

## **RELATÓRIO DA AUDIÊNCIA PRÉVIA SOBRE O SENTIDO PROVÁVEL DA DELIBERAÇÃO DA ANACOM REFERENTE À REESTRUTURAÇÃO DAS CONDIÇÕES ASSOCIADAS AO SERVIÇO DE ALUGUER DE CIRCUITOS PRESTADO PELA PT COMUNICAÇÕES**

### **1. ENQUADRAMENTO**

Em reunião de 8 de Janeiro de 2004, o Conselho de Administração da ANACOM aprovou o sentido provável da deliberação referente à reestruturação das condições associadas ao serviço de aluguer de circuitos prestado pela PT Comunicações<sup>1</sup>, deliberando proceder, ao abrigo dos artigos 100.º e 101.º do Código do Procedimento Administrativo, à audiência prévia das entidades interessadas.

No âmbito da audiência prévia foram recebidos comentários da Jazztel Portugal – Serviços de Telecomunicações, S.A.<sup>2</sup> (Jazztel), da TMN – Telecomunicações Móveis Nacionais, S.A.<sup>3</sup> (TMN), da PT Prime - Soluções Empresariais de Telecomunicações e Sistemas, S.A.<sup>4</sup> (PT Prime), da Telepac II – Comunicações Interactivas, S.A.<sup>5</sup> (Telepac), da PT Comunicações, S.A.<sup>6</sup> (PTC), da OniTelecom – Infocomunicações, S.A.<sup>7</sup> (Oni), da Optimus Telecomunicações, S.A.<sup>8</sup> (Optimus), da Novis Telecom, S.A.<sup>9</sup> (Novis) e da Vodafone Portugal, Comunicações Pessoas, S.A.<sup>10</sup> (Vodafone).

De seguida, é apresentada uma síntese integradora das respostas recebidas, sem prejuízo da consulta individual das respostas remetidas pelas entidades consultadas, e correspondente entendimento da ANACOM.

### **2. ANÁLISE DOS COMENTÁRIOS DAS ENTIDADES INTERESSADAS**

#### **2.1. COMENTÁRIOS NA GENERALIDADE**

Os operadores não pertencentes ao Grupo PT (adiante designados de outros operadores licenciados - OOLs) consideram que o sentido provável da deliberação representa um passo positivo ao estabelecer condições concorrenciais mais justas, diminuindo assimetrias existentes entre as condições oferecidas aos vários operadores.

<sup>1</sup> Doravante designado “sentido provável da deliberação”.

<sup>2</sup> Carta datada de 21/01/04, com entrada E02726/2004.

<sup>3</sup> Carta datada de 27/01/04, com entrada E02569/2004.

<sup>4</sup> Carta datada de 27/01/04, com entrada E02653/2004.

<sup>5</sup> Carta datada de 27/01/04, com entrada E02654/2004.

<sup>6</sup> Carta datada de 27/01/04, com entrada E02655/2004.

<sup>7</sup> Carta datada de 26/01/04, com entrada E02476/2004.

<sup>8</sup> Carta datada de 27/01/04, com entrada E02685/2004.

<sup>9</sup> Carta datada de 27/01/04, com entrada E02686/2004.

<sup>10</sup> Carta datada de 27/01/04, com entrada E02714/2004.

A maioria dos OOLs considera importante estabelecer, adicionalmente, um ou mais níveis de desconto intermédios.

A Novis defende uma separação clara entre os mercados retalhista e grossista. Esta preocupação havia sido também veiculada pela Oni em ocasiões anteriores. Para este efeito, a Novis defende a aplicação de um regime de descontos próprio para os clientes finais e uma estrutura de tarifário grossista com descontos. Não obstante, a Novis indica que a solução preconizada pela ANACOM no sentido provável da deliberação pode constituir, em termos gerais, uma alternativa equilibrada.

Segundo a PTC, o mercado de fornecimento de capacidade de transmissão de rede assiste actualmente a um desenvolvimento de condições concorrenciais e ao surgimento de condições incentivadoras de concorrência, como sejam o surgimento de empresas que dispõem já de infra-estruturas próprias e de tecnologias alternativas à dos circuitos. A PTC nota ainda que não é a única entidade a operar no mercado grossista.

A ANACOM reconhece este facto.

