

PROJETO DE DECISÃO

SOBRE O MERCADO GROSSISTA DE ACESSO A CAPACIDADE DEDICADA

Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares

**ANACOM
2023**

Índice

SUMÁRIO EXECUTIVO	7
1. INTRODUÇÃO	13
1.1. As conclusões da última análise de mercados relativa a acessos de elevada qualidade num local fixo	13
1.2. As evoluções ocorridas no mercado e a necessidade de revisão	15
1.3. O Questionário de 2021	24
1.4. O quadro regulamentar europeu	24
1.4.1. A Lei das Comunicações Eletrónicas	26
2. MERCADO RETALHISTA DE ACESSO A CAPACIDADE DEDICADA.....	31
2.1. Breve descrição do mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada.....	31
2.2. Evolução do número de acessos de capacidade dedicada	35
2.3. Distribuição da capacidade simétrica dos acessos de capacidade dedicada	36
2.4. Distribuição geográfica	37
2.5. Forma de comercialização do serviço	37
2.6. Principais operadores e estrutura da oferta	38
3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RETALHISTA DE ACESSO DE CAPACIDADE DEDICADA	39
3.1. Definição do mercado de produto de acesso de capacidade dedicada	39
3.1.1. Serviços com ou sem contenção e débito simétrico ou assimétrico (independentemente da tecnologia).....	41
3.1.2. O serviço de acesso em banda larga de grande consumo e o serviço de acesso de capacidade dedicada	43
3.1.3. Produtos suportados em diferentes tecnologias e redes e com diferentes capacidades	44
3.1.4. Perfil dos clientes, multi-local vs local	48
3.1.5. Definição do mercado retalhista de produto – conclusão.....	50

3.2.	Definição do mercado geográfico de acesso de capacidade dedicada	50
3.2.1.	Conclusões da anterior análise de mercados.....	54
3.2.2.	Unidade geográfica de base	54
3.2.3.	As áreas C e NC da anterior análise de mercado	55
3.2.4.	Número de redes e cobertura	56
3.2.5.	Quotas de mercado.....	58
3.2.6.	Substituibilidade do lado da oferta: <i>business case</i> favorável	59
3.2.7.	Definição de mercados geográficos – Área A e Área B.....	60
4.	ANÁLISE CONCORRENCIAL DOS MERCADOS RETALHISTAS DE ACESSO DE CAPACIDADE DEDICADA	62
4.1.	Enquadramento regulamentar	62
4.2.	Avaliação de PMS individual.....	66
4.3.	Avaliação de PMS conjunto	72
5.	MERCADO GROSSISTA DE ACESSO A CAPACIDADE DEDICADA	73
5.1.	Definição do mercado de produto de acesso grossista de capacidade dedicada	73
5.2.	Definição do mercado geográfico grossista de acesso a capacidade dedicada	77
6.	ANÁLISE CONCORRENCIAL DOS MERCADOS GROSSISTAS DE ACESSO A CAPACIDADE DEDICADA	81
6.1.	Avaliação de PMS individual.....	81
6.2.	Avaliação de PMS conjunto	87
7.	IMPOSIÇÃO, ALTERAÇÃO, MANUTENÇÃO OU SUPRESSÃO DE OBRIGAÇÕES	88
7.1.	Princípios gerais relativos à imposição de obrigações e objetivos regulatórios	88
7.2.	Obrigações atualmente em vigor	91
7.3.	Supressão de obrigações no mercado grossista de acesso a capacidade dedicada na Área A92	
7.4.	Supressão de obrigações relativas à ORCA no mercado grossista de acesso a capacidade dedicada na Área B	93

7.5. Imposição e manutenção de obrigações relativas à ORCE (e à OCE) no mercado grossista de acesso a capacidade dedicada na Área B não sujeita a concorrência potencial.. 95

8. CONCLUSÕES 110

ANEXO I – OBRIGAÇÕES ATUALMENTE EM VIGOR 114

ANEXO II – LEI DAS COMUNICAÇÕES ELETRÓNICAS 116

ANEXO III – LISTAGEM DAS FREGUESIAS QUE CONSTITUEM A ÁREA B NÃO SUJEITA A CONCORRÊNCIA POTENCIAL..... 119

Índice de figuras

Figura 1 – Exemplo de uma VPN	32
Figura 2 – A cadeia de valor de serviços de TIC e exemplos	34
Figura 3 – Exemplo de requisitos de serviço a fornecer a um cliente empresarial.....	42
Figura 4 – Amostra de caderno de encargos de cliente empresarial	46
Figura 5 – Circuito alugado grossista (diagrama esquemático) extremo-a-extremo.....	74
Figura 6 – Evolução do parque de acessos da ORCA	93
Figura 7 – Evolução do parque de acessos da ORCE	95

Índice de tabelas

Tabela 1 – Desagregação e caracterização do mercado de capacidade dedicada por mercado geográfico.....	8
Tabela 2 – Desagregação e caracterização do mercado grossista de acesso a capacidade dedicada por mercado geográfico	9
Tabela 3 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS nos mercados grossistas relevantes (síntese não exaustiva).....	11
Tabela 4 – Evolução do número de segmentos terminais de circuitos alugados e do seu peso por rede de suporte.....	35
Tabela 5 – Evolução do peso dos acessos de capacidade dedicada, por rede própria e de terceiros.....	36
Tabela 6 – Evolução do peso dos segmentos terminais de circuitos alugados, por capacidade simétrica.....	36
Tabela 7 – Distribuição geográfica dos acessos de capacidade dedicada – 1.º semestre de 2022	37
Tabela 8 – Evolução do peso dos acessos de capacidade dedicada, por tipo de cliente	38
Tabela 9 – Evolução das quotas relevantes de acessos de capacidade dedicada	38
Tabela 10 – Classes de débito por tecnologia de suporte.....	45
Tabela 11 – Evolução da utilização das tecnologias para o fornecimento dos vários débitos (1.º semestre 2022)	47
Tabela 12 – Evolução da utilização da rede própria e de ofertas grossistas para o fornecimento dos vários débitos (1.º semestre 2022)	47
Tabela 13 – Caracterização da Área C e da Área NC.....	56
Tabela 14 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta o número de redes de alta velocidade.....	58
Tabela 15 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta a quota de mercado da MEO	59
Tabela 16 – Distribuição do número de freguesias de acordo com a tipologia urbana	60
Tabela 17 – Caracterização da Área A.....	61
Tabela 18 – Caracterização da Área B.....	61
Tabela 19 – Evolução da quota de mercado da MEO na Área A.....	67
Tabela 20 – Evolução da quota de mercado da MEO na Área B.....	67
Tabela 21 – Impacto das “Áreas Brancas” na Área B.....	69
Tabela 22 – Desagregação das Freguesias da Área B sujeitas de acordo com o impacto da concorrência potencial	70

Tabela 23 – Distribuição das quotas da MEO por escalão de número de prestadores alternativos presentes no mercado na Área B.....	71
Tabela 24 – Desagregação e caracterização do mercado de capacidade dedicada por mercado geográfico	72
Tabela 25 – Acessos grossistas de capacidade dedicada, 1.º semestre de 2022	76
Tabela 26 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta o número de redes de alta velocidade (perspetiva grossista).....	78
Tabela 27 – Distribuição do número de freguesias de acordo com a tipologia urbana (perspetiva grossista).....	78
Tabela 28 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta a quota de mercado grossista da MEO.....	79
Tabela 29 – Evolução da quota de mercado grossista da MEO na área A	82
Tabela 30 – Evolução da quota de mercado grossista da MEO na área B	82
Tabela 31 – Impacto das “áreas brancas” na área grossista	84
Tabela 32 – Desagregação das freguesias da área B grossista de acordo com o impacto da concorrência potencial a que estão sujeitas	85
Tabela 33 – Distribuição das quotas grossistas da MEO por escalão de número de redes alternativas presentes no mercado na Área B	86
Tabela 34 – Desagregação e caracterização do mercado grossista de capacidade dedicada por mercado geográfico	87
Tabela 35 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS nos mercados grossistas relevantes (síntese não exaustiva).....	111

Sumário Executivo

Para efeitos da prossecução dos objetivos e do cumprimento dos princípios de regulação consagrados nos Artigos 5.º e 6.º da Lei das Comunicações Eletrónicas (LCE)¹, a ANACOM deve, nos termos do Artigo 70.º da mesma Lei, definir e analisar os mercados relevantes de redes e serviços comunicações eletrónicas, declarar as empresas com poder de mercado significativo (PMS) e determinar as medidas regulatórias adequadas às empresas que oferecem redes e serviços de comunicações eletrónicas².

O processo de análise de mercados tem por objetivo principal identificar os mercados onde não existe concorrência efetiva nos mercados de retalho e identificar as medidas necessárias a montante, nomeadamente a nível grossista, de modo a corrigir essas falhas de concorrência³.

Neste contexto, no presente documento, a ANACOM procede à análise do mercado retalhista de acesso a capacidade dedicada e do designado mercado 2 – mercado grossista de capacidade dedicada, constante da Recomendação sobre mercados relevantes da Comissão Europeia⁴ (daqui em diante “Recomendação”) de 18.12.2020.

Mercado retalhista de acessos de capacidade dedicada num local fixo – Capítulo 2

Considera-se que as ofertas de acessos de capacidade dedicada, independentemente da tecnologia e do perfil de cliente retalhista e sem contenção e para as várias classe de débito simétrico disponíveis, integram o mercado retalhista de acessos de capacidade dedicada num local fixo – secção 3.1.

¹ Aprovada pela Lei n.º 16/2022, de 16 de agosto.

² Cf. Artigo 70.º da LCE.

³ Regista-se que, na Recomendação (UE) 2020/2245 da Comissão de 18.12.2020 relativa aos mercados relevantes de produtos e serviços no setor das comunicações eletrónicas suscetíveis de regulação *ex ante* em conformidade com a Diretiva (UE) 2018/1972 do Parlamento Europeu e do Conselho que estabelece o Código Europeu das Comunicações Eletrónicas, está previsto que “[a] *regulação ex ante imposta a nível grossista deve ser considerada suficiente para dar resposta aos eventuais problemas de concorrência nos mercados retalhistas conexos a jusante*” (§20).

Disponível em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX:32020H2245>.

⁴ Disponível em

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2020.439.01.0023.01.POR&toc=OJ%3AL%3A2020%3A439%3ATOC

Identificaram-se igualmente os seguintes mercados geográficos (secção 3.2):

- O mercado retalhista de acessos de capacidade dedicada num local fixo, na Área A, constituído pelas freguesias em que se verifica que a MEO dispõe de uma quota de mercado inferior a 50% dos acessos, considerando-se que existirá concorrência efetiva.
- O mercado retalhista de acessos de capacidade dedicada num local fixo, na Área B, constituído pelas freguesias onde a MEO dispõe de uma quota de mercado superior a 50%.

Quer à luz da situação atual, quer numa análise prospetiva, e tendo em conta a análise que a ANACOM faz do nível das quotas de mercado, da sua estabilidade ao longo do tempo, da existência de barreiras à mobilidade e infraestruturas não replicáveis, da ausência de contrapoder dos clientes e, por fim, da existência de concorrência potencial em determinadas freguesias, a avaliação preliminar que esta Autoridade faz é a de que a MEO dispõe de PMS em 2068 freguesias da Área B, o que representa 66,9% das freguesias e 86,7% dos acessos neste mercado (Tabela 1). No Anexo III apresenta-se a listagem das freguesias que constituem a Área B.

Tabela 1 – Desagregação e caracterização do mercado de capacidade dedicada por mercado geográfico

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área A	680	22,0%	12,7	11,2%	38,5%
Área B	2412	78,0%	100,5	88,8%	70,5%
. Área B sujeita a concorrência potencial	344	11,1%	2,4	2,1%	89,6%
. Área B não sujeita a concorrência potencial	2068	66,9%	98,2	86,7%	70,0%
Total	3092	100,0%	113,2	100,0%	66,9%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

Mercado grossista de acesso a capacidade dedicada (Mercado 2) – Capítulo 5

O mercado grossista de acesso a capacidade dedicada é constituído por segmentos terminais de circuitos alugados que permitem a oferta de capacidade de transmissão simétrica, dedicada e transparente a nível grossista, caracterizando-se, à semelhança do mercado retalhista, pela inclusão de todos os acessos de capacidade dedicada, i.e., com qualidade de

serviço (QoS) assegurada, sem contenção e de débito assimétrico, sem distinção da tecnologia (secção 5.1).

Para determinar o âmbito geográfico do mercado, a ANACOM considerou critérios de cobertura e substituibilidade do lado da oferta, concluindo-se pela segmentação do mercado em torno das áreas em que a empresa com maior quota de mercado grossista dispõe de uma quota inferior a 50,0% ou igual ou superior a 50,0%.

Constituíram-se, assim, os seguintes mercados geográficos:

1. O mercado geográfico grossista constituído por 735 freguesias onde a quota da MEO é inferior a 50%. Este mercado geográfico será designado por Área A;
2. O mercado geográfico grossista constituído por 2357 freguesias onde a quota da MEO é igual ou superior a 50%. Este mercado geográfico será designado por Área B.

No que respeita à avaliação de PMS (secção 6.1 e Tabela 2 – Desagregação e caracterização do mercado grossista de acesso a capacidade dedicada por mercado geográfico), quer à luz da situação atual, quer numa análise prospetiva, a ANACOM considera que a MEO dispõe de poder mercado individual nas 2020 freguesias da Área B grossista que não se encontram sujeitas a concorrência potencial (Tabela 2). Estas freguesias representam 65,3% das freguesias e 78,2% dos acessos, dispondo a MEO de quota de 69,4% neste mercado.

Tabela 2 – Desagregação e caracterização do mercado grossista de acesso a capacidade dedicada por mercado geográfico

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO – 2022
Área A	735	23,8%	22,7	19,8%	36,3%
Área B	2357	76,2%	92,0	80,2%	69,9%
. Área B sujeita a concorrência potencial	337	10,9%	2,3	2,0%	88,3%
. Área B não sujeita a concorrência potencial	2020	65,3%	89,7	78,2%	69,4%
Total	3092	100,0%	114,7	100,0%	63,2%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

No que concerne às obrigações impostas nas áreas atualmente designadas Área A, estas serão suprimidas após um período de transição de 18 (dezoito) meses a contar da data da aprovação da decisão final relativa à presente análise de mercados.

Quanto às obrigações relativas à Oferta de Referência de Circuitos Alugados (ORCA), a análise que a ANACOM faz dos desenvolvimentos ocorridos ao nível das redes de elevada capacidade, bem como do muito reduzido nível de procura de acessos grossistas da MEO suportados em tecnologias tradicionais conclui que não se justifica a manutenção destas obrigações. Por forma a salvaguardar a devida previsibilidade e estabilidade no funcionamento do mercado, esta Autoridade determina que as obrigações em causa deverão ser eliminadas no prazo de 24 (vinte e quatro) meses após a decisão relativa a este mercado. Durante este período transitório, a MEO deverá continuar a fornecer o acesso aos serviços em causa para os acessos já contratados, não devendo efetuar alterações da oferta que se consubstanciem num agravamento ou regressão das condições de acesso atualmente asseguradas aos beneficiários. Não estará, no entanto, obrigada a disponibilizar novos acessos em condições reguladas.

No que respeita às obrigações relativas ao acesso a capacidade Ethernet (secção 7.5), considera-se que:

- a manutenção da oferta de circuitos Ethernet (ORCE) é adequada, devendo ser adaptada às atuais condições de mercado, como forma de reduzir as barreiras à entrada identificadas, é proporcional, visto que não se vislumbra outro instrumento que permitisse atingir o mesmo desiderato, e justificada como forma de promover a concorrência e os interesses dos cidadãos nestas áreas, nomeadamente o acesso a operadores alternativos de redes fixas de nova geração e a ofertas potencialmente inovadoras e diversificadas – com o consequente aumento de contrapoder do utilizadores e do bem-estar social.
- a reformulação da oferta de conectividade Ethernet (OCE) é necessária, em linha com as necessidades do mercado que haviam sido identificadas na anterior análise de mercado e que, até esta data, se mantêm por endereçar. Sendo o mercado de capacidade dedicada dirigido ao segmento empresarial (nomeadamente grandes empresas e Estado), e existindo uma falha de mercado que resulta da impossibilidade de os operadores alternativos disponibilizarem uma oferta abrangente e competitiva a nível nacional para contratos multi-local que responda a essa exigência, a OCE deve passar a incluir a possibilidade de suporte em fibra ótica de arquitetura ponto-multiponto (rede GPON). As restantes especificações, nomeadamente ao nível de débitos, pontos de agregação, SLAs e QoS, deverão, no mínimo, manter-se em linha com o definido na anterior análise de mercado.

De referir que estas obrigações são impostas apenas nas Áreas B, onde as empresas do Grupo Altice detêm PMS.

Desta forma as empresas do Grupo Altice devem adaptar e publicar a OCE no prazo de 90 dias após a decisão final relativa à presente análise de mercados, e com base nos contributos dos operadores potencialmente interessados, devendo ser remetida à ANACOM fundamentação das condições definidas no mesmo prazo.

Neste contexto, a ANACOM entende ainda que devem ser impostas às empresas do Grupo Altice as obrigações constantes da Tabela seguinte:

Tabela 3 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS nos mercados grossistas relevantes (síntese não exaustiva)

Obrigações	Mercados grossistas relevantes ⁵
Acesso e utilização de recursos de rede específicos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias, independentemente da tecnologia utilizada, através da disponibilização da oferta de circuitos digitais Ethernet (ORCE), bem como da oferta de conectividade Ethernet (OCE), na sua nova especificação, fornecida num ponto de agregação local e central⁶. ▪ Para este efeito, a MEO deve reformular a OCE considerando eventuais propostas tecnicamente viáveis dos operadores interessados, submetidas em tempo útil à MEO e negociadas. ▪ Disponibilizar a coinstalação nas centrais locais da MEO. ▪ Assegurar a interligação entre operadores coinstalados nas centrais locais da MEO (exceto nas ECS).
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prestar, aos operadores alternativos, a informação, os recursos e os serviços em prazos, numa base e com uma qualidade não inferior ao oferecido aos departamentos de retalho e empresas da MEO. ▪ Praticar a nível grossista prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais inferiores aos prazos praticados nos mercados retalhistas. ▪ Não praticar, na ausência de fundamentação, quaisquer descontos de fidelidade e/ou descontos de quantidade e/ou capacidade. ▪ Não transmitir ao departamento retalhista ou a empresas do próprio Grupo informação sobre o serviço de circuitos alugados prestado a outros operadores. ▪ Publicar os níveis de desempenho, com o detalhe específico definido na deliberação de 11 de março de 2009 e as evoluções que possam vir a ocorrer nesta matéria por deliberação da ANACOM, nomeadamente relativamente à OCE.
Transparência na publicação de informações,	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicar e manter no sítio da Internet a OCE e a ORCE, incluindo: <ul style="list-style-type: none"> (a) as características técnicas e de desempenho dos vários tipos de acessos de capacidade dedicada e segmentos de circuitos alugados;

⁵ Mercados de acesso a capacidade dedicada nas Áreas B. As Áreas B correspondem ao conjunto das freguesias em todo o território, com exceção das freguesias nas Áreas A (listadas no Anexo III – Listagem das freguesias que constituem a Área B).

⁶ Devendo, para este efeito, prever a oferta de uma ligação, para além da central local da MEO (agregação local), a um ponto de agregação situado num nível superior da rede, e.g., a nível regional.

Incluindo ofertas de referência	<p>(b) os preços, devidamente desagregados por componente;</p> <p>(c) SLA vinculativos, incluindo as condições de fornecimento e migração, comunicação e reparação de avarias, e as respetivas compensações em caso de incumprimento;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificar claramente as alterações efetuadas às ofertas em cada alteração das mesmas. ▪ Efetuar um pré-aviso de 30 dias para alterações na oferta. ▪ Efetuar um pré-aviso de 60 dias para alterações estruturais na rede de suporte ou tecnologias/serviços relevantes na oferta⁷. ▪ Publicar a nova versão da OCE no prazo de 90 dias corridos após a notificação da decisão final referente à presente análise de mercados, de acordo com as obrigações agora impostas e com base nos contributos dos operadores manifestamente interessados.
Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborar sistema de custeio e separação contabilística.
Controlo de preços e contabilização de custos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fixar preços orientados para os custos. ▪ Publicar, no prazo de 90 dias corridos após a aprovação da decisão final referente à presente análise de mercados, preços (orientados para os custos) na versão atualizada da OCE, remetendo à ANACOM, no mesmo prazo, a fundamentação para os preços.
Reporte financeiro	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilizar os registos contabilísticos (SCA), incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.

⁷ Aplicável também à notificação aos operadores beneficiários de eventuais alterações à ORCE (até ao fim do décimo sexto mês a contar da data da aprovação da decisão final relativa à presente análise de mercados), no caso de a MEO decidir alterar a oferta imediatamente após o final do período de transição de 18 meses na Área A.

1. Introdução

1. No presente documento, a ANACOM procede à análise do designado mercado 2 – mercado de acesso a capacidade dedicada, constante da Recomendação sobre mercados relevantes da Comissão Europeia⁸, e no âmbito das suas competências ao abrigo da Lei das Comunicações Eletrónicas (LCE)⁹.
2. A presente secção iniciar-se-á com uma síntese das conclusões da anterior análise do mercado em questão, descreverá as principais evoluções ocorridas no mercado, bem como as consultas públicas que foram promovidas, e apresentará o enquadramento regulatório desta análise.

1.1. As conclusões da última análise de mercados relativa a acessos de elevada qualidade num local fixo

3. A ANACOM aprovou, em 1 de setembro de 2016, a decisão relativa à definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares nos mercados de comunicações eletrónicas de elevada qualidade num local fixo (acessos de elevada capacidade e segmentos de trânsito)¹⁰.
4. Foram identificados como relevantes, para efeitos de regulação *ex-ante* e de acordo com os princípios do direito da concorrência, os seguintes mercados grossistas de segmentos terminais de circuitos alugados (no âmbito do mercado 14 da Recomendação da Comissão sobre mercados relevantes de 2003)¹¹:
 - Acessos de elevada qualidade com débito inferior ou igual a 24 Mbps e abrangendo

⁸ Disponível em https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2020.439.01.0023.01.POR&toc=OJ%3AL%3A2020%3A439%3ATOC.

⁹ Disponível em <https://data.dre.pt/eli/lei/5/2004/p/cons/20170731/pt/html>.

¹⁰ Ver <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1394170>. Doravante, designada genericamente como ‘anterior análise de mercado’.

¹¹ Atualmente, Recomendação (UE) 2020/2245 da Comissão, de 18 de dezembro de 2020, relativa aos mercados relevantes de produtos e serviços no sector das comunicações eletrónicas suscetíveis de regulação *ex-ante* em conformidade com a Diretiva (UE) 2018/1972 do Parlamento Europeu e do Conselho que estabelece o Código Europeu das Comunicações Eletrónicas – versão atualmente em vigor, disponível em : <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1599059>.

a Área NC;

- Acessos de elevada qualidade com débito superior a 24 Mbps e abrangendo a Área NC.
5. Analisados os mercados supra, tendo em máxima conta as Linhas de Orientação da Comissão Europeia (Comissão) relativas à análise de mercado e avaliação de PMS no âmbito do quadro regulamentar da União Europeia (UE) para as redes e serviços de comunicações eletrónicas (daqui em diante designadas por ‘Linhas de Orientação’)¹², a ANACOM concluiu que a MEO, empresa atualmente detida pela Altice Portugal^{13, 14}, detinha PMS nos mercados relevantes identificados e, por conseguinte, impôs àquela entidade obrigações *ex-ante* de acesso, transparência, não discriminação, separação de contas, controlo de preços e controlo financeiro, com o detalhe identificado na Tabela 18 dessa decisão.
6. A ANACOM concluiu que os mercados grossistas de acesso de elevada qualidade nas Áreas C (baixo e alto débito) não eram suscetíveis de regulação *ex-ante*. Nesta conformidade, as obrigações impostas na análise que previamente tinha sido efetuada, em 2010, aos mercados de segmentos terminais de circuitos alugados (acesso à rede e utilização de recursos de rede específicos, não discriminação, de transparência, separação de contas e controlo de preços e contabilização de custos e reporte financeiro) foram suprimidas, após um período de transição de 18 (dezoito) meses a contar da data da aprovação da decisão final relativa a essa análise de mercados de

¹² A Comissão aprovou, a 27 de abril de 2018, uma comunicação sobre a revisão das Linhas de Orientação, disponível em [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018XC0507\(01\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018XC0507(01)&from=ES).

