

CONSULTA PÚBLICA RELATIVA AO
MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS E
MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE
TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS

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

NOVIS TELECOM SA OPTIMUS Telecomunicações SA



3 de Maio de 2005



A Sonaecom SGPS S.A. vem, por esta via, apresentar os comentários das suas participadas, ClixGest SA, Novis Telecom SA e Optimus Telecomunicações SA, à consulta pública em epígrafe.

Antes de mais, a Sonaecom saúda com agrado o facto das conclusões da presente consulta incorporarem, no que se refere à definição dos mercados relevantes e à identificação das entidades com Poder de Mercado Significativo (PMS), a maioria dos comentários por si anteriormente remetidos.

No que respeita a estes dois aspectos, a primeira secção do presente documento aborda apenas os pontos específicos do (i) acesso ao *backhaul* e da (ii) definição do mercado grossista de circuitos alugados cuja pertinência justificam um maior detalhe.

Já no que se refere à proposta do ICP-ANACOM relativa às obrigações *ex ante* a impor às entidades notificadas, considera-se que a mesma contém graves lacunas cuja correcção é absolutamente necessária, tendo em vista assegurar a existência de condições de concorrência efectiva no mercado. Estas questões são abordadas na segunda secção do presente documento, a qual se divide entre mercado retalhista e mercados grossistas.

Ainda antes de proceder aos comentários na especialidade, cumpre efectuar uma nota prévia, transversal a qualquer um dos mercados em apreço (retalhista e grossistas).

Tal como foi já referido pela Sonaecom aquando da avaliação preliminar dos presentes mercados, **a análise dos mercados grossistas e retalhista de circuitos alugados deverá ser efectuada de forma não pode ser dissociada da análise do mercado 11 (mercado de acesso desagregado ao lacete local).**

Como o próprio ICP-ANACOM conclui no âmbito da presente consulta, o mercado 11 não é confundível com os mercados ora em análise. No entanto, as obrigações que venham a ser impostas no mercado 11 não deixarão de ter importantes reflexos nestes mercados, nomeadamente no que se refere à competitividade das ofertas de circuitos alugados dos operadores alternativos (via xDSL).

Com efeito, encontrando-se o mercado 11 a montante dos mercados abordados na presente consulta, a definição dos níveis de serviço a praticar naquele mercado exercerá uma particular influência nas condições de concorrência a que se encontram sujeitos os operadores alternativos nos mercados grossistas e retalhista de circuitos alugados.

Neste contexto, assume especial relevo o facto de o Grupo PT já ter ofertas retalhistas e grossistas de circuitos alugados suportadas em tecnologia xDSL. Ora, tais ofertas apenas poderão ser fornecidas pelas empresas do Grupo PT pela via da auto-prestação de serviços no âmbito da ORALL, fornecimento esse que tem forçosamente de dispôr de níveis de serviço bastante superiores aos actualmente prestados aos demais operadores. Isto porque, na oferta de circuitos alugados, a PT Comunicações não diferencia os circuitos pela tecnologia de suporte, pelo que os prazos de reparação de avarias de 4 horas (corridas) aplicáveis a todo o parque de circuitos alugados da PT Comunicações também se aplicarão aos circuitos xDSL (os quais têm por base o referido auto-fornecimento de serviços com base na ORALL).

Não se compreende, aliás, a afirmação do ICP-ANACOM quando, a respeito destas tecnologias, refere na pág. 31 do documento da presente consulta: "(...) *De facto, aqueles serviços [HDSL e SHDSL] permitem a transmissão de tráfego de voz e dados extremo-a-extremo, de um modo simétrico, transparente e dedicado. Note-se, no entanto, que poderá não ser possível garantir os mesmos níveis de serviço disponibilizados pelos circuitos alugados 'tradicionais' [PDH ou SDH] (...)*" [sublinhado nosso].

Efectivamente, e como se referiu antes, (i) a PT Comunicações garante, hoje, o mesmo nível de serviço para todos os circuitos do seu parque, independentemente da tecnologia de suporte ser PDH, SDH ou xDSL (SHDSL ou HDSL) e, ao contrário do que o ICP-ANACOM dá a entender, (ii) o SHDSL assume-se hoje como uma tecnologia com um grau de fiabilidade muito superior ao HDSL, dada a maior eficiência e imunidade a frequências que a primeira apresenta face a esta última.

