

Exmo Senhor Dr.
Luís Filipe de Menezes
Dir. Gestão e Apoio ao Conselho
ICP-ANACOM
Av. José Malhoa, 12
1099-017 LISBOA

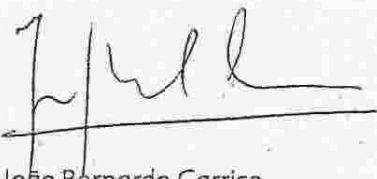
Lisboa, 02 de Setembro de 2005

ASSUNTO: Comentários ao sentido provável de decisão sobre condições associadas à disponibilização, pelas empresas do Grupo PT, de ofertas agregando, num preço único, linha de rede e tráfego.

Caro Dr. Luís Filipe de Menezes,

O Grupo SGC Telecom, em representação das suas participadas Jazztel Portugal, Netvoice e WTS, vem por este meio comentar o sentido provável de decisão sobre condições associadas à disponibilização, pelas empresas do Grupo PT, de ofertas agregando, num preço único, linha de rede e tráfego.

Disponíveis para qualquer esclarecimento que julgue conveniente, apresentamos os nossos melhores cumprimentos,



João Bernardo Carriço

Director de Interligação e Regulação

Comentários ao sentido provável de decisão sobre condições associadas à disponibilização, pelas empresas do Grupo PT, de ofertas agregando, num preço único, linha de rede e tráfego

No âmbito da consulta promovida pelo ICP-ANACOM sobre o sentido provável de decisão em questão vem o Grupo SGC Telecom, em nome e representação das empresas, Jazztel Portugal - Serviços de Telecomunicações, S.A., Netvoice - Comunicações e Sistemas, S.A., e WTS - Redes e Serviços de Telecomunicações, S.A., pronunciar-se nos seguintes termos:

A SGC Telecom reconhece e aplaude a importância da decisão apresentada, cremos ser esta uma medida ajustada enquanto garante de uma concorrência efectiva mas não discriminatória.

Julgamos, apesar disso, que a decisão em questão deverá ser complementada e revista nalguns aspectos que passamos a enumerar.

Deveremos aproveitar esta decisão para inibir, por tempo indeterminado e explicitamente, práticas, por parte das empresas do Grupo PT, de oferta de linhas telefónicas e equipamento, especialmente junto das comunidades imigrantes, sem qualquer pagamento de instalação, activação ou mensalidade, com possibilidade de recepção de chamadas e com permissão exclusiva para realização de chamadas através de cartões pré-pagos PT (ex: Hello Card ou PT Europa) via numeração com prefixo 882. Estas linhas telefónicas são classificadas como postos públicos e estão barradas a outro tipo de tráfego, acesso a outros cartões concorrentes e pré-selecção encontrando-se fisicamente dentro da casa dos clientes.

Concordamos que a existência de uma oferta grossista da linha de assinante, através da ORLA, é imprescindível para que o operador de acesso indirecto possa concorrer com as empresas do Grupo PT em ofertas agregadas de tráfego e assinatura. No entanto, tal oferta não é suficiente para garantir uma concorrência justa e não discriminatória. Com os níveis de preços previstos para os acessos ORLA não é, infelizmente, possível desenhar produtos que possam competir com os produtos agregados já apresentados pelas empresas do Grupo PT.

Facilmente se compreende que com o valor proposto para os acessos ORLA só restam duas soluções aos operadores de acesso indirecto, ou cobrar aos clientes o preço ORLA e passá-lo à PT Comunicações ou abdicar da já curta margem do seu negócio para incluir minutos de conversação. O caminho a seguir será, na maioria dos casos, o da erosão das margens de negócio e, ainda assim, não nos será possível competir com produtos PT do mesmo tipo mas mais competitivos porque baseados em custos *on net*.

Achamos a proposta do ICP-ANACOM muito boa e inteligente na perspectiva de garantir a concretização da factura única, cremos que cria condições para que tal seja possível. No entanto, vemos como muito negativa a possibilidade de as empresas do Grupo PT, após a activação de 150.000 acessos ORLA completos, passarem a poder disponibilizar ofertas agregadas sem que se obrigue a uma redução significativa do preço mensal da ORLA.

A proposta da SGC Telecom vai no sentido de juntar, aos requisitos necessários para a disponibilização de ofertas agregadas por parte das empresas do Grupo PT, a obrigatoriedade do valor da mensalidade da ORLA ser inferior a 5€.

Para valores superiores, a rentabilidade de produtos competitivos com as últimas ofertas agregadas da PT seria ruínosa e os correspondentes produtos não implementáveis.