



Consulta Pública

***MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS E MERCADOS GROSSISTAS DE
DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS***

(ANACOM-S05447/2005)

Comentários e Respostas do Grupo PT

Lisboa, 2 de Maio de 2005



*COMENTÁRIOS AO SENTIDO PROVÁVEL DA DELIBERAÇÃO DO ICP-ANACOM RELATIVA À
DEFINIÇÃO DOS MERCADOS DE PRODUTO E MERCADOS GEOGRÁFICOS, AVALIAÇÃO DE
PMS E IMPOSIÇÃO, MANUTENÇÃO, ALTERAÇÃO OU SUPRESSÃO DE OBRIGAÇÕES
REGULAMENTARES NO MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS E NOS
MERCADOS GROSSISTAS DE SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS
ALUGADOS*

A presente resposta é apresentada em nome da Portugal Telecom SGPS, da PT Comunicações S.A., da PT Prime S.A., TMN S.A. e da PT Corporate S.A., e as referências ao “Grupo PT” reportam-se ao conjunto das referidas entidades.

1. CONSIDERAÇÕES DE ORDEM GERAL

1.1. Nota prévia

Antes de proceder ao necessário enquadramento do documento que consubstancia o sentido provável da Deliberação do ICP-ANACOM submetido à consulta a que ora se responde, o Grupo PT não pode, à semelhança de ocasiões anteriores, deixar de manifestar o seu desapontamento com o facto de, o Regulador persistentemente notificar os seus projectos de decisão à Comissão Europeia (nos termos do artigo 7º da Directiva nº2002/21/CE e do artigo 57º da Lei nº 5/2004 de 11 de Fevereiro) antes de os operadores terem tido a oportunidade de sobre eles se pronunciar.

Na verdade, tendo a Comissão manifestado que as Autoridades Reguladoras Nacionais se deverão abster de lhe notificar projectos de decisão que se preveja ou admita que venham ainda a ser modificados (por forma a evitar “re-notificações” e consequentes reapreciações pela Comissão), o Grupo PT não pode deixar de considerar que o envio prematuro à Comissão



do sentido provável da Deliberação do ICP-ANACOM significa que o Regulador não tenciona incorporar, na Deliberação final, quaisquer alterações relevantes que possam resultar dos contributos recebidos no âmbito da consulta.

De notar que, apesar de esta preocupação ter já sido manifestada em anteriores processos de consulta, o ICP-ANACOM não cuidou ainda, nos relatórios de consulta ou em qualquer outra ocasião, de fornecer para o facto uma explicação que leve o Grupo PT a considerar infundados os seus receios.

O Grupo PT tem consciência de que os resultados da consulta não são vinculativos; mas julga ser legítima a expectativa de que os contributos dos participantes sejam devidamente levados em linha de conta pelo Regulador, sob pena de a participação na presente consulta pública não passar de um exercício formal e inútil, incompatível com o grau de esforço exigido.

Ora, a lógica que parece presidir à actuação do ICP-ANACOM - de privilegiar a celeridade do processo, em detrimento de um diálogo frutuoso com os operadores - corresponde, no entender do Grupo PT, a uma total frustração dos objectivos da consulta.

1.2. Enquadramento geral

Como nota geral, o Grupo PT gostaria de salientar que considera que, mais uma vez, o documento submetido a consulta não espelha o respeito por muitos dos princípios que devem ser observados relativamente à definição, imposição e manutenção de obrigações por parte das ARN.

Tais princípios encontram-se claramente vertidos na Directiva nº2002/21/CE, nas Directivas nº2002/22/CE (Directiva Serviço Universal) e nº2002/19/CE (Directiva Acesso), e nas Orientações da Comissão relativas à análise e avaliação de poder de mercado significativo (PMS) no âmbito do quadro regulamentar comunitário para as redes e serviços de comunicações electrónicas ("Orientações"), podendo ser sintetizados nos termos seguintes:

- a) só podem ser impostas obrigações regulamentares *ex ante* em mercados em que não existam perspectivas duradouras de concorrência efectiva, e a empresas com PMS em



- mercados de serviço e geográficos suficientemente homogéneos e concretamente delimitados;
- b) só podem ser impostas obrigações regulamentares *ex ante* nos casos em que as soluções para os problemas decorrentes da falta de concorrência efectiva proporcionadas pelo direito nacional e comunitário de concorrência não sejam suficientes¹;
 - c) às empresas que tenham sido identificadas com PMS em cada mercado relevante só podem ser impostas obrigações as específicas que se mostrem adequadas à natureza dos problemas encontrados²;
 - d) só devem se aplicados controlos regulamentares retalhistas se as medidas pertinentes a nível grossista não permitirem suprir as insuficiências do mercado em causa;
 - e) as obrigações impostas aos operadores com PMS devem ser devidamente fundamentadas quanto à justificação face aos objectivos da regulação e quanto às razões pelas quais devem ser consideradas proporcionais³.

Como tentaremos pôr em evidência, algumas das obrigações contidas no sentido provável da Deliberação não são propostas em conformidade com estes princípios.

Na verdade, e como melhor explicitado nos comentários específicos que adiante serão produzidos a propósito de cada um dos resultados da análise levada a cabo pelo ICP-ANACOM, é especialmente notório no documento submetido a consulta que o Regulador (i) ignora persistentemente o “teste” da (in)suficiência do direito nacional da concorrência, impondo obrigações específicas em situações que podem e devem ser resolvidas à luz de uma intervenção *ex post*, (ii) aplica obrigações regulamentares *ex ante* com carácter de

¹ Cf. considerando nº27 da Directiva nº2002/21/CE.

² Cf. artigo 16º, nº4 da Directiva nº2002/21/CE e 8º, nº3 da Directiva 2002/19/CE.

³ A Comissão deixou claro nas Orientações que “o respeito do princípio da proporcionalidade será um critério fundamental utilizado pela Comissão para apreciar as medidas propostas pelas ARN, no âmbito do procedimento previsto no artigo 7.º da directiva-quadro”. Assim, é indispensável que as obrigações não excedam o estritamente necessário para atingir os objectivos propostos. “A fim de determinar se um medida proposta é compatível com o princípio da proporcionalidade, a acção a tomar deve ter um objectivo legítimo e os meios empregues para o atingir devem ser simultaneamente os necessários

automatismo, de uma forma divorciada dos necessários testes de adequabilidade e de proporcionalidade que a lei impõe, (iii) raramente cuida de justificar, de uma forma suficientemente fundamentada, as medidas que se propõe adoptar e (iv) desconsidera o princípio da primazia da regulação grossista sobre a retalhista, persistindo numa sobre-regulação dos mercados retalhistas.

1.3. Princípios gerais para imposição de obrigações

Como resulta pois das considerações precedentes, a ausência de concorrência efectiva num determinado mercado em que actuam um operador com PMS não basta para justificar a escolha e a imposição de quaisquer obrigações regulamentares específicas.

É indispensável que ARN identifique e justifique, concreta e detalhadamente:

- a) a natureza dos problemas que a existência de operadores com PMS em determinado mercado pode colocar ao desenvolvimento de uma concorrência efectiva nesse ou noutros mercados;
- b) a insuficiência do direito da concorrência para remediar esses problemas e, em especial, para impedir ou dissuadir os operadores com PMS de abusarem da respectiva posição dominante⁴;
- c) a necessidade, adequação e proporcionalidade de cada uma das obrigações que se pretendem impor, ou seja, o seu carácter indispensável, a aptidão para atingir o objectivo e a ausência de alternativas de regulação menos onerosas.

Como tivemos oportunidade de mencionar em consultas anteriores, o Grupo PT julga por isso fundamental que todas as propostas de imposição de obrigações regulamentares sejam

e menos onerosos, ou seja, devem ser o mínimo necessário para atingir o objectivo.” (cf. ponto 118).

⁴ As Orientações da Comissão vão claramente no sentido de qualificar a necessidade da regulação *ex ante* como excepcional e associada aos casos “em que os requisitos impostos por uma intervenção que visa corrigir uma insuficiência do mercado são numerosos (por exemplo, necessidade de contas detalhadas para efeitos regulamentares, avaliação dos custos, supervisão dos termos e condições, incluindo parâmetros técnicos, etc.)” ou em que “são indispensáveis intervenções frequentes e/ou atempadas, ou em que o estabelecimento de garantias legais é extremamente importante”.



acompanhadas de uma avaliação exaustiva das diversas opções regulatórias em presença.

De salientar que esta é aliás a prática seguida por outras ARNs, lamentando o Grupo PT que, até à data, o ICP-ANACOM não proceda a uma avaliação daquele tipo, a qual deveria abordar, pelo menos, os seguintes aspectos:

- a) Indicação detalhada e fundamentada de eventuais falhas de mercado e das suas causas, e estimativa quantificada das perdas económicas e restrições da concorrência relacionadas com as ditas insuficiências de mercado;
- b) Justificação das razões pelas quais se considera que o direito da concorrência e os mecanismos sancionatórios que lhe estão associados são insuficientes para garantir que não são cometidos abusos;
- c) Indicação das vantagens e desvantagens de cada uma das obrigações regulamentares propostas, da sua adequação, e estimativa quantificada e comparativa do seu impacto, eficácia, e relação custo/benefício.

Estando em causa a imposição de obrigações regulamentares específicas a empresas que operam em mercados retalhistas, não é demais insistir quão fundamental é ter em consideração que, normalmente, a criação de mercados grossistas e a imposição de obrigações *ex ante* adequadas a empresas com PMS nesses mercados é suficiente para remover as barreiras à entrada e para assegurar o ambiente indispensável ao desenvolvimento de uma concorrência efectiva nos mercados retalhistas.

Daí que a imposição de obrigações *ex ante* a empresas com PMS em mercados retalhistas esteja ainda sujeita a um requisito adicional: é indispensável que as obrigações definidas ao nível grossista sejam previsivelmente insuficientes para garantir o desenvolvimento de uma concorrência efectiva a nível retalhista.

Nestas circunstâncias, o Grupo PT encara com grande frustração o facto de não terem vindo a ser feitos pelo ICP-ANACOM quaisquer esforços no sentido de abandonar a regulação do retalho, na medida em que não apenas acredita que tal intervenção pouco poderá contribuir para resolver as insuficiências do mercado, como considera que se corre um sério risco de a



sobre-regulação retalhista constituir um factor fortemente inibidor da inovação e da viabilidade do negócio, sendo inegável que os operadores tendem a limitar os investimentos em negócios relativamente aos quais não dispõem de liberdade comercial.

De referir por último, que é desejável que a imposição de quaisquer obrigações regulamentares, inclua uma referência às condições que justificam a sua revisão ou eliminação e, se possível, às perspectivas de duração das medidas propostas, de forma a enquadrar as expectativas das empresas e a reduzir a incerteza regulatória.

A própria Comissão Europeia tem vindo a acolher essa metodologia ao reconhecer que, sem prejuízo do princípio de que as obrigações regulamentares devem ser retiradas logo que se tornem desnecessárias, devem ser efectuadas análises periódicas dos mercados relevantes de forma a manter a transparência das razões que justificam a persistência de obrigações específicas e dos critérios que medem o sucesso ou insucesso dessas obrigações.

1.4. Insuficiência do direito da concorrência

O Grupo PT não considera que o tipo de problemas concorrenciais descritos no sentido provável da Deliberação justifique a imposição de algumas das obrigações *ex ante* propostas pelo ICP-ANACOM, pelos motivos que serão melhor debatidos no Capítulo 6 infra. .

O Grupo PT gostaria porém desde já de referir, à semelhança do que fez em processos de consulta anteriores, que não concorda com os termos em que o ICP-ANACOM equaciona a necessidade de imposição de obrigações *ex ante*, ou seja, com base na alegada tendência prevaricadora das empresas com posição dominante e em meras suposições, divorciadas de qualquer trabalho de identificação de falhas de mercado concretas, e sem discussão da sua importância e das suas verdadeiras causas.

Semelhante postura afasta-se das recomendações da Comissão Europeia, segundo as quais a imposição de medidas *ex ante* deve ser efectuada de forma excepcional, para remover "...obstáculos fortes e não transitórios à entrada no mercado e ao desenvolvimento da concorrência...", e apenas quando se verifica uma "insuficiência do direito da concorrência por



si só para suprir as insuficiências persistentes no mercado”.

Por outro lado, a generalidade dos problemas apontados pelo ICP-ANACOM e das práticas alegadamente demonstrativas dos riscos de abuso de PMS são objecto da generalidade das legislações de defesa da concorrência, incluindo a Lei nº18/2003 e constituem matéria de apreciação corrente por parte das autoridades de defesa da

O sentido provável da deliberação é completamente omissivo nesta matéria e o ICP-ANACOM tem o dever de justificar cabalmente a necessidade de uma regulação *ex ante* e a insuficiência do direito da concorrência para resolver os problemas de concorrência detectados.

1.5. Necessidade, adequação e proporcionalidade das obrigações

Um dos aspectos do sentido provável da decisão submetido a consulta que, no entender do Grupo PT, é merecedor de maiores críticas, prende-se com o automatismo associado à imposição de obrigações regulamentares no mercado retalhista de circuitos alugados.

O ICP-ANACOM refere expressamente, no parágrafo 6. do projecto de Deliberação que *“a designação de PMS no mercado retalhista relevante dos circuitos alugados, implica, automaticamente, a imposição das obrigações de não-discriminação, transparência e orientação para os custos.”*

Ora o Grupo PT não pode de forma alguma concordar com esta posição, porquanto ela colide frontalmente com os mais elementares princípios regulamentares em vigor.

Como o próprio ICP-ANACOM reconhece no parágrafo 6 do documento submetido a consulta, é essencial que as obrigações regulamentares *ex ante* impostas a operadores com PMS obedçam a determinados requisitos, nomeadamente, (i) sejam adequadas à natureza dos problemas de concorrência identificados na fase de avaliação de PMS, proporcionais e justificadas à luz dos objectivos de regulação consagrados no artigo 5º da Lei nº 5/2004, (ii) sejam objectivamente justificáveis em relação às redes, serviços ou infra-estruturas a que se referem



Estes mesmos requisitos encontram-se aliás expressamente consagrados no artigo 55º da Lei n.º 5/2004, sendo genericamente aplicáveis em quaisquer mercados regulados e relativamente a todas as obrigações regulamentares específicas. Ou seja, são aplicáveis também, como não poderia deixar de ser, ao mercado retalhista dos circuitos alugados.

É certo que, nos termos em que o artigo 83º da Lei n.º 5/2004 se encontra redigido, parece resultar desta disposição uma aplicação automática, às empresas com PMS no mercado retalhista dos circuitos alugados, das obrigações de não discriminação, da orientação para os custos e da transparência.

Trata-se porém no entender do Grupo PT de uma interpretação precipitada daquela disposição, interpretação essa que é de resto desconforme com o que se estabelece a respeito do tema na Directiva do Serviço Universal (Directiva 2002/22/CE).

Embora a versão portuguesa do artigo 18º da Directiva do Serviço Universal não seja feliz quando comparada com as demais versões, uma coisa é certa: no Anexo VII desta Directiva esclarece-se, sem margem para qualquer dúvida, pelo menos no que se refere à obrigação de orientação para os custos, que esta obrigação apenas deve ser imposta se tal se revelar adequado.⁵

Por outras palavras, a imposição da obrigação de orientação para os custos, não dispensa, como não poderia deixar de ser, o teste da necessidade, adequação e proporcionalidade a que se encontra sujeita qualquer obrigação regulamentar ex-ante.

