

Ao  
Conselho de Administração do  
ICP – Autoridade Nacional de Comunicações  
Av. José Malhoa, 12  
1099-017 Lisboa

N/ Ref<sup>a</sup>. Anacom\_Circuitos\_JC20100203\_Consulta

Lisboa, 03 de Fevereiro de 2010

**Assunto: Projecto de decisão: Mercado do fornecimento 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.**

Exmos. Senhores,

Tendo a Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone) sido notificada para se pronunciar sobre o Projecto de Decisão relativo aos mercados retalhista e grossista de circuito alugados referido em epígrafe (adiante abreviadamente designada por "Projecto"), vem apresentar os seus comentários, os quais constam do documento anexo à presente carta.

Informamos V. Exas. que uma cópia em formato electrónico deste documento foi, nesta data, enviada para o endereço electrónico "mercados\_circuitos@anacom.pt" disponibilizado para o efeito.

Com os nossos melhores cumprimentos,



Carlos Correia

Director de Regulação e Relações com os Operadores



**Comentários**

**da**

**Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A.**

**ao**

**Projecto de Decisão sobre 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**

## Índice

I. Introdução.....	4
II. Comentários gerais.....	4
III. Comentários específicos.....	6
IV. Outras Questões.....	21
IV. Conclusão.....	22

## I. Introdução

Os comentários ora enviados constituem a posição preliminar da Vodafone sobre o Projecto em apreço, podendo, por conseguinte, sofrer alterações em face de uma evolução das condições do mercado ou de novas decisões ou projectos de decisões que o ICP-ANACOM venha futuramente a aprovar.

Nesta medida, a Vodafone reserva-se o direito de alterar ou rectificar a posição reflectida no presente documento no que respeita às matérias aqui tratadas ou quaisquer outras com elas relacionadas.

## II. Comentários gerais

A Vodafone não contesta a abordagem tecnologicamente neutral seguida pelo ICP-ANACOM na caracterização de um circuito alugado que, tal como referido no próprio texto da análise dos mercados, é também advogado pela Comissão Europeia.

Considera-se, todavia, incompleta a definição apresentada para o circuito alugado grossista por a mesma se limitar à sua caracterização técnica e tecnológica sem referir o seu carácter de elemento contributivo na prestação de outros serviços, em particular serviços de comunicações electrónicas no mercado retalhista.

Assim, um circuito alugado é não somente uma "*ligação física permanente e transparente entre dois pontos (...) com velocidade de transmissão garantida e simétrica (...)*"<sup>1</sup> mas também um *input* produtivo indispensável à prestação de serviços em mercados retalhistas em situação de concorrência, empresariais ou residenciais, como é o caso dos serviços de voz fixa ou móvel ou da oferta de Redes Privadas Virtuais por exemplo.

A oferta grossista de circuitos alugados pode, também, ser usada na rede de um operador de comunicações electrónicas sem que este tenha necessariamente por fim a prestação de um serviço retalhista. Por exemplo, a Vodafone usa transmissão alugada (PDH/SDH) para assegurar capacidade de transporte entre distintos elementos da sua rede troncal.

---

<sup>1</sup> Texto do Projecto, página 15

[http://www.anacom.pt/streaming/mercados\\_circuitos\\_atugados\\_doc\\_consulta21dez2009.pdf?contentId=999398&file=ATTACHED\\_FILE](http://www.anacom.pt/streaming/mercados_circuitos_atugados_doc_consulta21dez2009.pdf?contentId=999398&file=ATTACHED_FILE)

A Vodafone, partilha dos objectivos subjacentes ao processo de definição e análise dos mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares, no sentido de promover a concorrência na oferta de redes e serviços de comunicações electrónicas.

A Vodafone partilha, igualmente do entendimento de que a intervenção da Autoridade Reguladora Nacional (ARN), nomeadamente através de regulação *ex-ante*, nos casos de existência de PMS, deverá ater-se ao mínimo necessário para minorar os efeitos das falhas do mercado. Deve, assim, ser objectivo da política de regulação a sua retirada de mercados de produtos ou serviços onde se verifique a existência de concorrência.

A conclusão sobre a não existência de Poder de Mercado Significativo (PMS) em resultado da análise de mercado levada a cabo e a redução ou supressão de regulação *ex-ante* que recai sobre a entidade regulada através da sua substituição pela Lei da Concorrência traz todavia novas e acrescidas responsabilidades à ARN. Referimo-nos, em particular, à necessidade de acompanhar mais cuidadosamente a actividade, práticas e comportamentos da entidade desregulada e ao exercício mais frequente do seu papel fiscalizador do mercado, nomeadamente através de actuações mais céleres e eficazes quando identificadas áreas onde tal se justifique.

