

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

<http://www.anacom.pt/template31.jsp?categoryId=212003>

Deliberação de 21.12.2004

MERCADOS GROSSISTAS DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS VOCAIS EM REDES MÓVEIS INDIVIDUAIS

OBRIGAÇÃO DE CONTROLO DE PREÇOS

ICP-ANACOM - Dezembro 2004

ÍNDICE

1.	Enquadramento Regulamentar	3
2.	Controlo de preços.....	3
2.1.	Histórico	4
2.2.	<i>Benchmark</i> internacional	5
2.3.	Discriminação de preços como estratégia de fecho do mercado (<i>foreclosure</i>)	6
2.4.	Obrigações adequadas para a falha de mercado da discriminação de preços.....	10
3.	Decisão sobre evolução de preços	11
3.1.	Regra da Tarifação.....	12
3.2.	Convergência dos preços das várias terminações.....	13
3.3.	Terminação Fixo-Móvel.....	14
3.4.	Terminação Móvel-Móvel.....	15
3.5.	Terminação Internacional Móvel.....	15

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Preços da terminação fixados pelo ICP-ANACOM.....	12
--	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Preços médios da terminação fixo-móvel (Julho 2004) *	6
Gráfico 2 – Preços retalho <i>on-net</i> vs. Preços de terminação móvel-móvel	7
Gráfico 3 - Preços de retalho <i>off-net</i> (Optimus) vs. Preços de retalho <i>on-net</i> (TMN e Vodafone) ¹⁰	9
Gráfico 4 – Tráfego <i>on-net</i> vs. tráfego <i>off-net</i>	10
Gráfico 5 – Evolução dos preços da terminação móvel em Portugal.....	16

1. Enquadramento Regulamentar

A Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro¹ (“Lei das Comunicações Electrónicas”), 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 (ARN) neste domínio.

Esta Lei consubstancia os princípios estabelecidos no novo quadro regulamentar comunitário, o qual estabelece um novo quadro jurídico para o sector das comunicações electrónicas que visa responder à tendência para a convergência abrangendo todas as redes e serviços de comunicações electrónicas. Neste contexto, em conformidade com o preceituado nos artigos 18.º e 56.º da Lei das Comunicações Electrónicas, compete à ARN definir e analisar os mercados relevantes, declarar as empresas com poder de mercado significativo (PMS) e determinar as medidas adequadas às empresas que ofereçam redes e serviços de comunicações electrónicas.

Mais especificamente, o procedimento de análise de mercado e imposição de obrigações previsto nos artigos 55.º a 61.º da supramencionada Lei, passa essencialmente por três momentos procedimentais:

- a) A definição de mercados relevantes (artigo 58.º)
- b) A análise dos mercados relevantes (artigo 59.º)
- c) A imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares *ex-ante* às empresas com PMS (artigos 55.º e 59.º)

Na sequência da análise efectuada pelo ICP-ANACOM no âmbito dos três pontos anteriores², consubstanciada no documento “Mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes telefónicas públicas móveis individuais – Definição dos mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações”, o presente documento visa concretizar os termos específicos em que se deverá implementar a obrigação de controlo de preços durante os anos de 2005 e 2006.

2. Controlo de preços

O mais importante problema de concorrência identificado no documento dos “Mercados grossistas de terminação em redes móveis individuais”³ é a fixação de preços excessivos. O poder de mercado detido pelos operadores de rede móvel na terminação das chamadas decorre do facto de que qualquer operador que queira terminar chamadas num utilizador final de um rede móvel ter obrigatoriamente que utilizar os serviços daquele operador de rede móvel concreto. Adicionalmente, os consumidores apresentam uma reduzida

¹ Disponível em <http://www.anacom.pt/template16.jsp?categoryId=94022>

² Disponível em <http://www.anacom.pt/template2.jsp?categoryId=123899>

³ Disponível em <http://www.anacom.pt/template2.jsp?categoryId=123899>

sensibilidade face ao preço das chamadas que lhe são dirigidas. Esta situação decorre da aplicação do princípio do chamador-pagador⁴ – que implica uma dissociação entre a pessoa que paga as chamadas (o chamador) e a pessoa que efectua a escolha da rede de terminação -, contribuindo para reforçar a ausência de incentivos para a redução dos preços de terminação.

O poder de mercado que os operadores de rede móvel têm na fixação dos preços de terminação de chamadas vocais nas redes respectivas só poderia ser atenuado se existissem meios alternativos, suficientemente generalizados, para terminar as chamadas vocais e se existisse um importante contrapoder negocial dos compradores.

A imposição de obrigações de dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso, de transparência e de não discriminação, se bem que fundamental, não é suficiente para conduzir a preços eficientes nos mercados grossistas da terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais.

O ICP-ANACOM entende que, face ao problema de concorrência identificado nestes mercados, só a fixação de preços de terminação orientados para os custos, através duma aproximação gradual dos preços ao nível eficiente, poderá contribuir para a promoção da concorrência e defesa dos interesses dos utilizadores finais das redes públicas móveis.

