

Esta informação encontra-se publicada no sítio da Anacom na Internet em:

<http://www.anacom.pt/template31.jsp?categoryId=208625>

Deliberação de 8.1.2004

## PROJECTO DE DECISÃO

# REESTRUTURAÇÃO DAS CONDIÇÕES ASSOCIADAS AO SERVIÇO DE ALUGUER DE CIRCUITOS PRESTADO PELA PT COMUNICAÇÕES

### I. Antecedentes e situação actual

Na sequência da deliberação do Conselho de Administração do ICP-ANACOM de 26 de Dezembro de 2002 vigora, desde Março de 2003, um tarifário do serviço de aluguer de circuitos prestado pela PT Comunicações que incorpora a seguinte estrutura de descontos:

#### DESCONTO DE FACTURAÇÃO

Facturação bruta mensal	% de desconto
<b>Escalão A:</b> igual ou superior a 19.951.916 EUR	32.0%
<b>Escalão B:</b> [12.469.947 EUR; 19.951.916 EUR[	26.5%
<b>Escalão C:</b> [7.481.968 EUR; 12.469.947 EUR[	21.5%
<b>Escalão D:</b> [3.990.383 EUR; 7.481.968 EUR[	17.0%
<b>Escalão E:</b> [1.995.192 EUR; 3.990.383 EUR[	13.0%
<b>Escalão F:</b> [748.197 EUR; 1.995.192 EUR[	9.5%
<b>Escalão G:</b> [249.399 EUR; 748.197 EUR[	6.5%
<b>Escalão H:</b> [99.760 EUR; 249.399 EUR[	4.0%

#### PRÉMIO DE PERMANÊNCIA<sup>1</sup>

Facturação anual do circuito líquida de desconto de facturação	% de desconto
1.º ANO	2.0%
2.º ANO	4.0%
3.º ANO	6.0%
4.º ANO	8.0%
5.º ANO	10.0%

<sup>1</sup> Crédito sobre a facturação anual do circuito (líquida de desconto de facturação). A atribuir, circuito a circuito, nos 12 meses do ano seguinte a que respeita no pressuposto de que o circuito permanece instalado e inalterado nesse período.

Através da referida deliberação o ICP-ANACOM comprometeu-se a reanalisar, à luz dos resultados que viessem a ser apurados, a adequabilidade do novo sistema de descontos aos princípios regulamentares aplicáveis e às condições de promoção de uma sã concorrência no mercado.

Desde a data daquela deliberação foram manifestadas<sup>2</sup> preocupações por parte da OniTelecom, da Jazztel e da SonaeCom sobre as condições de concorrência no mercado de circuitos alugados, em particular, dados os diferentes custos incorridos pelos vários operadores na contratação de circuitos semelhantes à PT Comunicações. Aqueles operadores referiram também a existência de outros descontos específicos aplicados pela PT Comunicações.

Questionada a PT Comunicações sobre esta matéria, aquela entidade informou que:

- (a) negociou com a Vodafone condições comerciais - sujeitas a um conjunto de compromissos - caracterizadas pela aplicação de um tarifário por rotas e zonas geográficas, pela aplicação de descontos de agregação de débito (que chegam a atingir 50% para ligações numa mesma rota) e pela aplicação de prémios (que chegam a atingir 30%, atribuídos por ligação e em função do número de anos)<sup>3</sup>; e
- (b) existe um desconto de 10% sobre os circuitos de tecnologia SDH, aplicável a clientes cujo volume de facturação anual derivada deste tipo de circuitos ultrapasse 25 milhões de euros (sendo beneficiária daquele desconto a PT Prime).

De acordo com a informação estatística remetida pela PT Comunicações<sup>4</sup>, em Setembro de 2003 o desconto médio concedido no âmbito da oferta de aluguer de circuitos foi de cerca de 17%, sendo o desconto concedido à PT Prime significativamente superior ao desconto concedido aos restantes operadores.