A PTC entende que o sentido provável da deliberação:

- (a) não cumpre a obrigação de “*stand still*” consagrada no novo quadro regulamentar comunitário para as comunicações electrónicas<sup>11</sup>;
- (b) não teve em consideração o facto de estar eminente a publicação e entrada em vigor do novo Regime Jurídico das Comunicações Electrónicas (REGICOM), já aprovado na Assembleia da República, e que estabelece uma metodologia de análise e de imposição de obrigações “*ex ante*”;
- (c) não identifica clara e inequivocamente qual dos três mercados de circuitos alugados relevantes<sup>12</sup> está em causa nem a questão que esta Autoridade pretende resolver com o referido sentido provável da deliberação;
- (d) não teve em consideração o facto de estar em curso a análise dos mercados de circuitos alugados, devendo a ANACOM analisar os mercados relevantes de circuitos alugados e identificar as respectivas falhas antes da adopção de medidas regulamentares como as propostas no sentido provável da deliberação.

A generalidade destas preocupações é partilhada pelas empresas do Grupo PT, que referem que deve ser permitido à PTC diferenciar a oferta grossista em termos de preços e de descontos.

---

<sup>11</sup> Previstas, nomeadamente, no artigo 27.º da Directiva Quadro e desenvolvida nos artigos 7.º da Directiva Acesso e 16.º da Directiva do Serviço Universal, no que se refere, respectivamente, aos mercados grossistas e retalhistas. No entender da PTC, a ANACOM não deve modificar o quadro das obrigações regulamentares “*ex ante*” imposto às entidades detentoras de poder de mercado significativo, sem antes adoptar o procedimento de análise dos mercados relevantes previsto no artigo 16.º da Directiva Quadro.

<sup>12</sup> Conforme Recomendação da Comissão Europeia relativa aos mercados relevantes.

A ANACOM regista o acordo dos OOLs relativamente ao sentido provável da deliberação, bem como o desacordo expresso pelas empresas do Grupo PT.

Esta deliberação culmina uma investigação e análise sobre descontos, cuja necessidade foi explicitada na deliberação de 26 de Dezembro de 2002.

A ANACOM reanalisou, à luz dos resultados apurados, a adequabilidade do novo sistema de descontos aos princípios regulamentares aplicáveis e às condições de promoção de uma sã concorrência no mercado, propondo-se ainda a continuar a acompanhar a evolução do mercado e intervindo quando necessário e as condições assim o justifiquem.

Em especial, é de referir que é previsível que as obrigações que estão na base do sentido provável da deliberação, nomeadamente a não discriminação e a orientação para os custos, se mantenham no novo quadro regulamentar, nos vários mercados relevantes de circuitos alugados que venham a ser definidos.

## **2.2. COMENTÁRIOS NA ESPECIALIDADE**

### **2.2.1. Orientação para os custos**

A PTC nota que a ANACOM tomou como referência, para a análise subjacente ao sentido provável da deliberação, os dados relativos ao primeiro semestre de 2003, e critica a não utilização de projecções para 2004. A PTC indica ainda que, de acordo com:

- (a) os resultados previsionais do modelo global de custeio da PTC para 2004, que tem por base a consideração de:
  - a. orçamento de exploração para o exercício de 2004, enquanto base para os recurso de natureza contabilística;
  - b. orçamento de investimento para 2003 e 2004, para efeito do cálculo das variações induzidas nas amortizações e valor líquido das imobilizações;
  - c. quantidades previstas para 2004 ao nível das instalações, desmontagens, tráfego e parques, nomeadamente, de acessos e de circuitos alugados;
  - d. taxa de remuneração estimada de ... para o capital investido;
  - e. custo total de *curtailment* no valor de ... milhões de euros; e
  - f. valorização do capital segundo as diversas fases de privatização da empresa;
- (b) as receitas estimadas no orçamento de exploração da PTC para 2004, valorizadas através do tarifário actual;

a sobremargem se reduziria substancialmente de ... (valor obtido com base nos resultados do modelo global de custeio relativos ao 1º semestre de 2003) para ..., acrescentando ainda que, no caso de se considerar o tarifário resultante do sentido provável da deliberação da ANACOM, esta sobremargem tomaria o valor de ...

A PTC referiu ainda estranhar a omissão de referências, por parte da ANACOM, ao posicionamento dos preços do serviço de circuitos alugados da PTC face às práticas europeias, apresentando, na sequência, informação relativamente a esta matéria.