Finalmente, a Vodafone lamenta o momento tardio em que este Projecto surge e o facto de o mesmo vir protelar a tomada de decisões urgentes relativamente às características da oferta regulada, em particular aquelas relacionadas com os níveis de qualidade, compensações associadas e práticas da PTC que condicionam e afectam negativamente a presença dos seus concorrentes nos mercados retalhistas em que ambos estão presentes. Convida-se assim o ICP-ANACOM a apresentar, no mais curto espaço de tempo as consultas relativas às decisões que não são abordadas no presente Projecto.

### III. Comentários Específicos

#### 1. Definição dos Mercados

##### 1.1 Segmentos terminais e segmentos de trânsito

A Vodafone concorda com a abordagem seguida na análise de mercado de proceder à segmentação da componente terminal de um circuito e da sua componente de trânsito em mercados distintos, independentemente da sua capacidade ou tecnologia utilizada.

##### 1.2 Segmentação Geográfica

As reservas apresentadas pela Vodafone relativamente à segmentação geográfica nos mercados 4 e 5 repetem-se na abordagem seguida pelo ICP-ANACOM relativamente aos mercados em apreciação.

A segmentação geográfica e a eventual retirada de obrigações em algumas áreas onde o Poder de Mercado Significativo (PMS) é definido geograficamente levantam algumas consequências que convém analisar.

a. O ICP-ANACOM identifica como Rotas C as rotas entre centrais da PTC em que "(...) *se encontram co-instalados pelo menos 3 operadores alternativos, com recurso a redes de transmissão não alugadas à PTC*". Esta identificação confunde co-instalação e utilização de determinadas infra-estruturas com a existência de ofertas grossistas concorrentes com as da PTC sem que seja demonstrada a sua existência.

Estas Rotas podem assim ser importantes para o cliente grossista sem que este beneficie, efectivamente, de qualquer oferta grossista alternativa e passando a ter desregulados os preços dos serviços que adquire numa rota em que se verifica um monopólio da oferta.

b. A incerteza regulatória que persiste relativamente ao futuro da co-instalação pode levar, como se verificou recentemente, à saída do mercado de operadores que actualmente recorrem à co-instalação em centrais da PTC para a oferta de serviços retalhistas. Adicionalmente, o fracasso da política regulatória relativo à oferta de serviços de banda larga fixa constitui um incentivo à saída de alguns mercados

regionais de forma a mitigar as perdas económicas deste negócio. É assim provável que rotas agora consideradas C pelo ICP-ANACOM passem a Constar somente com dois, ou até um, operador co-localizado, transformando-se uma designada Rota C em Rota NC.

A utilização de um critério como aquele considerado pelo ICP-ANACOM, sem qualquer relação com a existência de ofertas grossistas disponíveis em cada rota e considerando a evolução para as Redes de Nova Geração (que vai contribuir também à redução da co-localização) obriga à necessidade de uma revisão quase permanente da confirmação da existência, ou não, de PMS nas rotas entre centrais.

c) A remoção da obrigação de orientação a custos em algumas áreas e a sua permanência noutras coloca a questão de definir se a reflexão dos custos no preço grossista se deve colocar a nível nacional ou somente ao nível da área regulada. Num cenário em que a obrigação de orientação a custos é eliminada numa área urbana mas mantida numa área rural a regulação de preços nesta área traduz-se numa forma de discriminação que lhe é prejudicial. Neste caso a área rural poderá assistir a uma prática de preços superior à média nacional e, naturalmente, aos preços praticados na área urbana desregulada.

Nas propostas Rotas C, em que a PT Comunicações tem podido concorrer e responder aos seus concorrentes através de um preço médio nacional (e conseqüentemente não necessitando de reduzir os seus preços nas áreas a desregular) o impacto da proposta do ICP-ANACOM poderá muito bem ser o de permitir o aumento das receitas da PTC nestes mercados. Tal ocorrerá em prejuízo do Mercado, em que a PTC consegue reforçar a sua posição em resultado do incremento de receitas, e dos clientes dos serviços grossistas de circuitos alugados da PTC nessas áreas.

### **1.3 Redes de Nova Geração**

A implementação de uma RNG com um alcance geográfico significativo fornece à PTC a possibilidade de afectar significativamente a concorrência nos mercados a desregular. Ao suprimir a obrigação de controlo de preços e contabilização de custos em determinadas rotas a PTC adquire uma liberdade de fixação de preços (mantendo ou até aumentando os preços

anteriormente praticados) para serviços que passam a ser prestados através dos custos unitários inferiores que a RNG venha a permitir.

A PTC adquire assim a possibilidade de subsidiar a sua presença em alguns mercados retalhistas ou, até, praticar preços que conduzam à saída do mercado de concorrentes grossistas.

O ICP-ANACOM deverá assim assegurar que a PTC não utiliza as vantagens que retira enquanto futura detentora de uma RNG para afectar negativamente os incentivos ao investimento, eficiência e inovação dos seus concorrentes. Caso este risco não seja adequadamente abordado na presente análise poder-se-á estar a permitir um golpe significativo na capacidade dos concorrentes da PTC investirem e concorrerem com esta entidade no futuro próximo.