¹³ De acordo com o Artigo 3.º, n.ºs 1 e 2, da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (que aprova o novo regime jurídico da concorrência), “1 - *Considera-se empresa, para efeitos da presente lei, qualquer entidade que exerça uma atividade económica que consista na oferta de bens ou serviços num determinado mercado, independentemente do seu estatuto jurídico e do seu modo de financiamento.* 2 - *Considera-se como uma única empresa o conjunto de empresas que, embora juridicamente distintas, constituem uma unidade económica ou mantêm entre si laços de interdependência decorrentes, nomeadamente: a) De uma participação maioritária no capital; b) Da detenção de mais de metade dos votos atribuídos pela detenção de participações sociais; c) Da possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração ou de fiscalização; d) Do poder de gerir os respetivos negócios*”.

Note-se que, de acordo com o Acórdão TJUE, de 12 de julho de 1984, Hydrotherm, a noção de empresa “deve ser entendida como designando uma unidade económica do ponto de vista do objeto do acordo em causa, mesmo que, do ponto de vista jurídico, esta unidade económica seja constituída por várias pessoas físicas ou morais”.

¹⁴ A Altice Portugal detém atualmente as empresas MEO (100%), Fastiber (50,01%) e a Fibroglobal (detida a 100% pela Fastfiber), as empresas do grupo a atuar nestes mercados grossistas.

2016.

7. Durante esse período de transição, a MEO não pôde agravar as condições das ofertas de referência de circuitos alugados (ORCA) e de circuitos *Ethernet* (ORCE), mantendo-se assim as condições em vigor àquela data.
8. Relativamente à ORCA, mantiveram-se as condições para os circuitos até 2 Mbps (inclusive), sendo suprimidas as obrigações para os circuitos analógicos e para novos pedidos de circuitos digitais com débitos superiores (34 Mbps e 155 Mbps), com exceção dos circuitos de acesso a cabos submarinos internacionais.

1.2. As evoluções ocorridas no mercado e a necessidade de revisão da análise

9. Após a análise de mercados de 2016, ocorreram vários desenvolvimentos com impacto ao nível dos mercados grossistas em apreço, nomeadamente ao nível da expansão das redes de transporte (rotas) em fibra ótica dos principais operadores concorrentes da MEO (doravante operadores alternativos) e de outras empresas detentoras de infraestrutura de rede e/ou ofertas grossistas.
10. De entre as outras evoluções ocorridas no mercado nacional, destacam-se as seguintes:
 - Procura crescente por acesso à Internet em local fixo, designadamente por ofertas com débitos associados cada vez mais elevados (recentemente, já superiores a 100 Mbps), suportadas em redes de capacidade muito elevada (VHCN), nomeadamente com base em fibra ótica ou cabo coaxial. A cobertura destas redes tem vindo a aumentar de modo significativo, embora assimetricamente ao nível do país, por via da construção para uso exclusivo do operador promotor da mesma, ou por via de acordos bilaterais de partilha;
 - Estabelecimento de acordos de partilha de rede, dos quais se destacam a partilha de rede fixa entre a NOS e a Vodafone, no final de 2017. Os referidos operadores alternativos anunciaram em 2019 o estabelecimento de acordos autónomos com a DStelecom, visando o acesso a nova rede de fibra ótica a construir por este fornecedor exclusivamente grossista. A NOS e a Vodafone estabeleceram ainda,

no último trimestre de 2020, um acordo para partilha de ativos e desenvolvimento de redes móveis de abrangência nacional;

- Em abril de 2020, foi estabelecida a FastFiber, uma empresa que resultou de uma parceria entre a PT Portugal (50,01%), uma entidade da Altice Portugal, e a MDN¹⁵ (49,99%). Nessa data, foi transferida para a FastFiber a unidade de negócio de fibra ótica passiva até aí pertencente à MEO, estabelecendo a FastFiber como o operador (grossista) com a rede de fibra mais extensa em Portugal;
- A expansão da banda larga móvel, suportada em versões mais avançadas da tecnologia 4G (comummente designado por 4G+) e, mais recentemente, em ofertas de serviços 5G, suportadas num número crescente de estações de base ligadas por infraestrutura própria em fibra ótica (e em feixe hertziano)¹⁶;
- A progressiva redução da utilização da rede de cobre da MEO e das tecnologias nela suportadas, tanto por parte dos operadores alternativos (a procura líquida por acessos regulados no âmbito da Rede ADSL PT e ORALL¹⁷ é praticamente nula), como por parte da MEO. Por outro lado, a MEO já iniciou a concretização do plano de desativação da rede de cobre que terminará, previsivelmente, em 2030;
- Também ao nível da interligação entre operadores tem-se verificado a substituição das redes de cobre pela interligação de redes de fibra para cursar tráfego de voz (no âmbito da ORI)¹⁸. Com efeito, relativamente à interligação TDM, a MEO tem vindo a concentrar a comutação de tráfego dos seus utilizadores de voz fixa num número cada vez mais reduzido de centrais. Este número de centrais da MEO tenderá a decrescer até à desativação da rede de cobre¹⁹;

¹⁵ Uma entidade parte de um fundo gerido pela Morgan Stanley Infrastructure Partners.

¹⁶ Nos restantes casos essas ligações podem ser suportadas em capacidade alugada a operadores terceiros, eventualmente fornecedores de infraestrutura passiva, como a Cellnex ou a Vantage Towers. A Cellnex atua como fornecedor independente de infraestruturas aos operadores móveis, enquanto a Vantage Towers fornece a totalidade da infraestrutura passiva que suporta a rede móvel da Vodafone.

¹⁷ Oferta de Referência para Acesso ao Lacete Local.

¹⁸ Oferta de Referência de Interligação da MEO.

¹⁹ Atualmente, a quase totalidade da terminação de tráfego de voz na rede da MEO é concretizado por via de interligações IP (estando os operadores alternativos interligados a um número inferior a 20 centrais da

MEO) Anexo I – Obrigações atualmente em vigor

Obrigações impostas à empresa com PMS nos mercados grossistas relevantes no âmbito da anterior análise de mercados (síntese não exaustiva)

Obrigações	Mercados grossistas relevantes
Acesso e utilização de recursos de rede específicos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias, independentemente da tecnologia utilizada (para ORCA e ORCE), passando a incluir o acesso de elevada qualidade numa nova oferta Ethernet fornecida num ponto de agregação local e central. ▪ Para este efeito, a MEO deve incluir na nova oferta de referência (ou na ORCE adaptada) eventuais propostas tecnicamente viáveis dos operadores interessados, submetidas em tempo útil à MEO e negociadas. ▪ Assegurar a interligação entre operadores coinstalados nas centrais locais da MEO (exceto nas ECS). ▪ Negociar de boa-fé com as empresas que pedem acesso. ▪ Não retirar o acesso já concedido a determinados recursos.
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prestar, aos operadores alternativos, a informação, os recursos e os serviços em prazos, numa base e com uma qualidade não inferior ao oferecido aos departamentos de retalho e empresas da MEO. ▪ Praticar a nível grossista prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais inferiores aos prazos praticados nos mercados retalhistas. ▪ Não praticar, na ausência de fundamentação, quaisquer descontos de fidelidade e/ou descontos de quantidade e/ou capacidade. ▪ Não transmitir ao departamento retalhista ou a empresas do próprio Grupo informação sobre o serviço de circuitos alugados a outros operadores. ▪ Publicar os níveis de desempenho, com o detalhe específico definido na deliberação de 11 de março de 2009 e as evoluções que possam vir a ocorrer nesta matéria por deliberação da ANACOM, nomeadamente relativamente à nova oferta Ethernet.
Transparência na publicação de informações, incluindo ofertas de referência	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicar e manter no sítio da Internet a (nova) oferta de referência Ethernet e de circuitos alugados digitais – ORCA e ORCE –, incluindo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ as características técnicas e de desempenho dos vários tipos de acessos de elevada qualidade e segmentos de circuitos alugados; ▪ os preços, devidamente desagregados por componente; ▪ SLA vinculativos, incluindo as condições de fornecimento e migração, comunicação e reparação de avarias, e as respetivas compensações em caso de incumprimento; ▪ Identificar claramente as alterações efetuadas à oferta em cada alteração da mesma.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Efetuar um pré-aviso de 30 dias para alterações na oferta. ▪ Efetuar um pré-aviso de 60 dias para alterações estruturais na rede de suporte ou tecnologias/serviços relevantes na oferta. ▪ Alterar a ORCA e ORCE no prazo de 30 dias e publicar a nova oferta Ethernet (ou a ORCE adaptada) no prazo de 90 dias corridos após a notificação da decisão final referente à presente análise de mercados, de acordo com as obrigações agora impostas e com a negociação de condições técnicas com os operadores manifestamente interessados.
<p>Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborar sistema de custeio e separação contabilística.
<p>Controlo de preços e contabilização de custos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fixar preços orientados para os custos, exceto nos acessos de elevada qualidade nas Áreas ANC (onde não é imposta esta obrigação). ▪ Publicar, no prazo de 90 dias corridos após a aprovação da decisão final referente à presente análise de mercados, preços (orientados para os custos) nos acessos de elevada qualidade nas Áreas NC no âmbito da nova oferta Ethernet (ou ORCE adaptada), remetendo à ANACOM, no mesmo prazo, a fundamentação para os preços.
<p>Reporte financeiro</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilizar os registos contabilísticos (SCA), incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.

Anexo II – Lei das Comunicações Eletrónicas

De acordo com a Lei das Comunicações Eletrónicas (LCE), aprovada a 16 de agosto de 2022, a ARN, tendo em conta as condições de mercado e os parâmetros de referência disponíveis, realiza uma avaliação objetiva e prospetiva das condições de concorrência do mercado e da necessidade das medidas a adotar para manter ou alcançar uma concorrência efetiva, bem como dos efeitos prováveis dessas medidas nos investimentos atuais e futuros dos participantes no mercado, em especial na implantação de redes, devendo, para o efeito, ter em conta o exercício de análise de mercado previsto no artigo 73.º.

Nesse exercício, a ARN, de acordo com as circunstâncias nacionais, deve proceder à:

– *Definição dos mercados relevantes*

Compete à ARN definir os mercados de produtos e serviços e os mercados geográficos relevantes do sector das comunicações eletrónicas, tendo, nomeadamente, em conta, o nível de concorrência em matéria de infraestruturas nessas áreas, e em conformidade com os princípios do direito da concorrência.

Nesta definição, a ARN, em função das circunstâncias nacionais, deve ter em conta a Recomendação sobre mercados relevantes, as Linhas de Orientação PMS e os resultados do levantamento geográfico da cobertura das redes públicas de comunicações eletrónicas capazes de fornecer banda larga, quando relevantes, podendo definir mercados diferentes dos que constam da Recomendação, sendo aplicáveis os procedimentos previstos nos artigos 10.º e 71.º.

– *Análise dos mercados relevantes*

Compete à ARN analisar os mercados relevantes definidos nos termos do ponto anterior, tendo em conta a recomendação sobre mercados relevantes, as Linhas de orientação PMS e os resultados do levantamento geográfico efetuado nos termos do artigo 173.º, quando relevantes.

O procedimento de análise de mercado tem como objetivo determinar se um mercado relevante apresenta características suscetíveis de justificar a imposição das obrigações específicas.

Caso a ARN analise um mercado constante da recomendação sobre mercados relevantes, presume que estão preenchidas as condições para a sua regulação ex ante, exceto se concluir que um ou mais dos critérios do 'teste dos três critérios' não são preenchidos nas circunstâncias nacionais específicas.

A análise de um mercado relevante, deve, de um ponto de vista prospetivo, considerar os desenvolvimentos que ocorreriam na ausência de regulação imposta nesse mercado.

– *Imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares*

Caso a ARN conclua que num mercado relevante se justifica a imposição de obrigações específicas, compete-lhe determinar quais as empresas que, individualmente ou em conjunto, detêm PMS nesse mercado relevante e impor-lhes as obrigações específicas adequadas ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam.

As obrigações impostas devem ser:

- (i) adequadas à natureza do problema identificado no âmbito da respetiva análise de mercado;
- (ii) proporcionais, escolhendo a forma menos intrusiva de resolver os problemas identificados na respetiva análise de mercado, ponderando as diferentes condições de concorrência existentes nas várias áreas geográficas, tendo em consideração, designadamente, os resultados do levantamento geográfico realizado nos termos do artigo 173.º; e
- (iii) Justificadas à luz dos objetivos gerais previstos no artigo 5.º - de acordo com a LCE, a ARN deve impor obrigações de regulação ex ante apenas na medida do necessário para assegurar uma concorrência efetiva e sustentável, no interesse dos utilizadores finais, e atenuá-las ou suprimi-las logo que essa condição se verifique.

Caso a ARN conclua que um mercado relevante não possui as características suscetíveis de justificar a imposição de obrigações específicas, deve abster-se de impor qualquer obrigação regulamentar específica e, se estas existirem, deve suprimi-las.

Finalmente, e em resumo, importa realçar que para a concretização dos objetivos gerais previstos no art.º 5.º, n.ºs 1 a 3, da LCE, a ARN deve, em todas as decisões e medidas adotadas:

- (i) Aplicar princípios de imparcialidade, objetividade, transparência, tempestividade, não discriminação e proporcionalidade;
- (ii) Promover a previsibilidade, garantindo uma abordagem regulatória coerente ao longo de períodos adequados de revisão e cooperando com outras ARN, o BEREC e a Comissão Europeia.

11. Para além dos desenvolvimentos atrás identificados, ocorreram processos de concentração entre empresas com atividade nos mercados em apreço:

- Várias operações de aquisição de ativos por parte da Cellnex (operador de infraestruturas aptas) ocorreram no período dos últimos três anos, ocupando esta empresa uma posição importante no mercado em que opera²⁰;
- A empresa espanhola Aire Networks, operador grossista, adquiriu em 2021 a Ar Telecom, operador e prestador de serviços no mercado empresarial em Portugal;
- A empresa espanhola de serviços de cloud computing Gigas adquiriu, em 2020, 100% do capital social da Oni, operador e prestador de serviços no mercado empresarial em Portugal;
- Em junho de 2022, a FastFiber, detentora da rede de fibra ótica passiva da Altice Portugal, notificou a Autoridade da Concorrência (AdC) acerca da intenção de adquirir a Fibroglobal²¹. Em 26 de agosto de 2022, a AdC adotou uma decisão de

Cabe ainda à ARN promover o investimento e a inovação eficientes em infraestruturas novas e melhoradas, nomeadamente garantindo que qualquer obrigação de acesso tenha em devida conta o risco de investimento incorrido pelas empresas, e ter em consideração a variedade de condições existentes, no que se refere às infraestruturas, à concorrência e às especificidades dos utilizadores finais e, em particular, dos consumidores nas diferentes áreas geográficas nacionais, incluindo as infraestruturas locais geridas por organizações sem fins lucrativos.

²⁰ A Cellnex entrou em 2020 no mercado nacional com a aquisição da OMTEL. Nesse mesmo ano expandiu os seus ativos em Portugal ao adquirir a propriedade e o controlo de um conjunto importante de torres (de suporte às antenas da rede de acesso móvel – BTS) detidas pela NOS, e mais tarde, em 2021, adquiriu o controlo de um conjunto de torres detidas pela MEO e outro detido pela ONI. Atualmente detém uma quota superior a 50% no mercado de infraestruturas passivas.

²¹ Empresa ativa na gestão, operação e manutenção de redes de comunicações eletrónicas de alta velocidade, em Portugal, com atividade em duas regiões – Região Centro e Região dos Açores – ao abrigo de contratos públicos adjudicados, respetivamente, em 31 de janeiro de 2011 e em 18 de maio de 2011, por 20 anos.

não oposição a esta operação de concentração que, entretanto, foi concretizada.

12. Adicionalmente, perspetivam-se outros desenvolvimentos com impacto nos mercados, destacando-se os seguintes:

- Segundo informação veiculada pela comunicação social em outubro de 2022²², estará a ser preparada pelo Governo uma autorização à REN “*para permitir a exploração ilimitada de fibra ótica em Portugal*”, podendo construir e ampliar infraestruturas aptas ao alojamento de redes de comunicações eletrónicas, nos termos da legislação aplicável, junto aos gasodutos que integram os ativos da concessão nas rotas entre Sines e Lisboa e entre Lisboa e a fronteira com Espanha, para que as empresas de comunicações eletrónicas ali possam instalar as respetivas redes, em regime de mercado;
- Em 7 de novembro de 2022 foi notificada à AdC a proposta de acordo, entre a Vodafone Portugal e a Llorca JVCO Limited, acionista da Másmóvil, para a aquisição da empresa Cabonitel, proprietária da NOWO. A ANACOM preparou parecer não vinculativo e expressou preocupações a respeito desta concentração²³, tal como notificada pela parte adquirente; entretanto, a AdC deu início a um processo de investigação aprofundada à referida operação “*por considerar que, perante os elementos recolhidos até ao momento, não se pode excluir que a referida operação de concentração resulte em entraves significativos à concorrência efetiva no mercado nacional ou em parte substancial deste, prejudicando os consumidores.*”²⁴;
- O Governo, através do Despacho n.º 10987/2021, de 21 de outubro de 2021²⁵, encarregou a ANACOM de proceder à recolha de informação sobre a cobertura das redes de capacidade muito elevada existentes no território nacional com vista à designação das zonas identificadas como “áreas brancas”, tendo a ANACOM efetuado o mapeamento das redes fixas de capacidade muito elevada existentes e

²² Ver https://www.jornaldenegocios.pt/empresas/telecomunicacoes/detalhe/fibra-otica-e-o-caminho-para-por-portugal-no-mapa-das-telecom-governo-quer-tirar-limite-a-ren?&utm_source=Newsletter&utm_campaign=Editorial_Negocios_Tecnologia&utm_medium=email&sfmc_segment=NEW&sfmc_term=NEW.

²³ Ver <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1735447>.

²⁴ Ver <https://www.concorrenca.pt/pt/artigos/adc-abre-investigacao-aprofundada-operacao-de-aquisicao-da-nowo-pela-vodafone>.

²⁵ Publicado no Diário da República, 2.ª série, n.º 218, de 10 de novembro de 2021.

procedido a uma identificação preliminar das “áreas brancas”²⁶. Posteriormente, a ANACOM lançou, no dia 6 de janeiro de 2022, uma primeira consulta pública sobre a cobertura de redes públicas de comunicações eletrónicas de capacidade muito elevada no território nacional e sobre as opções quanto à instalação, gestão, exploração e manutenção dessas redes com recurso a financiamento público, designadamente da União Europeia, nas “áreas brancas”²⁷. Na sequência desta consulta preliminar, a ANACOM procedeu a uma atualização do mapeamento anteriormente efetuado²⁸, e remeteu ao Governo, em 18 de outubro de 2022, o mapeamento atualizado e a designação preliminar das “áreas brancas”. Em outubro de 2022 foi realizada nova consulta pública, e mais recentemente (em fevereiro de 2023) foi realizada uma terceira consulta com vista a obter o contributo por parte de todos os interessados sobre eventuais planos de investimento futuro – para um horizonte temporal relevante de 6 (seis) anos – em redes de comunicações eletrónicas de capacidade muito elevada nas referidas “áreas brancas”²⁹. Nesta sequência, o Governo anunciou a intenção de promover, durante o ano de 2023, o lançamento dos procedimentos concursais para a instalação, gestão, exploração e manutenção de redes de capacidade muito elevada nas “áreas brancas”, com recurso a financiamento público;

- Através do Despacho n.º 9333/2020, de 30 de setembro, dos Gabinetes dos Secretários de Estado Adjunto e das Comunicações e das Infraestruturas³⁰, o Governo determinou que fosse iniciado o processo de substituição do anel CAM e, através da Resolução de Conselhos de Ministros 104/2022³¹, de 2 de novembro de 2022, autorizou a Infraestruturas de Portugal, S. A. a lançar procedimentos pré-contratuais no âmbito da implementação do sistema de cabos submarinos que

²⁶ Tendo por base a percentagem de cobertura das referidas redes por subsecção estatística.

²⁷ Informação sobre essa consulta disponível em: <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1713763>.

²⁸ A informação anteriormente recolhida pela ANACOM abrangia os planos de investimento para o período de apenas um ano. Esta “atualização” do período dos planos de investimento prende-se com a necessidade de, à luz da proposta de revisão da Comunicação da Comissão sobre Orientações relativas aos auxílios estatais a favor das redes de banda larga (“Linhas de Orientação”), se dever ter em conta os planos de investimento durante o período de abrangência da ‘Medida’ (de financiamento público).

²⁹ Informação sobre a consulta disponível em <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1738565>.

³⁰ Ver <https://files.dre.pt/2s/2020/09/191000000/0012900131.pdf>.

³¹ Ver <https://dre.pt/dre/detalhe/resolucao-conselho-ministros/104-2022-202899922>.

integrarão o novo anel CAM³².

1.3. O Questionário de 2021

13. Com o intuito de proceder à revisão da análise dos mercados grossistas em apreço, e atenta a necessidade de antecipar a sua evolução nos cinco anos subsequentes, em 8 de novembro de 2021, a ANACOM remeteu aos operadores ativos nestes mercados um questionário qualitativo (doravante ‘Questionário de 2021’), destacando-se, entre os tópicos abordados, aqueles relacionados com os mercados de segmentos terminais de circuitos alugados:

- A definição do mercado do produto de acordo com a Recomendação de Mercados Relevantes de 2020 da Comissão Europeia (Recomendação)
- A evolução das infraestruturas das redes de acesso, incluindo a utilização das tecnologias tradicionais;
- O recurso a ofertas comerciais da MEO e sua adequação às necessidades do mercado;
- O recurso a ofertas suportadas na rede de cobre da MEO (ORCA e ORALL);
- A perspetiva dos operadores em relação ao papel da ORCE nos desenvolvimentos da concorrência no mercado.

14. Os contributos relevantes dos operadores nas suas respostas a este questionário serão incorporados ao longo das respetivas secções deste documento.

1.4. O quadro regulamentar europeu

15. Em 2018, foi publicada a Diretiva (UE) 2018/1972 do Parlamento Europeu e do Conselho de 11 de dezembro de 2018, que estabelece o Código Europeu das

³² Tendo sido realizada a 29 de novembro de 2022 uma Audição Parlamentar da IP – Infraestruturas de Portugal, S.A., sobre “Cabos Submarinos Anel CAM Continente-Açores-Madeira” na Comissão de Economia, Obras Públicas, Planeamento e Habitação da Assembleia da República, disponível em <https://canal.parlamento.pt/?cid=6320&title=audicao-da-ip-infraestruturas-de-portugal>.

Comunicações Eletrónicas (doravante CECE)³³, juntamente com o Regulamento do BEREC³⁴, para modernizar as regras da União no domínio das comunicações eletrónicas, criando um regime jurídico que assegura a liberdade de oferta de serviços e redes de comunicações eletrónicas, apenas sujeita às condições previstas na presente diretiva e a restrições de acordo com o artigo 52.º, n.º 1, do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (TFUE).

16. O CECE fornece também novas ferramentas regulatórias para incentivar fortes investimentos em redes de capacidade muito elevada³⁵ enquanto se promove a concorrência efetiva e os direitos do consumidor. O quadro regulatório visa facilitar a instalação destas novas redes, nomeadamente com: (i) foco na concorrência entre infraestruturas e retorno do investimento em novas redes; (ii) regras para o co-investimento, mais previsíveis e que promovem a partilha de risco na sua instalação; e (iii) regras específicas para operadores exclusivamente grossistas com PMS.
17. No final de 2020 foi publicada uma nova versão da Recomendação, que, face à versão anterior (de 2014), redenomina o mercado 4 (designado anteriormente por mercado de acesso grossista de elevada qualidade num local fixo) como mercado de capacidade específica grossista ou mercado grossista de capacidade dedicada (mercado 2), um mercado com um âmbito mais estrito, retomando a definição constante das versões anteriores da Recomendação (2003 e 2007).
18. Este mercado distingue-se do anterior mercado 4 pelas características específicas dos serviços considerados pela CE, nomeadamente pelo facto de, neste último, ser admitida alguma contenção e eventualmente débito assimétrico nas ligações, enquanto substitutas de circuitos alugados sem contenção e com débito simétrico. Os dois mercados convergem no que os diferencia dos mercados de serviços que tenderão a ser procurados por consumidores ou algumas PME com menores necessidades de conectividade, nomeadamente no que toca à elevada qualidade de métricas de serviço (incluindo baixa latência, *jitter* e perda de pacotes), elevados níveis de confiabilidade e

³³ Disponível em <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1464926>.

³⁴ Regulamento (UE) 2018/1971 do Parlamento Europeu e do Conselho de 11 de dezembro de 2018 que institui o Organismo de Reguladores Europeus das Comunicações Eletrónicas (BEREC) e a Agência para Apoio ao BEREC (BEREC Office), que altera o Regulamento (UE) 2015/2120 e revoga o Regulamento (CE) n.º 1211/2009, JO L 321 de 17.12.2018, p. 1-35.