Conforme reiterado em análises anteriores, a ANACOM considera que, para efeitos de avaliação dos preços, os resultados do modelo de custeio relevantes são os apurados com base na metodologia de cálculo do custo de capital segundo os valores contabilísticos. Neste contexto, as estimativas de custos apresentadas pela PTC encontram-se sobreavaliadas, não sendo, assim, aceites pela ANACOM no âmbito da presente análise.

Quanto ao facto de a PTC ter considerado os custos de *curtailment* para 2004, esta Autoridade assinala que:

- (a) carece de fundamentação adequada a evolução verificada nos valores apresentados pela PTC para estes custos (*vide* Quadro 1). Note-se que, desde 1999 até 2002, os custos de *curtailment* tinham vindo a decrescer. A PTC estima, para 2003, um crescimento dos custos de *curtailment* de cerca de 600% face aos de 2002 e, para 2004, um aumento adicional de 36% face ao ano anterior;
- (b) os custos de *curtailment* devem ser compensados pelos ganhos de eficiência, de racionalização e de produtividade, decorrentes, nomeadamente, desta política que tem vindo a ser seguida pela PTC pelo menos desde 1999<sup>13</sup>.

Quadro 1. Evolução dos custos extraordinários com o pessoal

	1999	2000	2001	2002 <sup>14</sup>	2003 <sup>15</sup>	2004 <sup>16</sup>
Estimativas PTC	-	-	-	...	...	...
Realizado	...	...	...	...	-	-
Utilizado pela ANACOM	-	...	...	...	...	-

Valores em milhões de Euros

Assim, sem prejuízo para uma análise mais aprofundada desta matéria, a ANACOM não aceita a consideração dos custos de *curtailment* para efeitos regulatórios. A este respeito, assinala-se ser também esta a prática de outras autoridades reguladoras a nível comunitário (nomeadamente a OFCOM).

<sup>13</sup> Por exemplo, segundo a PTC (apresentação sobre “Negócios de Rede Fixa”, efectuada no “*Investor Day 2003*”), a redução de pessoal na PTC origina poupanças anuais em remunerações e salários em velocidade de cruzeiro de 45 milhões de Euros e poupanças adicionais de 10% de custos relacionados com pessoal.

<sup>14</sup> Estimativa indicada pela PTC no âmbito da PRI 2002.

<sup>15</sup> Estimativa indicada pela PTC no âmbito da PRI 2003.

<sup>16</sup> Estimativa indicada pela PTC no âmbito da PRI 2004.

Não tendo a PTC apresentado, na sua resposta, qualquer estimativa quantificada sobre o parque de circuitos alugados para 2004, a ANACOM utilizou como pressuposto que o parque seria idêntico ao de 2002. Este pressuposto conservador ignora um eventual aumento do parque de circuitos devido, por exemplo, à introdução do UMTS, resultando numa subestimação do parque e, por conseguinte, sobreestimação dos custos unitários.

Tendo por base da análise os valores apurados com base na metodologia de cálculo do custo de capital segundo os valores contabilísticos, e a correcção devida aos custos de *curtailment*, verificou-se que, em termos do preço líquido dos circuitos, e de acordo com o princípio de orientação para os custos, a redução de PTC refere, ou de não caso de o desconto abranger também os circuitos de maior capacidade, é justificável.

No que se refere aos resultados das comparações dos preços de circuitos alugados a nível europeu, e não tendo a PTC indicado a fonte e data a que se referem os dados apresentados a esta Autoridade, a ANACOM não tem a possibilidade de analisar com pormenor os valores apresentados. No entanto, tendo procedido a esta mesma análise com base nos dados retirados das publicações *Tarifica* de Dezembro de 2003 (*vide* Tabela 1), a ANACOM reconhece que os preços brutos praticados pela PTC para os circuitos alugados comparam favoravelmente com os preços praticados nos restantes países da União Europeia, tal como se pode observar na Tabela 1.

Tabela 1. Preços brutos de circuitos alugados praticados pelos diversos Estados-Membros.