A apreciação feita pela Vodafone aponta para que a consideração de uma análise do Mercado geograficamente segmentada tendo em vista a determinação de PMS levanta mais problemas e questões do que resolve questões existentes. O ICP-ANACOM não apresenta evidências claras de que a metodologia seguida conduz à conclusão de que existe concorrência na oferta grossista de segmentos de trânsito nas Rotas C nem de que a diferenciação geográfica não se irá traduzir negativamente nas ofertas actuais da PTC em detrimentos dos seus clientes grossistas e dos seus concorrentes. É assim duvidoso que os alegados benefícios apontados à segmentação geográfica superam os custos e riscos de tal medida.

## **2. Determinação de PMS**

A análise sobre a existência de PMS levada a cabo pelo ICP-ANACOM recorre, como é referido ao longo do texto do Projecto, a outros critérios além das quotas de Mercado. São referidos outros critérios apontados pela Comissão Europeia que, considerados conjuntamente, podem ser determinantes na determinação de existência de PMS como é o caso da dimensão global da empresa, economias de escala e/ou economias de gama, integração vertical e contrapoder negocial entre outras.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Idem, página 110.

Quer a utilização dos critérios adicionais referidos pela Comissão quer os outros critérios desenvolvidos pelo Grupo de Reguladores Europeus<sup>3</sup> devem ser objectivos, lógicos e interdependentes para terem que serem usados complementarmente à informação sobre as quotas de mercado e apontar para uma conclusão sólida sobre a existência de PMS.

A análise levada a cabo pelo ICP-ANACOM, em particular no que se refere ao mercado do fornecimento grossista de segmentos de trânsito, apresenta-se excessivamente teórica e orientada para conclusões que se pretendiam atingir. A Vodafone considera, tal como se verá mais adiante, que aspectos relevantes tais como a análise do poder da PTC, o contrapoder dos seus concorrentes e dos seus clientes, ou como comentado relativamente à segmentação geográfica proposta, se encontram insuficientemente fundamentados ou apresentam apreciações que necessitam ser esclarecidos.

## **2.1 – Quotas de mercado**

Não obstante a existência, como referido, de uma panóplia de critérios passíveis de serem utilizados na análise de mercado tendo em vista a determinação da existência, ou não, de PMS, a quota de mercado deverá ser sempre considerado um indicador central dada a sua objectividade e em consonância com as Linhas de Orientação da Comissão.

As sucessivas referências feitas ao longo do projecto relativamente às quotas de mercado da PTC e dos seus concorrentes necessitam ser clarificadas relativamente ao seu conceito (método de cálculo) e à importância de utilização de um conceito em detrimento de outro (volume *versus* receitas) na determinação da existência de PMS.

De facto, não resulta claro na maior parte das referências a quota de mercado no Projecto:

- a) Como é calculada a quota em termos de volume, em particular quando se adopta uma abordagem tecnologicamente neutra do mercado que passa a incluir tecnologias como a Ethernet e o FWA por exemplo, sem esquecer as ligações em fibra a centrais da PTC. Cabe também clarificar se, para as ligações da própria PTC às suas centrais locais, regionais ou nacionais, suportadas em fibra, é adoptado o mesmo critério de quantificação de volume que é adoptado para os seus concorrentes;
- b) Como é calculada a quota em termos de receitas;

---

<sup>3</sup>Idem.

- c) Como são considerados nos cálculos das quotas de mercado os circuitos que a PTC fornece às suas unidades de retalho;
- d) Se são incluídos os circuitos que a PTC fornece às suas participadas que concorrem nos diversos mercados de comunicações electrónicas.

A Vodafone considera imprescindível que as questões indicadas sejam clarificadas pelo ICP-ANACOM tendo em vista a transparência das análises e decisões da ARN. Em particular, deverá o ICP-ANACOM clarificar se os circuitos auto-fornecidos pela unidade grossista à unidade de negócios retalhista quando um operador tem capacidade para o fazer e a metodologia de valorização a assumir.

## **2.2 – Integração vertical**

A Vodafone vê com surpresa a ausência de uma análise sobre o efeito no mercado da vantagem de que a PTC dispõe, em termos de custos, qualidade e prazos de entrega, no fornecimento de circuitos alugados à sua unidade retalhista e às suas participadas.

Referimo-nos, em particular, à identificação da existência de diferenças face aos operadores concorrentes e aos seus clientes grossistas. Importaria ainda considerar os efeitos da posição de operador dominante que a PTC detém em vários mercados retalhistas, particularmente no mercado de serviço de banda larga fixa que constitui um substituto do serviço de circuitos alugados.