De salientar por outro lado que a obrigação de não discriminação a que se refere o n.º 1 do Anexo VII da Directiva do Serviço Universal, apenas é de imposição obrigatória [a empresas com PMS] quando estiver em causa a oferta de circuitos alugados “a organizações que prestam serviços análogos”⁶, não sendo assim necessariamente aplicáveis na oferta a clientes finais.

⁵ O n.º 2 do referido Anexo VII reza o seguinte: “As autoridades reguladoras nacionais devem, sempre que adequado, assegurar que as tarifas relativas às linhas alugadas referidas no artigo 18 respeitem os princípios básicos da determinação com base nos custos” (sem sublinhado no original)

⁶ Obrigação essa que resultaria, em qualquer caso, da aplicação das regras do direito da concorrência.



Esta interpretação é aliás a que decorre do direito da concorrência, e em especial dos termos em que se encontra definida no artigo 82º do Tratado CE a proibição de discriminação por empresas em posição dominante.

Ou seja, neste último caso, a imposição da obrigação de não discriminação fica sujeita, como não poderia deixar de ser, aos requisitos de necessidade, adequação e proporcionalidade estabelecidos na Directiva Quadro e vertidos no artigo 55º da Lei nº 5/2004.

Pode ler-se efectivamente no referido n.º 1 do Anexo VII da Directiva do Serviço Universal o seguinte, a propósito dos termos em que se deve materializar a aplicação do princípio da não discriminação: *“Essas organizações [identificadas como possuindo um poder de mercado significativo] devem aplicar condições semelhantes em circunstâncias semelhantes às organizações que prestam serviços análogos, e devem, quando aplicável, oferecer às outras organizações linhas alugadas da mesma qualidade e nas mesmas condições que as que põem à disposição dos seus próprios serviços ou dos das suas subsidiárias ou parceiros”*. (sem sublinhados no original)

Nestes termos, fora dos casos de oferta do conjunto mínimo de circuitos alugados a “organizações que prestem serviços análogos” a imposição da obrigação de não discriminação não pode ser entendida com carácter de automatismo, devendo antes ficar sujeita à demonstração, da sua necessidade, adequação e proporcionalidade.

Em resumo, o artigo 83º da Lei n.º 5/2004 não poderá deixar de ser objecto de uma interpretação conforme com o que se estabelece na Directiva do Serviço Universal, e com os princípios do direito da concorrência que a determinam, não podendo assim daquela disposição resultar uma aplicação automática das obrigações de não discriminação e da orientação para os custos a empresas detentoras de PMS no mercado retalhista dos circuitos alugados.

Veja-se a este respeito a forma como outros Estados-membros procederam à transposição da Directiva do Serviço Universal. Pode ler-se por exemplo na “transposition note” relativa ao caso britânico: *“OFCOM shall set and apply to the dominant provider such conditions*



authorised by clause 73 [of the Communications Act 2003] as they consider appropriate. The conditions authorised by clause 73 are any conditions for applying so far as required by Annex VII of the US Directive, the principles of non-discrimination, cost-orientation and transparency in relation to leased lines".

Ou seja, a lei britânica não estabelece qualquer automatismo na imposição das obrigações em análise, antes atribuindo à autoridade reguladora a faculdade de impor ao operador com posição dominante, de entre aquelas obrigações, as que a OFCOM considerar adequadas.

De referir adicionalmente que a própria Comissão Europeia já anunciou estar a investigar a "aparente pré-definição legal" das obrigações regulamentares a impor no mercado retalhista dos circuitos alugados. Ora, se tal "pré-definição" não suscitasse qualquer dúvida de conformidade com o direito comunitário, não faria sequer sentido este tipo de preocupação por parte da Comissão.

Vale a pena a este propósito citar uma passagem do 10º Relatório de Implementação⁷ da Comissão Europeia, de Dezembro de 2004, que reza o seguinte: *"In Portugal the new law appears to pre-define the remedies to be imposed on a finding with SMP in the leased line markets (...). The Commission services are examining each of the instances described above to determine their conformity with the regulatory framework".*

Em resumo, o Grupo PT considera inaceitável, porque desconforme com elementares princípios do quadro regulamentar aplicável, a posição expressa pelo ICP-ANACOM no documento submetido a consulta, segundo a qual *"a designação de PMS no mercado retalhista relevante dos circuitos alugados, implica, automaticamente, a imposição das obrigações de não-discriminação, transparência e orientação para os custos."*

Em conformidade, entende o Grupo PT que o documento deverá ser revisto no sentido de se proceder a uma avaliação da necessidade de imposições regulamentares no mercado retalhista dos circuitos alugados e da fundamentação da adequação e proporcionalidade das medidas que eventualmente venham a ser impostas.

⁷ V. página 10 do Anexo ao Relatório.



2. DEFINIÇÃO DO MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS

Esta secção encontra-se dividida em três pontos: (i) **ponto 2.1.**: comentário à definição de mercado de produto; (ii) **ponto 2.2.**: comentários à definição de mercado geográfico; e (iii) **ponto 2.3.**: breve síntese do comentário do Grupo PT à definição de mercado retalhista de circuitos alugados.

2.1. Comentário à definição de mercado de produto

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 2.1.1. circuitos analógicos vs. circuitos digitais de baixo débito; ponto 2.1.2. segmentação dos circuitos digitais segundo a capacidade; ponto 2.1.3. circuitos alugados vs. serviços assimétricos; ponto 2.1.4. circuitos alugados vs. outros serviços de dados; ponto 2.1.5. segmentação do mercado do serviço de circuitos alugados: grandes empresas vs. PMEs.

2.1.1. Circuitos analógicos vs. circuitos digitais de baixo débito

O Grupo PT concorda com a conclusão do ICP-ANACOM neste ponto.

2.1.2. Segmentação dos circuitos digitais segundo a capacidade

O Grupo PT concorda com a conclusão do ICP-ANACOM neste ponto.

2.1.3. Circuitos alugados vs. serviços assimétricos

O Grupo PT concorda com a conclusão do ICP-ANACOM neste ponto.

2.1.4. Circuitos alugados vs. outros serviços de dados

O Grupo PT discorda parcialmente da conclusão do ICP-ANACOM neste ponto. O Grupo PT



concorda que os serviços suportados em FWA, RL-R e os serviços VPN e de gestão de capacidade não pertencem ao mercado relevante em análise. No entanto, o Grupo PT discorda da inclusão no mercado relevante de serviços suportados em tecnologias simétricas xDSL.

Os serviços suportados em tecnologias simétricas xDSL não constituem serviços de circuitos alugados tal como definidos na Recomendação, segundo a qual um serviço de circuitos alugados tem de ser transparente e dedicado.

No caso dos serviços xDSL é impossível garantir a característica de dedicação, uma vez que estes serviços são suportados em soluções tecnológicas em que estão sujeitos a uma agregação e partilha de recursos de rede.

Desta forma, estes serviços oferecem uma capacidade estatística e não garantida, em vez de uma capacidade reservada e garantida, não permitindo a transmissão de dados e voz extremo-a-extremo de um modo transparente e dedicado.

Assim, o Grupo PT considera que pelo lado da substituibilidade da procura as tecnologias simétricas xDSL apresentam três limitações relevantes:

- a) Ao nível das interfaces que, por serem distintas das dos circuitos alugados, podem requerer custos adicionais de mudança de equipamentos terminais do cliente;
- b) Ao nível das distâncias entre a central e as instalações do cliente, que condicionam a capacidade transmissão, i.e., quanto maior a distancia menor a capacidade de transmissão, podendo impossibilitar o fornecimento do serviço;
- c) Ao nível da dedicação da capacidade de transmissão, que é estatística e não garantida.

Pelo lado da substituibilidade da oferta existem essencialmente duas restrições técnico-económicas na implementação do xDSL:

- a) Ao nível tecnológico, existem limitações na ligação entre as instalações do cliente e a rede de circuitos alugados da PT Comunicações (e.g., distância ou tele-alimentação dos equipamentos terminais);
- b) Ao nível do investimento na expansão da capacidade da rede ATM que não está



directamente relacionada com a rede de circuitos alugados e que, por essa razão, poderá não ser eficiente.

Desta forma, o Grupo PT considera que não existe substituíbilidade, nem do lado da procura, nem do lado da oferta, entre as tecnologias simétricas xDSL e os serviços de circuitos alugados de retalho.

Em relação à suposta utilização de tecnologias simétricas xDSL na provisão de serviços de circuitos alugados por parte de empresas do Grupo PT e de OOLs, o Grupo PT considera fundamental fazer um esclarecimento e um alerta ao ICP-ANACOM.

Em primeiro lugar parece ter havido um lapso nas comunicações entre o ICP-ANACOM e as empresas do Grupo PT no que se refere às tecnologias utilizadas por estas na provisão de serviços de circuitos alugados.

De facto, as empresas do Grupo PT que fornecem serviços de circuitos alugados, entre as diversas tecnologias utilizadas, utilizam a tecnologia HDSL – *High bit rate Digital Subscriber Line* – na provisão de serviços de circuitos alugados. No entanto, esta tecnologia é distinta das tecnologias xDSL, onde se inclui o SHDSL referido pelo ICP-ANACOM. A tecnologia HDSL referida e utilizada pelas empresas do Grupo PT, nomeadamente pela PT Comunicações, é caracterizada pela utilização de pares de cobre da rede de acesso para ligação entre a central local e o cliente, e da rede SDH e PDH na transmissão TDM - *Time Division Multiplexing* (ou seja, com comutação de circuitos) para fornecer exclusivamente circuitos a 2 Mbps.

Os equipamentos terminais e de rede desta tecnologia são proprietários e distintos dos utilizados pelas tecnologias xDSL, respectivamente o modem e o DSLAM, não existindo sequer cartas HDSL para DSLAM. Esta tecnologia HDSL utiliza equipamentos directamente ligados à rede de transmissão SDH e PDH da PT Comunicações, não havendo qualquer tipo de interface agregado com partilha de débito, garantindo desta forma uma ligação extremo-a-extremo simétrica, transparente e dedicada.

Por outro lado, a tecnologia HDSL utilizada pelas empresas do Grupo PT permite a instalação de repetidores nos pares de cobre, conseguindo-se assim distâncias entre a central local e as



instalações do cliente significativamente superiores às das tecnologias xDSL.

Em segundo lugar, o ICP-ANACOM menciona no documento em análise, no sentido de suportar a inclusão de tecnologias simétricas xDSL no mercado relevante, que existem OOLs que fornecem serviços de circuitos alugados recorrendo a tecnologias simétricas xDSL, o que pode indiciar uma incorrecção na informação sobre a verdadeira natureza dos serviços em causa. Em rigor, estes serviços não são equivalentes ao serviço de circuitos alugados, dadas as condições técnicas associadas às tecnologias xDSL já referidas.

**INFORMAÇÃO
CONFIDENCIAL**

INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL

2.1.5. Segmentação do mercado do serviço de circuitos alugados: grandes empresas vs. PME's

O Grupo PT discorda da conclusão do ICP-ANACOM neste ponto, reiterando a necessidade de segmentação do mercado de grandes empresas.

De facto não só os argumentos apresentados na anterior consulta se mantêm, como a análise feita pelo ICP-ANACOM acerca deste tema não está, em nosso entender, correcta.

INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL

O segmento de grandes contas empresariais, embora formado por um limitado número de empresas, apresenta uma facturação média significativamente superior à das PME's e



responde por aproximadamente (Nota: Este valor deve ser considerado estritamente confidencial) deste mercado. Trata-se de clientes com operações a nível nacional, com elevado nível de sofisticação e que tem cada vez mais optado pela implementação de soluções do tipo VPNs.

Estes clientes exploram efectivamente as alternativas de oferta, dispondo de estruturas especializadas na contratação de serviços de telecomunicações, recorrendo a mais de um fornecedor de serviços e adoptando métodos de negociação que colocam os potenciais fornecedores em situação de concorrência efectiva (leilões, etc.).

A análise que o ICP-ANACOM faz deste ponto não segue em nosso entender as Orientações da Comissão pois é retrospectiva e não prospectiva. Vejamos então os argumentos do ICP-ANACOM que pretendem justificar a não separação destes dois mercados:

- a) *“As condições de oferta publicitada para os circuitos alugados são independentes do tipo de utilizador”* – as condições de oferta dos circuitos alugados tem sido regulada, não tendo permitido ao Grupo PT a publicação de condições diferenciadas para clientes não residenciais de dimensão diferente. Assim, a argumentação de que não se justifica a segmentação entre grandes empresas e PMEs baseada no facto de não terem existido ofertas distintas até ao momento está à partida viciada. Na realidade, a possibilidade de ter ofertas diferentes depende do reconhecimento por parte do ICP-ANACOM da existência de dois segmentos diferentes, o que até à data ainda não sucedeu.
- b) *“Parece também ser provável a existência de substituíbilidade em cadeia entre clientes não residenciais de diferentes dimensões”* – neste ponto embora o ICP-ANACOM não tenha provado a existência de substituíbilidade em cadeia (o que seria essencial para poder ser utilizado como suporte a uma conclusão), admitindo que exista substituíbilidade em cadeia, isso não representa um entrave à criação de dois segmentos distintos. No caso de existir uma substituíbilidade em cadeia, seria sempre possível constituir uma oferta baseada em critérios de elegibilidade de forma a criar pontos de corte. Este ponto prende-se mais uma vez com a possibilidade de se



desenharem ofertas diferenciadas, o que pressupõe a criação de segmentos distintos. Isto é, o facto de existir – ou não – substituibilidade em cadeia não impede que se constituam dois segmentos com características diferentes.

Desta forma, dado o contra-poder negocial dos grandes clientes, o bem-estar social é maximizado se o mercado for segmentado como tem vindo a ser proposto pelo Grupo PT, pois a existência de uma regulação retalhista mais leve permitirá uma maior competição entre os operadores – i.e., sem preços de “referência” para os outros operadores – com claros benefícios para as grandes empresas.

Na realidade, dado o poder negocial das grandes empresas, a existência de preços regulados distorce o bem-estar social uma vez que aos operadores alternativos é suficiente oferecerem o preço regulado do incumbente menos um montante arbitrariamente pequeno, se apresentarem produtos semelhantes (sobretudo ao nível da qualidade e SLAs). Ou em alternativa, tal como o ICP-ANACOM reconhece na presente consulta, os grandes clientes empresariais ficam sujeitos aos preços regulados, facto que limita a sua capacidade de exercer efectivamente um contra-poder negocial.

2.2. Comentários à definição de mercado geográfico

Embora estando de acordo com a exclusão dos circuitos alugados internacionais do mercado relevante em análise, no que diz respeito aos circuitos alugados nacionais o Grupo PT discorda da definição de mercado geográfico preconizada pelo ICP-ANACOM. O mercado geográfico apresenta diferentes realidades, havendo um conjunto de áreas e rotas perfeitamente identificáveis onde a existência de diversas infra-estruturas alternativas influencia fortemente a dinâmica competitiva.

No que se refere ao mercado geográfico, tal como o ICP-ANACOM reconhece, há uma concorrência acrescida, motivada pela existência de infra-estruturas alternativas, em algumas rotas perfeitamente identificadas. Pelas mesmas razões, o ICP-ANACOM deveria reconhecer que a situação é idêntica em algumas zonas urbanas, onde existem redes alternativas de



diversos operadores, nomeadamente da Colt em Lisboa, da Oni e da Novis nas principais capitais de distrito, e ainda da Cabovisão em muitas regiões do país.

INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL

Contudo, o ICP-ANACOM conclui pela não necessidade de segmentação em rotas porque a quota de mercado do Grupo PT nos vários segmentos ou no mercado geográfico como um todo não sofreria alterações significativas. Em relação a esta abordagem, o Grupo PT considera fundamental salientar alguns aspectos relevantes que, em seu entender, não foram ponderados ou bem analisados pelo ICP-ANACOM, no documento em consulta.