³⁵ Designadas por VHCN (Very High Capacity Networks).

ligações redundantes para garantir alternativas em caso de falha, para além de “Service level agreements” (SLA) mais exigentes.

19. Na Nota Explicativa da Recomendação³⁶ (doravante ‘Nota explicativa’), a Comissão refere que as autoridades reguladoras nacionais (ARN) devem definir os mercados relevantes adequados às circunstâncias nacionais, tendo em consideração, entre outros, o grau de concorrência entre infraestruturas nessas áreas, de acordo com os princípios do direito da concorrência, com base na Recomendação e nas Linhas de Orientação³⁷. Baseado nessa definição de mercado, as ARN devem determinar se esses mercados são, ou não, efetivamente concorrenciais e, caso não se verifique a existência de concorrência efetiva, impor, alterar ou retirar obrigações regulatórias em conformidade.
20. As ARN devem impor aos operadores com PMS obrigações proporcionais, justificadas e baseadas na natureza do problema identificado, também com vista à realização dos objetivos definidos no Artigo 3.º do CECE. Ao avaliar a proporcionalidade das obrigações e condições a serem impostas, como na realização da análise de mercado, as ARN devem ter em consideração as diferentes condições de concorrência existentes nas diferentes áreas no território nacional.
21. Note-se que, de acordo com a Comissão, caso a ARN conclua que um mercado relevante não possui características suscetíveis de justificar a imposição de obrigações regulatórias *ex-ante*, ou que não se identifique empresa(s) detentora(s) de PMS nesse mercado, não pode impor nem manter quaisquer obrigações regulatórias específicas. Caso já existam obrigações regulatórias sectoriais impostas, a ARN suprime essas obrigações para as empresas desse mercado relevante³⁸.

1.4.1. A Lei das Comunicações Eletrónicas

22. Em 16 de agosto de 2022 foi publicada a Lei das Comunicações Eletrónicas (LCE)³⁹,

³⁶ A Recomendação é acompanhada de uma nota explicativa (“*Explanatory Note*”) onde a Comissão procura detalhar a definição dos *supra* referidos mercados como mercados relevantes para efeitos de regulação *ex-ante*.

³⁷ Ver n.º 3 do Artigo 64.º do CECE.

³⁸ Cf. n.º 3 do Artigo 67.º do CECE.

³⁹ Aprovada pela Lei n.º 16/2022, de 16 de agosto.

transpondo o CECE para o ordenamento jurídico nacional, com entrada em vigor a 14 de novembro de 2022 para a generalidade das matérias nela incluídas.

23. Segundo a LCE, na prossecução do objetivo de promover a concorrência na oferta de redes de comunicações eletrónicas e de serviços de comunicações eletrónicas, assim como a concorrência eficiente ao nível das infraestruturas⁴⁰, compete à ANACOM (a Autoridade Reguladora Nacional, ARN) definir e analisar os mercados relevantes, declarar as empresas com PMS e determinar as medidas regulatórias adequadas às empresas que oferecem redes e serviços de comunicações eletrónicas⁴¹.
24. Este processo desenvolve-se de acordo com as seguintes fases, previstas na LCE (ver Anexo II – Lei das Comunicações Eletrónicas):

- Definição dos mercados relevantes⁴²

Compete à ANACOM definir os mercados de produtos e serviços e os mercados geográficos relevantes do sector das comunicações eletrónicas, tendo, nomeadamente, em conta o nível de concorrência em matéria de infraestruturas nessas áreas, e em conformidade com os princípios do direito da concorrência.

Nesta definição, em função das circunstâncias nacionais, deve-se ter em conta a Recomendação, as Linhas de Orientação e os resultados do levantamento geográfico da cobertura das redes públicas de comunicações eletrónicas capazes de fornecer banda larga, quando relevantes, podendo definir mercados diferentes dos que constam da Recomendação, sendo aplicáveis os procedimentos previstos nos artigos 10.º e 71.º.

- Análise dos mercados relevantes⁴³

Compete à ANACOM 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 objetivo determinar se um

⁴⁰ Cf. n.º 1 do Artigo 5.º e Artigo 6.º, alínea d), da LCE.

⁴¹ Cf. Artigo 70.º da LCE.

⁴² Cf. Artigo 73.º.

⁴³ Cf. Artigo 74.º.

mercado relevante apresenta características suscetíveis de justificar a imposição de obrigações *ex-ante* específicas.

Caso se analise um mercado constante da Recomendação, presume-se à partida que estão preenchidas as condições para a sua regulação *ex-ante*, exceto se se concluir que um ou mais dos critérios do 'teste dos três critérios' não são preenchidos nas circunstâncias nacionais específicas.

A análise de um mercado relevante deve, de um ponto de vista prospetivo, considerar os desenvolvimentos que ocorreriam na ausência de regulação imposta nesse mercado e concluir que não existe concorrência efetiva caso se identifiquem empresas com PMS⁴⁴.

- Imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares⁴⁵

Caso a ANACOM conclua que um mercado relevante é suscetível de regulação *ex-ante*, compete-lhe determinar quais as empresas que, individualmente ou em conjunto, detêm PMS nesse mercado relevante e impor-lhes as obrigações específicas adequadas ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam.

As obrigações impostas devem ser:

- (i) adequadas à natureza do problema identificado no âmbito da respetiva análise de mercado⁴⁶;
- (ii) proporcionais, escolhendo a forma menos intrusiva de resolver os problemas identificados na respetiva análise de mercado, ponderando as diferentes condições de concorrência existentes nas várias áreas geográficas, tendo em consideração, designadamente, os resultados do levantamento geográfico realizado nos termos do Artigo 173.^o⁴⁷; e

⁴⁴ 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.

⁴⁵ Cf. Artigo 84.^o.

⁴⁶ C f. Artigo 84.^o, n.º 2, alínea a) e Artigo 74.^o, n.º 9.

⁴⁷ Cf. Artigo 84.^o, n.º 2, alínea b).

(iii) justificadas à luz dos objetivos gerais previstos no Artigo 5.⁰⁴⁸.

De acordo com a LCE, a ANACOM deve impor obrigações *ex-ante* apenas na medida do necessário para assegurar uma concorrência efetiva e sustentável, no interesse dos utilizadores finais, e atenuá-las ou suprimi-las logo que essa condição se verifique⁴⁹.

Com efeito, caso a ANACOM conclua que um mercado relevante não possui as características suscetíveis de justificar a imposição de obrigações *ex-ante* específicas, deve abster-se de impor qualquer obrigação regulamentar específica e, se estas existirem, deve suprimi-las.

25. Finalmente, deve-se realçar que, para a concretização dos objetivos gerais previstos no Artigo 5.^o da LCE, a ANACOM deve, em todas as decisões e medidas adotadas, aplicar princípios de imparcialidade, objetividade, transparência, tempestividade, não discriminação e proporcionalidade, incumbindo-lhe fundamentalmente promover⁵⁰:

- a previsibilidade da regulação, com uma abordagem regulatória coerente ao longo de períodos adequados de revisão das medidas, em cooperação com o BEREC e a Comissão;
- o investimento e a inovação eficientes em infraestruturas⁵¹, e ter em consideração a variedade de condições existentes, no que se refere às infraestruturas, à concorrência e às especificidades dos utilizadores finais e, em particular, dos consumidores nas diferentes áreas geográficas do território nacional.

26. A presente análise de mercados foi sujeita a consulta pública, nos termos do n.^o 1 do artigo 10.^o da LCE, e a audiência prévia dos interessados, nos termos dos artigos 121.^o e 122.^o do Código de Procedimento Administrativo, em ambos os casos por um período de 30 dias úteis, prorrogado por 15 dias úteis adicionais, e foi também submetida à AdC para

⁴⁸ Cf. Artigo 84.^o, n.^o 2, alínea c).

⁴⁹ Cf. Artigo 6.^o, alínea f).

⁵⁰ E garantindo que, em circunstâncias análogas, não haja discriminação no tratamento das empresas que oferecem redes e serviços de comunicações eletrónicas, e que se aplica a lei de forma tecnologicamente neutra – Cf. Artigo 6.^o.

⁵¹ Garantindo nomeadamente que qualquer obrigação de acesso tenha em devida conta o risco de investimento incorrido pelas empresas que investem e permitindo que acordos de cooperação entre estas e os requerentes de acesso diversifiquem o risco de investimento, assegurando, em simultâneo, que a concorrência no mercado e o princípio da não discriminação são salvaguardados.

que se pronunciasse nos termos do artigo 79.º da LCE.

27. Por comunicação de 15.06.2023⁵², a AdC emitiu o seu parecer tendo genericamente referido concordar com o SPD da ANACOM. Em concreto, não se opõe à definição dos mercados do produto e geográficos relevantes, nem à avaliação de PMS no mercado grossista de acesso a capacidade dedicada, por considerar que a metodologia adotada pela ANACOM é genericamente adequada ao fim último que a mesma prossegue. Sobre as obrigações impostas no mercado grossista, a AdC nota que a mais interventiva é a relativa ao controlo de preços, mencionando que ainda assim não se opõe à mesma, em face dos riscos identificados pela ANACOM.
28. Analisados os comentários recebidos à consulta pública e audiência prévia sobre o SPD, foi preparado um relatório, o qual contém um resumo dos contributos recebidos e os entendimentos do regulador a esse respeito. O relatório faz parte integrante desta decisão.

⁵² Através de ofício com a mesma data.

2. Mercado retalhista de acesso a capacidade dedicada

29. Nos termos do artigo 67.º do CECE, no processo de análise de mercados por parte das ARN, este deverá ser iniciado a partir dos mercados retalhistas.
30. No que respeita ao mercado de acesso grossista de capacidade dedicada num local fixo (mercado 2) da Recomendação (UE) 2020/2245 da CE de 18.12.2020, encontra-se, a jusante, o mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada.
31. Assim, neste capítulo é efetuada uma descrição deste mercado retalhista, apresentando os serviços que o caracterizam, seguida de uma análise às características do mercado e à substituibilidade dos diferentes tipos de acesso.

2.1. Breve descrição do mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada

32. Os serviços retalhistas a jusante do acesso grossista de capacidade dedicada fornecem a infraestrutura de comunicações de qualquer empresa privada, independentemente da dimensão (microempresas, PME e grandes empresas) e da Administração Pública e setor empresarial do Estado.
33. Os clientes finais (de retalho) utilizam os circuitos alugados/serviço de capacidade dedicada para tráfego de todo o tipo de dados (incluindo de voz e/ou imagem), seja para estabelecer ligações internas entre duas ou mais instalações com localizações geográficas distintas, seja para aceder a serviços de comunicações eletrónicas prestados por terceiros (acesso à Internet, serviço telefónico em local fixo).
34. Normalmente, às entidades de maior dimensão está associada a procura por serviços à medida, mais avançados e de elevada fiabilidade para ligar as suas unidades de negócios e múltiplos locais e permitir a comunicação interna entre os mesmos sem interrupção. Estes requisitos mais exigentes ao nível da capacidade e da qualidade do serviço estão relacionados com a necessidade de redes com maior capacidade para suportar um número elevado de colaboradores, traduzindo também o nível da exigência no que respeita à fiabilidade do serviço, sendo que por vezes estão em causa serviços considerados críticos.

35. A generalidade dos clientes empresariais procura soluções integradas, de elevada qualidade, incluindo o acesso e transporte de dados, soluções essas que podem passar por serviços de gestão de capacidade com maior valor acrescentado do que o inerente a um acesso/circuito contratado isoladamente⁵³, nomeadamente soluções VPN.

Figura 1 – Exemplo de uma VPN



Fonte: ANACOM.

36. As soluções de VPN⁵⁴ fornecem conectividade entre diversos locais através de uma infraestrutura de transmissão partilhada (podendo daí resultar alguma contenção) a que os vários locais estão interligados através de acessos (de capacidade dedicada), sendo a segurança dos dados garantida por protocolos específicos que asseguram a confidencialidade, autenticação e integridade necessárias para garantir a privacidade das comunicações de voz ou dados. Uma VPN é assim usada por uma empresa para efetuar ligações entre vários locais, para comunicações de voz ou dados, como se se

⁵³ A nível retalhista, a redução do volume de circuitos alugados “tradicionais” contratados pode ser resultado de os clientes empresariais procurarem soluções integradas de serviços (de maior valor acrescentado), ao invés de contratarem apenas (ou em separado) capacidade, isto é, ao invés de contratarem serviços de capacidade autonomamente.

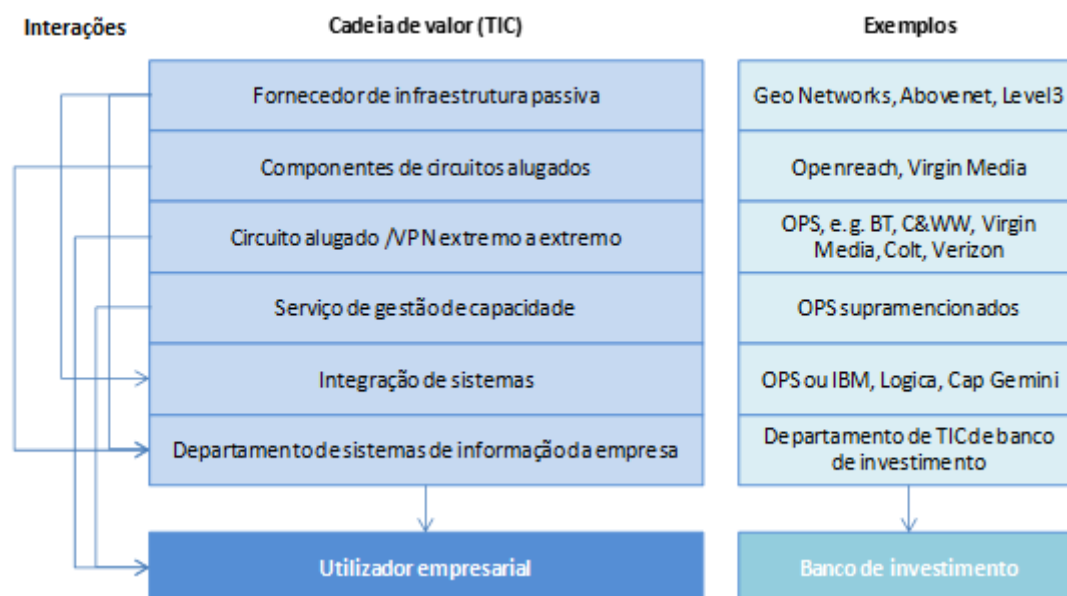
⁵⁴ Existem várias soluções no transporte (e.g. IP/MPLS, Ethernet) e no acesso (e.g., xDSL, Ethernet).

tratassem de linhas dedicadas entre tais locais⁵⁵.

37. Esta convergência em torno das redes de comunicações de dados suportadas em tecnologias Ethernet/IP, por exemplo Multi Protocol Label Switching (MPLS), nomeadamente ao nível das redes das empresas, tem levado, por parte destas, a uma cada vez maior procura de serviços Ethernet junto dos operadores de rede, reconhecendo óbvias vantagens em optar por contratar acessos de capacidade dedicada também suportados em Ethernet, por exemplo para (inter)ligação dos seus locais e LAN. Estas vantagens traduzem-se em maior eficiência e redução de custos face a soluções de interligação baseadas em circuitos alugados tradicionais.
38. Os pontos extremos do serviço são os vários locais do cliente retalhista, ligados através de acessos de capacidade dedicada à rede do operador, onde são criadas as redes privadas virtuais. Cabe ao operador definir nos seus elementos de rede a capacidade e qualidade de serviço para interligar os vários locais, de acordo com as necessidades e requisitos do cliente.
39. A ligação a cada um dos locais pode ter requisitos específicos no que respeita à capacidade dedicada, níveis de qualidade de serviços e outras características técnicas. Estas características podem condicionar a escolha da tecnologia sobre a qual é fornecido o acesso dedicado, podendo inclusivamente a tecnologia constituir um dos requisitos na contratação do serviço.
40. O mercado de serviços de elevada qualidade (incluindo circuitos alugados) faz parte de uma cadeia de valor complexa, com serviços empresariais de tecnologias de informação e comunicação (TIC) a jusante e componentes físicas de rede a montante (ver exemplo na Figura 2).

⁵⁵ Sendo os recursos de rede atribuídos dinamicamente e não de uma forma estática/dedicada (sendo que esta atribuição dedicada é, em determinadas situações, nomeadamente quando o tráfego é variável, uma solução menos eficiente).

Figura 2 – A cadeia de valor de serviços de TIC e exemplos



Fonte: Adaptado da análise do mercado de circuitos alugados no Reino Unido ("*Ofcom Business Connectivity Market Review*").

41. Ainda que um cliente empresarial possa contratar (e gerir) diretamente um circuito alugado ou contratar fibra escura a operadores de redes ou a outras entidades, e fazer utilização da forma que considere mais adequada para ligar diferentes instalações, tal situação é, na prática, rara⁵⁶. Tipicamente é contratado a um operador de rede uma solução de transporte de capacidade que, incorporando um circuito alugado, poderá ter funcionalidades adicionais adaptadas às suas necessidades, mas que não é diretamente gerido por si.
42. Estando em causa a contratação de serviços compostos por várias componentes para além de um acesso dedicado e, no caso de clientes multi locais, múltiplas ligações, as empresas contratam o serviço em pacote. O período de duração contratual do serviço pode ser superior a 36 meses.
43. Normalmente, a forma de contratação de serviços por parte das grandes empresas e

⁵⁶ Esta necessidade de diferentes soluções de capacidade a nível retalhista pode ser comprovada, por exemplo, pelos distintos concursos e adjudicações na administração pública para aquisição de soluções de capacidade (e.g. a aquisição, pela FCCN, de um par de fibras óticas escuras entre Lisboa - Braga e Leiria, a prestação ao INEM do serviço de comunicações fixas de dados – rede privada VPN ou a aquisição, pelo Município de Palmela, de uma solução integrada de comunicações de voz, comunicação de dados e gestão de manutenção. Fonte: <http://www.base.gov.pt/base2/>.

do Estado é objeto de negociação ou de especificação das condições técnicas por parte do cliente e não do fornecedor (e.g. concursos públicos) e muitas vezes num âmbito mais alargado, incluídos num pacote de serviços (nomeadamente com serviços de valor acrescentado como redes privadas virtuais – VPN, clouds, etc.). Também o serviço pós-venda é distinto do usado com os clientes de grande consumo, havendo normalmente gestores específicos atribuídos às grandes empresas e à Administração Pública. Mesmo as opções técnicas poderão ser distintas, consoante o tipo de serviço pretendido pelo utilizador final, no caso dos clientes empresariais específicos.

2.2. Evolução do número de acessos de capacidade dedicada

44. No 1.º semestre de 2022, o número de acesso de capacidade dedicada em Portugal ascendia a 113 milhares, mais 12,0% do que o número contabilizado no final de 2020 (Tabela 4).

Tabela 4 – Evolução do número de segmentos terminais de circuitos alugados e do seu peso por rede de suporte

	2020	2021	1.º semestre 2022	2020 / 2022
N.º acessos de capacidade dedicada	101 065	113 667	113 234	12,0%
(dos quais)				
FTTH	84,0%	85,3%	86,1%	
Cobre	7,5%	7,7%	6,7%	
HFC	4,7%	4,6%	4,7%	
Rede móvel em local fixo	2,8%	1,7%	1,7%	
Outro	0,9%	0,7%	0,8%	
Feixe hertziano	0,1%	0,0%	0,0%	

Unidades: 1 segmento terminal, %

Fonte: ANACOM

45. Cerca de 86,1% destes acessos eram suportados em redes de fibra ótica (FTTH). A rede de cobre suportava 6,7% do total de acessos de capacidade dedicada, seguindo-se as redes híbridas de fibra ótica e cabo coaxial (HFC), operadas pelos prestadores de serviços de de TV por cabo, com um peso de 4,7% e as redes móveis em local fixo que ascendiam a 1,7% dos acessos de capacidade dedicada.
46. A importância relativa das várias redes de suporte não se alterou de forma significativa

desde 2020.

47. Cerca de 91,6% dos acessos de capacidade dedicada, nos quais se incluem os acessos da MEO, encontravam-se suportados em rede própria do prestador (Tabela 5). Os restantes eram oferecidos com recurso a infraestrutura de terceiros, com destaque para a MEO.

Tabela 5 – Evolução do peso dos acessos de capacidade dedicada, por rede própria e de terceiros

	2020	2021	1.º semestre 2022
Rede própria	92,2%	90,9%	91,6%
MEO	7,0%	7,5%	6,6%
Operadores alternativos	0,8%	1,5%	1,7%

Unidades: %

Fonte: ANACOM

2.3. Distribuição da capacidade simétrica dos acessos de capacidade dedicada

48. A maioria dos acessos de capacidade dedicada alugados apresenta uma capacidade inferior ou igual a 24 Mbps (61,9%), seguindo-se os acessos com capacidade superior a 100 Mbps e inferior a 1 Gbps (21,1%), e entre 1 Gbps e 10 Gbps (15,2%). Os circuitos com capacidade superior a 10 Gbps são os que apresentam a menor representatividade (Tabela 6).

Tabela 6 – Evolução do peso dos segmentos terminais de circuitos alugados, por capacidade simétrica

Mbps	2020	2021	1.º semestre 2022
<=24	67,3%	64,9%	61,9%
<=100	17,2%	19,7%	21,1%
<=1000	13,9%	13,9%	15,2%
<=10000	1,5%	1,5%	1,6%
Outros	0,1%	0,1%	0,1%

Unidades: Mbps, %

Fonte: ANACOM

2.4. Distribuição geográfica

49. De acordo com a informação disponível, 78,1% dos acessos de capacidade dedicada encontram-se localizados em áreas predominantemente urbanas (Tabela 7), com destaque para as áreas metropolitanas de Lisboa (28,8%), e do Porto (14,4%).

Tabela 7 – Distribuição geográfica dos acessos de capacidade dedicada – 1.º semestre de 2022

	N.º de acessos de capacidade dedicada	N.º de acessos de capacidade dedicada (%)
Área predominantemente urbana (das quais)	88 387	78,1%
Área Metropolitana de Lisboa	32 622	28,8%
Área Metropolitana do Porto	16 305	14,4%
Área mediantemente urbana	13 231	11,7%
Área predominantemente rural	9 466	8,4%
Não classificado	2 150	1,9%

Unidades: 1 segmento terminal, %

Fonte: ANACOM

50. Por outro lado, pelo menos 22,8%⁵⁷ dos acessos de capacidade dedicada encontravam-se instalados em parques industriais.

2.5. Forma de comercialização do serviço

51. Cerca de 72,0% do segmentos terminais são contratados por clientes que têm presença em diversas localizações (Tabela 8).

⁵⁷ Este é um valor mínimo, já que nem todos os acessos reportados indicavam se estavam ou não instalados em parques industriais.

Tabela 8 – Evolução do peso dos acessos de capacidade dedicada, por tipo de cliente

	2020	2021	1.º semestre 2022
Local	24,1%	22,5%	22,4%
Multi-localização	75,9%	77,5%	77,4%
Não classificado	0,0%	0,0%	0,2%

Unidades: %

Fonte: ANACOM

52. Cerca de 12%⁵⁸ dos acessos de capacidade dedicada foram contratados através de procedimento concursal.

2.6. Principais operadores e estrutura da oferta

53. Quatro operadores de redes de comunicações eletrónicas dispõem de quotas relevantes de acessos de capacidade dedicada. A MEO (66,9%), a NOS (16,2%), a Vodafone (11,8%) e a ONI (3,9%) - Tabela 9.

Tabela 9 – Evolução das quotas relevantes de acessos de capacidade dedicada

	2020	2021	1.º semestre 2022
MEO	67,7%	67,4%	66,9%
NOS	16,2%	15,7%	16,2%
Vodafone	12,8%	11,6%	11,8%
ONI	2,1%	4,5%	3,9%

Unidades: %

Fonte: ANACOM

54. Existe um conjunto de outros operadores de menor dimensão que presta igualmente este serviço, mas cuja quota de mercado é muito reduzida.

⁵⁸ Este é um valor mínimo, já que nem todos os acessos reportados indicavam se foram contratados (ou não) através de procedimento concursal.

3. Definição do mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada

55. Os mercados relevantes definem-se através da intersecção de duas dimensões diferentes: o mercado do produto e o mercado geográfico.

3.1. Definição do mercado de produto de acesso de capacidade dedicada

56. O mercado do produto relevante inclui todos os produtos ou serviços suficientemente permutáveis ou substituíveis, não só em termos das suas características objetivas, dos seus preços ou da sua utilização pretendida, mas também em termos das condições de concorrência e/ou da estrutura da procura e da oferta no mercado em questão⁵⁹. Neste contexto, identificam-se assim dois tipos principais de pressões na concorrência: a substituíbilidade do lado da procura e a substituíbilidade do lado da oferta⁶⁰.