	Data de última actualização dos dados	64 Kbps			2 Mbps			34 Mbps		
		3 km	50 km	175 km	3 km	50 km	175 km	3 km	50 km	175 km
Alemanha	11/03	254.60	475.50	535.50	473.00	1 037.00	1 462.00	1 490.00	4 735.00	8 610.00
Áustria	02/03	136.00	420.00	545.00	435.00	1 950.00	5 900.00	2 550.00	15 000.00	24 375.00
Bélgica	05/03	197.82	393.75	538.82	546.61	1 431.59	2 576.85	1 691.87	7 975.97	11 520.85
Dinamarca	04/03	105.98	136.01	150.92	332.85	677.62	833.90	3 207.67	6 571.89	15 519.30
Espanha	09/03	223.08	386.22	476.17	876.66	2 665.82	4 286.22	4 231.03	14684.40	24 400.75
Finlândia	01/01	217.00	288.00	353.00	543.25	1 125.18	1 666.74	calculado caso a caso		
França	09/03	265.52	450.75	547.68	830.74	1 764.43	2 629.46	3 650.00	5 810.00	8 380.00
Grécia	09/03	130.86	272.35	436.35	712.00	1 611.00	2 766.00	4 035.00	9 485.00	13 725.00
Holanda (a)	08/03	285.50	450.00	720.00	1 167.90	1 699.00	2 594.00	n.d	n.d	n.d
Irlanda	11/03	173.83	315.62	363.12	935.39	1 760.48	2 720.48	6 258.76	17 601.76	31 356.76
Itália	07/03	220.53	439.08	545.48	684.57	2 494.14	4 287.79	4 859.85	16 268.16	24 515.73
Luxemburgo (b)	11/03	144.00	189.00	313.00	506.00	1 034.00	1 656.00	2 829.00	3 622.00	5 211.00
Suécia	08/02	42.14	818.64	2 394.37	625.76	4 614.94	15 285.91	3 532.61	26 472.83	88 114.95
Reino Unido	10/03	269.40	473.68	575.81	836.48	1 927.02	3 522.80	8 150.96	12 265.35	23 207.86
<b>PORTUGAL</b>	<b>Dados PTC</b>	<b>138.00</b>	<b>280.00</b>	<b>367.00</b>	<b>488.00</b>	<b>1 409.00</b>	<b>2 284.00</b>	<b>3659.00</b>	<b>10 565.00</b>	<b>17 127.00</b>

Média s/ PT	190.45	393.47	606.80	679.02	1842.3	3727.73	3873.90	11707.70	23 244.77
<b>Desvio PT em relação à média</b>	<b>-28%</b>	<b>-29%</b>	<b>-40%</b>	<b>-28%</b>	<b>-24%</b>	<b>-39%</b>	<b>-6%</b>	<b>-10%</b>	<b>-26%</b>

Dados retirados das publicações *Tarifica* de Dezembro de 2003.

- a A estrutura de descontos na Holanda, aplicável por escalões de facturação anual, é aplicada de acordo com os patamares de facturação definidos em cada nível de desconto. Na análise, optou-se por considerar o valor médio de desconto.
- b Foram considerados os tarifários relativos às Zona 0, Zona 1 e Zona 2 para as distâncias de 3 km, 50 km e 175 km, respectivamente

Note-se todavia que os preços brutos não são alterados com esta decisão.

A ANACOM nota ainda a dificuldade de realizar comparações de preços líquidos de descontos a nível da União Europeia, uma vez que não existe informação completa sobre a percentagem de desconto efectivamente praticada em cada Estado-Membro.

### **2.2.2. Adequabilidade do sistema de descontos actual aos princípios regulamentares aplicáveis e às condições de promoção de concorrência no mercado**

A PTC entende que a diferenciação existente actualmente entre a estrutura de descontos de que beneficiam as empresas do Grupo PT (nomeadamente, a PT Prime), em prejuízo dos prestadores concorrentes, bem como a diferença de posicionamento relativo referente ao escalão de desconto aplicável a cada operador, resulta exclusivamente das diferenças verificadas na evolução dos volumes e das estruturas dos parques de circuitos alugados por cada operador à PTC. A PTC considera que a actual estrutura de descontos tem uma lógica económica associada, fazendo reflectir os maiores ganhos de eficiência incorridos com elevados volumes de contratação nos clientes que mais contribuem para os mesmos, e permitindo fazer uma diferenciação mais eficiente, relativamente ao usufruto de benefícios, entre clientes de pequena e média dimensão.