Enquanto empresa verticalmente integrada a PTC dispõe de uma posição relevante tanto nos mercados em apreciação como na maioria dos mercados contíguos, nomeadamente os retalhistas. Num cenário de ausência de regulação no proposto mercado 8, a PTC terá incentivos para alterar as condições de fornecimento do serviço de circuitos alugados ou de prestar o serviço aos seus concorrentes em condições menos favoráveis. Tal situação acarretará um impacto negativo sobre estes quantos necessitem da oferta grossista da PTC para concorrer com ela no mercado retalhista.

Esta argumentação não é meramente teórica. Se o ICP-ANACOM considerar a actual oferta grossista Ethernet da PTC verá que não tem sido possível obter condições de preço ou de padrões de qualidade aceitáveis para a sua contratação pela Vodafone impedindo assim esta empresa de, num conjunto de áreas por si identificadas e apresentadas à PTC a título de análise de projecto, usufruir das condições de capacidade e de custos suportados que lhe permitam oferecer serviços móveis no mercado retalhista de forma satisfatória e competitiva.

### **2.3 Concorrência potencial**

Na sua análise ao mercado grossista dos segmentos terminais e de trânsito o ICP-ANACOM apresenta algumas características e âmbito das redes de operadores alternativos e de outras entidades (Refer, rede Eléctrica Nacional-REN), em particular as redes de transporte em fibra óptica.

Nesta análise o ICP-ANACOM relaciona a existência de tais redes (independentemente da existência de ofertas grossistas disponíveis) com a co-localização em centrais da PTC para efeitos de desagregação de lacetes inferindo daí a *"(...)a existência de diferentes condições concorrenciais [na oferta de circuitos alugados] entre diferentes áreas, ou mais precisamente nas ligações entre centrais locais(...)"*<sup>4</sup>

Ora, enquanto entidade compradora de serviços grossistas de capacidade (circuitos, fibra, Ethernet) a Vodafone desconhece a existência de ofertas comerciais de fibra ou Ethernet de várias das entidades referidas pelo que não pode partilhar as conclusões apresentadas relativamente ao mercado dos segmentos de trânsito.

Relativamente ao mercado dos segmentos terminais, ainda que se conclua que a PTC detém PMS nesse mercado a Vodafone não pode deixar de observar uma contradição entre a conclusão apresentada e aquela apresentada na análise feita ao Mercado 5.

Poder-se-ia considerar que um operador co-localizado e activo na desagregação de lacetes construa uma oferta grossista de circuitos alugados locais. Esta não é, todavia, uma realidade no

---

<sup>4</sup> Idem, página 83.

mercado português nem a ORALL prevê a possibilidade de desagregação de múltiplos lacetes numa mesma morada (útil para clientes empresariais). Todavia, na análise feita ao Mercado 5 o ICP-ANACOM considerou, para efeitos do cálculos das quotas de mercado, os lacetes de cada entidade co-instalada como potenciando uma oferta grossista ADSL ao mercado (ainda que essa oferta não exista), reduzindo assim a quota de mercado da PTC e concluindo pela existência de Zonas Concorrenciais nas quais veio a suprimir regulação existente.

Ora o ICP-ANACOM não seguiu, e bem, esta abordagem para a análise feita ao mercado 6 questionando agora a Vodafone a coerência dos métodos seguidos em cada uma das referidas análises.

#### **2.4 Contrapoder negocial dos compradores**

A existência de contrapoder negocial depende da capacidade de um cliente de um serviço grossista poder mudar de fornecedor grossista mantendo (ou melhorando) as características do serviço em troca de um preço igual ou inferior ou, face a uma subida de preços do seu fornecedor, se esse cliente pode optar por uma oferta disponível no mercado trocando assim de fornecedor.

Como a Vodafone referiu nos comentários feitos à segmentação geográfica do mercado a análise de mercado não demonstra a existência de ofertas grossistas, comercial e tecnicamente, nas designadas Rotas C. Isto é, falta demonstrar que os clientes da oferta grossista da PTC têm, naquelas rotas, uma capacidade negociadora materializada em alternativas disponíveis de contratação de serviços.

Na verdade, os operadores presentes no mercado não podem prescindir dos serviços grossistas da PTC uma vez que tal poderá constituir um risco de perda de clientes (e receitas) nomeadamente nas suas ofertas retalhistas destinadas ao segmento empresarial. Parece assim pouco provável a possibilidade de, num cenário de ausência de regulação, os operadores concorrentes prescindirem efectivamente dos serviços de circuitos alugados da PTC.

Para a Vodafone a PTC, nos mercados em apreço, continua a apresentar um conjunto de características que lhe permite actuar, no presente e a prazo, independentemente dos seus clientes e concorrentes. Referimo-nos, em particular, à capilaridade da sua rede, à sua presença em mercados retalhistas enquanto operador verticalmente integrado e à ausência efectiva de ofertas grossistas alternativas em parte significativa do mercado.

### **3. Circuitos CAM**

Tal como o ICP-ANACOM refere no texto do Projecto a PTC é o único operador que dispõe de infra-estruturas nestas rotas em que existem importantes barreiras estruturais à entrada no mercado devido ao investimento inicial significativo necessário à implementação de um cabo submarino.

