



REVISÃO DA ANÁLISE REGULATÓRIA DOS MERCADOS DE COMUNICAÇÕES ELETRÓNICAS 4 E 5

MERCADOS DE FORNECIMENTO GROSSISTA DE ACESSO (FÍSICO) À INFRAESTRUTURA DE REDE NUM LOCAL FIXO E DE FORNECIMENTO GROSSISTA DE ACESSO EM BANDA LARGA (BITSTREAM)

Definição dos mercados do produto e dos mercados geográficos, avaliações de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares

PRONÚNCIA DA ZON TV CABO, ZON AÇORES E ZON MADEIRA



LISBOA, 5 DE ABRIL DE 2012

PRONÚNCIA DA ZON TV CABO PORTUGAL, SA ("ZON"), ZON TV CABO AÇOREANA, SA (ZON AÇORES) E ZON TV CABO MADEIRENSE, S.A. ("ZON MADEIRA"), DORAVANTE CONJUNTAMENTE DESIGNADAS POR [ZON]

Os presentes comentários enquadram-se no âmbito da audiência prévia e da consulta a que foi submetido o projeto de decisão relativo à definição dos mercados grossistas de acesso à infraestrutura de rede num local fixo e de acesso em banda larga - mercados 4 e 5, respetivamente, da Recomendação 2007/879/CE, de 17 de dezembro -, e aprovado por deliberação de 6 de fevereiro do corrente ano pelo ICP-ANACOM.

Com o presente documento, a ZON visa apresentar a perspetiva que julga ser mais adequada e que deverá ser adotada no quadro da prossecução da *supra* referida revisão do enquadramento regulatório dos mercados 4 e 5.

Os comentários ora apresentados não limitam nem precludem as medidas que a ZON possa vir futuramente a tomar, no âmbito do Sentido Provável de Decisão que, sobre esta matéria, vier a ser adotado por essa Autoridade.

A informação contida neste documento que deve ser considerada CONFIDENCIAL encontra-se devidamente assinalada com as designações "IIC" – Início de Informação Confidencial e "FIC" – Fim de Informação Confidencial.

.



ÍNDICE

CONSIDERANDOS E SUMÁRIO EXECUTIVO	4
Parte I – Definição de Mercado de Produto	6
Parte II – Definição de Mercado Geográfico	8
Parte III – Definição de PMS	9
Parte IV – Definição de obrigações	13
Parte V – Conclusões	16
Anexos	18

ANACOM



CONSIDERANDOS E SUMÁRIO EXECUTIVO

Considerando que:

- a) Durante o ano de 2010 a Comissão Europeia (CE), concluiu e publicou a Recomendação referente a redes de acesso da próxima geração (*Next Generation Access Networks* ou “NGA”)¹, a “Recomendação NGA”;
- b) Decorreu um período superior a 18 meses (período mínimo razoável para a revisão da análise prévia), sobre a anterior análise dos mercados de fornecimento grossista de acesso (físico) à infraestrutura de rede num local fixo e de fornecimento grossista de acesso em banda larga (*Bitstream*), respetivamente Mercados 4 e 5 (denominação resultante da Recomendação de 2007²), análise essa que foi concluída através da deliberação do ICP-ANACOM de 14 de Janeiro de 2009;
- c) A ZON é um operador de redes e prestador de serviços de comunicações eletrónicas que exerce, entre outras, a atividade de prestação do serviço de acesso à Internet em Banda Larga, tendo sempre assumido uma postura de colaboração ativa no processo de adoção da referida deliberação de 14 de Janeiro de 2009 e na atual revisão da mesma, por se revelar um domínio crítico para o futuro da Banda Larga e do mercado das comunicações em geral;
- d) A metodologia de análise de mercado seguida obedece a uma sistematização similar à que se encontra plasmada nas linhas de orientação da Comissão Europeia (CE), sendo enquadrada pelo Sentido Provável de Decisão ora em Consulta Pública.

A ZON vem, transmitir a sua pronúncia no âmbito do presente processo de consulta pública, apresentando o resultado da sua reflexão e do que julga dever ser adotado por essa Autoridade relativamente aos Mercados 4 e 5.

Com a sua análise a ZON concluiu que as evoluções verificadas nos mercados relevantes abrangidos, apresentaram mudanças significativas face à anterior revisão.

¹ Recomendação da Comissão Europeia de 20 de Setembro de 2010 sobre o acesso regulamentado às redes de acesso da próxima geração (NGA).

² Recomendação da Comissão Europeia de 17 de Dezembro de 2007 relativa aos mercados relevantes de produtos e serviços no sector das comunicações eletrónicas suscetíveis de regulamentação *ex ante* em conformidade com a Diretiva 2002/21/CE do Parlamento Europeu e do Conselho relativa a um quadro regulamentar comum para as redes e serviços de comunicações eletrónicas.

Com efeito, o acesso à Internet assume hoje uma essencialidade semelhante ao acesso à Energia Elétrica ou a outros serviços similares.

Somente através deste acesso todos os serviços de comunicações eletrónicas podem ser prestados de forma ubíqua e, por isso, a presente análise dos Mercados de fornecimento grossista de acesso (físico) à infraestrutura de rede num local fixo e de fornecimento grossista de acesso em banda larga (*Bitstream*), respetivamente Mercados 4 e 5, tem uma influência determinante na forma como o desenvolvimento do setor e a inovação dos serviços evoluirá nos próximos anos.

