



SONAECOM, S.G.P.S., S.A.
Sociedade Aberta
Sede: Lugar do Espido, Via Norte, Maia
Pessoa Colectiva nº 502 028 351
Matriculada na Conservatória de Registo Comercial
da Maia sob o nº 502 028 351
Capital Social Euro 366 246 868

INFORMAÇÃO PRIVILEGIADA

Nos termos e para os efeitos do disposto no art. 248º do Código dos Valores Mobiliários, a Sonaecom torna pública a notificação que acabou de receber da Autoridade da Concorrência, relativa a novo Projecto de Decisão no âmbito do processo Ccent. n.º 8/2006 – Sonaecom/PT, bem como a versão resumida da reconfiguração dos compromissos assumidos pela Sonaecom constante do mesmo.

Maia, 5 de Dezembro de 2006.

Pelo Conselho de Administração,

A Sonaecom recebeu hoje da Autoridade da Concorrência uma notificação com as conclusões provisórias desta Autoridade quanto ao sentido da sua decisão no processo de notificação de operação de concentração Ccent 8/2006 (Sonaecom / PT).

A referida decisão provável consiste na não oposição à realização da operação de concentração, acompanhada da imposição de condições e obrigações destinadas a garantir o cumprimento de um conjunto de compromissos assumidos pela notificante Sonaecom SGPS S.A. que, reconfigurados na sequência da audiência de interessados levada a cabo em 27 de Setembro último e da auscultação do ICP-ANACOM, seguidamente se apresentam de forma simplificada:

A) Compromissos, condições e obrigações referentes às actividades desenvolvidas sobre redes fixas

- 1) Apresentar um modelo de Separação Horizontal das Redes Fixas, o qual consiste em separar completamente quer ao nível jurídico quer ao nível do controlo societário o negócio referente à chamada “Rede de Cobre” (isto é, a rede básica de telecomunicações, acrescida de certos activos ou empresas adicionais que sejam funcionalmente relevantes) da chamada “Rede de Cabo” (isto é a actividade de televisão por cabo em regime de subscrição, acesso à Internet em banda larga e serviço de telefonia vocal disponibilizados sobre cabo) por forma a que cada uma delas, por si só e independentemente da outra, permita ao seu detentor a respectiva exploração de forma autónoma, economicamente viável e competitiva, assumindo-se como uma força concorrencial efectiva no mercado.

- 2) Apresentar um modelo de Separação Funcional da Rede Básica, o qual consiste na autonomização organizacional e contabilística da actividade de gestão e exploração de infra-estruturas e funcionalidades de rede integradas na Rede Básica.
O modelo destina-se a reforçar as possibilidades de acesso não discriminatório, por parte de terceiros operadores e prestadores de serviços, a infra-estruturas e funcionalidades de rede integradas na Rede Básica. A finalidade mediata

consiste em estimular a concorrência na oferta de serviços de acesso aos consumidores através da implementação das medidas de reorganização interna necessárias e adequadas a induzir um grau de autonomia acrescido na gestão operacional da oferta de acesso a infra-estruturas e funcionalidades de rede tendo em vista assegurar que o referido acesso é disponibilizado a terceiros em condições idênticas – designadamente em termos de preço e qualidade – às que são oferecidas às empresas do Grupo Portugal Telecom que também oferecem serviços aos consumidores finais. O Modelo de Separação Vertical Funcional da Rede Básica deverá conduzir, também, a que o departamento (ou departamentos) autónomo(s) encarregue(s) da oferta de serviços sobre a Rede Básica funcione(m) com base numa separação completa, em termos organizacionais, entre as ofertas de serviços grossistas (designadamente outros operadores que optem pela contratação de serviços num modelo de revenda, como alternativa ao acesso às infra-estruturas de rede para desenvolvimento de rede própria) e as ofertas de serviços retalhistas.

A elaboração e apresentação destes modelos será efectuada com recurso a entidades externas com reconhecida reputação e de primeira ordem que atestarão junto da Autoridade da Concorrência e da ANACOM que os modelos de Separação possibilitam (i) a alienação separada quer do Negócio de Cobre quer do Negócio de Cabo, de modo a que cada um deles possa ser explorado de forma autónoma, economicamente viável e competitiva, assumindo-se como uma força concorrencial efectiva no mercado; e (ii) uma adequada separação contabilística e organizacional da Rede Básica de acordo com as finalidades e objectivos acima referidos.