Atendendo ao acima exposto, a definição das obrigações de níveis de serviço no mercado 11 deverá ter em devida consideração a necessidade de assegurar o level playing field nos mercados a jusante, onde se inserem os abordados na presente consulta, o que terá de passar pela imposição de níveis de serviço que, na ORALL, garantam aos operadores alternativos a

possibilidade de fornecerem circuitos alugados em igualdade de circunstâncias com o Grupo PT.

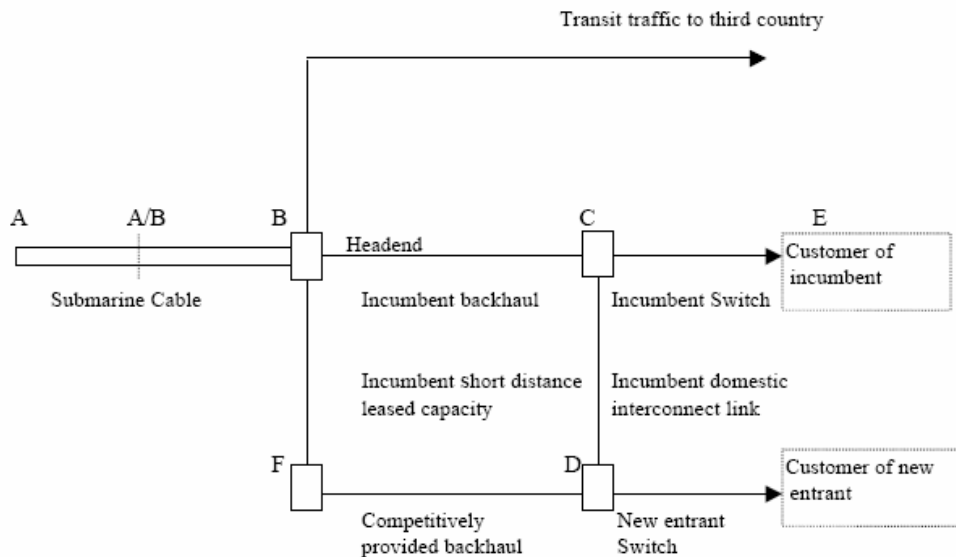
Para uma abordagem mais detalhada desta questão, remete-se para os comentários enviados pela Sonaecom a 10 de Janeiro último, relativos à consulta pública sobre a "Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares" no mercado 11.

I. Definição de mercado

I.a. Serviço grossista de acesso aos cabos submarinos (*backhaul*)

No que se refere a este serviço, é fundamental identificar de forma adequada as componentes do mesmo.

Figura 1 - Diagrama de acesso/interligação no âmbito dos cabos submarinos internacionais



Fonte: Relatório Hogan & Hartson, Agosto 1999

A figura 1 descreve de forma simplificada os principais vectores a analisar no que se refere ao acesso e interligação de redes no mercado dos cabos submarinos internacionais. Esta descrição mantém-se actual desde 1999, pelo que servirá de base para a análise que se segue.

O referido diagrama permite, desde logo, identificar os seguintes elementos da infra-estrutura de cabos submarinos:

- a) A secção subaquática dos cabos submarinos: compreende a ligação de A a B;
- b) Estações terrestres que abrigam o ponto de amarração: ponto B (*headend*);
- c) *Backhaul*: do ponto B para a direita e que poderá recorrer, de forma mais exaustiva ou não, à infra-estrutura do operador histórico.

Ora, deverá ser claramente identificado na decisão final a adoptar pelo ICP-ANACOM que, para efeitos do mercado grossista de segmentos de trânsito, as ligações a partir do ponto B (*headend*), inclusive, para a direita estão abrangidas pelo presente mercado.

Não é demais sublinhar que o *headend* é uma infra-estrutura necessária à provisão destes circuitos. Este aspecto assume particular relevância na medida em que, para que haja concorrência no mercado grossista onde este tipo de ligação se insere, é fundamental que seja garantido aos operadores alternativos o acesso às infra-estruturas essenciais à disponibilização de ofertas concorrenciais (sendo que, como se verá na secção seguinte, é fundamental para o aparecimento de ofertas grossistas alternativas garantir o acesso à estação onde o ponto de amarração está localizado).

