpostos em outros países em que o LRIC puro tem sido propostos pelos reguladores, como é o caso da Holanda, Bélgica e Reino Unido.

Concluindo - e fazendo o paralelismo com o referido em capítulo anterior sobre a necessidade de uma descida mais gradual dos preços de terminação - a Vodafone considera que apenas a aplicação mais ponderada – i.e., traduzida num período de implementação mais longo que o actualmente definido – poderá permitir evitar que o Regulador tome, no curto prazo, decisões que os operadores poderão considerar dever ser âmbito de revisão ou anulação.

Assim, reitera-se a solicitação para que o regulador prolongue o prazo final de implementação do preço de terminação, o que lhe permitirá dispor do tempo necessário para ponderar adequadamente qual a metodologia de custeio mais adequada ao mercado Português.

## **6.2 INFLAÇÃO**

A opção LRIC puro do modelo de custeio proposto pelo ICP-ANACOM aponta para que o custo do serviço grossista de terminação móvel se situe, em 2012, em torno de 1,23 cêntimos por minuto, a preços de 2011. A este valor o ICP-ANACOM aplicou uma inflação próxima de 2 por cento tendo obtido o valor de 1,25 cêntimos por minuto.

A previsão do Governo Português para o valor de inflação, apresentada aquando do Orçamento de Estado, é de 3,1%. A estimativa do Banco de Portugal, nomeadamente a constante do seu boletim económico de Outubro de 2011, também refere uma inflação superior à apresentada anteriormente. A aplicação quer da inflação estimada pelo Governo quer da estimada pelo Banco de Portugal resultará num custo do serviço grossista de terminação móvel superior ao definido pelo ICP-ANACOM.

Com base no exposto, e considerando o contexto de elevada imprevisibilidade da economia Portuguesa, a Vodafone considera que a taxa de inflação a aplicar sobre o resultado do modelo, a preços de 2011, deverá ser actualizada para reflectir a melhor estimativa à data de implementação da nova taxa grossista de terminação.

## **6.3 ESPECTRO**

### **6.3.1 O ESPECTRO É INCREMENTAL**

De acordo com o ICP-ANACOM, o custo do espectro considerado no modelo não relevará para efeitos do incremento utilizado no cálculo do custo do serviço de terminação móvel de chamadas a terceiros.

Como é do conhecimento geral, o espectro é necessário para a entrega do tráfego móvel sendo que o espectro que é utilizado para um tipo de tráfego não se encontra disponível para os restantes tipos de tráfego. É também certo que apenas uma quantidade limitada de espectro é necessária para efeitos de cobertura, i.e., para a entrega de chamadas na área de cobertura.

A posição da Recomendação da CE é clara ao referir que os custos de espectro devem ser incluídos no cálculo dos custos incrementais de terminação de chamadas

*“Os custos da utilização do espectro (a autorização para reter e utilizar radiofrequências) suportados com a oferta de serviços retalhistas a assinantes da rede são inicialmente em função do número de assinantes, não sendo, por isso, custos associados ao tráfego, e não devem ser calculados como fazendo parte do fornecimento suplementar grossista do serviço de terminação de chamadas. Os*

*custos da aquisição de espectro adicional para aumentar a capacidade (acima do mínimo necessário para o fornecimento de serviços retalhistas aos assinantes), para efeitos de transporte de tráfego adicional resultante do fornecimento grossista de um serviço de terminação de chamadas vocais, devem ser incluídos, na medida do possível, com base nos custos de oportunidade prospectivos.”*

No entanto, a posição do Regulador é contrária à defendida pela CE no que respeita ao espectro. Argumenta o Regulador que, de acordo com a Recomendação da CE, o custo incorrido inicialmente com a obtenção de espectro não está directamente associado com o serviço de terminação, pelo que não deve, como tal, contribuir para o custo incremental do serviço grossista de terminação de chamadas de voz. Alega ainda que, como o espectro foi adquirido para suportar outros serviços, além do de terminação grossista, o custo do espectro deve ser considerado como um custo comum e não como imputável ao custo incremental de terminação de chamadas.