Em primeiro lugar, o Grupo PT considera que o ICP-ANACOM deveria ter incorporado na sua análise do mercado as ofertas alternativas nas rotas dos principais eixos do país, nomeadamente Porto-Coimbra-Lisboa-Faro. De facto, ficaram excluídas da análise do ICP-ANACOM algumas alternativas que exercem uma forte pressão competitiva e colocam em perigo a própria oferta de circuitos alugados. É o caso, nomeadamente, da fibra óptica detida pelas *public utilities* que sustenta uma oferta de circuitos alugados nestas rotas destinada essencialmente à construção de rede própria por parte de outros operadores (e.g., a FCCN alugou fibra óptica à Refer).

Em segundo lugar, o ICP-ANACOM elimina a possibilidade de segmentar o mercado geográfico em algumas zonas urbanas por considerar que o número de operadores com redes alternativas é limitado, não existindo por isso evidências de não homogeneidade geográfica do



mercado. O Grupo PT considera esta argumentação falaciosa, essencialmente por dois motivos:

- a) O reduzido número de operadores não implica a inexistência de competitividade. Num mercado como o dos circuitos alugados, em que o produto é homogéneo e onde os custos marginais são muito baixos e os investimentos afundados, prova-se microeconomicamente, não havendo restrições de capacidade, que bastariam dois *players* para existir uma forte competição ao nível dos preços.
- b) A cobertura das zonas urbanas por parte dos operadores alternativos, embora geograficamente possa ser limitada, em termos de população e tecido empresarial abrangido, é muito elevada, dada a significativa concentração populacional em Lisboa e Porto.

Em conclusão, o Grupo PT considera que existem de facto zonas geográficas com diferentes dinâmicas concorrenciais, pelo que o mercado geográfico nacional não é homogéneo. As conclusões a que se chega quanto à não homogeneidade do mercado geográfico quando se consideram as alternativas nos principais eixos do país e em algumas zonas urbanas, em especial Lisboa e Porto, bastariam para justificar a segmentação geográfica do mercado nacional.

Face ao exposto, o Grupo PT considera benéfico para o mercado e para as empresas que o ICP-ANACOM reveja a análise efectuada e reformule a proposta de decisão no sentido de acomodar os aspectos apresentados.

2.3. Breve síntese do comentário do Grupo PT à definição de mercado retalhista de circuitos alugados

O Grupo PT considera que as conclusões do ICP-ANACOM em relação à definição de mercado retalhista de circuitos alugados não são correctas. No entender do Grupo PT existem várias realidades concorrenciais homogéneas, quer a nível de segmentos de clientes, quer a nível de rotas ou zonas geográficas, no mercado retalhista de circuitos alugados. Estas diferenças



concorrências justificam o reconhecimento da distinção entre alguns mercados, a saber:

- a) Dois segmentos de mercado homogéneos, um constituído por PME's e outro por grandes contas empresariais;
- b) Quatro segmentos de mercado geográfico, homogéneos e distintos entre si, correspondendo às zonas metropolitanas de Lisboa (grosso modo área 21) e do Porto (grosso modo área 22), ao eixo Porto-Coimbra-Lisboa-Faro e ao resto do país.

Adicionalmente, as tecnologias simétricas xDSL não devem pertencer ao mercado relevante porque não preenchem os requisitos de transparência e dedicação.



3. DEFINIÇÃO DOS MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS

Esta secção encontra-se dividida em quatro pontos: (i) **ponto 3.1.**: comentário à definição de mercado de produto; (ii) **ponto 3.2.**: comentários à definição de mercado geográfico; (iii) **ponto 3.3.**: breve síntese do comentário do Grupo PT à definição dos mercados grossistas de circuitos alugados.

3.1. Comentário à definição de mercado de produto

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 3.1.1. considerações prévias sobre a definição de mercado de produto; ponto 3.1.2. delimitação dos mercados grossistas de produto; ponto 3.1.3. segmentos terminais vs. outros serviços de transmissão e ponto 3.1.4. segmentação dos mercados grossistas de segmentos terminais segundo a capacidade.

3.1.1 Considerações prévias sobre a definição de mercado de produto

Relativamente à definição de mercado do produto proposta pelo ICP-ANACOM, em particular no que respeita às componentes do serviço grossista de circuitos alugados, o Grupo PT gostaria de chamar a atenção para alguns aspectos relevantes para essa análise.

O ICP-ANACOM refere no ponto 3.1.1 do documento em análise que é possível a *um operador adquirir, no mercado grossista, um circuito alugado constituído apenas (...) pelo segmento de trânsito*, considerando que os segmentos de trânsito *fornece capacidade de transmissão simétrica entre dois pontos de agregação de tráfego*.

Contudo, no ponto 3.2 desse mesmo documento, o ICP-ANACOM propõe que a delimitação dos dois mercados grossistas – segmentos terminais e segmentos de trânsito – seja feita através da correspondência com as componentes da actual oferta de circuitos alugados – prolongamentos locais e troços principais, respectivamente.



Se assim é, poderão suceder inconsistências na análise destes mercados grossistas.

Como se sabe, as componentes da oferta de circuitos alugados - prolongamentos locais e troços principais - não são, necessariamente, oferecidas em separado, mas apenas como constituintes de uma ligação ponto-a-ponto, ligações estas que, tal como no mercado retalhista, são alugadas pelos clientes à PT Comunicações, com a diferença que nos mercados em análise estes clientes são empresas que também oferecem redes e serviços de comunicações electrónicas.

Assim, pode de facto acontecer que exista um circuito constituído apenas por prolongamentos locais. No entanto, não é possível um circuito alugado com apenas um troço principal, o qual é constituído apenas pela ligação entre dois repartidores da rede de transmissão da PT Comunicações. Ou seja, não existe uma oferta ou uma procura isoladas de troços principais.

Para que o requisito de análise da substituibilidade na oferta e na procura se verifique na definição dos mercados grossistas de circuitos alugados, os pontos de agregação de tráfego referidos pelo ICP-ANACOM que delimitariam esses mercados não deveriam coincidir apenas com as centrais da PT Comunicações, mas também com elementos das redes dos outros operadores.

Consequentemente, a simples correspondência entre prolongamentos locais e segmentos terminais e entre troços principais e segmentos de trânsito, resulta em produtos inexistentes porquanto esses segmentos terminais e esses segmentos de trânsito não podem ser oferecidos ou comprados em separado. Como será então possível efectuar uma análise dos mercados para os quais não existe oferta nem procura específicas?.

Mais, a delimitação proposta pelo ICP-ANACOM coloca sérios entraves a uma qualquer futura alteração da estrutura do tarifário de circuitos alugados, pois faz a correspondência das componentes da oferta aos próprios mercados. Ora tal aproximação não só não faz sentido do ponto de vista da estratégia comercial do Grupo PT, como se torna de tal forma complexa, por requerer uma nova definição dos mercados, com o conseqüente processo complexo e moroso de análise, avaliação do PMS e determinação das obrigações, que na prática inviabiliza



qualquer futura alteração da oferta grossista de circuitos alugados.

Por último, cumpre também esclarecer que o conceito de central no âmbito da rede de circuitos alugados não corresponde ao conceito de PGI (Ponto Geográfico de Interligação), o qual é aplicável na interligação de redes e está associado a nós de comutação.

3.1.2. Delimitação dos mercados grossistas de produto

O Grupo PT considera fundamental reforçar o referido na sua resposta à Consulta Pública Preliminar.

Assim, no entender do Grupo PT, a delimitação dos dois mercados deve ser efectuada nos pontos de agregação de tráfego, tal como o ICP-ANACOM originalmente preconizou. Ou seja, devem ser considerados como pontos de agregação de tráfego os nós das redes dos operadores, delimitando os mercados da seguinte forma:

- a) Mercado dos segmentos terminais dos circuitos alugados, constituído pelo serviço de fornecimento de capacidade de transmissão simétrica entre as instalações de um cliente final e um elemento da rede, o qual poderá ser um ponto da rede de circuitos alugados da PT Comunicações ou um elemento da rede de um operador, cliente grossista;
- b) Mercado dos segmentos de trânsito dos circuitos alugados, constituído pelo serviço de fornecimento de capacidade de transmissão simétrica entre dois elementos de rede, os quais poderão ser ambos pertencentes à rede de um determinado operador, pertencentes a redes de operadores distintos ou um pertencente à rede de um operador e o outro à rede da PT Comunicações, abrangendo assim os circuitos para rede e para a interligação de redes.



INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL

Esta delimitação dos mercados relevantes grossistas dos circuitos alugados é coerente com a actual estrutura da oferta, com prolongamentos locais e troços principais, pois a mesma poderá manter-se, e resulta em produtos complementares, não substituíveis e de facto oferecidos e procurados autonomamente e que podem ser analisados separadamente do ponto de vista da oferta e da procura.

Adicionalmente, esta delimitação dos mercados não tem impacto significativo na estabilidade do mercado, ao contrário do referido pelo ICP-ANACOM. Na verdade, existindo neste momento uma única oferta de circuitos alugados da PT Comunicações aplicável tanto no retalho, como no *wholesale*, a separação em dois mercados distintos levará sempre a algumas alterações, mas que não modificarão de forma relevante e significativa a actual oferta.

Na delimitação dos mercados importa, ainda, ter em atenção as realidades concorrenciais distintas nos mercados apresentados, em especial porque o mercado dos segmentos de trânsito é dotado de uma dinâmica competitiva muito superior à do mercado de segmentos terminais, devido à existência de alternativas em termos de redes próprias dos operadores e das *public utilities*, de soluções de auto-prestação e de outras soluções de capacidade baseadas em fibra óptica que poderão levar à substituição dos circuitos alugados.



3.1.3. Segmentos terminais vs. outros serviços de transmissão

O Grupo PT discorda parcialmente da conclusão do ICP-ANACOM neste ponto. O Grupo PT concorda que os serviços suportados em FWA, RL-R e os serviços VPN e de gestão de capacidade não pertencem ao mercado relevante em análise. No entanto, o Grupo PT discorda da inclusão no mercado relevante de serviços suportados em tecnologias simétricas xDSL.

Os serviços suportados em tecnologias simétricas xDSL não constituem serviços de circuitos alugados tal como definidos na Recomendação, segundo a qual um serviço de circuitos alugados tem de ser transparente e dedicado. Conforme referido em 2.1.4., no caso dos serviços xDSL é impossível garantir a característica de dedicação, estando sujeitos a uma agregação e partilha de recursos de rede. Desta forma, estes serviços oferecem uma capacidade estatística e não garantida, em vez de uma capacidade reservada e garantida, não permitindo a transmissão de dados e voz extremo-a-extremo de um modo transparente e dedicado.

Assim, o Grupo PT considera que pelo lado da substituibilidade da procura as tecnologias simétricas xDSL apresentam três limitações relevantes:

- a) Ao nível das interfaces que, por serem distintas das dos circuitos alugados, podem requerer custos adicionais de mudança de equipamentos terminais do cliente;
- b) Ao nível das distâncias entre a central e as instalações do cliente, que condicionam a capacidade transmissão, i.e., quanto maior a distancia menor a capacidade de transmissão, podendo impossibilitar o fornecimento do serviço;
- c) Ao nível da dedicação da capacidade de transmissão, que é estatística e não garantida.

Pelo lado da substituibilidade da oferta existem essencialmente duas restrições técnico-económicas na implementação do xDSL:

- a) Ao nível tecnológico, existem limitações na ligação entre as instalações do cliente e a rede de circuitos alugados da PT Comunicações (e.g., distância ou tele-alimentação dos equipamentos terminais);



- b) Ao nível do investimento na expansão da rede ATM, que não está directamente relacionada com a rede de circuitos alugados e que, por essa razão, poderá não ser eficiente.

Desta forma, o Grupo PT considera que não existe substituíbilidade, nem do lado da procura, nem do lado da oferta, entre as tecnologias simétricas xDSL e os segmentos terminais dos circuitos alugados, quer se considere a delimitação proposta pelo ICP-ANACOM no documento em análise, quer se considere a delimitação agora apresentada no ponto 3.1.2. deste documento.

Em relação à suposta utilização de tecnologias simétricas xDSL na provisão de serviços de circuitos alugados por parte de empresas do Grupo PT e de OOLs, o Grupo PT considera fundamental fazer um esclarecimento.

Parece ter havido um lapso nas comunicações entre o ICP-ANACOM e as empresas do Grupo PT no que se refere às tecnologias utilizadas por estas na provisão de serviços de circuitos alugados.

De facto, as empresas do Grupo PT que fornecem serviços de circuitos alugados, entre as diversas tecnologias utilizadas, utilizam uma tecnologia denominada HDSL – *High bit rate Digital Subscriber Line* – na provisão de serviços de circuitos alugados. No entanto, esta tecnologia é distinta das tecnologias xDSL, onde se inclui o SHDSL referido pelo ICP-ANACOM. A tecnologia HDSL referida e utilizada pelas empresas do Grupo PT, nomeadamente pela PT Comunicações, é caracterizada pela utilização de pares de cobre da rede de acesso para ligação entre a central local e o cliente, e da rede SDH e PDH na transmissão TDM - *Time Division Multiplexing* (ou seja, com comutação de circuitos) para fornecer exclusivamente circuitos a 2 Mbps.

Os equipamentos terminais e de rede desta tecnologia (são proprietários e distintos dos utilizados pelas tecnologias xDSL, respectivamente o modem e o DSLAM, não existindo sequer cartas HDSL para DSLAM. A tecnologia HDSS utiliza equipamentos directamente ligados à rede de transmissão SDH e PDH da PT Comunicações, não havendo qualquer tipo de interface



agregado com partilha de débito, garantindo desta forma uma ligação extremo-a-extremo simétrica, transparente e dedicada.

Por outro lado, a tecnologia HDSL utilizada pelas empresas do Grupo PT permite a instalação de repetidores nos pares de cobre, conseguindo-se assim distâncias entre a central local e as instalações do cliente significativamente superiores às das tecnologias xDSL, tais como o ADSL ou o SHDSL.

3.1.4. Segmentação dos mercados grossistas de segmentos terminais segundo a capacidade

O Grupo PT não tem objecções relevantes que ponham em causa as conclusões do ICP-ANACOM em relação a este ponto, quer sobre a análise da substituíbilidade do lado da oferta, quer sobre a análise da substituíbilidade da procura na segmentação dos mercados grossistas de segmentos terminais segundo a capacidade,

Contudo, consideramos importante realçar que o ICP-ANACOM não ponderou correctamente os segmentos de trânsito nesta análise. No nosso entender, esse facto estará ligado à não existência dos segmentos de trânsito enquanto mercado de produto, como aliás já referimos anteriormente. Assim, é importante salientar que o nível reduzido da procura de circuitos de alto débito, que são usados essencialmente na construção de redes, se deve ao facto de existirem diversas alternativas para estas ligações, tais como a construção de rede própria, pois alguns operadores possuem já redes de *backbone* (e.g. Novis, Oni, Cabovisão), e como a existência de ofertas de capacidade mais competitivas baseadas em fibra óptica.

Assim, o ICP-ANACOM deverá ter em consideração que essas alternativas conduzirão, a prazo, ao desaparecimento da procura por circuitos alugados de alto débito, já que a nível dos clientes finais não se vislumbram necessidades de largura de banda que levem a um aumento da procura desse tipo de circuitos.



