



ICP - Autoridade Nacional de Comunicações
Av. José Malhoa, nº12 - 1099-017 Lisboa
Portugal

Internet - <http://www.anacom.pt>
e-mail - info@anacom.pt
Telefone - 217211000
Fax - 217211001

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

<http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=100299>

MERCADOS GROSSISTAS DE ORIGINAÇÃO E DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS NA REDE TELEFÓNICA PÚBLICA NUM LOCAL FIXO

– Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS –

ÍNDICE

INTRODUÇÃO: ENQUADRAMENTO REGULAMENTAR.....	7
1. DEFINIÇÃO DOS MERCADOS GROSSISTAS DE ORIGINAÇÃO E DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS NA REDE TELEFÓNICA PÚBLICA NUM LOCAL FIXO.....	10
1.1. Mercados grossistas de origemação e de terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo identificados na Recomendação.....	11
1.2. Serviços grossistas fornecidos em redes telefónicas públicas num local fixo em Portugal.....	12
1.3. Serviços grossistas prestados em Portugal vs. serviços definidos na Recomendação	16
1.4. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo	17
1.4.1. Definição do mercado do produto.....	17
1.4.1.1. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo vs. acesso directo.....	19
1.4.1.1.1. Substituibilidade do lado da procura.....	19
1.4.1.1.2. Substituibilidade do lado da oferta	21
1.4.1.1.3. Conclusão: origemação de chamadas e acesso directo	21
1.4.1.2. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo vs. ligações de retalho	21
1.4.1.2.1. Substituibilidade do lado da procura.....	21
1.4.1.2.2. Substituibilidade do lado da oferta	22
1.4.1.2.3. Conclusão: origemação de chamadas e ligações de retalho	22
1.4.1.3. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo vs. origemação de chamadas na rede móvel	23
1.4.1.3.1. Substituibilidade do lado da procura.....	23
1.4.1.3.2. Substituibilidade do lado da oferta	23
1.4.1.3.3. Conclusão: origemação de chamadas na rede fixa e na rede móvel.....	23
1.4.1.4. Originação de chamadas de voz na rede telefónica pública num local fixo vs. origemação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada.....	23
1.4.1.4.1. Substituibilidade do lado da procura.....	24
1.4.1.4.2. Substituibilidade do lado da oferta	25
1.4.1.4.3. Conclusão: origemação de chamadas de voz e origemação de chamadas de acesso a serviços de Internet por chamada	25
1.4.1.5. Serviços de origemação nos vários níveis de rede	25
1.4.1.6. Originação de chamadas destinadas a números geográficos e a números não geográficos fixos	26
1.4.1.7. Originação de chamadas relativas a clientes residenciais e a clientes não residenciais	27
1.4.1.8. Conclusão: definição do mercado relevante do produto	27
1.4.2. Definição do mercado geográfico	27
1.5. Terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo	28
1.5.1. Definição do mercado do produto.....	28
1.5.1.1. Substituibilidade entre redes de terminação de chamadas num local fixo.....	29
1.5.1.2. Terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo vs. terminação de chamadas em redes móveis.....	30
1.5.1.2.1. Substituibilidade do lado da procura.....	30

1.5.1.2.2.	Substituibilidade do lado da oferta	31
1.5.1.2.3.	Conclusão: terminação de chamadas em redes fixas e em redes móveis	31
1.5.1.3.	Serviços de terminação de chamadas vs. serviços de trânsito acrescidos de terminação local.....	31
1.5.1.3.1.	Substituibilidade do lado da procura.....	31
1.5.1.3.2.	Substituibilidade do lado da oferta	32
1.5.1.3.3.	Conclusão: serviços de terminação e serviços de trânsito acrescidos de terminação local.....	32
1.5.1.4.	Serviços de terminação nos vários níveis de rede.....	32
1.5.1.5.	Conclusão.....	33
1.5.2.	Definição do mercado geográfico	33
1.6.	Conclusão.....	34
1.7.	Mercados susceptíveis de regulação <i>ex-ante</i>	34
2.	AVALIAÇÃO DE PMS DOS MERCADOS GROSSISTAS DE ORIGINAÇÃO E DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS NA REDE TELEFÔNICA PÚBLICA NUM LOCAL FIXO	36
2.1.	Avaliação do PMS no mercado grossista de origemação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo	36
2.1.1.	Dominância individual.....	36
2.1.1.1.	Quotas de mercado	37
2.1.1.2.	Concorrência entre as empresas instaladas	38
2.1.1.2.1.	Grau de Concentração	38
2.1.1.2.2.	Dimensão do(s) líder(es) de mercado	39
2.1.1.2.3.	Barreiras à expansão	39
2.1.1.2.3.1.	Barreiras legais	40
2.1.1.2.3.2.	Economias de escala e/ou gama e/ou experiência	41
2.1.1.2.3.3.	Infra-estruturas dificilmente duplicáveis	42
2.1.1.2.3.4.	Acesso a recursos financeiros/mercado de capitais	43
2.1.1.2.3.5.	Barreiras à expansão: conclusão	43
2.1.1.2.4.	Rivalidade: preços	44
2.1.1.2.5.	Rivalidade: outros aspectos	45
2.1.1.2.6.	Rentabilidade	47
2.1.1.2.7.	Concorrência entre as empresas instaladas: Conclusão.....	47
2.1.1.3.	Concorrência potencial: barreiras à entrada e histórico das entradas e saídas do mercado	47
2.1.1.4.	Contrapoder negocial dos compradores	48
2.1.1.5.	Dominância individual: Conclusão.....	49
2.1.2.	Dominância conjunta	49
2.1.3.	Análise prospectiva	49
2.1.4.	Avaliação de PMS: Conclusão.....	50
2.2.	Avaliação do PMS no mercado grossista de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo.....	50
2.2.1.	Dominância individual.....	50
2.2.1.1.	Comportamento da empresa no mercado: preços e rentabilidade	50

2.2.1.2. Contrapoder negocial dos compradores	53
2.2.1.2.1. Contrapoder negocial dos compradores: Conclusão	56
2.2.1.3. Dominância individual: Conclusão.....	57
2.2.2. Dominância conjunta	57
2.2.3. Análise prospectiva	57
2.2.4. Avaliação de PMS: Conclusão.....	57

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Definição dos serviços e diagrama esquemático	14
Tabela 2 – Preços do aluguer do lacete local da PTC	19
Tabela 3 – <i>Break even</i> entre originação de chamadas e acesso completo	20
Tabela 4 – Acessos desagregados	20
Tabela 5 – Preço por minuto de originação e de uma chamada local	22
Tabela 6 – Desvios de preço entre originação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada e originação de chamadas de voz.....	24
Tabela 7 – Desvios de preço entre originação de chamadas nos vários níveis de rede	26
Tabela 8 – Desvios de preço entre terminação em trânsito simples/duplo e trânsito em trânsito simples/duplo acrescido de terminação local	32
Tabela 9 – Desvios de preço entre terminação de chamadas nos vários níveis de rede	33
Tabela 10 – Quota de mercado na originação de chamadas (minutos)	37
Tabela 11 – Quota de mercado na originação de chamadas (receitas).....	38
Tabela 12 – Evolução do IHH.....	38
Tabela 13 – Número de linhas de acesso directo dos prestadores de SFT	43
Tabela 14 – Evolução dos preços de originação de chamadas da PTC	45
Tabela 15 – Investimento em infra-estruturas de telecomunicações	45
Tabela 16 – Investimento da PTC	46
Tabela 17 – Evolução dos preços de terminação de chamadas	51
Tabela 18 – Tráfego terminado na rede da PTC	54
Tabela 19 – Tráfego terminado na rede da PTC (% minutos).....	55
Tabela 20 – Tráfego da PTC terminado nos OPS de acesso directo	56

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Acessos por operador	13
Gráfico 2 – Minutos de originação*	16
Gráfico 3 – Minutos de terminação.....	16
Gráfico 4 – Custo médio de longo prazo – Redes de comutação e transmissão.....	41
Gráfico 5 – Custo unitário e volume de minutos de originação da PTC	41
Gráfico 6 – Custo médio de longo prazo – Rede de transmissão	42
Gráfico 7 – Preços de originação de chamadas da PTC.....	44
Gráfico 8 – Preços de originação de chamadas	45
Gráfico 9 – Investimentos dos principais operadores em telecomunicações	46
Gráfico 10 – Margem de lucro da PTC na originação de chamadas	47
Gráfico 11 – Preços de terminação de chamadas da PTC	51
Gráfico 12 – Preços de terminação fixo-fixo (terminação local)	52
Gráfico 13 – Preços de terminação fixo-fixo (trânsito simples).....	52

Gráfico 14 – Preços de terminação fixo-fixo (trânsito duplo).....	52
Gráfico 15 – Tarifas de terminação móvel-fixo	53
Gráfico 16 – Tráfego e margem de lucro da PTC na terminação de chamadas	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Serviços de originação e trânsito de chamadas	12
Figura 2 – Serviços de terminação e trânsito de chamadas	12
Figura 3 – Diagrama esquemático da estrutura de rede da PTC	16

INTRODUÇÃO: ENQUADRAMENTO REGULAMENTAR

A Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro, aprovou o regime jurídico aplicável às redes e serviços de comunicações electrónicas e aos recursos e serviços conexos, definindo as competências da autoridade reguladora nacional neste domínio.

Este diploma (Lei n.º 5/2004) transpõe as Directivas n.ºs 2002/19/CE, 2002/20/CE, 2002/21/CE, 2002/22/CE, todas do Parlamento Europeu e do Conselho, de 7 de Março, e a Directiva n.º 2002/77/CE, da Comissão, de 16 de Setembro.

Compete à Autoridade Reguladora Nacional (ARN), o ICP-ANACOM, definir e analisar os mercados relevantes, declarar as empresas com poder de mercado significativo e determinar as medidas adequadas às empresas que oferecem redes e serviços de comunicações electrónicas (art.º 18.º da Lei n.º 5/2004).

Este processo desenvolve-se de acordo com as seguintes fases (art.ºs 55.º a 61.º da Lei n.º 5/2004)¹:

- Definição do mercado relevante (art.º 58.º da Lei n.º 5/2004)

Compete à ARN definir os mercados relevantes de produtos e serviços do sector das comunicações electrónicas, incluindo os mercados geográficos relevantes, em conformidade com os princípios do direito da concorrência.

Na definição de mercados relevantes deve a ARN, em função das circunstâncias nacionais, ter em conta a *Recomendação sobre Mercados Relevantes de Produtos e Serviços de Comunicações Electrónicas*², da Comissão Europeia, daqui em diante designada por ‘Recomendação’ e as *Linhas de Orientação da Comissão Europeia relativas à análise e avaliação do poder de mercado significativo no âmbito do quadro regulamentar comunitário para as redes e serviços de comunicações electrónicas*³, daqui em diante designadas por ‘Linhas de Orientação’.

- Análise do mercado relevante (art.º 59.º da Lei n.º 5/2004)

Compete à ARN analisar os mercados relevantes definidos nos termos do ponto anterior, tendo em conta as Linhas de Orientação.

O procedimento de análise de mercado tem como objectivo investigar a existência de concorrência efectiva. Não existe concorrência efectiva caso seja possível identificar empresas⁴ com poder de mercado significativo (PMS).

¹ Artigos 7º e 14º a 16º da Directiva Quadro.

² Disponível em <http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=55017&contentId=87570>.

³ Disponível em <http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=55015&contentId=87568>.

⁴ “No âmbito do quadro regulamentar, os mercados serão definidos e o PMS avaliado com metodologias idênticas às do direito da concorrência. (...) e a avaliação da concorrência efectiva pelas ARN devem ser coerentes com a jurisprudência e a prática em matéria de concorrência. Com vista a garantir essa coerência, as presentes orientações baseiam-se em: 1. Jurisprudência do Tribunal de Primeira Instância e do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias no que diz respeito à definição de mercado e à noção de posição dominante na acepção do artigo 82.º do Tratado CE e do artigo 2.º do regulamento relativo ao controlo das concentrações.” (Cf. Linhas de Orientação §24).

Considera-se que uma empresa tem PMS se, individualmente ou em conjunto com outras, gozar de uma posição equivalente a uma posição dominante, ou seja, de uma posição de força económica que lhe permita agir, em larga medida, independentemente dos concorrentes, dos clientes e dos consumidores.

- Imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares (art.º 55.º e 59.º da Lei n.º 5/2004)

Caso o ICP-ANACOM conclua que um mercado é efectivamente concorrencial deve abster-se de impor qualquer obrigação regulamentar específica e, se estas existirem, deve suprimi-las.

Caso o ICP-ANACOM determine que o mercado relevante não é efectivamente concorrencial compete-lhe impor às empresas com PMS nesse mercado as obrigações regulamentares específicas adequadas ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam.

As obrigações impostas:

- devem ser adequadas ao problema identificado, proporcionais e justificadas à luz dos objectivos de regulação consagrados no art.º 5.º da Lei n.º 5/2004;
- devem ser objectivamente justificáveis em relação às redes, serviços ou infra-estruturas a que se referem;
- não podem originar uma discriminação indevida relativamente a qualquer entidade;
- devem ser transparentes em relação aos fins a que se destinam.

O presente documento fundamenta o projecto de decisão do ICP-ANACOM sobre a definição dos mercados grossistas de origemação e terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo e a avaliação de PMS nos referidos mercados.

Em matéria de direito da concorrência, a noção de empresa “deve ser entendida como designando uma unidade económica do ponto de vista do objecto do acordo em causa, mesmo que, do ponto de vista jurídico, esta unidade económica seja constituída por várias pessoas físicas ou morais” (Acórdão TJCE de 12 de Julho de 1984, Hydrotherm).

De acordo com o Art.º 2.º, n.º 1 e 2, da Lei 18/2003 de 11 de Junho (Aprova o regime jurídico da concorrência), “1-Considera-se empresa, para efeitos da presente lei, qualquer entidade que exerça uma actividade económica que consista na oferta de bens ou serviços num determinado mercado, independentemente do seu estatuto jurídico e do modo de funcionamento. 2 - Considera-se como uma única empresa o conjunto de empresas que, embora juridicamente distintas, constituem uma unidade económica ou que mantêm entre si laços de interdependência ou subordinação decorrentes dos direitos ou poderes enumerados no n.º 1 do artigo 10.º”

NOTA:

Considerando que os dados subjacentes à presente análise respeitam ao período anterior à entrada em vigor da Lei n.º 5/2004, surgem ao longo do documento diversas referências aos diplomas revogados pela referida Lei.

1. DEFINIÇÃO DOS MERCADOS GROSSISTAS DE ORIGINAÇÃO E DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS NA REDE TELEFÔNICA PÚBLICA NUM LOCAL FIXO

De acordo com a Lei de Concorrência Comunitária, os mercados relevantes definem-se através da intersecção de duas dimensões: o mercado do produto e o mercado geográfico.

O processo de definição do mercado do produto tem como objectivo identificar todos os produtos e/ou serviços suficientemente permutáveis ou substituíveis, não só em termos das suas características objectivas, graças às quais estão particularmente aptos para satisfazer as necessidades constantes dos consumidores, mas também em termos dos seus preços e da sua utilização pretendida⁵.

O exercício de definição do mercado do produto ou serviço relevante inicia-se com o agrupamento dos produtos ou serviços utilizados pelos consumidores para as mesmas finalidades/utilização final⁵.

Estes produtos e serviços farão parte do mesmo mercado relevante se o comportamento dos produtores ou fornecedores de serviços em causa estiver sujeito ao mesmo tipo de pressões concorrenciais, nomeadamente, em termos de fixação de preços.

Neste contexto, identificam-se dois tipos principais de pressões da concorrência: (i) a substituíbilidade do lado procura e (ii) a substituíbilidade do lado da oferta⁶.

Estas pressões concorrenciais poderão alternativamente ou em conjunto constituir fundamento para definir o mesmo mercado do produto.

Uma das formas utilizadas na avaliação da existência de substituíbilidade do lado da procura e da oferta consiste na aplicação do denominado "teste do monopolista hipotético" (teste SSNIP – *Small but significant non-transitory increase in price*)⁷.

O mercado geográfico relevante inclui a área na qual as empresas em causa participam na oferta e procura dos produtos ou serviços relevantes e onde as condições de concorrência são semelhantes ou suficientemente homogêneas em relação às áreas vizinhas⁸.

A definição do mercado geográfico pressupõe a utilização da mesma metodologia de definição do mercado do produto.