Em resultado desta realidade, tem sido comum, ao longo dos últimos anos, o esgotamento da capacidade da PTC e a consequente dificuldade em atender as necessidades dos operadores. No início de 2007 a Vodafone deparou-se com essa escassez de capacidade por parte da PTC de que resultaram dificuldades significativas no assegurar dos padrões de qualidade no tráfego para as Regiões Autónomas. Somente em Novembro desse ano o problema foi atenuado com a possibilidade de encomenda de 14 E1's e apenas em Agosto de 2008 (após 18 meses com restrições de capacidade) foi concluída pela PTC a ampliação do anel CAM. Contudo, ainda recentemente a Vodafone foi novamente informada pela PTC de que se estariam a avizinhar novas restrições de capacidade nas ligações CAM.

Adicionalmente, os mercados de comunicações electrónicas nas regiões autónomas caracterizam-se por quotas de mercado significativas do Grupo PT nos serviços retalhistas pelo que as economias de escala e gama de que desfruta lhe atribuem uma vantagem competitiva muito significativa.

Em paralelo, a reduzida dimensão do mercado de cada uma das regiões condiciona a existência de infra-estruturas alternativas, em particular em termos de rede troncal. Em consequência não é possível à Vodafone, por exemplo, oferecer serviços de banda larga fixa através da desagregação de lacetes em qualquer das regiões autónomas. Também pelas razões apontadas ficam

afectadas negativamente as condições de concorrência noutros mercados retalhistas, como o das comunicações móveis, serviços de voz fixa ou circuitos alugados.

### **3. Imposição de obrigações**

A Vodafone defende o princípio de que o ICP-ANACOM deve adoptar uma abordagem gradual à desregulação dos mercados assegurando-se que a regulação é removida por fases permitindo assim ao mercado o tempo necessário à adaptação a alterações futuras. É importante, para todos os intervenientes no mercado (fornecedores e clientes) que alterações no enquadramento da sua actuação e com impacto na dinâmica do mercado sejam devidamente sinalizados com uma antecedência razoável.

Esta abordagem tem por vantagem, para o ICP-ANACOM, poder avaliar cuidadosamente a eficácia das suas medidas assegurando-se da existência de mitigação de risco para as partes envolvidas. Tal é especialmente importante na análise dos mercados em apreço, em que a Vodafone identifica um conjunto de questões quanto aos pressupostos adoptados e conclusões da análise.

A PTC parece vir a ser, de acordo com a nossa análise, a única entidade a beneficiar da remoção de obrigações e retirada de regulação. O ICP-ANACOM parece ter optado uma análise e abordagem excessivamente teórica não considerando adequadamente informações objectivas sobre o mercado como a existência de ofertas grossistas disponíveis comercialmente no mercado dos segmentos de trânsito. Na verdade, toda a análise feita é suportada na crença que, nas Rotas C, existe replicabilidade das ofertas grossistas da PTC sem que tal seja efectivamente demonstrado.

A Vodafone considera que a existência de ofertas grossistas para produtos ou serviços específicos (SDH, Fibra, Ethernet ou outras), incluindo acordos comerciais celebrados entre fornecedor e cliente devem servir de fundamento à alteração ou supressão de regulação.

A manutenção da imposição de obrigações nos mercados 6 e 8 visa assegurar o desenvolvimento de condições concorrenciais nestes mercados bem como remediar problemas de concorrência ou dominância neles identificados.

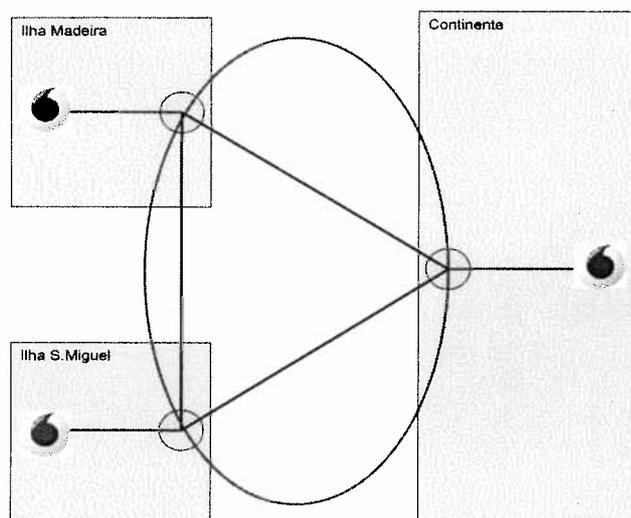
O conjunto de obrigações a impor, que vem já do passado, apesar da análise de mercado de 2005, não produziram os objectivos de regulação pretendidos essencialmente devido à ausência de acompanhamento regular dos mercados de circuitos alugados por parte do ICP-ANACOM face aos problemas existentes.