57. A substituíbilidade do lado da procura é utilizada para avaliar em que medida os clientes estão dispostos a substituir o serviço ou o produto em questão por outros serviços ou produtos, na ausência de custos de mudança significativos, e em número suficiente para que um aumento pequeno, mas significativo e não transitório dos preços não seja lucrativo. Para determinarem a existência de substituíbilidade do lado da procura, as ARN devem recorrer a quaisquer dados relativos a comportamentos anteriores dos clientes, bem como avaliar a resposta provável dos clientes e fornecedores a esse aumento de preço do serviço em causa. Os limites do mercado relevante podem ser alargados de modo a ter em conta produtos que, apesar de não serem diretamente substituíveis, devem ser incluídos na definição do mercado devido à substituíbilidade em cadeia⁶¹.

58. A substituíbilidade do lado da oferta indica se outros fornecedores, além dos que oferecem o produto ou serviço em questão, alterariam a sua linha de produção, imediatamente ou a curto prazo, ou proporiam os serviços ou produtos em causa sem incorrerem em custos suplementares significativos⁶².

⁵⁹ “Linhas de orientação”, §33.

⁶⁰ “Linhas de orientação”, §27.

⁶¹ “Linhas de orientação”, §28, §30, §38, §39 e §43.

⁶² “Linhas de orientação”, §28.

59. A Comissão refere que, ao definir o mercado do produto relevante, as ARN devem começar por agrupar todos os produtos e serviços que os consumidores retalhistas utilizem para um mesmo fim⁶³.
60. Neste contexto, considera-se que o serviço prestado consiste na disponibilização de uma ligação física permanente e transparente entre dois pontos, para o uso exclusivo e não partilhado do utilizador, com velocidade de transmissão garantida e sobre a qual é cursado qualquer tipo de tráfego de comunicações eletrónicas.
61. Deve destacar-se que o mercado de acesso a capacidade específica nos termos apresentados na Nota Explicativa da Recomendação de 2020 define um mercado de produto mais estreito que os mercados antecedentes, nomeadamente especificando que *“os serviços prestados a este segmento de utilizadores empresariais exigem elevadas larguras de banda simétricas, capacidade dedicada, elevada qualidade de métricas de serviço (incluindo baixa latência, jitter e perda de pacotes), elevados níveis de confiabilidade e ligações redundantes para garantir alternativas em caso de falha. Adicionalmente, esses serviços são fornecidos por meio de SLA mais exigentes, com curtos tempos de reparação e “balcões de serviço” disponíveis 24 horas por dia, 7 dias por semana”*⁶⁴. Assim, a Comissão aponta para a eventual não inclusão dos serviços com contenção e débitos assimétricos na definição do mercado de produto retalhista. Desta forma, para efeitos das análises de substituíbilidade a realizar, para além dos produtos de acesso simétrico (e sem contenção), considerar-se-ão apenas os produtos de acesso assimétrico que satisfaçam determinadas características de qualidade, tais como:
- disponibilidade e qualidade de serviço garantidas, incluindo acordos de níveis de serviço (SLA), suporte contínuo ao cliente, redundância e reduzidos tempos de reparação, tipicamente orientados para as necessidades dos clientes empresariais;
 - gestão de rede de capacidade dedicada, incluindo a componente de transporte, com reduzida contenção;

⁶³ “Nota explicativa”, pp. 35.

⁶⁴ “Nota explicativa”, p. 38 e 39

- a possibilidade de oferecer continuidade Ethernet.

62. Tendo subjacente estes princípios, será importante responder às seguintes questões relacionadas com a substituíbilidade:

- Farão os serviços com débitos simétricos ou assimétricos e os serviços com ou sem contenção (independentemente da tecnologia) parte do mesmo mercado de produto?
- Farão os serviços de acesso em banda larga de grande consumo e os acessos de capacidade dedicada parte do mesmo mercado de produto?
- Existirá uma quebra na cadeia de substituíbilidade no tocante a produtos com diferentes capacidades? E, em estreita ligação, farão os serviços suportados em diferentes infraestruturas de suporte parte de mercados de produto distintos?
- Terão os clientes retalhistas de perfil multi-local requisitos de serviço fundamentalmente diferentes dos clientes de perfil local?

3.1.1. Serviços com ou sem contenção e débito simétrico ou assimétrico (independentemente da tecnologia)

63. A Comissão refere que uma significativa proporção do segmento empresarial necessita e utiliza capacidade dedicada, não sendo as necessidades deste tipo de clientes satisfeitas pelas ofertas dirigidas ao segmento de grande consumo (com contenção e de débito assimétrico). A crescente digitalização da indústria e de serviços públicos acentuará a desadequação entre as ofertas dirigidas ao grande consumo e as necessidades daquele tipo de clientes face às ligações dedicadas⁶⁵.

64. De acordo com a informação recolhida pela ANACOM junto dos operadores, existirá complementaridade entre os dois tipos de ligações em análise, visto que os clientes empresariais necessitam de todos os tipos de conexões, tanto com requisitos especializados (sem contenção e/ou tráfego simétrico), como com contenção e/ou com assimetria de tráfego, dependendo das especificações do cliente e/ou local a ser conectado. No entanto, os operadores referem a importância crescente das ligações de

⁶⁵ Nota explicativa, pp. 58.

capacidade dedicada sem contenção e com débito simétrico (que já na anterior análise de mercados representavam dois terços do total), como sugerido pela Comissão. Por exemplo, a **[início de informação confidencial – doravante IIC]** **[fim de informação confidencial – doravante FIC]** considera que o âmbito do mercado 2 na Recomendação atual reconduz-se a produtos de acesso relativos a ligações de capacidade dedicada (com débitos simétricos e sem contenção), que preencham as lacunas de performance que subsistem nas ligações de capacidade partilhada no mercado de massas, isto é, que endereçam necessidades específicas de um conjunto de clientes e aplicações, por exemplo, certas características avançadas como disponibilidade garantida e alta qualidade de serviço em todas as circunstâncias (incluindo SLA, apoio ininterrupto ao cliente, tempos de reparação e redundância curtos), alta qualidade da gestão da rede, resultando em velocidades de upload adequadas à utilização empresarial e com muito baixa contenção.

65. Considera-se assim que, prospetivamente, os dois tipos de acesso serão essencialmente complementares e não substitutos, tendo em conta a utilização, as necessidades e especificações dos clientes, que nos seus cadernos de encargos listam requisitos de serviços em pacote não-padronizados e ligações sem contenção (Figura 3).

Figura 3 – Exemplo de requisitos de serviço a fornecer a um cliente empresarial

ANEXO II – SERVIÇOS A FORNECER

As necessidades previstas são as descritas no quadro seguinte:

Nº	Tipo	Infraestrutura	Data de Instalação	Quantidade de Meses	Latitude	Longitude	Tecnologia (Principal)	Débito Fibra Ótica (Mbps)	Acesso Redundante	Tempo de reposição do Serviço
1	Tipo II	Acesso Principal - ETA de Areias de Vilar	28-fev-20	60	41.544.776	-8.542.778	Fibra Ótica	1000/1000	N/Aplicável	8 horas lineares
2	Tipo II	Acesso Backup - RR Moreira da Maia	28-fev-20	60	41.257.961	-8.642.231	Fibra Ótica	1000/1000	N/Aplicável	8 horas lineares
3	Tipo II	Sede (Vila Real)	28-fev-20	60	41.297.840	-7.746.286	Fibra Ótica	400/400	N/Aplicável	8 horas lineares

Fonte: Base.gov.pt

66. Em conclusão, a ANACOM entende que no caso em análise é adequada a posição da Comissão constante da Recomendação sobre mercados relevantes no sentido de definir o mercado de produto em função da simetria do débito e da ausência de contenção.

3.1.2. O serviço de acesso em banda larga de grande consumo e o serviço de acesso de capacidade dedicada

67. A redefinição do mercado acima apontada implica uma alteração das fronteiras entre o mercado retalhista de acessos de capacidade dedicada e o denominado grande consumo, que compreende genericamente o mercado retalhista de acesso à banda larga em local fixo. Deste modo, entende a ANACOM que, mantendo-se a pertinência da análise conduzida na decisão de 2016 acerca da distinção entre os serviços de acesso em banda larga de grande consumo e os serviços de acesso de capacidade dedicada, remete-se para o primeiro todos os acessos retalhistas de débito assimétrico e que sejam contratados com contenção.
68. Na anterior análise, a ANACOM considerou que as condições de procura e oferta de acessos de banda larga no segmento de grande consumo e no segmento empresarial são distintas, entendendo-se, em linha com o disposto na Nota Explicativa (à altura e a atual), que existem diferenças assinaláveis na procura de serviços de acesso por parte de diferentes clientes finais, distinguindo-se claramente a procura por serviços de grande consumo da procura por serviços especializados e de capacidade dedicada, independentemente da tecnologia fixa, definindo-se assim dois mercados de acesso em banda larga distintos:
- Mercado retalhista de acesso em banda larga de grande consumo;
 - Mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada.
69. De facto, esta separação continua a ser adequada, uma vez que as necessidades dos clientes empresariais tendem a ser distintas das necessidades dos clientes retalhistas do mercado de grande consumo, nomeadamente por os primeiros requererem ligações dedicadas e de elevada qualidade (e.g. baixa latência), redundância e fiabilidade,

incluindo SLAs com baixos tempos de reparação e disponibilidade permanente no atendimento em caso de falha. Assim, e como se havia visto já na anterior análise, o custo final dos serviços de acesso de capacidade dedicada tende a ser muito superior ao dos serviços de acesso em banda larga de grande consumo.

70. Esta análise versará, pois, apenas sobre o mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada, sem distinção da dimensão do cliente empresarial.

3.1.3. Produtos suportados em diferentes tecnologias e redes e com diferentes capacidades

71. Os clientes empresariais podem optar por acessos suportados em redes baseadas em cobre, DOCSIS 3.1, fibra ótica (com diferentes topologias, nomeadamente ponto-multiponto ou ponto-a-ponto), ou redes móveis num local fixo, entre outras. Todos estes tipos de rede permitem o fornecimento de acessos dedicados, sem contenção e com débitos simétricos, embora com limites de capacidade diferentes.
72. Na Nota Explicativa, a Comissão refere que, “dependendo da topologia da rede num determinado Estado-membro, pode haver uma ligação dedicada em todo o percurso entre a central e o cliente ou o tráfego pode ser recolhido já num ponto de agregação e transmitido à central através de uma ligação de interligação, o que dá margem para overbooking. Nestes casos, a ligação física pode não ser "dedicada" ao longo de todo o trajeto, mas pode ainda ser distinguida das ofertas residenciais, quando o prestador de serviços oferece largura de banda "garantida", com uma qualidade de serviço muito rigorosa. Especialmente quando a reserva é limitada ou não há overbooking previsto, as linhas alugadas ponto-multiponto podem constituir substitutos das linhas alugadas PtP⁶⁶. Isto sugere a inclusão das tecnologias xPON no âmbito das tecnologias de suporte a acessos de elevada qualidade (capacidade dedicada).
73. No que toca ao caso da fibra escura, a ANACOM reconhece a validade do exposto pela Comissão na Nota Explicativa⁶⁷, nomeadamente no que concerne à eventual inclusão da fibra escura no mercado de produto de acesso dedicado, pela flexibilidade das suas características técnicas, de preço e de largura de banda. Não obstante, esta Autoridade

⁶⁶ “Nota Explicativa”, p. 57.

⁶⁷ “Nota Explicativa”, p. 87.

mantém o entendimento de que, podendo haver clientes empresariais que contratam fibra escura a operadores de redes ou a outras entidades e que a utilizam da forma que consideram mais adequada para ligar diferentes instalações, na prática, esta será uma situação rara.

74. Atualmente, as tecnologias e redes mais relevantes são: FTTH (fibra), cobre, HFC (coaxial) e rede móvel (Tabela 4). Quanto aos acessos suportados em cobre, os operadores concordam genericamente que estes tipos de ligações têm vindo a perder relevância, e o mercado e a indústria estão em processo de migração das soluções baseadas em cobre para soluções baseadas em fibra. Contudo, uma minoria dos operadores regista ainda a existência de um parque relevante de clientes com requisitos específicos de acesso a tecnologias tradicionais, onde se incluem circuitos de baixo débito. As tecnologias via rádio e rede móvel, em virtude das suas limitações ao nível de capacidade e SLA, são normalmente utilizadas em zonas de difícil acesso e onde não estão presentes as tecnologias de fibra, cobre e coaxial, podendo ser inclusive soluções de *backup*, quando é requerida redundância/securização, ou de recurso, em virtude de prazos exigentes de instalação.
75. Como se pode verificar na Tabela 10, atualmente verifica-se uma coexistência dos vários tipos de rede, embora a maioria dos acessos fornecidos no mercado retalhista sejam suportados em redes de fibra ótica para as várias classes de débito contratadas. Esta prevalência da fibra ótica é reflexo de uma procura crescente por capacidade especificamente suportada em redes de fibra.

Tabela 10 – Classes de débito por tecnologia de suporte

1.º semestre 2022	FTTH	Cobre	HFC	Rede móvel em local fixo	Feixe hertziano	Outro
<=24	78,87%	11,30%	6,07%	3,13%	0,02%	0,61%
<=100	95,22%		3,25%	0,12%		1,41%
<=1000	98,47%		0,61%		0,01%	0,90%
<=10000	99,96%		0,02%			0,02%
Outros	100%					

Unidades: %

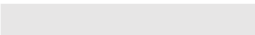
Fonte: ANACOM

76. Será igualmente aqui de referir que muitos clientes empresariais preferem a fibra ótica devido à possibilidade quase instantânea/com reduzidos custos de instalação adicional

de escalar a capacidade contratada. Evidência disto é a especificação deste tipo de requisito em cadernos de encargos de clientes empresariais. Este será um indício (adicional) de que o débito não é, por si só, um atributo que permita segmentar este mercado, como se pode observar na Figura seguinte.

Figura 4 – Amostra de caderno de encargos de cliente empresarial

Aumento de débitos

A , S.A poderá solicitar aumento de débitos para os acessos principais, ao longo do contrato, com incrementos mínimos de 10/10 Mbps, de acordo com o valor proposto.

Fonte: Base.gov.pt

77. Quanto às diferentes categorias de débito, historicamente, os serviços de mais baixo débito, como definidos na anterior análise de mercado, eram suportados em cobre (PDH ou xDSL), sendo a fibra ótica (GPON, SDH e Ethernet), e, em menor grau, a rede de distribuição em cabo coaxial (com tecnologia DOCSIS 3.1), as tecnologias de suporte para o mais alto débito.
78. Atualmente já não se verifica a dicotomia que era observada na anterior análise de mercado, em que os acessos com débito igual ou inferior a 24 Mbps (classificados então como "baixo débito") eram maioritariamente suportados em cobre. O que se observa atualmente é que fibra ótica é a tecnologia predominante para todos os escalões de débito apresentados, sendo que a tendência tem sido de crescimento mesmo nos débitos mais baixos (ver Tabela 11), não existindo indícios de que esta se venha a alterar no curto prazo.

Tabela 11 – Evolução da utilização das tecnologias para o fornecimento dos vários débitos (1.º semestre 2022)

	2020		2021		2022	
	Cobre	Fibra	Cobre	Fibra	Cobre	Fibra
<24	11%	77%	12%	79%	11%	80%
<100		97%		95%		94%
<1000		99%		99%		98%
<10000		100%		100%		100%
outros		100%		100%		100%

Unidades: Acessos, %

Fonte: ANACOM

Nota: Apenas estão a ser considerados os acessos suportados em cobre e fibra, embora existam outros.

79. Adicionalmente, com o desenvolvimento da rede dos operadores alternativos, também o peso do fornecimento interno, isto é, do recurso a infraestrutura própria, tem vindo a aumentar. Na anterior análise de mercado verificou-se que para os acessos de alto débito os operadores alternativos recorriam apenas a infraestrutura própria (em fibra ótica), por contraponto ao que se verificava no conjunto de acessos de baixo débito, que eram suportados maioritariamente no fornecimento grossista da MEO. Atualmente, também isto já não se verifica. Para todas as classes de débito, incluindo os acessos de mais baixo débito (< 24 Mbps), os acessos são suportados maioritariamente em rede própria (Tabela 12).

Tabela 12 – Evolução da utilização da rede própria e de ofertas grossistas para o fornecimento dos vários débitos (1.º semestre 2022)

Mbps	Rede própria	MEO	Operador alternativo
<24	88%	10%	1%
<100	96%	1%	3%
<1000	98%	1%	1%
<10000	99%	1%	0%
outros	99%	1%	

Unidades: Mbps, %

Fonte: ANACOM

Nota: Devido a arredondamentos, a soma do tipo de fornecimento dos vários débitos pode não totalizar 100%.

80. Apesar das referências que são feitas acima à fibra ótica, importa referir que também as redes de cabo já disponibilizam capacidades muito elevadas, e que a atualização das redes de cabo para DOCSIS 3.1, nomeadamente no caso da rede da NOS, permite, segundo o que foi referido pela mesma na anterior análise de mercado, “*garantir*

*capacidades de até 10 Gbit/s no downstream e aproximadamente 2 Gbit/s no upstream*⁶⁸.

81. Tendo em conta a coexistência das várias tecnologias e redes de suporte, por um lado, e o facto de a evidência utilizada para segmentar o mercado em alto e baixo débito na anterior análise de mercados já não se verificar, a ANACOM entende que não se deverá segmentar este mercado no que respeita a diferentes tecnologias e capacidades.

3.1.4. Perfil dos clientes, multi-local vs local

82. Os clientes não residenciais (nomeadamente grandes empresas e Estado), procuram, preferencialmente, para além dos serviços tradicionais de voz e dados, outros serviços com valor acrescentado, como redes privadas ou VPN-IP multisserviço (para suporte de comunicações intraempresa de dados, voz e vídeo), serviços de acesso dedicado à Internet, serviços de comunicação com débitos e serviços de Data Center e Cloud. Estas entidades requerem serviços (à medida) mais avançados e fiáveis, e que permitam ligar as suas unidades de negócios e (múltiplos) locais.
83. Estando em causa clientes com múltiplos locais, ainda que exista a possibilidade de contratar cada ligação e/ou serviço de forma isolada, gerindo internamente os requisitos de uma rede privativa, a preferência dos clientes típicos que exigem produtos de capacidade dedicada é adquirir os diferentes serviços a um único prestador.
84. Quanto maior for a dimensão do cliente, maiores tendem a ser os requisitos de serviço e o número de locais nos quais é necessário garantir ligações de capacidade dedicada. No entanto, cada uma das ligações pode ter características diferentes no que respeita a capacidade e níveis de qualidade de serviço, já que as sedes e os locais com maiores colaboradores ou onde se localizam os servidores vão ter requisitos mais exigentes do que pequenas delegações ou lojas, onde apenas se requerem serviços de voz e acesso à Internet.
85. Estando em causa um produto empresarial, e essencialmente vocacionado para as

⁶⁸ Ver informação mais detalhada em: <http://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=7158005>. (“DOCSIS® 3.1 systems were designed to achieve high capacities with predictable Quality of Service (QoS) promising 2 Gbps on the upstream and 10 Gbps on the downstream. This paper describes L2VPN business services over DOCSIS® 3.1, extension of MPLS to customer premise, virtualization of Customer Premises Equipment (CPE) and interaction of the L2VPN application with SDN controller to support business service”).

médias e grandes empresas, também o modelo de contratação de serviços é diferente da forma de contratação de serviços no mercado de grande consumo. Não se tratando de serviços padronizados, a contratação é objeto de negociação ou de especificação das condições técnicas entre o prestador e a entidade contratante, e não definida pelo prestador (e.g. concursos públicos), e muitas vezes num âmbito mais alargado, incluídos num pacote de serviços (como já referido). Também o serviço pós-venda é distinto, havendo normalmente gestores específicos atribuídos às grandes empresas e à Administração Pública. Mesmo as opções técnicas poderão ser distintas, consoante o tipo de serviço pretendido pelo utilizador final, no caso dos clientes empresariais específicos.

86. No que respeita à substituibilidade do lado da procura, verifica-se um incentivo económico à contratação do serviço retalhista de ligação de todas as localizações a um único operador, o que poderá explicar os dados constantes na Tabela 8. De facto, o número de localizações a ligar não será despendido para a garantia de um preço final mais reduzido para o cliente retalhista, uma vez que o poder negocial tenderá, em média, a variar positivamente com o número de locais a ligar. Contudo, um cliente multi-local poderia contratar individualmente cada acesso/serviço para os seus vários pontos de presença e, dependendo dos seus recursos internos ou de outro prestador de serviços, concretizar a integração de todas estas componentes na sua rede interna de comunicações.
87. No lado da oferta, um prestador que disponha de capacidade para fornecer serviços multi-local, quer sejam suportados em meios próprios, quer em meios de terceiros, também poderá passar a fornecer serviços em locais individuais perante um pequeno mas significativo e não transitório aumento no preço. Esta mesma substituibilidade também se verifica no sentido inverso, já que um prestador, da mesma forma que fornece serviços a vários clientes em locais diferenciados, também poderá passar a fornecer ligações a locais diferenciados a apenas um cliente perante um pequeno mas significativo e não transitório aumento de preço. Tal é demonstrado pelo facto de os prestadores que operam neste mercado reportarem simultaneamente clientes multi-local e clientes com apenas um local.
88. Conclui-se, portanto, que o produto em causa não deverá ser definido em função do tipo de cliente.

3.1.5. Definição do mercado retalhista de produto – conclusão

89. A ANACOM considera que a evidência disponível não justifica uma segmentação do mercado do produto segundo o binómio infraestrutura/débito (baixo e alto). Desta forma, o mercado retalhista de produto deverá incluir todos os acessos de capacidade dedicada, i.e., com QoS assegurada, sem contenção e de débito simétrico, sem distinção da tecnologia. Define-se, assim, o seguinte mercado de produto:

- Mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada em local fixo sem distinção de débito ou de perfil de cliente empresarial.

3.2. Definição do mercado geográfico de acesso de capacidade dedicada

90. De acordo com a teoria e prática decisória associadas ao direito da concorrência, o mercado geográfico relevante deve incluir uma área na qual as empresas em causa participam na oferta e na procura dos produtos ou serviços relevantes e onde as condições de concorrência são suficientemente homogéneas, distinguindo-se áreas vizinhas em que as condições de concorrência prevaletentes são significativamente diferentes⁶⁹.

91. No sector das comunicações eletrónicas, o âmbito geográfico do mercado relevante tem sido tradicionalmente definido com base em dois critérios principais: a) a área abrangida por uma rede; b) a existência de instrumentos jurídicos e regulamentares⁷⁰.

92. Para efeitos de definição do mercado geográfico, as ARN devem estabelecer uma unidade geográfica de base como ponto de partida para avaliar as condições de concorrência. Essa unidade pode ser determinada em função da topologia da rede ou das fronteiras administrativas, consoante as condições nacionais⁷¹. No que respeita à escolha da unidade geográfica a partir da qual as ARN devem começar a sua avaliação, a Comissão sublinha que as ARN devem assegurar que essas unidades: a) têm uma dimensão apropriada, ou seja, são suficientemente pequenas para evitar variações significativas das condições da concorrência dentro de cada unidade, mas suficientemente grandes para evitar microanálises onerosas e com utilização intensiva de recursos que poderiam levar à fragmentação do mercado; b) refletem a estrutura da

⁶⁹ “Linhas de Orientação PMS”, §48.

⁷⁰ “Linhas de Orientação PMS”, §51”.

⁷¹ “Recomendação”, §49 “Nota Explicativa”, p. 19.

- rede de todos os operadores relevantes; c) têm limites claros e estáveis ao longo do tempo⁷².
93. No âmbito da definição do mercado geográfico, as ARN devem avaliar as condições de concorrência de forma prospetiva, analisando indicadores estruturais e comportamentais, tendo em conta, nomeadamente, o nível de concorrência em matéria de infraestruturas. Esta análise pode basear-se, *inter alia*, nos seguintes indicadores: a cobertura das redes, o número de redes concorrentes, as respetivas quotas de mercado, as tendências das quotas de mercado, o comportamento localizado ou uniforme em matéria de preços, as características da procura, a mudança de fornecedor e a rotatividade dos clientes⁷³.
94. A avaliação a efetuar deve assumir uma abordagem *greenfield* modificada⁷⁴ (*i.e.*, a avaliação deve ser realizada assumindo como pressuposto a ausência de regulação baseada em PMS).
95. No que respeita à análise do número de redes concorrentes, deve-se levar em conta que as redes devem permitir alcançar os utilizadores finais de forma independente (ou seja, não devem depender, mesmo parcialmente, de uma rede de outro operador, a menos que beneficie de acesso simétrico e cubram uma parcela significativa de utilizadores finais na unidade geográfica escolhida). Adicionalmente, se o número de fornecedores for idêntico entre as diversas áreas geográficas, mas a identidade desses fornecedores diferir – especialmente os principais fornecedores – as ARN devem considerar essas áreas como mercados distintos. De acordo com a abordagem *greenfield* modificada, os operadores concorrentes podem, no entanto, ser contabilizados mesmo se dependerem do acesso a redes de terceiros, se esse acesso se basear no n.º 3 do Artigo 61.º do CECE ou na Diretiva 2014/61/UE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 15 de maio de 2014⁷⁵. A existência de operadores exclusivamente grossistas e/ou de acordos de co-investimento podem ter um impacto significativo sobre o comportamento e a dinâmica concorrencial do mercado. Estas

⁷² Ver “Linhas de orientação”, §37, “Recomendação”, §37 e “Nota explicativa”, p. 19.