3.2. Comentários à definição de mercado geográfico

Os comentários do Grupo PT nesta matéria estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 3.2.1. definição do mercado geográfico; e ponto 3.2.2. acesso a cabos submarinos

3.2.1. Definição do mercado geográfico

O Grupo PT discorda da definição de mercado geográfico preconizada pelo ICP-ANACOM. O mercado geográfico apresenta diferentes realidades em termos de presença de mercado, havendo um conjunto de áreas e rotas perfeitamente identificáveis onde a existência de diversas infra-estruturas alternativas influencia fortemente a dinâmica competitiva.

No que se refere ao mercado geográfico, tal como o ICP-ANACOM reconhece, há uma concorrência acrescida, motivada pela existência de infra-estruturas alternativas, em algumas rotas. Pela mesma ordem lógica, o ICP-ANACOM deveria também reconhecer que isso sucede também em algumas zonas urbanas, onde existem redes alternativas de diversos operadores, nomeadamente da Colt em Lisboa, da Oni e da Novis nas principais capitais de distrito, e ainda da Cabovisão em muitas regiões do país.

Contudo, o ICP-ANACOM conclui pela não necessidade de segmentação em rotas em virtude de a quota de mercado do Grupo PT nos vários segmentos ou no mercado geográfico como um todo não sofrer alterações significativas em decorrência de tal segmentação.

Em relação a esta abordagem, o Grupo PT considera fundamental salientar alguns aspectos relevantes que não parecem ter sido suficientemente ponderados pelo ICP-ANACOM, no documento em consulta.

Em primeiro lugar, o Grupo PT entende que o ICP-ANACOM deveria ter incorporado na sua análise do mercado as ofertas alternativas nas rotas dos principais eixos do país, nomeadamente Porto-Coimbra-Lisboa-Faro. De facto ficaram excluídas da análise do ICP-ANACOM algumas alternativas que exercem uma forte pressão competitiva e colocam em perigo a própria oferta de circuitos alugados. Entre essas alternativas contam-se:



- a) A oferta de fibra óptica por parte das *public utilities*, dado a respectiva oferta de circuitos alugados nestas rotas ser destinada essencialmente à construção de rede própria por parte de outros operadores;
- b) A existência de outras ofertas de capacidade, e.g. comprimentos de onda, suportadas nas várias redes existentes e que constituem também soluções alternativas aos circuitos alugados;
- c) A construção de redes próprias, em alternativa ao aluguer de circuitos, que constituem uma oferta retalhista/grossista de *self supply* de circuitos alugados, em especial no caso de operadores que tomam decisões estratégicas de permanência e investimento no mercado de longo prazo.

Consequentemente, a não segmentação do mercado geográfico em rotas poderá levar à impossibilidade de se criar uma oferta grossista de circuitos alugados competitiva com as soluções alternativas referidas e, no limite, à completa extinção da procura de circuitos alugados nos principais eixos do país.

Em segundo lugar, o ICP-ANACOM elimina a possibilidade de segmentar o mercado geográfico em algumas zonas urbanas, por considerar que o número de operadores com redes alternativas é reduzido, não existindo por esse motivo evidências de não homogeneidade geográfica do mercado. O Grupo PT discorda desta argumentação essencialmente por dois motivos:

- a) O reduzido número de operadores não implica a inexistência de competição, pelo contrário. Num mercado como o dos circuitos alugados, em que o produto é homogéneo e onde os custos marginais são muito baixos e os investimentos afundados, não havendo restrições de capacidade, bastariam dois *players* para existir uma forte competição em preços.
- b) A cobertura das zonas urbanas por parte dos operadores alternativos, embora geograficamente possa ser limitada, em termos de população e tecido empresarial coberta é muito elevada, dada a significativa concentração populacional em Lisboa e



Porto.

Por último, importa também ter em consideração que a existência ou a facilidade de construção de infra-estruturas alternativas nas zonas geográficas já referidas - Lisboa, Porto e eixo Porto-Faro - permite aos operadores optarem por soluções alternativas ao aluguer de circuitos à PT Comunicações. No resto do país, a construção de soluções alternativas é quase sempre pouco ou nada rentável, pelo que os operadores optam geralmente pelo aluguer de circuitos a PT Comunicações. Contudo, a PT Comunicações vê-se muitas vezes obrigada a construir novas infra-estruturas para responder à procura de um único cliente, mesmo que tais projectos não sejam rentáveis, pois a isso está obrigada pelo Serviço Universal. Ora tal situação aumenta os custos da prestação do serviço de circuitos alugados, não só nessas zonas, mas em todo o país por se considerar apenas um único mercado geográfico.

Em conclusão, existem de facto zonas geográficas com diferentes dinâmicas concorrenciais, pelo que o mercado geográfico nacional não é homogéneo. As conclusões a que se chega quanto à não homogeneidade do mercado geográfico quando se consideram as alternativas nos principais eixos do país e em algumas zonas urbanas, em especial Lisboa e Porto, bastariam, em nosso entender, para justificar a segmentação geográfica do mercado nacional.

Face ao exposto, o Grupo PT considera que a análise do ICP-ANACOM deveria ser revista para ter em consideração os aspectos apresentados.

3.2.2. Acesso a cabos submarinos

O Grupo PT discorda da posição do ICP-ANACOM neste ponto.

Em relação ao acesso aos cabos submarinos, importa referir que o serviço de *backhaul* actualmente prestado pela PT Comunicações não corresponde a um serviço de circuitos alugados uma vez que, para além da capacidade de transmissão entre uma estação internacional de cabos submarinos e um nó de um operador, abrange também o acesso aos sistemas internacionais de cabos submarinos.

A este respeito, é fundamental salientar que os sistemas de cabos submarinos estão sujeitos a



acordos específicos dos consórcios internacionais constituídos para a sua construção, operação e manutenção. Por essa razão, a sua ligação a um nó de um operador nacional envolve a prestação de outros serviços não incluídos na rede de circuitos alugados, tais como o acesso aos sistemas em causa através de interfaces de elevada capacidade, da sua operação e manutenção e da “securização” dessas ligações. Não obstante estas diferenças, o serviço de *backhaul* prestado pela PT Comunicações tem estado alinhado com o serviço de circuitos alugados.

3.3. Breve síntese do comentário do Grupo PT à definição dos mercados grossistas de circuitos alugados

O Grupo PT considera que a delimitação entre os mercados dos segmentos terminais e dos segmentos de trânsito de circuitos alugados avançada pelo ICP-ANACOM não corresponde a produtos ou serviços autónomos.

Sendo componentes de um serviço ponto-a-ponto, a correspondência entre estas e os dois mercados impossibilitaria uma análise da substituibilidade, por não existirem enquanto produtos, tanto no lado da oferta como da procura.

Assim, o Grupo PT propõe que a delimitação dos mercados de segmentos terminais e de segmentos de trânsito se baseie no conceito de pontos de agregação proposto pelo ICP-ANACOM, tendo em conta que:

- a) O mercado dos segmentos terminais dos circuitos alugados será constituído pelo serviço de fornecimento de capacidade de transmissão simétrica entre as instalações de um cliente final e um elemento da rede, o qual poderá ser um ponto da rede de circuitos alugados da PT Comunicações ou um elemento da rede de um operador, cliente grossista;
- b) O mercado dos segmentos de trânsito dos circuitos alugados será constituído pelo serviço de fornecimento de capacidade de transmissão simétrica entre dois elementos de rede, os quais poderão ser ambos pertencentes à rede de um determinado operador,



pertencentes a redes de operadores distintos ou um pertencente à rede de um operador e o outro à rede da PT Comunicações, abrangendo assim os circuitos para rede e para a interligação de redes.

Os mercados de produto assim definidos resultam em serviços complementares e não substitutos, satisfazendo os requisitos do direito da concorrência e do quadro regulamentar em vigor, em especial as linhas de orientação e a recomendação da Comissão Europeia sobre esta matéria. O mesmo não se pode afirmar relativamente à definição proposta pelo ICP-ANACOM, a qual também impossibilita qualquer alteração futura da actual estrutura da oferta de circuitos alugados.

Quanto ao mercado geográfico, e pelas razões apontadas de existência de redes e soluções alternativas aos circuitos alugados nos principais eixos do país e em algumas zonas urbanas, o Grupo PT propõe uma segmentação correspondente às zonas urbanas de Lisboa e do Porto, ao eixo Porto-Coimbra-Lisboa-Faro e ao resto do país.

Quanto ao serviço de *backhaul*, considera-se que extravasa as definições de mercado de produto e de mercado geográfico dos circuitos alugados grossistas, porquanto consiste na disponibilização não só de meios, mas também de outros serviços necessários ao estabelecimento, operação e manutenção da ligação entre um nó de um operador nacional e um ponto de terminação de um sistema internacional de cabos submarinos. Nestes termos, o Grupo PT considera que a sua inclusão nos mercados grossistas dos circuitos alugados não está suficientemente justificada e colide com a própria definição do mercado relevante efectuada pelo ICP-ANACOM.



4. AVALIAÇÃO DE PMS NOS MERCADOS RETALHISTAS

Esta secção encontra-se dividida em quatro pontos: (i) **ponto 4.1.**: comentário à análise de quotas de mercado; (ii) **ponto 4.2.**: comentários à análise de concorrência entre as empresas instaladas e barreiras à entrada; (iii) **ponto 4.3.**: comentários à análise de contra-poder negocial dos compradores; e (iv) **ponto 4.4.**: breve síntese do comentário do Grupo PT à avaliação de PMS nos mercados retalhistas e grossistas de circuitos alugados.

4.1. Comentário à análise de quotas de mercado

O Grupo PT reconhece que detém uma quota de mercado elevada e que as quotas de mercado são frequentemente utilizadas como um indicador do poder de mercado.

Todavia, a Comissão vem admitindo que quotas de mercado elevadas só podem constituir aferições exactas no pressuposto de os concorrentes não estarem em condições de se adaptar, imediatamente ou a curto prazo, e sem incorrerem em custos suplementares significativos, de modo a produzirem bens ou a prestarem serviços que tenham sofrido um pequeno mas significativo aumento duradouro dos preços.

A substituíbilidade pelo lado da oferta pode conseqüentemente exercer uma pressão concorrencial semelhante à que se espera dos actuais concorrentes e afastar a presunção de domínio fundada na quota de mercado. Uma quota elevada pode também não ser sintoma de PMS se, em lugar de se ter mantido estável ao longo do tempo, tiver diminuído gradualmente ou demonstrado estar sujeita a flutuações.

Por outro lado, para além da quota de mercado, a avaliação do poder de mercado tem de ponderar outros factores, nomeadamente a rivalidade entre as empresas instaladas, a concorrência potencial, o contra-poder negocial dos compradores e a pressão exercida por mercados conexos. Haverá adicionalmente que tomar em consideração que, mesmo quando existam barreiras à entrada, tais barreiras poderão tornar-se menos relevantes se o mercado for caracterizado por progressos tecnológicos actuais e potenciais.



4.2. Comentários à análise de concorrência entre as empresas instaladas e barreiras à entrada

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 4.2.1. dimensão e número do(s) líderes de mercado; ponto 4.2.2. barreiras à expansão; ponto 4.2.3. rivalidade: preços e rentabilidade; ponto 4.2.4. rivalidade: inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues; ponto 4.2.5. barreiras à entrada e concorrência potencial.

4.2.1. Dimensão e número do(s) líderes de mercado

O Grupo PT discorda da conclusão do ICP-ANACOM neste ponto, uma vez que considera que os operadores alternativos e/ou seus accionistas de referência têm uma dimensão comprável à do Grupo PT.

Adicionalmente, os operadores alternativos têm accionistas com experiência no sector e detêm, em conjunto com os seus accionistas, infra-estruturas alternativas às do incumbente.

A rivalidade com o incumbente depende de muitos factores, entre os quais e talvez o mais importante, da competência dos operadores alternativos.

4.2.2. Barreiras à expansão

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 4.2.2.1. infra-estruturas dificilmente replicáveis; ponto 4.2.2.2. existência de economias de escala e/ou gama e investimento na expansão de rede; ponto 4.2.2.3. integração vertical e/ou acordos de exclusividade; e ponto 4.2.2.4 acesso a recursos financeiros/mercados de capitais.

4.2.2.1. Infra-estruturas dificilmente replicáveis

Em nosso entender, a existência de custos afundados não constitui um obstáculo à entrada de



novos operadores no sector das Telecomunicações.

Tal como Richard Posner (1976) refere, os custos não recorrentes de entrada são “irrelevant if there are small firms in the market that can grow to be large firms”. E Spulberg (1989; 1995) acrescenta que os custos afundados (muito provavelmente) não constituem uma barreira à entrada em indústrias que apresentem uma evolução tecnológica substancial, como a indústria das telecomunicações”.

A noção de que a existência de custos afundados representa uma barreira à entrada depende da semelhança tecnológica entre incumbente e o novo operador. O novo operador não se deparará com barreiras à entrada caso apresente uma tecnologia com maior eficiência em custos e/ou que permita apresentar uma melhor oferta, quer através de melhores serviços/produtos, quer através de novos serviços.

Adicionalmente, e uma vez que os OOLs podem “*start small*”, evitando assim elevados custos afundados (em termos absolutos), tipicamente estes *players* entram apenas nas oportunidades de mercado que consideram atractivas, i.e., aquelas em que os proveitos superam os custos esperados –, acumulando ainda a vantagem de poderem fazer *cherry picking* do mercado.

Na realidade, no caso Português temos também exemplos de investimentos em redes alternativas às do incumbente nos vários mercados, i.e., concorrentes que quiseram e foram capazes de desenvolver plataformas alternativas incorrendo em custos afundados – o que ilustra bem a teoria económica – como são os casos da Oni, Novis, Cabovisão, Colt etc. Conclui-se desta forma que, em Portugal, a existência ou não de custos afundados não constitui uma barreira à entrada que impeça o surgimento de novos operadores no mercado.

Face ao exposto, a existência de infra-estruturas dificilmente duplicáveis, nomeadamente o acesso local, não constitui um entrave à expansão dos operadores alternativos em Portugal. Por outro lado existem vários exemplos de OOLs que construíram o seu próprio *last mile* provando que essa barreira pode ser superada, sendo casos paradigmáticos a Cabovisão e a Colt.



4.2.2.2. Existência de economias de escala e/ou gama e investimento na expansão de rede

O Grupo PT discorda da análise e conclusões apresentadas pelo ICP-ANACOM neste ponto.

A vantagem de escala que a PT Comunicações nominalmente possui é na realidade, em boa medida, transferida para os seus concorrentes através da oferta de wholesale. Os preços de wholesale seguem o princípio da orientação para os custos, com base num modelo de custeio aprovado e auditado pelo ICP-ANACOM, que inclui as vantagens de escala na infra-estrutura e encontram-se muito abaixo dos praticados pelos nossos pares europeus. Assim, qualquer concorrente, ao utilizar esta oferta, irá estar em paridade de condições com as empresas de retalho do Grupo PT.

Face ao exposto, as alegadas economias de escala, gama e experiência nos mercados de circuitos alugados não constituem, na prática, uma barreira à expansão dos operadores de telecomunicações. Em relação às economias de escala os OOLs têm acesso às ofertas de wholesale da PTC, beneficiando de todas as economias de escala associadas. Em relação às economias de gama, os OOLs têm uma oferta tão ou mais diversificada que a PT. Por último, em relação às economias de experiência, a maioria dos OOLs já está no mercado há quase 5 anos, contratou quadros com experiência no sector e tem accionistas de referência com vasta experiência no sector, por exemplo a Novis, que tem como accionista a France Telecom.

4.2.2.3. Integração vertical e/ou acordos de exclusividade

O Grupo PT discorda da análise e conclusões apresentadas pelo ICP-ANACOM acerca deste ponto.