Havendo a necessidade de impor preços de terminação orientados para os custos, o ICP-ANACOM irá estabelecer o controlo de preços com base em *benchmark* internacional, pelo menos enquanto não existir um modelo de custeio devidamente implementado.

O ICP-ANACOM entende, na linha do que é defendido pelos documentos elaborados no âmbito do ERG⁵, que um movimento único e imediato de descida de preços de terminação para valores próximos dos custos poderia causar alguma instabilidade na actividade desenvolvida pelos operadores de rede móvel, sendo portanto uma medida desproporcional. Nessa conformidade, considera-se adequada uma evolução gradual dos preços entre os valores iniciais fixados para Março de 2005 e os valores que se pretendem atingir, no final de 2006 (*gliding path*). Assim, o ICP-ANACOM irá fixar valores trimestrais para o preço de terminação de chamadas vocais dentro deste período.

2.1. Histórico

Os preços de terminação de chamadas vocais em redes móveis foram objecto de regulação no passado, designadamente de intervenção do ICP-ANACOM a pedido das partes nos termos do Decreto-Lei n.º 415/98.

Através das deliberações de 03.08.2000⁶, de 24.01.2002⁷, e de 29.05.2002⁸, o ICP-ANACOM estabeleceu os preços médios máximo da terminação móvel para as

⁴ Princípio do chamador-pagador (Calling Party Pays Principle) – regra segundo a qual o preço da realização de uma chamada é pago na totalidade pelo chamador.

⁵ Grupo de Reguladores Europeus.

⁶ Disponível em <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=2095>.

⁷ Disponível em <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=30606>.

⁸ Disponível em <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=36526>.

chamadas originadas em redes fixas (terminação fixo-móvel), para as chamadas originadas em redes móveis (terminação móvel-móvel) e para as chamadas originadas fora do país (terminação internacional-móvel).

As intervenções do ICP-ANACOM foram sempre efectuadas com uma preocupação fundamental, a da promoção das condições que permitam incentivar o desenvolvimento de uma concorrência equilibrada entre as redes fixas e as redes móveis e a limitação do desenvolvimento de barreiras ao aproveitamento das externalidades das redes por parte dos utilizadores finais, em particular dos clientes das redes fixas.

Nesse sentido, o ICP-ANACOM teve presente a necessidade de, promover a redução de preços de terminação, aliás frequentemente reivindicada pelos operadores fixos (terminação fixo-móvel), e fazer convergir os diversos preços de terminação, eliminando oportunidades de arbitragem, tais como o *tromboning* e o uso comercial dos GSM Gateways, geradores de ineficiências económicas.

Atendendo a que os operadores móveis praticaram, até meados 2003, preços de terminação situados no nível máximo permitido pela intervenção regulatória, o ICP-ANACOM procurou através de regulação informal obter um acordo junto da TMN e da Vodafone para a redução dos respectivos preços de terminação fixo-móvel.

Em Junho de 2003, em resultado dessa regulação informal, a Vodafone e a TMN acordaram reduzir os respectivos preços de terminação de chamadas vocais originadas em redes fixas em 7% por trimestre durante quatro trimestres, com efeitos a partir de 01.07.2003. Os operadores em causa efectuaram as 3 primeiras descidas acordadas, nas seguintes datas: Julho de 2003, Outubro de 2003 e Janeiro de 2004. No entanto, o último movimento de descida, previsto para Abril de 2004, não se concretizou.

Durante o ano de 2004, o ICP-ANACOM continuou a promover, agora com os três operadores móveis, a redução dos preços de terminação móvel e a sua aproximação a valores próximos das médias europeias. Este processo negocial decorreu entre Abril e meados de Setembro de 2004, não tendo sido possível obter uma solução que satisfizesse os três operadores de rede móvel.

O ICP-ANACOM considera que a dificuldade na obtenção de um consenso relativo aos preços da terminação, de que resulta a manutenção dos elevados preços praticados até ao momento, reforça o seu entendimento sobre a existência de poder de mercado significativo por parte de cada um dos operadores móveis nos respectivos mercados grossistas da terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, e sobre a necessidade de uma intervenção regulatória, através de uma obrigação de controlo de preços e de orientação para os custos.