⁷³ Ver “Recomendação”, §38 e “Nota explicativa”, p. 19.

⁷⁴ Ver “Recomendação”, §38 e “Nota explicativa”, p. 19.

⁷⁵ Diretiva relativa a medidas destinadas a reduzir o custo da implantação de redes de comunicações eletrónicas de elevado débito (Diretiva de Redução de Custos; em inglês, BCRD – *Broadband Costs Reduction Directive*).

- circunstâncias podem ser tidas em consideração já ao nível da definição do mercado, numa base caso-a-caso⁷⁶. No entanto, é matéria que poderá ter impacto na fase da definição de obrigações a impor a eventuais operadores com PMS.
96. A análise das quotas de mercado, tanto ao nível do retalho como ao nível do mercado grossista, pode ajudar a avaliar o nível efetivo de concorrência enfrentada por um operador. As quotas no mercado de retalho podem complementar de forma útil os dados de cobertura de rede, a fim de determinar se o operador com PMS enfrenta uma concorrência significativa naquele mercado (de retalho). No entanto, no contexto da abordagem *greenfield* modificada, a quota de mercado retalhista poderá ser apenas um indicador parcialmente relevante se refletir os efeitos de uma regulação passada ou em curso no mercado grossista correspondente. As ARN devem, portanto, levar em consideração as quotas do mercado grossista⁷⁷.
97. No que diz respeito ao critério dos preços, as diferenças de preços podem ser úteis para avaliar se as condições concorrenciais diferem entre várias áreas. Preços mais elevados numa área podem, por exemplo, refletir custos mais elevados devido a condições geográficas específicas, possivelmente indicando maiores barreiras à entrada. As ARN devem, no entanto, ser cautelosas ao usar níveis de preços para avaliar diferenças de condições concorrenciais. Devem em particular ter em consideração que a presença de um preço uniforme numa área – possivelmente no território nacional de um Estado Membro – não significa automaticamente que a área em causa constitui um único mercado geográfico (relevante).
98. A análise do comportamento pode incluir elementos tanto do lado da oferta (por exemplo, estratégias de *marketing* localizadas), como do lado da procura, (por exemplo, diferenças no nível de *churn* e/ou rotatividade de clientes, existência de procura diferenciada em termos de velocidades e ou de pacotes)⁷⁸.
99. A definição de mercados geográficos daí resultante deve ser verificada tendo em conta a análise da substituíbilidade tanto do lado da procura como do lado da oferta. A avaliação da substituíbilidade do lado da procura e do lado da oferta segue os mesmos

⁷⁶ “Nota explicativa”, p. 20.

⁷⁷ Idem.

⁷⁸ “Nota explicativa”, p. 21.

princípios analisados na secção sobre a análise do mercado do produto⁷⁹. Os mercados geográficos não adjacentes que apresentem condições de concorrência semelhantes podem ser analisados em conjunto nesta fase⁸⁰.

100. A substituíbilidade do lado da procura ocorre quando os consumidores mudam de área geográfica na sequência de um aumento pequeno mas significativo e não transitório de preço. Se os consumidores conseguem aceder a serviços prestados por um fornecedor instalado noutra área geográfica, então é improvável que um aumento de preço seja lucrativo. É plausível que este critério desempenhe um papel limitado para a análise de redes fixas, já que os clientes só podem beneficiar de serviços prestados por uma rede que se liga às suas instalações⁸¹.
101. A substituíbilidade do lado da oferta ocorre quando fornecedores iniciam a oferta de serviços numa dada área geográfica na sequência de um aumento de preço pequeno mas significativo e não transitório⁸², imediatamente ou a curto prazo, ou proporem os serviços ou produtos em causa sem incorrerem em custos suplementares significativos⁸³. A análise da substituíbilidade do lado da oferta é provavelmente um fator importante na análise a efetuar e contribui para torná-la mais robusta do ponto de vista prospetivo. As ARN devem, portanto, levar em consideração o potencial para a instalação (dessas redes alternativas), utilizando uma gama de indicadores cumulativos. Estes podem incluir a presença de uma rede alternativa numa área vizinha ou de uma rede alternativa na área considerada, mas que ainda não chega (aí) aos utilizadores finais. Também podem incluir indicadores de um modelo de negócio favorável, como uma elevada densidade populacional ou uma baixa participação no mercado de retalho do operador potencialmente com PMS. As ARN podem combinar esses indicadores com planos de implementação de operadores de rede, especialmente se tal implementação já estiver em andamento⁸⁴.

⁷⁹ Ver “Linhas de orientação”, §47, “Recomendação”, §38 e “Nota explicativa”, pp. 19-20.

⁸⁰ “Recomendação”, §38.

⁸¹ “Nota explicativa”, p. 21.

⁸² “Nota explicativa”, p. 17.

⁸³ “Linhas de orientação”, §28.

⁸⁴ “Nota explicativa”, p. 20.

3.2.1. Conclusões da anterior análise de mercados

102. Na anterior análise de mercado, a ANACOM definiu a freguesia como a unidade geográfica relevante para efeitos da análise dos mercados de acesso de elevada qualidade então definidos. Considerou-se que uma fronteira associada a uma área administrativa, agnóstica face à estrutura de rede (de acesso), era mais adequada, face à evolução tecnológica e ao investimento em redes de nova geração.
103. Por outro lado, a ANACOM definiu como Áreas C (onde se concluiu não existir PMS) as freguesias que cumulativamente cumpriam o seguintes critérios:
- a) Existência de, pelo menos, duas redes de operadores alternativos;
 - b) Dois operadores alternativos com acessos instalados/fornecidos;
 - c) Quota de mercado da MEO inferior a 50 por cento.
104. As restantes freguesias constituíram as Áreas NC (áreas em que existe PMS da MEO).
105. Assim, para cada mercado retalhista de produto (classe de débito), foram definidas duas áreas geográficas com condições concorrenciais distintas:
- a) Área C – Baixo débito (débitos até 24 Mbps): freguesias onde se cumpre o critério multidimensional (a quota média da MEO era de 42,4 por cento);
 - b) Área NC – Baixo débito: restantes freguesias, onde o critério não é cumprido (a quota média da MEO era de 72,5 por cento);
 - c) Área C – Alto débito (débitos superiores a 24 Mbps): freguesias onde se cumpre o critério multidimensional (a quota média da MEO era de 42,2 por cento);
 - d) Área NC – Alto débito: restantes freguesias, onde o critério não é cumprido (a quota média da MEO era de 72,1 por cento).

3.2.2. Unidade geográfica de base

106. No que respeita à definição da unidade geográfica de base, a ANACOM não dispõe de informação que permita contrariar a opção seguida na anterior análise de mercado,

considerando que se continua a justificar a utilização de unidades administrativas, nomeadamente da freguesia, como ponto de partida para efeitos da definição do mercado geográfico. De facto, o desenvolvimento das redes de comunicações eletrónicas e a evolução da oferta e da procura de serviços não parece estar associada à extensão da rede de um prestador em particular, mas antes às características sociodemográficas da população e às características geográficas do território (densidade populacional e tipologia urbana, como se verá de seguida), cuja heterogeneidade será melhor identificada recorrendo às fronteiras das unidades administrativas.

107. Considera-se, assim, que se deverá manter a freguesia como unidade geográfica de base. Poder-se-ia recorrer a agregados mais granulares, por exemplo, a subsecção estatística ou outros. No entanto, considera-se que tal solução, e outras que resultassem em unidades territoriais mais pequenas, implicariam microanálises onerosas e com utilização intensiva de recursos que levariam à fragmentação do mercado⁸⁵, não sendo claro se existiria informação disponível para a realização da análise.
108. Tendo em conta a heterogeneidade das condições de concorrência ao nível das freguesias, conforme se verá nas secções seguintes, não se justifica igualmente a utilização de uma unidade geográfica de base menos granular (*i.e.*, mais agregada), como o concelho ou a região (NUTS I, II ou III).

3.2.3. As áreas C e NC da anterior análise de mercado

109. Na anterior análise de mercado, a ANACOM concluiu que não se justificava impor regulação grossista ex-ante nos mercados nas Áreas C (baixo débito e alto débito).
110. Por outro lado, os mercados retalhistas de acesso de elevada qualidade nas Áreas NC (alto e baixo débito), caracterizavam-se pela ausência de concorrência efetiva, justificando-se a regulação grossista ex-ante dos mercados.
111. A Área C – Baixo débito integrava 90 freguesias e o número de freguesias incluídas na

⁸⁵ Veja-se a este propósito, e como exemplo de fragmentação, a informação fornecida pela ANACOM no âmbito da "Consulta pública relativa à implantação de redes públicas de comunicações eletrónicas de capacidade muito elevada nas 'áreas brancas'", disponível em <https://www.anacom.pt/render.jsp?categoryId=425750>.

Área C – Alto débito ascendia a 53, identificando-se 23 freguesias que integravam, simultaneamente, as duas áreas. O total de freguesias anteriormente classificadas como C independentemente da capacidade era assim de 120 (Tabela 13).

112. Na sequência das alterações introduzidas na definição do mercado do produto (nomeadamente, a inclusão no mesmo mercado dos produtos com diferentes capacidades, entre outras), justifica-se integrar estas freguesias na análise a efetuar.

Tabela 13 – Caracterização da Área C e da Área NC

	Freguesias	%	Acessos	%
Área C	120	3,9%	36	31,6%
Área NC	2972	96,1%	78	68,4%
Total	3092	100,0%	113	100,0%

Unidades:1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

3.2.4. Número de redes e cobertura

113. Para efeitos da análise do número de redes e da respetiva cobertura, recorreu-se às seguintes hipóteses:

- a) Nos casos em que os operadores retalhistas recorrem a mais do que uma tecnologia para prestar o serviço, agregaram-se as redes disponíveis por operador;
- b) Numa análise prospetiva, consideraram-se apenas as redes de alta velocidade em local fixo, visto que as restantes encontram-se em *phase-out* e/ou os serviços nelas suportados não são substitutos, apresentam uma substituíbilidade limitada/restrita(cf. conclusões da análise do mercado do produto);
- c) O limiar mínimo de cobertura a partir do qual se considerou que uma rede se encontra presente em determinada freguesia foi 15%⁸⁶, valor idêntico ao utilizado na anterior análise de mercados. Esta hipótese foi também colocada no âmbito de um questionário qualitativo em 2019 (referente aos Mercados 3a e 3b), não tendo

⁸⁶ Calculada em termos de alojamentos familiares clássicos, de acordo com a informação do Censos 2021.

nenhum dos operadores manifestado discordância em relação ao mesmo;

- d) Para efeitos do cálculo da cobertura de cada operador, foi levada em conta a infraestrutura própria, a cobertura que resulta de acordos de acesso recíproco entre operadores (mencionados anteriormente) e a cobertura do operador exclusivamente grossista DStelecom.

De referir que a Fastfiber e a Fibroglobal, sendo operadores grossistas, fazem parte do Grupo Altice⁸⁷, onde também se integra a MEO. Desta forma, para efeitos desta análise, a cobertura destas redes foi associada apenas à MEO;

- e) Não foram levados em conta no cálculo das coberturas de RAV os resultados do futuro concurso público para efeitos da instalação, gestão, exploração e manutenção de redes de comunicações eletrónicas de capacidade muito elevada em áreas geográficas não cobertas (ver Despacho n.º 10987/2021, de 10.11.2021, do Secretário de Estado para a Transição Digital, do Secretário de Estado Adjunto e das Comunicações e da Secretária de Estado da Valorização do Interior), e a informação disponibilizada no âmbito da consulta pública relativa à implantação de redes públicas de comunicações eletrónicas de capacidade muito elevada nas “áreas brancas”⁸⁸. Tal ficou a dever-se ao facto de, numa perspetiva de substituibilidade do lado da oferta, e tal como referido pela CE⁸⁹, as mesmas não se encontrarem ainda a ser implantadas. Assim, os resultados deste concurso serão tratados no âmbito da avaliação da concorrência potencial.

114. Adicionalmente, para efeitos do cálculo das quotas de acessos⁹⁰, e numa aproximação à abordagem *greenfield* modificada, foram atribuídos à MEO (e consequentemente subtraídos aos restantes operadores), todos os acessos suportados em ofertas grossistas da MEO. Para as freguesias onde não se encontram presentes redes de operadores exclusivamente grossistas geridas como redes abertas, estas quotas são idênticas às quotas grossistas. De referir que não é possível refletir nas quotas

⁸⁷ Ver https://www.concorrenca.pt/sites/default/files/processos/ccent/AdC-CCENT_2022_28-Decisao-VNC-final-net.pdf.

⁸⁸ Disponível em <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1731621>.

⁸⁹ “Nota explicativa”, p. 21.

⁹⁰ Para unidades geográficas superiores à freguesia, trata-se de quotas médias ponderadas pelo número de acessos.

apresentadas os efeitos da regulação do acesso às infraestruturas físicas da MEO (postes e condutas), da qual tem dependido o desenvolvimento das redes de comunicações eletrónicas e da concorrência em local fixo⁹¹.

115. Desta forma, na tabela seguinte, apresenta-se a distribuição do número de freguesias de acordo com o número de redes de alta velocidade aí implantadas (i.e. redes com uma cobertura superior a 15,0%, como explicitado anteriormente).

Tabela 14 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta o número de redes de alta velocidade

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
0 ⁹²	1251	40,5%	11	9,6%	73,4%
1	831	26,9%	16	13,8%	77,4%
2	778	25,2%	58	51,1%	63,1%
3	231	7,5%	29	25,4%	66,4%
4	1	0,03%	0,1	0,1%	73,3%
Total	3092	100,0%	113	100,0%	66,9%

Unidades:1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

116. Como se pode observar, independentemente do número de redes presentes, a quota da MEO é sempre, em média, superior a 50%.
117. A análise efetuada assumiu como limiar de cobertura o valor de 15,0%, como mencionado acima. No entanto, caso se considerassem outros níveis de cobertura, não seria igualmente possível identificar alteração das condições de concorrência para níveis de cobertura mais elevados (i.e. a quota de mercado da MEO continuaria a ser igualmente elevada).

3.2.5. Quotas de mercado

118. A análise efetuada nos capítulos anteriores já levou em conta as quotas de mercado retalhistas. No entanto, tendo em consideração que a mesma foi realizada em termos médios, entende-se que se deverão atender a situações específicas que possam não

⁹¹ Ver, por exemplo, “Broadband coverage in Europe 2015”, p. 160.

⁹² Trata-se de freguesias onde não estão implantadas redes de alta velocidade.

ser captadas quando se recorre apenas ao tipo de critérios definidos (número de redes existente e cobertura). Desta forma, e atendendo à dimensão deste mercado e aos critérios definidos na anterior análise de mercado⁹³, deverão identificar-se áreas em que o líder dispõe de uma quota de mercado retalhista inferior a 50,0%.

119. Verifica-se que, no final do 1.º semestre de 2022, a MEO dispunha de quota de mercado igual ou superior a 50% em 2412 freguesias (ou seja, 78,0% das freguesias), que representam 88,8% dos acessos. Nestas freguesias, a quota média da MEO era de 70,5% (Tabela 15).

Tabela 15 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta a quota de mercado da MEO

Intervalo de quota da MEO	Freguesias	%	Acessos	%	Quota média da MEO - 2022
<50%	680	22,0%	12,7	11,2%	38,5%
>=50%	2412	78,0%	100,5	88,8%	70,5%
Total	3092	100,0%	113,2	100,0%	66,9%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

3.2.6. Substituibilidade do lado da oferta: *business case* favorável

120. Numa perspetiva de substituibilidade do lado da oferta, pode-se levar em conta também indicadores associados à probabilidade de um *business case* favorável, como, por exemplo, uma densidade populacional elevada ou uma quota relativamente reduzida do potencial operador com PMS⁹⁴. Considerando a tipologia de áreas urbanas⁹⁵, verifica-se que, em média, as quotas MEO são sempre superiores a 50,0% (Tabela 16).

⁹³ Para que uma unidade geográfica fosse considerada Área C teriam de se cumprir cumulativamente os seguintes critérios:

- 1) Número de redes alternativas – devem existir, pelo menos, duas redes de dois OPS;
- 2) Número de OPS efetivamente presentes – devem existir, pelo menos, dois OPS com acessos instalados/fornecidos; e
- 3) Quota de mercado da MEO – deve ser inferior a 50 por cento

⁹⁴ “Nota explicativa”, p. 21.

⁹⁵ Ver <https://dados.gov.pt/pt/datasets/tipologia-das-areas-urbanas-2014/>.

Esta classificação é efetuada tendo em conta a densidade populacional e o regime de uso do solo (solo urbano e solo não urbano). Ver também [TIPAU 2014 – Relatório técnico](#).

Tabela 16 – Distribuição do número de freguesias de acordo com a tipologia urbana

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área predominante urbana	732	23,7%	88,4	78,1%	64,3%
Área mediantemente urbana	737	23,8%	13,2	11,7%	80,4%
Área predominantemente rural	1623	52,5%	9,5	8,4%	84,4%
Não identificado	-	-	2,2	-	-
Total	3092	100,0%	113,2	100,0%	66,9%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

3.2.7. Definição de mercados geográficos – Área A e Área B

121. Tendo em conta a análise anteriormente apresentada sobre a cobertura das redes, o número de redes concorrentes, as quotas de mercado e a substituibilidade do lado da oferta, considera-se que o critério que prevalece face aos restantes critérios, em resposta às características do mercado de retalho de acesso a capacidade dedicada, e deverá ser utilizado para definir áreas onde existem indícios de concorrência efetiva é o critério da quota de mercado da MEO.
122. A conjugação do carácter marcadamente multi-local do mercado com a abrangência nacional, dimensão e capilaridade da rede de acesso em fibra da MEO traduz-se numa infraestrutura difícil de duplicar, constituindo como uma barreira à entrada e, sobretudo, à expansão dos operadores alternativos neste mercado. Estes aspetos, entre outros, explicam a persistência das elevadas quotas de mercado, e a relevância deste critério para efeitos da segmentação do mercado (ver análise mais detalhada na secção 4 relativa à avaliação de PMS).
123. Por outro lado, como corolário, resulta claro que existirá concorrência efetiva nas áreas geográficas em que os operadores alternativos tenham demonstrado capacidade de disputar o mercado, ou seja, nas freguesias onde a MEO dispõe de uma quota de mercado inferior a 50%.
124. Nesta sequência, a Área A é constituída por 680 freguesias predominantemente rurais (80,0%), onde se encontram instalados cerca de 12,7 mil acessos. Nestas freguesias a quota média da MEO é de 38,5% (Tabela 17).

Tabela 17 – Caracterização da Área A

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área predominantemente urbana	41	6,0%	9,9	78,1%	44,5%
Área mediantemente urbana	94	13,8%	0,2	1,3%	34,4%
Área predominantemente rural	545	80,0%	0,5	3,7%	30,3%
Não identificado	-	-	2,2	-	-
Total	680	100,0%	12,7	100,0%	38,5%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

125. As freguesias onde a MEO dispõe de uma quota de mercado superior a 50% constituem a Área B.
126. A Área B é constituída por 2412 freguesias predominantemente rurais (44,7%), onde se encontram instalados cerca de 100,5 mil acessos, e onde a quota média da MEO é de 70,5% (Tabela 18).

Tabela 18 – Caracterização da Área B

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área predominante urbana	691	28,6%	78,5	78,0%	66,8%
Área mediantemente urbana	643	26,7%	13,1	13,0%	80,9%
Área predominante rural	1078	44,7%	9,0	9,0%	87,2%
Total	2412	100,0%	100,5	100,0%	70,5%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

4. Análise concorrencial dos mercados retalhistas de acesso de capacidade dedicada

127. Na sequência da identificação do mercado retalhista relevante, analisa-se no presente capítulo a eventual existência de poder de mercado significativo (PMS) e identificam-se as eventuais entidades com PMS⁹⁶.

4.1. Enquadramento regulamentar

128. A ARN, ao avaliar se duas ou mais empresas gozam de PMS num mercado, “deve deliberar em conformidade com o direito da União Europeia e ter em conta as linhas de orientação PMS”⁹⁷.

129. As Linhas de orientação distinguem entre PMS individual e PMS conjunto.

130. Apresentam-se de seguida os critérios constantes das Linhas de orientação sobre a avaliação de PMS individual.

131. De acordo com as Linhas de orientação, ao aferir o poder de mercado de uma empresa, é importante ter em consideração a **quota de mercado detida pela mesma e pelos seus concorrentes**. As quotas de mercado podem dar às ARN uma primeira indicação útil quanto à estrutura do mercado e à importância relativa dos vários operadores nele presentes⁹⁸.

132. A experiência sugere que quanto **mais elevada for a quota de mercado e quanto mais longo for o período durante o qual esta é mantida**, maior será a probabilidade de tal constituir um sinal preliminar importante da existência de PMS. De acordo com a jurisprudência, uma **quota de mercado muito elevada detida por uma empresa durante algum tempo – superior a 50% – constitui, por si só, salvo em circunstâncias excecionais, prova da existência de uma posição dominante**⁹⁹. O facto de uma empresa com uma posição forte no mercado ter vindo a reduzir

⁹⁶ De acordo com o n.º 1 do Art. 78.º da Lei n.º 16/2022, de 16.08. “considera-se que uma empresa tem poder de mercado significativo se, individualmente (...), 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, em última análise, dos consumidores”.

⁹⁷ Cf. n.º 2 do Art. da Lei n.º 16/2022, de 16.08.

⁹⁸ “Linhas de orientação”, §54.

⁹⁹ “Linhas de orientação”, §55.

- gradualmente a sua quota de mercado pode muito bem indicar que o mercado se está a tornar mais concorrencial, mas não exclui a possibilidade da existência de PMS¹⁰⁰.
133. Se a quota de mercado for elevada, mas inferior ao limiar de 50%, as ARN devem basear-se noutras características estruturais fundamentais do mercado para avaliar o PMS. Devem efetuar uma avaliação estrutural exaustiva das características económicas do mercado relevante antes de tirarem quaisquer conclusões quanto à existência de PMS¹⁰¹.
134. A Comissão interpretará as quotas de mercado à luz das condições específicas e, especialmente, da dinâmica do mercado e do grau de diferenciação dos produtos¹⁰²:
- a) Uma flutuação significativa da quota de mercado ao longo do tempo pode indicar uma ausência de poder de mercado no mercado relevante¹⁰³;
 - b) A capacidade de um novo operador de aumentar rapidamente a sua quota de mercado também pode refletir a maior competitividade do mercado relevante e indiciar que os obstáculos à entrada podem ser ultrapassados num prazo razoável¹⁰⁴.
135. Por outro lado, mesmo uma empresa com uma elevada quota de mercado pode não ser capaz de agir de forma significativamente independente face a clientes com suficiente poder de negociação¹⁰⁵.
136. Deverão também ser avaliadas as pressões exercidas pelos potenciais concorrentes a médio prazo¹⁰⁶.
137. A conclusão de que existe PMS depende de uma avaliação da facilidade da entrada no mercado. No sector das comunicações eletrónicas, os obstáculos à entrada são muitas vezes elevados devido, especialmente, à existência de obstáculos de cariz tecnológico, como a escassez de espectro, que pode limitar a quantidade de espectro disponível, ou

¹⁰⁰ “Linhas de orientação”, §56.

¹⁰¹ “Linhas de orientação”, §57.

¹⁰² “Linhas de orientação”, §54.

¹⁰³ “Linhas de orientação”, §56.

¹⁰⁴ “Linhas de orientação”, §56.

¹⁰⁵ “Linhas de orientação”, §56.

¹⁰⁶ “Linhas de orientação”, §54.

à necessidade de grandes investimentos e de programação de capacidades a longo prazo para que a entrada no mercado relevante seja rentável¹⁰⁷.