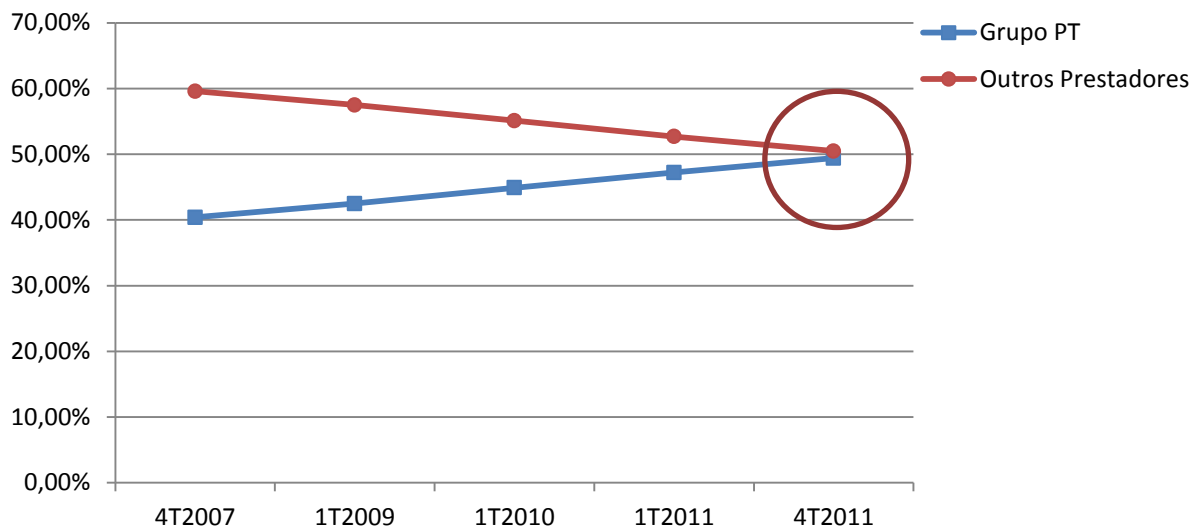
Assim, impende sobre o ICP-ANACOM não só a responsabilidade, mas igualmente a obrigação de analisar cuidadosamente este mercado, visando o melhor resultado para o desenvolvimento do mercado global das comunicações e para o *social welfare* dos consumidores, respeitando as metodologias de análise previstas legalmente.

Esta análise deve por isso ser prospetiva, visando o correto desenvolvimento dos mercados relevantes e impedindo a criação ou reforço não transitório de qualquer posição dominante. Além disso, esta análise deve impulsionar e acolher as recomendações e demais *inputs* resultantes dos organismos europeus.

É pois com profunda estranheza e preocupação, que a ZON recebe a presente análise, uma vez que a mesma, de acordo com o Sentido Provável de Decisão, ignora os efeitos nefastos para o setor das comunicações eletrónicas e para os consumidores, ocorridos na decorrência da anterior análise, realizada em 2008.

Aquela análise teve como principal disrupção o acolhimento da existência de mercados geográficos infranacionais, ignorando a dimensão do País (dos mais pequenos da Europa), a dimensão e capacidade financeira do operador histórico e a evolução tecnológica que se estava a concretizar com o surgimento das redes de nova geração.

Surge assim, como principal resultado da anterior análise dos referidos mercados 4 e 5, o reforço e tendência para uma quota de mercado do operador histórico, superior a 50%, conforme gráfico abaixo.



Fonte : ICP-ANACOM – Dados Estatísticos, Análise ZON

Parte I – Definição de Mercado de Produto

Conforme a ANACOM reconhece, a oferta crescente de Banda Larga agregada em pacotes com outros serviços (*bundle*) tem apresentado um elevado peso na escolha dos consumidores. Esta aquisição de pacotes de serviços teve a sua origem nos operadores de cabo, sobretudo na agregação com a venda da TV por Subscrição.

[IIC] [FIC]

Sem embargo, fruto desta inovação comercial, estabeleceu-se uma crescente preferência do mercado pela aquisição em *bundle*, o que aliou um bom produto de acesso em Banda Larga a uma boa oferta comercial (Produto, Preço e Vantagens), integrando outros serviços considerados atualmente como serviços essenciais. Os demais operadores presentes no mercado rapidamente aderiram a esta forma de comercialização, sendo atualmente os *bundles* a solução com maior procura no mercado.

Ora, conforme ficou demonstrado em inquérito do ICP-ANACOM publicado em 2009³, há uma preferência dos consumidores de comunicações eletrónicas no momento da aquisição de serviços em *bundle*, e essa preferência corresponde ao “*trigger*” que depois leva à escolha de determinado prestador.

³ ICP-ANACOM – Inquérito ao consumo de serviços de comunicações eletrónicas, Dezembro, 2009
NÃO CONFIDENCIAL



A Banda Larga é hoje não só o *driver* atual da procura mas configura-se também como o produto de convergência para onde o sector se encaminha, agregando sobre ele toda uma multiplicidade de produtos e serviços, que hoje ainda mantêm uma certa identidade própria, embora com sinais evidentes de estar a esbater-se.