Esta posição é incompleta e contrária à recomendação da Comissão. Ainda que um activo seja adquirido para suportar múltiplos serviços, tal não implica que não seja incremental para um ou mais desses serviços. Se o uso de um activo para suportar um serviço restringe a disponibilidade do activo para suportar outros serviços então esse activo não é um custo comum ou conjunto fixo, deve ser classificado como incremental. No caso do espectro, isto é comprovadamente verdadeiro – se por exemplo o espectro for integralmente utilizado para o tráfego on-net, não fica disponível para ser usado no tráfego de terminação de chamadas e vice-versa.

O tratamento a aplicar aos custos de tais activos, tal como preconizado pela Recomendação da Comissão, é bastante claro:

*“Além disso, caso certos elementos da rede, como as estações de base da rede celular ou as estações de base de emissão-recepção (BTS – Base Transceiver Stations), sejam partilhados para fins de fornecimento de serviços de origem e de terminação, esses elementos da rede serão incluídos no modelo de custeio da terminação na medida em que sejam necessários em virtude da capacidade adicional exigida para o transporte do tráfego de terminação por terceiros.”*

Independentemente da sua utilização, o espectro é o mesmo. Todo o espectro, além do mínimo exigido para cobertura, está disponível para ser usado por qualquer tipo de tráfego, mas a sua utilização resulta

num custo incremental – na medida em que se é usado num serviço não está disponível para qualquer outro.

A Vodafone já referiu anteriormente, e de acordo com a Recomendação da CE, que a melhor descrição de cobertura é *a aptidão ou a opção de efectuar uma chamada única a partir de qualquer ponto da rede num dado momento*, pelo que a rede de cobertura, convencionalmente, não requer mais de 12 canais GSM na banda de 900 MHz, o equivalente a 2 x 2,4 MHz. Todo o espectro além deste nível é usado para o tráfego e é incremental ao tráfego, incluindo o tráfego grossista de terminação móvel. Em particular, todo o espectro de 1800MHz é usado exclusivamente para tráfego.

Em alguns países, como por exemplo na Holanda, foi considerado que o tráfego dos 800 MHz aos 1800 MHz era um custo incremental ao serviço de terminação.

Em alguns países o custo do espectro foi excluído do modelo de custeio de terminação móvel. No entanto, tem-se verificado que nos mesmos, os operadores têm vindo a recorrer das referidas decisões, situação perfeitamente expectável, na opinião da Vodafone, e que certamente ocorrerá em todos os países cujos reguladores optem pela exclusão dos custos do espectro dos custos incrementais da terminação de chamadas.

### **6.3.2 VALOR DO ESPECTRO**

As directrizes da CE são claras ao referir que, para efeitos de definição de preços grossistas de terminação de chamadas de voz, o espectro deve ser valorizado numa base económica prospectiva.

*“Os custos da aquisição de espectro adicional para aumentar a capacidade (acima do mínimo necessário para o fornecimento de serviços retalhistas aos assinantes), para efeitos de transporte de tráfego adicional resultante do fornecimento grossista de um serviço de terminação de chamadas vocais, devem ser incluídos, na medida do possível, com base nos custos de oportunidade prospectivos.”*

Os leilões de espectro realizados recentemente na Europa têm demonstrado que o espectro tem um valor significativo. No longo prazo, as operadoras ajustarão as suas quantidades de espectro em função das necessidades existentes e potenciais de tráfego dos seus clientes.

A Vodafone considera que os últimos leilões de espectro podem ser utilizados para fornecer uma estimativa do valor do espectro. Caso sejam usados os referidos *benchmarks* deve ter-se em consideração que, em alguns casos, a procura foi restringida devido ao uso de tectos máximos de espectro, o que impediu os licitadores de revelarem as suas avaliações totais do espectro.

A avaliação de espectro sem um processo de leilão concorrencial é uma tarefa complexa. No entanto, o próximo leilão de espectro a realizar brevemente em Portugal irá fornecer uma estimativa mais directa do valor do espectro em Portugal. Uma vez que ambos os espectros de 900 MHz e 1800 MHz são parte integrante do leilão, propõe-se que o espectro de 900 MHz seja avaliado pelo mesmo preço pago por MHz no leilão de 900 MHz e que o espectro de 1800 MHz seja valorizado ao preço médio pago por MHz para o espectro de 1800 MHz, permitindo obter os respectivos valores directamente dos resultados do leilão.