Em relação ao tema da integração vertical, as empresas retalhistas do Grupo PT têm exactamente as mesmas condições de *wholesale* que outros retalhistas. Condições estas que são supervisionadas e certificadas pelo ICP-ANCOM.

Não existem também acordos de exclusividade.

Nenhum dos cenários pode pois ser invocado para ilustrar a existência de barreiras à expansão



de operadores alternativos.

4.2.2.4. Acesso a recursos financeiros/mercados de capitais

O Grupo PT não tem comentários a fazer à análise do ICP-ANACOM. No entanto, considera que os principais *players* de mercado têm acesso privilegiado ao mercado de capitais dada a credibilidade e solidez financeira dos seus accionistas, não havendo quaisquer vantagens de uns em relação aos outros.

Assim no cômputo global, o Grupo PT considera que não existem barreiras que impeçam a expansão de operadores alternativos nos mercados de circuitos alugados. O menor sucesso destes operadores dever-se-á assim à sua menor aposta e empenho comercial nesse mercado.

4.2.3. Rivalidade: preços e rentabilidade

O Grupo PT considera que existe uma rivalidade acentuada no que diz respeito a preços. Não só os preços decresceram fortemente em termos absolutos nos últimos anos, como em termos de *benchmarks* internacionais os preços da PT encontram-se sistematicamente e significativamente abaixo da média europeia, como se constata do anexo (Volume II) à Comunicação da Comissão, COM(2004) 759 final, de 2 de Dezembro de 2004, *A regulamentação e os mercados europeus das comunicações electrónicas em 2004*.

INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL

4.2.4. Rivalidade: inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues

O Grupo PT não tem comentários a fazer à análise do ICP-ANACOM. No entanto é importante salientar que o mercado de circuitos alugados se caracteriza

- a) Pela maturidade, sendo neste momento um negócio em decréscimo e logo com menos atractivos à inovação;
- b) Por fortes investimentos que requerem retornos, tornando os ciclos de inovação mais espaçados.

Desta forma, o Grupo PT entende que a inovação não é, pelas características do mercado em causa, um factor indicador do nível de rivalidade e competitividade.

4.2.5. Barreiras à entrada e concorrência potencial

O Grupo PT considera que se aplicam neste ponto os comentários tecidos no ponto 4.2.2. barreiras à expansão.

4.3. Comentários à análise de contra-poder negocial dos compradores

O Grupo PT discorda da conclusão do ICP-ANACOM acerca do contra-poder negocial dos



compradores. No nosso entender, os clientes que pertencem ao segmento das contas empresariais detêm um efectivo poder negocial.

De notar em primeiro lugar que o segmento de grandes contas empresariais, apesar formado por um reduzido número de empresas, apresenta uma facturação média significativamente superior à das PME's e responde por aproximadamente *(Nota: Este valor deve ser considerado estritamente confidencial)* deste mercado. Importa, também, salientar que os 10 maiores clientes da PT Prime representam cerca de *(Nota: Este valor deve ser considerado estritamente confidencial)* da sua facturação. Trata-se de clientes com operações a nível nacional, com elevado nível de sofisticação e que tem cada vez mais optado pela implementação de VPNs.

Estes clientes exploram efectivamente as alternativas de oferta, dispondo de estruturas especializadas na contratação de serviços de telecomunicações, recorrendo a mais de um fornecedor de serviços e adoptando métodos de negociação que os colocam em situação de concorrência efectiva (leilões, etc.).

Em segundo lugar, o ICP-ANACOM apresenta dois argumentos que no entender do Grupo PT não estão correctos.

Primeiro, o ICP-ANACOM defende que o facto de o Grupo PT ter taxas de abandono de clientes reduzidas significa que os clientes não têm contra-poder negocial. Trata-se de uma presunção que está longe de ter sido demonstrada. Reduzidas taxas de abandono podem apenas e só significar, por exemplo, que o Grupo PT tem tido um melhor desempenho relativamente aos seus concorrentes.

Segundo, o ICP-ANACOM defende ainda, que o facto dos preços estarem regulados é um factor inibidor do contra-poder de mercado dos clientes. Adicionalmente, o ICP-ANACOM reconhece que os grandes clientes empresariais detêm contra-poder negocial. Estes dois argumentos consubstanciam a posição do Grupo PT face à necessidade de se segmentar o mercado dos grandes clientes empresariais.

O ICP-ANACOM deve pois abandonar o "ciclo vicioso" em que os grandes clientes



empresariais, só não conseguem exercer em plenitude o seu contra-poder negocial, porque o ICP-ANACOM não considera adequada a criação de um segmento de grandes clientes, sem preços regulados.

O Grupo PT reitera o seu entendimento de que os Grandes clientes empresariais detêm contra-poder negocial, considerando por isso que o ICP-ANACOM deveria segmentar este grupo de clientes, para que possam exercer esse poder na sua plenitude, i.e., sem preços de retalho regulados.

4.4. Breve síntese do comentário do Grupo PT à avaliação de PMS nos mercados retalhistas e grossistas de circuitos alugados

O Grupo PT reconhece que detém uma quota de mercado elevada. No entanto, não existem barreiras significativas à entrada, nem à expansão. De facto, existem já hoje no mercado operadores com dimensão suficiente para rivalizar com o Grupo PT e várias infra-estruturas alternativas à infra-estrutura do Grupo PT, sobre as quais se podem oferecer serviços de circuitos alugados.

Dadas as condições regulatórias existentes de acesso à infra-estrutura do Grupo PT os OOLs podem beneficiar de todas as economias de escala e gama do Grupo PT.

Adicionalmente, os clientes do segmento das grandes contas empresariais, dadas as suas características, quer em termos do peso que têm na facturação, quer pela forma sofisticada que adjudicam os serviços de telecomunicações, e dadas as alternativas de oferta, detêm efectivo contra-poder negocial.

Em conclusão, o presumido poder significativo de mercado baseado na quota de mercado do Grupo PT é fortemente atenuado e condicionado pelo nível (real e potencial) de concorrência do mercado e pelo contra-poder negocial dos grandes clientes empresariais que representam a grande maioria da facturação neste mercado.



5. AVALIAÇÃO DE PMS NOS MERCADOS GROSSISTAS DE CIRCUITOS ALUGADOS

Esta secção encontra-se dividida em quatro pontos: (i) **ponto 5.1.**: comentário à análise de quotas de mercado; (ii) **ponto 5.2.**: comentários à análise de concorrência entre as empresas instaladas e barreiras à entrada; (iii) **ponto 5.3.**: comentários à análise de contra-poder negocial dos compradores; e (iv) **ponto 5.4.**: breve síntese do comentário do Grupo PT à avaliação de PMS nos grossistas de circuitos alugados.

5.1. Comentário à análise de quotas de mercado

A respeito do tema da análise das quotas de mercado, remete-se no essencial para os comentários tecidos no ponto 4.1., supra.

5.2. Comentários à análise de concorrência entre as empresas instaladas e barreiras à entrada

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 5.2.1. dimensão e número do(s) líderes de mercado; ponto 5.2.2. barreiras à expansão; ponto 5.2.3. rivalidade: preços e rentabilidade; ponto 5.2.4. rivalidade: inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues; ponto 5.2.5. barreiras à entrada e concorrência potencial.

5.2.1. Dimensão e número do(s) líderes de mercado

O Grupo PT discorda da conclusão do ICP-ANACOM neste ponto por considerar que os operadores alternativos e/ou seus accionistas têm uma dimensão comparável à do Grupo PT. Adicionalmente, os operadores alternativos têm accionistas com experiência no sector e detêm, em conjunto com os seus accionistas, infra-estruturas alternativas às do incumbente.

A rivalidade com o incumbente depende de muitos factores, entre os quais, e talvez o mais



importante seja a competência dos operadores alternativos.

5.2.2. Barreiras à expansão

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 5.2.2.1. infra-estruturas dificilmente replicáveis; ponto 5.2.2.2. existência de economias de escala e/ou gama e investimento na expansão de rede; ponto 5.2.2.3. integração vertical e/ou acordos de exclusividade; e ponto 5.2.2.4 acesso a recursos financeiros/mercados de capitais.

5.2.2.1. Infra-estruturas dificilmente replicáveis

O Grupo PT remete, a propósito deste tema, para os comentários tecidos no ponto 4.2.2.1 supra.

Adicionalmente, um dos argumentos em que o ICP-ANACOM suporta a sua análise é o da *impossibilidade de qualquer operador replicar a totalidade das ligações entre cada uma das cerca de 170 centrais locais da PTC*. A este respeito o Grupo PT considera fundamental salientar que mais relevante para esta análise do que a quantidade de centrais (cujo número não está correcto como foi já referido no ponto 3.1.1. da presente resposta), é a cobertura de cada central em termos de potenciais clientes.

De facto, se se analisarem com atenção as centrais onde operadores estão co-instalados constata-se que estas têm uma cobertura de quase 50% do parque de acessos fixos da PT Comunicações, cobertura que, em termos do mercado empresarial, ainda é mais significativa já que os principais centros empresariais e zonas industriais estão abrangidas pelas centrais onde operadores estão co-instalados. Acresce ainda, que em quase todas as centrais, onde os OOLs estão co-instalados, existem ligações por fibra óptica às redes dos operadores aí presentes.

Por outro lado, a generalidade dos operadores não pretende ter uma cobertura total do país, uma vez que muitas zonas geográficas não são atractivas em termos económicos. É por esta



razão que existe a obrigação de Serviço Universal, caso contrário não faria sentido. Contudo, a PT Comunicações tem que satisfazer todos os pedidos, mesmo que tal implique a construção de novas infra-estruturas para satisfazer um único cliente, tornando esse investimento não rentável.

Do exposto resulta que o argumento do ICP-ANACOM segundo o qual as redes alternativas existentes evidenciam que é impossível a qualquer operador replicar a totalidade das ligações entre cada uma das centrais da PT Comunicações é enfraquecido pelo facto de não contemplar a distribuição geográfica dos clientes finais, nem ter em conta os interesses dos próprios OOLs.

O Grupo PT considera que existe já uma concorrência de facto no mercado grossista dos segmentos de trânsito de circuitos alugados. Este mercado tem hoje em dia diversos operadores com redes próprias e em condições de competir.

5.2.2.2. Existência de economias de escala e/ou gama e investimento na expansão de rede

O Grupo PT discorda da análise e conclusões apresentadas pelo ICP-ANACOM neste ponto.

A vantagem de escala que a PT Comunicações nominalmente possui é na realidade, em boa medida, transferida para os seus concorrentes através da oferta de wholesale. Os preços de wholesale seguem o princípio da orientação para os custos, com base num modelo de custeio aprovado e auditado pelo ICP-ANACOM, que inclui as vantagens de escala na infra-estrutura e encontram-se muito abaixo dos praticados pelos nossos pares europeus. Assim, qualquer concorrente, ao utilizar esta oferta, irá estar em paridade de condições com as empresas de retalho do Grupo PT.

Face ao exposto, as alegadas economias de escala, gama e experiência nos mercados de circuitos alugados não constituem, na prática, uma barreira à expansão dos operadores de telecomunicações. Em relação às economias de escala, os OOLs têm acesso às ofertas de wholesale da PTC, beneficiando de todas as economias de escala associadas. Em relação às economias de gama, os OOLs têm uma oferta tão ou mais diversificada que a PT. Por último,



em relação às economias de experiência, a maioria dos OOLs já está no mercado há quase 5 anos, contratou quadros com experiência no sector e tem accionistas de referência com vasta experiência no sector (veja-se o caso da Novis, que tem como accionista a France Telecom).

Adicionalmente, o Grupo PT discorda da conclusão do ICP-ANACOM de que os custos unitários do Grupo PT são menores do que os dos seus concorrentes por via das economias de escala e de gama, uma vez que, o investimento que o Grupo PT efectua no desenvolvimento da sua rede prende-se não só com a implementação de novas tecnologias, mas também, e essencialmente, com a manutenção das suas redes actuais.

Dadas as obrigações que impendem sobre o Grupo PT e a impossibilidade técnica de alterar toda a sua rede, existem restrições fortes a uma adopção célere de tecnologias mais eficientes, o que implica a utilização de tecnologias muitas vezes menos eficientes, quer em termos técnicos, quer em termos económicos.

Este problema tem raízes históricas, e tem vindo a ser resolvido ao longo do tempo. No entanto, importa relevar que o esforço de aumento da eficiência do Grupo PT depende mais do controle dos custos operacionais, do que do *state of the art* da tecnologia usada na sua rede.

Assim, julgamos não ser possível concluir que, pelo menos no que diz respeito ao mercado dos segmentos de trânsito dos circuitos alugados grossistas, existam vantagens competitivas do Grupo PT ao nível das economias de escala decorrentes da sua dimensão e da configuração da sua rede.

5.2.2.3. Integração vertical e/ou acordos de exclusividade

O Grupo PT discorda da análise e conclusões apresentadas pelo ICP-ANACOM acerca deste ponto.

Quanto à integração vertical no Grupo PT, não existem acordos de exclusividade e as empresas retalhistas do Grupo PT têm exactamente as mesmas condições de *wholesale* que outros retalhistas. Condições estas que são supervisionadas pelo ICP-ANACOM.



Não existe pois evidência que permita sustentar a tese de que a integração vertical do Grupo PT e a existência de acordos de exclusividade capazes de constituam barreiras à expansão de operadores alternativos.

5.2.2.4. Acesso a recursos financeiros/mercados de capitais

O Grupo PT não tem comentários a fazer à análise do ICP-ANACOM.

No entanto, o Grupo PT considera que os principais operadores concorrentes têm acesso privilegiado ao mercado de capitais dada a credibilidade e solidez financeira dos seus accionistas de referência, não havendo quaisquer vantagens a assinalar desse ponto de vista.

Assim no cômputo global, o Grupo PT considera que não existem barreiras que impeçam a expansão de operadores alternativos nos mercados de circuitos alugados.

5.2.3. Rivalidade: preços e rentabilidade

O Grupo PT considera importante salientar que não só os preços decresceram fortemente em termos absolutos nos últimos anos, como em termos de *benchmarks* internacionais os preços da PT encontram-se sistematicamente e significativamente abaixo da média europeia.

O esforço que tem sido feito pelo Grupo PT na redução dos preços dos circuitos alugados tem sido significativamente superior ao verificado no resto da Europa, bastando para tal comparar os preços de 2002, os quais apesar de serem superiores à média europeia não divergiam desta de forma significativa, com os preços em 2004.

5.2.4. Rivalidade: inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues

O Grupo PT não tem comentários a fazer à análise do ICP-ANACOM. No entanto é importante salientar que o mercado de circuitos alugados se caracteriza

- a) pela maturidade, sendo neste momento um negócio em decréscimo e logo com menos



atractivos à inovação;

- b) por fortes investimentos que requerem retornos, tornando os ciclos de inovação mais espaçados.

Desta forma, o Grupo PT entende que a inovação não é, pelas características do mercado em causa, um factor indicador do nível de rivalidade e competitividade.

5.2.5. Barreiras à entrada e concorrência potencial

O Grupo PT considera que se aplicam neste ponto os comentários tecidos no ponto 5.2.2. barreiras à expansão.

5.3. Comentários à análise de contra-poder negocial dos compradores

O Grupo PT discorda da conclusão do ICP-ANACOM sobre este ponto.

O ICP-ANACOM sustenta a sua análise, para determinar a existência de contra-poder negocial dos compradores, em dois pontos: i) no facto da PT Comunicações ser o único fornecedor grossista nos segmentos terminais e ii) no facto da PT Comunicações estar sujeita a preços regulados com obrigações de transparência, o que no entender do ICP-ANACOM limita “*a capacidade de os seus clientes poderem exercer algum contra-poder negocial*”.