Serviços como o *Skype* ou o *Viber na Voz*, o *Google TV*, a *Apple TV*, o *Hulu* ou o *Netflix* na Televisão, o *iTunes* ou *YouTube* para músicas e vídeos, são bons exemplos de que os serviços outrora autónomos, como o serviço telefónico e a TV por subscrição, rapidamente se transformarão em aplicações – pagas ou grátis – a distribuir sobre um acesso em Banda Larga. Não será demais recordar outro tipo de aplicações, como o correio eletrónico, outrora disponibilizado como serviço autónomo pelos ISP e atualmente, no mercado de consumo, totalmente absorvido por aplicações como o *Hotmail*, o *Yahoo mail* ou o *Gmail*.

Em suma, a escolha dos consumidores assenta essencialmente nas condições comerciais dos produtos isoladamente considerados (preço, qualidade e características próprias), optando aqueles entre o *bundle* e a aquisição isolada dos serviços consoante a solução que seja comercialmente mais vantajosa. Em geral, a opção recai sobre o *bundle*.

Nessa medida, o *bundle* está definitivamente generalizado e deve ser considerado como um modelo de venda da Banda Larga.

Verificou-se igualmente uma expansão da banda larga móvel, nomeadamente, a suportada em placas de transmissão de dados ligadas a computadores pessoais (de secretária ou portáteis), designadamente através de placas USB (ou outras), que permitem o acesso à Internet em banda larga.

A qual verá uma nova expansão, através da recente atribuição dos direitos de utilização de frequências radioelétricas, para a disponibilização de serviços 4G. A Banda Larga móvel transformou-se assim, de forma definitiva, numa plataforma estruturante da oferta de um operador de comunicações eletrónicas, revestindo um papel fundamental no processo de convergência fixo-móvel, bem como no desenvolvimento da Sociedade da Informação.

Sucedeu igualmente, desde a última revisão da análise dos mercados de fornecimento grossista de acesso (físico) à infraestrutura de rede num local fixo e de fornecimento grossista de acesso em banda larga (*bitstream*), um facto incontornável: o progressivo abandono ou forte desinvestimento por parte dos operadores alternativos, nas ofertas que prevejam a oferta regulada “rede ADSL PT”, em resultado da falência do modelo criado e da sua insuficiência e



insustentabilidade, enquanto meio para viabilizar ofertas retalhistas competitivas, em preço e qualidade de serviço.

Parte II – Definição de Mercado Geográfico

I) A definição do Mercado Geográfico corresponde ao segundo elemento mais importante a aferir na determinação da existência de concorrência efetiva e, na ausência desta, na identificação de poder de mercado significativo (“PMS”) e seleção de medidas e aplicação de regulação *ex-ante* ao operador com PMS.

(1) Desde logo surge a necessidade de aferir se a melhor solução é considerar a existência de um mercado Nacional ou, em função da verificação de características de heterogeneidade, se deverá considerar a existência de diversos mercados Infranacionais, assumindo um compromisso entre a granularidade e a exequibilidade da análise de mercado.

Na avaliação conduzida pelo ICP-ANACOM optou-se por manter dois tipos de mercados no Mercado 5:

- a) “Áreas Competitivas - C” - Áreas cobertas pelas áreas de central onde existe pelo menos um operador co instalado e onde existe pelo menos um operador de redes de distribuição por cabo e onde a percentagem de alojamentos cablados do principal operador na área de central é superior a 60%;
- b) “Áreas Não competitivas - NC” - As restantes áreas.

[IIC] [FIC]

(4) Esta classificação (entre áreas “C” e “NC”), ainda padece de um outro obstáculo diretamente relacionado com a sua definição estática (e portanto, apenas alterada, em cada 2 a 4 anos, por força de novas análises de mercado), não contemplando as mutações que podem suceder pela entrada ou saída de Operadores.

Esta prática impõe por isso a inclusão, num mesmo mercado geográfico nacional, dos submercados geograficamente segmentados ou, pelo menos, uma revisão das obrigações impostas e da abordagem tendente à segmentação geográfica, que resolva as distorções introduzidas pela assimetria.

