



**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, avaliações de PMS e
imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares**

SUMÁRIO EXECUTIVO

A Tele2 entende que a quantidade e a dimensão das barreiras à expansão nos mercados de circuitos alugados impede o desenvolvimento de uma concorrência efectiva. Mais ainda, a Tele2 entende que, a médio prazo, não é previsível a remoção dos factores que colocam os novos operadores em desvantagem face ao Grupo PT.

As barreiras estruturais à entrada de novos operadores neste mercado resultam fundamentalmente dos custos elevados e irrecuperáveis necessários à oferta de segmentos terminais de rede, pese embora o esforço que nesse sentido tem sido feito pelos vários operadores alternativos.

A Tele2 considera que, face ao exposto, será improvável o desenvolvimento da concorrência a um nível tal que anule as conclusões das análises de mercado efectuadas.

Assim, dada a configuração do mercado, a Tele2 considera correcta a conclusão da ANACOM segundo a qual as empresas do Grupo PT detêm poder de mercado significativo tanto no mercado retalhista, como nos mercados grossistas de segmentos terminais e de trânsito.

De forma muito resumida, a Tele2 considera que estas conclusões são válidas (i) em função da quota de mercado detida pelo Grupo PT, (ii) da quase nula redução das suas receitas apesar do aparecimento de concorrentes, (iii) da dimensão do Grupo PT e das suas participadas (PT Comunicações e PT Prime) em relação aos seus concorrentes e, finalmente, (iv) às supra mencionadas barreiras à entrada e expansão.

Relativamente às obrigações impostas a Tele2 considera que as medidas propostas são razoáveis tendo em conta que:

- (a) caso não exista uma obrigação de acesso e uso, o mercado grossista de segmentos terminais e segmentos de trânsito provavelmente não existiria;
- (b) apenas a imposição de medidas de não discriminação podem impedir o Grupo PT de utilizar sistematicamente a sua posição de único fornecedor grossista de serviços de rede para alavancar a sua posição no mercado de retalho;
- (c) sem imposição regulamentar, será impossível o cumprimento da Recomendação C(2005)103/1, e, assim, estipular a obrigatoriedade de os contratos de aluguer de circuitos incluírem acordos vinculativos sobre o nível de serviço ("SLA");
- (d) os tarifários de circuitos deverão ser simplificados como forma de garantir a plena aplicação do princípio de transparência; e, por fim, que
- (e) entende a Tele2, que se deve aplicar a regra *retalho menos* devendo a diferença entre os descontos e os tarifários grossistas ser superior a 26%.

Lisboa, 3 de Maio de 2005

Tele2 Portugal

I. INTRODUÇÃO

A ANACOM lançou a 18 de Março de 2005 uma consulta pública relativa ao mercado retalhista de circuitos alugados e aos mercados grossistas dos segmentos terminais e de trânsito de circuitos alugados (mercados 7, 13 e 14 da Recomendação da Comissão 2003/311/CE, de 11 de Fevereiro de 2003), que abrange a definição dos mercados do produto e mercados geográficos, a avaliação de poder de mercado significativo e a imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares.

No documento em consulta, que constitui o sentido provável da decisão da ANACOM sobre o assunto, definiram-se como mercados relevantes para efeitos de regulação *ex-ante* os seguintes: (i) o mercado retalhista de circuitos alugados analógicos e digitais até 2 Mbps (inclusive), abrangendo todo o território nacional; (ii) o mercado grossista dos segmentos terminais analógicos e digitais, sem distinção de capacidade, abrangendo todo o território nacional; e (iii) o mercado grossista dos segmentos de trânsito analógicos e digitais, sem distinção de capacidade, abrangendo o território nacional.

A Tele2 Portugal¹ ("Tele2"), na sua qualidade de operador de comunicações electrónicas de voz e dados, vem apresentar a sua posição e comentários e, a exemplo do que fez anteriormente, congratular a ANACOM pela análise e caracterização dos mercados a que se refere a presente consulta pública.

II. MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS

A. Introdução

A Tele2 considera que a análise dos mercados grossistas dos segmentos terminais e de trânsito de circuitos alugados, conforme descrito no documento da consulta pública, é consistente com a sua própria análise deste mercado.

Com efeito, quer por força do quadro regulamentar específico² como pelas características das ofertas desenvolvidas pelos vários prestadores nestes mercados, a Tele2 concorda com a opinião da ANACOM, segundo a qual existe um mercado retalhista de circuitos alugados e dois mercados grossistas, um nos segmentos terminais e outro para os segmentos de trânsito de circuitos alugados.

No que se refere ao mercado retalhista de circuitos alugados, a Tele2 concorda que este é constituído pela oferta de circuitos analógicos e digitais até 2 Mbps (inclusive) para todo território nacional.

Já no que se refere aos dois mercados grossistas, dos segmentos terminais e de trânsito de circuitos alugados, considera-se igualmente que estes correspondem directamente aos

¹ Telemilénio – Telecomunicações, sociedade unipessoal, Lda (Tele2).

² Recomendação da Comissão que identifica 18 mercados relevantes de comunicações electrónicas.

prolongamentos locais e troços principais e que, no seu conjunto, são, de facto, complementares.

Esta complementaridade permite aos operadores alternativos, como a Tele2, a contratação separada dos segmentos terminais e de transporte, uma vez que tanto num como em outro mercado existem barreiras elevadas nomeadamente no preço da substituibilidade em cadeia da oferta do incumbente.

Relativamente à análise dos mercados de trânsito, a Tele2 concorda com a posição da ANACOM segundo a qual o mercado dos segmentos de trânsito deverá agregar todas as gamas de débitos, em todo o território nacional (incluindo CAM), assim como todas as tecnologias sem distinção pelas diferentes capacidades.

A Tele2 refere ainda que usa as ofertas do operador incumbente para satisfazer a necessidade de construir uma rede própria para suportar a sua prestação de serviços de telefonia fixa.

B. Avaliação de PMS

Dada a configuração do mercado a Tele2 considera absolutamente correcta a conclusão da ANACOM segundo a qual as empresas do Grupo PT detêm poder de mercado significativo tanto no mercado retalhista, como nos mercados grossistas de segmentos terminais e de trânsito.

De forma muito resumida, a análise da Tele2 suporta estas conclusões (i) pela quota de mercado detida, (ii) pela quase nula redução de receitas do Grupo PT, pese embora o aparecimento de concorrentes, (iii) pela dimensão do Grupo PT e das suas participadas (PT Comunicações – PTC – e PT Prime) em relação aos seus concorrentes e, também, (iv) às barreiras à entrada e expansão do próprio mercado.

Com efeito, a Tele2 constata que:

- (a) a PTC detém quotas de mercado de, respectivamente, 100% e 93% nos mercados de circuitos alugados analógicos e digitais;
- (b) a dimensão do Grupo Portugal Telecom, no seu todo e, individualmente, através de cada uma das suas participadas reforça esta conclusão, quer em termos absolutos, quer, sobretudo, quando comparada com a dimensão dos seus concorrentes;
- (c) existem elevadíssimas barreiras à entrada e à expansão no mercado decorrentes da:
 - (i) insustentabilidade económica da duplicação da infra-estrutura de telecomunicações da PTC; e da
 - (ii) impossibilidade dos operadores alternativos, como a Tele2, entrarem no mercado de serviços de comunicações fixas caso não pudessem fazer uso da cobertura ubíqua do Grupo PT, para construir sua rede de acesso, de transporte e interligação.

Para além destes factores, as evidentes economias de escala e de gama que a verticalização do Grupo PT permitem, quando analisadas as ofertas (grossistas) e o mercado retalhista, que as participadas que operam no mercado retalhista como a PT Prime e a TMN³ beneficiam de descontos de volume muito superiores aos demais concorrentes.

Neste contexto, entende a Tele2 que deverá ser declarado que o Grupo PT detém PMS nos mercados relevantes.