Esta abordagem é coerente, por exemplo, com a abordagem proposta pela OFCOM para determinar o valor económico das taxas anuais de 2G.

Independentemente de o valor do espectro ser baseado em *benchmarks* ou no resultado do próximo leilão, qualquer destas abordagens é muito mais apropriada do que a utilização de um valor de zero pelo ICP-ANACOM.

Concluindo, a Vodafone não concorda com uma metodologia que não reconhece o valor económico do espectro, que nega que todos os serviços de tráfego móvel necessitam do espectro como um *input* fundamental ou que não reconhece que cada tipo de tráfego incorre num custo incremental associado ao respectivo consumo de espectro.

## **6.4 COBERTURA E CAPACIDADE – O MODELO SOBREDIMENSIONA MASSIVAMENTE OS SITES DE COBERTURA**

O modelo do ICP-ANACOM faz a distinção entre sites dimensionados para cobertura e sites dimensionados para capacidade. Os sites para cobertura são definidos como aqueles que são necessários para efeitos de cobertura, independentemente do nível de tráfego na área. Os sites de capacidade são aqueles que são disponibilizados para aumentar a capacidade de tráfego na área e não são necessários para fins de cobertura.

Esta categorização é uma simplificação do modelo, já que no mundo real o desenvolvimento dos sites não é tão simplesmente classificado como sendo de cobertura ou de capacidade. A Vodafone reconhece que qualquer exercício de modelação envolve algum grau de simplificação e não coloca em questão a conveniência da segregação entre cobertura e capacidade. Contudo, como com qualquer exercício de simplificação de modelação, é necessário garantir que o mesmo não introduz enviesamentos ou erros. É nesta matéria que a Vodafone considera que o modelo proposto pelo ICP-ANACOM não é adequado.

As estimativas de LRIC puro produzidas pelo modelo são altamente sensíveis à cisão entre sites de cobertura e sites de capacidade, porque é assumido que os sites de cobertura são insensíveis aos volumes de tráfego e, como tal, não contribuem para o custo incremental de terminação. Qualquer sobredimensionamento da proporção de sites de cobertura, face aos de capacidade, conduzirá, portanto, a uma subestimativa do custo incremental de terminação. Isto é precisamente o que o modelo do ICP-ANACOM faz e de forma muito acentuada.

O operador modelado do ICP-ANACOM apresenta 3.207 locais em 2011. Destes, 2.787 (87%) são designados como sites de cobertura e 429 (13%) como sites de capacidade.

**[IIC]**

## **Comparação entre sites/locais 2G do modelo e a rede da Vodafone em 2011**

**Historial de desenvolvimento de sites/locais 2G da Vodafone e tráfego total**

**Desenvolvimento de sites/locais 2G do operador modelado e tráfego total**



## **Comparação de sites 2G, por geotipo, entre o operador modelado e a Vodafone**

**[FIC]**

Concluindo, a Vodafone não concorda com o tratamento adoptado para modelar sites de cobertura e de capacidade, o qual conduz a resultados comprovadamente incorrectos e possui o efeito sistemático de sobrestimar a proporção de sites de cobertura e, conseqüentemente, de subestimar o custo incremental do serviço de terminação.

## 6.5 METODOLOGIA DE DEPRECIACÃO DE ACTIVOS

O ICP-ANACOM entende que a depreciação dos activos do operador hipotético a considerar no modelo a desenvolver deverá ser baseada na depreciação económica, por ser a que melhor reflecte o valor económico dos activos modelados, como advogado na Recomendação da CE.

A depreciação económica permite, teoricamente, a recuperação eficiente dos custos dado que visa que, em cada exercício, os custos de um activo sejam recuperados em função da alteração do valor económico desse bem, a aplicação prática deste método origina diversos desafios, e.g., exige que, em cada exercício, seja calculado o custo relativo à utilização do bem nesse exercício, seja revista a sua vida útil e sejam actualizados os cash-flows que poderá gerar no futuro. Neste âmbito, em cada exercício, será necessário proceder ao ajustamento das depreciações a considerar, em função da variação do valor económico do activo e da sua vida útil.