Acresce que na definição dos mercados grossistas é necessário ter em conta os mercados retalhistas a jusante, uma vez que a procura de serviços grossistas deriva da procura dos serviços de retalho. Os mercados retalhistas foram analisados pelo ICP-ANACOM nos documentos “Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS” e “Mercados dos Serviços

⁵ Cf. Linhas de Orientação §44.

⁶ Cf. Linhas de Orientação §38. Existe, também, uma terceira fonte de pressão concorrencial do comportamento do operador que é a concorrência potencial. Esta possibilidade será considerada sempre que relevante.

⁷ Cf. Linhas de Orientação §40-43.

⁸ Cf. Linhas de Orientação §56.

Telefónicos Publicamente Disponíveis num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS”⁹.

Os mercados retalhistas definidos e analisados foram os seguintes:

- Acesso em banda estreita à rede telefónica pública num local fixo para clientes residenciais.
- Acesso em banda estreita à rede telefónica pública num local fixo para clientes não residenciais.
- Mercado dos serviços telefónicos locais e nacionais publicamente disponíveis fornecidos num local fixo para clientes residenciais.
- Mercado dos serviços telefónicos internacionais publicamente disponíveis num local fixo para clientes residenciais.
- Mercado dos serviços telefónicos locais e nacionais publicamente disponíveis fornecidos num local fixo para clientes não residenciais.
- Mercado dos serviços telefónicos internacionais publicamente disponíveis num local fixo para clientes não residenciais.
- Mercado dos serviços telefónicos destinados a números não geográficos publicamente disponíveis num local fixo

Na definição dos mercados grossistas de origemação e de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas num local fixo serão feitas referências aos mercados retalhistas sempre que tal seja considerado relevante.

1.1. Mercados grossistas de origemação e de terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo identificados na Recomendação

O ICP-ANACOM iniciará o processo de definição de mercados tomando como ponto de partida a lista de mercados recomendada pela Comissão¹⁰.

Conforme previsto no n.º 1 do Art.º 15.º da Directiva-Quadro, a Comissão adoptou, no dia 11.02.2003, a Recomendação na qual foram identificados 18 mercados relevantes de comunicações electrónicas cujas características justificam a imposição de obrigações regulamentares *ex-ante*.

A Comissão define os seguintes mercados grossistas (mercados 8 a 10):

8. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

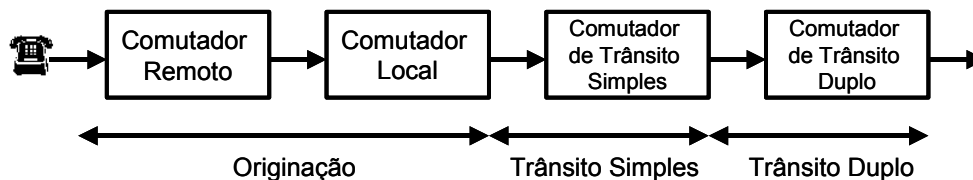
“...considera-se que a origemação de chamadas inclui o encaminhamento de chamadas locais e os seus limites são definidos de modo que sejam coerentes com a delimitação

⁹ Disponíveis em www.anacom.pt.

¹⁰ Cf. Recomendação §17.

*dos mercados do trânsito de chamadas e da terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.*¹¹

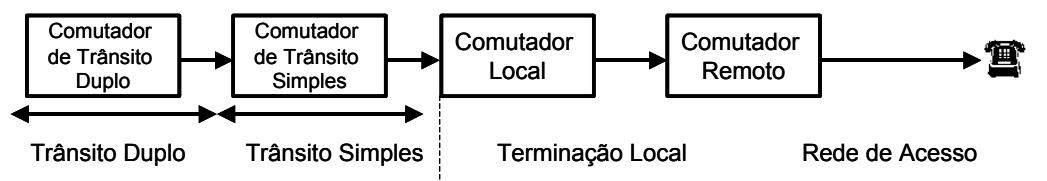
Figura 1 – Serviços de origemação e trânsito de chamadas



9. Terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo.

*“...considera-se que a terminação de chamadas inclui o encaminhamento de chamadas locais e os seus limites são definidos de modo que sejam coerentes com a delimitação dos mercados da origemação de chamadas e do trânsito de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.”*¹²

Figura 2 – Serviços de terminação e trânsito de chamadas



10. Serviços de trânsito na rede telefónica pública fixa.

*“...considera-se que os limites dos serviços de trânsito são definidos de modo que sejam coerentes com a delimitação dos mercados da origemação de chamadas e da terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.”*¹³

1.2. Serviços grossistas fornecidos em redes telefónicas públicas num local fixo em Portugal

A PTC foi o único operador notificado como detentor de PMS no mercado de interligação nacional ao abrigo do Decreto-Lei n.º 415/98, ficando como tal sujeita a um conjunto de obrigações essenciais, entre as quais a da publicação anual de uma Oferta de Referência de Interligação (ORI) na qual se estabelecem as condições e os preços através dos quais outras entidades acederão aos seus serviços de interligação.

Em Portugal, aproximadamente 95% dos clientes de retalho do serviço fixo telefónico são clientes do Grupo PT (vide **Gráfico 1**) e, como tal, a interligação com a rede deste operador é essencial para que os outros operadores possam garantir a comunicações extremo-a-extremo e prestar serviços no mercado retalhista.

¹¹ Cf. Ponto 8 do Anexo à Recomendação.

¹² Cf. Ponto 9 do Anexo à Recomendação.

¹³ Cf. Ponto 10 do Anexo à Recomendação.

Gráfico 1 – Acessos por operador

(acessos equivalentes)

[CONFIDENCIAL]

Fonte: ICP-ANACOM.

Acresce que, na ausência de regulação, a PTC estaria também numa posição negocial extremamente favorável no que diz respeito à aquisição de serviços de interligação aos outros operadores. De facto, a sua necessidade de interligação com outras redes é substancialmente inferior à dos outros operadores face ao reduzido número de clientes de acesso directo destes.

No âmbito da ORI, o acesso à rede da PTC é realizado através de Pontos Geográficos de Interligação (PGIs) de quatro tipos, a saber:

- (i) PGIs Locais, localizados a nível das Centrais Locais;
- (ii) PGIs Regionais, localizados a nível das Centrais Distribuidoras nos Grupos de Redes de Lisboa e Porto e Centrais do Centro Grupo de Redes (com excepção de Lisboa e Porto);
- (iii) PGIs Nacionais, localizados nas Centrais Distribuidoras Nacionais e nos Centros de Grupo de Redes dos Açores (Ponta Delgada) e da Madeira (Funchal);
- (iv) e PGIs Internacionais, localizados nas Centrais Distribuidoras Internacionais.

Os PGIs são disponibilizados a vários níveis, nomeadamente:

- (i) Centrais Locais, as quais recebem/entregam tráfego destinado/originado a/em utilizadores pertencentes ao mesmo nível de numeração dessa Central Local;
- (ii) Centrais do Centro Grupo de Redes, as quais recebem/entregam tráfego destinado/originado a/em utilizadores pertencentes a níveis de numeração desse Centro Grupo de Redes;
- (iii) Centrais Distribuidoras nos Grupos de Redes de Lisboa e Porto, as quais recebem/entregam tráfego destinado/originado a/em utilizadores pertencentes a níveis de numeração dessas Centrais Distribuidoras;
- (iv) Centrais Distribuidoras Nacionais, as quais recebem/entregam o tráfego nacional destinado/originado em utilizadores pertencentes aos diferentes Grupos de Redes;
- (v) e Centrais Distribuidoras Internacionais, as quais recebem/entregam o tráfego nacional/internacional destinado/originado no estrangeiro.

A PTC oferece, no âmbito da ORI e entre outros serviços, originação, terminação e trânsito de chamadas a vários níveis de rede.

O serviço de originação consiste no serviço pelo qual um operador e/ou prestador transporta uma chamada originada num ponto terminal da sua rede até um determinado ponto de interligação de outro OPS¹⁴ com o qual estabeleceu um acordo de interligação.

O serviço de terminação corresponde ao serviço pelo qual um operador e/ou prestador termina, na sua própria rede, uma chamada destinada a um ponto terminal da sua rede que lhe tenha sido entregue por um OPS com o qual estabeleceu um acordo de interligação.

O serviço de trânsito define-se como o serviço pelo qual a PTC transporta uma chamada originada na rede de um OPS, através da sua rede, e destinada a um ponto terminal da rede de um terceiro OPS.

A definição dos serviços de interligação oferecidos pela PTC, assim como o diagrama esquemático associado a cada um destes, podem ser observados na **Tabela 1**.

Tabela 1 – Definição dos serviços e diagrama esquemático

Serviço	Definição	Diagrama esquemático
Local	Terminação de chamada: quando a chamada entregue pelo OPS num dado PGI Local se destina a um utilizador da PTC cujo número pertence aos níveis de numeração deste PGI.	OPS Tráfego transportado pelo OPS Tráfego transportado pela PTC
	Originação de chamada: quando a chamada a entregar pela PTC tenha sido originada num ponto terminal da sua rede cujo nível de numeração pertença ao PGI Local onde ela é entregue.	
	Trânsito: quando a chamada se destine a um PGI do OPS interligado ao mesmo comutador de acesso do PGI onde foi entregue.	
Trânsito Simples	Terminação de chamada: quando a chamada entregue pelo OPS num dado PGI Regional se destina a um utilizador da PTC cujo número pertence a este mesmo PGI.	OPS Tráfego transportado pelo OPS Tráfego transportado pela PTC Grupo de Redes 1 Grupo de Redes 2
	Originação de chamada: quando a chamada a entregar pela PTC tiver sido originada num ponto terminal da sua rede e é entregue ao OPS num PGI Regional cujo nível de numeração pertence ao mesmo CGR ou à mesma Central de Distribuição nos Grupos de Redes de Lisboa e Porto.	
Trânsito Duplo	Terminação de chamada: quando a chamada é entregue pelo OPS num PGI Nacional.	OPS Tráfego transportado pelo OPS Tráfego transportado pela PTC Grupo de Redes 1 Grupo de Redes 2
	Originação de chamada: quando a chamada a entregar pela PTC tiver sido originada num ponto terminal da sua rede e é entregue ao OPS num PGI cujo nível de numeração pertence a outro Centro de Grupo de Redes ou numa outra Central de Distribuição nos Grupos de Redes de Lisboa e Porto.	

Fonte: ORI 2003.

¹⁴ Operador(es) de Redes Públicas de Telecomunicações ou Prestador(es) do Serviço Telefónico, Fixo ou Móvel.

De referir que os serviços prestados no âmbito da ORI contemplam, no que se refere à originação, não apenas voz mas também originação de chamadas de dados de banda estreita (que não Internet por chamada), e.g. tráfego da SIBS¹⁵, Frame Relay, X25, entre outros, que são tarifados exactamente da mesma forma. Face à inexistência de diferenciação de preços, ao reduzido volume de tráfego de originação de chamada de dados de banda estreita (que não Internet por chamada) e à existência de condições concorrenciais homogéneas na oferta dos dois serviços, daqui em diante sempre que for utilizado o termo “originação de chamadas de voz” esta inclui também a originação de serviços de dados de banda estreita (que não Internet por chamada).

Ainda no âmbito da ORI, as chamadas destinadas a números não geográficos fixos (e.g. serviços informativos, serviços de apoio a clientes, entre outros) envolvem o serviço de originação ou terminação, consoante o fluxo de pagamentos de interligação.

No que diz respeito à originação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada, o operador histórico disponibiliza este serviço através da Oferta de Referência de Acesso à Internet (ORAI), que difere da ORI não apenas em termos dos serviços oferecidos, mas também no que respeita a preços, delimitações horárias, pontos de acesso (que nem sempre coincidem com os PGIs), existência de pontos de agregação de tráfego e é suportada em AP RDIS e não em circuitos com SS#7¹⁶.

Para além da PTC, são também prestadores dos serviços de originação e de terminação de chamadas todos os outros operadores de SFT que prestam o serviço de acesso à rede telefónica pública num local fixo. De acordo com a informação disponível¹⁷, os operadores de acesso directo são 9, designadamente Cabovisão, Colt, Jazztel, Novis Telecom, OniTelecom, PTC, PT Prime, Refer Telecom e Vodafone Telecel¹⁸.

Os serviços de originação e de terminação de chamadas oferecidos por outros operadores, genericamente correspondem aos serviços fornecidos pela PTC, embora, nem sempre a utilização de infra-estrutura por tipo de serviço seja coincidente. A diversidade em termos de oferta é normalmente inferior.

A evolução do volume de tráfego de originação e de terminação de chamadas na rede fixa, a partir do ano 2000, pode ser observada nos **Gráfico 2** e **Gráfico 3**, registando-se aumentos no que se refere a ambos os serviços grossistas.

¹⁵ Sociedade Interbancária de Serviços.

¹⁶ Por deliberação de 28.01.2004, foi aprovado o sentido provável da decisão relacionada com alterações a introduzir na Proposta de Referência de Interligação (PRI) para 2004. Entre outras alterações, o ICP-ANACOM entende que nas condições estabelecidas na PRI deve ser eliminada a exclusão do tráfego de acesso à Internet.

¹⁷ Fonte: ICP-ANACOM, 2.º Trimestre de 2003.

¹⁸ Por deliberação do Conselho de Administração do ICP-ANACOM de 13 de Novembro de 2003, foi atribuída à empresa G9, SA – Telecomunicações, licença de prestador de SFT e de operador de redes públicas. Esta entidade não foi considerada para efeitos de cálculo de indicadores uma vez que os dados utilizados respeitam a um período anterior à atribuição da licença.

Gráfico 2 – Minutos de originação*

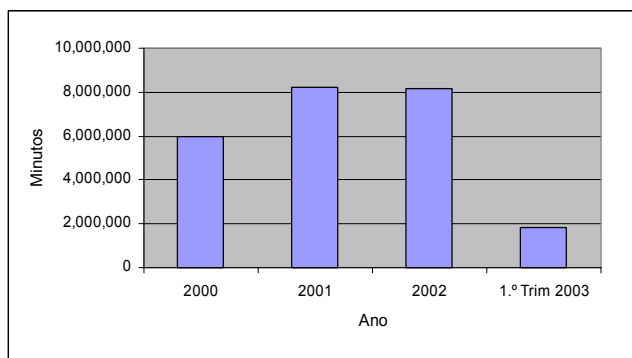
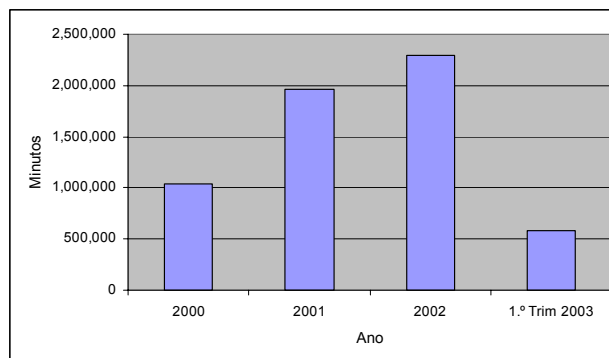


Gráfico 3 – Minutos de terminação



*Inclui os minutos de originação de chamadas de voz, de dados de banda estreita (que não Internet por chamada), de acesso aos serviços de Internet por chamada e de chamadas destinadas a números não geográficos fixos.

Fonte: ICP-ANACOM.

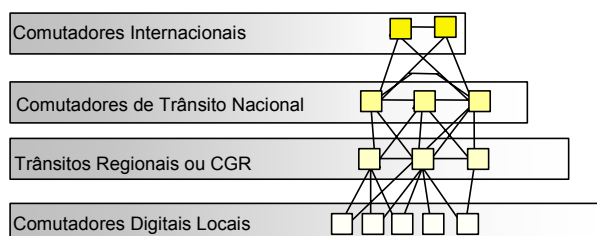
1.3. Serviços grossistas prestados em Portugal vs. serviços definidos na Recomendação

Os serviços de originação e de terminação de chamadas definidos pela Comissão diferem dos serviços de interligação existentes em Portugal. A Comissão prevê, no entanto, que a delimitação entre os serviços de originação e de terminação de chamadas e os serviços de trânsito possa variar em função da topologia da rede, cabendo às ARN definir os elementos que constituem cada parte¹⁹.

Em Portugal, o operador histórico oferece os serviços de terminação e originação de chamadas através da ORI a diferentes níveis de rede, nomeadamente aos níveis local, trânsito simples e trânsito duplo (vide **Tabela 1**).

De referir, a este propósito, que a rede da PTC se distingue da grande maioria das redes dos operadores históricos europeus, na medida em que resulta da junção de duas redes independentes, nomeadamente as redes dos ex-TLP e da ex-Telecom Portugal. Apresenta-se na **Figura 3**, de forma esquemática, a estrutura da rede da PTC, relevando-se a existência de vários níveis hierárquicos coexistindo com algumas malhas directas.