A PTC refere ainda que não foram demonstrados por esta Autoridade os fundamentos para a afirmação da existência de práticas de esmagamento de margens ou de imposição de dificuldades à existência efectiva de concorrência no mercado de retalho.

A PTC indicou que o desconto médio actualmente aplicável é de 17%, ao contrário dos 17% indicados pela ANACOM. A PTC explicita que o valor de 17% consta, efectivamente, da informação estatística enviada à ANACOM, mas resulta da inclusão de diversos acertos à facturação derivados da entrada em vigor do novo tarifário. Assim, segundo a PTC, os descontos médios desse período não podem ser considerados como ilustrativos dos descontos médios concedidos no serviço de circuitos alugados.

A ANACOM entende que, de acordo com o acompanhamento feito à oferta de circuitos alugados da PTC, no âmbito da análise iniciada após a Deliberação de 26 de Dezembro de 2002, a aplicação da nova estrutura de descontos definida pela PTC resultou num agravamento das condições de concorrência face às empresas do Grupo PT (nomeadamente a PT Prime), uma vez que os restantes operadores incorrem em custos grossistas relativos significativamente mais elevados, verificando-se ainda que os preços dos circuitos alugados e os respectivos descontos de que beneficiam as empresas do Grupo PT penalizam as condições de exploração dos concorrentes. A própria PTC indica, na resposta remetida à ANACOM, que a PT Prime beneficia de um desconto, com base na valorização com o parque de Dezembro de 2003, de ... quando o operador de redes concorrente da PTC com maior parque tem um desconto de apenas ...

A ANACOM concluiu pela necessidade de intervenção nesta matéria com vista ao estabelecimento de um mercado com condições efectivamente concorrenciais, estabelecendo uma estrutura de descontos que, permita reflectir os maiores ganhos de eficiência incorridos com elevados volumes de contratação nos clientes que mais

contribuem para a mesma, e eliminando condições contrárias ao estabelecimento de um mercado concorrencial.

### **2.2.3. Descontos adicionais**

A PTC entende que as condições oferecidas aos dois operadores em causa (Vodafone e PT Prime) não resultarão em agravamentos das condições da concorrência, alegando que, no caso das condições oferecidas à Vodafone, o contrato estabelecido resultou de uma renegociação das condições comerciais associadas, tendo por base a natureza específica do ponto de vista técnico, operacional e de qualidade de serviço associada a este contrato, tendo estas condições comerciais específicas resultado apenas da necessidade de adaptação às condições do mercado. A PTC e a Vodafone entendem que, uma vez que as mesmas condições foram apresentadas aos OOLs que se enquadrassem no mesmo perfil que a Vodafone (nomeadamente, os operadores móveis Optimus e TMN), e considerando que os circuitos alugados pelos operadores móveis são distintos dos oferecidos aos operadores fixos, os critérios de não discriminação e igualdade estarão assegurados.

Estes operadores entendem que o contrato em causa respeita o quadro legal em vigor e os objectivos subjacentes a um mercado liberalizado, não colidindo com a determinação da ANACOM no sentido provável da deliberação, na qual se refere que a PTC se deve abster de praticar qualquer desconto adicional no âmbito do serviço de aluguer de circuitos.

Relativamente às condições oferecidas à PT Prime, a PTC confirma a existência de um “*rappel*” de 10% sobre os circuitos de tecnologia SDH, aplicável a clientes cujo volume de facturação anual, derivada deste tipo de circuitos, ultrapasse os 25 milhões de euros, sendo que, no momento, apenas a PT Prime é beneficiária deste desconto. É entendimento da PTC que este facto não distorce as condições da concorrência, uma vez que o peso dos operadores externos ao Grupo PT na facturação deste tipo de circuitos é muito reduzido, e tendo em consideração que a maior parte dos OOLs já dispõe de rede própria alternativa para servir de backbone, para o qual são usualmente utilizados os circuitos com tecnologia SDH com débitos iguais ou superiores a 155Mbps.

A OniTelecom, que no passado apresentou queixas a esta Autoridade relativamente a esta matéria, entende que seria benéfico explicitar que não serão permitidos esquemas diferenciados para certas entidades na base de outras designações, devendo, caso tal venha a ocorrer, ser assegurada a existência de sanções e a obrigação de estender tais esquemas a todos os operadores, com efeitos retroactivos à data em que se iniciaram.