O modelo procura estimar o custo incremental dos serviços de terminação através do dimensionamento de duas redes: uma com todo o tráfego e outra com todo o tráfego excepto as chamadas de terminação grossistas. A diferença entre as duas identifica o equipamento de rede que é incremental à prestação do serviço de chamadas de terminação grossistas. O custo anualizado da rede incremental é posteriormente estimado usando a metodologia de depreciação económica desenvolvida no modelo.

Da análise efectuada ao modelo, verifica-se que o mesmo produz resultados não expectáveis e inaceitáveis dado que os activos começam a ser depreciados anos antes de serem adquiridos, conforme exemplo *infra*, ao contrário da convencional depreciação económica que recupera o custo do investimento após este ter sido efectuado.

### Exemplo do modelo de depreciação antes de aquisição para a classe de activos BTS3-Sector

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Linha de referência
CAPEX, evitável com o incremento da terminação móvel (Mn EURO)	-	-	-	1,73	5,67	2,73	2,90	1,47	0,63	0,42	330
Output indexado (Mn min)	37	110	249	447	644	771	870	931	954	955	482
Capex evitável unitário	0,0017	0,0017	0,0016	0,0016	0,0015	0,0015	0,0014	0,0014	0,0014	0,0013	636
<b>Custo evitável do Capex após depreciação económica (Mn Euro)</b>	<b>0,5</b>	<b>1,6</b>	<b>3,8</b>	<b>7,1</b>	<b>10,7</b>	<b>13,3</b>	<b>15,3</b>	<b>16,8</b>	<b>17,7</b>	<b>18,1</b>	<b>784</b>
ao qual corresponde BTS 3-sector (Mn Euro)	0,06	0,18	0,41	0,70	0,98	1,14	1,25	1,30	1,29	1,25	482 x 636
ao qual corresponde BTS 3-sector (%)	13%	12%	11%	10%	9%	9%	8%	8%	7%	7%	

Ano da primeira aquisição incremental

Depreciação antes da aquisição do activo

A Vodafone não encontra justificação nem lógica para a metodologia apresentada. Acresce que a mesma não se conforma com qualquer lógica económica e não seria aceite no âmbito dos procedimentos de contabilidade geralmente aceites.

A depreciação de activos antes da sua aquisição tem como implicação que nos anos iniciais do modelo as taxas de terminação são calculadas com base em balanços que têm activos com valor líquido contabilístico negativo e, como o exemplo supra mostra, a contribuição dos referidos activos negativos é substancial.

Com base no exposto parece ser possível concluir que o cálculo da depreciação económica não funciona de modo adequado, pelo que qualquer entidade concluiria pela incorrecção do modelo e pela impossibilidade de o mesmo ser utilizado para os fins propostos pelo ICP-ANACOM.

## **6.6 AS RELAÇÕES ENTRE OS CUSTOS INCREMENTAIS DE ALGUNS SERVIÇOS SÃO CONTRA-INTUITIVAS**

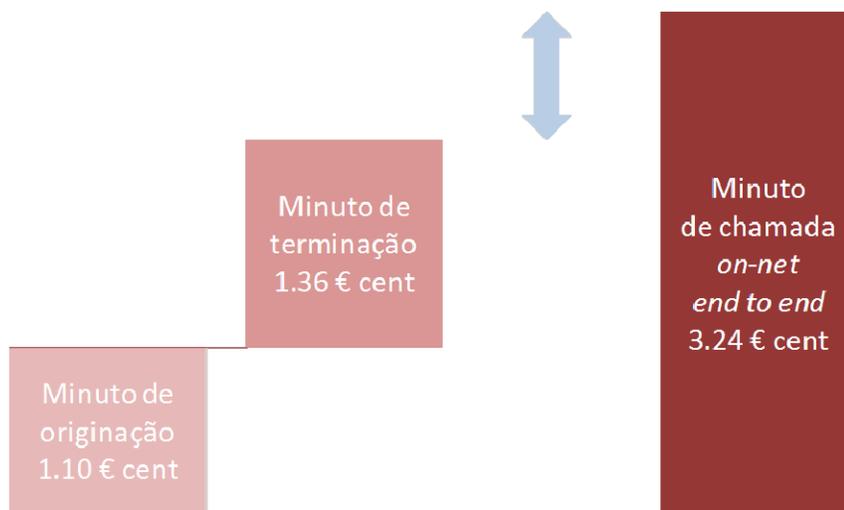
Na resposta à anterior consulta do ICP-ANACOM sobre as questões metodológicas do modelo de custeio de terminação móvel, a Vodafone solicitou que o referido modelo possibilitasse o cálculo de estimativas dos custos incrementais de diferentes incrementos relevantes, de modo a permitir uma melhor compreensão da abordagem do modelo e ponderação quanto à sua adequação.