- 3) Implementar a Separação Horizontal das Redes Fixas segundo o modelo que vier a ser aprovado pela Autoridade da Concorrência e pela ANACOM;
- 4) Alienar, à escolha da Sonaecom, ou o Negócio de Rede Fixa de Cobre ou o Negócio de Rede Fixa de Cabo a um adquirente independente do Grupo Sonae, que disponha dos recursos necessários para explorar o Negócio de Rede Fixa em causa de forma autónoma, economicamente viável e competitiva, que seja capaz de se assumir como uma força concorrencial efectiva no mercado, de obter todas

as autorizações administrativas necessárias para a aquisição e, se for esse o caso, de assegurar o cumprimento das obrigações decorrentes do contrato de concessão do serviço público de telecomunicações.

O objecto da alienação deve compreender todos os elementos patrimoniais, afectos ao Negócio de Rede Fixa de Cobre ou ao Negócio de Rede Fixa de Cabo, consoante o caso, e necessários para garantir a viabilidade e competitividade dos mesmos.

A Sonaecom compromete-se ainda a integrar nesse procedimento de alienação um direito de opção para a celebração de um contrato de MVNO.

O adquirente e o acordo vinculativo de venda devem ser submetidos à aprovação da Autoridade da Concorrência

A Sonaecom manterá a Autoridade da Concorrência e a ANACOM regularmente informados sobre o cumprimento dos compromissos relativos ao Negócio de Rede Fixa e entregará periodicamente *compliance statements*.

Acessoriamente a Sonaecom comprometeu-se a manter a viabilidade económica, o valor comercial e a competitividade do Negócio de Rede Fixa a alienar, a proteger o acesso e a prevenir a utilização de informação comercialmente sensível em proveito do desenvolvimento do mesmo negócio por parte do Grupo Sonaecom, designadamente mediante a implementação de “chinese walls”.

- 5) No caso de o Negócio da Rede Fixa de Cabo ser alienado, implementar a Separação Funcional da Rede Básica de acordo com o modelo que tiver sido aprovado;
- 6) No caso de nenhum dos Negócios de Rede Fixa ter sido alienado num certo prazo mandar um terceiro (aprovado pela Autoridade da Concorrência e que seja uma entidade idónea, reputadamente especializada e de primeira ordem), para alienar um dos Negócios de Rede Fixa, concedendo-lhe os poderes de representação necessários para o efeito.
- 7) Devolver frequências para acesso fixo via rádio (FWA) detidas pela Sonaecom ou pela PT num certo prazo.

8) Alargar a todas as condutas de empresas controladas pela Sonaecom as obrigações de fornecimento de acesso a terceiros que hoje decorrem da ORAC PT (Oferta de Referência de Acesso a Condutas).

9) A Sonaecom mandatará uma entidade escolhida em conjunto com a Autoridade da Concorrência para, no interesse da Autoridade da Concorrência, fiscalizar o cumprimento pela Sonaecom dos compromissos anteriores e fornecer-lhe-á toda a informação de que esta razoavelmente necessite para cumprir o mandato que lhe foi confiado.

A Autoridade da Concorrência terá o direito de dar a este último as instruções que repute necessárias ao cumprimento dos Compromissos.

B) Compromissos, condições e obrigações referentes às actividades desenvolvidas sobre redes móveis

10) Assegurar acesso a MVNO's;

A Sonaecom celebrará contratos de MVNO's, de boa-fé, de forma diligente, razoável e transparente e visando contratos justos e equitativos, em condições economicamente atractivas e não discriminatórias) com quaisquer terceiros interessados em constituir-se como tal.

