



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

Carta Registada com AR

N/ Ref^a. Anacom_SUuniversal_JC090407_Pensionistas

Lisboa, 09 de Abril de 2007

Assunto: Sentido provável de decisão sobre as Condições Específicas disponibilizadas aos reformados e pensionistas no âmbito do Serviço Universal.

Exmos. Senhores,

A Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone) agradece a oportunidade concedida de se pronunciar sobre o Sentido Provável de Decisão do ICP-ANACOM relativo às condições específicas a disponibilizar aos reformados e pensionistas no âmbito do Serviço Universal (adiante abreviadamente designado por "Sentido Provável") aprovado em deliberação do Conselho de Administração do ICP-ANACOM de 08/03/2007.

O facto de o Sentido Provável considerar como confidencial um conjunto vasto de informação, nomeadamente sobre tráfego, custos e receitas, bem como os impactos resultantes das soluções e tarifários apresentados, condiciona, significativamente, a possibilidade de a Vodafone proceder a uma análise e apreciação cuidada e rigorosa.

Atenta esta condicionante, refira-se que a Vodafone concorda, na generalidade, com as preocupações expressas pelo ICP-ANACOM relativamente ao impacto que a oferta tarifária

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

Contrib. n.º 502544180 - Capital Social € 107.500.000 - Inscrita na C. R. C. de Lisboa sob o n.º 2424

(Plano 1 e 2) especificamente destinada a pensionistas e reformados proposta pela PT Comunicações (PTC) poderia ter na distorção das condições de concorrência no mercado da oferta de serviços de telecomunicações em local fixo.

Neste sentido, é de grande importância que a oferta tarifária que venha a ser disponibilizada não se traduza numa distorção de mercado, que afaste ofertas concorrentes das ofertas da PT Comunicações, como é o caso da oferta de pré-selecção.

De facto, a pré-selecção não deverá ser inviabilizada, em resultado da opção pela oferta a reformados ou pensionistas, quer por incompatibilidade com o tarifário escolhido, quer por impossibilidade de concorrer com os preços de retalho daquela oferta.

Do mesmo modo, a disponibilização deste novo plano tarifário deveria garantir a criação de condições de replicabilidade daquela oferta, por parte de prestadores alternativos, através da ORLA ou do desenho de ofertas comerciais que respondam às necessidades de consumo de serviços de telecomunicações deste segmento de mercado.

Por outro lado, a proposta do ICP-ANACOM relativa à inclusão da oferta para reformados e pensionistas, no âmbito do Serviço Universal, com as consequências daí eventualmente decorrentes em sede dos custos líquidos do Serviço Universal, causa-nos alguma estranheza e até perplexidade.

Com efeito, de acordo com o quadro legal vigente, a actual oferta a reformados e pensionistas de 50% de desconto sobre o aluguer da linha de rede decorre de uma pura estratégia comercial da PTC destinada a evitar a perda, para os concorrentes, de 230.000 clientes reformados e pensionistas.

Tal é comprovado pela inclusão, no modelo de custeio da PTC, de custos referentes à actividade C-“Comercializar e vender” desta oferta, como é referido no texto do Sentido

Provável de Decisão. De facto, as actividades mencionadas no Sentido Provável "(...) *sub-actividades "C1 - Comercializar produtos e serviços" - Definir a política comercial, elaborar os planos dos produtos e serviços, nomeadamente através da gestão das variáveis do marketing-mix: produto, preço, comunicação e canais de distribuição; "C2 – Publicitar e divulgar os produtos e serviços" - Definir, implementar e controlar as acções de comunicação/divulgação dos produtos e serviços junto do mercado, através da publicidade, marketing directo (mailings), telemarketing, merchandising, etc; "C3 – Vender produtos e serviços" - Actividades de vendas, bem como o processamento e encaminhamento dos pedidos e requisições de produtos e serviços, "C4 – Apoiar, enquadrar e controlar as vendas" - Assegurar a logística de vendas; recolher e tratar os dados para o controlo das vendas e negociação de objectivos; orientar, dinamizar e coordenar as actividades de vendas no âmbito da gestão e desenvolvimento dos canais de vendas; promover acções que visam o desenvolvimento da rede comercial: implementação de novos canais de vendas, reformulação e ampliação dos existentes; apoiar tecnicamente as forças de vendas, "C5 – Gestão e acompanhamento da carteira de clientes PTC" - Assegurar e dinamizar o relacionamento comercial personalizado com o cliente.*" configuram uma actividade marcadamente comercial que deve, assim, ser completamente excluída de qualquer hipotética compensação de serviços prestados no âmbito do Serviço Universal.

Querer integrar este tarifário no âmbito do Serviço Universal, com as necessárias consequências daí resultantes, quando tal opção decorre de uma estratégia comercial e existem opções no mercado, disponibilizadas pela generalidade dos operadores, que permitem oferecer a este segmento os mesmos, se não mesmos superiores, benefícios, afigura-se-nos destituído de qualquer sentido.

Por outro lado, a Vodafone vê com grande preocupação a insistente e contínua defesa pela PTC da integração deste tipo de ofertas, e dos eventuais custos líquidos incorridos, no âmbito do Serviço Universal.



Ademais, e sobre a questão específica do financiamento do Serviço Universal, reiteramos a posição que, em diversas sedes e por diversas vezes, temos manifestado junto do ICP-ANACOM sobre a (in)existência de encargos excessivos e custos líquidos decorrentes da prestação do Serviço Universal bem como sobre o seu modelo de financiamento.

Com os nossos melhores cumprimentos,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "João Canilho", written over a horizontal line.

João Canilho

Direcção de Regulação e Relações com os Operadores