Além da matéria dos descontos, na deliberação de 26 de Dezembro de 2002 foi evidenciado que a evolução superveniente do parque de circuitos alugados, tanto em termos de volume como de intervalos de capacidade e comprimentos dos troços, não deixaria de ter impacto sobre as despesas dos operadores e sobre as receitas da PT Comunicações, aconselhando a uma reavaliação periódica da adequação do tarifário em vigor, face aos princípios regulamentares aplicáveis, com destaque para o princípio de orientação dos preços para os custos.

Neste contexto, para além da revisão da estrutura de descontos identifica-se, de acordo com a informação e os dados mais recentes referentes aos resultados do sistema de contabilidade analítica da PT Comunicações relativos ao exercício do 1.º semestre de 2003, remetidos por aquela entidade em 22 de Dezembro de 2003, margem para a redução dos preços líquidos dos circuitos alugados.

---

<sup>2</sup> Através de carta e através de reuniões efectuadas.

<sup>3</sup> A PT Comunicações informou que, dadas as características desta solução responderem exclusivamente às necessidades típicas dos operadores móveis, apresentou soluções análogas à TMN e à OPTIMUS.

<sup>4</sup> E que, segundo a PT Comunicações, poderá conter algumas discrepâncias, atendendo a que os sistemas de informação de gestão não estão preparados para fornecer a informação com o grau de detalhe requerido pela ANACOM.

## **II. Fundamentação e decisão**

Os circuitos alugados constituem um produto essencial num mercado grossista controlado essencialmente por uma única empresa a montante (PT Comunicações), coexistindo no mercado a jusante empresas do Grupo PT e outras empresas.

A aplicação da nova estrutura de descontos, definida pela PT Comunicações no âmbito da reformulação da sua oferta de circuitos alugados, originou:

- (a) a atribuição de percentagens de desconto mais elevadas às empresas do Grupo PT (TMN e PT Prime), comparativamente às percentagens de desconto atribuídas aos restantes prestadores;
- (b) a variação do posicionamento relativo dos vários operadores em relação ao desconto auferido, constatando-se que a actual estrutura de descontos beneficiou a PT Prime em prejuízo dos prestadores concorrentes.

Os aspectos acima identificados resultam num agravamento das condições de concorrência face à PT Prime, uma vez que os restantes operadores incorrem em custos grossistas relativos significativamente mais elevados.

A prática de descontos de quantidade (valorizados quer pelo número de circuitos quer pelo volume de facturação) e a oferta de prémios de permanência é corrente na União Europeia. No entanto, verifica-se que os patamares mínimo e máximo para efeitos de atribuição dos descontos de quantidade são, em Portugal, dos mais elevados da União Europeia, sendo a taxa de desconto máxima, a mais elevada da União Europeia. No tocante ao prémio de permanência, as taxas de descontos praticadas pela PT Comunicações estão em linha com as práticas dos restantes operadores históricos dos países da União Europeia.

Assim, atendendo a que:

- (a) na deliberação de 26 de Dezembro de 2002, o ICP-ANACOM se propunha reanalisar, à luz dos resultados que viessem a ser apurados, a adequabilidade do novo sistema de descontos aos princípios regulamentares aplicáveis e às condições de promoção de uma sã concorrência no mercado;
- (b) a PT Comunicações, enquanto entidade com poder de mercado significativo no mercado de circuitos alugados, se encontra obrigada a garantir, a todos os utilizadores, o acesso aberto e em condições de igualdade, transparência, de não discriminação e da orientação dos preços para os custos aos circuitos alugados;
- (c) deve ser ponderado o compromisso entre eventuais ganhos de eficiência decorrentes da prática de discriminação de preços e o impacto de tal discriminação nas condições concorrenciais;
- (d) se verifica a prática, por parte da PT Comunicações, de descontos especificamente definidos para determinadas (categorias de) entidades, em particular, nos casos da Vodafone e da PT Prime;
- (e) a prática da PT Comunicações considerar o valor da facturação derivada dos circuitos de capacidade superior a 34 Mbps para efeitos da determinação da percentagem de desconto aplicável é inconsistente com a não inclusão da facturação

daqueles circuitos no montante de facturação objecto da aplicação da percentagem de desconto;