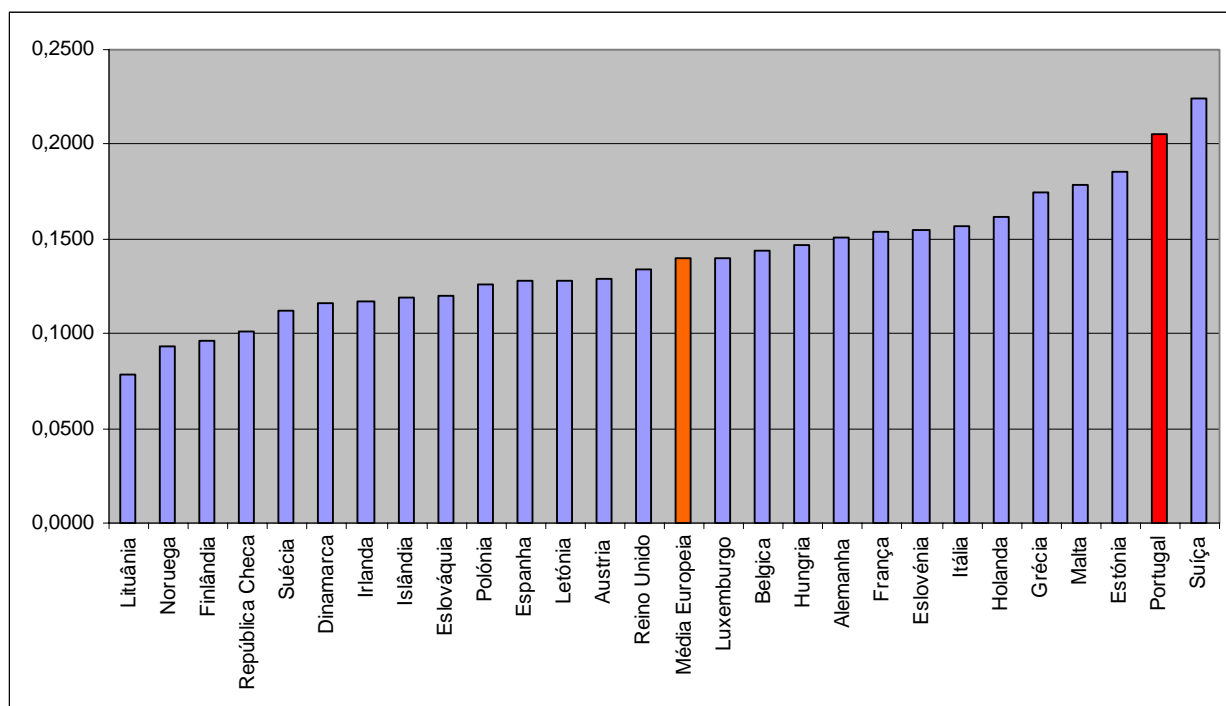
2.2. Benchmark internacional

Tendo em conta que o princípio da orientação para os custos obriga ao desenvolvimento de raiz de um modelo de custeio por parte dos operadores móveis, o ICP-ANACOM, numa primeira fase, e até que os sistemas de custeio produzam informação de custos, fixará os preços da terminação móvel com base no recurso a *benchmark* internacional.

Para este efeito utilizará os valores disponibilizados pelo IRG – Grupo de Reguladores Independentes. Alguns dos países considerados já têm em vigor obrigações de controlo de preços, nomeadamente obrigações de orientação para os custos com base em modelos LRIC.

O ICP-ANACOM pretende com a sua intervenção reduzir os preços médios da terminação praticados em Portugal, os quais se situavam, em Julho, no penúltimo lugar entre os países que integram o IRG (ver Gráfico 1).

Gráfico 1 – Preços médios da terminação fixo-móvel (Julho 2004) *



Fonte: IRG Julho 2004

* Preço médio por minuto para uma chamada de 3 minutos.

2.3. Discriminação de preços como estratégia de fecho do mercado (*foreclosure*)

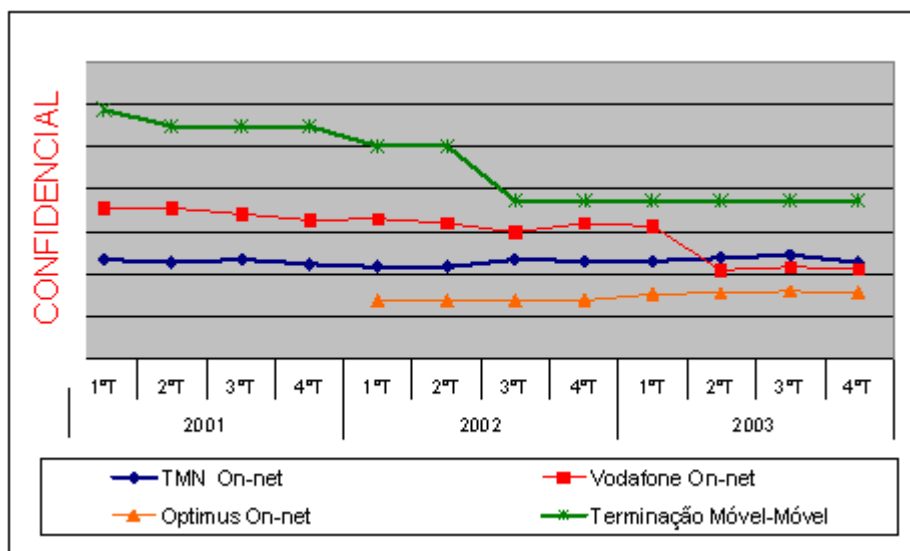
Para além da falha de mercado que resulta da prática de preços de terminação excessivos, existe uma outra potencial falha de mercado que importa ter em conta no contexto do mercado de comunicações móveis nacional.