Figura 3 – Diagrama esquemático da estrutura de rede da PTC



Fonte: ORI 2003.

¹⁹ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p. 19.

Sublinha-se, ainda, que ao contrário do que acontece noutros Estados-Membros, e apesar dos investimentos realizados pelos novos operadores (vide ponto 2.1.1.2.5), o recurso a infraestrutura própria ou alugada que poderia de alguma forma substituir o serviço de transporte de tráfego inerente aos serviços de origem/terminação em trânsito simples e em trânsito duplo, não constitui em Portugal uma alternativa generalizada ao serviço de transporte de tráfego do operador histórico²⁰.

De facto, e no que respeita aos circuitos nacionais alugados a clientes grossistas (troços principais), os principais clientes da PTC são os seus concorrentes nos mercados dos serviços telefónicos, detendo este operador quotas de mercado superiores a 90%.

Acresce que a origem em trânsito simples e trânsito duplo representa, desde 2000, cerca de 30% do tráfego de origem adquirido ao operador histórico e que a terminação em trânsito simples e trânsito duplo representa ainda cerca de 40% do tráfego de terminação adquirido ao mesmo operador.

Procede-se, de seguida, à definição dos mercados grossistas de origem e de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas num local fixo. O mercado de trânsito em redes telefónicas públicas fixas será objecto de definição e análise em documento posterior.

1.4. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo

Neste ponto serão definidos os mercados do produto e geográfico relativos ao serviço de origem de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

1.4.1. Definição do mercado do produto

De acordo com a Comissão Europeia, “*considera-se que o mercado relevante inclui a origem de chamadas, quer nas chamadas telefónicas quer no acesso aos serviços Internet por chamada.*”²¹

Será este o ponto de partida para a análise da substituíbilidade do lado da procura e do lado da oferta. Esta análise pressupõe tudo o resto constante, nomeadamente o preço dos serviços telefónicos retalhistas ao consumidor final.

Nas secções seguintes levaram-se em consideração as informações e opiniões remetidas ao ICP-ANACOM no âmbito da Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações²².

As entidades que responderam à referida Consulta Pública apresentaram os seguintes argumentos relativamente à definição do mercado do produto do serviço de origem de chamadas:

²⁰ Tal poderá ficar a dever-se ao facto do processo de liberalização ter tido um início mais tardio em Portugal comparativamente com os outros Estados-Membros.

²¹ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p. 18.

²² Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

- Segundo o Grupo PT, existe substituíbilidade entre redes de origemação no que se refere ao segmento grandes contas empresariais, uma vez que neste segmento a grande maioria dos utilizadores finais necessita de um *portfolio* alargado de serviços e tem despesas suficientemente elevadas que reduzem consideravelmente a importância dos investimentos de implementação de redes de acesso. Relativamente ao segmento residencial e PMEs, considera o Grupo PT que o acesso desagregado ao lacete local poderá, em várias circunstâncias, representar uma alternativa viável ao método tradicional de origemação.
- A Novis Telecom e o Clixgest entendem que existe substituíbilidade entre redes de origemação de chamadas, considerando que caso um determinado operador X aumente de forma sustentada o seu preço de origemação, tal implicará um acréscimo de custos para os seus clientes de retalho, o que levará a que estes mudem de operador de acesso. Logo, a oferta de origemação do operador Y torna-se substituta da oferta do operador X para o operador que compra origemação. No entanto, os dois operadores referem ainda que, no actual estado de concorrência, as alternativas que as redes dos novos operadores constituem são ainda muito limitadas (especialmente no caso dos clientes residenciais), dado que o parque de acessos directos dos novos operadores é ainda muito reduzido.
- A OniTelecom considera que, pelo facto da definição de mercados grossistas decorrer necessariamente da análise prévia dos mercados retalhistas relevantes, se terão de diferenciar origemações de chamadas para números geográficos e não geográficos (uma vez que estes últimos podem envolver adicionalmente a necessidade de fixação de regimes de remuneração de facturação e cobrança).
- A OniTelecom, tal como a Novis Telecom e o Clixgest, entende ainda que o mercado de origemação de chamadas engloba os serviços de origemação de chamadas para acesso a serviços de Internet por chamada, redes de dados e chamadas destinadas a serviços especiais não geográficos.

Discute-se, de seguida, a substituíbilidade entre a origemação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo e:

- (i) acesso directo;
- (ii) ligações de retalho;
- (iii) origemação de chamadas na rede móvel.

Discute-se ainda a substituíbilidade entre a origemação de chamadas de voz na rede telefónica pública num local fixo e origemação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada.

Serão igualmente analisados os serviços de origemação de chamadas nos vários níveis de rede, a origemação de chamadas destinadas a números geográficos e a números não geográficos fixos e a origemação de chamadas relativas a clientes residenciais e clientes não residenciais.

1.4.1.1. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo vs. acesso directo

Nesta secção, será analisada a substituíbilidade entre a originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo e o acesso directo, através da construção de rede de acesso ao cliente final num local fixo ou da adesão à Oferta de Referência de Acesso ao Lacete Local (ORALL).

1.4.1.1.1. Substituíbilidade do lado da procura

Uma alternativa directa à aquisição de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo seria a construção de uma rede de acesso local pelo operador que adquire este serviço grossista.

No entanto, a construção ou aquisição de infra-estrutura de acesso ao cliente final envolvem investimentos consideráveis e morosos.

Alternativamente, os operadores podiam comprar ou alugar uma ligação à rede já estabelecida para o local do utilizador final. Em Portugal, o operador histórico oferece lacetes locais desagregados através da ORALL. Os preços do aluguer do acesso completo constam da **Tabela 2**.

Tabela 2 – Preços do aluguer do lacete local da PTC

Acesso Completo* – ORALL 2003 (IVA excluído)	
Verificação da elegibilidade	€8,05
Testes qualificação – RDIS AB / AP/ BL	€34,92/€104,75/€69,83
Instalação	€84,07
Mensalidade – SFT e RDIS AB / BL	€11,96
Intervenção por participação indevida de avaria	€40,38
Desinstalação	€8,08
No caso específico da oferta da RDIS a retalho sobre a Oferta do Lacete Local (OLL) esta é tecnicamente possível e inclusivamente está prevista na ORALL. Em função da arquitectura da rede telefónica do outro operador licenciado (OOL), a central deve dispor de módulos RDIS e o <i>software</i> adequado para o tratamento das chamadas deste tipo. O custo do equipamento de central para uma linha RDIS básica deve rondar os €180 e é necessário colocar em casa do assinante o NT ²³ que deve implicar um custo na ordem dos €50.	
* Existem, ainda outros custos relevantes relacionados, nomeadamente, com co-instalação, quer em espaço aberto quer em sala de operadores.	

Fonte: ORALL 2003.

Resulta da análise do quadro anterior que a desagregação do lacete local assume-se como uma estratégia mais rentável para uma oferta conjunta de banda larga e voz.

Na **Tabela 3** pode observar-se o número de minutos mensais de voz ou de Internet por chamada necessários para que se tornasse economicamente viável substituir a originação de

²³ Network termination.

chamadas pelo aluguer do lacete completo. Verifica-se que em termos médios essa substituição não é economicamente viável²⁴. Os resultados obtidos são reforçados pelo facto de a análise efectuada ter apenas em consideração a mensalidade do lacete completo, ignorando outros custos relevantes (vide **Tabela 2**) e que representam investimentos consideráveis.

Tabela 3 – Break even entre originação de chamadas e acesso completo

Minutos de facturação mensal por linha – ORI 2003		
Nível	H. Normal	H. Económico
Originação Local	1 483	2 315
Originação Trânsito Simples	1 040	1 616
Originação Trânsito Duplo	678	1 065
Horário Normal – dias úteis das 9 às 21 horas. Horário Económico – dias úteis das 21 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.		
Minutos de facturação mensal por linha – ORAI 2003		
Nível	H. Normal	H. Económico
Originação Local	1 154	1 646
Originação Trânsito Simples	792	1 246
Originação Trânsito Duplo	461	706
Horário Normal – dias úteis das 9 às 18 horas. Horário Económico – dias úteis das 18 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.		
Os cálculos efectuados tiveram por base o preço médio por minuto para uma chamada de 3 minutos. Para efeitos de determinação do <i>break even</i> apenas foi considerado o valor da Mensalidade do Acesso Completo (ORALL 2003).		

Fonte: ICP-ANACOM.

Por outro lado, mesmo que a substituição de originação de chamadas pelo aluguer do lacete completo fosse economicamente viável e embora existam expectativas de aumento de adesão a médio prazo, a actual adesão à OLL (vide **Tabela 4**) não será numericamente suficiente para restringir o comportamento de um monopolista hipotético.

Tabela 4 – Acessos desagregados

Acessos Desagregados	Total
Acesso Completo – Banda Larga	1466
Acesso Completo – Banda Estreita	401
Acesso Partilhado	0

Fonte: PTC, 4.º Trimestre de 2003.

Conclui-se que, de acordo com a informação disponível, a construção de infra-estrutura de acesso ao cliente final e o aluguer de lacetes desagregados não constituem, do ponto de vista da procura, um substituto da originação de chamadas.

²⁴ De acordo com dados da PTC de Dezembro de 2001, o cabaz médio mensal de minutos por linha de rede corresponde a 132 minutos para os clientes residenciais e a 290 minutos para os clientes não residenciais, incluindo comunicações locais, regionais e nacionais. No que se refere ao serviço de Internet por chamada, de acordo com informação da Marktest – Netpanel relativa aos meses de Fevereiro a Julho de 2003, a média mensal de minutos por cliente corresponde a 398 minutos.

1.4.1.1.2. Substituibilidade do lado da oferta

Do lado da oferta, os operadores que oferecem o serviço de originação de chamadas correspondem aos operadores que dispõem de rede de acesso ao cliente final em local fixo.

O volume e morosidade dos investimentos necessários à construção/compra ou aluguer de infra-estrutura fixa de acesso ao cliente final, torna difícil que outros operadores ofereçam a curto/médio prazo serviços de originação de chamadas num local fixo, como resposta a um aumento de preço pequeno mas significativo e não transitório.

1.4.1.1.3. Conclusão: originação de chamadas e acesso directo

De acordo com a análise das substituíbilidades do lado da oferta e da procura, a construção de rede de acesso ao cliente final num local fixo e/ou a adesão à ORALL não podem actualmente e face à informação disponível, ser considerados substitutos da originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

1.4.1.2. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo vs. ligações de retalho

Nesta secção, será analisada a substituíbilidade entre a originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo e a aquisição de ligações de retalho para posterior revenda ao cliente final.

1.4.1.2.1. Substituibilidade do lado da procura

“Uma alternativa indirecta à originação de chamadas, para uma empresa que oferece serviços, consiste em obter ligações a retalho com a rede telefónica pública nas áreas em causa, de modo que os utilizadores finais possam ligar-se a um ponto de presença da empresa e, a partir daí, utilizar o serviço. Esta alternativa não é considerada um substituto imediato da originação de chamadas.”²⁵

O diferencial entre o preço por minuto de uma chamada local (situação de preço mais favorável) e os preços de originação de chamadas (vide **Tabela 5**) parece, de facto, desencorajar esta substituição, face a um aumento pequeno mas significativo e não transitório do preço da originação de chamadas por parte de um monopolista hipotético.

²⁵ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p. 18.

Tabela 5 – Preço por minuto de originação e de uma chamada local

Originação de Chamadas – ORI 2003		
Preço médio por minuto para uma chamada de 3 minutos (IVA excluído)		
Nível	H. Normal	H. Económico
Local	€0.0081	€0.0052
Trânsito Simples	€0.0115	€0.0074
Trânsito Duplo	€0.0176	€0.0112
Taxação efectuada ao segundo, desde o primeiro segundo. Horário Normal: dias úteis das 9 às 21 horas; Horário Económico: dias úteis das 21 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.		
Originação de Chamadas – ORAI 2003		
Preço médio por minuto para uma chamada de 3 minutos (IVA excluído)		
Nível	H. Normal	H. Económico
Local	€0.0104	€0.0073
Trânsito Simples	€0.0157	€0.0096
Trânsito Duplo	€0.0259	€0.0169
Taxação efectuada ao segundo, desde o primeiro segundo. Horário Normal – dias úteis das 9 às 18 horas. Horário Económico – dias úteis das 18 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.		
Preço médio por minuto para uma chamada de 3 minutos de uma chamada local na rede da PTC (IVA excluído)		
H. Normal	H. Económico	Observações
€0.05	€0.04	30% de desconto após o 10.º minuto. O preço inicial inclui um crédito de 60 segundos.
Horário normal, dias úteis das 9h às 21h. Horário económico, dias úteis das 21h às 9h, fins-de-semana e feriados.		

Fonte: ORI 2003, ORAI 2003 e sítio da PTC em Outubro de 2003.

Acresce que o ICP-ANACOM desconhece que no mercado português esteja disponível esta opção.

Considera-se que, face à informação disponível, não existe evidência que permita concluir que esta solução seja um verdadeiro substituto da originação de chamadas.

1.4.1.2.2. Substituibilidade do lado da oferta

Do lado da oferta, os operadores que oferecem ligações a retalho aos seus clientes de acesso directo oferecem também originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

1.4.1.2.3. Conclusão: originação de chamadas e ligações de retalho

A análise das substituíbilidades do lado da procura e da oferta permite rejeitar a hipótese de que as ligações a retalho constituam um substituto da originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

1.4.1.3. Originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo vs. originação de chamadas na rede móvel

Nesta secção, será analisada a substituíbilidade entre a originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo e a originação de chamadas na rede móvel.

1.4.1.3.1. Substituíbilidade do lado da procura

A originação de chamadas de voz num local fixo poderia ser eventualmente substituída pela originação em redes móveis. No entanto, da análise do mercado de retalho²⁶ resulta que esta hipótese não é sustentável.

Da mesma forma, também o acesso à Internet de banda estreita através da rede fixa e o acesso através da rede móvel são percebidos como distintos pelo cliente final, já que para além dos preços serem substancialmente superiores na segunda opção, ao nível das funcionalidades as diferenças são também significativas²⁶.

Logo, na medida em que a procura no mercado grossista é condicionada pela procura do mercado retalhista, a originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo não poderá ser substituída por originação nas redes móveis, face a um aumento de preço pequeno mas significativo e não transitório, por parte de um eventual operador monopolista.

1.4.1.3.2. Substituíbilidade do lado da oferta

Relativamente à substituíbilidade do lado da oferta, seria necessário que os operadores de rede móvel incorressem em investimentos significativos e em muitos casos irrecuperáveis (e.g. na construção de rede de acesso ao cliente final num local fixo), para oferecerem originação de chamadas na rede telefónica pública fixa. Não é provável que tal aconteça como resposta a um aumento de preços pequeno mas significativo e não transitório por parte de um eventual monopolista.

1.4.1.3.3. Conclusão: originação de chamadas na rede fixa e na rede móvel

Conclui-se que os serviços de originação de chamadas (de voz e de acesso aos serviços de Internet por chamada) na rede telefónica pública num local fixo e de originação de chamadas na rede móvel não pertencem ao mesmo mercado relevante.

1.4.1.4. Originação de chamadas de voz na rede telefónica pública num local fixo vs. originação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada

Nesta secção, será analisada a substituíbilidade entre a originação de chamadas de voz na rede telefónica pública num local fixo e a originação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada.

²⁶ Vide “Mercados dos Serviços Telefónicos Publicamente Disponíveis num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS”, disponível em www.anacom.pt.

1.4.1.4.1. Substituibilidade do lado da procura

Em Portugal, o operador histórico oferece originação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada e serviços conexos através da ORAI. Esta oferta, para além de contemplar serviços de facturação e cobrança, é suportada em AP RDIS e não em circuitos com SS#7, como acontece com a originação de chamadas prevista na ORI. Existem também diferenças entre as duas ofertas grossistas ao nível dos preços, delimitação de horários normal/económico, localização dos pontos de acesso (não correspondem exactamente aos PGIs) e existência de pontos de agregação de tráfego.

A ORI excluía o tráfego de acesso à Internet. No entanto, por deliberação de 28.01.2004, foi aprovado o sentido provável da decisão relacionada com alterações a introduzir na Proposta de Referência de Interligação (PRI) para 2004. Entre outras alterações, a ANACOM entende que a ORI deve ser estendida ao tráfego de acesso à Internet, passando assim este tipo de tráfego a beneficiar das mesmas condições que são aplicadas ao tráfego de voz em acesso indirecto, nomeadamente, o preço de originação de chamada, as bandas horárias definidas, os PGIs, os circuitos com SS#7 e as condições de facturação e cobrança aplicado no acesso indirecto²⁷. Continuará, igualmente, a existir uma PRAI aplicável ao tráfego de acesso à Internet.