A ANACOM regista a intenção da PTC de estender as condições oferecidas à Vodafone aos restantes operadores móveis. Aguarda-se que a PTC apresente a esta Autoridade uma fundamentação para tal oferta em termos de orientação para os custos destes descontos, no âmbito de uma oferta que aparenta uma maior qualidade (vide contrato relativo à Solução de Transporte de Capacidade, celebrado entre a PTC e a Vodafone, constante deste processo).

Quanto aos descontos no âmbito do contrato de Circuitos de Tecnologia SDH, atribuídos à PT Prime, considera-se que a aplicação da nova estrutura de descontos resulta num agravamento das condições de concorrência face à PT Prime, uma vez que os restantes

operadores incorrem em custos grossistas significativamente mais elevados, verificando-se novamente a penalização das condições de exploração dos concorrentes, sem agravar os resultados do Grupo. Note-se que a PTC continua a advogar uma abordagem casuística para a definição dos preços dos circuitos de 155 Mbps. A ANACOM entende que, não havendo justificação, com base no princípio de orientação para os custos, para a existência de descontos adicionais aos definidos pela ANACOM, a PTC se deve abster de praticar, qualquer desconto adicional no âmbito deste serviço, incluindo-se nestes os descontos específicos para determinadas categorias de entidades.

#### **2.2.4. Estrutura de descontos constante no sentido provável da deliberação**

A PTC entende que a estrutura de descontos proposta no sentido provável da deliberação não apresenta uma fundamentação adequada, não sendo justificável a nova estrutura de descontos proposta e revestindo-se esta de arbitrariedade.

A PTC indica ainda que a estrutura de descontos terá efeitos nefastos, quer sobre os proveitos da própria empresa, que se reduzirão em ... (tomando por base o parque facturado em Dezembro de 2003), quer sobre as condições concorrenciais, na medida em que a posição concorrencial dos OOLs de menores dimensões será piorada face aos OOLs com um maior parque de circuitos alugados.

A PTC entende ainda que a estrutura proposta, com apenas dois níveis de descontos, não será justificada pela obtenção de economias alcançadas pela facturação de maiores quantidades, prejudicando-se assim, a concorrência e os operadores mais eficientes e beneficiando-se os concorrentes menos eficientes.

Diversos OOLs (Optimus, Novis, Jazztel), entendem que a introdução de apenas dois patamares de descontos poderá resultar em distorções significativas no comportamento dos agentes, podendo comprometer as opções eficientes dos OOL, sugerindo a introdução de pelo menos mais um escalão intermédio na estrutura de desconto de volume.

A Vodafone entende ainda que o conteúdo do sentido provável da deliberação consiste apenas numa simplificação da estrutura de descontos de facturação em detrimento de uma alteração substancial de todo o tarifário, em função dos vários tipos de circuitos existentes no mercado e da sua utilização.

É entendimento da ANACOM que a estrutura actual de descontos praticada pela PTC viola o princípio da não discriminação, como já evidenciado no ponto 2.2.2 por esta Autoridade. A ANACOM nota o acordo dos OOLs relativamente a esta matéria.

A ANACOM reconhece ainda que, a nível internacional, não existe paralelo com a estrutura de descontos em vigor pela PTC, como evidenciado na Tabela 2, sendo que os patamares máximo e mínimo para efeitos de atribuição de descontos de quantidade em Portugal são dos mais elevados da União Europeia, o que evidencia desadequação dos mesmos à dimensão do mercado português, havendo descontos que, nas condições actuais, apenas podem ser atingidos por empresas do Grupo PT.



Tabela 2. Esquemas de descontos na União Europeia

Países	Observações	Limite inferior 1º Escalão (€/mês)	Limite inferior último escalão (€/mês)	Número de escalões	Porcentagem de Desconto		
					Mínima	Máxima	Permanência
Áustria		30 280	1 211 214	4	5%	12%	2% a 5%
Bélgica	2 Mbps	10 329	247 894	6	1%	6%	Até 9.5%
	Restantes circuitos	7 437	99 157	5	5%	13%	5% a 14%
França	Internac.	695 167	146 351 057	8	5.6%	19%	7.5% a 15%
	Nacionais						10% a 15%
Grécia		99 999	19 999 999	9	5%	25%	3% a 5% só internac.
Holanda	Por localização	5 672	11 345	2	9%	14%	N.a.
	Por contrato Internac.	5 672	37 814	3	6%	7%	N.a.
Irlanda	Descontos a partir do 2º ano	6 718	6 717 654	11	3%	10%	1% a 3%
Itália	Nos circuitos de 34 Mbps		430 381			Caso a caso	
Reino Unido	Internac.	11 906	25 000	2	6%	12%	10% a 20%
	Nacionais	-	-	-	-	-	30% a 10%
Suécia	Internac.	-	-	-	-	-	3% a 10%
Portugal	Facturação global	99 760	19 951 916	8	4%	32%	2% a 10%