Conforme referido no documento ERG, os operadores de maior dimensão podem cobrar preços de terminação elevados (acima dos custos) aos outros operadores, enquanto que implicitamente praticam preços transferência interna (terminação) muito baixos. Desta situação resultam preços de retalho *off-net* elevados e preços *on-net* baixos que colocam

os operadores com uma menor base de clientes em desvantagem devido às “externalidades de rede”. A desvantagem é tanto maior quanto maior for o preço de terminação, e portanto quanto maior a diferença entre o preço duma chamada *off-net* e o duma chamada *on-net*. O ERG reconhece que é muito provável que esta situação ocorra no caso da interligação móvel-móvel, em que é comum os operadores discriminarem entre preços *on-net* e *off-net* no retalho⁹.

Interessa analisar se esta falha de mercado se verifica no mercado móvel nacional. A evidência que o ICP-ANACOM dispõe aponta para a existência desta falha de mercado. No mercado português, os preços médios de retalho das chamadas *on-net* são, em média, inferiores ao preço de terminação. O Gráfico 2 mostra os preços de retalho *on-net* dos operadores de rede móvel comparando-os com a evolução dos preços de terminação. Embora estes tenham vindo a decrescer ao longo dos últimos anos continuam a manter-se a níveis bastante mais elevados que os preços de retalho *on-net*.

Gráfico 2 – Preços retalho *on-net* vs. Preços de terminação móvel-móvel¹⁰



Fonte: ICP-ANACOM

As “externalidades de rede” existentes nos serviços móveis devem ser consideradas neste contexto. Quanto maior for o número de clientes pertencentes a uma dada rede móvel, maior se torna o valor de pertencer a essa mesma rede, dado que se poderá

⁹ Documento “ERG Common Position on the approach to appropriate remedies in the new regulatory framework”, disponível em http://erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_0330rev1_remedies_common_position.pdf, páginas 40 e 119.

¹⁰ Para o cálculo dos preços médios das chamadas, utilizou-se, para cada operador, a divisão entre as receitas associadas a essas chamadas e o respectivo número de minutos. Neste sentido, estes valores estão ligeiramente sub-avaliados, ao não terem em conta as receitas associadas às mensalidades dos planos pós-pagos, pelo que a receita média efectiva deverá ser um pouco superior, mas em todo o caso inferior ao preço de terminação (os planos pós-pagos correspondem a uma percentagem dos clientes totais entre 16% e 32%). A informação usada para a elaboração deste gráfico foi prestada pelos operadores a título confidencial.

contactar um maior número de pessoas. Se os tarifários forem uniformes – sem diferenciação entre chamadas *on-net* e chamadas *off-net* - a externalidade de rede aplica-se à totalidade das redes móveis existentes, ou seja quanto maior o número de clientes de todas as redes móveis, maior o valor de se possuir um telefone móvel, independentemente de qual o operador a que se adere.

Esta externalidade de rede torna-se benéfica para um operador, através da prática de preços *on-net* diferentes dos preços *off-net*. Ao diferenciar desta forma os preços de retalho, um operador aumenta o valor económico relativo que um consumidor retira de pertencer à rede específica desse operador¹¹. Esta prática, associada a preços de terminação elevados, torna-se assim um instrumento que pode ser utilizado pelos operadores de maior dimensão para afastar os operadores de menor dimensão – *foreclosure*.

Importa referir que esta questão se torna mais importante num mercado saturado, ou próximo da saturação, como é actualmente o mercado móvel português. Numa situação em que ainda existe um grande mercado potencial (ou seja, em que a taxa de penetração é reduzida), os operadores mais pequenos também beneficiam. A estratégia de preços diferenciados servirá para conquistar grupos de novos clientes para o serviço móvel, que adiram conjuntamente para beneficiar de preços mais baixos nas comunicações entre eles.