O ICP-ANACOM considera que os desvios entre níveis de preços da ORAI e da ORI (vide **Tabela 6**) poderão, nalgumas situações, compensar os investimentos e despesas adicionais em que os prestadores de Internet serão obrigados a incorrer para começarem a prestar os seus serviços baseados na ORI.

Tabela 6 – Desvios de preço entre originação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada e originação de chamadas de voz

Originação Internet por chamada – ORAI 2003 (IVA excluído)			
Nível	Activação de Chamada	Preço por minuto	
		H. Normal	H. Económico
Local	€0.0080	€0.0077	€0.0046
Trânsito Simples	€0.0090	€0.0127	€0.0066
Trânsito Duplo	€0.0100	€0.0226	€0.0136
Taxação efectuada ao segundo, desde o primeiro segundo. Horário Normal – dias úteis das 9 às 18 horas; Horário Económico – dias úteis das 18 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.			
Originação de Chamadas – ORI 2003 (IVA excluído)			
Nível	Activação de Chamada	Preço por minuto	
		H. Normal	H. Económico
Local	€0.0065	€0.0059	€0.0030
Trânsito Simples	€0.0075	€0.0090	€0.0049
Trânsito Duplo	€0.0085	€0.0148	€0.0084
Taxação efectuada ao segundo, desde o primeiro segundo. Horário Normal – dias úteis das 9 às 21 horas; Horário Económico – dias úteis das 21 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.			
Desvios de preço entre Originação Internet por chamada e Originação de chamadas			
Nível	H. Normal		H. Económico
Local	29%		41%
Trânsito Simples	37%		30%
Trânsito Duplo	47%		51%
Na análise foram considerados preços por minuto para chamadas de 3 minutos.			

Fonte: ORI2003 e ORAI 2003.

²⁷ Vide <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=91939>.

Na sequência da intervenção do ICP-ANACOM acima mencionada, o ICP-ANACOM considera que os dois serviços são substitutos.

1.4.1.4.2. Substituibilidade do lado da oferta

Do lado da oferta, existe evidência que aponta para o fornecimento de originação de voz e de acesso a serviços de Internet por chamada como parte de um mesmo *portfolio* de serviços. Logo, face a aumentos de preços pequenos mas significativos e não transitórios por parte de um monopolista hipotético não se prevêem entradas no mercado no horizonte temporal considerado.

1.4.1.4.3. Conclusão: originação de chamadas de voz e originação de chamadas de acesso a serviços de Internet por chamada

Tendo em conta a análise acima efectuada, considera-se que a originação de chamadas de voz e a originação de chamadas de acesso aos serviços de Internet por chamada se encontram no mesmo mercado relevante.

1.4.1.5. Serviços de originação nos vários níveis de rede

Nesta secção, serão analisados os serviços de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo nos vários níveis de rede.

Com base nos preços destes serviços, os operadores que adquirem originação decidem a que nível de rede se devem interligar, levando em conta os custos adicionais (em termos de circuitos alugados ou infra-estrutura própria) em que vão incorrer. Desta forma, os diferenciais de preço abaixo apresentados (vide **Tabela 7**) não são suficientes para concluir pela não existência de substituibilidade.

Tabela 7 – Desvios de preço entre originação de chamadas nos vários níveis de rede

Desvio de preços no âmbito da ORI 2003		
Nível	H. Normal	H. Económico
Originação em Trânsito Simples face à Originação Local	43%	43%
Originação em Trânsito Duplo face à Originação em Trânsito Simples	53%	52%
Horário Normal – dias úteis das 9 às 21 horas. Horário Económico – dias úteis das 21 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.		
Desvio de preços no âmbito da ORAI 2003		
Nível	H. Normal	H. Económico
Originação em Trânsito Simples face à Originação Local	51%	32%
Originação em Trânsito Duplo face à Originação em Trânsito Simples	65%	76%
Horário Normal – dias úteis das 9 às 18 horas; Horário Económico – dias úteis das 18 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia. Os desvios de preço calculados, tanto no que se refere à ORI como à ORAI, tiveram por base preços médio por minuto para chamadas de 3 minutos.		

Fonte: ICP-ANACOM.

Do lado da oferta, os operadores não oferecem apenas um tipo de originação, mas fornecem simultaneamente todos os tipos.

Tendo em conta que os novos operadores consideram os vários níveis de originação na fase de planeamento das suas redes, que as condições concorrenciais são semelhantes (vide ponto 1.3) e que os três tipos de originação são oferecidos de forma simultânea, conclui-se pela inclusão dos serviços no mesmo mercado relevante.

1.4.1.6. Originação de chamadas destinadas a números geográficos e a números não geográficos fixos

Nesta secção, será analisada a originação de chamadas destinadas a números geográficos e a números não geográficos fixos.

De acordo com as Linhas de Orientação, “...em relação a um produto ou serviço determinado, as diferenças em termos de modelos de determinação de preços e de outras condições da oferta podem igualmente implicar grupos distintos de consumidores”²⁸. Contudo, e apesar das chamadas para números geográficos e para números não geográficos fixos não serem consideradas substitutas pelo cliente final²⁹, ao nível grossista são suportadas no mesmo serviço - serviço de originação de chamadas -, que é fornecida exactamente ao mesmo preço e nas mesmas condições.

²⁸ Cf. Linhas Orientação, p. 46.

²⁹ Vide “Mercados dos Serviços Telefónicos Publicamente Disponíveis num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS”, disponível em www.anacom.pt.

Os operadores que oferecem originação de chamadas para números geográficos fornecem simultaneamente originação de chamadas para números não geográficos.

O ICP-ANACOM não dispõe de informação que permita concluir que os serviços pertencem a mercados relevantes distintos.

1.4.1.7. Originação de chamadas relativas a clientes residenciais e a clientes não residenciais

Analisa-se, de seguida, a originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo por tipo de cliente final.

Os clientes residenciais e não residenciais tendem a concentrar-se em zonas geográficas distintas e, ao nível do mercado de retalho, existe diferenciação dos serviços telefónicos por tipo de cliente final. No entanto, os preços e as condições da oferta para a originação de chamadas são exactamente os mesmos, o que não permite concluir que a originação de chamadas para clientes residenciais e para clientes não residenciais estejam em mercados relevantes distintos.

1.4.1.8. Conclusão: definição do mercado relevante do produto

De acordo com a informação disponível, conclui-se que do lado da procura e do lado da oferta o acesso directo, a aquisição de ligações de retalho e a originação de chamadas na rede móvel não constituem presentemente, em Portugal, substitutos para a originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

Este mercado inclui a originação de chamadas de voz e dados de banda estreita (que não Internet por chamada) para números geográficos e não geográficos num local fixo e a originação de chamadas no acesso aos serviços de Internet por chamada, nos vários níveis de rede

1.4.2. Definição do mercado geográfico

Relativamente à definição do mercado geográfico, os argumentos apresentados pelas entidades que responderam à Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações³⁰ foram os seguintes:

- A OniTelecom, face ao âmbito geográfico das licenças, que o mercado relevante é o mercado nacional.
- A RENTelecom considera que no caso da originação o mercado relevante é o mercado nacional.
- A Novis Telecom e o Clixgest consideram que dada a reduzida dimensão do território nacional, a cobertura nacional das redes de transmissão da maioria dos operadores e a

³⁰ Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

cobertura nacional dos serviços de telecomunicações abrangidos pelo presente agrupamento, o mercado geográfico relevante é o nacional.

No que se refere ao serviço de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo, face ao âmbito geográfico das licenças de SFT, à cobertura nacional das redes de transmissão da maioria dos operadores, à cobertura nacional dos serviços e à uniformidade geográfica dos preços de originação, considera-se que o mercado relevante é o mercado nacional.

1.5. Terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo

Neste ponto serão definidos os mercados do produto e geográfico, no que se refere ao serviço de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo.

1.5.1. Definição do mercado do produto

De acordo com a Comissão, “...o mercado relevante é a terminação de chamadas em cada uma das redes. O aspecto essencial é a ausência de alternativa técnica para a terminação de chamadas (...) e o facto de, em geral, a parte que chama pagar inteiramente a chamada”³¹.

Será este o ponto de partida para a análise da substituíbilidade do lado da procura e do lado da oferta³². Esta análise pressupõe tudo o resto constante, nomeadamente o preço dos serviços telefónicos retalhistas ao consumidor final.

Nas secções seguintes levaram-se em consideração as informações e opiniões remetidas ao ICP-ANACOM no âmbito da Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações³³.

As entidades que responderam à referida Consulta Pública apresentaram os seguintes argumentos relativamente à definição do mercado do produto de terminação de chamadas:

- O Grupo PT, a OniTelecom e também a RENTelecom consideram que o mercado relevante é o da terminação em toda e cada rede individual, em conformidade com a Recomendação. O Grupo PT refere ainda a prática da Comissão na aplicação dos Art^{os}. 81.º e 82.º do Tratado CE.
- Contrariamente, a Novis Telecom e o Clixgest entendem que o mercado de terminação deve ser considerado de forma agregada e não de forma individual, pelo facto de no mercado de interligação as relações serem bilaterais e, por isso, não se poder analisar o

³¹ Recomendação – Exposição de Motivos p. 21.

³² De acordo com a Recomendação – Exposição de Motivos p.20, não existem produtos/serviços substitutos para um cliente chamador que pretenda efectuar uma chamada para um determinado número fixo. Uma chamada para um outro número telefónico não pode ser considerado um substituto viável do lado da procura, o que poderia indiciar que o mercado relevante corresponde à terminação de chamadas em cada número individual da rede fixa, para os quais o monopolista hipotético podia de forma lucrativa aumentar os preços acima do nível competitivo. No entanto, seria difícil para uma empresa que oferece terminação de chamadas efectuar uma discriminação dos preços de terminação para diferentes assinantes ou locais na sua rede. Deste modo, o mercado relevante tem, no mínimo, a dimensão de cada operador de rede.

³³ Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

impacto de um aumento dos preços de terminação sem se considerar a resposta competitiva dos demais intervenientes³⁴.

Assim, consideram que existem condições de substituíbilidade entre redes de terminação, argumentando ainda que os clientes de uma determinada rede são sensíveis aos custos incorridos por terceiros sempre que estes tentam entrar em contacto com eles.

De seguida, discute-se a substituíbilidade entre redes de terminação de chamadas num local fixo.

Discute-se também a substituíbilidade entre serviços de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo e:

- (i) terminação em redes móveis;
- (ii) serviços de trânsito acrescidos de terminação local.

Serão igualmente analisados os serviços de terminação nos vários níveis de rede.

1.5.1.1. Substituíbilidade entre redes de terminação de chamadas num local fixo

Nesta secção, analisa-se a substituíbilidade entre redes de terminação de chamadas num local fixo.

Pelo facto de apenas o operador detentor da rede ter a possibilidade de oferecer terminação de chamadas nessa mesma rede, não existe qualquer possibilidade técnica de substituição do lado da oferta ou do lado da procura. Assim, o operador que oferece o serviço de chamadas extremo-a-extremo ao utilizador final é obrigado a adquirir terminação num local fixo para completar a chamada.

*“Caso todos os (ou, no mínimo, um número substancial de) locais ou assinantes fixos numa dada zona geográfica estejam ligados a duas ou mais redes, haverá possibilidades alternativas de terminação de chamadas em determinados locais. Outra eventual fonte de substituição na oferta seria a possibilidade técnica de as chamadas para um dado local ou utilizador final serem terminadas por uma empresa diferente da que explora a rede que serve o local em causa”*³⁵.

Actualmente, tal substituição não é possível, na medida em que a maioria dos clientes de retalho têm apenas uma linha telefónica fixa fornecida por um único operador.

Existiria, ainda, a possibilidade de, na sequência de um aumento de preços da terminação, o cliente final mudar de operador no mercado de retalho. Contudo, pelo princípio do “chamador-pagador”, é o cliente que estabelece a chamada que paga a totalidade do preço de retalho, não assumindo para o cliente chamado especial relevância um acréscimo dos preços de terminação. Como tal, é pouco provável que o cliente final mude de operador de rede com base nos preços

³⁴ Esta questão é discutida no ponto 2.2.1.1.

³⁵ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, p.20.

de terminação, ou que o número dos que o fazem seja minimamente expressivo para criar disciplina concorrencial.

Parece, então, plausível assumir que o mercado relevante corresponde à terminação de chamadas em redes individuais num local fixo, uma vez que, do ponto de vista da procura e da oferta, pela ausência de alternativa técnica, não existe possibilidade de substituição que limite de alguma forma aumentos de preços lucrativos por parte de um monopolista hipotético.

1.5.1.2. Terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo vs. terminação de chamadas em redes móveis

Nesta secção, será analisada a substituíbilidade entre a terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo e a terminação em redes móveis.

1.5.1.2.1. Substituíbilidade do lado da procura

Seria possível substituir a realização de chamadas para o local ou número de assinante em causa, por exemplo, através da terminação de chamadas em redes móveis. No entanto, não parece provável que esta alternativa constitua actualmente factor de limitação na fixação dos encargos de terminação, tornando-os não lucrativos.

De acordo com a análise efectuada no documento “Mercados dos Serviços Telefónicos Publicamente Disponíveis num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS”³⁶, o grau de substituíbilidade existente ao nível das comunicações fixas e móveis não é suficientemente elevado para constranger a fixação de preços nas comunicações fixas.

Ainda que existisse substituíbilidade do lado da procura, face aos diferenciais de preços registados, não parece provável que se substituísse a terminação na rede fixa por terminação na rede móvel, em resultado de um aumento de preço pequeno mas significativo e não transitório por parte de um monopolista hipotético.

De facto, para a terminação de chamadas fixo-móvel, o preço máximo por minuto, para uma chamada de 100 segundos de duração, com tarifação ao segundo no máximo a partir do primeiro minuto é de €0.1870^{37,38}. No que se refere à terminação móvel-móvel, o preço corresponde a €0.1870 por minuto com tarifação ao segundo a partir do primeiro segundo³⁹. A terminação de chamadas na rede fixa, de acordo com a ORI 2003, varia no horário normal entre €0.0076 e €0.0166 e no horário económico entre €0.0049 e €0.0106 com tarifação ao segundo a partir do primeiro segundo – tratam-se de preços médios por minuto para chamadas de 3 minutos⁴⁰.

³⁶ Disponível em www.anacom.pt.

³⁷ Deliberação do ICP-ANACOM de 29.05.2002, aplicável a partir de 31.12.2002.

³⁸ Verifica-se que, desde Julho de 2003, a TMN e a Vodafone reduziram os preços de terminação fixo-móvel três vezes e cerca 7% por trimestre. No entanto, os preços praticados continuam substancialmente superiores aos da terminação fixa.

³⁹ Deliberação do ICP-ANACOM de 29.05.2002, aplicável a partir de 30.06.2002.

⁴⁰ Todos os valores apresentados excluem IVA.

Desta forma, conclui-se pela inexistência de substituíbilidade do lado da procura entre terminação de chamadas em redes telefônicas públicas individuais num local fixo e terminação em redes móveis.

1.5.1.2.2. Substituíbilidade do lado da oferta

No que se refere ao mercado grossista, pelo facto de apenas o operador detentor da rede ter a possibilidade de oferecer terminação de chamadas nessa mesma rede, não existe qualquer possibilidade técnica de substituição do lado da oferta.

Acresce que não parece provável que como resposta a um aumento de preço pequeno mas significativo e não transitório por parte de um monopolista hipotético de terminação de chamadas na rede telefónica pública, os operadores móveis se liguem, por exemplo, através da construção de infra-estrutura de acesso, directamente ao cliente final, tendo em conta a morosidade e o elevado montante de investimentos necessários.

1.5.1.2.3. Conclusão: terminação de chamadas em redes fixas e em redes móveis

A terminação de chamadas na rede móvel não constitui um substituto da terminação de chamadas em redes telefônicas públicas individuais num local fixo.

1.5.1.3. Serviços de terminação de chamadas vs. serviços de trânsito acrescidos de terminação local

De acordo com a Recomendação, como o serviço de terminação de chamadas num local fixo consiste na entrega de chamadas aos assinantes ou locais chamados, o operador pode terminar chamadas em níveis relativamente elevados na rede, recorrendo para tal a um número relativamente reduzido de pontos de interligação e incluindo, neste caso, não apenas a terminação local de chamadas, mas também o seu transporte, ou alternativamente, pode recorrer a outros meios de transmissão de chamadas, comprando separadamente a terminação local⁴¹.