Por outro lado, a manutenção dos preços da oferta grossista ao longo dos últimos anos aponta para um ineficaz acompanhamento da separação de contas, controlo de preços e contabilização de custos por parte do ICP-ANACOM que leva a Vodafone a considerar insuficientemente transparentes estas medidas. Torna-se assim necessário uma publicação anual dos resultados da separação das contas e das conclusões sobre o controlo de preços das ofertas grossistas.

### 3.1) Obrigações nas ligações CAM – Infra-estrutura Física

A criticidade da disponibilidade das ligações CAM e a sua especificidade enquanto rota na qual a PTC é monopolista obrigam, na perspectiva da Vodafone, a uma alteração na sua oferta que, além dos aspectos comerciais e de preço, se devem focar na sua integridade e expansibilidade de forma a permitir maximizar a sua eficiência.

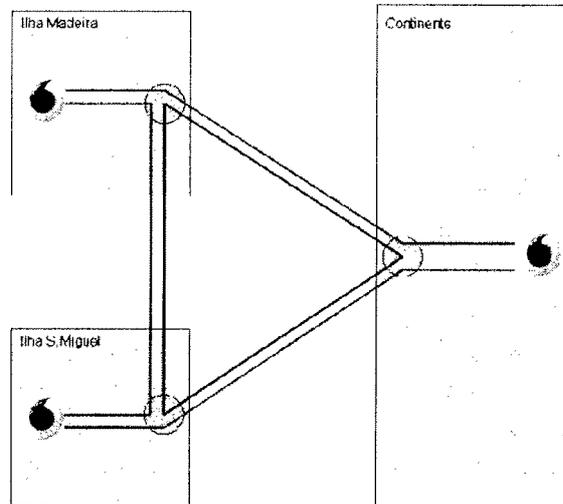
Neste momento a PTC, de modo a garantir os SLAs da oferta regulada, tem implementada uma rede em anel que engloba pontos no continente e pontos em ambos os arquipélagos. Cada ligação dedicada é implementada com redundância de ligação através do anel. Tal situação faz com que a PTC para fornecer um STM1 por exemplo entre o Continente e a Madeira (Funchal) tenha de reservar na ligação entre a Madeira (Funchal) e os Açores (Ponta Delgada) e entre os Açores (Ponta Delgada) e o Continente um STM1 para assegurar redundância ao circuito “principal” que o operador está a alugar (ver esquema abaixo).



Em termos concretos, no caso da Vodafone que aluga um STM1 para a Madeira e outro STM1 para os Açores, a PTC tem configurado na sua rede dois STM1s em cada um dos troços (um principal e um para redundância).

No entender da Vodafone, de modo a otimizar os recursos deste tipo de ligações, a oferta regulada deveria prever a possibilidade do circuito redundante ser dividido em diversos segmentos. Essas ligações em segmentos seriam fornecidas ao cliente grossista sendo este responsável pelos mecanismos de redundância nos pontos de terminação de cada um dos circuitos.

Deste modo, ao invés de dois circuitos em cada rota a PTC necessitaria apenas de ter configurado um, com o conseqüente e desejável alívio da capacidade instalada e portanto mais disponibilidade para oferta e também as necessárias poupanças de recursos a reflectir necessariamente nas condições de preço da oferta.



A nível da qualidade de serviço, a PTC será responsável por garantir um SLA associado à ligação que resultará da soma das partes, ou seja, a ligação é considerada em falha quando mais do que um troço estiver em falha. A falha de um único troço terá um SLA apropriado, semelhante ao de uma ligação sem redundância, não obstante o foi referido anteriormente.

As ligações locais devem ser disponibilizadas pela PTC ou pelo operador cliente, garantindo sempre a viabilidade do tipo de ligação. A instalação de equipamento do operador cliente nas estações de cabos submarinos deverá ser regulamentada de modo a poder existir concorrência nestas ligações. As condições de co-instalação definidas na ORALL poderão ser um bom ponto de partida para a definição desta co-instalação.

Este tipo de ligação permite ao operador cliente ser mais eficiente na utilização da largura de banda realmente usada no cabo submarino na PTC. Como exemplo e considerando um sinal de IpTV transportado por multicast para os 2 arquipélagos em simultâneo, ocupará no anel de cabo submarino metade da largura de banda nesta configuração proposta quando comprada com a configuração actual disponibilizada pela PTC. Esta configuração permitirá também ao operador cliente baixar os custos de tráfego internet utilizando a largura de banda de redundância que estaria não ocupada para transportar tráfego de internet.

A mesma lógica descrita anteriormente para ligações CAM deverá ser seguida nas ligações entre ilhas (Açores e Madeira), nomeadamente no que diz respeito a questões de securização.