Dados retirados das publicações *Tarifica*

Esta Autoridade nota ainda que todos os operadores que responderam à audiência prévia, incluindo a PTC, consideram que uma estrutura de descontos com apenas dois níveis poderá ser demasiado limitadora, propondo a introdução de um ou mais níveis intermédios.

Tendo em consideração o exposto, a estrutura de descontos a aplicar futuramente deverá ser a seguinte:

**DESCONTO DE FACTURAÇÃO**

Facturação bruta mensal	% de desconto
<b>Escalão A:</b> igual ou superior a 1.000.000 EUR	26%
<b>Escalão B:</b> [500.000 EUR; 1.000.000 EUR[	20%
<b>Escalão C:</b> [100.000 EUR; 500.000 EUR[	13%

A ANACOM considera que a estrutura de descontos deve assim ser simplificada de forma a permitir a eliminação das assimetrias ao nível dos descontos de que beneficiam as empresas do Grupo PT em relação aos outros OOLs, permitindo que mais que uma empresa beneficie de uma determinada percentagem de desconto e ainda a coexistência, num mesmo patamar, entre empresas do Grupo PT e empresas concorrentes.

**2.2.5. Incidência dos descontos**

A PTC considera que a aplicação dos descontos à totalidade dos circuitos, ao invés de aplicar esses descontos apenas aos circuitos de capacidade inferior ou igual a 2 Mbps, conduziria a uma quebra de receitas ainda mais significativa (da ordem dos...) e afirma que tal acção só seria possível se se procedesse ao aumento proporcional dos preços base dos circuitos de alta capacidade.

A Vodafone manifesta a concordância com o exposto no sentido provável da deliberação, de que a percentagem de desconto deve incidir sobre a totalidade dos circuitos contratados.

De acordo com o explicitado no ponto **2.2.1** deste documento, a ANACOM entende que a consideração do valor de facturação da totalidade dos circuitos contratados por um operador ou prestador na determinação da percentagem de desconto de facturação aplicável permitirá uma maior orientação dos preços praticados para os custos, devendo por isso ser observada.

A ANACOM regista a preocupação da PTC em não ter quebra de receita nos circuitos de alto débito. No entanto, a própria PTC pratica descontos adicionais, de 10%, ainda que só para a PT Prime.

### **2.2.6. Aplicação de prémios de permanência**

No que se refere à aplicação de prémios de permanência, a PTC está de acordo com a proposta desta Autoridade no sentido provável da deliberação, indicando ainda que a percentagem de desconto será aplicada sobre a mensalidade do circuito antes da aplicação do desconto de facturação, nos 12 meses do ano seguinte a que respeita.

A maioria dos OOLs que responderam à audiência prévia (Optimus, Novis, Vodafone e Jazztel) indicaram que, relativamente a esta matéria, deverá ser clarificado que, para a determinação do escalão de prémio de permanência aplicável a cada circuito, deverá ser considerada a data da sua instalação real e não a data da entrada em vigor do novo tarifário, reflectindo assim a antiguidade do parque instalado e assegurando a orientação para os custos.

Alguns OOLs (Optimus, Novis e Oni) expressaram ainda preocupações relativas ao facto de este tipo de desconto de fidelização poder constituir um desincentivo à construção de novas redes ou mesmo à utilização de soluções tecnológicas alternativas, devendo ter-se presente as restrições da concorrência associadas a tais descontos. De acordo com o indicado, a Oni sugere a supressão destes e a sua integração no desconto de facturação, com um aumento correspondente ao valor médio actual do desconto de permanência, enquanto que a Optimus e a Novis sugerem que, a ocorrer a manutenção dos descontos de permanência, os mesmos deverão ser reduzidos para um período máximo de fidelização de 3 anos.