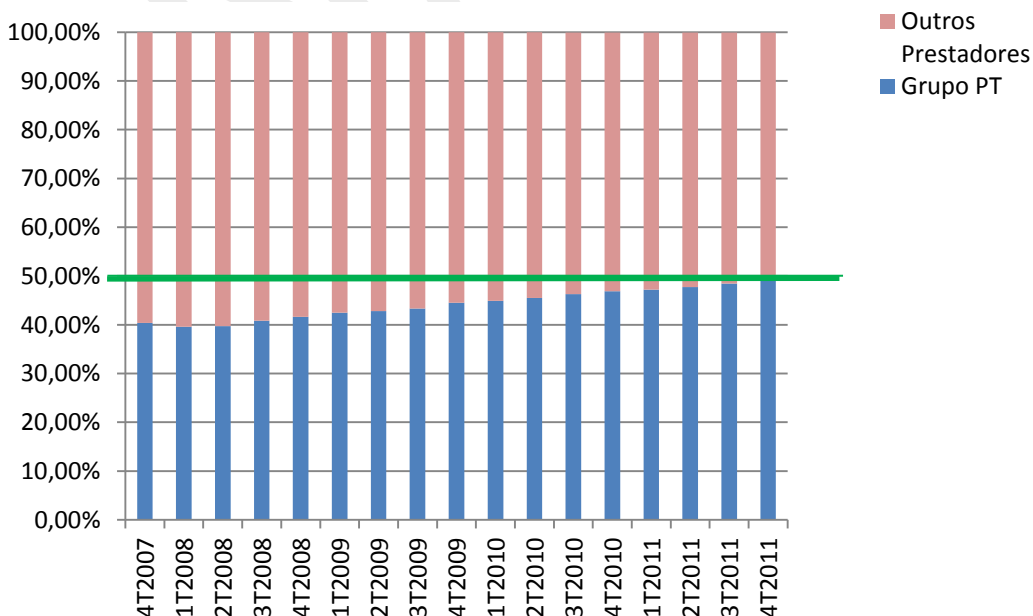
Parte III – Definição de PMS

- II) A identificação de um operador com PMS é o terceiro e último elemento essencial à possibilidade de se proceder à regulação *ex-ante*.
- (1) Existe a necessidade de definir inicialmente o Mercado de Retalho, sob o qual se aferirá a existência de um operador com PMS, sendo a quota de mercado o critério chave para a aferição da existência de PMS. A quota de mercado de 25% é aquela abaixo da qual dificilmente qualquer operador terá uma posição de PMS, existindo outros dois níveis relevantes para a referida análise. A existência de uma quota de 40% é, desde logo, indiciadora da existência de PMS e a quota acima dos 50% inverte o ónus da prova, devendo-se provar que apesar de existir uma quota elevada, não existirá PMS por um motivo muito forte.

Ainda que dúvidas se pudessem colocar a estes critérios, o facto de um mesmo operador deter quotas muito altas em todos os mercados e que muitas delas estejam inclusivamente em ascensão, deverá ser critério quase suficiente para a definição de PMS, sendo necessária a definição e aplicação de obrigações daí decorrentes.

Tendo-se concluído que o mercado de retalho da Banda Larga comporta todas as ofertas disponíveis no mercado e mesmo não entrando em linha de conta com a pressão concorrencial exercida pela Banda Larga móvel, resulta que as quotas de mercado se consubstanciam no seguinte quadro:

Quotas de Mercado do SAI – 4T2007 ao 4T2011

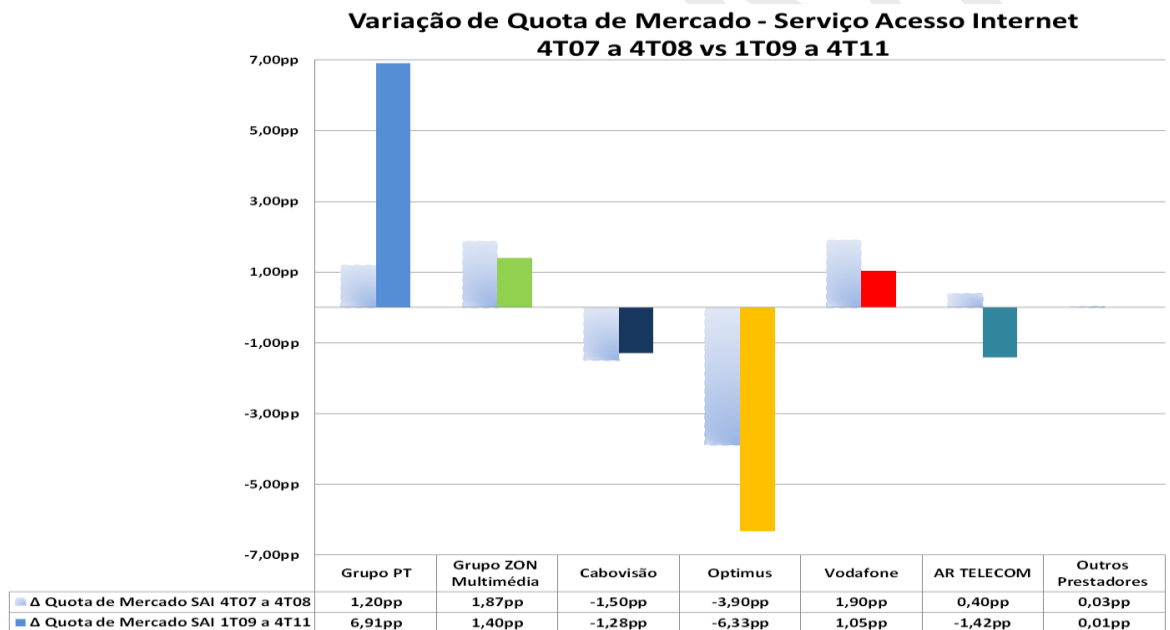


Fonte : ICP-ANACOM – Dados Estatísticos do SAI (Banda Larga Fixa)

Verifica-se que o Grupo PT detém uma quota de mercado desde logo indiciadora de PMS, sendo agravada pelo facto de se manifestar o alcance da barreira dos 50% (e isto, conforme referido, sem entrar em linha de conta com a sua elevada quota de mercado na Banda Larga móvel e a própria dimensão desse mercado).

