



Exmo. Senhor
Prof. Doutor José Manuel Amado da Silva
Presidente do Conselho de Administração
ICP – Autoridade Nacional de Comunicações
Av. José Malhoa, n.º 12
1099-017 Lisboa

Por protocolo

S/referência	S/comunicação	N/referência	Data
ANACOM- S01870/2010	19/01/2010	S-GAM/2010/3 GEE/GAM-PRS/2010/2	26-02-2010

Assunto: Parecer da Autoridade da Concorrência, nos termos do artigo 61.º da Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro, sobre o projecto de decisão do ICP-ANACOM relativo à definição e análise de PMS nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais

José Manuel Amado da Silva

1. Na sequência do v/ ofício em referência, de 19 de Janeiro de 2009, a Autoridade da Concorrência regista a adopção pelo ICP-Autoridade Nacional de Comunicações (ICP-ANACOM) dos projectos de decisão “*Mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais – Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliações de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares*” e “*Obrigações de controlo de preços – Mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais*”.
2. No primeiro destes projectos de decisão, o ICP-ANACOM define os seguintes três mercados grossistas relevantes:
 - (i) Mercado grossista de terminação de chamadas vocais na rede móvel da TMN;
 - (ii) Mercado grossista de terminação de chamadas vocais na rede móvel da Vodafone; e
 - (iii) Mercado grossista de terminação de chamadas vocais na rede móvel da Sonacom.

3. A metodologia adoptada para definição destes mercados e as conclusões retiradas, que não diferem das da *Decisão de Análise de Mercados de 2005*¹, são, no entendimento da Autoridade da Concorrência, adequadas e genericamente coerentes com o Direito da Concorrência.
4. No contexto dos mercados relevantes definidos, o ICP-ANACOM identifica os três operadores móveis nacionais como detendo PMS (dominância individual) nas suas próprias redes, conclusão que também não suscita dúvida à Autoridade da Concorrência.
5. Quanto à imposição de obrigações regulamentares, em face dos problemas de concorrência identificados na ausência de regulação, considera-se adequada a manutenção de todas as obrigações regulamentares impostas em resultado da *Decisão de Análise de Mercados de 2005*, nomeadamente das obrigações de acesso, de não discriminação, de transparência, de controlo de preços (orientação para os custos) e de contabilização de custos e, finalmente, de separação de contas. Da mesma forma, também a redução dos preços de terminação de chamadas vocais se afigura apropriada.
6. Em particular, entende a Autoridade da Concorrência, à semelhança do ICP-ANACOM, que a prática de preços *on-net* muito inferiores aos *off-net*, associada a preços de terminação muito elevados, é potenciadora dos efeitos de rede que caracterizam este sector, traduzindo-se numa desvantagem competitiva para os operadores de menor dimensão e para os potenciais entrantes.
7. A existência de fortes efeitos de rede é bem patente nos resultados constantes do Relatório da Autoridade da Concorrência sobre mobilidade dos consumidores no sector das comunicações electrónicas² (doravante Relatório). O facto dos familiares e amigos pertencerem à rede do novo operador ou prestador é a razão determinante para a mudança dos clientes de serviços móveis, tendo a mesma obtido uma classificação de 7,4 numa escala de 1 a 10, em que o 1 representa “Não contribui nada” e o 10 “Contribui muito”. A rede de contactos é igualmente a razão mais importante na manutenção do operador actual, com uma classificação de 8,1 em 10.

¹ ICP-ANACOM, decisão relativa aos “*Mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais – Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliações de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares*”, de 25.02.2005.

² Cf. Autoridade da Concorrência, 2010, “*Mobilidade dos consumidores no sector das comunicações electrónicas*”, disponível em http://www.concorrenca.pt/download/20100129_Relatorio_mobilidade_comunicacoes_electronicas.pdf.