III. OBRIGAÇÕES

A. Identificação das barreiras existentes

Verificado que o Grupo PT detém PMS nos mercados relevantes, a Tele2 considera que a ANACOM deve, nos termos da Lei das Comunicações Electrónicas, impor as obrigações regulamentares específicas que se mostrem adequadas à existência de concorrência efectiva, ao desenvolvimento do mercado e à defesa dos consumidores.

Em termos gerais, a ANACOM deve, assegurar que tais obrigações: (i) sejam adequadas à natureza dos problemas de concorrência, proporcionais e justificadas à luz dos objectivos de regulação consagrados na Lei das Comunicações Electrónicas; (ii) sejam objectivamente justificáveis em relação às redes, serviços ou infra-estruturas a que se referem; (iii) não originem uma discriminação indevida relativamente a qualquer entidade; e (iv) sejam transparentes em relação aos fins a que se destinam.

Neste mercado, a Tele2 identificou como principais problemas de concorrência, os seguintes:

- (a) **recusa de negociação e acesso:** este problema caracteriza-se pela impossibilidade de acesso de um novo operador à rede da empresa com PMS num determinado mercado, quer em resultado de uma recusa em dar acesso à sua rede quer em a negociar com empresas concorrentes nesse mercado, por forma a potenciar o seu poder de mercado.

Nestes mercados, a Tele2 não tem verificado comportamentos desta natureza, porém, entende que é necessário um controlo efectivo por parte da ANACOM de modo a que não venham a ocorrer situações de recusa (por acção ou omissão) injustificadas de negociação e acesso.

- (b) **comportamentos discriminatórios:** estes comportamentos discriminatórios podem-se traduzir: (i) na utilização discriminatória ou retenção de informação; (ii) na discriminação pela qualidade; (iii) tácticas de atraso; (iv) imposição de exigências indevidas; e (v) desenho estratégico de produtos por forma a induzir o aumento do custo dos concorrentes ou a restrição das suas vendas.

³ Reestruturação das condições associadas ao serviço de aluguer de circuitos prestado pela PT Comunicações – deliberação de 10.2.2004

A Tele2 considera que a ANACOM deverá ter um papel activo para prevenir a ocorrência de tais comportamentos discriminatórios. O operador histórico, PTC, tem concebido produtos no mercado de acordo com a topologia da sua própria rede. A Tele2 tem tido dificuldades em replicar similar ofertas com a utilização do esquema de tarifação para os serviços de interligação de linhas alugadas particularmente no segmento de transporte. No actual modelo são potenciadas pela complexidade que colocam a Tele2 numa situação de clara desvantagem face às actuais ofertas retalhistas da PTC.

- (c) **preços excessivos:** os preços serão excessivos se ultrapassarem significativamente os custos de produção e a inexistência de contrapoder dos compradores.

A Tele2 considera que o comportamento dos preçários da PTC indicia claramente que existe margem para reduções nos tarifários superiores às já verificadas. Ao abrigo da ORI os preços continuam a ser excessivos para instalação e no troço principal (segmento de trânsito). A deliberação que reestruturou as condições associadas ao serviço de aluguer de circuitos prestado pela PT Comunicações (deliberação de 10.2.2004), é prova inequívoca de que poderemos estar na presença de preços predatórios e subsidiação cruzada por parte do Grupo PT através das suas empresas associadas.

B. Obrigações específicas

1. Acesso e utilização de segmentos terminais e segmentos de trânsito

A Tele2 considera perfeitamente justificada, à luz dos princípios de regulação decorrentes da Lei das Comunicações Electrónicas que sejam impostas ao Grupo PT obrigações de acesso e utilização de recursos de redes específico.

Esta conclusão resulta fundamentalmente do facto da rede da PTC ser o produto de vastos investimentos realizados ao longo das décadas em que tanto esta, como as empresas que a antecederam, mantiveram o monopólio da rede fixa, em especial nos serviços de voz.

Mais ainda, a Tele2 entende que a existência do fornecimento grossista de segmentos terminais e segmentos de trânsito existe unicamente por virtude de uma imposição regulamentar, que decorre da constatação da irracionalidade e inviabilidade económico-financeira da replicação da rede de acesso pelos novos operadores.