[IIC][FIC]

Se analisarmos a variação de crescimento de todos os operadores de Banda Larga, constata-se que o Grupo PT é o único que apresenta uma taxa de crescimento notável, e o único com uma variação de taxa positiva extremamente relevante, devendo-se daí retirar as devidas ilações.



Fonte : ICP-ANACOM – Dados Estatísticos

- (2) Se a quota de mercado não deve ser analisada isoladamente, devemos verificar que outros indícios conduzem ao reconhecimento de que o Grupo PT detém uma posição de PMS.
- a) Barreiras à entrada – Sendo os custos afundados e as economias de escala e de gama os principais aspetos a reter, existe desde logo o reconhecimento de que todos os operadores presentes no mercado realizaram os seus investimentos, estando em condições de expandir as suas operações suportados na infraestrutura do operador com PMS. Este tema releva ainda mais se atentarmos ao facto de que, após os massivos investimentos na ligação dos OOL a muitas das centrais do operador

histórico, se o operador que detém mais de 60% das infraestruturas aptas a acomodar estes OOL ficasse sem a obrigação regulatória de permitir o acesso, tal redundaria num retrocesso sem precedentes (e de consequências desastrosas), do processo de liberalização iniciado há mais de uma década.

- b) A integração vertical surge como um outro elemento fulcral na definição de PMS, sendo no caso do Grupo PT um facto indesmentível que a detenção e exploração da rede básica, lhe confere um conjunto significativo de vantagens. Neste momento, e conforme já transmitido anteriormente a essa Autoridade, existe um verdadeiro desequilíbrio nas condições de acesso a ofertas reguladas por parte dos operadores alternativos e dos operadores do Grupo PT, com claríssima vantagem para estes últimos.

Tais vantagens, independentemente das ofertas de referência de acesso às referidas infraestruturas (ORAC e mais recentemente ORAP), terem sido inovadoras, carecem, de facto, de um cariz prático equitativo. A operacionalização do acesso a estas infraestruturas, decorridos largos anos sobre a introdução de ofertas reguladas, persiste ainda assente na diferenciação de condições de acesso entre o operador verticalmente integrado e os restantes beneficiários.

A título de exemplo, no *Forum FTTH Council*, que se realizou em Lisboa no início do ano de 2010, foi referido por um dos oradores, responsável da área de engenharia da PT Comunicações, que em média, desde o *survey* até à libertação de habitações prontas a comercializar com rede FTTH, decorria um período de 5 meses. Ora, só um acesso diferenciado, em prejuízo dos restantes operadores, permitiu a conclusão do espantoso número de 1.000.000 de casas com fibra pela PT Comunicações, em cerca de 12 meses, cifrando-se atualmente em mais de 1,5 Milhões de casas com acesso à fibra do operador histórico.

Esta assimetria requer, por isso, uma intervenção do ICP-ANACOM, que lhe permita fazer face a uma iniquidade gritante e prosseguir com maior justiça os objetivos da regulação, nomeadamente a promoção e garantia de manutenção da concorrência, com observância do princípio da igualdade e da não discriminação. A solução a adotar por essa Autoridade poderia assentar, por exemplo, na criação de uma empresa detida pelo Grupo do operador com PMS, que apenas comercializasse o acesso a infraestruturas. Esta solução teria a vantagem de ter uma operacionalização

muito mais simples que outras abordagens estudadas ou até implementadas em alguns países da União Europeia. (e.g. separação funcional, assente no modelo inglês *OpenReach*; recorde-se que um tal modelo tem por base mecanismos de *Chinese Walls*, destinados a impedir o acesso a informação comercialmente sensível de operadores alternativos por parte de áreas do operador histórico que dela não necessitem para a prestação de serviços grossistas; ver, aliás, sobre este tema, o considerando (13) da Recomendação, entre outros).

[IIC] [FIC]

c) Tendência e comportamento dos preços

Já foi referido anteriormente que a análise dos preços praticados deve contemplar a verificação dos preços apresentados na comunicação da empresa com PMS, mas, sob pena de ineficácia, deve avaliar igualmente as características das promoções conduzidas nas diversas zonas do País.

- (3) Resta pois a referência à necessidade de ser realizada uma análise prospetiva na identificação de PMS e não é difícil reconhecer que apenas um operador prestador de serviços de Banda Larga apresenta condições para ser excessivamente dominante a curto prazo, o que lhe permitirá exercer todos os comportamentos que restringirão a existência de uma concorrência efetiva, com natural prejuízo para o bem-estar económico dos consumidores. Este operador é a PT Comunicações, sendo que o facto de ser o único operador que apresenta uma tendência claramente positiva na sua taxa de crescimento, associado ao seu investimento em redes de Fibra e à sua grande capacidade financeira e ao facto de ser, através da TMN, o maior operador móvel, não pode ser dissociado da vantagem competitiva que a inexistência de obrigações nas “áreas Competitivas - C” lhe veio potenciar significativamente. Acresce que caso a metodologia da análise de mercado incluía a Banda Larga Móvel no mercado de produto da Banda Larga, como defende a ZON, então nesse caso o Grupo PT terá PMS no mercado nacional (e não segmentado) da Banda Larga, como atrás explicado.