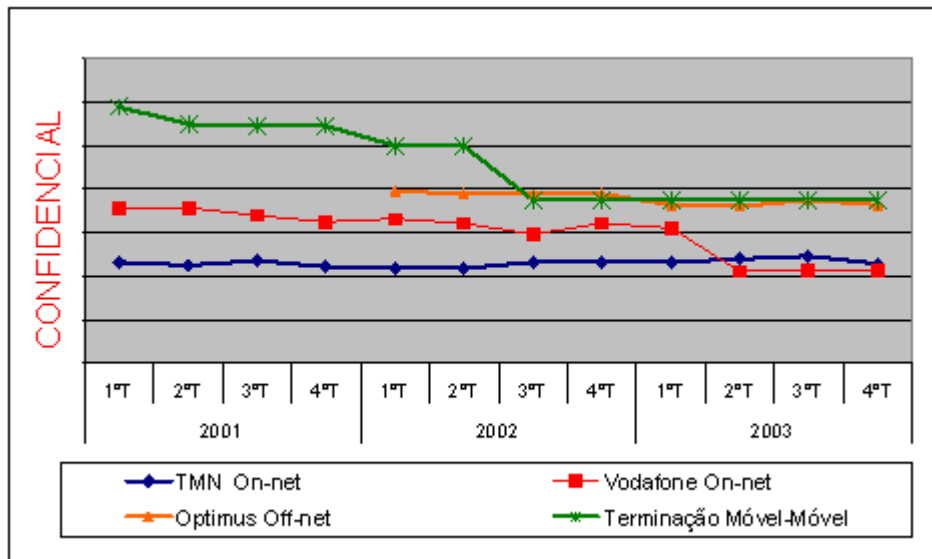
Já numa situação de saturação do mercado, com uma taxa de penetração de 90% e quotas de mercado (assinantes) de 51%, 31% e 17%, as externalidades tendem a beneficiar mais o(s) operador(es) de maior dimensão, dado que existem poucos clientes que poderão aderir pela primeira vez ao serviço móvel.

Para concorrer com os operadores de maior dimensão, o operador de menor dimensão é conduzido a praticar preços de retalho *off-net* que se aproximem dos preços *on-net* dos seus concorrentes. A Optimus afirma que segue essa estratégia, como forma de evitar a saída dos seus clientes para o(s) operador(es) maior(es), sendo que no entanto o preço de terminação funciona como um limite mínimo relativamente ao seu preço de retalho *off-net*. O preço de terminação móvel-móvel elevado pode, assim, constituir uma barreira a reduções de preços de retalho nas chamadas *off-net*.

Os dados que o ICP-ANACOM dispõe indiciam que a Optimus pode de facto ter seguido essa estratégia. O gráfico seguinte mostra que os preços médios de retalho *off-net* da Optimus se têm aproximado dos preços médios *on-net* da Vodafone e da TMN. Por outro lado, também se pode verificar que os preços *off-net* da Optimus estão muito próximo dos preços da terminação móvel-móvel, mostrando que o preço de terminação funciona como um limite inferior para o preço *off-net* da Optimus (ver Gráfico 3).

¹¹ Trata-se de um tipo de externalidade que Laffont e Tirole denominaram de “tariff-mediated network externalities” (cf. Laffont, J.J. e J. Tirole, “Competition in Telecommunications” (2000))

Gráfico 3 - Preços de retalho *off-net* (Optimus) vs. Preços de retalho *on-net* (TMN e Vodafone)¹⁰

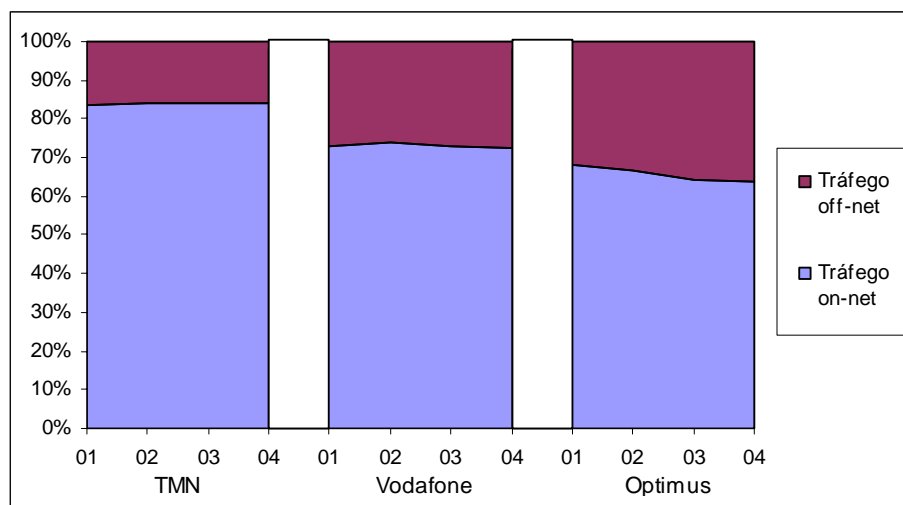


Fonte: ICP-ANACOM (Informação recebida dos operadores a título confidencial)

A estratégia de baixar os preços de retalho *off-net*, seguida pela Optimus, tem um outro efeito que é o de agravar o desbalanceamento do tráfego a favor do(s) maior(es) operador(es). Se a Optimus tem preços de retalho *off-net* para os restantes operadores mais baixos que os preços *off-net* desses operadores para a Optimus, isso cria um incentivo para os clientes da Optimus efectuarem mais chamadas do que as que recebem, aumentando ainda mais o desbalanceamento do tráfego a favor dos operadores de maior dimensão.