2. Não discriminação

A experiência da Tele2 tem vindo a demonstrar que a PTC utiliza sistematicamente a sua posição de único fornecedor grossista de serviços de rede para alavancar a sua posição no mercado de retalho. Aliás este factor é visível nas deliberações da ANACOM.

Não basta, portanto, uma obrigação de acesso para garantir uma concorrência efectiva, é necessário que a empresa com PMS apresente o mesmo tipo de condições, garantias e até dificuldades para com todos os outros operadores. Só assim se garante a não discriminação sem justificações objectivas.

A Tele2 concorda em particular com a afirmação de que “a obrigação de não discriminação visa, principalmente, impedir o Grupo PT de discriminar em favor das suas próprias actividades de retalho e assegurar que as empresas concorrentes que comprem produtos grossistas ao Grupo PT possam ficar numa posição equivalente à desta, no retalho. Visa ainda impedir que haja discriminação indevida entre os vários operadores concorrentes do Grupo PT.”

A ANACOM deverá, assim, aplicar a Recomendação C(2005)103/1, estipulando-se a obrigatoriedade de os contratos de aluguer de circuitos incluírem acordos vinculativos sobre o nível de serviço (“SLA”).

A existência de quaisquer descontos de fidelidade e/ou quantidade e/ou capacidade deve ser revista. Trata-se de uma prática que favorece objectivamente as várias participadas do Grupo PT, pelo que deve ser monitorizada. Os percentuais dos patamares mínimos e máximos para efeitos de atribuição de descontos terão que ser revistos assim como um melhor equilíbrio na percentagem de desconto dos prémios de permanência com o desconto de facturação.

Assim, a Tele2 concorda com as obrigações impostas, pela ANACOM, ao Grupo PT, em particular a obrigação de lhe remeter, trimestralmente, os valores desagregados por capacidade e por operador, verificados na oferta grossista de circuitos alugados referentes (i) aos prazos máximo, médio e mínimo de entrega; (ii) aos prazos de reparação de avarias e (iii) ao grau de disponibilidade.

A Tele2 entende ainda que deveriam ser previstas penalidades pelo incumprimento destes prazos pelo Grupo PT, por forma a potenciar a aplicação do princípio em apreço.

3. Transparência

A Tele2 concorda sem reservas, com a obrigação de impor à PTC a publicação e actualização no seu site de *Internet* mas que assegure também que tanto esta oferta, como as suas alterações sejam disponibilizadas aos demais operadores de forma clara e célere.

A este nível a Tele2 sublinha ainda que a excessiva complexidade dos tarifários não está de acordo com o princípio da transparência, por esta razão sugere que se adoptem medidas tendentes à respectiva simplificação.

4. Separação de contas

A Tele2 concorda que a obrigação de separação de contas, como a transparência, são passos indispensáveis para a posterior imposição de controlos de preços eficazes que reflectam os princípios de orientação para os custos.

Todavia, para a Tele2, mais importante do que a imposição de obrigações são os métodos, princípios e regras que os sistemas de separação de contas deverão obedecer. É nesta matéria que a Tele2 considera que a ANACOM deve ter uma participação activa definindo um cronograma de implementação das medidas que permitam concretizar esta obrigação.

5. Controlo de preços e contabilização de custos

A Tele2 concorda com a análise da ANACOM quando refere que o principal problema de concorrência identificado tem que ver com a fixação de preços excessivos.

Apesar do Grupo PT e das suas participadas terem poucos incentivos para reduzir os preços dos circuitos alugados nos mercados grossistas, a verdade é que, este tem estabelecido acordos pontuais com operadores no mercado com descontos que chegam a atingir 50% na diferença da regra “retalho-menos”.

Assim, entende a Tele2, que se deve aplicar a regra *retalho menos* devendo a diferença entre os descontos e os tarifários grossistas ser superior a 26%.

Lisboa, 3 de Maio de 2005

Tele2