Nesta secção, será analisada a substituíbilidade entre serviços de terminação e serviços de trânsito acrescidos de terminação local.

1.5.1.3.1. Substituíbilidade do lado da procura

Se o operador recorrer a meios alternativos de transmissão para terminar a chamada será necessário adquirir, para além da terminação local, o serviço de trânsito. Na **Tabela 8** podem observar-se os desvios de preço entre os serviços de terminação em trânsito simples/duplo e o serviço de trânsito em trânsito simples/duplo acrescido de terminação local.

⁴¹ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, p.20.

Tabela 8 – Desvios de preço entre terminação em trânsito simples/duplo e trânsito em trânsito simples/duplo acrescido de terminação local

Tipo de Terminação	Trânsito em Trânsito Simples +Terminação Local		Trânsito em Trânsito Duplo +Terminação Local	
	H. Normal	H. Económico	H. Normal	H. Económico
Terminação em Trânsito Simples	134%	131%	-	-
Terminação em Trânsito Duplo	-	-	96%	91%
Os diferenciais de preços calculados tiveram por base preços médio por minuto para chamadas de 3 minutos. Na análise foram utilizados os preços de terminação e trânsito com facturação em cascata constantes da ORI 2003, de uma forma geral representativos dos preços dos demais operadores, embora na prática nunca fosse possível adquirir em simultâneo à PTC o serviço de trânsito acrescido do serviço de terminação (pela própria definição do serviço de trânsito que nunca se refere a chamadas originadas ou terminadas na mesma rede). Registe-se também que não existe uma correspondência directa entre os serviços de terminação em trânsito simples/duplo e os serviços de trânsito em trânsito simples/duplo acrescidos de terminação local, sendo que em particular o trânsito em trânsito duplo acrescido de terminação local corresponde a um serviço muito mais abrangente que o serviço de terminação em trânsito duplo (vide Tabela 1). Não foi considerado o valor adicional de €0,0050 por chamada que também consta do tarifário do serviço de trânsito com facturação em cascata. Horário Normal – dias úteis das 9 às 21 horas. Horário Económico – dias úteis das 21 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.				

Fonte: ICP-ANACOM.

Face aos diferenciais de preços registados, não existe evidência que permita concluir que o serviço de trânsito acrescido de terminação local constitua um substituto dos serviços de terminação em trânsito simples/duplo e que possa de alguma forma restringir o comportamento de um monopolista hipotético.

1.5.1.3.2. Substituibilidade do lado da oferta

Tendo em conta os diferenciais de preços registados (vide **Tabela 8**), parece pouco provável que o comportamento dos fornecedores de serviços de trânsito de chamadas constitua um constrangimento à fixação de preços de terminação por parte do monopolista hipotético.

1.5.1.3.3. Conclusão: serviços de terminação e serviços de trânsito acrescidos de terminação local

Não existe evidência que permita concluir que o serviço de trânsito acrescido de terminação local constitui um substituto dos serviços de terminação em trânsito simples/duplo.

1.5.1.4. Serviços de terminação nos vários níveis de rede

Nesta secção, serão analisados os serviços de terminação de chamadas nos vários níveis de rede.

Com base nos preços destes serviços, os operadores decidem a que nível de rede se devem interligar, levando em conta os custos adicionais (em termos de circuitos alugados ou infraestrutura própria) em que vão incorrer. Desta forma, os diferenciais de preço abaixo apresentados (vide **Tabela 9**) não são suficientes para concluir pela não existência de substituíbilidade.

Tabela 9 – Desvios de preço entre terminação de chamadas nos vários níveis de rede

Desvios de preço		
Nível	H. Normal	H. Económico
Terminação em Trânsito Simples face à Terminação Local	44%	44%
Terminação em Trânsito Duplo face à Terminação em Trânsito Simples	53%	52%
Os desvios de preço calculados tiveram por base preços médio por minuto, no âmbito da ORI 2003, para chamadas de 3 minutos. Horário Normal – dias úteis das 9 às 21 horas. Horário Económico – dias úteis das 21 às 9 horas, fins de semana e feriados todo o dia.		

Fonte: ICP-ANACOM.

No que se refere à oferta, os operadores não oferecem apenas um tipo de terminação, mas fornecem simultaneamente todos os tipos.

Considerando a possibilidade de opção entre os vários níveis de terminação pelos novos operadores no planeamento das suas redes, à semelhança de condições concorrenciais (vide ponto 1.3) e à oferta simultânea dos três tipos de terminação, conclui-se pela inclusão dos serviços no mesmo mercado relevante.

1.5.1.5. Conclusão

A análise das substituíbilities do lado da procura e da oferta apontam para inexistência de serviços substitutos que de alguma forma possam limitar a fixação de preços por parte de um monopolista hipotético, face à inexistência de alternativa técnica à terminação de chamadas numa determinada rede fixa individual.

Conclui-se que o mercado relevante tem a dimensão de cada operador de rede e corresponde à terminação de chamadas num local fixo em cada uma das redes individuais, nos vários níveis de rede.

1.5.2. Definição do mercado geográfico

Relativamente à definição do mercado geográfico relevante, os argumentos apresentados pelas entidades que responderam à Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁴² foram os seguintes:

⁴² Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

- O Grupo PT salienta que a delimitação geográfica perde relevância tendo em conta a posição monopolista de cada operador fixo, no que se refere à terminação na sua própria rede.
- O entendimento da OniTelecom, face ao âmbito geográfico das licenças, é que o mercado geográfico relevante é o mercado nacional.
- A RENTelecom considera que para a terminação de chamadas o mercado relevante é o mercado nacional.
- A Novis Telecom e o Clixgest consideram que dada a reduzida dimensão do território nacional, a cobertura nacional das redes de transmissão da maioria dos operadores e a cobertura nacional dos serviços de telecomunicações abrangidos pelo presente agrupamento, o mercado geográfico relevante é o mercado nacional.

De acordo com a definição do mercado do produto, o mercado relevante é o mercado da terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo e, como tal, o âmbito geográfico de cada mercado corresponde à cobertura geográfica de cada rede de terminação.

1.6. Conclusão

Na sequência da análise efectuada considera-se que existem em Portugal os seguintes mercados relevantes:

- **Mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo**
- **Mercado de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo**

O ICP-ANACOM entende que os factores considerados nesta análise não se irão alterar a curto/médio prazo, até à realização da próxima definição de mercado e análise de PMS⁴³.

1.7. Mercados susceptíveis de regulação *ex-ante*

A Comissão considera que os mercados identificados para efeitos de regulação *ex-ante* deverão obedecer a três critérios cumulativos⁴⁴:

- Obstáculos à entrada e ao desenvolvimento da concorrência: persistência de fortes obstáculos à entrada, sejam de natureza estrutural, jurídica ou regulamentar.

A Comissão refere explicitamente que “*tais obstáculos podem ainda ser identificados em relação à implantação e/ou oferta generalizadas de redes de acesso local a locais fixos*”⁴⁵.

⁴³ A próxima definição de mercado será desencadeada logo que: (1) ocorra um facto que altere significativamente as condições de concorrência no Mercado ou (2) logo que a Recomendação seja revista no que diz respeito a estes mercados ou (3) no espaço de 18 meses.

⁴⁴ Cf. Recomendação (9).

Considera-se que, em relação a estes mercados, este critério é cumprido, tal como se explica nos pontos 2.1. e 2.2. deste documento.

- Aspectos dinâmicos: verificar se as características do mercado conduzirão a uma concorrência efectiva num horizonte temporal pertinente, sem necessidade de intervenção regulamentar *ex-ante*. A aplicação deste critério implica o exame da situação da concorrência por detrás dos obstáculos à entrada.

Considera-se que, em relação a estes mercados, este critério é cumprido, tal como se explica nos pontos 2.1. e 2.2. deste documento.

- Eficácia relativa do direito da concorrência e da regulamentação *ex-ante* complementar: suficiência do direito da concorrência por si só para suprir as insuficiências persistentes no mercado.

Tal como resulta do parecer disponível no sítio do ICP-ANACOM na Internet⁴⁵, a informação disponível e os diferentes instrumentos existentes, a frequência, o detalhe e a urgência das intervenções e o facto de existir PMS nestes mercados (Cf. pontos 2.1. e 2.2. deste documento) determinam que a regulação *ex-ante* seja essencial para minorar os efeitos das falhas destes mercados.

⁴⁵ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p.10.

⁴⁶ <http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=774&contentId=128076>

2. AVALIAÇÃO DE PMS DOS MERCADOS GROSSISTAS DE ORIGINAÇÃO E DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS NA REDE TELEFÓNICA PÚBLICA NUM LOCAL FIXO

De acordo com o Art.º 60º, n.º 1 da Lei n.º 5/2004 (14.º da Directiva-Quadro), "*considera-se que uma empresa tem poder de mercado significativo se, individualmente ou em conjunto com outras, gozar de uma posição equivalente a uma posição dominante, ou seja, de uma posição de força económica que lhe permita agir, em larga medida, independentemente dos concorrentes, dos clientes e mesmo dos consumidores*".

O PMS pode ser detido por apenas uma empresa no mercado (dominância individual) ou por mais do que uma entidade (dominância conjunta). Adicionalmente, nos casos em que uma empresa tem PMS num mercado relevante específico, pode também considerar-se como tendo PMS num mercado estreitamente relacionado, no qual as ligações entre os dois mercados são tais que permitem que o poder de mercado detido num mercado sirva de alavanca para o outro mercado, fortalecendo assim o poder de mercado da empresa (alavancagem de PMS).

Nesta secção, os mercados de terminação e originação de chamadas na rede fixa de telecomunicações serão avaliados com base nos critérios considerados relevantes.

O PMS é aferido em função de uma série de critérios referidos nas Linhas de Orientação e no documento de Consulta Pública preliminar sobre o processo de Definição de Mercados Relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁴⁷.

2.1. Avaliação do PMS no mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo

2.1.1. Dominância individual

De acordo com o documento da Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁴⁷, a análise da concorrência efectiva e a avaliação do PMS serão iniciadas com o cálculo de quotas de mercado. Identificar-se-ão desta forma, e numa primeira fase, os candidatos a operadores com PMS.

Importa salientar que a existência de uma posição dominante não pode ser determinada com base exclusivamente em quotas de mercado. Em consequência, as ARN deverão efectuar uma análise exaustiva e global das características económicas do mercado relevante antes de chegar a uma conclusão quanto à existência de PMS.

Tendo em vista efectuar a referida análise económica do mercado, o ICP-ANACOM analisará sucessivamente o grau de concorrência entre as empresas instaladas, o grau de concorrência potencial e o contrapoder negocial dos compradores.

⁴⁷ Disponível em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65430>

2.1.1.1. Quotas de mercado

O ICP-ANACOM foi obrigado a estimar as quotas de mercado com base na informação disponível visto que a maioria dos operadores não remeteu a informação solicitada pelo regulador. As quotas foram calculadas com base no tráfego e nas receitas⁴⁸.

Apesar de existirem operadores concorrentes da PTC no mercado de origemação de chamadas, nomeadamente os 8 operadores de acesso directo⁴⁹, a quota de mercado da PTC é largamente superior à dos operadores concorrentes^{50,51}.

De acordo com a informação disponível, a quota de mercado (em volume) do Grupo PT no mercado de origemação tem decrescido, situando-se no primeiro trimestre de 2003 nos 94% (vide **Tabela 10**). A quota de mercado do Grupo PT em valor é de 93% (vide **Tabela 11**).

Tabela 10 – Quota de mercado na origemação de chamadas (minutos)

	2000	2001	2002	2003 (1.º Trim.)
PTC	99.82%	97.86%	94.57%	94.28%
Operador B	0.04%	1.78%	4.99%	5.14%
Operador C	0.01%	0.02%	0.03%	0.03%
Operador D	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%
Operador E	0.13%	0.35%	0.41%	0.53%
Outros	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Fonte: ICP-ANACOM.

⁴⁸ Pressupostos utilizados no cálculos das quotas de mercado, relativos aos operadores que não disponibilizaram a informação solicitada pelo ICP-ANACOM no âmbito deste processo (Cabovisão, Colt, Vodafone Fixa, Refer Telecom, Novis, Jazztel e PT Prime):

- **Pressupostos utilizados no cálculo das quotas de origemação em volume:**
 - Cabovisão, Colt, Vodafone Fixa e Refer Telecom – assumiu-se que o número de minutos por cliente é idêntico ao verificado no Grupo PT;
 - Os clientes de acesso indirecto de outros operadores que originam as suas chamadas na Cabovisão, PTC, Colt, Vodafone Fixa ou Refer Telecom foram estimados com base nas quotas de mercado de acesso directo destes operadores.
- **Pressupostos utilizados no cálculo das quotas de origemação em valor:**
 - Cabovisão – assumiu-se que as receitas por minuto eram idênticas às verificadas no Grupo PT;
A partir do número de minutos estimado para a Cabovisão, estimou-se o valor total das receitas;
 - Outros operadores (Jazztel, Novis, Colt, Vodafone Fixa e Refer Telecom – 2003) – assumiu-se que as receitas por minuto eram idênticas às verificadas na OniTelecom, para os operadores que não responderam à questão relativa às receitas de origemação de chamadas, tendo apenas divulgado o número de minutos.
- **A alteração dos pressupostos utilizados para efeitos de cálculo das quotas de mercado não é suficiente para alterar as conclusões relativas à desproporção da quota de mercado do Grupo PT face aos outros operadores (individualmente ou em conjunto).**

⁴⁹ No final do 2.º Trim. 2003: Cabovisão, Colt, Jazztel, Novis Telecom, OniTelecom, PT Prime, Refer, Vodafone.

⁵⁰ A informação para cálculo da quota de mercado em volume inclui os minutos de origemação relativos ao serviço de voz fornecidos a operadores de Acesso Indirecto (AI) e de Pré-selecção, minutos de origemação relativos a chamadas para números não geográficos fixos e os minutos de origemação relativos ao serviço de Internet por chamada e serviço de dados de banda estreita fornecidos a outros operadores de rede fixa.

⁵¹ Os dados apresentados respeitam apenas à origemação da PTC. Apesar da PT Prime ter também acesso directo, o ICP-ANACOM não dispõe de informação que permita calcular a sua quota de mercado no mercado de origemação de chamadas.

Tabela 11 – Quota de mercado na originação de chamadas (receitas)

	2000	2001	2002	2003 (1.º Trim.)
PTC	99.78%	97.59%	93.95%	93.24%
Operador B	0.04%	1.78%	4.96%	5.09%
Operador C	0.01%	0.03%	0.06%	0.09%
Operador D	0.00%	0.00%	0.00%	0.06%
Operador E	0.17%	0.61%	1.03%	1.53%
Outros	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

Fonte: ICP-ANACOM.

O único prestador alternativo que dispõe de uma quota de mercado significativa neste mercado é o Operador B. O ICP-ANACOM estima que este operador tenha uma quota de 5% neste mercado.

De acordo com a Comissão, empresas com quotas de mercado muito elevadas – **superiores a 50%** – são consideradas dominantes, salvo em situações excepcionais⁵².

2.1.1.2. Concorrência entre as empresas instaladas

O ICP-ANACOM analisará de seguida o grau de concorrência entre as empresas instaladas, tendo em conta o grau de concentração, a dimensão do líder de mercado, a existência de barreiras à expansão, a rivalidade entre empresas e a rentabilidade.

2.1.1.2.1. Grau de Concentração

O grau de concentração no mercado grossista de originação (Índice *Herfindahl-Hirshman*-IHH) encontra-se muito próximo do nível de concentração máximo⁵³ (vide **Tabela 12**).

Tabela 12 – Evolução do IHH

	2000	2001	2002	2003 (1.º Trim.)
IHH	0.9964	0.9579	0.8969	0.8915
IHH mínimo	0.1250	0.1000	0.0909	0.1111

Fonte: ICP ANACOM.

Estando neste mercado 9 prestadores de acesso directo em actividade (que podem oferecer originação de chamadas), o IHH mínimo⁵⁴ é de 0,11, um valor bastante inferior ao valor real

⁵² Cf. Linhas de Orientação §75.

⁵³ Segundo a Comissão Europeia (vide glossário da Direcção da Concorrência da Comissão Europeia (http://europa.eu.int/comm/competition/general_info/glossary_en.html), a relação entre os valores do IHH e a concentração no mercado é a seguinte:

“Classificação” do mercado	Valor do IHH
“não concentrado”	$IHH < 0,10$
“moderadamente concentrado”	$0,10 < IHH < 0,18$
“altamente concentrado”	$IHH > 0,18$

⁵⁴ $IHH \text{ mínimo} = 1/n$ em que n é o número de empresas em actividade.

obtido para o indicador de concentração, o que vem reforçar a conclusão de existência de um nível elevado de concentração neste mercado⁵⁵.