O Gráfico 4 mostra a evolução do peso do tráfego *on-net* comparativamente ao tráfego *off-net* (móvel-móvel) de cada um dos 3 operadores. No 1º semestre de 2004 o peso das chamadas *on-net* era de 64% para a Optimus, 73% para a Vodafone e 84% para a TMN.

Gráfico 4 – Tráfego *on-net* vs. tráfego *off-net*



Fonte: ICP-ANACOM

2.4. Obrigações adequadas para a falha de mercado da discriminação de preços

Conforme descrito no ponto anterior, o sector das comunicações móveis defronta-se presentemente com uma potencial falha de mercado, associada à prática de preços de retalho *on-net* e *off-net* diferenciados e de preços de terminação móvel-móvel elevados. O documento do ERG sobre remédios¹² aponta dois possíveis remédios para a corrigir. O primeiro consiste na imposição de uma obrigação de controlo de preços e de contabilização de custos. Entende-se que preços de terminação orientados para os custos deverão resolver também esta falha de mercado.

O ERG considera no entanto outra possibilidade, que consiste na imposição de uma obrigação de não discriminação, em que o operador com PMS seria proibido de praticar preços de retalho *on-net* mais baixos do que os preços de terminação, atendendo a que estes últimos devem ser orientados para os custos.

O ICP-ANACOM avaliou a possibilidade de aplicar uma medida deste tipo. No entanto, entendeu-se que a sua imposição não é justificável atendendo ao problema identificado. Esta obrigação implicaria um controlo dos preços praticados no mercado retalhista. Tendo em conta que este mercado não está identificado como um mercado relevante para regulação *ex-ante*, não seria adequada a sua imposição. Por outro lado, tal obrigação seria desproporcionada por ser demasiado intrusiva, e criaria limitações excessivas às estratégias comerciais dos operadores móveis.

A Optimus tem apresentado uma alternativa possível para a resolução desta falha de mercado. Relativamente aos preços da terminação móvel-móvel, este operador tem

¹² Disponível em http://erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_0330rev1_remedies_common_position.pdf

vindo a reivindicar a introdução de preços grossistas de terminação assimétricos face aos outros operadores. O ICP-ANACOM entende que a introdução de uma assimetria não contribui para a resolução do problema em causa, antes poderá agravá-lo.

A introdução de assimetria no preço de terminação móvel-móvel, poderia penalizar os operadores com preços de terminação mais baixos, dado o impacto relativo na sua estrutura de custos, face ao operador (Optimus) que passaria a beneficiar de preços mais elevados. Essa distorção conduziria igualmente à redução dos incentivos à prestação eficiente do serviço móvel, distorcendo ainda mais as condições de concorrência nestes mercados.

Relativamente à Optimus, a curto prazo, a introdução da assimetria seria positiva, uma vez que as suas receitas de terminação não sofreriam um corte tão elevado. Contudo, a médio prazo, devem ser tidos em consideração dois efeitos negativos:

- A imposição de preços de terminação assimétricos, criaria incentivos para que tivesse uma actuação menos eficiente, e como tal teria maiores dificuldades em adaptar-se ao mercado quando a assimetria terminasse;
- Por outro lado, a fixação de um preço de terminação mais elevado para a Optimus do que para a TMN e para a Vodafone contribuiria para aumentar as externalidades da rede promovidas pelas duas últimas redes móveis e potenciadas pela estratégia de diferenciação *on-net off-net*. Se a TMN e a Vodafone tivessem que pagar um preço mais elevado para terminar chamadas na Optimus, teriam um maior incentivo para fazer repercutir esse aumento nos preços de retalho cobrados aos seus clientes (chamadas móvel-móvel terminadas na Optimus). Assim, o preço das chamadas *off-net* desses operadores seria ainda mais elevado, aumentando o valor para o cliente de pertencer a essas redes.

Os eventuais aumentos de receitas para a Optimus poderiam não compensar os efeitos dessa estratégia dos seus concorrentes. A assimetria nos preços da terminação tenderia a aumentar ainda mais o desbalaceamento do tráfego, uma vez que o rácio entre os preços *on-net* e *off-net* provavelmente aumentaria.

3. Decisão sobre evolução de preços

Tendo em consideração o exposto anteriormente, o ICP-ANACOM decidiu estabelecer os preços da terminação que constam da Tabela 1 e do Gráfico 5.