### 3.2 Circuitos SHDSL

Considerando o princípio da neutralidade tecnológica da oferta dos serviços a incluir na ORCA a Vodafone defende a inclusão de circuitos suportados em tecnologia SHDSL que, para assegurar as condições de competitividade dos operadores (para suporte a clientes empresariais ou como ponto de acesso para *backhaul* de BTS) terão que ser suportados em pares de cobre com PQS compatíveis. Nestes casos não poderão ser usados os PQS dos pares de cobre que constam da actual oferta da ORALL uma vez que não permitem níveis de serviço suficientes para a oferta de serviço a clientes empresariais.

### 3.3 Ligações Ethernet (Dedicadas e Partilhadas - Core IP MPLS da PTC)

#### 3.3.1 Oferta

Atento o princípio da neutralidade tecnológica e a evolução das necessidades de capacidade de rede e de soluções de conectividade por parte dos agentes do mercado a Vodafone defende que a inclusão das ligações Ethernet na ORCA deverá incluir os seguintes débitos:

- 100 Mbit/s dedicados, interface Gbps
- 500 Mbit/s dedicados, interface Gbps
- 1 Gbit/s, interface Gbps

Paralelamente deverá ser definido um conjunto de requisitos técnicos, que englobem (mas não só):

- a) Relativamente a interfaces, deverá ser prevista a opção por interfaces ópticos ou Eléctricos;

b) Para cada ligação Ethernet a PTC deverá especificar de que forma serão estas serão provisionadas, nomeadamente se o fornecimento é feito directamente sobre DWDM ou se resulta de encapsulamento em VC4/SDH;

c) Em termos de acesso local, o mesmo deverá poder ser disponibilizado pela PTC ou pelo operador cliente, com qualquer das opções de securização de acesso local. O operador cliente deverá ter a possibilidade de utilizar a infra-estrutura instalada no âmbito da ORALL para minimizar os custos do acesso local. Deverá pois ser prevista a possibilidade do operador obter o serviço numa central da PTC, ficando a cargo desse operador a construção do acesso local, permitindo assim suprir a inexistência de redundância no acesso local PTC;

d) Em termos de preços, deverão ser definidos pela PTC preços com orientação a custos, que possibilitem aos operadores alternativos replicarem na sua oferta de retalho serviços que as empresas do Grupo PT disponibilizem aos seus clientes. Os preços a definir deverão cobrir todas as opções da oferta regulada, de modo a que nada seja deixado para "resposta mediante orçamento" dada a incerteza, indefinição e arbitrariedade que tal opção poderá criar.

e) Em termos de SLA's, deverão ser definidos parâmetros e compensações de forma ambiciosa e que desincentivem realmente a PTC de adoptar comportamentos menos claros na entrega de serviços e na reposição de serviço perante avarias. Definir a aplicação de todos os parâmetros a 100% das ocorrências é uma condição primordial neste âmbito.

### 3.3.2 Níveis de Serviço e CoS

A separação de níveis de serviço em ligações Ethernet não deverá ser limitada a VLANs, uma vez que nestas ligações, sobretudo quando utilizadas para rotas troncais, poderão existir vários tipos de tráfego a tratar de forma diferenciada, em particular em casos de congestão da rede.

Propõe-se assim que a PTC diferencie os níveis de serviço com base na marcação 'CoS' (*Class of Service*) que seja oriunda do cliente grossista. As políticas a aplicar ao tráfego em caso de congestão seriam então baseadas nesta marcação efectuada pelos equipamentos do operador

cliente. Pressupõe-se utilização de interface com encapsulamento 802.1q com manutenção da marcação (p-bits) *end2end*.

Para, pelo menos, um tipo de CoS deverá ser definido um mínimo absoluto de largura de banda garantida em qualquer caso. Para este tipo de CoS deverá também ser garantido um conjunto de métricas de performance bem definidas: latência máxima, *packet loss* máximo e *jitter* máximo, etc. O valor mínimo de largura de banda será definido em linha com a oferta comercial. A Vodafone considera que para as restantes métricas, os valores mínimos a considerar são:

- i) *Latency*: 5ms
- ii) *Frame loss ratio*: 10<sup>-7</sup>
- iii) *Jitter*: 10ms

Para os restantes tipos de CoS, mesmo quando considerados de melhor esforço, a PTC deverá no entanto especificar com mais detalhe o nível de serviço real a prestar, nomeadamente em termos dos valores mínimos de largura de banda disponível, isto para evitar que um serviço de melhor esforço de "X" Mbps possa, por exemplo, estar a passar zero Mbps uma porção significativa do tempo, o que amplia largamente a margem de actuação deliberada da PTC ao mesmo tempo que reduz a sua responsabilização.

A manutenção de um serviço de melhor esforço sem nenhuma garantia de largura de banda e performance não viabiliza a utilização deste tipo de ligações por operadores alternativos de forma a suportar massivamente serviços de real interesse para o mercado.