A análise da concentração dos mercados em causa não indicia a existência de concorrência efectiva e não permite contradizer a presunção de dominância que resulta do cálculo das quotas de mercado.

2.1.1.2.2. Dimensão do(s) líder(es) de mercado

Esta secção é idêntica à secção 2.1.2.2. do documento “Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS”⁵⁶.

A PTC é a maior empresa presente no mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo. A reduzida dimensão dos seus concorrentes, apesar das ligações destes a importantes grupos económicos, não permitiu que rivalizassem com a PTC.

O eventual acesso facilitado ou privilegiado a recursos financeiros e/ou mercado de capitais deve igualmente ser considerado para efeitos da análise do presente critério (vide ponto 2.1.1.2.3.4).

A dimensão do líder do mercado e desproporção face à dimensão dos seus concorrentes não indicia a existência de concorrência efectiva neste mercado e não permite contradizer a presunção de dominância que resulta do cálculo das quotas de mercado.

2.1.1.2.3. Barreiras à expansão

A Comissão considera que as quotas de mercado serão bons indicadores de poder de mercado apenas nos casos em que os concorrentes não possam expandir facilmente o seu volume de produção para fazer face ao aumento de procura resultante de um aumento de preço do rival.

Nos casos em que as barreiras à expansão são reduzidas, a capacidade de um concorrente tirar partido de um aumento de preços anti-concorrencial ou de uma restrição da produção de outro concorrente aumenta consideravelmente. Assim, a probabilidade de uma empresa conseguir agir, em larga medida, independentemente dos concorrentes e dos clientes é consideravelmente limitada. O risco torna-se ainda menor nos casos em que os custos de mudança são baixos.

As entidades que responderam à Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁵⁷, pronunciaram-se sobre esta questão nos seguintes termos:

⁵⁵ Vide, por exemplo, glossário da Direcção da Concorrência da Comissão Europeia. O *US Department of Justice and Federal Trade Commission Horizontal Merger Guidelines* explicita estes limites definidos em termos de IHH, no âmbito da análise de processos de fusões e não em avaliações estritas de dominância. Neste sentido, poderão ser utilizados como indicadores gerais do grau de concentração acima dos quais a concorrência não será provavelmente efectiva.

⁵⁶ Vide www.anacom.pt.

⁵⁷ Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

- O Grupo PT refere que as barreiras à expansão dos operadores existentes têm vindo reduzir-se no mercado grossista de origemação, através da possibilidade do acesso desagregado ao lacete local de construção de infra-estrutura própria^{58, 59}.
- A OniTelecom considera que uma das mais importantes barreiras à expansão são os custos afundados (particularmente relevantes devido aos elevados investimentos associados à construção de redes, em particular nas redes de acesso aos clientes) e as economias de escala e de gama de que beneficia o operador histórico. Para aquele operador, as subseqüentes dificuldades de duplicação de infra-estruturas, associadas às vantagens já referidas por parte do operador histórico decorrem não apenas de prazos de construção longos, de restrições tecnológicas e custos elevados das alternativas aos sistemas tradicionais (FWA, Satélite, etc.), mas também de restrições “muito sérias” no acesso ao domínio público e que só afectam os novos operadores (licenciamentos e regulamentos municipais, pagamento de taxas de utilização do subsolo).

Analisa-se de seguida as principais barreiras à expansão existentes no mercado grossista de origemação de chamadas em redes telefónicas públicas num local fixo.

2.1.1.2.3.1. Barreiras legais

A partir de 01.01.2000⁶⁰, a entrada nos mercados em análise passou a estar sujeita a um processo de licenciamento obedecendo apenas ao cumprimento dos requisitos jurídico-formais, económicos e técnicos constantes no Decreto-Lei n.º 381-A/97, de 30.12.

Continuaram, no entanto, a existir barreiras de natureza legal ao desenvolvimento da concorrência:

- Dificuldade de relacionamento entre os novos operadores e os municípios, nomeadamente nos aspectos relacionados com as taxas de licenciamento e de ocupação do espaço municipal e com a celeridade dos processos de obtenção de licenças para execução de obras na via pública. Com a implementação do novo quadro regulamentar esta barreira será eliminada.
- Barreira tarifária resultante da acessibilidade dos preços imposta pelo Decreto-Lei do Serviço Universal e que tem sido concretizada nas sucessivas Convenções de Preços do Serviço Universal.

⁵⁸ De referir que a análise da concorrência e a avaliação de PMS não pode pressupor a existência de ofertas impostas pela regulação.

⁵⁹ Refira-se, no entanto, a propósito do acesso desagregado ao lacete local, no final do 4.º trimestre de 2003 (vide tabela seguinte), que o número de acessos desagregados era de 1867, o que parece não constituir alternativa ao serviço de origemação de chamadas, como sugerido pela PTC (vide ponto 1.4.1.1).

Evolução do n.º de acessos desagregados ao lacete local da PTC

	01.10.2002	01.01.2003	01.06.2003	4.º Trim. 2003
Acesso completo – banda larga	26	54	295	1466
Acesso completo – banda estreita	0	0	8	401
Acesso partilhado	0	0	0	0

⁶⁰ Vide <http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=2804&contentId=13111>.

2.1.1.2.3.2. Economias de escala e/ou gama e/ou experiência

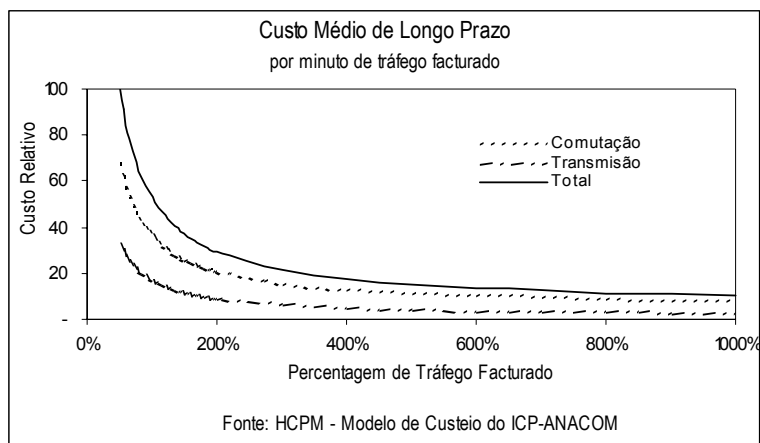
Esta secção é idêntica à secção 2.1.2.3.2. do documento “Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS”⁶¹.

Os serviços de telecomunicações exigem a instalação de infra-estruturas com indivisibilidades significativas, o que implica, para os níveis de produção relevantes, a existência de custos fixos extremamente elevados que se traduzem em economias de escala.

O ICP-ANACOM desenvolveu um modelo económico de processo de engenharia *scorched node* – Hybrid Cost Proxy Model (HCPM)⁶² – que, baseado em informação de custos e localizações de comutadores e dos clientes finais do operador histórico, permite simular o impacto sobre os custos de um aumento de tráfego ou alterações no *portfolio* de serviços, possibilitando assim realização de testes sobre a existência de economias de escala e gama⁶³.

De acordo com os resultados do modelo, nas redes de comutação e de transmissão (vide **Gráfico 4**) parecem existir decréscimos apreciáveis no custo médio unitário de longo prazo. Tais resultados indiciam a existência de economias de escala nestas redes.

Gráfico 4 – Custo médio de longo prazo – Redes de comutação e transmissão



Os resultados do sistema de contabilidade analítica da PTC permitem, igualmente, verificar uma tendência decrescente dos custos unitários da originação de chamadas (vide **Gráfico 5**). [CONFIDENCIAL]

Gráfico 5 – Custo unitário e volume de minutos de originação da PTC

[CONFIDENCIAL]

Fonte: PTC.

⁶¹ Vide www.anacom.pt.

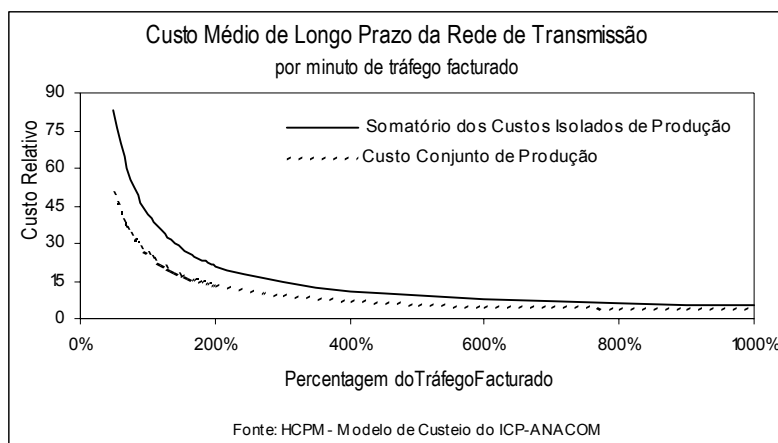
⁶² Para informação detalhada sobre o modelo consultar o site http://www.anacom.pt/streaming/modelcusteio.pdf?categoryId=17656&contentId=27706&field=ATTACHED_FILE

⁶³ Note-se que as estimativas obtidas através do modelo, à semelhança do que acontece para todos os modelos de processo de engenharia, não incluem custos não rede tais como a facturação ou marketing.

Uma vantagem adicional de que pode beneficiar a PTC são as economias de gama que resultam da existência de custos comuns no fornecimento de diferentes serviços.

De acordo com o **Gráfico 6**, o somatório dos custos isolados de transmissão de tráfego das linhas comutadas e das linhas alugadas é sempre superior ao custo da produção conjunta dos dois serviços, o que parece indiciar a existência de economias de gama.

Gráfico 6 – Custo médio de longo prazo – Rede de transmissão



Dada a presença da PTC na maior parte dos mercados de telecomunicações, este operador encontrar-se-á em condições de recuperar custos comuns de uma vasta gama de serviços. Esta situação poderá funcionar como uma barreira à entrada de concorrentes sem a capacidade de oferecer uma mesma gama de serviços. Para usufruir de economias de gama comparáveis com a PTC, um novo operador necessitaria de entrar simultaneamente em todos os mercados relevantes, o que aumenta os custos de entrada (sendo uma parte destes custos afundados – e.g. *roll-out* da rede e publicidade).

Devido à existência de economias de escala e de gama e dada a escala e a configuração da rede fixa da PTC, este operador beneficia, tudo o resto constante, de custos unitários inferiores aos dos seus concorrentes.

2.1.1.2.3.3. Infra-estruturas dificilmente duplicáveis

Determinadas infra-estruturas de telecomunicações envolvem elevados custos e prazos de construção longos. Por essa razão, um operador instalado poderá ter dificuldades em responder de imediato a um acréscimo de procura motivado por um aumento de preços de um concorrente.

A OniTelecom, em resposta à Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁶⁴, pronunciou-se sobre esta questão nos seguintes termos:

Na avaliação das “infra-estruturas dificilmente duplicáveis” deve considerar-se como indicador relevante a cobertura geográfica das redes dos diversos operadores e as

⁶⁴ Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

dificuldade de duplicação de infra-estruturas associadas à problemática das restrições existentes de acesso ao domínio público⁶⁵.

Na análise da questão das infra-estruturas dificilmente duplicáveis, será de registar o facto de a rede da PTC se encontrar fortemente implantada em todo o país, quer em termos de rede de acesso, quer em termos de interligação. Actualmente, a PTC possui infra-estrutura que lhe permite oferecer mais de 4 milhões de acessos directos (vide **Tabela 13**).

Tabela 13 – Número de linhas de acesso directo dos prestadores de SFT

Prestador de SFT	N.º Acessos
Grupo PT	4.080.034
Operador B	176.444
Operador C	30.255
Operador D	12.770
Operador E	3.810
Operador F	900
Operador G	4.800
Operador H	570
Outros	71

Fonte: ICP-ANACOM, 2.º trimestre de 2003.

De facto, a cobertura nacional da PTC, que advém da sua posição histórica de prestador de serviço universal, é claramente superior à cobertura apresentada pelos novos operadores: a Cabovisão cobre 60 municípios, enquanto que os outros operadores se encontram a operar principalmente nas grandes cidades.

A tentativa, por parte dos novos operadores, de duplicar esta rede envolveria elevados custos e prazos de execução longos.

2.1.1.2.3.4. Acesso a recursos financeiros/mercado de capitais

Analizou-se este critério tendo em conta a facilidade de acesso aos mercados de capitais e ao crédito bancário, o *rating* da dívida das várias empresas e as eventuais ligações privilegiadas com grandes grupos económicos e empresas do sector financeiro.

A análise deste critério não permite contradizer a presunção de dominância do Grupo PT que resulta do cálculo das quotas de mercado.

2.1.1.2.3.5. Barreiras à expansão: conclusão

A quantidade e a intensidade das barreiras à expansão no mercado em análise impediram o desenvolvimento de uma concorrência efectiva e não permitem contradizer a presunção de dominância que resulta do cálculo das quotas de mercado.

⁶⁵ Esta situação foi alterada com a entrada em vigor da Lei n.º 5/2004 (art.º 106.º), que prevê o estabelecimento de uma Taxa Municipal de Direitos de Passagem (TMDP), aplicada às empresas que oferecem redes e serviços de comunicações electrónicas acessíveis ao público, em local fixo.

As obrigações entretanto impostas para tentar ultrapassar as barreiras à concorrência não parecem ter atingido este objectivo.

2.1.1.2.4. Rivalidade: preços

O comportamento das empresas no mercado é, também, indiciador do grau de concorrência efectiva. Um dos aspectos centrais do comportamento das empresas é a sua política tarifária.

Anteriormente à liberalização do mercado de telefonia fixa em Portugal, os acordos de interligação eram estabelecidos ao abrigo do Contrato de Concessão do Serviço Público de Telecomunicações e da Convenção de Preços do Serviço Público de Telecomunicações e resultavam da negociação entre o operador histórico, os operadores móveis e os Operadores de Serviços de Telecomunicações Complementares Fixos (OSTCF).

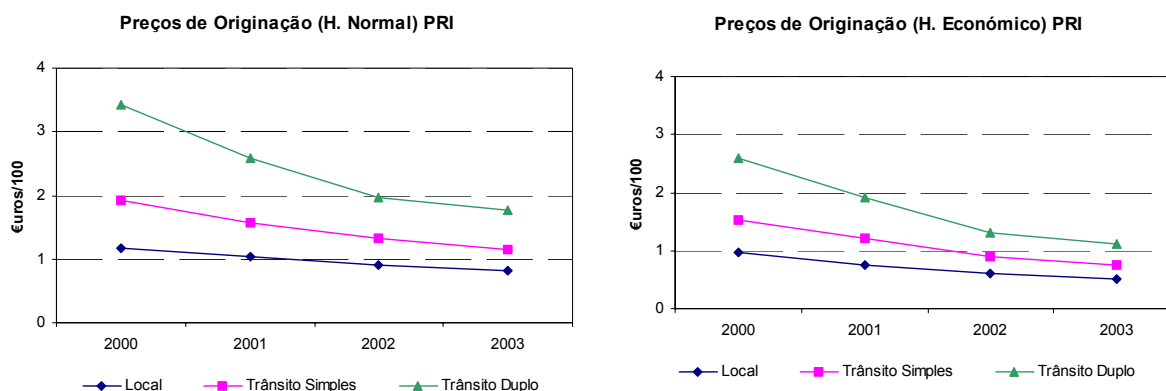
A estrutura do tráfego de interligação era, até 1999, baseada na distância (local, regional e nacional) sendo a facturação efectuada ao impulso. A partir de 2000, o tarifário da interligação passou a ser baseado nos blocos de numeração associados a um comutador (local, trânsito simples e trânsito duplo), processando-se a facturação ao segundo a partir do primeiro segundo. Em 2000, procedeu-se também à alteração da propriedade do tráfego fixo-móvel, passando este a pertencer ao operador fixo e, como tal, a originação de chamadas passou a corresponder ao tráfego de acesso indirecto e não ao tráfego fixo-móvel.

Os preços máximos de interligação fixa, no período pós-liberalização das telecomunicações fixas, passaram a ser definidos pelo operador histórico nas suas Ofertas de Referência de Interligação.

No que respeita à evolução dos preços ao longo dos anos 2000 a 2002, pode observar-se uma tendência no sentido da redução de preços (vide **Gráfico 7** e **Tabela 14**). Analisando os preços máximos de originação local, trânsito simples e trânsito duplo desde 2000, as maiores reduções de preços verificaram-se na originação em trânsito duplo, no horário económico, tendo a PTC reduzido os preços 57%, entre 2000 e 2003.