O Grupo PT considera esta análise incompleta, pois não contempla a pressão competitiva de soluções de capacidade alternativas aos circuitos alugados, nem a realidade do mercado dos segmentos de trânsito.

O facto de existirem poucos fornecedores grossistas de circuitos alugados não se traduz numa impossibilidade de escolha dos operadores. Pelo contrário, e como já foi por diversas vezes referido na presente resposta, os operadores têm à sua disposição diversas soluções alternativas aos circuitos alugados, desde a contratação de outras ofertas de capacidade até à construção de rede própria.



Um dos exemplos do contra-poder negocial dos compradores, do qual o ICP-ANACOM tem conhecimento, foi o pedido que um operador móvel fez à PT Comunicações no sentido de desenvolver uma oferta que respondesse às suas necessidades, em particular em termos de custos. Caso a PT Comunicações não desse resposta adequada às suas pretensões na matéria, esse operador móvel daria início a uma migração de uma parte significativa dos circuitos alugados à PT Comunicações que constituíam o suporte à sua rede, em especial as ligações a BSC e BTS, para soluções próprias suportadas em mini-links ou em FWA. O volume em risco era significativo pois ascendia, como é do conhecimento do ICP-ANACOM, a cerca de *(Nota: Este valor deve ser considerado estritamente confidencial)* circuitos alugados.

Assim, o argumento do ICP-ANACOM de que o contra-poder negocial dos clientes com elevado peso no negócio está dependente da existência de fornecedores alternativos não é correcto, pois deve ser tida em consideração a existência de soluções alternativas aos circuitos alugados, que não apenas a existência de fornecedores alternativos no mercado grossista de circuitos alugados.

5.4. Breve síntese do comentário do Grupo PT à avaliação de PMS nos mercados retalhistas e grossistas de circuitos alugados

Em relação à avaliação de PMS nos mercados grossistas de circuitos alugados o Grupo PT considera que:

- a) No mercado dos segmentos terminais dos circuitos alugados o Grupo PT reconhece que detém uma quota de mercado elevada. No entanto, dadas as condições regulatórias em vigor, a crescente existência de redes alternativas, e a evolução tecnológica, as barreiras à expansão e à entrada são cada vez mais diminutas, estando o mercado sujeito a uma concorrência crescentemente efectiva. Desta forma, a existência de quotas de mercado elevadas não impede que sejam praticadas condições competitivas.
- b) No mercado dos segmentos de trânsito dos circuitos alugados o Grupo PT reconhece



que detém uma quota de mercado elevada. No entanto, as barreiras à expansão e à entrada são cada vez mais reduzidas, estando o mercado sujeito a uma concorrência crescentemente efectiva, dadas as condições regulatórias em vigor, a crescente existência de redes alternativas, a evolução tecnológica, e sobretudo o contra-poder negocial dos compradores, decorrente da sua capacidade de recurso a soluções próprias. De facto, deve ser reconhecida a não existência de vantagens competitivas do Grupo PT decorrentes de economias de escala e/ou de gama, e de integração vertical, razão pela qual o mercado se pode considerar actual e, sobretudo prospectivamente, concorrencial.

Em ambos os mercados, o Grupo PT considera que não existem diferenças relevantes entre os principais *players* no que respeita ao acesso a recursos financeiros ou mercado de capitais, pelo que este factor não constitui uma barreira à entrada nos mercados grossistas de circuitos alugados.



6. IMPOSIÇÃO DE OBRIGAÇÕES

Esta secção encontra-se dividida em quatro pontos: (i) **ponto 6.1.**: comentário à caracterização dos problemas de concorrência; (ii) **ponto 6.2.**: comentários à imposição de obrigações no mercado retalhista de circuitos alugados; (iii) **ponto 6.3.**: comentários à imposição de obrigações nos mercados grossistas de circuitos alugados; e (iv) **ponto 6.4.**: breve síntese do comentário do Grupo PT à imposição de obrigações nos mercados retalhistas e grossistas de circuitos alugados.

6.1. Comentário à caracterização dos problemas de concorrência

6.1.1. Recusa de negociação e acesso

A recusa de negociação e acesso pode representar efectivamente um problema concorrencial caso estejam em causa infra-estruturas essenciais. O ICP-ANACOM não demonstra que seja esse o caso e o Grupo PT sustenta que a crescente replicabilidade das infra-estruturas em muitas circunstâncias não permite continuar a considerá-las como infra-estruturas essenciais na acepção do direito da concorrência.

Dito isto, a questão da alavancagem do mercado suscitada pelo ICP-ANACOM neste contexto parece-nos completamente deslocada. Não se trata de problemas de acesso, nem de recusa de negociação propriamente ditos.

6.1.2. Problemas associados a comportamentos discriminatórios

O ICP-ANACOM não demonstra sequer dispor de evidência de qualquer dos tipos de discriminação indicados: (i) utilização discriminatória ou retenção de informação; (ii) discriminação nas características e qualidade dos serviços; (iii) tácticas de atraso e exigências indevidas, que no fundo não diferem em termos de efeitos da recusa de negociação já anteriormente referida; (iv) e desenho estratégico de produtos.



6.1.3. Problemas associados a preços

Os abusos de exploração sob a forma de prática de preços excessivos apenas são possíveis em mercados não sujeitos a qualquer tipo de concorrência ou de contra-poder negocial dos compradores, o que já vimos não ser o caso do mercado em causa.

A prática de preços predatórios está ao alcance de qualquer empresa, dominante ou não, sendo censurável apenas no primeiro caso. A regulação das comunicações electrónicas, pela rigidez que lhe está associada, não pode nem deve tentar remediar este tipo de abusos, normalmente fiscalizados e investigados pelas autoridades nacionais de concorrência e pela Comissão Europeia.

O problema da subsidiação cruzada, tal como o problema do esmagamento de margens não se distingue, a nosso ver, do cenário de preço predatórios. O que interessa é a censura desta última situação não da primeira, dificilmente demonstrável.

Quanto ao esmagamento de margens é indispensável ter em consideração que os operadores concorrentes estão a ficar crescentemente independentes da oferta grossista regulada pelo que as empresas do Grupo PT têm de, em conformidade com os princípios do direito da concorrência, poder alinhar os seus preços pelos que são praticados pelos concorrentes mais independentes da oferta regulada, desde que respeitem naturalmente o limite dos preços predatórios.

6.1.4. Problemas identificados pelos operadores e reclamações apresentadas

O Grupo PT tem repetidamente referido que não é admissível a definição de obrigações *ex ante* com base em queixas ou informações de outros operadores que não tenham sido exaustivamente investigadas e confirmadas. Uma tal atitude é incompatível com o Estado de Direito e viola o dever de imparcialidade da administração.



O Grupo PT repudia pois os fundamentos de regulação retirados de alegações de: (i) ausência de uma oferta grossista devidamente regulada; (ii) recusa/discriminação da oferta de circuitos em tecnologias não convencionais; (iii) ausência de condições de co-instalação e preços excessivos para acesso a estações de cabos submarinos; (iv) prática de níveis de qualidade de serviço pouco ambiciosos, não transparentes e não conformes com as Directivas Comunitária; (v) discriminação no tratamento dado a favor das empresas do Grupo PT (ou aos próprios serviços) face aos demais operadores, nomeadamente: falta de transparência nas ofertas de circuitos de alto débito (superiores a 2 Mbps); política de descontos de quantidade não orientada para os custos e que beneficia as empresas do Grupo PT; margens reduzidas entre os preços de retalho e os preços grossistas; transmissão privilegiada de informação a empresas do Grupo PT; e aplicação não uniforme de preços de instalação.

Em todo o caso, ainda que restrições deste tipo tivessem ocorrido no passado, é altamente improvável que se possam repetir no futuro dado o incremento da concorrência efectiva, pelo que qualquer intervenção regulatória seria no mínimo desproporcionada em face do âmbito de actuação ao alcance do direito da concorrência.

6.2. Comentários à imposição de obrigações no mercado retalhista de circuitos alugados

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 6.2.1. considerações gerais; ponto 6.2.2. obrigação de não discriminação; ponto 6.2.3. obrigação de transparência; e ponto 6.2.4. obrigação de controlo de preços e contabilização de custos.

6.2.1. Considerações gerais

O Grupo PT remete, a respeito da forma como o ICP-ANACOM se propõe impor obrigações ex ante no mercado retalhista dos circuitos alugados, para as considerações tecidas no ponto 1.5. e 6.1 supra.

Gostaríamos apenas de reiterar que, no nosso entender, e pelos motivos já expostos, as



obrigações regulamentares propostas pelo Regulador não podem de forma alguma ser impostas com carácter de automatismo, não podendo assim o ICP-ANACOM deixar de fundamentar por que motivos considera que as obrigações que vier a impor ao Grupo PT no mercado retalhista dos circuitos alugados são necessárias, adequadas e proporcionais.

De referir adicionalmente que, neste âmbito, o Regulador não poderá também perder de vista um dos princípios basilares da regulação no âmbito do novo quadro regulamentar – o princípio da primazia da regulação grossista sobre a regulação retalhista.

Vale a pena citar a este propósito o que a respeito do tema é afirmado, por exemplo, no Capítulo 4. da Exposição de motivos da Recomendação, onde pode ler-se que:

"As autoridades reguladoras nacionais têm o poder de, como último recurso, e após ponderação das circunstâncias, impor regulamentação a nível retalhista a uma empresa que tenha poder de mercado significativo. No entanto, os controlos regulamentares aplicáveis aos serviços retalhistas apenas devem ser impostos quando as ARN considerarem que as medidas pertinentes a nível grossista ou medidas conexas não permitem atingir o objectivo de assegurar uma concorrência efectiva." (sem sublinhado no original)

Nestes termos, o Grupo PT considera que caso o ICP-ANACOM venha a impor obrigações regulamentares no mercado retalhista em análise, não poderá deixar de fundamentar por que razões foi levado a concluir que as obrigações que pretende impor nos mercados grossistas dos circuitos alugados são insuficientes para garantir a existência de uma concorrência efectiva no respectivo mercado retalhista.

6.2.2. Obrigação de não discriminação

O Grupo PT considera que, dadas as características e dinâmica de concorrência nos mercados retalhistas, a imposição de uma obrigação de não discriminação a nível retalhista ou é formulada em termos tais que admite inequivocamente a possibilidade de alinhamento concorrencial não predatório, ou se traduz num factor de incerteza e de constrangimento da actuação do destinatário, incompatível com os princípios do direito da concorrência e com a



optimização do excedente do consumidor/utilizador.

6.2.3. Obrigação de transparência

Como referido no ponto anterior, o Grupo PT considera que a obrigação de não discriminação, a ser imposta, deverá ter contornos que permitam grande flexibilidade comercial, nomeadamente a possibilidade de alinhamento concorrencial não predatório.

Neste contexto, uma obrigação de transparência parece-nos dificilmente exequível pelo menos em relação a alguns elementos da oferta, dado que pressupõe uma rigidez das condições de transacção (a qual, como referido, não deverá verificar-se nos mercados retalhistas dos circuitos alugados, sob pena de impedir, desde logo, o referido alinhamento de preços não predatório, o que é manifestamente desadequado).

Nestes termos, a obrigação de transparência, a ser imposta, deverá sê-lo em termos tais que o seu cumprimento não induza em erro o cliente (i.e., em termos tais que não indiciem erroneamente ao cliente que as condições da oferta divulgadas são rígidas).

6.2.4. Obrigação de controlo de preços e contabilização de custos

O Grupo PT discorda das obrigações preconizadas pelo ICP para o controlo de preços e contabilização de custos.

Dado que o ICP-ANACOM ligou esta obrigação à obrigação homónima dos mercados grossistas, o Grupo PT fará o seu comentário global na obrigação grossista.

No entanto, o Grupo PT considera necessário tecer desde já neste ponto alguns comentários. No entender do Grupo PT, esta obrigação, tal como desenhada e sustentada pelo ICP-ANACOM, não deve ser aplicada por três motivos essenciais: (i) não é clara; (ii) introduz uma rigidez comercial desproporcionada, reduzindo o nível de competitividade nos mercados, e (iii) não respeita os princípios da primazia da regulação ex post sobre a regulação ex ante e da primazia da regulação nos mercados grossistas sobre a regulação nos mercados retalhistas.



(i) Não é clara

O Grupo PT não compreende como se pode aplicar uma obrigação de retalho menos a preços retalhistas. Esta é uma obrigação que se aplica ao controlo de preços grossistas, i.e., a empresa verticalmente integrada define o preço de retalho, ao qual é aplicado o “menos”, definindo dessa forma o preço grossista. A aplicação de uma regra de retalho menos para definir preços retalhistas levanta uma questão: a que preço se aplica o “menos”? Parece evidente que não existe preço ao qual aplicar a regra pelo que é impossível de materializar.

(ii) Introduce uma rigidez comercial desproporcionada, reduzindo o nível de competitividade nos mercados

O Grupo PT considera que a introdução de uma regra “cega” de fixação de preços retalhistas retira toda a flexibilidade comercial ao Grupo PT. Consequentemente, a introdução de uma regra única de preços de retalho contribuirá para uma menor competitividade no mercado motivada por uma menor rivalidade em preços e por um menor poder negocial dos clientes (tal como o ICP-ANACOM reconhece). Por um lado, estando fixados os preços de retalho do Grupo PT, por uma determinada regra, bastará a um qualquer concorrente oferecer o “preço PT” menos um montante arbitrariamente pequeno. Por outro lado, estando os preços de retalho fixos os clientes têm uma menor margem para negociar. A fixação de preços retalhistas é porventura admissível quando a dependência dos operadores concorrentes da oferta grossista é absoluta. Fora desses casos não vemos que possa ter outro resultado que não seja o de instituir um conflito permanente entre o cumprimento da lei e o alinhamento concorrencial, hipótese esta que não apenas é legítima do ponto de vista do direito da concorrência como útil na perspectiva do bem-estar social e do excedente do utilizador.

(iii) Não respeita os princípios da primazia da regulação ex post sobre a regulação ex ante e da primazia da regulação nos mercados grossistas sobre a regulação nos mercados retalhistas



O ICP-ANACOM fundamenta a medida com a necessidade de impedir que as empresas com PMS nos mercados retalhistas pratiquem preços predatórios ou esmagamentos de margens.

Sucedem que, como vimos, o regime dos preços predatórios não é, na perspectiva do direito da concorrência, compatível com a regulação *ex ante*. A verificação dos pressupostos da prática de preços predatórios tem de ser feita casuisticamente, em função da constante evolução dos custos e não com base num modelo fixado em determinado momento e incompatível com a evolução permanente do negócio.

Além disso, a prevenção do esmagamento de margens, a significar algo diferente da condenação da prática de preços predatórios, apenas faz sentido no pressuposto de que se trata de viabilizar o negócio retalhista dependente de uma oferta grossista, e no pressuposto de que todos os operadores dependem integralmente dessa oferta. Se esta condição não estiver preenchida é inevitável que o alinhamento pela oferta do concorrente mais independente da infra-estrutura conduzirá necessariamente ao esmagamento da margem do concorrente mais dependente, esmagamento que, nessas circunstâncias, não pode deixar de ser considerado legítimo.

A obrigação de controlo dos preços não responde às necessidades de adaptação dos operadores, e em especial do Grupo PT, à utilização crescente de circuitos alternativos.

Por último, importa uma vez mais referir que o ICP-ANACOM não demonstrou que as medidas a aplicar nos mercados grossistas fossem insuficientes para a correcção dos supostos problemas concorrenciais evidenciados nos mercados retalhistas.