138. As ARN devem, por isso, analisar cuidadosamente as economias de escala e de gama, os efeitos de rede, a importância do acesso a recursos escassos e os custos irreversíveis relacionados com a implantação da rede¹⁰⁸.
139. Levando em consideração as barreiras à entrada identificadas, as ARN devem ter em conta a probabilidade de empresas que não se encontram num dado momento presentes no mercado do produto relevante poderem, a médio prazo, decidir entrar no mercado. As empresas que, perante um aumento de preços, estão em condições de alterar ou alargar a sua linha de produção/serviços e entrar no mercado deverão ser consideradas pelas ARN como potenciais participantes no mercado, mesmo que nesse momento não fabriquem o produto nem ofereçam o serviço relevante¹⁰⁹.
140. A entrada no mercado é mais provável quando os potenciais novos operadores já se encontram presentes em mercados vizinhos ou prestam serviços que sejam relevantes para fornecer ou contestar os serviços retalhistas relevantes. A capacidade de alcançar a escala de operações rentável mínima pode ser essencial para determinar se uma entrada é provável e sustentável¹¹⁰.
141. Acresce que os grandes obstáculos à entrada poderão tornar-se menos relevantes em mercados caracterizados por constantes progressos tecnológicos, em particular, devido ao aparecimento de novas tecnologias que permitem aos novos operadores oferecerem serviços qualitativamente diferentes que podem desafiar o operador com PMS. Nos mercados das comunicações eletrónicas, poderão verificar-se pressões concorrenciais decorrentes de ameaças inovadoras de concorrentes potenciais que não se encontram presentes no mercado num dado momento¹¹¹.
142. Além disso, devem também avaliar se o poder de mercado de um operador histórico pode ser pressionado (em termos de preços) por produtos ou serviços provenientes de

¹⁰⁷ “Linhas de orientação”, §59.

¹⁰⁸ “Linhas de orientação”, §63.

¹⁰⁹ “Linhas de orientação”, §61.

¹¹⁰ “Linhas de orientação”, §62.

¹¹¹ “Linhas de orientação”, §60.

fora do mercado relevante e dos mercados retalhistas subjacentes, como operadores OTT que operam com base no fornecimento de serviços de comunicações em linha. Uma vez que, atualmente, os fornecedores de OTT não prestam eles mesmos serviços de acesso, não exercem, em geral, uma pressão concorrencial sobre os mercados de acessos¹¹².

143. Nas Linhas de orientação, a Comissão apresenta ainda uma lista não exaustiva de critérios relevantes para aferir o poder de mercado de uma empresa para agir, em larga medida, independentemente dos seus concorrentes, clientes e consumidores¹¹³:

- obstáculos à entrada;
- obstáculos à expansão;
- dimensão absoluta e relativa da empresa;
- controlo da infraestrutura difícil de duplicar;
- superioridade ou vantagens tecnológicas e comerciais;
- baixo nível ou falta de contrapoder dos compradores;
- acesso facilitado ou privilegiado aos mercados de capitais/a recursos financeiros,
- diversificação de produtos/serviços (por exemplo, produtos ou serviços agrupados);
- economias de escala;
- economias de gama;
- efeitos de rede diretos e indiretos;
- integração vertical;
- rede de vendas e de distribuição altamente desenvolvida;

¹¹² “Linhas de orientação”, §64.

¹¹³ “Linhas de orientação”, §58.

- celebração de acordos de acesso sustentáveis a longo prazo;
 - estabelecimento de relações contratuais com outros operadores do mercado que podem levar ao encerramento do mercado;
 - ausência de concorrência potencial.
144. Se considerados em separado, os critérios anteriores podem não ser necessariamente determinantes para concluir que existe um PMS. Tal conclusão deve ser baseada numa combinação de fatores.
145. As linhas de orientação apresentam também critérios associados à avaliação de PMS conjunto¹¹⁴.

4.2. Avaliação de PMS individual

146. Tendo em conta o enquadramento regulamentar acima apresentado, e atendendo às características do mercado em análise, considera-se que os critérios específicos a utilizar na avaliação de PMS individual deverão ser:
- a) Quotas de mercado;
 - b) Barreiras à entrada e à expansão¹¹⁵, nomeadamente economias de escala e de gama;
 - c) Controlo da infraestrutura difícil de duplicar;
 - d) Concorrência potencial;
 - e) Contrapoder negocial.
147. Apresenta-se de seguida a avaliação de PMS no mercado retalhista de acesso em banda larga em local fixo nas Áreas A e B.

¹¹⁴ “Linhas de orientação”, §65-92.

¹¹⁵ Como refere a CE, os “tipos mais importantes de obstáculos à entrada são os custos irrecuperáveis e as economias de escala. Estes obstáculos são especialmente relevantes para o setor das comunicações eletrónicas tendo em conta a necessidade de grandes investimentos para a criação, por exemplo, de uma rede eficiente de comunicações eletrónicas para a oferta de serviços de acesso e a probabilidade de se recuperar muito pouco desse investimento se um novo operador decidir sair do mercado”.

Quotas de mercado

148. Como decorre da análise supra, a Área A é constituída por 680 freguesias, que são maioritariamente freguesias predominantemente rurais, onde a MEO dispõe de uma quota de mercado inferior a 50%. A quota média da MEO na Área A tem genericamente descido desde o ano 2020, tendo atingido o valor de 38,5% no final do 1.º semestre de 2022 (Tabela 19).

Tabela 19 – Evolução da quota de mercado da MEO na Área A

	2020	2021	1.º semestre - 2022
Total	45,8%	40,4%	38,5%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

149. A Área B é constituída por 2412 freguesias, em que muitas são predominantemente rurais, onde a MEO dispõe de uma quota de mercado superior a 50%. A quota média da MEO na Área B foi de 70,5% no final do 1.º semestre de 2022, tendo aumentado 0,3 pontos percentuais desde 2020 (Tabela 20).

Tabela 20 – Evolução da quota de mercado da MEO na Área B

	2020	2021	1.º semestre - 2022
Área predominantemente urbana	66,4%	67,2%	66,8%
Área mediantemente urbana	82,2%	81,4%	80,9%
Área predominantemente rural	87,0%	87,7%	87,2%
Total	70,2%	70,9%	70,5%

Unidade: %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

150. Recorda-se que, no cálculo destas quotas de mercado, não se incluíram, numa abordagem *greenfield* modificada, pelo que foram atribuídos à MEO (e consequentemente subtraídos aos restantes operadores), todos os acessos suportados em ofertas grossistas da MEO

151. De acordo com a jurisprudência, uma quota de mercado muito elevada detida por uma empresa durante algum tempo – superior a 50% – constitui, por si só, salvo em circunstâncias excecionais, prova da existência de uma posição dominante. Por outro lado, quanto mais elevada for a quota de mercado e quanto mais longo for o período durante o qual esta é mantida, maior será a probabilidade de tal constituir um sinal

preliminar importante da existência de PMS. Desta forma, tendo em conta o nível de quota da MEO e a sua estabilidade considera-se que existem indícios de PMS na Área B e que não existem indícios de PMS na Área A.

152. Examinar-se-ão os restantes critérios antes de se retirarem quaisquer conclusões quanto à existência de PMS.

Barreira à entrada e à expansão

153. A MEO e as empresas do Grupo Altice continuam a beneficiar de fortes economias de escala e de gama associadas à dimensão da sua infraestrutura passiva (de condutas e postes), extensão da rede de transporte e capilaridade da rede de acesso.
154. Os custos associados são também, em grande medida, custos afundados, pelo que o custo marginal de fornecer acessos ou circuitos adicionais sobre a mesma estrutura é relativamente reduzido.
155. Também é plausível que, em áreas com menor atratividade comercial, a MEO beneficie da sua presença histórica para, através de menores custos para o fornecimento de serviços, manter clientes já existentes.
156. Desta forma, a MEO beneficia de custos unitários inferiores aos dos seus concorrentes.
157. A ANACOM mantém o entendimento de que a MEO, atendendo à escala e capacidade da sua rede ubíqua, é a única entidade que se encontra em posição de, face aos restantes operadores, explorar as economias de escala e de gama, beneficiando de uma significativa vantagem competitiva ao nível dos custos associados aos mercados de acessos de capacidade dedicada.
158. Este efeito é aumentado pelo facto dos clientes do mercado retalhista de acessos de capacidade dedicada num local fixo terem um perfil tendencialmente multi-local, criando vantagens à partida para um operador com uma presença geográfica mais alargada.
159. Na Área A verifica-se que os operadores alternativos conseguiram ultrapassar, pelo menos parcialmente, as barreiras existentes, para o que terá contribuído a regulação existente sobre as ofertas da MEO, designadamente incidindo sobre as condutas e

postes. No entanto, as vantagens da MEO associadas à existência de barreiras à expansão, de infraestruturas (nomeadamente uma rede ubíqua) difíceis de duplicar e de vantagens concorrenciais associadas a contratos multi-localização reforçam a presunção de poder de mercado significativo deste operador na Área B. A título de exemplo, e procurando isolar o efeito dos clientes retalhistas multi-local, destaca-se que, para os clientes com apenas 1 localização, o recurso à oferta retalhista da MEO é muito superior na Área B (em média, 53%) do que na Área A (em média, 27%).

Concorrência potencial

160. Considera-se que existirá concorrência potencial associada às entradas de operadores de redes abertas no âmbito do já mencionado futuro concurso público para efeitos da instalação, gestão, exploração e manutenção de redes de comunicações eletrónicas de muito alta velocidade em áreas geográficas não cobertas.
161. De referir que, no âmbito deste concurso, foram levados em conta os planos de expansão dos operadores instalados.
162. Entre as 2412 freguesias que integram a Área B, 933 freguesias não são abrangidas pelos concursos acima mencionadas, enquanto 1479 incluem “áreas brancas” que integrarão os referidos concursos (Tabela 21). Em 344 desta últimas freguesias (“áreas brancas”), em resultado destes concursos, a cobertura de redes de alta velocidade, em termos de alojamentos, passará a ser superior a 50,0%.

Tabela 21 – Impacto das “Áreas Brancas” na Área B

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área branca >50%	344	14,3%	2,4	2,3%	89,6%
Área branca =<50%	1135	47,1%	54,3	54,0%	71,5%
Área não branca	933	38,7%	43,9	43,7%	68,2%
Total - Área B	2412	100,0%	100,5	100,0%	70,5%

Unidades:1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

163. Caso se considerem como potencialmente concorrenciais as mencionadas 344 freguesias em que serão implantadas e geridas como redes abertas na sequência do

referido concurso das “áreas brancas” com uma cobertura superior a 50,0%, verifica-se que o número de freguesias integradas na Área B onde não existe concorrência potencial será de 2068, representando 86,7% dos acessos de capacidade dedicada (Tabela 22).

Tabela 22 – Desagregação das Freguesias da Área B sujeitas de acordo com o impacto da concorrência potencial

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área B sujeita a conc. potencial	344	11,1%	2,4	2,1%	89,6%
Área B não sujeita a conc. potencial	2068	66,9%	98,2	86,7%	70,0%
Área B	2412	78,0%	100,5	88,8%	70,5%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

164. No caso da Área A, a existência de pressão concorrencial resultante do concurso das “Áreas brancas” reforça a presunção de ausência de PMS que resulta da análise das quotas de mercado.

Contrapoder dos clientes

165. Na Área B, mesmo nas freguesias onde se encontra presente um número significativo de prestadores alternativos, as quotas da MEO são sempre superiores a 55%. Por outro lado, para cada escalão de número de prestadores alternativos presentes no mercado, não existem variações significativas entre 2020 e o 1.º semestre de 2022 (Tabela 23).

Tabela 23 – Distribuição das quotas da MEO por escalão de número de prestadores alternativos presentes no mercado na Área B

Nº de prestadores alternativos	Freguesias (%)	Acessos (%)	Quotas da MEO		
			2020	2021	1S-2022
Área B sujeita a concorrência potencial	14,3%	2,3%	89,7%	90,2%	89,6%
0	9,5%	1,0%	97,6%	99,8%	100,0%
1	3,6%	0,8%	86,5%	85,5%	85,2%
2	1,1%	0,6%	81,0%	80,6%	78,4%
3	0,1%	0,02%	75,0%	72,2%	71,4%
Área B não sujeita a concorrência potencial	85,7%	97,7%	69,7%	70,4%	70,0%
0	27,7%	3,3%	98,6%	99,7%	100,0%
1	19,9%	6,1%	84,7%	85,9%	85,6%
2	20,9%	18,7%	75,7%	76,0%	75,2%
3	11,8%	30,7%	69,8%	69,5%	69,2%
4	4,2%	23,2%	65,5%	65,6%	65,1%
5	0,7%	7,1%	58,7%	63,7%	63,5%
6	0,5%	6,9%	58,7%	59,7%	58,7%
8	0,04%	1,6%	55,2%	56,1%	55,0%
Total	100,0%	100,0%	70,2%	70,9%	70,5%

Unidade: %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

166. Tanto o nível da quota da MEO, como a sua estabilidade ao longo do tempo não indiciam a existência de uma situação em que seja habitual a mudança de prestador. Por outro lado, tendo em conta o peso dos contratos multi-localização neste mercado, a MEO dispõe de um vantagem comparativa face aos seus concorrentes que é, igualmente, uma barreira à mudança de prestador e reduz o poder de negociação dos clientes.
167. Conclui-se assim que na Área B não existem indícios de contrapoder negocial dos clientes que contradigam a presunção de dominância que resulta da análise das quotas de mercado.
168. No caso da Área A, a partir de 1 prestador alternativo presente, a quota da MEO é sempre inferior a 50,0%. Conclui-se assim que nestas áreas existem operadores alternativos e, logo, possibilidade de negociação e contrapoder dos clientes.

Conclusão

169. Em conclusão, quer à luz da situação atual, quer numa análise prospetiva, considera-se não existirem indícios de PMS na Área A. Quanto à Área B, a existência de barreiras à entrada e expansão e de infraestruturas difíceis de duplicar e a ausência de contrapoder dos clientes não permitem contradizer a presunção de poder de mercado significativo da MEO que resulta da análise de quotas de mercado, com a exceção daquelas freguesias que serão impactadas pela concorrência futura associada ao designado concurso das “áreas brancas”.
170. A ANACOM considera que a MEO dispõe de poder de mercado individual nas 2068 freguesias da Área B que não se encontram sujeitas a concorrência potencial (Tabela 24). Estas freguesias representam 66,9% das freguesias e 86,7% dos acessos, dispondo a MEO de quota de 70,0% neste mercado.

Tabela 24 – Desagregação e caracterização do mercado de capacidade dedicada por mercado geográfico

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área A	680	22,0%	12,7	11,2%	38,5%
Área B	2412	78,0%	100,5	88,8%	70,5%
Área B sujeita a conc. potencial	344	11,1%	2,4	2,1%	89,6%
Área B não sujeita a conc. potencial	2068	66,9%	98,2	86,7%	70,0%
Total	3092	100,0%	113,2	100,0%	66,9%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

4.3. Avaliação de PMS conjunto

171. Tendo-se concluído que existe concorrência efetiva na Área A, concorrência potencial em 344 freguesias da Área B e PMS individual em 2068 freguesias da Área B onde não se verifica concorrência potencial, não existirá PMS conjunto.

5. Mercado grossista de acesso a capacidade dedicada

172. Nos capítulos anteriores concluiu-se que, de acordo com a abordagem *greenfield* modificada, na ausência de regulação *ex-ante* o mercado retalhista de acesso de elevada qualidade não seria prospetivamente concorrencial, devendo agora definir-se e analisar-se os mercados grossistas correspondentes suscetíveis de regulação *ex ante*.

173. No presente capítulo analisa-se o mercado grossista de acesso local de capacidade dedicada, que é o Mercado 2 da Recomendação da CE.

5.1. Definição do mercado de produto de acesso grossista de capacidade dedicada

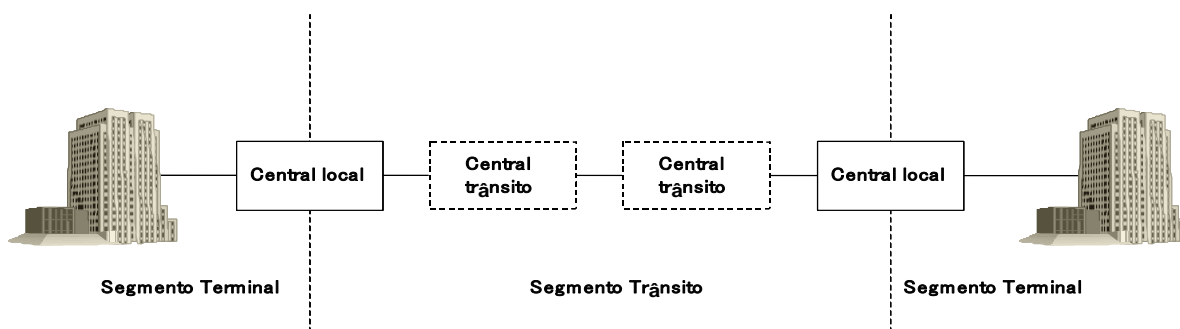
174. Um circuito alugado grossista é geralmente constituído por dois tipos de segmentos (ver Figura 5)¹¹⁶:

- segmento terminal, que corresponde à ligação física entre a instalação do cliente e a central local (nó de rede) mais próxima do operador de rede fornecedor, onde se localiza um nó da sua rede de transporte/transmissão¹¹⁷;
- segmento de trânsito, que corresponde à ligação física entre dois nós da rede de transporte¹¹⁸.

¹¹⁶ Os circuitos alugados podem ter diferentes configurações, por exemplo, podem existir circuitos constituídos apenas por segmentos terminais (se as instalações do cliente estão localizadas na mesma central local) ou por um segmento terminal e um segmento de trânsito (e.g., para interligação de redes). Os tarifários dos circuitos alugados (grossistas) traduzem, normalmente, esta segmentação.

¹¹⁷ Também designado por ponto de presença (PoP, em Inglês).

¹¹⁸ Para efeitos das (anteriores) análises de mercado, a ligação entre duas centrais locais ou centrais de trânsito da MEO ou entre um segmento terminal (que termina numa central local da MEO) e um nó de rede de transporte (central local ou central de trânsito) de um operador (ou da MEO).

Figura 5 – Circuito alugado grossista (diagrama esquemático) extremo-a-extremo

Fonte: ANACOM

175. Indo ao encontro da definição presente na Nota Explicativa¹¹⁹, os acessos (grossistas) de capacidade dedicada constituem os elementos que se encontram na periferia da rede, ligando, na rede de acesso, o ponto de terminação¹²⁰ ao primeiro nó agregador, enquanto as rotas/segmentos de trânsito fazem parte do núcleo da rede de transporte, fornecendo capacidade dedicada e simétrica entre os nós que a constituem.
176. Verifica-se assim, que os acessos de capacidade dedicada (segmento terminal) e as rotas (segmento de trânsito) são produtos complementares e não substitutos, respondendo a necessidades diferentes, relacionadas com ligações e elementos de rede distintos.
177. Com efeito, no mercado grossista, um operador com infraestrutura própria pode contratar apenas um segmento específico, por exemplo, numa situação em que detém rede de transporte própria (i.e., segmentos de trânsito próprios) e contrata apenas os acessos de capacidade dedicada, sendo que o inverso também é possível.
178. Os circuitos alugados são utilizados pelos clientes grossistas (operadores e prestadores que oferecem redes e serviços de comunicações eletrónicas), que utilizam esses circuitos para efeitos de:
- (a) desenvolvimento de rede própria, necessária ao fornecimento de outros serviços de comunicações eletrónicas que são adquiridos a jusante pelos seus clientes –

¹¹⁹ “Nota explicativa”, p. 57.

¹²⁰ PTR – Ponto de Terminação de Rede nas instalações do cliente grossista (ou retalhista).

nomeadamente serviços de acesso à Internet, comunicações fixas e móveis e soluções empresariais (por exemplo, redes privadas virtuais – VPN);

(b) interligação entre redes fixas ou móveis de outros operadores; e

(c) em menor grau, revenda (a outros clientes grossistas).

179. Estes produtos podem ser oferecidos através de infraestruturas próprias, através de fornecimento interno ou do aluguer de serviços de outros fornecedores.

180. Como referido anteriormente, as características distintivas dos produtos em termos de capacidade dedicada são a possibilidade de fornecer ligações dedicadas e sem contenção e velocidades simétricas. Por outro lado, os circuitos alugados podem utilizar diferentes tecnologias e infraestruturas de suporte (por exemplo, pares de cobre ou fibra ótica). As infraestruturas e tecnologias de suporte ao serviço de circuitos alugados são, no caso dos circuitos de alto débito, sobretudo a rede de fibra ótica e interfaces Ethernet (e em menor grau outras tecnologias como PDH¹²¹ e SDH¹²²). Em menor escala e em nós de rede com menores requisitos de capacidade e/ou em zonas de difícil acesso poderão ser utilizadas tecnologias de micro-ondas (feixe hertziano).

181. Este tipo de produto pode também ser caracterizado pela velocidade de transmissão (débito), tipo de utilização (por exemplo, para interligação de redes ou para suporte do acesso a clientes finais) e qualidade de serviço. Também pode ser caracterizado de acordo com os locais a servir e com o tipo e necessidades dos clientes, retalhistas ou grossistas.

182. Tendo em conta que, de acordo com a Comissão, a definição de um mercado de produto grossista segue habitualmente a do mercado retalhista conexo, devendo ser tido em conta o mercado retalhista conexo sempre que tal seja considerado relevante e na medida em que a procura de serviços grossistas resulte da procura dos serviços de retalho oferecidos aos utilizadores finais, dá-se aqui por reproduzida a análise de substituíbilidade realizada na secção 3.1, nomeadamente, no que respeita aos diferentes serviços com ou sem contenção e débito simétrico ou assimétrico,

¹²¹ Plesiochronous Digital Hierarchy.

¹²² Synchronous Digital Hierarchy.

suportados em diferentes redes, tecnologias e débitos, e aos diferentes perfis de cliente.

183. Por outro lado, de acordo com a CE, ao “agrupar produtos e serviços que são utilizados pelos consumidores para os mesmos fins (utilização final)... [o]nde o fornecimento interno e o fornecimento externo são indistinguíveis na perspetiva do consumidor e os serviços são funcionalmente semelhantes e intermutáveis, o fornecimento interno deve ser considerado parte do mesmo mercado do produto dos serviços fornecidos externamente”¹²³.
184. Tendo em consideração a prevalência de operadores verticalmente integrados em Portugal, e o facto de, do ponto de vista do utilizador final, o fornecimento interno e o fornecimento externo serem indistinguíveis e os serviços funcionalmente semelhantes e intermutáveis, levar-se-á em conta o fornecimento interno. De facto, como é possível verificar na Tabela 25 Tabela 25, no 1.º trimestre de 2022, a maioria dos acessos grossistas de capacidade dedicada fornecidos pelos operadores alternativos já era suportada em rede própria, sendo que a MEO apenas contribui com menos de 9% do total de acessos grossistas fornecidos pelos operadores alternativos, representando no caso específico dos acessos da ORALL cerca de 3% deste total.

Tabela 25 – Acessos grossistas de capacidade dedicada, 1.º semestre de 2022

MEO	OPS (com recurso a fornecimento de)				Total	Forn. MEO aos OPS ³	
	ORALL	MEO ²	Próprio	Terceiros		Total	ORALL
3 836	232	358	6 206	67	10 699	8,60%	3,38%

Fonte: ANACOM, com base em informação fornecida pelos operadores.

¹ Por “OPS” entende-se operadores alternativos.

² Exceto ORALL. Fundamentalmente circuitos alugados (ORCA e ORCE).

³ Peso do fornecimento grossista da MEO (Total e só ORALL) no total de acessos grossistas fornecidos pelos OPS. Não estão incluídos nos valores dos OPS outros acessos fornecidos pela MEO e que foram utilizados para outros serviços ou rede própria.

185. Em conclusão, os serviços de circuitos alugados permitem a oferta de capacidade de transmissão simétrica, dedicada e transparente a nível grossista. Estas funcionalidades caracterizam os serviços prestados, independentemente da tecnologia utilizada para os fornecer. Assim, o mercado grossista de produto caracteriza-se, à semelhança do mercado retalhista, por incluir todos os acessos de capacidade dedicada, i.e., com QoS

¹²³ “Nota explicativa”, secção 3.1. Esta secção menciona igualmente outros aspetos que foram levados em conta, tal como na anterior análise de mercados.

assegurada, sem contenção e de débito assimétrico, sem distinção da tecnologia, definindo-se um único mercado de produto:

- Mercado grossista de acesso a capacidade dedicada.

5.2. Definição do mercado geográfico grossista de acesso a capacidade dedicada

186. Nesta secção define-se o mercado geográfico de acesso grossista de capacidade dedicada, de acordo com a abordagem já explicitada na secção 3.2.

187. A definição do presente mercado geográfico grossista não coincide totalmente com a definição efetuada no correspondente capítulo referente ao mercado retalhista de acesso de capacidade dedicada conexo. De facto, a procura de serviços grossistas resulta não só da procura dos serviços (de capacidade dedicada) de retalho oferecidos aos utilizadores finais, mas também da procura dos operadores para utilização própria, nomeadamente naquelas situações em que necessitam complementar as suas redes próprias com segmentos terminais em áreas onde não disponham de cobertura ou de capacidade instalada.