Mesmo que a inclusão da Banda Larga Móvel no mesmo mercado, não fosse considerada oportuna (o que, reiteramos, não nos parece sustentável, face às evoluções alcançadas e em curso nas redes móveis), há que recordar que a PT Comunicações é o único operador com presença ubíqua no território nacional (Fig. 2) pelo que uma abordagem regional não seria aceitável.



A PT está presente em todo o território nacional com oferta de Banda Larga Fixa e Móvel

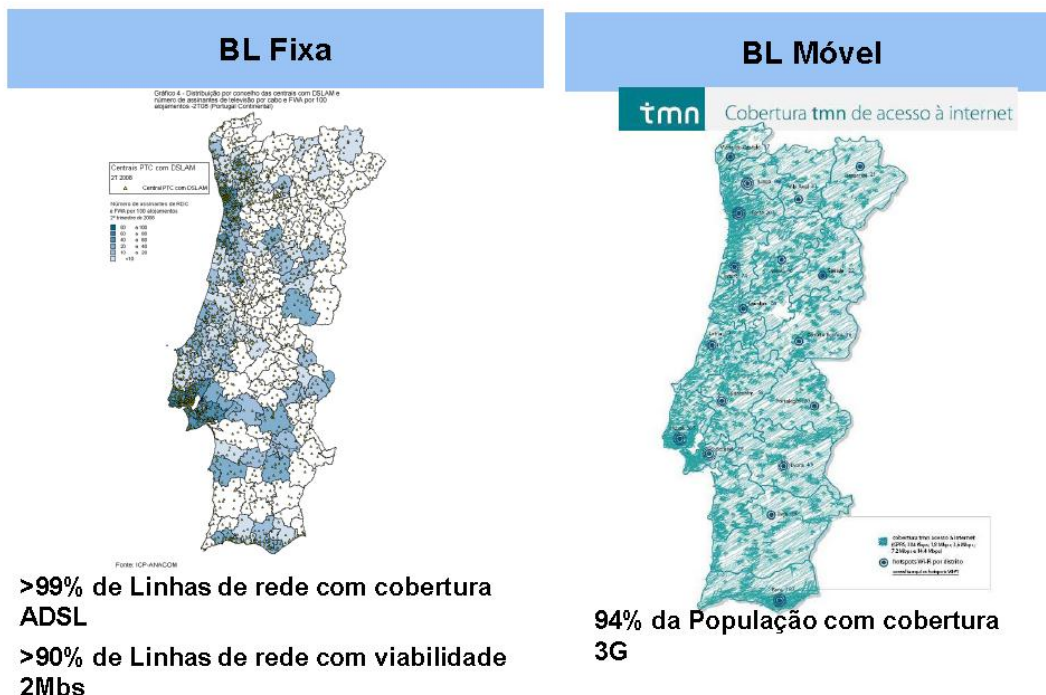


Fig. 2 – Extrato da apresentação de Pedro Leitão, membro do Conselho de Administração da PT Comunicações, no evento promovido pela Aritel denominado – “Broadband for ALL”, no dia 17 de Junho de 2010..⁴

- (4) Finalmente, a inclusão das redes de cabo na análise das quotas de mercado, é inadequada, acrescentando um conjunto de impedimentos de ordem técnica e prática que não queremos deixar de realçar:
- [IIC]**
 - [FIC]**
 - Por último, não será despropositado referir que as redes de cabo são atualmente as únicas redes alternativas, capazes de criar algum desafio ao omnipresente incumbente, pelo que seria despropositado coartar e limitar essa pressão concorrencial, criando ineficiências nessa dinâmica.

Parte IV – Definição de obrigações

III) Tendo em conta o acima exposto, as obrigações do operador com PMS nos mercados 4 e 5 devem manter-se (evoluindo no caso do Mercado 5 para âmbito Nacional) e não ser

⁴ <http://www.apritel.org/fotos/editor2/1515%20Pedro%20Leitao.pdf>

invalidadas por quaisquer alterações na arquitetura e na tecnologia de rede. Pelo contrário, as novas soluções tecnológicas devem passar a estar incluídas no âmbito de aplicação das obrigações anteriormente definidas, em linha com a recomendação NGA.

Existindo um conjunto de obrigações em vigor, diferenciadas caso se trate de uma “área C” ou de uma “área NC”, deve-se proceder ao exercício de avaliar se as mesmas são suficientes ou justificam algum aperfeiçoamento. Uma vez que a inclusão na recomendação da Comissão Europeia de 2007⁵, dos dois mercados em análise, é bastante para que se considere estarem reunidos os três critérios impostos para a regulação *ex-ante* e uma vez que a existência de PMS está verificada, cumpre discorrer sobre as obrigações a aplicar.

(1) Mercado 4 - fornecimento grossista de acesso (físico) à infraestrutura de rede num local fixo.