6.3. Comentários imposição de obrigações nos mercados grossistas de circuitos alugados

Os comentários do Grupo PT a este ponto estão estruturados nos seguintes pontos: ponto 6.3.1. obrigação de acesso e utilização de recursos de rede específicos; ponto 6.3.2. obrigação de não discriminação; ponto 6.3.3. obrigação de transparência; ponto 6.3.4. obrigação de separação de contas; ponto 6.3.5. obrigação de controlo de preços e contabilização de custos; e ponto 6.3.6. obrigação de reporte financeiro.



6.3.1. Obrigação de acesso e utilização de recursos de rede específicos

O Grupo PT considera que a obrigação de acesso e utilização de recursos de rede específicos é razoável. Contudo, tendo em conta o princípio da proporcionalidade e o facto de o fornecedor grossista de circuitos alugados do Grupo PT ser a PT Comunicações, esta obrigação deverá aplicar-se apenas à PT Comunicações.

No entanto, e adicionalmente, é fundamental salientar que poderão existir limitações técnicas em alguns pedidos de acesso e de co-instalação por parte de alguns operadores, pelo que o ICP-ANACOM deverá ter em consideração essas restrições, não resultando esta obrigação num acesso indiscriminado e ilimitado a todos os espaços técnicos, nós ou edifícios da rede da PT Comunicações.

6.3.2. Obrigação de não discriminação

O Grupo PT tem reconhecido que a par de uma obrigação de acesso justificada surge naturalmente uma obrigação de não discriminação. Entende contudo que tratando-se de uma intervenção administrativa *ex ante* num mercado marcado por uma constante evolução e por um elevado grau de incerteza, qualquer obrigação de não discriminação deve, na sua formulação, reflectir claramente a possibilidade de se reagir diferentemente perante situações de mercado que só excepcionalmente são verdadeiramente equivalentes.

6.3.3. Obrigação de transparência

O Grupo PT tem reconhecido que a par de uma obrigação de acesso justificada e de não discriminação surge naturalmente uma obrigação de transparência.

O Grupo PT considera porém que a informação actualmente disponibilizada no âmbito da oferta de circuitos alugados já configura uma obrigação de transparência e responde às preocupações do ICP-ANACOM quanto a monitorização de eventuais comportamentos



concorrenciais.

Esta informação continuará a cumprir estes objectivos após as devidas alterações que necessariamente resultarão das definições dos mercados de produto e geográfico dos segmentos terminais e segmentos de trânsito de circuitos alugados grossistas.

Contudo, a obrigação de uma oferta de referência já se revela desproporcionada porquanto introduz uma complexidade excessiva, em especial no que se refere à definição de elementos mínimos e à morosidade processual para alteração da oferta, a qual não se justifica face às preocupações e aos objectivos referidos pelo ICP-ANACOM.

Acresce que a PT Comunicações pratica já hoje tempos de entrega ao nível das *best practices* europeias, sem que para tal tenha sido necessário a imposição pelo Regulador de qualquer oferta de referência.

Neste sentido, o Grupo PT discorda da obrigatoriedade de publicação uma oferta de referência, embora concorde com a obrigação de transparência no que toca a preços, informação técnica relevante para os clientes de wholesale, condições específicas da oferta ou níveis de qualidade de serviço.

**INFORMAÇÃO
CONFIDENCIAL**



6.3.4. Obrigação de separação de contas

O Grupo PT não tem objecções relevantes em relação à obrigação de separação de contas. No entanto, tal como já referido anteriormente e tendo em conta o princípio da proporcionalidade, esta obrigação deverá ser aplicada apenas à PT Comunicações.

Consideramos porém que a extensão desta obrigação a outras empresas do Grupo PT não se justifica, porquanto não são fornecedores grossistas de circuitos alugados, e desproporcionada, pois traduzir-se-ia em desenvolvimentos significativos em termos de modelos de custeio e de sistemas de informação, desprovidos de qualquer utilidade.

6.3.5. Obrigação de controlo de preços e contabilização de custos

Antes de comentar esta obrigação o Grupo PT considera fundamental salientar desde já, e tal como o ICP-ANACOM tem reconhecido ao longo do tempo, que os actuais preços dos circuitos alugados da sua oferta são dos mais baixos da União Europeia, tendo sido sempre definidos de acordo com os princípios da orientação para os custos e da não discriminação. Assim, a definição desta obrigação terá de ter em conta a sustentabilidade a longo prazo destes mercados, que funcionam como *inputs* para muitos outros serviços e produtos.

O Grupo PT discorda das obrigações preconizadas pelo ICP-ANACOM para o controlo de preços e contabilização de custos. O Grupo PT apresenta os seus comentários a esta obrigação em dois pontos: ponto 6.3.5.1. aplicação de uma regra de retalho menos e orientação para os custos; e ponto 6.3.5.2. evolução do modelo de custeio para um modelo do tipo FL-LRIC.

6.3.5.1. Aplicação de uma regra de retalho menos e orientação para os custos

O Grupo PT considera que: a) a obrigação de retalho menos não é clara; b) a obrigação de retalho menos é desprovida de fundamento e proporcionalidade; e c) a obrigação de retalho menos não é coerente com a obrigação de orientação para os custos baseada num modelo de custeio



a) A obrigação de retalho menos não é clara

No entender do Grupo PT, não é possível ter uma regra de retalho menos simultaneamente no mercado de retalho e no mercado grossista. Pelos motivos já indicados no ponto 6.2.3., não vemos como se poderá aplicar uma obrigação de retalho menos num mercado retalhista.

Por maioria de razão, não compreendemos como pode funcionar a regra de retalho menos em simultâneo no mercado retalhista e grossista. Isto é, no mercado retalhista não existe um preço para se aplicar o retalho menos, logo não há preço retalhista, em sequencia não existe preço grossista, porque não existe preço retalhista para aplicar o retalho menos!

A obrigação preconizada pelo ICP-ANACOM enferma de uma circularidade não resolúvel. Esta circularidade é evidente quando se fazem as seguintes perguntas: a que valor se aplica o “menos” (i.e., os 26% preconizados pelo ICP-ANACOM)? Ao preço de retalho ou ao preço grossista?

b) A obrigação de retalho menos é desprovida de fundamento e proporcionalidade

A obrigação parece-nos desprovida de fundamento – o ICP-ANACOM apresenta como suporte que a estrutura de descontos dos preços grossistas já consubstanciava na prática uma regra de retalho menos. O Grupo PT discorda desta argumentação.

Primeiro, e tal como já tivemos oportunidade de referir, uma obrigação de retalho menos é uma obrigação que apenas se aplica aos mercados grossistas, e consiste, como o próprio nome indica, em estabelecer o preço grossista com base num determinado preço retalhista menos uma margem. Resulta assim claro, que não existe qualquer paralelo entre um sistema de retalho menos e uma estrutura de descontos sobre preços grossistas determinados com base num modelo de custeio, pois o preço de retalho em nada influencia o preço grossista.

Em segundo lugar não compreendemos como pode o ICP-ANACOM decidir “ad hoc”, e sem qualquer tipo de explicação, que a diferença entre os preços de retalho e os preços grossistas deve ser de 26%. Porquê 26% e não qualquer outro valor? Recorde-se que não apenas face a princípios enraizados no direito administrativo português, como, no âmbito das regras



impostas pelo Novo Quadro Regulamentar o ICP-ANACOM tem o dever de fundamentar todas medidas regulamentares que pretenda impor, devendo avaliar os custos e os benefícios da sua imposição. Ora, não se encontra no documento submetido a consulta a mais leve indicação dos motivos que levaram o Regulador a considerar 26% como a diferença adequada entre o preço grossista e o retalhista, o que não nos parece aceitável.

Adicionalmente, esta obrigação de retalho menos em nada promove e objectivos que a lei estabelece para a regulação, nomeadamente (i) a defesa dos interesses dos consumidores, pois assume uma visão de curto prazo e não de longo prazo, (ii) a promoção da concorrência em redes e (iii) a entrada de empresas eficientes no mercado.

Acresce que tal obrigação se nos afigura desprovida de proporcionalidade – o Grupo PT entende, tal como referenciado em diversa literatura da especialidade, que uma regra de *retail minus* visa impedir o esmagamento da margem do retalhista. Na fórmula usada noutras jurisdições o preço do acesso grossista é calculado com base no preço de retalho do fornecedor do acesso deduzido dos custos que deixará de suportar com a prestação do serviço por outro operador, na prática, deduzido dos custos de um revendedor eficiente.

Na versão preconizada pelo ICP-ANACOM em que o preço grossista de revenda é arbitrariamente fixado como uma percentagem do preço de retalho do fornecedor do acesso, a obrigação de *retail minus* é claramente um travão comercial pois introduz distorções no ajuste entre oferta e procura, diminuindo fortemente a flexibilidade comercial e consequentemente o excedente dos clientes.

Em especial, o método não permite ao incumbente acompanhar as ofertas dos OOLs em diversas circunstâncias, que se fossem praticados pelo incumbente poderiam ser qualificados como predatórios e anti-concorrenciais.

A tudo isto acresce que, do nosso ponto de vista, a obrigação do controlo dos preços grossistas e da orientação desses preços para os custos nada tem a ver com o problema do esmagamento das margens dos revendedores. Este problema apenas pode ser tratado através da fixação de obrigações ao nível retalhista, via que o Grupo PT não acredita ser necessária,



não apenas porque nunca se mostraram credíveis e substanciadas as críticas de esmagamento de margens, mas sobretudo porque o direito da concorrência dispõe de instrumentos adequados à avaliação e repressão de eventuais abusos com a flexibilidade necessária.

Assim, a imposição da obrigação em causa extravasa as competências do regulador, ao basear-se na possibilidade de práticas predatórias anti-concorrenciais que não se verificam e que, a verificarem-se, são facilmente investigadas e sancionadas pelo direito da concorrência.

Adicionalmente, o próprio ICP-ANACOM refere que os preços devem proporcionar os incentivos adequados, para que tanto o operador que fornece o acesso, como os operadores a quem o acesso é concedido invistam em infra-estruturas próprias de uma forma eficiente.

O Grupo PT considera que a introdução de uma diferença de 26% entre os preços de retalho e os preços grossistas dos circuitos alugados não cumpre este objectivo porquanto:

- i. Não tem em consideração a diferenciação dos mercados dos segmentos terminais e dos segmentos de trânsito dos circuitos alugados grossistas e as suas distintas realidades concorrenciais;
- ii. Não incentiva o próprio Grupo PT a investir de forma eficiente em redes, a não ser que o ICP-ANACOM considere que é eficiente uma das empresas do Grupo ficar na contingência de construir uma rede própria, paralela à rede de circuitos alugados da PT Comunicações para conseguir concorrer no retalho;
- iii. Não promove o investimento em redes alternativas por parte dos outros operadores, mas promove criação de um mercado secundário de revenda de circuitos alugados, sem incentivos à entrada de empresas eficientes e sem concorrência entre redes alternativas.

c) A obrigação de retalho menos não é coerente com a obrigação de orientação para os custos baseada em modelo de custo

O ICP-ANACOM impõe duas medidas simultâneas de controlo de preços a nível grossista: (i)



preços orientados aos custos por retalho menos e (ii) preços orientados aos custos por modelo de custeio.

O Grupo PT considera fundamental salientar que é impossível aplicar ambos os métodos simultaneamente. Ora, o ICP-ANACOM não esclarece qual dos dois tipos de controlo de preços propostos – (i) preços orientados aos custos por retalho menos e (ii) preços orientados aos custos por modelo de custeio praticados - será prevalecente e servirá de referência em cada um dos mercados retalhista e grossista.

Por absurdo, poderá haver violação do princípio de orientação para os custos nos três mercados sem que haja violação da margem entre os preços de retalho e de *wholesale*, ou vice-versa. Nestes casos como irá o ICP-ANACOM aferir do cumprimento das obrigações de controlo de preços que determinou?

Face ao exposto, o Grupo PT considera que uma obrigação de controlo de preços justa e proporcional deverá assentar apenas no princípio de orientação para os custos. Não existe aliás outra forma de conciliar a regulação como direito da concorrência, designadamente se cada vez que ao abrigo deste, se tiver que analisar os custos totais e os custos variáveis com vista ao apuramento de situações ilegítimas de predação.

6.3.5.2. Evolução do modelo de custeio para um modelo do tipo FL-LRIC

O ICP-ANACOM anuncia, também, que pretende implementar um modelo de custeio do tipo LRIC.

Em relação a este tema, o Grupo PT considera que este tipo de modelos não é adequado e pode mesmo pôr em causa a sustentabilidade deste mercado, pois a sua validade económica é muito contestável e existem questões sérias por responder no âmbito da respectiva operacionalização que o tornam complexo e arbitrário.

Quanto à validade económica de um modelo do tipo LRIC no sector das telecomunicações, o Grupo PT receia que um modelo deste tipo não possa garantir a sustentabilidade do sector a longo prazo, nem, conseqüentemente, a maximização do bem-estar social.



A curto prazo, a aplicação de um modelo do tipo LRIC poderia promover a concorrência, levando o preço em direcção ao custo marginal, aumentando, desta forma, o excedente do consumidor.

No entanto, a longo prazo, levaria a um fornecimento do serviço sub-óptimo, fruto de um não investimento em manutenção e inovação, degradando o excedente do consumidor, tanto por via da qualidade do serviço, como através da oferta de um leque mais reduzido de serviços (de notar que uma parte muito importante da utilidade dos consumidores provém da possibilidade de consumirem novos serviços).

A teoria económica sustenta que o bem-estar social é maximizado quando o lucro económico das empresas é igual a zero. Esta condição verifica-se quando o preço iguala o custo marginal, sujeito à restrição de não encerramento/rentabilidade, i.e., desde que o custo marginal seja maior ou igual ao custo médio (que inclui, para além dos custos variáveis, a totalidade dos custos fixos, comuns e conjuntos).

Resulta evidente que um modelo do tipo LRIC levado ao extremo, olhando apenas para os custos marginais e menosprezando os custos fixos, não é sustentável.

De facto, o sector das telecomunicações é caracterizado por investimentos intensivos, que, na maior parte dos casos, constituem custos afundados, por uma inovação tecnológica muito rápida, por múltiplos produtos e serviços e por custos marginais reduzidos (em termos relativos).

Assim, claramente se pode provar que uma orientação de preços em direcção aos custos marginais, sem ter em atenção os custos fixos, comuns e conjuntos, teria efeitos nefastos na rentabilidade do sector e, conseqüentemente, na predisposição dos investidores em continuarem a investir e inovar, o que torna os argumentos anteriores ainda mais pertinentes neste sector tão vital para a economia portuguesa.

Vale a pena lembrar a este propósito que, só o Grupo PT foi responsável, nos últimos cinco anos, por aproximadamente mais de seis mil milhões de euros de investimento.

Por outras palavras, um modelo de custeio do tipo LRIC pode servir de teste ajustado às



indústrias de rede no apuramento de práticas de preços predatórios na perspectiva do direito da concorrência. Não é contudo um modelo minimamente apropriado para a definição de um “preço adequado”.

A teoria económica suporta, claramente, a argumentação do Grupo PT. Neste tipo de circunstâncias, aplicam-se os *second-best prices*⁸, também conhecidos como *Ramsey prices* ou *Ramsey mark-ups*, i.e., quando os *first-best prices* (preço = custo marginal) não abrangem os custos do “produtor”, então os preços devem ser aumentados até que o “produtor” possa chegar a uma situação de *break-even* económico.

De forma a maximizar o excedente do consumidor, no caso de multiserviços, os aumentos aplicados ao custo marginal devem ser inversamente proporcionais à elasticidade da procura.