### 3.3.3 Dimensão de pacotes e encapsulamentos

A PTC deverá esclarecer até que ponto as ligações *Ethernet* podem ser configuradas relativamente ao '*frame size*' que, na actual oferta, se limita a 1522 bytes. Este esclarecimento é essencial para que os clientes grossistas considerem utilizar estas ligações para algo mais que *routing IP* puro, de forma a serem viabilizados vários tipos de serviço ao cliente final (como exemplo, MPLS não é fragmentável).

Na opinião da Vodafone a MTU (*Maximum Transfer Unit*) mínima suportada deverá ser de 9180 bytes, à semelhança do que se passa em Espanha, em que a *frame size* pode ir até 9000 bytes.

### 3.3.4 Serviços *ethernet* sobre tecnologia FTTH/GPON

A PTC deverá estender a oferta de serviços Ethernet também às zonas onde presta serviços exclusivamente através da tecnologia GPON, oferecendo nesses casos o mesmo tipo de níveis de serviço descritos anteriormente.

### 3.4 Prazo para supressão das obrigações

A Vodafone considera que não existem evidências suficientes da existência de ofertas grossistas alternativas nas rotas C em que o ICP-ANACOM se propõe remover obrigações. Naquelas rotas em que efectivamente venham a ser suprimidas ou revistas as obrigações actualmente impostas o prazo de 6 meses identificado para a sua manutenção é insuficiente e perturbador da actividade dos clientes grossistas da PTC que os coloca numa situação desvantajosa face ao seu concorrente e fornecedor.

De facto, o período de 6 meses é insuficiente para a identificação de alternativas às soluções de rede actualmente contratadas, contratação de novas soluções e sua implementação. Não estando demonstrada a capacidade do mercado de se substituir à PTC nas rotas referidas, os clientes grossistas ficam nas mãos desta entidade a partir do momento em que expira o prazo proposto com consequências negativas sobre a sua estrutura de custos, planeamento e gestão da rede e capacidade competitiva.

## IV. Outras questões

Em carta de 19 de Agosto de 2009<sup>5</sup> a Vodafone apresentou ao ICP-ANACOM um conjunto de aspectos críticos relacionados quer com a ORCA da PTC quer com aspectos operacionais da sua utilização. Nessa carta foram também identificados aspectos concorrenciais graves resultantes do relacionamento entre

---

<sup>5</sup> Nossa referência Anacom\_CA\_Condições\_PP20090819

a PTC e uma sua participada. Mais de 6 meses após o envio da referida carta a Vodafone não obteve qualquer resposta às questões aí colocadas nem tem conhecimento de que o ICP-ANACOM tenha levado a cabo qualquer acção sobre as questões aí referidas. Esta ausência de actuação por parte de uma ARN é extremamente grave e contribui para a degradação das condições de concorrência em mercados em que existe uma entidade com PMS ou em posição de dominância.

É indispensável uma actuação mais célere sobre as práticas que beneficiam a entidade dominante em detrimento dos seus clientes e concorrentes, nomeadamente através de uma actuação fiscalizadora eficaz que assegure o cumprimento das obrigações regulamentares e de uma maior exigência face à análise dos dados de mercado, respeito das regras estabelecidas e cumprimentos dos níveis de qualidade.

A Vodafone convida o ICP-ANACOM a debruçar-se com urgência sobre:

- a) Preços da oferta regulada;
- b) Política de descontos disponível para o mercado e para as empresas controladas pelo Grupo PT;
- c) Não discriminação entre o mercado, as empresas do Grupo PT e a unidade retalhista da PTC;
- d) Objectivos de desempenho em termos de qualidade de serviço;
- e) Compensações por incumprimento dos objectivos estabelecidos.

## **V. Conclusão**

A análise e conclusões apresentadas pelo ICP-ANACOM parecem-nos excessivamente optimistas na apreciação das condições concorrenciais identificadas e na sua evolução prospectiva de curto prazo sem a devida consideração pelo efeito que as medidas propostas de retirada de regulação poderão apresentar no médio e longo prazo. O ICP-ANACOM parece acreditar que, nas zonas que se propõem desregular, resultarão benefícios para o mercado devido à liberdade de estabelecer preços nessas zonas de que a PTC passará a beneficiar.

A Vodafone considera que o ICP-ANACOM não analisa devidamente, nessas zonas, a possibilidade de o poder de mercado da PTC, a nível nacional, ser usado para alavancar a sua posição e de proceder a uma



subida de preços nos circuitos para cujos débitos não existe concorrência, permitindo-lhe reforçar a sua posição de mercado e recuperar os seus custos comuns.

Considerando indispensável a transparência e confiança nas decisões e actos regulatórios a Vodafone convida o ICP-ANACOM a analisar as questões apresentadas fundamentando objectivamente as conclusões da sua análise.

Sem prejuízo, e considerando o objectivo da política de regulação de procurar uma intervenção mínima e localizada nos produtos, serviços ou mercados onde comprovadamente existam problemas de concorrência e de funcionamento do mercado, a Vodafone partilha, em princípio, das conclusões apresentadas.