Não tendo sido identificados na deliberação adotada em 14 de Janeiro de 2009 a existência de nenhuma área concorrencial, não se verificou, durante o período que mediou entre a decisão e o momento atual qualquer alteração que justifique a redução das obrigações impostas, a saber:

- a) Acesso e utilização de recursos de rede específicos (ORAC, ORAP, ORALL – em cobre e fibra, VULA)
- b) Não discriminação
- c) Transparência
- d) Controlo de preços e contabilização de custos
- e) Separação de contas
- f) Reporte financeiro

Pelo contrário, na opinião da ZON, em função da experiência adquirida na utilização de infraestrutura da PT Comunicações no âmbito da ORAC e da ORAP, ofertas mantidas por aquela Empresa, deverão ser reforçadas as obrigações de acesso, sobretudo no que toca à criação de condições de equidade temporal e de acesso a informação (nomeadamente através da implementação da separação funcional), eliminando os benefícios que as empresas verticalmente integradas do operador com PMS retiram da discriminação positiva de que são alvo, conforme sugerido no ponto III.(2).b) *supra*.

⁵ Recomendação da Comissão de 17 de Dezembro de 2007 relativa aos mercados relevantes de produtos e serviços no sector das comunicações eletrónicas suscetíveis de regulamentação *ex ante* em conformidade com a Diretiva 2002/21/CE do Parlamento Europeu e do Conselho relativa a um quadro regulamentar comum para as redes e serviços de comunicações eletrónicas.

Face também à elevada utilização daquelas infraestruturas, parece haver oportunidade para uma revisão em baixa dos custos associados a essa utilização. Esta redução é suportada pela elevada utilização das referidas infraestruturas, muito superior à antevista no momento inicial de cálculo dos custos. Com efeito, quando estes cálculos foram inicialmente realizados, um dos maiores utilizadores destas Ofertas (ORAC e ORAP), neste caso a ZON, estava integrada verticalmente no seio do Grupo PT, o que entretanto veio a ser alterado com a concretização do “Spin-off” da ZON, tornando-se um dos maiores contribuintes líquidos para a rentabilidade dessa infraestrutura. Também a construção de redes em fibra, nomeadamente pelo próprio operador histórico, não terá sido considerada, sendo que a sua dimensão é hoje muito relevante.

Quanto à ORALL, deve a mesma ser adaptada, por forma a permitir a utilização dos lacetes em fibra, seja na forma física direta seja através de utilização de mecanismos alternativos que sejam equivalentes (v.g. VULA, recorrendo à utilização de comprimentos de onda diferentes, em função do operador beneficiário).⁶

(2) Mercado 5 - fornecimento grossista de acesso em banda larga (*bitstream*)

Numa lógica de regulação necessária e suficiente, é convicção da ZON que, se as medidas ao nível do mercado 4 forem devidamente implementadas e utilizadas pelos operadores beneficiários, os remédios a impor no mercado 5 poderão vir a ser eliminados, o que de resto iria ao encontro da recomendação da CE, no sentido de favorecer uma verdadeira concorrência de infraestruturas, só possível ao nível de um mercado 4.

Assim e enquanto tal não acontecer, para o Mercado 5 defendemos a imposição do seguinte conjunto de obrigações, de abrangência nacional:

- a) Acesso e utilização de recursos de rede específicos (*Bitstream*)
- b) Não discriminação
- c) Transparência
- d) Controlo de preços e contabilização de custos
- e) Separação de contas
- f) Reporte financeiro

⁶ Resposta da Comissão Europeia à proposta de revisão dos mercados da Banda Larga conduzida pela OFCOM http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/consultations/wba/responses/European_Commission.pdf

O extracto correspondente é realçado em anexo – Anexo 1.

[IIC] [FIC]

Parte V – Conclusões

Assim, e como ponto prévio, que acreditamos já estar a ser considerado pelo ICP-ANACOM, independentemente da referência pela ZON, a análise efetuada dever ser atualizada com os dados do ano de 2011 e até os dados do primeiro trimestre de 2012, face nomeadamente ao momento em que as decisões irão ser tomadas, o que provavelmente ocorrerá a meados do segundo semestre de 2012.

Esta atualização é imperativa, pois ainda reforça a clara evolução de domínio do operador histórico, pelo que a análise efetuada deverá ser revista, sob pena de ignorar factos já conhecidos e indesmentíveis.

Quanto à decisão adotada por essa Autoridade em 2009, esta conduziu a um crescimento da quota de mercado do operador histórico até aos 50%, apenas possível pela existência de condições regulatórias não simétricas e impeditivas do acesso à infraestrutura básica sob a gestão e exploração do Grupo PT pelos restantes operadores.

Na definição de mercado geográfico, a ZON reitera a sua posição anteriormente expressa, reconhecendo que, os presentes dados de mercado, comprovam que a decisão tomada, ao aceitar a existência de mercados geográficos infranacionais, além de apenas ter servido para reforçar a quota de mercado do operador histórico, não apresenta qualquer fundamentação que permita concluir pela heterogeneidade das diversas regiões do País, acomodando a atuação do operador histórico no que toca a definição de preços predatórios e a compressão de margens, processo iniciado pelo mesmo a seguir ao “*spin-off*” do Grupo ZON.

Aliás, esta medida veio aprofundar ainda mais o fosso existente entre as diversas zonas identificadas por esta Autoridade e claramente não veio promover a concorrência. Em vez de beneficiar o mercado, esta medida beneficiou um operador.