O ICP-ANACOM, infelizmente, não disponibilizou a referida funcionalidade pelo que a Vodafone realizou esta análise por si própria de modo a testar a lógica e os resultados do modelo.

Foram definidos dois incrementos adicionais: um para chamadas originadas off-net; e outro para chamadas on-net. *A priori*, a expectativa seria de que os custos incrementais unitários das chamadas on-net fossem um pouco menores que a soma dos custos incrementais unitários de originação e terminação de chamadas, reflectindo o padrão das componentes de rede que compõem cada tipo de chamada.

No entanto, quando o cálculo foi realizado, o modelo produziu resultados contra-intuitivos e dificilmente explicáveis dado que concluiu que uma chamada on-net custa mais do que a soma das componentes relativas às chamadas originadas e terminadas, conforme ilustrado *infra*.

### **Custos incrementais unitários de diferentes tipos de chamadas em 2011 estimados pelo modelo**



Com base no exposto, é forte convicção da Vodafone que o modelo subestima o custo incremental de terminação de chamadas (1,36 €cents/min) face aos custos incrementais das chamadas on-net (3,24 €cents/min).

Com base no exposto, são justificáveis as reservas da Vodafone sobre custos de terminação apurados de acordo com o referido modelo.

## **6.7 CUSTO DE CAPITAL**

O ICP-ANACOM mantém o entendimento, apresentado na anterior consulta pública, de que o modelo a desenvolver deverá contemplar uma remuneração adequada e razoável dos investimentos efectuados pelo operador hipotético eficiente com vista à prestação do serviço de terminação de chamadas na rede móvel tendo em conta os riscos associados ao negócio. A taxa de custo de capital a incorporar no modelo

deve ser determinada com base na adaptação da metodologia aplicada à PTC no negócio das comunicações fixas, ao negócio das comunicações móveis, com base num *benchmark* específico.

Considera o ICP-ANACOM que o WACC deve ser determinado numa base "*pre-tax*" apurada em termos reais de forma a eliminar a necessidade de fazer estimativas de longo prazo sobre os valores da inflação. Assim o Regulador apurou a taxa de custo de capital real de 9,2 por cento.

A Vodafone concorda: (i) que os custos da taxa de terminação móvel devem abarcar uma parcela relativa ao custo de capital que permite o retorno dos investimentos, tendo em consideração o risco do negócio; e (ii) com a metodologia proposta para o cálculo do custo de capital, a qual deve ser consistente com as decisões anteriores do ICP-ANACOM relativas à determinação do custo de capital da PTC e à reavaliação do referido custo para os exercícios de 2010/2011.

No entanto, a Vodafone alerta para a necessidade de os parâmetros utilizados terem que ser actualizados. Em moldes semelhantes à reavaliação que foi realizada pelo Regulador relativamente ao custo de capital da PTC para **2011**, o custo de capital considerado nos preços de terminação para **2012** ou para período posterior – decorrente da alteração/extensão do *terminus* do *glide-path* – deve considerar a realidade dos mercado num momento próximo da aplicação dos novos preços de terminação, Esta actualização tem relevância acrescida devido ao facto de nestes últimos anos se terem verificado alterações significativas nas condições gerais do mercado.