A Sonaecom apresentará, à Autoridade da Concorrência e à ANACOM, para aprovação, modelos *standard* de condições gerais de acordo de MVNO, incluindo contratos tipo para MVNO *light*, MVNO Integrado e MVNO Full, os quais conterão uma proposta de condições mínimas, transparentes, não-discriminatórias e economicamente atractivas para os MVNO's e observarão a estrutura e função de uma oferta contratual de referência, assegurando a possibilidade de celebração do acordo de MVNO pretendido, por qualquer terceiro interessado, através da mera adesão ao contrato em causa.

A remuneração a pagar pelo MVNO constará dos modelos *standard*, nos termos de cláusula de remuneração variável conforme o tipo de MVNO em causa.

A Sonaecom disponibilizará igualmente, ao adquirente do Negócio de Rede Fixa que vier a ser desinvestido a possibilidade de celebração de um contrato de MVNO

11) Facilitar entrada de novo MNO, pela devolução de Portadoras (direitos de utilização de frequências do espectro radioelétrico GSM900, GSM1800 e UMTS) e respectivas licenças;

A Sonaecom compromete-se a que, em alternativa, ou a Optimus ou a TMN deixem de utilizar a totalidade de Portadoras GSM e UMTS que estas exploram, em certos prazos, na base de cronograma apresentado à Autoridade da Concorrência e à ANACOM, de modo a poder devolvê-las a esta última.

12) Facilitar entrada de novo MNO pela alienação de Sites;

A Sonaecom aceitará propostas de aquisição de Sites desactivados, eventualmente com os equipamentos de rádio-transmissão (*BTS* ou *Node B*) que neles se encontrem instalados e que serão mantidos até à venda por um certo período em condições de operacionalidade.

Existe um número mínimo de Sites abrangidos pela obrigação, os quais correspondem a uma determinada dispersão geográfica.

No caso de não ter sido vendido o número mínimo de Sites ou assegurada a dispersão geográfica mínima estabelecida, ficará a Sonaecom, ainda assim, obrigada a transmitir a titularidade dos Sites em questão para o terceiro interessado sem proceder à prévia desactivação dos mesmos com a obrigação por parte do adquirente dos Sites de conceder à Sonaecom a possibilidade de manter, mediante remuneração, o alojamento dos seus equipamentos nos Sites em causa, por um certo período máximo.

Os interessados na compra do Negócio de Rede Fixa a alienar terão a possibilidade de apresentar propostas conjuntas para o Negócio de Rede Fixa e os Sites, ou apenas para compra isolada de alguns desses mesmos activos.

Findo um certo prazo sem terem sido transmitidos alguns dos Sites, o mandatário aprovado pela Autoridade da Concorrência, poderá proceder à cessão dos mesmos a qualquer interessado.

13) Facilitar entrada de novo MNO pela disponibilização de celebração de contrato de MVNO com o novo MNO;

A Sonaecom disponibilizará a um novo MNO um contrato de MVNO, até que aquele inicie a exploração comercial da sua rede como MNO. Após o início de actividade comercial do novo MNO, a Sonaecom compromete-se a celebrar com aquele um contrato de MVNO Restrito relativo às áreas geográficas em que aquele novo MNO não estiver ainda implantado.

14) Facilitar entrada de novo MNO pela disponibilização de condições de co-localização;

A Sonaecom disponibilizará a qualquer novo MNO, em termos transparentes e não discriminatórios, condições de co-localização em termos idênticos aos que concede aos MNO's actualmente existentes, numa base de reciprocidade e cumprirá, de forma pontual, célere e diligente, todas as suas obrigações legais de interligação com qualquer novo MNO.

15) Criar condições para atenuação de efeitos de rede;

A Sonaecom aplicará nos tarifários da Optimus e da TMN, em regra, preços nas chamadas para a rede do novo MNO ou de um MVNO Full idênticos aos preços cobrados nas chamadas on-net. Sempre que existirem tarifários com preços diferenciados (com diferencial on-net/off-net) a Sonaecom compromete-se a que o preço das chamadas off-net, para o novo MNO ou para os MVNO Full, nunca seja superior ao menor dos seguintes valores: (a) preço das chamadas cobrado pela Optimus nos tarifários não diferenciados (ou flat-rate) mais significativos para o segmento de mercado-alvo, ou (b) ao dobro da taxa de interligação móvel-móvel fixada pela ANACOM.