Quanto às obrigações determinadas ao abrigo dos poderes conferidos legalmente ao ICP-ANACOM, é entendimento da ZON que o incentivo à concorrência entre infraestruturas e a disseminação massiva de novas de redes de acesso em Fibra, capazes de suportar o desígnio europeu de levar a Banda Larga rápida e muito rápida a toda a população, podem e devem ser



reforçados, nomeadamente através da criação do acesso equivalente entre operador histórico e operadores alternativos, à infraestrutura básica sob a sua gestão e exploração.

De facto, este último tema tem sido sempre preterido e adiado, não obstante os alertas avançados pela ZON, com base na existência de uma Oferta Regulada de Acesso a Conduitas e Postes, obviando-se a que o acesso a esta infraestrutura, crítica para a construção de rede própria, é assimétrico, com condições diferenciadoras e que distorcem a concorrência.

Só assim se pode aceitar que a construção da rede de FTTH por parte do operador histórico se desenrole rapidamente e seja descrita como um *case study* mundial, onde a construção apresenta um tempo de construção não superior a 5 meses, o que mais nenhum operador alternativo consegue igualar, não se reconduzindo a uma diferença de nível de eficiência. Tal só é possível pela disparidade existente no acesso às referidas infraestruturas e pelo acesso privilegiado a informação dos concorrentes que atuam nos mesmos mercados retalhistas.

Daqui se conclui que a existência de cerca de 1,5 Milhões de lares com a rede de FTTH do operador histórico, só foi possível atingir com um acesso concorrencialmente diferenciado às infraestruturas básicas, pelo que o exercício de análise de separação do negócio retalhista do negócio grossista deve ser ponderado, pois de outra forma não existe nem existirá uma equivalência de entradas [EOI]⁷, revestindo-se este mecanismo de uma importância fulcral para a concorrência de redes.

Esta equivalência será estruturante, devendo incidir não só no modelo de acesso mas incluir igualmente uma revisão ajustada dos preços de utilização, uma vez que o aumento da utilização (quer pela ZON quer pelo próprio operador histórico, com a sua nova rede de fibra) nunca foi equacionado, o que permitiu reduzir enormemente os custos operacionais da atividade de acesso às ofertas reguladas de Conduitas e Postes.

Face ao exposto, a ZON entende que as ofertas de referência ORAC e ORAP devem ser rapidamente revistas em conformidade.

⁷ In "Vertical functional separation in the electronic communications sector - What are its implications for the Portuguese market?", OXERA Julho de 2009
<http://www.anacom.pt/download.jsp?contentId=968156&fileId=968163&channel=graphic>
NÃO CONFIDENCIAL



Anexos

ANACOM

Anexo 1

Extrato da resposta da Comissão Europeia à proposta de revisão dos mercados da Banda Larga conduzida pela OFCOM em 2010

http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/consultations/wba/responses/European_Commission.pdf

Choice of proportionate and justified access remedies

The Commission notes that Ofcom does not impose fibre unbundling, given that it is unlikely to be cost-effective in the UK due to BT's network GPON topology, which could result in a low level of aggregation of households served. On the basis of the evidence provided, the Commission does not challenge the finding that today fibre unbundling would not be a justified and proportionate remedy and agrees that VULA, which offers characteristics that appear comparable to fibre unbundling, allows competitive entry on the WLA market²⁴. In addition, the Commission notes that alternative operators can also rely on the SLU and the PIA remedies to climb the ladder of investment and roll out their own fibre lines closer to their customers' premises. However, in the context of NGA developments, NRAs should, as a matter of principle, require unbundled access to the fibre loop irrespective of the network architecture implemented by the SMP operator. In this respect, in line with the required forward-looking approach, the Commission invites Ofcom to assess whether GPON unbundling could be cost-effective, particularly if BT undertakes selective deployment in densely populated areas where sufficient aggregation could be achieved.

Furthermore, the Commission invites Ofcom to re-assess the proposed remedies as soon as the technology enabling fibre unbundling (e.g. WDM²⁵) is available. In this respect, the Commission would stress that a VULA remedy should be considered as a transitional measure. In the long run, fibre unbundling will allow full and direct control over the end-users (also allowing to offer retail products improved compared

to those offered by the access provider through an unbundled fibre line) and provide the next rung on the ladder of investment. Accordingly, the VULA remedy should be replaced by fibre unbundling as soon as it is technically and economically feasible or should possibly continue to be required in addition to full fibre unbundling. Consequently, considering the transitional nature of the VULA product, the Commission expresses concerns about the timeframe for the review of the market definition and remedies, i.e. four years after adoption of the notified draft remedies. Instead, Ofcom should, in this particular case, review within a shorter period of time whether its market definition and proposed remedies are in line with competition law principles (i.e. whether there is a possibility of providing unbundled access to the fibre infrastructure). The Commission would also point to the fact that, pursuant to Article 16(6) of the Framework Directive, as amended by Directive 2009/140/EC²⁶, NRAs must, as a rule, carry out an analysis of the relevant market and notify the corresponding draft measure in accordance with Article 7a within three years from the adoption of a previous measure relating to that market.