## **6.8 SITES *NODE-B MICRO/SPECIAL* SÃO MUITO NUMEROSOS E TÊM UM NÍVEL DE TRÁFEGO DEMASIADO ELEVADO**

A modelação de micro sites está muito dependente de um conjunto de *inputs* da secção "*Indoor Special Sites*" na folha "NwDes\_Inputs" do modelo disponibilizado pelo Regulador, existindo *inputs* fixos e codificados para o número de micro sites necessários para cobertura (2G e 3G), bem como para a proporção de tráfego total transportado nesses sites.

[IIC]

[FIC]

A Vodafone reconhece que é difícil modelar o número de sites *indoor* necessários para cobertura, facto que faz crescer a importância de se usar números conservadores para os estimar, a fim de não sobrestimar os custos fixos na rede. Assim, considera a Vodafone que um número razoável não deve ser superior ao menor número observado na rede de qualquer um dos actuais operadores com cobertura total.

É opinião da Vodafone que os *inputs* para sites *indoor* 3G devem ser ajustados de forma a corrigir esta situação.

[IIC]

[FIC]

## **6.9 MAIOR REDUÇÃO NA CAPACIDADE DOS MICRO SITES QUANDO SE RETIRA O TRÁFEGO DE TERMINAÇÃO**

A Vodafone considera que, ao reduzir os níveis de tráfego em geral, o tráfego deve ser removido primeiro dos micro sites antes de o ser dos macro sites, como acontece no caso da remoção do incremento do tráfego de terminação.

De forma a alcançar o objectivo anterior, a Vodafone sugere que, ao efectuar o cálculo do custo sem o tráfego de terminação, a proporção de tráfego transportado por micro sites seja definida em 0%, o que garantirá que os micro sites de capacidade são eliminados da rede antes dos macro sites. Considerando que o tráfego de terminação correspondendo a 7-10% do tráfego total, esta mudança não irá retirar demasiado tráfego dos micro sites.

## 6.10 RAIOS DE CÉLULA E SNOCC

No modelo, o raio efectivo da célula determina a cobertura fornecida por um site da rede de rádio, de acordo com a fórmula  $2,6 * r^2$ .

O raio efectivo da célula é, uma vez mais, o resultado de uma multiplicação do raio teórico da célula com o *scorched-node coverage coeficiente* (SNOCC), um factor de correcção para tecelagem imperfeita das células reais.

Na opinião da Vodafone, os raios obtidos são demasiado pequenos. Além disso, os *inputs* teóricos de raios de célula parecem já estar ajustados aos valores reais e, portanto, não devem ser ainda mais reduzidos por um factor SNOCC.

[IIC]

[FIC]

Como a Vodafone alcançou há muito tempo a cobertura obrigatória exigida pela sua licença, o referido anteriormente é um claro indício de que o modelo sobrestima o número de sites de cobertura e, portanto, que o real valor do raio das células é subestimado.

## **6.11 CARGA HORÁRIA NO PICO**

[IIC]

**Proporção de tráfego diário em hora de pico para as células da Vodafone Portugal, numa amostra de 3 dias semanais**

[FIC]

## 6.12 RESERVAS DE CANAIS GSM

Com base na experiência da Vodafone, os *inputs* definidos no modelo para o GPRS e a reserva de sinalização (tabela GSM channelization, tab “NwDes\_Inputs”) são muito baixos.

[IIC]

[FIC]

## 6.13 CELL BREATHING

A Vodafone considera que a abordagem global à modelação do efeito da cell breathing é razoável mas insensível ao nível de tráfego.

O efeito de carga da cell breathing está actualmente parametrizado para 7,5% na célula F58, na folha “NwDes\_Inputs”. A Vodafone acredita que o efeito de carga pode e deve ser calculado dinamicamente a partir dos valores da procura no modelo, produzindo um efeito de cell breathing que muda com o tempo.

## 6.14 INCLUSÃO DAS TAXAS ANUAIS DE ESPECTRO

As taxas anuais de espectro não influenciam o resultado do modelo de custeio.

De forma a corrigir esta situação, a Vodafone sugere corrigir o *input* de custo na folha “Asset\_Input” e a fórmula das linhas 130-131 na folha “Full\_nw”, para reflectir correctamente o custo anual das taxas de espectro.