I.b. Ponto fronteira entre segmentos terminais e segmentos de trânsito

O ICP-ANACOM parece identificar o "ponto fronteira" entre os dois mercados grossistas de circuitos alugados como sendo o da central local da PT Comunicações. Tal como referido na comunicação de 27 de Outubro de 2003, esta definição tem por base a tipologia de rede do operador histórico que não é comparável com a dos novos operadores.

Neste contexto, a definição, tal como proposta pelo ICP-ANACOM, poderá conduzir a significativas distorções da análise, já que implica que os operadores alternativos possam ter segmentos terminais de linhas alugadas com vários quilómetros...

Na medida em que esta definição não conduziu a uma alteração das conclusões sobre as entidades com PMS nestes mercados - o Grupo PT - considera-se que, para efeitos da presente análise, esta definição não tem relevância prática. No entanto, alerta-se desde já para a necessidade de, na próxima revisão de mercados, este factor ser tomado em devida consideração, já que, nessa altura, é expectável e desejável que a posição dominante do Grupo PT assuma contornos menos significativos, o que levará a que a referida distorção tenha um impacto prático relevante.

II. Imposição de obrigações *ex ante*

II.a. Mercado retalhista

No que se refere às obrigações preconizadas para o mercado retalhista, a Sonaecom considera que:

- a) **Não discriminação:** o ICP-ANACOM refere que as empresas do Grupo PT deverão " (...) *oferecer aos clientes retalhistas circuitos alugados da mesma qualidade e nas mesmas condições que as que põem à disposição dos seus próprios serviços ou das suas subsidiárias ou parceiros.*" . [sublinhado nosso]

Ora, os serviços e subsidiárias do Grupo PT inserem-se no âmbito do mercado grossista. Assim, não faz sentido impor esta obrigação quando, no mercado grossista, se impõe a obrigação de que as condições a disponibilizar nesse mercado sejam melhores **do** que as garantidas no mercado retalhista.

Neste âmbito, o princípio de não discriminação deverá ser aplicado entre clientes de retalho do Grupo PT e não entre clientes que, na realidade, se situam em mercados distintos (nomeadamente retalhistas versus grossistas).

A aplicação do princípio de não discriminação, tal como exposto no documento de consulta, conduzirá, na prática, à eliminação de uma regra fundamental para assegurar a concorrência no mercado de circuitos de retalho: a da garantia de condições grossistas que permitam a diferenciação de ofertas nos mercados a jusante.

b) **Transparência:** No que se refere à aplicação do princípio de transparência, considera-se fundamental que o ICP-ANACOM detalhe a obrigação de notificação prévia ao regulador de quaisquer condições que não sigam o tarifário base de circuitos alugados. Assim, deverão ser expressamente proibidos quaisquer práticas de preços que consubstanciem:

a. **Práticas de tie-in:** esta obrigação impõe-se com maior acuidade neste mercado do que nos mercados grossistas, onde o ICP-ANACOM a propõe. Neste caso particular, contemplam-se os chamados descontos de fidelidade, descontos "customizados" e outras práticas que actuem como barreiras à mudança de fornecedor.

b. **Esmagamento de margens / preços predatórios:** sempre que o regulador seja notificado de tarifários que não se enquadrem no tarifário base, deverá sujeitar os mesmos a um teste de esmagamento de margens. De acordo com a regra proposta pelo ICP-ANACOM, o diferencial deverá ser, no mínimo, de 26%.

II.b. Mercados grossistas

No que ao mercado grossista se refere, cumpre sublinhar o seguinte:

a) **Acesso e utilização de recursos de rede específicos:** Como foi referido na secção I, referente ao *backhaul*, é fundamental garantir, no âmbito do serviço grossista de acesso aos cabos submarinos, o acesso ao *headend*. Este acesso é essencial para que ligações do tipo [BFD] (vide figura 1) possam ser fornecidas em concorrência com o operador histórico [BC].