Gráfico 7 – Preços de originação de chamadas da PTC

Preços por minuto para chamadas de 3 minutos (IVA excluído)



Fonte: ORI.

Tabela 14 – Evolução dos preços de originação de chamadas da PTC

Originação / H. Normal	2000 – 2001	2001 – 2002	2002 – 2003	Originação / H. Econ.	2000 – 2001	2001 – 2002	2002 – 2003
Local	-11%	-12%	-12%	Local	-22%	-19%	-16%
Trânsito Simples	-18%	-15%	-14%	Trânsito Simples	-20%	-27%	-17%
Trânsito Duplo	-24%	-24%	-10%	Trânsito Duplo	-26%	-32%	-14%

Fonte: ORI.

Esta redução reflecte a obrigação de orientação para os custos e a aproximação às práticas correntes na UE, decorrentes do Decreto-Lei de Interligação e da prática regulamentar do ICP-ANACOM.

Relativamente aos preços de originação praticados pelos operadores concorrentes da PTC⁶⁶, estes apresentam valores superiores aos da ORI⁶⁷ (vide **Gráfico 8**).

Gráfico 8 – Preços de originação de chamadas
[CONFIDENCIAL]

Fonte: ICP-ANACOM.

A análise dos preços não permite concluir que as reduções de preços implementadas pelo operador histórico tenham resultado de pressões concorrenciais, resultando ao invés da intervenção regulamentar do ICP-ANACOM. Se houvesse forte pressão concorrencial, o operador histórico teria interesse em propor uma revisão dos preços no sentido descendente.

2.1.1.2.5. Rivalidade: outros aspectos

A concorrência entre as empresas no mercado processa-se, igualmente, noutras dimensões para além do preço. Analisa-se de seguida o investimento dos operadores nas suas redes de transmissão e de acesso.

- As entidades que viriam a estar licenciadas para a prestação do SFT, e que actualmente se mantêm em actividade na modalidade de acesso directo, investiram em termos globais cerca de 600 milhões de euros em 1999 (vide **Tabela 15**). No período que se seguiu à liberalização, verificou-se um acréscimo no valor global dos investimentos no sector, na sua maioria realizados pelos novos operadores, [CONFIDENCIAL]. Em 2002, o investimento global voltou a descer, tendo sido investidos apenas 573 milhões de euros, o que representa um decréscimo de 10,2% face a 1999.

Tabela 15 – Investimento em infra-estruturas de telecomunicações

[CONFIDENCIAL]

Fonte: ICP-ANACOM.

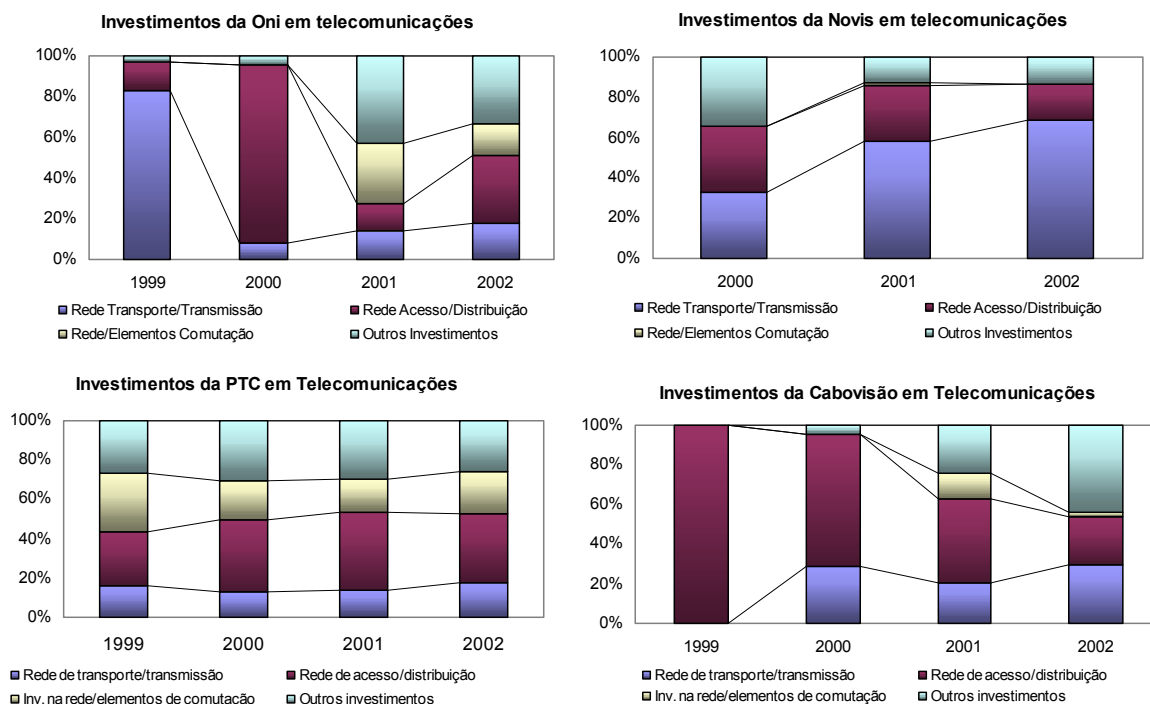
- A estrutura dos investimentos dos vários operadores revela diferentes estratégias. A PTC tem investido na rede de acesso, distribuição e transporte. A Cabovisão, por seu lado, tem investido sobretudo na sua rede de acesso e em menor escala na rede de transmissão.

⁶⁶ Os valores apresentados resultam dos Acordos de Interligação entre os operadores, disponíveis no ICP-ANACOM.

⁶⁷ ORI 2002, Horário Normal. Valores por minuto para uma chamada de 3 minutos.

A Novis Telecom investiu sobretudo na rede de transmissão e transporte. Por sua vez, a OniTelecom, depois de ter investido na sua rede de transmissão e transporte, investiu no acesso. Nos últimos anos, o investimento em comutação tem aumentado o seu peso relativo (vide **Gráfico 9**).

Gráfico 9 – Investimentos dos principais operadores em telecomunicações



Fonte: Relatórios e Contas dos Operadores.

- Os investimentos realizados ao longo de 2002 pela PTC (vide **Tabela 16**) foram direccionados sobretudo para sistemas de informação e para infra-estruturas de rede de telecomunicações. Não incluindo o valor investido na compra da rede básica, o investimento ascendeu a 230 milhões de euros, representando 9,7% das Receitas de Exploração.

Tabela 16 – Investimento da PTC

Investimento (Milhões de €)	2002
Infra-estruturas de telecomunicações	182,0
Sistemas de Informação	35,6
Outros Investimentos	12,4
Subtotal	230,0
Investimento em % das Receitas de Exploração	9,7%
Aquisição da Rede Básica Concessionada	348,4
Total Geral	578,4

Fonte: Relatório e Contas PTC.

- Em 2002, o Grupo ONI investiu um total de cerca de 70 milhões de euros no desenvolvimento das redes ibéricas, dos quais cerca de 60% em Portugal e 40% em Espanha. Os investimentos da OniTelecom ao nível da rede de transmissão foram de 7

milhões de euros em 2002. A OniTelecom investiu também na expansão da rede de interligação com a PT.

- A Novis Telecom completou em 2002 a sua ligação de alta capacidade entre Lisboa e Porto (713 Km de fibra iluminada), assegurando cerca de 30.032 ligações de voz em simultâneo. Foram ainda completadas duas ligações internacionais que permitirão a ligação à rede internacional da France Telecom. Ao nível de construção das suas redes locais de acesso (MANs), este operador prosseguiu, em 2002, a construção de pequenos anéis nas principais cidades portuguesas, a fim de otimizar a sua infra-estrutura de transmissão. No final de 2002, a Novis Telecom contava com cerca de 212 km de cabo de fibra óptica instalada nas suas MANs e 190 Km de ligações através de micro-ondas (links SDH). Prosseguindo a sua estratégia de oferta de acessos directos para o mercado empresarial, baseado sobretudo na tecnologia FWA, esta empresa aumentou a sua base de acessos instalados para 116.871 no final de Setembro de 2002.

Apesar dos investimentos realizados pelos novos operadores, a posição de domínio da PTC nos mercados em análise não foi afectada de forma significativa.

2.1.1.2.6. Rentabilidade

De um modo geral, e conforme se pode constatar pela observação do **Gráfico 10**, a rentabilidade do serviço de originação de chamadas da PTC tem vindo a diminuir. No entanto, a PTC obtém ainda margens elevadas neste mercado – [CONFIDENCIAL].

Gráfico 10 – Margem de lucro da PTC na originação de chamadas

[CONFIDENCIAL]

Fonte: PTC.

2.1.1.2.7. Concorrência entre as empresas instaladas: Conclusão

O mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo está altamente concentrado, sendo a dimensão do líder do mercado muito superior à dimensão dos seus concorrentes. Identificaram-se significativas barreiras à expansão, não existindo indícios claros da existência de rivalidade das empresas no mercado. A evolução da rentabilidade do líder de mercado não é compatível com a existência de concorrência efectiva neste mercado.

A análise permite, então, concluir que a concorrência entre as empresas instaladas não é suficiente para contrariar a conclusão retirada da análise das quotas de mercado.

2.1.1.3. Concorrência potencial: barreiras à entrada e histórico das entradas e saídas do mercado

Na análise da existência de barreiras à entrada neste mercado dever-se-á levar em consideração o que foi referido na secção 2.1.1.2.3. sobre barreiras à expansão. Da mesma forma, dever-se-á considerar a análise apresentada na secção 2.1.3. do documento “Mercados de Acesso em

Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS”⁶⁸.

No que respeita às redes de suporte do mercado da interligação fixa, parece continuar a existir evidência de fortes obstáculos estruturais, caracterizando-se o mercado por substanciais economias de escala e de gama e ainda por elevados custos afundados.

A existência destas barreiras traduziu-se no movimento de entradas e saídas do mercado detalhado na secção 2.1.3. do documento acima referido.

Conclui-se, assim, que existem elevadas barreiras à entrada no mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo. As conclusões retiradas a propósito da análise das barreiras à expansão, da rivalidade – outros aspectos (investimento) e as informações anteriormente referidas sobre questões tarifárias aplicam-se, igualmente, neste ponto.

2.1.1.4. Contrapoder negocial dos compradores

Segundo a Comissão, o contrapoder por parte dos compradores deve ser entendido como a *“capacidade de grandes clientes num período de tempo razoável adquirirem alternativas credíveis se o fornecedor decidir aumentar os preços ou deteriorar as condições de oferta”*.

As entidades que responderam à Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁶⁹, pronunciaram-se sobre esta questão nos seguintes termos:

- O Grupo PT refere que, no mercado de originação, a desagregação do lacete local e as infra-estruturas existentes de outros operadores proporcionam um razoável contrapoder negocial aos clientes desses serviços.⁷⁰
- A OniTelecom considera que, em termos de relação com o operador histórico, não existe contrapoder negocial ou este é muito ténue, uma vez que a PTC detém o maior número de acessos e clientes e as condições económicas são fixadas pelo regulador. O operador histórico mantém uma postura de pouca margem de negociação.

Este operador faz ainda referência às taxas de abandono registadas desde a liberalização e ao baixo nível de actividade no mercado de alguns dos novos operadores, factores que reforçariam a inexistência de contrapoder negocial.

- A Novis Telecom refere que o contrapoder negocial dos compradores é efectivo, derivando, designadamente, da natureza bilateral das relações a nível grossista. A pressão da empresa compradora será tão mais efectiva quanto maior a sua quota de mercado de retalho e, consequentemente, a sua capacidade de condicionar o acesso a um grande número de utilizadores de serviços de comunicações.

⁶⁸ Vide www.anacom.pt.

⁶⁹ Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

⁷⁰ De referir que a análise de Mercado e a avaliação de PMS não deve pressupor a existência de ofertas impostas por via regulamentar.

O mesmo operador considera ainda que o Grupo PT encara as ofertas grossistas como uma forma de controlar o grau de concorrência que enfrenta no mercado de retalho.

Refere ainda este operador que os principais problemas se prendem com as relações comerciais com o operador histórico e não tanto entre os operadores alternativos. A Novis Telecom explica esta situação pelo facto de *“as externalidades de rede agirem como um agente disciplinador do comportamento dos operadores alternativos e, no caso da PT Comunicações, propiciar uma posição defensiva da quota de mercado herdada do período em que ainda não existia liberalização”*.

Face à ausência de substitutos, quer do lado da procura, quer do lado da oferta, ao serviço de originação de chamadas, o contrapoder negocial dos compradores encontra-se por essa via bastante limitado.

Acresce que, pelo facto de em Portugal o operador histórico possuir uma percentagem significativa dos acessos directos (cerca de 95%), este operador estaria numa posição negocial extremamente favorável face aos compradores de serviços de originação de chamadas, na ausência de regulação.

Esta vantagem do operador histórico (na ausência de regulação) não seria limitada pela existência de relações bilaterais nos mercados grossistas, tendo em conta a visível desproporção existente entre a PTC e os novos operadores no que se refere ao número de acessos directos.

2.1.1.5. Dominância individual: Conclusão

As quotas de mercado das empresas do Grupo PT, a dimensão da empresa líder do mercado e o grau de concentração do mesmo, a existência de barreiras à expansão, a inexistência de indícios que comprovem a existência de concorrência efectiva entre as empresas (preços e outras variáveis), a inexistência de concorrência potencial e de contrapoder negocial dos compradores, permitem concluir que as empresas do Grupo PT que actuam neste mercado detêm PMS (dominância individual).

2.1.2. Dominância conjunta

Não se aplicam a este mercado os critérios de dominância conjunta.

2.1.3. Análise prospectiva

O ICP-ANACOM considera que todos os factores que justificam a designação das empresas do Grupo PT que actuam no mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo como empresas com PMS se manterão num horizonte de curto/médio prazo, até à próxima avaliação de PMS⁷¹.

⁷¹ A próxima análise de PMS será desencadeada logo que: (1) ocorra um facto que altere significativamente as condições de concorrência no Mercado, e/ou (2) a Recomendação seja revista no que diz respeito a estes mercados; e/ou (3) no espaço de 18 meses.

2.1.4. Avaliação de PMS: Conclusão

Considera-se que as empresas do Grupo PT que actuam no mercado grossista de origemação de chamadas em redes telefónicas públicas num local fixo detêm PMS neste mercado.

2.2. Avaliação do PMS no mercado grossista de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo

2.2.1. Dominância individual

De acordo com o documento da Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁷², a análise da concorrência efectiva será iniciada com o cálculo de quotas de mercado.

Na secção 1.5 do Capítulo 1 do presente documento, o ICP-ANACOM define como mercado relevante o mercado grossista de terminação de chamadas num local fixo em cada uma das redes individuais, uma vez que apenas o operador que oferece terminação poderá terminar uma chamada destinada à sua rede (trata-se de uma barreira à entrada tecnológica absoluta). Assim sendo, cada operador terá uma quota de mercado de 100%.

A existência de uma posição dominante não pode ser determinada com base exclusivamente em quotas de mercado. Em consequência, as ARN deverão efectuar uma análise exaustiva e global das características económicas do mercado relevante antes de chegar a uma conclusão quanto à existência de PMS.

Sobre estes mercados, a Comissão refere especificamente que a *“definição de mercado – terminação de chamadas em redes individuais – não significa necessariamente que todos os operadores de rede tenham poder de mercado significativo; tal depende do grau do eventual contrapoder dos compradores e de outros factores que eventualmente limitem esse poder de mercado”*⁷³.

Para além da questão do contrapoder dos compradores, referida especificamente pela Comissão, analisa-se o comportamento das empresas no mercado.

2.2.1.1. Comportamento da empresa no mercado: preços e rentabilidade

Nesta secção serão analisados os preços de terminação praticados pelos operadores fixos, assim como a rentabilidade.

O preço de retalho das chamadas inclui normalmente o preço pago pela terminação dessa mesma chamada na rede do operador de destino. Na ausência de regulação, o operador da rede de terminação teria incentivo a aumentar o preço grossista de forma a aumentar as suas receitas e também os custos do operador concorrente. Contudo, operadores com utilizadores finais ligados às suas redes oferecem também serviços de retalho necessitando, como tal, de adquirir serviços de terminação aos outros operadores.

⁷² Disponível em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65430>.

⁷³ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p.21

Pelo facto de as relações no mercado grossista serem bilaterais, a possibilidade de retaliação face a aumentos de preços de terminação podia de alguma forma limitar o comportamento de um monopolista hipotético.