188. Desta forma, na análise que se efetua de seguida, levar-se-á também em conta o número de acessos grossistas oferecidos a terceiros para utilização interna, pelo que os resultados que serão aqui apresentados diferem dos resultados que foram apresentados nos capítulos referentes ao mercado retalhista conexo.

189. A unidade geográfica de análise será a mesma que foi utilizada para efeitos da análise do mercado retalhista, uma vez que a especificidade do mercado grossista não coloca em causa as conclusões anteriormente apresentadas sobre a matéria (secção 3.2).

190. Por outro lado, e à semelhança do que ocorreu aquando da definição do mercado geográfico retalhista, também neste caso não é possível discernir uma heterogeneidade das condições concorrenciais com base na análise do número e da cobertura de redes e da substituíbilidade do lado da oferta, nomeadamente analisando indicadores de tipologia urbana que estarão associados a um *business case* favorável.

191. De facto, recorrendo às mesmas hipóteses anteriormente descritas na secção 3.2 sobre a definição do mercado geográfico retalhista, conclui-se que, independentemente do número de redes presentes¹²⁴, a quota da MEO é, em média, sempre superior a 50% (Tabela 26).

Tabela 26 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta o número de redes de alta velocidade (perspetiva grossista)

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO – 2022
0 ¹²⁵	1251	40,5%	11	10,0%	67,6%
1	831	26,9%	16	14,1%	73,2%
2	778	25,2%	59	51,2%	59,6%
3	231	7,5%	28	24,6%	63,2%
4	1	0,03%	0,1	0,1%	74,5%
Total	3092	100,0%	115	100,0%	63,2%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

192. Da mesma forma, e numa perspetiva de substituíbilidade do lado da oferta, também poderá levar-se em conta indicadores associados à probabilidade de um *business case* favorável¹²⁶. Considerando a tipologia de áreas urbanas¹²⁷, verifica-se que, em média, as quotas MEO são sempre superiores a 50,0% (Tabela 27).

Tabela 27 – Distribuição do número de freguesias de acordo com a tipologia urbana (perspetiva grossista)

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área predominant. urbana	732	23,7%	89	77,7%	60,8%
Área mediantemente urbana	737	23,8%	13	11,6%	77,8%
Área predominantemente rural	1623	52,5%	9	8,2%	82,1%
Não identificado	-	-	3	-	-
Total	3092	100,0%	115	100,0%	63,2%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

¹²⁴ Como explicitada na secção sobre o mercado geográfico do capítulo referente ao mercado retalhista, considera-se que uma rede se encontra presente numa freguesia se a sua cobertura for superior a 15,0%.

¹²⁵ Trata-se de freguesias onde não estão implantadas redes de alta velocidade.

¹²⁶ “Nota explicativa”, p. 21.

¹²⁷ Ver <https://dados.gov.pt/pt/datasets/tipologia-das-areas-urbanas-2014/>. Esta classificação é efetuada tendo em conta a densidade populacional e o regime de uso do solo (solo urbano e solo não urbano). Ver também [TIPAU 2014 – Relatório técnico](#).

193. A análise efetuada já atendeu às quotas de mercado. No entanto, tendo em consideração que a mesma foi realizada em termos médios, entende-se que se deverá atender a situações específicas que possam não ser captadas quando se recorre apenas ao tipo de critérios definidos (número de redes existente e cobertura). Desta forma, e atendendo à dimensão deste mercado e aos critérios definidos na anterior análise de mercado, deverão ser identificadas áreas em que a MEO dispõe de uma quota de mercado grossista inferior a 50,0%.
194. Verifica-se que, no final do 1.º semestre de 2022, em 735 freguesias (23,8% da totalidade das freguesias), que representam 19,8% da totalidade dos acessos, a MEO apresentava uma quota inferior a 50%, sendo a sua quota média de 36,3% (Tabela 28).
195. Por outro lado, a MEO dispunha de quota de mercado igual ou superior a 50% em 2357 freguesias, ou seja, 76,2% da totalidade das freguesias, que representam 80,2% da totalidade dos acessos instalados. Nestas freguesias, a quota média da MEO era de 69,9% (Tabela 28).

Tabela 28 – Distribuição do número de freguesias tendo em conta a quota de mercado grossista da MEO

Intervalo de quota da MEO	Freguesias	%	Acessos	%	Quota média da MEO - 2022
<50%	735	23,8%	23	19,8%	36,3%
>=50%	2357	76,2%	92	80,2%	69,9%
Total	3092	100,0%	115	100,0%	63,2%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

196. Em conclusão, na sequência da análise efetuada considera-se que, em Portugal, existem os seguintes mercados geográficos grossistas de acessos de capacidade dedicada:
- a) O mercado geográfico grossista constituído por 735 freguesias onde a quota da MEO é inferior a 50%. Este mercado geográfico será designado por Área A;

- b) O mercado geográfico grossista constituído por 2357 freguesias onde a quota da MEO é igual ou superior a 50%. Este mercado geográfico será designado por Área B.

6. Análise concorrencial dos mercados grossistas de acesso a capacidade dedicada

197. Na sequência da identificação do mercado grossistas relevantes, e de acordo com o enquadramento apresentado na secção 4.1, analisa-se no presente capítulo a eventual existência de poder de mercado e identificam-se as eventuais entidades com PMS¹²⁸.

6.1. Avaliação de PMS individual

198. Atendendo às características do mercado em análise, considera-se que os critérios específicos a utilizar na avaliação de PMS individual deverão ser:

- Quotas de mercado;
- Barreiras à entrada e à expansão¹²⁹, nomeadamente economias de escala e de gama;
- Controlo da infraestrutura difícil de duplicar;
- Concorrência potencial;
- Contrapoder negocial.

Quotas de mercado

199. A Área A é constituída por 735 freguesias predominantemente rurais onde a MEO dispõe de uma quota de mercado inferior a 50%. A quota média da MEO na Área A desceu 3,2 p.p. em comparação com a quota verificada no ano 2020, tendo atingido o valor de 36,3% no final do 1.º semestre de 2022 (Tabela 29).

¹²⁸ De acordo com o n.º 1 do Art. 78.º da Lei n.º 16/2022, de 16.08. “considera-se que uma empresa tem poder de mercado significativo se, individualmente (...), 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, em última análise, dos consumidores”.

¹²⁹ Como refere a CE, os “tipos mais importantes de obstáculos à entrada são os custos irrecuperáveis e as economias de escala. Estes obstáculos são especialmente relevantes para o setor das comunicações eletrónicas tendo em conta a necessidade de grandes investimentos para a criação, por exemplo, de uma rede eficiente de comunicações eletrónicas para a oferta de serviços de acesso e a probabilidade de se recuperar muito pouco desse investimento se um novo operador decidir sair do mercado”.

Tabela 29 – Evolução da quota de mercado grossista da MEO na área A

	2020	2021	1.º semestre - 2022
Total	39,5%	36,9%	36,3%

Unidades: %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

200. A Área B é constituída por 2357 freguesias predominantemente rurais onde a MEO dispõe de uma quota de mercado superior a 50%. A quota média da MEO na Área B foi de 69,9% no final do 1.º semestre de 2022, tendo diminuído 0,1 p.p. face ao valor contabilizado em 2020 (Tabela 30).

Tabela 30 – Evolução da quota de mercado grossista da MEO na área B

	2020	2021	1.º semestre - 2022
Área predominantemente urbana	66,6%	66,5%	66,2%
Área mediantemente urbana	78,1%	79,3%	78,9%
Área predominantemente rural	85,3%	86,5%	85,9%
Total	70,0%	70,1%	69,9%

Unidades: %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

201. Recordar-se que, no cálculo destas quotas de mercado, não se incluíram, numa abordagem *greenfield* modificada, pelo que foram atribuídos à MEO (e consequentemente subtraídos aos restantes operadores), todos os acessos suportados em ofertas grossistas da MEO.

202. De acordo com a jurisprudência, uma quota de mercado muito elevada detida por uma empresa durante algum tempo – superior a 50 % – constitui, por si só, salvo em circunstâncias excecionais, prova da existência de uma posição dominante. Por outro lado, quanto mais elevada for a quota de mercado e quanto mais longo for o período durante o qual esta é mantida, maior será a probabilidade de tal constituir um sinal preliminar importante da existência de PMS.

203. Tendo conta o nível da quota de MEO e a sua estabilidade, considera-se que existem indícios de PMS na Área B.

204. Examinar-se-ão os restantes critérios antes de concluir quanto à existência de PMS.

Barreira à entrada e expansão e infraestruturas difíceis de duplicar

205. As barreiras à entrada e expansão e as infraestruturas difíceis de duplicar existentes no caso dos mercados grossistas são ainda mais evidentes do que as existentes nos mercados retalhistas.
206. A MEO, atendendo à escala e capacidade da sua rede ubíqua, está em posição de, face aos restantes operadores, explorar as economias de escala e de gama, beneficiando de uma significativa vantagem competitiva ao nível dos custos associados aos mercados de acessos de capacidade dedicada (uma vez que, dada a escala e a configuração da sua rede, este beneficia, tudo o resto constante, de custos unitários inferiores aos dos seus concorrentes). A extensão da sua rede também lhe permite prestar serviços a um nível nacional e prestar serviços em locais para onde os operadores alternativos ainda não expandiram as suas redes.
207. Acresce ainda que, sendo um operador verticalmente integrado, não tem incentivos a dar acesso à sua rede, ou no limite fá-lo-á em termos que não permitem uma concorrência efetiva.
208. Este efeito é potenciado pelo facto de no mercado retalhista os clientes serem maioritariamente multi-locais, já que, estando em causa várias ligações para um mesmo cliente retalhista, um operador verticalmente integrado, com presença em todas as localizações tenderá a preferir prestar ele próprio o serviço retalhista, pela receita e margem associadas (designadamente num contexto em que no mercado retalhista tem poder de mercado) e sobretudo porque o fornecimento de um único acesso grossista, implica que seria um operador alternativo, seu concorrente, a fornecer esse serviço ao cliente final. Assim, verifica-se um incentivo claro a que o operador com PMS limite a possibilidade de os seus concorrentes poderem fornecer os acessos correspondentes a todas as localizações de um cliente retalhista.
209. Conclui-se que as vantagens da MEO associadas à existência de barreiras à entrada e expansão, de infraestruturas difíceis de duplicar e estando em causa um operador verticalmente integrado que retira vantagens concorrenciais de restringir o fornecimento retalhista dos seus concorrentes, perante um mercado retalhista caracterizado por

contratos multi-localização, reforçam a presunção de poder de mercado significativo deste operador na Área B. Na Área A, devido eventualmente à regulação da rede de condutas e postes da MEO e/ou às características sócio-económicas das freguesias que a integram, os operadores alternativos conseguiram ultrapassar, pelo menos parcialmente, as barreiras existentes.

Concorrência potencial

210. Existirá concorrência potencial associada às entradas de operadores de redes abertas no âmbito do anteriormente mencionado futuro concurso público para efeitos da instalação, gestão, exploração e manutenção de redes de comunicações eletrónicas de muito alta velocidade em áreas geográficas não cobertas.
211. Através da implementação de uma rede aberta, neutra e com obrigações de transparência e não discriminação, é expectável que, nas áreas abrangidas, qualquer operador possa passar a contratar rede para suporte às suas ofertas retalhistas ou grossistas, bem como para suporte à sua rede própria e à sua expansão. Desta forma, perspectiva-se um aumento da concorrência potencial nas áreas abrangidas pelo concurso supramencionado.
212. Entre as 2357 freguesias que integram a Área B, 908 freguesias não são abrangidas pelos concursos acima mencionados, enquanto 1449 incluem “áreas brancas” que serão objetos dos referidos concursos (Tabela 31). Em 337 freguesias das freguesias com “áreas brancas”, em resultado destes concursos, a cobertura de redes de alta velocidade passará a ser superior a 50,0% dos alojamentos.

Tabela 31 – Impacto das “áreas brancas” na área grossista

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área branca >50%	337	14,3%	2,3	2,5%	88,3%
Área branca =<50%	1112	47,2%	52,7	57,3%	69,5%
Área não branca	908	38,5%	37,0	40,2%	69,3%
Total - Área B	2357	100,0%	92,0	100,0%	69,9%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

213. Caso se considerem como potencialmente concorrenciais as mencionadas 337 freguesias em que serão implantadas e geridas como redes abertas com uma cobertura

superior a 50,0% dos alojamentos, verifica-se que o número de freguesias integradas na Área B onde não existe concorrência potencial será de 2020, representando 78,2% do total de acessos de capacidade dedicada (Tabela 32).

Tabela 32 – Desagregação das freguesias da área B grossista de acordo com o impacto da concorrência potencial a que estão sujeitas

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área B sujeita a conc. potencial	337	10,9%	2,3	2,0%	88,3%
Área B não sujeita a conc. potencial	2020	65,3%	89,7	78,2%	69,4%
Área B	2357	76,2%	92,0	80,2%	69,9%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

214. O impacto do concurso das “Áreas brancas” na Área A, reforçará a concorrência efetiva nessa área.

Contrapoder dos clientes

215. Na Área B grossista, mesmo nas freguesias onde se encontra presente um número significativo de redes, as quotas da MEO são sempre superiores a 66%. Por outro lado, para cada escalão de número de operadores de rede presentes no mercado, não existem variações significativas entre 2020 e o 1.º semestre de 2022 (Tabela 33).

Tabela 33 – Distribuição das quotas grossistas da MEO por escalão de número de redes alternativas presentes no mercado na Área B

Nº de redes alternativas	Freguesias (%)	Acessos (%)	Quotas da MEO		
			2020	2021	1S-2022
Área B sujeita a concorrência potencial	14,3%	2,5%	87,9%	88,8%	88,3%
0	13,0%	2,2%	90,4%	90,9%	90,4%
1	1,1%	0,3%	70,4%	74,2%	72,6%
2	0,2%	0,05%	83,0%	84,4%	86,0%
3	0,04%	0,001%	100,0%	100,0%	100,0%
Área B não sujeita a concorrência potencial	85,7%	97,5%	69,5%	69,7%	69,4%
0	22,6%	7,0%	87,6%	88,5%	88,5%
1	24,4%	16,9%	73,3%	74,4%	74,4%
2	29,5%	46,2%	66,7%	66,7%	66,4%
3	9,2%	27,3%	67,5%	67,0%	66,5%
4	0,04%	0,1%	72,6%	74,7%	74,5%
Total	100,0%	100,0%	70,0%	70,1%	69,9%

Unidade: %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

216. Tanto o nível da quota da MEO, como a sua estabilidade ao longo do tempo não indiciam a existência de mudanças de operador num nível significativo. Por outro lado, tendo em conta o peso dos contratos multi-localização neste mercado, a MEO dispõe de uma vantagem comparativa face aos seus concorrentes que é, igualmente, uma barreira à mudança de prestador e reduz o poder de negociação dos clientes.
217. Conclui-se assim que na Área B não existem indícios de contrapoder do cliente que contradigam a presunção de dominância que resulta da análise das quotas de mercado.
218. Na Área A, independentemente do número de redes presentes, a quota da MEO é sempre inferior a 50%.

Conclusão

219. Em conclusão, quer à luz da situação atual, quer numa análise prospetiva, considera-se não existirem indícios de PMS na Área A grossista. Quanto à Área B grossista, a existência de barreiras à mobilidade e de infraestruturas difíceis de duplicar, e a ausência de contrapoder dos clientes não permite contradizer a presunção de poder de mercado significativo da MEO que resulta da análise de quotas de mercado, com exceção daquelas freguesias onde se fará sentir a concorrência futura associada ao designado concurso das “áreas brancas”.
220. A ANACOM considera que a MEO dispõe de poder mercado individual nas 2020 freguesias da Área B grossista que não se encontram sujeitas a concorrência potencial (Tabela 34). Estas freguesias representam 65,3% das freguesias e 78,2% dos acessos, dispondo a MEO de quota de 69,4% neste mercado.

Tabela 34 – Desagregação e caracterização do mercado grossista de capacidade dedicada por mercado geográfico

	Freguesias	%	Acessos	%	Quota MEO - 2022
Área A	735	23,8%	22,7	19,8%	36,3%
Área B	2357	76,2%	92,0	80,2%	69,9%
Área B sujeita a conc. potencial	337	10,9%	2,3	2,0%	88,3%
Área B não sujeita a conc. potencial	2020	65,3%	89,7	78,2%	69,4%
Total	3092	100,0%	114,7	100,0%	63,2%

Unidades: 1 freguesia, 1000 acessos, %

Fonte: ANACOM com base em informação fornecida pelos operadores.

6.2. Avaliação de PMS conjunto

221. Tendo-se concluído que existe concorrência efetiva na Área A, concorrência potencial em 337 freguesias da Área B e PMS individual em 2020 freguesias da Área B onde não se verifica concorrência potencial, não existirá PMS conjunto.

7. Imposição, alteração, manutenção ou supressão de obrigações

222. Nas secções anteriores foi analisado o Mercado 2 – mercado de acesso grossista a capacidade dedicada –, tendo-se concluído que existe uma entidade que dispõe de PMS em determinadas áreas geográficas (Área B).
223. Nos mercados onde existe PMS, a ANACOM deve impor uma ou mais obrigações regulamentares ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam.
224. Neste capítulo analisa-se a imposição, alteração, manutenção ou supressão de obrigações. Note-se que para o efeito são considerados e ponderados os problemas concorrenciais atuais e os que potencialmente poderão surgir no âmbito do mercado em análise e no período que decorre até à realização da próxima análise de mercado. Assim, a imposição de obrigações genéricas na presente análise em nada prejudica a especificação e concretização das mesmas obrigações através de decisões autónomas adotadas em momentos posteriores.
225. Por outro lado, permanece em vigor toda e qualquer deliberação específica tomada até à data pela ANACOM em relação a este mercado, a não ser que seja explicitamente referida a sua supressão.

7.1. Princípios gerais relativos à imposição de obrigações e objetivos regulatórios

226. A imposição, manutenção, alteração e supressão de obrigações tem em consideração princípios e objetivos regulatórios que resultam da LCE e das recomendações e documentos da Comissão e do BEREC.
227. De acordo com a LCE, a ANACOM tem por objetivos últimos de regulação, nomeadamente, promover a conectividade, o acesso e a utilização de redes de capacidade muito elevada, incluindo de redes fixas, móveis e sem fios, por todos os cidadãos e empresas, promover a concorrência na oferta de redes e serviços de comunicações eletrónicas, contribuir para o desenvolvimento do mercado interno da União Europeia e promover os interesses dos cidadãos¹³⁰. Incumbe especialmente à

¹³⁰ Cf. n.º 1 do artigo 5.º da LCE.

ANACOM assegurar que os utilizadores obtenham o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade, assegurar a inexistência de distorções ou entraves à concorrência no sector das comunicações eletrónicas, bem como encorajar investimentos eficientes e promover a inovação.

228. Na prossecução do fundamental objetivo de promoção da concorrência, de forma a minorar ou eliminar os problemas concorrenciais existentes num determinado mercado, esta Autoridade deve selecionar as obrigações que, direta ou indiretamente, afetam as variáveis estratégicas da(s) empresa(s) com PMS, assegurando que tais obrigações são adequadas, proporcionais e justificadas, cf. previsto no artigo 84.º da LCE.
229. A ANACOM deve impor o mínimo de obrigações que permitam ultrapassar os problemas de concorrência identificados, sem discriminação indevida relativamente a qualquer entidade, e que contribuam eficazmente para a evolução para uma situação concorrencial. De acordo com os artigos 84.º a 94.º e 98.º a 101.º da LCE, as obrigações suscetíveis de serem impostas à(s) entidade(s) com PMS nos mercados relevantes identificados são:
- Obrigação de dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso e utilização de infraestruturas.
 - Obrigação de dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso a elementos específicos de rede e recursos conexos
 - Obrigação de transparência na publicação de informações, incluindo ofertas de referência.
 - Obrigação de não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações.
 - Obrigação de separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e ou a interligação.
 - Obrigação de controlo de preços e de contabilização de custos.
 - Obrigações referentes à oferta de compromissos de coinvestimento em novos elementos das redes de capacidade muito elevada.
 - Obrigações de separação funcional e separação voluntária de uma empresa verticalmente integrada.

- Obrigações referentes a compromissos relativos a condições de acesso e ou coinvestimento.
 - Obrigações impostas a empresas exclusivamente grossistas.
230. Na análise e definição das obrigações a impor (ou suprimir) são também tidos em conta os princípios estabelecidos no âmbito das Posições Comuns do BEREC sobre a matéria, apresentados no documento “*Revised BEREC common position on best practice in remedies on the market for wholesale (physical) network infrastructure access (including shared or fully unbundled access) at a fixed location imposed as a consequence of a position of significant market power in the relevant market*”, de dezembro de 2012¹³¹ e, especialmente, na Posição Comum do BEREC sobre as melhores práticas na imposição de obrigações no mercado grossista de circuitos alugados (doravante ‘Posição Comum sobre circuitos alugados’)¹³².
231. É também levada em conta a Recomendação da Comissão sobre o acesso regulamentado às redes de acesso da próxima geração, de 20 de setembro de 2010¹³³, a qual “*incide principalmente n[os] «remédios» a impor aos operadores designados como detentores de poder de mercado significativo (PMS) com base num procedimento de análise dos mercados*”¹³⁴.
232. Ainda neste âmbito é também importante considerar a Recomendação da Comissão sobre a coerência das obrigações de não discriminação e dos métodos de cálculo dos custos para promover a concorrência e melhorar o contexto do investimento em banda larga, de 11 de setembro de 2013¹³⁵. A recomendação em questão tem por objetivos a promoção de investimento eficiente e a inovação em infraestruturas, em simultâneo com a manutenção de concorrência efetiva nos mercados. Os objetivos mencionados serão alcançados através de uma garantia das condições equitativas por meio da implementação da obrigação de não discriminação de uma forma mais rigorosa, pela

¹³¹ Disponível em http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/download/0/1127-revised-berec-common-position-on-best-pr_0.pdf.

¹³² Disponível em http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/download/0/1096-revised-berec-common-position-on-best-pr_0.pdf.

¹³³ Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32010H0572&from=EN> (doravante designada ‘Recomendação da Comissão sobre as NRA’).

¹³⁴ Cf. considerandos (3) e (4) da Recomendação da Comissão sobre as NRA.

¹³⁵ Ver <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013H0466&from=EN> (doravante designada ‘Recomendação da Comissão sobre não discriminação’).

definição de preços grossistas estáveis e previsíveis e pelo aumento da certeza sobre as condições que podem levar à não regulação dos preços de acesso grossista no âmbito de serviços suportados em NRA.

233. Relativamente ao mercado de acesso a capacidade dedicada na Área A, no qual em secções anteriores se concluiu tender para uma concorrência efetiva, de acordo com a Comissão, *“se uma ARN determinar que um mercado relevante está sujeito a uma concorrência efetiva, não poderá então impor obrigações a qualquer operador nesse mercado relevante ... Se a ARN tiver anteriormente imposto a uma ou mais empresas obrigações regulamentares nesse mercado, a ARN deve suprimir essas obrigações e não poderá impor quaisquer novas obrigações a essa(s) empresa(s). ... quando a ARN propõe a supressão de obrigações regulamentares existentes, deverá comunicá-lo aos interessados com uma antecedência razoável”*^{136, 137}.
234. Neste contexto, também o BEREC defende que, quando uma ARN suprime uma obrigação ou a substitui por outra, deve notificar e prever um período razoável até que esta alteração entre em vigor, de modo a evitar uma disrupção indevida no mercado para os operadores.

7.2. Obrigações atualmente em vigor

235. Na anterior análise de mercados esta Autoridade concluiu que a MEO detinha PMS no mercado grossista de segmentos terminais nas Áreas NC, sendo que era adequado, proporcional e justificado impor as obrigações constantes da tabela constante do Anexo I – Obrigações atualmente em vigor do presente documento.
236. Nas secções seguintes do documento, partindo das atuais obrigações, tomando em consideração os princípios a seguir na imposição de obrigações nos mercados relevantes e os motivos que estão na base da existência de PMS neste mercado, esta Autoridade analisará se é adequado manter ou alterar as obrigações atualmente em vigor, avaliando as mesmas face aos princípios e requisitos previstos na LCE –

¹³⁶ Linhas de Orientação (§113).

¹³⁷ Na anterior análise de mercados, o mercado dos circuitos de acesso a cabos submarinos internacionais que amarram na ECS da TATA não existia, não se enquadrando, por isso, nesta moldura regulamentar.

nomeadamente no n.º 5 do art.º 5.º – face às atuais condições do mercado.