Assim, o ICP-ANACOM deverá expressamente referir que a disponibilização de co-instalação nas instalações do Grupo PT deverá abranger não só o serviço de interligação de linhas alugadas mas, também, o serviço de acesso aos cabos submarinos.

b) **Não discriminação:** no que se refere ao fornecimento de serviços nas mesmas condições em que estes são fornecidos aos serviços de retalho do Grupo PT, é indispensável que esta obrigação seja

suportada na obrigação de tornar públicos os níveis de serviço praticados relativamente às empresas do Grupo PT.

Esta obrigação foi já imposta pelo ICP-ANACOM no âmbito do mercado de acesso de banda larga. Ora, as razões que justificaram tal imposição verificam-se de igual modo nos mercados grossistas de segmentos de trânsito e terminação de linhas alugadas, razão pela qual não se vislumbra qualquer motivo para idêntica obrigação não se aplique neste caso.

- c) Transparência: nesta matéria, é de particular importância referir que, tal como foi discutido na nota prévia do presente documento, não existem quaisquer condições específicas que distingam o tratamento dos circuitos alugados baseados na tecnologia xDSL dos demais. Esta neutralidade tecnológica do tarifário de circuitos alugados da PT Comunicações é hoje uma realidade.

Assim, no âmbito do princípio de não eliminação das obrigações que já impendem sobre o Grupo PT, é inaceitável que de alguma forma se abra a possibilidade de introduzir um tratamento diferenciado de situações que, até hoje, sempre foram tratadas de forma idêntica.

Cumpre também chamar a atenção do ICP-ANACOM de que, no entender da Sonaecom, não se compreende que o documento de consulta, em algumas das suas secções, apresente uma redacção que é dúbia sobre a comercialização pelo Grupo PT de circuitos alugados baseados em tecnologias xDSL simétricas. Já por várias vezes, a Sonaecom informou o regulador de que a PT Comunicações lhe fornece circuitos com base nessa tecnologia, pelo que não pode subsistir qualquer dúvida sobre tal facto. E mesmo que subsistisse, o ICP-ANACOM tem todos os meios ao seu dispor para as eliminar. É preocupante que, dada a importância que esta matéria tem para a definição das obrigações nos presentes mercados, bem como no mercado 11, o ICP-ANACOM ainda aparente ter dúvidas sobre este aspecto.

No que se refere à transparência na publicação de propostas de referência, deverá ainda ser expressamente referida a obrigatoriedade de dar cumprimento aos princípios definidos na Recomendação da Comissão de 21 de Janeiro último [C(2005) 103/2] em matéria de penalizações por incumprimento de SLAs. Em particular,

dever-se-á atender aos: "(...) prejuízos e ... desvantagens concorrenciais para os operadores contratantes que concorrem nos mercados retalhistas. Entre essas desvantagens, saliente-se a perda de receitas que se obteriam com a linha em causa no mercado retalhista, devido à impossibilidade de garantir aos clientes prazos de entrega curtos e de cumprimento obrigatório, e a desvantagem concorrencial que representa a percepção pelo mercado de que a companhia que encomendou linhas a um operador designado é incapaz de respeitar os prazos de entrega acordados para as linhas a retalho em geral. (...)"¹

- d) **Controlo de preços:** no que se refere a este aspecto, **a Sonaecom considera que é essencial o esclarecimento sobre a forma como o ICP-ANACOM pretende assegurar a articulação do princípio de orientação para os custos e a regra de retalho menos. Não é claro o modo como tal coerência de aproximações será conseguida.**

Pretende-se aplicar o princípio da orientação para os custos no caso dos preços não recorrentes e o do retalho menos nos recorrentes? Será o inverso? Ou tratar-se-á da aplicação do princípio de orientação para os custos no âmbito dos mercados grossistas e de uma aproximação *cost plus* para o retalhista (onde entrará a aplicação do coeficiente de 26% sobre os preços grossistas, salvaguardando-se assim o esmagamento de margens)?

Independentemente da resposta, é fundamental que o regulador esclareça este ponto, na medida em que para o sucesso das medidas de controlo de preços é absolutamente indispensável assegurar regras cuja interpretação seja clara e inequívoca, sob pena de se fragilizarem os efeitos práticos da regulação de preços definida.

¹ Págs. 8 e 9 da Recomendação da Comissão sobre a oferta de linhas alugadas na União Europeia, Parte 1 - principais condições de oferta grossista de linhas alugadas, 21 de Janeiro de 2005.