**Tabela 1 - Preços da terminação fixados pelo ICP-ANACOM
(Março 2005 a Dezembro 2006)**

	Terminação Fixo-Móvel		Terminação Internacional-Móvel (todos os operadores)	Terminação Móvel-Móvel (todos os operadores)
	TMN e Vodafone	Optimus		
Preço actual	€0,1850	€0,2779	€0,1870	€0,1870
Mar-05	€0,1400	€0,2050	€0,1400	€0,1400
Jul-05	€0,1350	€0,1950	€0,1350	€0,1350
Out-05	€0,1300	€0,1820	€0,1300	€0,1300
Jan-06	€0,1250	€0,1700	€0,1250	€0,1250
Abr-06	€0,1200	€0,1500	€0,1200	€0,1200
Jul-06	€0,1150	€0,1300	€0,1150	€0,1150
Out-06	€0,1100	€0,1100	€0,1100	€0,1100

Os sub-capítulos seguintes desenvolvem os aspectos que o ICP-ANACOM teve em conta na elaboração deste controlo de preços, no que diz respeito à regra de tarifação a aplicar, à convergência dos vários tipos de terminação, e aos princípios subjacentes à evolução da terminação fixo-móvel, da terminação móvel-móvel e da terminação de chamadas internacionais.

3.1. Regra da Tarifação

Com a deliberação de 03.08.2000¹³, o ICP-ANACOM determinou a facturação ao segundo apenas após o primeiro minuto, para a terminação fixo-móvel. No caso dos outros tipos de terminação (móvel-móvel e internacional-móvel) a regra da tarifação imposta foi a da facturação ao segundo desde o primeiro segundo.

No que respeita à tarifação da terminação fixo-móvel, os operadores de rede móvel estavam obrigados a respeitar duas regras:

- A tarifação teria que ser ao segundo após o primeiro minuto, e
- O preço médio máximo por minuto da terminação tinha de ser calculado em função de uma chamada com a duração de 100 segundos.

Pretendeu-se assim dar aos operadores de rede móvel alguma flexibilidade na fixação das suas tarifas de terminação. Essa flexibilidade na fixação dos tarifários permitiu aos

¹³ Disponível em <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=2095>.

operadores, através de uma prática de fixação de um preço para o primeiro minuto inferior ao preço dos minutos seguintes, maximizaram as suas receitas.

Este sistema tarifário praticado pelos operadores de rede móvel é um sistema que poderá contrariar a lógica subjacente aos custos que um operador suporta por uma chamada telefónica. Por outro lado, o referido sistema tarifário dá origem a tarifários de retalho muito complexos, com preços diferenciados para o primeiro minuto e minutos seguintes, e para o horário normal e económico, tornando-se por isso pouco transparente para o consumidor. Para além disso o seu cumprimento é de difícil monitorização.

Tendo em consideração as desvantagens referidas relativamente à regra da tarifação para a terminação fixo-móvel, o ICP-ANACOM considera que os novos preços da terminação móvel, que constam da Tabela 1 devem todos seguir a regra da tarifação ao segundo desde o primeiro segundo.

3.2. Convergência dos preços das várias terminações

O primeiro aspecto a ter em consideração são as assimetrias de preços entre diferentes tipos de terminação e as assimetrias de preços entre operadores.

Relativamente ao primeiro tipo de assimetrias, o ICP-ANACOM considera que não há qualquer justificação para diferenciar os vários tipos de terminação. Na perspectiva da procura, o serviço de terminação móvel é sempre o mesmo, independentemente da origem das chamadas entregues ao operador que presta o serviço. De igual forma, na perspectiva da oferta, e tendo em conta o princípio da orientação para os custos, o custo da terminação de uma chamada numa determinada rede não depende da rede na qual a chamada é originada.

O ICP-ANACOM entende ainda que a diferenciação dos vários tipos de terminação pode incentivar fenómenos de arbitragem, prejudiciais para os operadores e consumidores finais.

Quanto às diferenças de preços de terminação entre operadores, em alguns países, como o Reino Unido, considerou-se adequado estabelecer preços de terminação assimétricos em função das diferentes frequências radioelétricas usadas pelos operadores móveis. Assim, entendeu-se que os operadores que prestam o serviço móvel em redes GSM 1800 têm custos de rede mais elevados e como tal podem praticar preços de terminação mais elevados do que os operadores móveis que prestam o serviço em redes GSM 900 ou redes combinadas GSM 900/1800.

Tal situação não se aplica a Portugal, onde todos os operadores móveis prestam o serviço suportados em redes GSM 900/1800, tendo praticamente o mesmo número de faixas de frequência.

Assim, o primeiro objectivo do ICP-ANACOM na aplicação da obrigação de controlo de preços é terminar com todas as assimetrias na prestação do serviço de terminação de chamadas móveis, que por razões históricas ainda existem em Portugal. Pretende-se caminhar gradualmente para uma situação de convergência dos preços da terminação móvel, a alcançar no prazo de cerca de 2 anos, em que não exista qualquer diferença nos

preços da terminação móvel entre os operadores em actividade e entre os vários tipos de terminação móvel.

Um preço de terminação idêntico para os diversos tipos de chamadas que terminam na rede móvel, independentemente da sua origem, e idêntico para os três operadores do mercado, é a situação que conduz a uma afectação dos recursos mais eficiente, e como tal, deve ser o objectivo do regulador.