A ANACOM esclarece que a atribuição de prémios de permanência é uma prática generalizada no contexto das ofertas existentes na União Europeia, estando os valores das percentagens de descontos praticadas pela PTC em linha com as práticas dos restantes operadores históricos dos países da União Europeia (*vide* tabela 2).

A ANACOM entende que o prémio de permanência estabelecido no sentido provável da deliberação, sob a forma de um crédito sobre a facturação anual do circuito (líquida do desconto de facturação), deverá ser mantido.

### **2.2.7. Tarifário de aluguer de circuitos digitais a 155 Mbps**

A PTC indicou que os preços para circuitos de débito superior a 34 Mbps têm vindo a ser fornecidos casuisticamente, com base no levantamento dos custos e dos investimentos

envolvidos, valores esses que variam significativamente de acordo com as condições específicas de cada situação concreta. A PTC entende não ser possível, na prática, publicar um tarifário para a oferta de circuitos SDH, dado as várias variáveis envolvidas no estabelecimento de preço para tais circuitos só serem conhecidas exactamente aquando da formulação do respectivo pedido.

A Vodafone concorda com o sentido provável da deliberação no que se refere a esta matéria, entendendo que os circuitos digitais em causa (155 Mbps) deverão fazer parte da oferta de circuitos alugados, devendo ainda a ANACOM assegurar que os circuitos já contratados não sofrerão qualquer aumento de preço.

Através das deliberações anteriores desta Autoridade, nomeadamente da deliberação de 19 de Setembro de 2002, relativa à Reformulação da oferta de circuitos alugados da PT Comunicações, a ANACOM solicitou à PTC que, entre outras matérias, procedesse a uma reformulação da sua oferta de circuitos alugados com vista à dinamização da oferta de circuitos de alta capacidade. Tendo em consideração a evolução do parque de circuitos com esta capacidade, a ANACOM considera importante a inclusão, no tarifário de aluguer de circuitos, dos preços aplicáveis aos circuitos digitais a 155 Mbps, com vista à promoção do estabelecimento de condições e preços não discriminatórios, à luz dos princípios da orientação para os custos, e, essencialmente, da transparência. O facto de a ANACOM ter descoberto, no decurso desta investigação, que a PT Prime beneficia de um desconto adicional de 10%, reforça esta necessidade.

A PTC deverá, portanto, e de acordo com o referido no sentido provável da deliberação, incluir no tarifário de aluguer de circuitos os preços aplicáveis aos circuitos digitais a 155 Mbps.

#### **2.2.8. Preços de instalação e Descontos de Agregação (banda e débito)**

A maioria dos OOLs (Optimus, Novis, Vodafone e Oni) indicou ainda que, no que respeita ao valor dos preços de instalação, deveria ser restabelecida a isenção de pagamento dos valores de instalação dos circuitos para os casos em que os circuitos permaneçam inalterados durante o prazo de um ano a contar da data de instalação dos mesmos.

Alguns OOLs (Novis e Vodafone) indicaram ainda a importância atribuída à existência de descontos de agregação de banda e débito no tarifário dos circuitos, na medida em que estes permitem adequar o tarifário aos operadores que investiram em redes alternativas optimizadas, satisfazendo assim o princípio de orientação para os custos.

A ANACOM mantém a posição mencionada no sentido provável da deliberação, e em anteriores deliberações (nomeadamente de 19 de Setembro de 2002), não encontrando justificação em termos de orientação para os custos da isenção do preço de instalação e da aplicação de descontos de agregação (banda e débito).

A ANACOM considera que a estrutura de descontos agora adoptada, baseada nos níveis de facturação obtidos e prémios de permanência, permite melhorar a percepção dos preços e promove a transparência dos mesmos junto aos utilizadores.

### **2.2.9. Data de aplicação**

Alguns dos OOLs que responderam à audiência prévia (Optimus, Novis e Oni) entendem que, tendo o tarifário aprovado pela ANACOM a 26 de Dezembro de 2002 representado elevados prejuízos incorridos pelos novos operadores, para além de um desrespeito pelas condições de concorrência, a ANACOM deveria deliberar pela aplicação retroactiva a 1 de Março de 2003 da estrutura tarifária do presente sentido provável da deliberação.

Esta deliberação tem efeitos a partir da data já prevista no sentido provável da deliberação, ou seja, 15 dias após a aprovação da deliberação final, não se justificando retroactividade.