- (f) 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 relativos significativamente mais elevados;
- (g) os preços dos circuitos alugados e os respectivos descontos de que beneficiam as empresas do Grupo PT penalizam as condições de exploração dos concorrentes, sem agravar os resultados do grupo;
- (h) segundo a teoria económica, as empresas verticalmente integradas têm incentivos para i) praticarem o esmagamento de margens e ii) aumentarem os custos das empresas rivais, dificultando-lhes a concorrência no mercado de retalho;
- (i) existe, de acordo com a informação e os dados mais recentes referentes aos resultados do sistema de contabilidade analítica da PT Comunicações relativos ao exercício do 1.º semestre de 2003, margem para a redução dos preços líquidos dos circuitos alugados;
- (j) a actual taxa média de desconto, de acordo com a informação remetida pela PT Comunicações, se situa próxima dos 17%;
- (k) os patamares mínimo e máximo para efeitos de atribuição de descontos de quantidade em Portugal são dos mais elevados da União Europeia, o que evidencia alguma desadequação dos mesmos à dimensão do mercado português, havendo descontos que, nas condições actuais, apenas podem ser atingidos por empresas do Grupo PT;
- (l) as Recomendações 98/322/EC e 1999(C)3863 identificam a existência de custos que não são incorridos na oferta grossista de serviços, em particular, os custos de *marketing* e vendas, utilizando o valor de 20% como referência para todos os custos não incorridos com os clientes grossistas;
- (m) é aconselhável que exista mais do que uma empresa a beneficiar de uma determinada taxa de desconto, e que coexistam, nomeadamente, num dado patamar, empresas do Grupo PT e empresas concorrentes;
- (n) a atribuição de prémios de permanência é uma prática generalizada no contexto das ofertas existentes na União Europeia,

e no âmbito das atribuições previstas no artigo 6.º, n.º 1, alíneas b) e e) dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 309/2001, de 7 de Dezembro e no artigo 28.º do Decreto-Lei n.º 290-A/99, de 30 de Julho, o Conselho de Administração do ICP-ANACOM determina o seguinte:

1. A PT Comunicações deve, no prazo de 15 dias, substituir a actual estrutura de descontos de facturação pela seguinte estrutura de descontos:

#### DESCONTO DE FACTURAÇÃO

Facturação bruta mensal	% de desconto
Escalão A: igual ou superior a 1.000.000 EUR	26.0%
Escalão B: [100.000 EUR; 1.000.000 EUR[	13.0%

- Na determinação da percentagem de desconto de facturação aplicável, a PT Comunicações deve manter a regra actual, i.e., considerar o valor de facturação da totalidade dos circuitos contratados por um operador ou prestador. A percentagem de desconto assim calculada deve passar, no entanto, a incidir sobre a totalidade dos circuitos contratados por um operador ou prestador.
- A PT Comunicações deve manter o prémio de permanência comunicado ao ICP-ANACOM, e que é o seguinte:

#### PRÉMIO DE PERMANÊNCIA<sup>5</sup>

Facturação anual do circuito líquida de desconto de facturação	% de desconto
1.º ANO	2.0%
2.º ANO	4.0%
3.º ANO	6.0%
4.º ANO	8.0%
5.º ANO	10.0%

- A PT Comunicações deve abster-se de praticar, no âmbito do serviço de aluguer de circuitos, qualquer desconto adicional.
- A PT Comunicações deve, no prazo de 15 dias, incluir no tarifário de aluguer de circuitos os preços aplicáveis aos circuitos digitais a 155 Mbps e remeter o tarifário, no mesmo prazo, ao ICP-ANACOM.
- O ICP-ANACOM acompanhará a evolução das condições de mercado no que se refere aos preços praticados no âmbito do serviço de aluguer de circuitos com o objectivo de garantir a sã concorrência e o respeito dos princípios regulamentares estabelecidos.
- Submeter à audiência prévia dos interessados o disposto na presente deliberação, nos termos dos artigos 100.º e 101.º do Código do Procedimento Administrativo, fixando o prazo máximo de 10 dias úteis para que os mesmos se pronunciem.

<sup>5</sup> Crédito sobre a facturação anual do circuito (líquida de desconto de facturação). A atribuir, circuito a circuito, nos 12 meses do ano seguinte a que respeita no pressuposto de que o circuito permanece instalado e inalterado nesse período.