3.3. Terminação Fixo-Móvel

Quanto à terminação fixo-móvel entende-se, como já explicitado anteriormente, que os preços praticados são excessivos. Assim, o ICP-ANACOM pretende reduzir os preços da terminação fixo-móvel de forma significativa.

O movimento de redução destina-se a aproximar os preços da terminação de valores mais consentâneos com os praticados na União Europeia. O preço inicial, fixado para Março de 2005, está próximo do preço médio registado na Europa em Julho de 2004, que era de €0,1398. Note-se, no entanto, que dados os movimentos de descida previstos para a maior parte dos países europeus, o valor agora fixado se deverá continuar a situar, em Março de 2005, acima da média europeia. Posteriormente, estabelece-se uma descida gradual dos preços da terminação fixo-móvel até ao final de 2006.

Atendendo a que a terminação fixo-móvel tem constituído uma importante fonte de receitas para os operadores móveis, o ICP-ANACOM entende que uma redução não gradual dos preços da terminação fixo-móvel poderia ter consequências indesejáveis no equilíbrio financeiro dos operadores móveis. O documento do ERG sobre remédios¹⁴ menciona que, nos casos em que a implementação imediata da obrigação de controlo de preços se traduza na fixação de preços a um nível concorrencial que possa causar problemas desproporcionais aos operadores móveis, as ARN podem aplicar um sistema de *price cap* ou um *glide path* para chegar a um nível mais eficiente, num determinado período de tempo.

Actualmente os preços da terminação fixo-móvel praticados pela Optimus são mais elevados do que os preços da terminação fixo-móvel praticados pelos outros dois operadores (TMN e Vodafone). O ICP-ANACOM entende que essa assimetria não se justifica, sendo prejudicial para os operadores fixos e para os consumidores finais. No entanto, atendendo ao impacto financeiro que a eliminação imediata da assimetria poderia ter sobre a Optimus, o ICP-ANACOM considera que esta deve ser eliminada de forma gradual, devendo os preços da terminação fixo-móvel praticados pelos três operadores móveis convergir em Outubro de 2006.

De facto, o ICP-ANACOM teve em conta que a entrada da Optimus mercado ocorreu em 1998, seis anos depois dos dois primeiros operadores. Por este motivo, o ICP-ANACOM considera ser proporcional admitir um período adicional de transição até Outubro de 2006, no qual a Optimus poderá usufruir de uma terminação fixo-móvel

¹⁴ Disponível em http://erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_0330rev1_remedies_common_position.pdf

superior à dos seus concorrentes. A partir dessa data, o preço de terminação fixo-móvel da Optimus deverá ser igual ao dos outros operadores, uma vez que se considera ter terminado esse prazo de transição.

3.4. Terminação Móvel-Móvel

O ICP-ANACOM considera que a melhor forma de se lidar com a falha do mercado associada à discriminação de preços consiste em reduzir substancialmente o preço da terminação móvel-móvel, de forma a melhorar as condições de concorrência para todos os operadores de rede móvel, que permitam atenuar os efeitos de eventuais estratégias comerciais potenciadoras do desbalanceamento de tráfego ou de diferenciações *on-net off-net* não motivadas pelo custo. A redução proposta, dos actuais 18,7 cêntimos para 14 cêntimos, sendo significativa, não só contribui para melhorar as condições de concorrência entre os operadores móveis, como facilita o controlo de eventuais práticas lesivas da concorrência.

Um operador que não consegue aproximar os seus preços de retalho *off-net* dos preços de retalho *on-net* dos seus concorrentes, devido ao preço da terminação móvel-móvel de 18,7 cêntimos, com os novos preços de terminação, mais próximos dos custos efectivos, terá oportunidades acrescidas para o desenvolvimento das estratégias comerciais que entender mais adequadas, ao nível dos preços de retalho. De igual forma, os outros operadores vêem aumentadas as possibilidades de adopção de estratégias comerciais diferenciadas das adoptadas actualmente.

3.5. Terminação Internacional Móvel

Também no que diz respeito à terminação móvel de chamadas com origem internacional, não há igualmente qualquer justificação para manter preços excessivos. Assim, o ICP-ANACOM entende que os respectivos preços, devem estar alinhados com os preços da terminação fixo-móvel fixados para a TMN e para a Vodafone. Registe-se a este propósito que o ICP-ANACOM, recentemente, teve oportunidade de constatar a prática de arbitragem entre a terminação fixo-móvel e a terminação internacional-móvel, em virtude dos diferenciais de preços praticados. Com o estabelecimento de preços iguais para a terminação fixo-móvel e internacional-móvel, que será plenamente obtido em Outubro de 2006, quando o preço da terminação fixo-móvel da Optimus igualar o dos restantes operadores, pretende-se eliminar por completo os incentivos ao aparecimento destas práticas de arbitragem.

Gráfico 5 – Evolução dos preços da terminação móvel em Portugal