## 6.15 SECTORIZAÇÃO

A forma mais rentável de fornecer cobertura para uma área com pouco tráfego é construir um número reduzido de sites que sejam, na sua maioria, “*omni-sector*”. Assim, um modelo da rede de cobertura deve reflectir o exposto através do dimensionando de uma larga proporção de sites “omni-sector” com níveis de tráfego reduzido. Porém, o modelo do ICP-ANACOM não o reflecte, dado que o grau de sectorização e a proporção de sites “omni-sector” são mantidos fixos ao longo de todos os anos. Isto contribui para reduzir, artificialmente, o valor do LRIC puro calculado, já que a rede dimensionada para um nível inferior de tráfego (sem tráfego de terminação) não reflecte as poupanças decorrentes de um menor grau de sectorização.

A Vodafone propõe que o modelo seja alterado de forma a incorporar o efeito da menor sectorização associada ao menor tráfego, tornando variável a sectorização consoante o tráfego na rede.

Com níveis baixos de tráfego, a rede deve ser dominada por sites “omni-sector”, enquanto que com níveis elevados de tráfego, as proporções de BTS com 1, 2 e 3 sectores estão definidas para igualar os inputs actualmente no modelo.

## 6.16 ESCALA EFICIENTE

A dimensão da rede de cobertura modelada pelo ICP-ANACOM parece contradizer a asserção de que o operador hipotético com uma quota de 20% atingiu uma escala eficiente.

Um operador que opere a um nível inferior ao da escala eficiente terá um custo médio superior ao eficiente e um custo de LRIC puro inferior ao considerado eficiente.

Pode testar-se se a escala eficiente é ou não alcançada, fazendo variar a quota de mercado obtida pelo operador. Efectuado o teste, observou-se no modelo em análise que o custo médio se reduziu constantemente, e que o custo obtido através do LRIC puro aumentou com o aumento da quota de mercado – o que indica uma escala inferior à escala eficiente.

A Vodafone não considera que uma quota de 20% seja demasiado pequena para operar eficientemente em Portugal, se os custos de rede forem modelados correctamente.

A definição, no modelo, de uma rede de cobertura consistente com a realidade observada demonstrará, provavelmente, que um operador com uma quota de mercado de 20% teria uma escala razoavelmente eficiente. Contudo, com a definição de cobertura actualmente aplicada neste modelo, uma quota de 20% não parece ser uma escala eficiente, e a menos que a definição de cobertura seja reconsiderada, a Vodafone sugere que ao operador modelado seja atribuída uma quota de mercado superior, de forma que represente uma escala eficiente no contexto do modelo proposto pelo ICP-ANACOM.

A nota explicativa da Recomendação da CE é explícita na escolha da escala apropriada, referindo que “(...) *para determinar a escala eficiente face aos propósitos do modelo de custo, a abordagem recomendada define a escala 1/número de operadores de infra-estruturas de comunicações móveis*”.

A Vodafone considera que o ICP-ANACOM deve ter na máxima consideração esta Recomendação da CE.

## **6.17 CONCLUSÃO**

Traduzindo-se as opções metodológicas do modelo preconizado pelo ICP-ANACOM, quer pela sua desadequação, quer pela sua incorrecção, numa eventual decisão final extremamente penalizante para o sector e naturalmente para a Vodafone, a consideração, cuidada e detalhada por parte da Administração da posição expressa na presente resposta – 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 afinal.

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 e necessário aos vários factos que se apresentam nesta sede e que determinarão, certamente, a alteração das medidas propostas, mais do que justificada aliás pela altura crítica em que o país vive e em que os operadores já se vêm confrontados com um plano

de austeridade muitíssimo agressivo na sequência da crise económica e financeira que o país atravessa e dos compromissos assumidos no Programa de Assistência Financeira a Portugal.

Caso seja intenção do regulador manter inalterada a sua decisão, nomeadamente a manutenção deste modelo e dos valores máximos de terminação dele resultantes, não deixará a Vodafone, face à análise do impacto e da legalidade das medidas que venham a ser aprovadas em sede de Decisão final, de considerar o recurso aos meios legais e processuais que estejam ao seu dispor, bem como requerer a suspensão da produção de efeitos desta deliberação face aos manifestos e irreparáveis danos – sobejamente demonstrados no presente documento - que a sua manutenção poderá causar.