8. Acresce que, de acordo com o mesmo Relatório, os consumidores de serviços de comunicações móveis enfrentam elevados custos de mudança de operador ou prestador, sendo estes superiores a 10 euros ou correspondentes a cerca de metade da despesa média mensal com este serviço.
9. Num processo de mudança, as tarefas que exigem maior esforço correspondem à divulgação do novo número de telefone, com uma classificação de 7,2 em 10, seguida das tarefas de comparação de ofertas e de selecção da melhor oferta, na medida em que existe uma grande heterogeneidade de preços, desde logo pela existência de grandes diferenciais *on-net* e *off-net*. Também a imposição de períodos de fidelização, como contrapartida da subsidiação de equipamentos, restringe a mobilidade dos consumidores, o que pode justificar a aferição da proporcionalidade destes mesmos períodos.
10. Em resultado destas restrições, a mobilidade dos consumidores de serviços móveis é reduzida, registando-se, no Relatório da Autoridade da Concorrência, que, em termos médios anuais, menos de 5 em cada 100 clientes mudaram de operador ou prestador nos últimos dois anos (valor inferior ao de qualquer outro serviço analisado).
11. Para a Autoridade da Concorrência, a desvantagem competitiva do operador de menor dimensão ou do potencial entrante, resultante dos efeitos de rede e do diferencial de preços *on-net/off-net*, é também agravada pela existência de custos de mudança e pela maturidade do mercado, factores que, naturalmente, condicionam a captação de novos clientes.
12. Neste contexto, de acordo com a teoria económica (cf. secção 2.2 do Relatório da Autoridade da Concorrência), num cenário de elevados custos de mudança, o entrante ou o operador de menor dimensão terá que praticar preços suficientemente reduzidos face aos preços dos operadores de maior dimensão para conquistar clientes (compensando igualmente os custos de mudança), o que exige um investimento significativo.
13. A redução dos preços de terminação em redes móveis permite mitigar a desvantagem competitiva identificada, actuando, simultaneamente, sobre as distorções registadas entre as comunicações fixas e as comunicações móveis de voz e aumentando a contestabilidade do

mercado³. Neste sentido, é previsível que os preços retalhistas se reduzam e que a concorrência se intensifique, em benefício do consumidor final.

14. Refira-se que, conforme apontado pelo ICP-ANACOM, alguns autores argumentam que preços de terminação mais reduzidos resultam em preços de subscrição móvel mais elevados, num fenómeno denominado por “*waterbed effect*”. Estes mesmos autores demonstram empiricamente que este efeito tende a ser forte, mas não completo, i.e., em termos absolutos, o aumento dos preços retalhistas é inferior à redução observada nos preços de terminação⁴.
15. O caso português contraria, no entanto, esta teoria. Com efeito, o decréscimo das tarifas de terminação de chamadas em Portugal nos últimos anos tem sido acompanhado por reduções dos preços retalhistas (medidos, por exemplo, pela receita média por minuto).
16. O desenvolvimento de modelos de custeio, tal como previsto pelo ICP-ANACOM, poderá, neste âmbito, constituir um instrumento de análise crítica dos preços de terminação praticados, entendendo-se que o decréscimo agora proposto seria superior num contexto de preços determinados com base num “LRIC Puro”.
17. Considera-se, adicionalmente, que, na ausência de tais modelos, as melhores práticas europeias devem constituir referência na determinação dos preços máximos de terminação, tendo em atenção que, com base na metodologia adoptada na anterior decisão de controlo de preços do ICP-ANACOM, o preço aplicável seria de 2,61 cêntimos por minuto e não de 3,5 cêntimos, tal como fixado para o segundo trimestre de 2011.
18. Em face do exposto, e nos termos do artigo 61.º da Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro, a Autoridade da Concorrência não se opõe à definição dos mercados do produto e geográficos relevantes, nem às avaliações de PMS, realizadas pelo ICP-ANACOM no presente projecto de decisão.
19. Nos termos do artigo 8.º dos Estatutos do ICP-ANACOM, anexos ao Decreto-Lei n.º 309/2001, de 7 de Dezembro, e do artigo 9.º dos Estatutos da Autoridade da Concorrência,

³ Refira-se que a ausência de candidaturas no passado recente aos procedimentos disponibilização de espectro em diversas faixas de frequências pode ter sido resultado da desvantagem competitiva identificada. Mais recentemente, e já na sequência das primeiras descidas dos preços de terminação pelo ICP-ANACOM, diversas entidades se candidataram ao concurso para atribuição de direitos de utilização de frequências de acesso de banda larga via rádio (BWA - *Broadband Wireless Access*).

anexos ao Decreto-Lei n.º 10/2003, de 18 de Janeiro, a Autoridade da Concorrência é favorável a uma redução significativa dos preços de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais.

20. Cumpre ainda informar que a definição adoptada pelo ICP-ANACOM não restringe de forma alguma a definição de mercados relevantes a adoptar pela Autoridade da Concorrência em tudo quanto releva da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho e do Regulamento (CE) n.º 1/2003, de 16 de Dezembro de 2002.

Com os melhores cumprimentos, *em nome do Presidente da Autoridade da Concorrência*



Manuel Sebastião
Presidente

⁴ Genakos, C. & Valletti, T., 2008, "Testing the 'Waterbed' Effect in Mobile Telephony", CEIS Working Paper No. 110.