A mensagem mais importante a retirar da teoria económica é a de que, em casos como a indústria das telecomunicações (multiserviço, investimento intensiva, elevados custos comuns e conjuntos e custos marginais reduzidos), a condição de preço igual ao custo marginal não é óptima (não maximiza o bem-estar social), sendo necessário aumentar os preços acima dos custos marginais, de forma a incorporar todos os custos fixos, comuns e conjuntos. A posição do Grupo PT é bem evidenciada, entre outras, na comunicação da FCC – Notice of Proposed Rulemaking, de Setembro de 2003⁹.

Uma forma de lidar com o problema de os custos marginais não incorporarem todos os custos relevantes para atingir o *break-even* económico passa por considerar os custos marginais a longo prazo, sendo que a longo prazo todos os custos são variáveis, incluindo custos fixos específicos, comuns, conjuntos, etc., i.e., a totalidade dos custos.

⁸ Para uma abordagem mais exaustiva consultar: Telecommunications Regulation Handbook, Appendices B-6.

⁹ “One of the central internal tensions in the application of the TELRIC methodology is that it purports to replicate the conditions of a competitive market by assuming that the latest technology is deployed throughout the hypothetical network, while at the same time assuming that this hypothetical network benefits from the economies of scale associated with serving all of the lines in a study area. In the real world, however even in extremely competitive markets, firms do not instantaneously replace all of their facilities with every improvement in technology. Thus, even the most efficient carrier’s network will reflect a mix of new and older technology at any given time.” (§ 50). “Simultaneously assuming a market inhabited by multiple competitors and one with a ubiquitous carrier with a very large market share may work to reduce estimates of forwardlooking costs below the costs that would actually be found even in an extremely competitive market. It may therefore undermine the incentive for either competitive LECs or incumbent LECs to build new facilities, even when it is efficient for them to do so.” (§ 51).



No entanto, mesmo este argumento não resolve os problemas da inadequação económica de um modelo do tipo LRIC, por vários motivos, dos quais destacamos dois: (i) determinação do horizonte temporal que corresponde ao longo prazo; (ii) determinação de uma abordagem estática vs. dinâmica.

Sob um modelo LRIC, as redes são tipicamente reavaliadas periodicamente, segundo o método do custo de reposição pela tecnologia mais eficiente.

Ignorando, por agora, outros impactos desta característica, o Grupo PT gostaria de citar uma vez mais David Mandy: *"It is erroneous to think of a competitive equilibrium price as the minimum of some long-run average cost curve, because the cost curve will shift before the capital costs are fully recovered. In such a dynamic environment, the concept of competitive equilibrium prices must be modified to the notion of a dynamic price sequence with the property that a price-taking firm exactly recovers its costs over the life of the asset."*¹⁰.

A hipótese de substituição dos activos pela tecnologia mais eficiente para uma determinada capacidade ignora claramente a realidade dinâmica do sector, onde grande parte destes activos tem um período de vida longo e as redes se expandem gradualmente à medida que a procura evolui.

O Grupo PT tem, a este respeito, uma profunda preocupação, pois os modelos do tipo LRIC que têm sido aplicados não são consistentes de um ponto de vista dinâmico, sendo que a diferença de outputs do modelo, entre uma perspectiva estática e dinâmica, pode ser considerável. A título de exemplo, David Mandy estimou essa diferença para um dos elementos de rede – end-office switches – tendo obtido o seguinte resultado: custos estáticos 24 por cento abaixo dos custos consistentes em termos dinâmicos.

A introdução de modelos do tipo LRIC suscita, também, questões e problemas de operacionalização, algumas já reconhecidas pelo ICP-ANACOM, entre as quais o Grupo PT gostaria de salientar os problemas de escolha e cálculo associados à exigência de: (i) uma infinidade de informação relativa aos preços correntes dos equipamentos; (ii) estimação da

¹⁰ *Pricing Network Elements When Costs are Changing*, Março de 2002.



estrutura de capital óptima que o operador deve ter; (iii) estimação da gestão fiscal óptima; (iv) capacidade de, com acuidade, estimar os custos de capital do incumbente em condições de risco acrescido; (v) definição de critérios para a escolha da tecnologia óptima para o fornecimento dos serviços; (vi) capacidade de redesenho óptimo da rede, tendo em conta a tecnologia mais eficiente e as restrições de ordem “natural” (por exemplo, a topologia do território; as infra-estruturas existentes; a densidade habitacional; etc); (vii) capacidade de estimar a taxa de progresso tecnológico futuro; (viii) perfeito conhecimento da produtividade e custo do trabalho; (ix) determinação de critérios de eficiência; (x) cálculo das elasticidades da procura por serviço; (xi) redução do risco inerente ao elevado grau de discricionariedade do modelo.

O Grupo PT sustenta que não é possível implementar nenhum modelo de custeio do tipo LRIC sem clarificar, detalhar e discutir, em pormenor, todos os problemas e questões de operacionalização, nomeada e especificamente, os acima descritos.

Em síntese, facilmente se conclui que um modelo do tipo LRIC pode suscitar sérias questões sobre o futuro deste sector ao não garantir a sustentabilidade de longo prazo da rede que suporta a oferta grossista. Pelo exposto, só muito dificilmente um modelo do tipo LRIC terá aderência à realidade, nomeadamente pelo incontornável grau de hipóteses sobre os inputs do modelo, que o tornam discricionário e aleatório, dificilmente conciliável com os princípios que regem o novo quadro regulamentar e que exigem uma indicação ou quantificação claras do impacto, eficácia, custo e benefício da obrigação regulamentar proposta.

6.3.6. Obrigação de reporte financeiro

O Grupo PT não entende a imposição desta obrigação por dois motivos básicos: i) não faz parte do leque das cinco obrigações possíveis de impor a luz do novo quadro regulamentar e ii) o não se percebe o teor e implicações desta obrigação.



6.4. Breve síntese do comentário do Grupo PT à imposição de obrigações nos mercados retalhistas e grossistas de circuitos alugados

Em relação à imposição de obrigações no mercado retalhista de circuitos alugados o Grupo PT considera que a obrigação de controlo de preços e contabilização de custos preconizada pelo ICP-ANACOM não deve ser implementada por três motivos essenciais:

- a) Não é clara, uma vez que é impossível aplicar uma obrigação de retalho menos a preços retalhistas;
- b) Introduce uma rigidez comercial desproporcionada, reduzindo o nível de competitividade do mercado, uma vez que constitui uma regra “cega” de fixação de preços
- c) Não respeita os princípios regulatórios do Novo Quadro Regulamentar, nomeadamente os princípios da primazia da regulação grossista sobre a retalhista e da primazia da regulação ex post sobre a regulação ex ante.

Em relação à imposição de obrigações nos mercados grossistas de circuitos alugados o Grupo PT considera:

- a) Que a obrigação de acesso e utilização de recursos de rede se deve restringir à PT Comunicações, uma vez que seria desproporcional a sua extensão às restantes empresas pertencentes ao Grupo PT;
- b) Que a obrigação de transparência é desproporcionada, pelo facto de obrigar a uma Oferta de Referência. Esta obrigação, tal como preconizada pelo ICP-ANACOM, introduz uma rigidez e complexidade excessivas, com impactos desproporcionais quer ao nível técnico, quer ao nível comercial;
- c) Que a obrigação de separação de contas se deve restringir à PT Comunicações, porquanto seria desproporcional, complexo, e desprovido de utilidade a sua extensão a empresas pertencentes ao Grupo PT;
- d) Que a obrigação de controlo de preços e contabilização de custos preconizada pelo



ICP-ANACOM deve ser profundamente alterada, no sentido de manter a regulação que tem vigorado neste ponto, i.e., a regulação de controlo de preços e contabilização de custos através do actual modelo de custeio FDC deve manter-se. Assim, a obrigação de retalho menos não deve ser aplicada pois:

- Não é clara, uma vez que é impossível aplicar simultaneamente uma obrigação de retalho menos ao mercado retalhista e ao mercado grossista.
 - Não tem fundamento nem proporcionalidade, pois o ICP-ANACOM não justifica adequadamente a imposição da medida, nem respeita a primazia da regulação ex post. A introdução de uma regra de retalho menos introduz uma rigidez excessiva, com implicações na flexibilidade comercial, bem como não promove o investimento e a concorrência em redes;
 - Não é coerente com a aplicação simultânea de uma obrigação de controlo de preços e contabilização de custos baseada em modelo de custeio. De facto, é impossível aplicar ambas as regras – de retalho menos e de modelo de custeio – na determinação dos preços grossistas.
- e) Adicionalmente, o ICP-ANACOM deve manter em vigor o actual modelo de custeio e não implementar qualquer modelo do tipo FL-LRIC, pois estes modelos:
- Não garantem a sustentabilidade de longo prazo da rede que suporta a oferta grossista, pondo em causa a maximização do bem-estar social inter temporal;
 - Muito dificilmente terão aderência à realidade, nomeadamente pelo incontornável grau de hipóteses sobre os inputs do modelo, que o tornam discricionário e aleatório.



7. SÍNTESE DE CONCLUSÕES DOS COMENTÁRIOS DO GRUPO PT

No entender do Grupo PT a presente proposta de deliberação do ICP-ANACOM, acerca da definição do mercado de produto, avaliação de poder de mercado significativo e imposição de obrigações nos mercados de circuitos alugados, não analisou de forma correcta os mercados relevantes, não está suficientemente fundamentada, e é excessiva e confusa nas obrigações a impor ao operador com PMS.

Quanto à definição de mercado retalhista de circuitos alugados – o Grupo PT considera que as conclusões do ICP-ANACOM em relação à definição de mercado retalhista de circuitos alugados não são correctas. No entender do Grupo PT existem várias realidades concorrenciais heterogéneas, quer a nível de segmentos de clientes, quer a nível de rotas ou zonas geográficas, no mercado retalhista de circuitos alugados. Estas diferenças concorrenciais justificam o reconhecimento da distinção entre os segmentos de PME e grandes contas empresariais, e entre quatro segmentos de mercado geográfico, homogéneos e distintos entre si, correspondendo às zonas metropolitanas de Lisboa (grosso modo área 21) e do Porto (grosso modo área 22), ao eixo Porto-Coimbra-Lisboa-Faro. Adicionalmente, as tecnologias simétricas xDSL não devem pertencer ao mercado relevante porque não preenchem os requisitos de transparência e dedicação.

Quanto à definição dos mercados grossistas de circuitos alugados – O Grupo PT discorda das conclusões do ICP-ANACOM nesta matéria. O Grupo PT entende que a delimitação entre os mercados dos segmentos terminais e dos segmentos de trânsito de circuitos alugados avançada pelo ICP-ANACOM não corresponde a produtos ou serviços autónomos. Sendo componentes de um serviço ponto-a-ponto, a correspondência entre estas e os dois mercados impossibilitaria uma análise da substituíbilidade por não existirem enquanto produtos, tanto no lado da oferta como da procura. Assim, o Grupo PT propõe que a delimitação dos mercados de segmentos terminais e de segmentos de trânsito se baseie no conceito de pontos de agregação proposto pelo ICP-ANACOM, tendo em conta que:

- a) O mercado dos segmentos terminais dos circuitos alugados será constituído pelo



serviço de fornecimento de capacidade de transmissão simétrica entre as instalações de um cliente final e um elemento da rede, o qual poderá ser um ponto da rede de circuitos alugados da PT Comunicações ou um elemento da rede de um operador, cliente grossista;

- b) O mercado dos segmentos de trânsito dos circuitos alugados será constituído pelo serviço de fornecimento de capacidade de transmissão simétrica entre dois elementos de rede, os quais poderão ser ambos pertencentes à rede de um determinado operador, pertencentes a redes de operadores distintos ou um pertencente à rede de um operador e o outro à rede da PT Comunicações, abrangendo assim os circuitos para rede e para a interligação de redes.

Os mercados de produto assim definidos resultam em serviços complementares e não substitutos, satisfazendo os requisitos do direito da concorrência e do quadro regulamentar em vigor, em especial as linhas de orientação e a recomendação da Comissão Europeia sobre esta matéria.

O mercado geográfico, pelas razões apontadas de existência de redes e soluções alternativas aos circuitos alugados nos principais eixos do país e em algumas zonas urbanas, deve ser segmentado nas zonas urbanas de Lisboa e Porto, no eixo Porto-Coimbra-Lisboa-Faro e no resto do país.

Em relação ao serviço de backhaul a sua inclusão nos mercados grossistas dos circuitos alugados não está suficientemente justificada e colide com a própria definição do mercado relevante efectuada pelo ICP-ANACOM, extravasando as definições de mercado de produto e de mercado geográfico dos circuitos alugados grossistas.

Adicionalmente, as tecnologias simétricas xDSL não devem pertencer ao mercado relevante porque não preenchem os requisitos de transparência e dedicação.

Quanto à avaliação de PMS nos mercados retalhista e grossistas de circuitos alugados – Grupo PT reconhece que detém uma quota de mercado elevada. No entanto, dadas as condições regulatórias em vigor a nível grossista, a crescente existência de redes alternativas, e a



evolução tecnológica, as barreiras à expansão e à entrada são cada vez mais diminutas, sendo o mercado retalhista prospectivamente concorrencial.

Adicionalmente, quer no mercado retalhista, quer no mercado grossista existe contra-poder negocial por parte dos compradores, respectivamente grandes clientes empresariais e outros operadores de telecomunicações. Desta forma, a existência de quotas de mercado elevadas não impede que existam condições competitivas.

Quanto à imposição de obrigações no mercado retalhista de circuitos alugados – o Grupo PT considera que a obrigação de controlo de preços e contabilização de custos preconizada pelo ICP-ANACOM não deve ser implementada por três motivos essenciais: (i) não é clara, uma vez que é impossível aplicar uma obrigação de retalho menos a preços retalhistas; (ii) introduz uma rigidez comercial desproporcionada, reduzindo o nível de competitividade do mercado; e (iii) não respeita os princípios da primazia da regulação grossista e da primazia da regulação ex post.

Quanto à imposição de obrigações nos mercados grossistas de circuitos alugados – o Grupo PT considera:

- a) Que a obrigação de acesso e utilização de recursos de rede, por uma questão de proporcionalidade se deve restringir à PT Comunicações;
- b) Que a obrigação de transparência é desproporcional, pelo facto de obrigar a uma Oferta de Referência, introduzindo uma rigidez excessiva;
- c) Que a obrigação de separação de contas por uma questão de proporcionalidade se deve restringir à PT Comunicações;
- d) Que a obrigação de controlo de preços e contabilização de custos preconizada pelo ICP-ANACOM deve ser profundamente alterada. Assim, a obrigação de retalho menos não deve ser aplicada pois: (i) não é clara, uma vez que não é possível aplicar simultaneamente uma obrigação de retalho menos ao mercado retalhista e ao mercado grossista; (ii) não tem fundamento nem proporcionalidade, nem respeita a primazia da regulação ex post; (iii) introduz uma rigidez excessiva na actividade



comercial, e não promove o investimento; e (iv) não é coerente pois é impossível aplicar duas regras – de retalho menos e de modelo de custeio – na determinação dos preços grossistas.

- e) Que o ICP-ANACOM não deve implementar qualquer modelo do tipo FL-LRIC, pois estes modelos (i) não garantem a sustentabilidade de longo prazo da rede que suporta a oferta grossista, pondo em causa a maximização do bem-estar social inter temporal, e (ii) muito dificilmente terão aderência à realidade, pelo incontornável grau de hipóteses sobre os *inputs* do modelo, que o tornam discricionário e aleatório.

Esperando que as considerações precedentes possam contribuir para a melhoria do quadro regulamentar aplicável, o Grupo PT reafirma o seu empenhamento no desenvolvimento do sector em ambiente de concorrência efectiva e não distorcida.