A Sonaecom, enquanto durar o compromisso, abster-se-á de introduzir qualquer novo tarifário desconforme com esta obrigação.

A Sonaecom compromete-se a aceitar que um novo MNO, durante um certo prazo, lhe cobre um montante adicional sobre as receitas de interligação correspondente à diferença (se e enquanto positiva) entre (i) o montante que aquele novo MNO tiver a pagar ao(s) MNO(s) da Sonaecom como remuneração pela terminação do respectivo tráfego de saída e (ii) o montante que o(s) MNO(s) da Sonaecom devam àquele novo MNO pelo respectivo tráfego de entrada, no mesmo período de tempo, até um determinado limite de desbalanceamento, quer em euros quer em minutos.

16) Respeitar mecanismo de “Price Cap”;

A notificante assegurará que a taxa de variação anual dos preços de serviços de telecomunicações móveis prestados pela TMN e Optimus para cada um de três cabazes de consumo não ultrapassa o comportamento observado num conjunto de países Europeus ou, em alternativa, a evolução do índice de preços no consumidor para os serviços, do INE. Caso, em determinado ano, a notificante não cumpra o compromisso assumido de variação máxima de preços, terá de compensar o incumprimento com uma penalização de uma percentagem adicional.

17) Criar condições para atenuação de condições de fidelização de clientes.

A Sonaecom compromete-se a: (i) não adoptar condições de fidelização mais restritivas do que aquelas que sejam praticadas pelos MNO's sujeitos ao seu Controlo; (ii) eliminar todos os seus tarifários que proponham condições de fidelização mais exigentes do que as mais restritivas verificadas no conjunto dos tarifários em vigor em cada momento no mercado para segmentos de cliente equivalentes; e (iii) abster-se de introduzir qualquer tarifário desconforme com estas obrigações.

A Sonaecom suprimirá todas as práticas comerciais que imponham a quaisquer consumidores o pagamento de montantes devidos a contratos de fidelização ou penalizações associadas à cessação antecipada do contrato que excedam o valor subsidiado líquido do preço de aquisição do terminal.

Para incrementar a eficácia e transparência para os consumidores do compromisso, a Sonaecom compromete-se a implementar um sistema de gestão de informação de

cliente que assegure aos Consumidores Residenciais, quer através de uma consulta na Internet quer através de *call centre*, a possibilidade de confirmar, a cada momento, o valor a pagar a título de remanescente do valor subsidiado do preço de compra do terminal.

C) Compromissos, condições e obrigações referentes a outras actividades

- 18) Alienar as Participações Livremente Disponíveis e as Participações de Transmissão Condicionada (participações nos negócios de distribuição cinematográfica, de exibição de obras cinematográficas, comercialização grossista de videogramas, produção e comercialização (grossista) de canais para televisão por subscrição, da exploração de direitos de transmissão televisiva de conteúdos *premium* e da exploração de direitos de transmissão de conteúdos para telefonia móvel e para Internet existente actualmente na PTM).

A Sonaecom compromete-se a encontrar, no caso das Participações Livremente Disponíveis e das Participações de Transmissão Condicionada, um ou mais adquirentes que preencham os requisitos acima enunciados para o adquirente da Rede Fixa (mas nunca este ou qualquer sociedade por este detida) e a celebrar com ele ou com eles acordos vinculativos para a alienação das Participações. Os adquirentes e os acordos de venda devem ser submetidos à aprovação da Autoridade da Concorrência.

- 19) Assegurar condições de maior concorrência no que se refere ao Negócio de Conteúdos.

A Sonaecom obriga-se a usar os seus melhores esforços para assegurar que o negócio de Conteúdos passará a ser conduzido de forma a evitar a concessão de qualquer novo direito de exclusivo ou, não sendo isso possível, que o procedimento de escolha do beneficiário da exclusividade será conduzido de modo justo, transparente, equitativo e não discriminatório, designadamente

através de igualdade de acesso à informação necessária para a candidatura e de imparcialidade da decisão.

A Sonaecom fará constar dos contratos de venda dos Negócios de Conteúdos a obrigação de o respectivo adquirente garantir aqueles princípios.