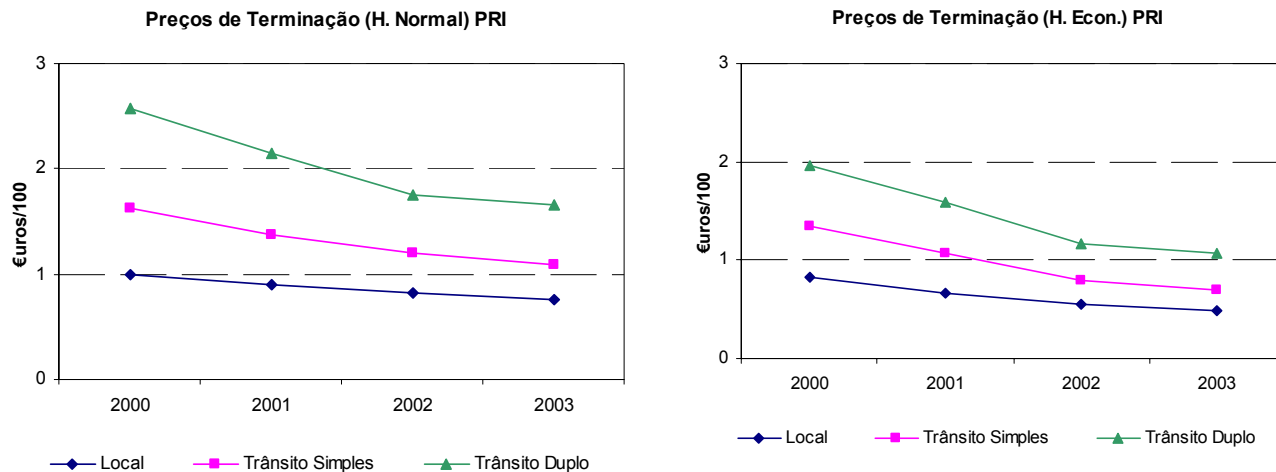
Analisa-se de seguida os preços praticados pela PTC e pelos restantes operadores com o objectivo de tentar identificar este eventual efeito regulador do poder de mercado dos fornecedores de terminação.

- Anteriormente à liberalização do mercado de telefonia fixa em Portugal, o único operador a oferecer serviços de telecomunicações fixas em Portugal era a PTC, ao abrigo do Contrato de Concessão e da Convenção de Preços do Serviço Público de Telecomunicações. Os preços dos serviços oferecidos em 1998 e 1999 não são directamente comparáveis com os actuais⁷⁴.

A partir de 2000, os preços de terminação fixa passaram a ser definidos pelo operador histórico na sua Oferta de Referência de Interligação. Observa-se uma tendência no sentido da redução de preços que reflecte a obrigação de orientação para os custos, decorrente do Decreto-Lei de Interligação (vide **Gráfico 11** e **Tabela 17**). Nos primeiros anos da análise, verificam-se maiores reduções ao nível dos preços de terminação em trânsito duplo (no horário normal), e de 2002 para 2003, as maiores reduções de preços ocorreram na terminação local.

Gráfico 11 – Preços de terminação de chamadas da PTC

Preços médios por minuto para chamadas de 3 minutos (IVA excluído)



Fonte: Convenção de Preços entre PTC, ICP e DGCC e ORI.

Tabela 17 – Evolução dos preços de terminação de chamadas

Terminação / H. Normal	2000 – 2001	2001 – 2002	2002 – 2003
Local	-9%	-8%	-8%
Trânsito Simples	-16%	-13%	-9%
Trânsito Duplo	-17%	-18%	-5%

Terminação / H. Econ.	2000 – 2001	2001 – 2002	2002 – 2003
Local	-20%	-18%	-10%
Trânsito Simples	-20%	-27%	-11%
Trânsito Duplo	-19%	-27%	-8%

Fonte: ORI.

⁷⁴ Em 1998 e 1999, o tarifário de terminação da PTC apresentava preços para terminação Local, Regional e Nacional, sendo a facturação efectuada ao impulso. A partir de 1999 os 3 níveis de terminação passam a ter a designação de terminação local, trânsito simples e trânsito duplo, passando a facturação a ser efectuada a partir do primeiro segundo.

- Analisando os preços de terminação (fixo-fixo) para o ano de 2003, verifica-se que os preços praticados por operadores alternativos⁷⁵ são superiores aos oferecidos pela PTC na ORI, (vide **Gráfico 12**, **Gráfico 13** e **Gráfico 14**).

Gráfico 12 – Preços de terminação fixo-fixo (terminação local)

Preços por minuto para chamadas de 3 minutos

[CONFIDENCIAL]

Fonte: Informação remetida pela PTC, em 3.04.2003, no âmbito dos acordos de interligação celebrados⁷⁶.

Gráfico 13 – Preços de terminação fixo-fixo (trânsito simples)

Preços por minuto para chamadas de 3 minutos

[CONFIDENCIAL]

Fonte: Informação remetida pela PTC, em 3.04.2003, no âmbito dos acordos de interligação celebrados⁷⁶.

Gráfico 14 – Preços de terminação fixo-fixo (trânsito duplo)

Preços por minuto para chamadas de 3 minutos

[CONFIDENCIAL]

Fonte: Informação remetida pela PTC, em 3.04.2003, no âmbito dos acordos de interligação celebrados⁷⁶.

Relativamente à terminação móvel-fixo os acordos de interligação existentes entre os três operadores móveis e os operadores fixos revelam que as tarifas de terminação são, em alguns casos bastante díspares. O **Gráfico 15** apresenta os preços de terminação, no horário normal, constantes nos acordos de interligação dos operadores.

[CONFIDENCIAL]

⁷⁵ Informação remetida pela PTC, em 03.04.2003, no âmbito dos acordos de interligação celebrados.

⁷⁶ (1) Segundo ORI 2003.

(2) Preços em vigor desde 01.01.2003.

(3) Preços em vigor desde 01.01.2003.

(4) Preços em vigor desde 01.01.2001.

(5) Preços em vigor desde 01.01.2001.

(6) Preços em vigor desde 01.05.2002.

(7) Preços em vigor desde 01.11.2001.

(8) Preços em vigor desde 01.01.2000.

(9) Preços em vigor desde 09.05.2000.

(10) Preços em vigor desde 06.01.2000.

(11) Preços em vigor desde 01.01.2000.

(12) Preços actualmente em vigor. Não existe acordo de interligação entre a Vodafone e a PTC.

Gráfico 15 – Tarifas de terminação móvel-fixo

[CONFIDENCIAL]

Valores em 22.01.2003

Fonte: Acordos de Interligação de Operadores.

A análise da evolução dos preços de terminação não permite concluir que os mesmos estejam sujeitos a qualquer efeito resultante da existência da reciprocidade anteriormente referida.

- Este facto será ilustrado pela existência de lucros obtidos pela PTC neste mercado, que excedem o custo do capital investido (vide **Gráfico 16**).

Gráfico 16 – Tráfego e margem de lucro da PTC na terminação de chamadas

[CONFIDENCIAL]

Fonte: PTC.

Apesar de se verificar um decréscimo das margens, resultante da pressão regulatória, este serviço permite ainda à PTC gerar lucros acima do custo do capital, [CONFIDENCIAL].

2.2.1.2. Contrapoder negocial dos compradores

A possível existência de contrapoder negocial apresenta-se como o factor chave na avaliação de PMS.

A Recomendação refere a propósito deste critério que “*as pequenas redes têm normalmente pela frente um certo poder dos compradores, que limita grandemente o correspondente poder de mercado. Na ausência de regras regulamentares para a interligação, uma pequena rede poderá ter um poder de mercado muito reduzido em relação ao de uma rede maior no que respeita à terminação de chamadas. A existência da obrigação regulamentar de negociar a interligação para garantir uma conectividade de extremo-a-extremo (como exigido pelo quadro regulamentar) corrige este desequilíbrio do poder de mercado. No entanto, esta obrigação regulamentar não legitima a tentativa de uma pequena rede fixar encargos de terminação excessivos. Consequentemente, continuará a existir, normalmente, um desequilíbrio entre o poder de mercado das grandes e o das pequenas redes, dado que será mais fácil para uma grande rede aumentar os encargos de terminação de chamadas e será mais difícil para uma pequena rede resistir a uma diminuição dos encargos de terminação por parte de uma grande rede*”.⁷⁷

As entidades que responderam à Consulta Pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações⁷⁸, pronunciaram-se sobre esta questão nos seguintes termos:

- O Grupo PT considera que nenhum operador tem contrapoder negocial neste mercado: os novos operadores não o têm por natureza. O eventual contrapoder do operador histórico seria totalmente anulado, quer pela obrigação de interligação que decorre da lei, quer

⁷⁷ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p. 21.

⁷⁸ Respostas disponíveis em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=65370>.

pelos controlos regulatórios que lhe são impostos, nomeadamente a disponibilização de uma oferta de referência (ORI).

- A ONI considera que em termos de relação com o operador histórico, o contrapoder negocial não existe ou é muito ténue em virtude da PTC possuir a maioria dos acessos e clientes e das condições económicas serem fixadas pelo ICP-ANACOM. A PTC assume uma postura de pouca margem de negociação.

A ONI refere que têm existido atrasos na conclusão de acordos de interligação nomeadamente no que se refere ao estabelecimento de SLAs⁷⁹ justos e razoáveis, assim como atrasos injustificados ou condições injustificáveis na concessão de acesso a serviços especiais do operador histórico e na abertura do acesso a partir da sua rede a serviços dos novos operadores.

A ONI considera ainda as taxas de abandono registadas desde a liberalização e o baixo nível de actividade de alguns novos operadores.

- A Novis Telecom refere que existem casos em que não conseguiu, junto de empresas do Grupo PT, o pagamento dos preços e a satisfação das demais condições de interligação considerados adequados. Considera que este é um factor decisivo para a designação de alguns operadores como detendo PMS nos mercados de terminação.

O contrapoder dos compradores dos serviços da PTC

A natureza bilateral das relações a nível grossista, em que uma entidade que compra serviços a outra empresa também lhe vende serviços, pode levar a que, por essa via, o comprador exerça pressão sobre a empresa vendedora. De notar que essa pressão será tanto mais efectiva quanto maior a sua quota de mercado de retalho e, consequentemente, a sua capacidade de condicionar o acesso a um grande número de utilizadores de serviços de comunicações.

No caso da PTC, no entanto, este efeito não se verifica:

- A PTC tem 4,3 milhões de clientes ligados à sua rede o que a torna o maior operador de rede fixa em Portugal, [CONFIDENCIAL].
- Analisando esta questão do ponto de vista do tráfego terminado, verifica-se, acordo com a **Tabela 18**, que mais de 70% do tráfego terminado na rede da PTC é tráfego interno, i.e., com origem e destino em clientes da rede da PTC.

Tabela 18 – Tráfego terminado na rede da PTC

	2000	2001	2002	2003 (1.º Sem.)
Terminação chamadas PTC-PTC	89%	79%	75%	72%
Terminação chamadas OPS-PTC	11%	21%	25%	28%

Fonte: PTC.

Por outro lado, o operador responsável pelo maior volume de tráfego terminado na rede da PTC - o Operador C -, representa apenas cerca de 26% do total de minutos terminados

⁷⁹ Service Level Agreements (SLAs).

na rede do operador histórico (vide **Tabela 19**). Ou seja, o comprador de maior dimensão é responsável por uma fatia relativamente pequena do tráfego terminado.

Tabela 19 – Tráfego terminado na rede da PTC (% minutos)

	2000	2001	2002	2003 (1.º Sem.)
Operador B	0.04%	1.25%	4.38%	5.54%
Operador E	3.32%	7.27%	7.65%	2.75%
Operador D	3.06%	10.35%	16.02%	17.06%
Operador C	6.88%	20.46%	22.74%	25.96%
Operador I	13.41%	8.47%	6.96%	6.59%
PT Prime	0.17%	7.34%	6.27%	6.88%
TMN	34.69%	19.98%	16.53%	14.86%
Operador G	31.38%	19.67%	18.44%	18.82%

Fonte: PTC.

- Na ausência de regulação, a PTC poderia ainda definir de forma rentável os preços de terminação de chamadas com origem nos móveis acima do nível de concorrência. Também os serviços de comunicações móveis tornar-se-iam menos atractivos se não pudessem oferecer conectividade extremo-a-extremo à maioria dos clientes da rede fixa.

Em conclusão, visto que aproximadamente 95% dos clientes de rede fixa estão ligados à rede PTC – uma rede que não é facilmente duplicável, a PTC enquanto empresa vendedora de terminação não verá o seu comportamento constrangido pela pressão dos compradores; pelo contrário, torna-se crucial comprar serviços de terminação de chamadas à PTC de forma a garantir conectividade extremo-a-extremo da esmagadora maioria das chamadas. A PTC poderia, assim, na ausência de regulação, definir de forma rentável os seus preços de terminação acima do nível de concorrência e forçar os seus concorrentes a prestar-lhe serviços de terminação a um preço inferior aos seus custos.

O contrapoder dos compradores dos serviços dos outros operadores

Na avaliação do PMS dos outros operadores foram consideradas duas perspectivas: a interacção destes operadores com a PTC e interacção entre eles.

- Terminação de chamadas da PTC

Das chamadas que a PT termina nas redes dos novos operadores de acesso directo, mais de metade do volume de minutos é destinado ao Operador B (vide **Tabela 20**), seguido do Operador C que termina 29% do volume de minutos da PTC destinado a outros operadores. Estes valores respeitam ao segundo trimestre de 2003, não tendo variado significativamente no último ano.

Tabela 20 – Tráfego da PTC terminado nos OPS de acesso directo

Operador	% de tráfego
Operador B	52%
Operador F	0%
Operador E	3%
Operador D	10%
Operador C	29%
PT Prime	3%
Operador H	0%
Operador G	3%

Dados relativos ao 2.º trim. 2003

Fonte: PTC.

Em 2001, cerca de 93% e 94% das chamadas terminadas nas redes do Operador C e Operador B, respectivamente, eram provenientes da rede da PTC, o que representa uma elevada dependência face ao operador histórico.

No entanto, a PTC como entidade com PMS no mercado de interligação nacional tem sido obrigada, ao abrigo do anterior quadro regulamentar, a comprar terminação de forma a garantir a interoperabilidade de serviços⁸⁰. Por esta razão, os outros operadores poderão aumentar os preços de venda de terminação à PTC visto que a eventual retaliação da PTC será impedida pelo enquadramento regulamentar. Na ausência de regulação nos mercados de terminação de chamadas, também os outros operadores poderão fixar preços de terminação acima dos níveis concorrenciais. Neste sentido, os operadores alternativos teriam PMS nos serviços de terminação quando estes são fornecidos à PTC.

De facto, da análise dos preços praticados pelos outros operadores, é possível verificar que estes praticam preços de terminação muito próximos e acima dos praticados pela PTC (vide **Gráfico 12**).

- Terminação de chamadas dos outros operadores

Em relação à compra de serviços de terminação entre os outros operadores (que não a PTC), mesmo que a proposta de preço de terminação de um operador não seja razoável, não é possível identificar qualquer tipo de contrapoder negocial, pela ausência de alternativa técnica à terminação em cada rede individual.

2.2.1.2.1. Contrapoder negocial dos compradores: Conclusão

O ICP-ANACOM não dispõe de informação que permita concluir que o contrapoder dos compradores restringe o poder de mercado dos operadores nos mercados de terminação na rede fixa.

⁸⁰ Directiva 2002/19/CE, Art.º 4.º.

2.2.1.3. Dominância individual: Conclusão

O ICP-ANACOM não dispõe de informação que permita concluir que algum operador de rede fixa não tenha PMS no fornecimento de serviços de terminação na sua própria rede.

2.2.2. Dominância conjunta

Não se aplicam a estes mercados os critérios de dominância conjunta.

2.2.3. Análise prospectiva

O ICP-ANACOM considera que todos os factores que justificam a designação das empresas que actuam no mercado grossista de terminação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo como empresas com PMS se manterão num horizonte de curto/médio prazo, até à próxima avaliação de PMS⁸¹.

2.2.4. Avaliação de PMS: Conclusão

O ICP-ANACOM considera que todos os operadores de rede públicas telefónicas fixas têm PMS no fornecimento de serviços de terminação na sua própria rede.

⁸¹ A próxima análise de PMS será desencadeada logo que: (1) ocorra um facto que altere significativamente as condições de concorrência no Mercado, e/ou (2) a Recomendação seja revista no que diz respeito a estes mercados; e/ou (3) no espaço de 18 meses.