237. No mercado onde não se identificaram indícios da existência de PMS, analisa-se a forma de supressão das (atuais) obrigações, impostas na âmbito das anteriores análises de mercado.

7.3. Supressão de obrigações no mercado grossista de acesso a capacidade dedicada na Área A

238. Nos mercados onde não existem indícios de poder de mercado significativo, não podem ser impostas quaisquer obrigações *ex-ante* e, caso já existam, devem ser suprimidas. Neste contexto, devem ser eliminadas as obrigações regulamentares (referidas explicitamente no Anexo I – Obrigações atualmente em vigor) de acesso, transparência, não discriminação, separação de contas, controlo de custos e reporte financeiro, anteriormente impostas à MEO nas freguesias que atualmente constituem a Área A. Contudo, deve-se garantir uma transição gradual de forma a compatibilizar a atuação do regulador com o princípio da previsibilidade, pelo que, desde logo, esta supressão deve ser definida e comunicada aos operadores com antecedência.

239. Na anterior análise, decidiu-se estabelecer um período transitório de 18 meses para a supressão de obrigações no mercado de segmentos terminais das Áreas C. Durante este período, os serviços fornecidos deveriam obrigatoriamente continuar a ser prestados mantendo-se, no mínimo, as condições existentes.

240. Tendo em conta o volume de circuitos atualmente contratados pelos operadores à MEO e a necessidade de garantir que o processo de mudança não coloca em causa a continuidade da prestação dos serviços aos utilizadores finais, entende-se que se deve impor período de transição de 18 meses, idêntico ao definido na anterior análise de mercados, para a supressão das obrigações anteriormente impostas nas freguesias que atualmente constituem a Área A.

241. Um eventual período inferior a 18 meses poderia não ser suficiente para assegurar a continuidade da prestação dos serviços sem disrupções.

242. Durante o período de transição de 18 meses, a MEO não poderá agravar as condições

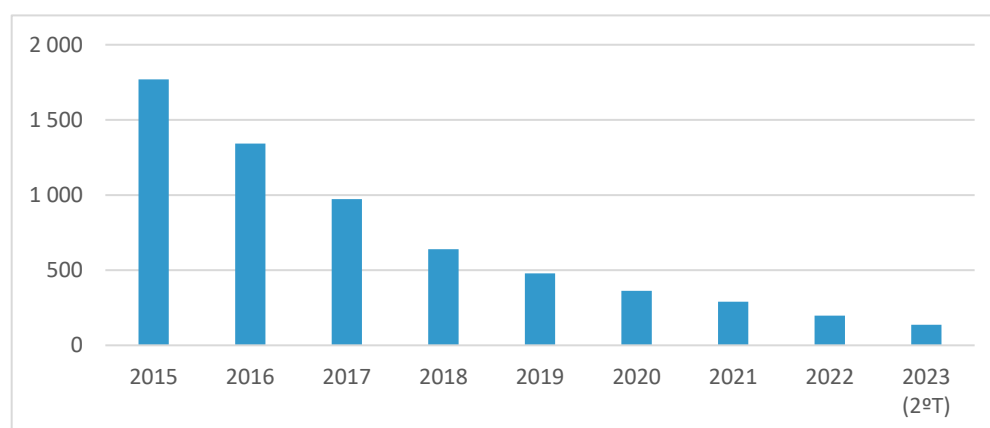
atualmente oferecidas aos seus clientes grossistas, não sendo por outro lado obrigada a aceitar novos pedidos ao abrigo das referidas obrigações. Só após o decurso do prazo de 18 meses poderá a MEO efetuar eventuais alterações às ofertas reguladas em vigor para os acessos de capacidade dedicada na Área A. No caso de a MEO decidir alterar a oferta imediatamente após o final do período de transição de 18 meses, deve notificar os operadores beneficiários até ao fim do décimo sexto mês a contar da data da aprovação da decisão final relativa à presente análise de mercados.

7.4. Supressão de obrigações relativas à ORCA no mercado grossista de acesso a capacidade dedicada na Área B

243. A ORCA foi imposta e concretizada no passado – imposta em 2006 e mantida desde então, atualmente no âmbito do ex-Mercado 4. Foi muito relevante como facilitador do investimento e da inovação, representando esta oferta um dos principais “degraus” na “escada do investimento” e um importante elemento na construção de rede própria.

244. Contudo, a proporção de acessos suportados na ORCA encontra-se em queda acentuada, sendo o seu peso inferior a 2,0% do total dos acessos grossistas do mercado grossista de acesso a capacidade dedicada, e ascendendo atualmente o número de acessos contratados a menos de cento e quarenta acessos – conforme é possível observar na Figura abaixo.

Figura 6 – Evolução do parque de acessos da ORCA



Unidade: N.º de acessos
Fonte: ANACOM

245. Deve-se também levar em conta que a ANACOM tem vindo, nas análises anteriores, a reduzir progressivamente o âmbito geográfico e as funcionalidades da ORCA, precisamente devido à crescente redução de procura por segmentos de capacidade mais reduzida.
246. Assim, esta Autoridade entende que os desenvolvimentos ocorridos ao nível das redes de elevada capacidade e a procura muito reduzida por acessos grossistas suportadas na rede de cobre da MEO não permitem justificar a manutenção da obrigação de disponibilização da ORCA relativamente a prolongamentos locais (PL), que correspondem às componentes desta oferta de referência que se enquadram no mercado de acesso grossista a capacidade dedicada.
247. Tendo presente que: i) a remoção imediata da obrigação poderia criar algumas disrupções no mercado; ii) existem compromissos contratuais de média duração assumidos com os clientes finais, no limite com uma duração de 24 meses; iii) importa minimizar eventuais situações que gerem insatisfação por parte dos clientes finais; e iv) a migração dos acessos para soluções alternativas requer a fixação de um prazo adequado, é necessário garantir que é dado aos intervenientes um período de tempo razoável para assegurar uma transição sem impacto relevante no mercado.
248. Desta forma, esta Autoridade determina que as obrigações em causa só deverão ser eliminadas no prazo de 24 meses após a decisão relativa a este mercado.
249. Esse período permitirá a todos os intervenientes alcançar soluções equilibradas que possibilitem a continuidade da disponibilização de serviços retalhistas ao público em geral. A supressão mais célere desta obrigação poderia colocar em causa contratos já celebrados (com duração típica de vinte e quatro meses), resultar em custos acrescidos ou, mesmo, resultar na descontinuidade do serviço.
250. Durante este período transitório, a MEO deverá continuar a fornecer o acesso aos serviços em causa para os acessos já contratados, não devendo efetuar alterações da oferta que se consubstanciem num agravamento ou regressão das condições de acesso atualmente asseguradas aos beneficiários¹³⁸. Não estará, no entanto, obrigada

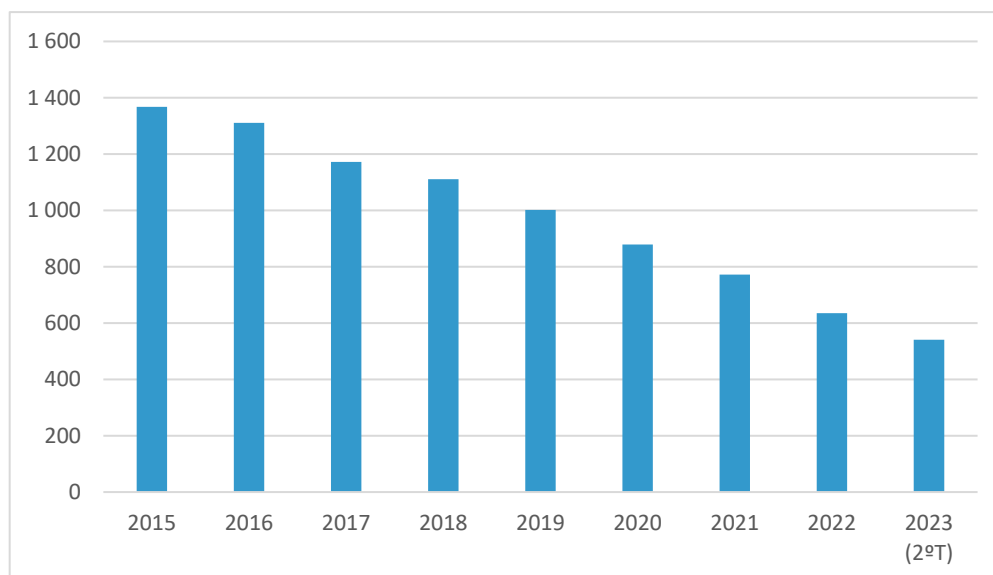
¹³⁸ Note-se que, por exemplo, um aumento de preço dos serviços constitui um agravamento das condições de acesso.

a disponibilizar novos acessos em condições reguladas.

7.5. Imposição e manutenção de obrigações relativas à ORCE (e à OCE) no mercado grossista de acesso a capacidade dedicada na Área B não sujeita a concorrência potencial

251. Na Área B, a MEO é o operador com PMS e os operadores alternativos não conseguem concorrer em condições equiparáveis no mercado de retalho sem recurso a uma oferta grossista de acesso (Figura 7).

Figura 7 – Evolução do parque de acessos da ORCE



Unidade: N.º de acessos
Fonte: ANACOM

252. Nestas zonas, os operadores alternativos continuam a depender da oferta grossista da MEO para complementar o seu fornecimento interno. Com efeito, a oferta grossista, especialmente a oferta Ethernet, serve de suporte às ofertas dos operadores alternativos, quer complementando a sua rede própria, quer para efeitos de revenda, nomeadamente no âmbito de concursos públicos e empresariais para a prestação de serviços de comunicações eletrónicas em vários locais.

253. Desta forma, caso as obrigações associadas ao acesso a uma oferta de referência de

- circuitos Ethernet (ORCE) passível de suportar o fornecimento de serviços de capacidade dedicada não existissem ou fossem suprimidas, as condições concorrenciais, atuais e prospetivas, tenderiam a agravar-se.
254. A ANACOM entende que, na ausência de regulação do acesso a serviços de capacidade dedicada, associada à presença ubíqua da rede de fibra do grupo Altice a nível nacional e ao carácter marcadamente “multi-local” dos clientes empresariais, a MEO reforçaria o seu poder de mercado e a concorrência a jusante seria seriamente prejudicada. De facto, a viabilidade de os operadores alternativos concorrerem por contratos de âmbito potencialmente nacional continua dependente do acesso a uma oferta regulada na Área B.
255. Deve igualmente ser relevado o facto de a eventual supressão destas obrigações poder colocar em causa o investimento realizado pelos operadores alternativos em infraestrutura de rede (nomeadamente em equipamento de transmissão e na coinstalação nas centrais locais).
256. Por outro lado, é previsível que uma empresa com PMS no mercado grossista e verticalmente integrada, como a MEO, na ausência de obrigações, tenha incentivos a restringir o acesso aos seus produtos e serviços grossistas dado que novas entradas no mercado diminuem o seu poder de mercado a nível retalhista. Dada a dimensão da sua rede, a recusa do fornecimento grossista, ou a sua oferta em condições pouco razoáveis, restringiria severamente a concorrência nos mercados a jusante, podendo este operador com PMS passar a cobrar preços excessivos nesse(s) mercado(s) de retalho – dado que os produtos grossistas são afinal uma componente fundamental das redes de suporte a vários tipos de serviços retalhistas.
257. A ANACOM considera assim que uma eventual supressão destas obrigações poderia trazer consequências adversas ao mercado, não se perspetivando que se venha a desenvolver uma concorrência efetiva na Área B, eventualmente devido às características demográficas, geográficas e socioeconómicas das freguesias que a constituem.
258. Desta forma, considera-se que a manutenção das obrigações associadas à ORCE é: (1) adequada, adaptando-as às atuais condições de mercado, como forma de reduzir

as barreiras à entrada anteriormente identificadas; (2) proporcional, visto que não se vislumbra outro instrumento que permitisse atingir o mesmo desiderato; e (3) justificada como forma de promover a concorrência e os interesses dos cidadãos nestas áreas, nomeadamente o acesso a operadores alternativos de redes fixas de nova geração e a ofertas potencialmente inovadoras e diversificadas – com o conseqüente aumento de contrapoder do utilizadores e do bem-estar social.

259. No passado – em 2005, em 2010 e em 2016, a ANACOM impôs já obrigações de acesso nestes mercados, concluindo-se assim que a viabilidade técnica e económica desta imposição foi já amplamente demonstrada no caso do mercado em apreço.
260. Apresentam-se de seguida as obrigações concretas impostas à MEO.

Acesso e utilização de recursos de rede específicos

261. Pelos motivos acima expostos considera-se adequado manter a obrigação de acesso e utilização de recursos de rede específicos associadas à ORCE, adaptando elementos da oferta à nova definição do mercado do produto que exclui acessos com contenção e débitos assimétricos.
262. Desta forma, a ANACOM entende assim que, face ao estreitamento do âmbito do mercado de produto, deixou de ser adequado e apropriado que a atual oferta de capacidade Ethernet (OCE) contenha obrigatoriamente o fornecimento de acessos com contenção (ainda que limitada) e com débito assimétrico, independentemente dos débitos.
263. Por outro lado, ainda no que respeita à OCE, nota-se, que não se pretende que constitua uma mera versão adaptada da oferta de circuitos ORCE (ao ser suportada nos mesmos segmentos terminais em fibra ponto-a-ponto) ou extensão da rede MPLS para esta oferta. Pretende-se que esta disponibilize um acesso bitstream ponto-multiponto.
264. Por outro lado, e tendo a MEO lançado, por sua iniciativa, uma oferta comercial *bitstream* precisamente sobre a sua rede GPON (ponto-multiponto), verifica-se que a mesma não foi suficiente para colmatar os entraves concorrenciais do mercado em

apreço, sobretudo na Área B. De acordo com os operadores alternativos, embora alguns recorram a este serviço da MEO, na sua maioria não o fazem na dimensão que seria necessária para que se observasse um maior equilíbrio concorrencial nessas áreas devido precisamente a algumas insuficiências da oferta. De acordo com os (potenciais) beneficiários, os principais problemas prendem-se com:

- Mensalidades dos acessos agregados e locais;
- Elevado número de pontos de agregação ao nível local;
- SLA (nomeadamente de reposição) não compatíveis com exigências e requisitos de serviços de empresariais;
- Limitações técnicas ao nível da flexibilidade de número de serviços por acesso e da largura de banda.

265. Deste modo, urge alterar a especificação da oferta grossista imposta na anterior análise, em linha com as necessidades do mercado e que se mantêm por endereçar de forma eficaz.

266. Assim, sendo o mercado de capacidade dedicada dirigido ao segmento empresarial (nomeadamente grandes empresas e Estado), e existindo uma falha de mercado que resulta da impossibilidade de os operadores alternativos disponibilizarem uma oferta abrangente e competitiva a nível nacional para contratos multi-local que responda a essa exigência, a OCE deve passar a incluir a possibilidade de suporte em fibra ótica de arquitetura ponto-multiponto (rede GPON) e permitir acesso local e central – prevendo, para este efeito, uma ligação a um ponto de agregação situado num nível superior da rede, e.g., a nível regional. No SPD a ANACOM expressou o entendimento de que a esta oferta deveria aplicar-se ao acesso a débitos (simétricos) de 10 Mbps, 100 Mbps e 1 Gbps.

267. No entanto, no contexto da consulta pública a que se submeteu o referido SPD, a MEO considerou inviável a disponibilização do débito de 1 Gbps. Atendendo a que arquitetura GPON coloca restrições aos débitos máximos atingíveis, e que tal tem de ser compatibilizado com a existência simultânea de múltiplas ligações, quando está em causa uma oferta que se pretende que seja sem contenção e de débitos simétricos. Tendo ponderado a argumentação da MEO, a ANACOM admite que possa ser desadequada a disponibilização do débito de 1 Gbps nesta oferta.

268. Assim, e considerando que a atual oferta comercial *bitstream* GPON da MEO já disponibiliza um débito máximo de 300 Mbps sem contenção, pretende-se que a OCE preveja a disponibilização de acesso a débitos (simétricos) de 10 Mbps, 100 Mbps e 300 Mbps.
269. Esta oferta poderá ser objeto de alterações pela ANACOM, caso necessário, para ir ao encontro das necessidades dos operadores beneficiários. Em qualquer caso, relembra-se que a MEO deve desde logo ter em conta estas necessidades, nomeadamente quanto a perfis de débito, de QoS ou SLA, não agravando as condições atualmente aplicáveis à OCE, e atendendo às especificidades do produto disponibilizado.
270. Para efeitos da adaptação desta oferta, os operadores devem manifestar o seu interesse efetivo na OCE, remetendo à MEO, em tempo útil, as suas propostas técnicas para discussão e, caso tecnicamente viáveis, para inclusão na oferta de referência, o que se recomenda que façam no prazo de 60 dias após a decisão final da ANACOM relativa a esta análise de mercado.
271. A MEO deverá assim, tendo em devida conta os contributos dos eventuais beneficiários, publicar e disponibilizar a OCE na sua nova versão no prazo de 90 dias após a decisão final relativa a esta análise de mercado.
272. A MEO poderá inserir esta adaptação da OCE na ORCE, tal como acontece atualmente, ou autonomizá-la, passando esta oferta a estar sujeita a todas as condições de publicação e atualização da informação aplicáveis à ORCE e restantes ofertas grossistas reguladas.
273. Em concordância com as melhores práticas publicadas pelo BEREC¹³⁹, a ANACOM também considera que a manutenção da obrigação de fornecimento grossista – e de acesso a recursos conexos, nomeadamente ao serviço de coinstalação ou de interligação entre operadores coinstalados nas centrais locais da MEO –, se baseia na natureza do problema identificado, é proporcional e é justificada. Sem estes serviços associados, a obrigação de acesso poderia não ser eficaz, uma vez que a coinstalação

¹³⁹ Especificamente quanto à coinstalação, o BEREC alerta que os operadores com PMS podem recusar o acesso a serviços associados essenciais para o fornecimento de circuitos alugados e podem artificialmente restringir a utilização de coinstalação e outros serviços associados, e especifica que:

MP7 As ARN devem impor obrigações no que diz respeito à coinstalação e infraestruturas associadas.

é necessária para efetivar o acesso à oferta da MEO¹⁴⁰, quer na ORCE quer na OCE, e os operadores coinstalados necessitam de poder recorrer a serviços de interligação, como opção alternativa para ligação às suas próprias redes¹⁴¹. Estes serviços devem ser prestados de forma suficientemente desagregada de forma a garantir que não sejam exigidos produtos ou serviços que não são estritamente necessários ao serviço solicitado.

Obrigação de não discriminação

274. Geralmente, uma empresa fornecedora grossista detentora de PMS, especialmente quando lhe é imposta uma obrigação de acesso, tem um forte incentivo para discriminar, especificamente face aos seus próprios serviços, relativamente às condições em que os serviços grossistas são prestados a operadores alternativos que estejam ativos nos mercados a jusante (nomeadamente quando essa empresa é verticalmente integrada e possui operações a nível retalhista, como é o caso em apreço)¹⁴².
275. O fornecimento de serviços com menor qualidade, com processos mais complexos ou morosos ou a preços mais elevados a esses operadores alternativos, irá influenciar negativamente a qualidade dos serviços prestados por estes a nível retalhista e/ou aumentar significativamente os seus custos face aos custos da divisão retalhista da empresa com PMS, reduzindo substancialmente a sua competitividade no retalho e traduzindo-se numa forma de alavancagem, por parte da empresa com PMS, do seu poder de mercado a nível grossista para o mercado retalhista¹⁴³.

¹⁴⁰ Um operador que preste serviços retalhistas a clientes finais suportados em ofertas grossistas de acesso de elevada qualidade pode necessitar de coinstalação, interligação (nas instalações do operador com PMS, no cliente, ou num ponto intermédio), e/ou outros serviços associados.

¹⁴¹ Sem esta opção, o operador com PMS poderia aumentar os custos dos seus concorrentes, dado que estes seriam forçados a contratar serviços associados adicionais em diferentes mercados (independentemente dos níveis de utilização).

¹⁴² Este problema de concorrência pode incluir a utilização discriminatória ou retenção de informação, a discriminação pela qualidade, as táticas de atraso e as exigências indevidas, além da possibilidade de discriminação ao nível dos preços.

¹⁴³ Considere-se, a título de exemplo, uma eventual situação em que um operador com PMS no mercado de fornecimento grossista de acesso a capacidade dedicada discrimina negativamente os operadores alternativos relativamente à sua divisão com operações no mercado retalhista de acesso de elevada qualidade. Uma qualidade de serviço inferior à prestada a divisões de retalho do operador com PMS significaria que os operadores alternativos não poderiam fornecer um novo acesso num período equivalente ou então não

276. A obrigação de não discriminação também é aplicável em relação à utilização do espaço disponível nas centrais. Em particular, e no que diz respeito à coinstalação¹⁴⁴, quaisquer situações de falta de espaço e de recuperação do mesmo que possam ser realizadas devem ser aplicadas igualmente às empresas do Grupo Altice e aos demais operadores terceiros que possam utilizar as centrais da MEO para realizar as suas próprias instalações de rede, seja diretamente ou através do recurso a diferentes serviços regulados que as empresas do Grupo Altice devem colocar à sua disposição. Nesse sentido, justifica-se plenamente a imposição de obrigações a serem cumpridas quanto à utilização de espaço disponível numa central.
277. Adicionalmente, a obrigação de não discriminação, bem como as especificações já existentes relativamente ao cumprimento da mesma, implica custos relativamente reduzidos e é proporcional, sendo adequada para assegurar as condições de igualdade e de concorrência, devendo, por isso, ser mantida.
278. Para efeitos desta obrigação, considera-se que é proporcional impor a equivalência de *output*, já que a oferta grossista da MEO já partilha a maior parte da infraestrutura e serviços do produto utilizado a jusante pela MEO)¹⁴⁵.
279. A ANACOM considera ainda que se mantém necessária a inclusão dos SLA nas ofertas de referência (ORCE e OCE), sendo que em todos os aspetos aos quais se apliquem níveis de serviço, devem continuar a ser definidas compensações adequadas e proporcionais por incumprimento desses mesmos níveis por parte da MEO. No passado, os operadores alternativos suscitaram preocupações, nomeadamente quanto à perceção de diferenças em termos de tempos de fornecimento de serviços de circuitos

poderiam garantir um tempo de reparação de avarias equivalente ao assegurado pela divisão retalhista do operador com PMS. Esta situação corresponderia a uma redução da concorrência efetiva no mercado retalhista implicando claros prejuízos para os operadores alternativos e para os utilizadores finais.

¹⁴⁴ A título comparativo releva-se que o serviço comercial Bitstream GPON disponibilizado pelas empresas do Grupo Altice, em termos das suas componentes físicas, é constituído por dois tipos de acesso, respetivamente, o acesso agregado e o acesso local. A montante, o acesso agregado é instalado e configurado na rede de agregação ethernet, correspondendo a uma ligação física entre o equipamento do operador instalado nas suas instalações (externo) ou coinstalado no edifício da MEO (interno) e a plataforma Ethernet da MEO.

¹⁴⁵ De acordo com as melhores práticas publicadas pelo BEREC, a EOO (Equivalence of Output) seria ainda uma abordagem suficiente e proporcional para garantir a não-discriminação (por exemplo, quando o produto grossista já partilha a maior parte da infraestrutura e serviços com o produto utilizado a jusante pelo braço retalhista do operador com PMS) (MP10a). Disponível em: <https://www.berec.europa.eu/en/document-categories/berec/regulatory-best-practices/common-approachespositions/reviced-berec-common-position-on-best-practices-in-remedies-as-a-consequence-of-a-smp-position-in-the-relevant-markets-for-wholesale-leased-lines>.

alugados e de tempos de fornecimento de serviços similares ou relacionados nos mercados retalhistas, bem como outros aspetos relacionados com a qualidade de serviço da oferta grossista do operador com PMS. Em conformidade, a ANACOM analisou noutras ocasiões vários aspetos relacionados com a “qualidade de serviço”, incluindo o nível das compensações previsto na oferta regulada da MEO (ORCE) e os condicionamentos ao pagamento das compensações por incumprimento dos objetivos definidos, tendo reforçado as garantias relativas a prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais¹⁴⁶. Por forma a endereçar as preocupações que os beneficiários das ofertas suscitam no que respeita à perceção de diferenças que possam existir em termos de prazos de entrega e reparação de avarias entre as ofertas retalhistas e grossistas do operador com PMS, deve a MEO praticar a nível grossista prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais inferiores aos prazos praticados nos mercados retalhistas, obrigação que se considera proporcional por já constar dos requisitos associados às ofertas atualmente em vigor.

280. Adicionalmente, no que respeita à migração entre produtos grossistas regulados, segundo o BEREC, os operadores com PMS podem ter um incentivo para discriminar em favor das suas operações a jusante. Assim, os processos de substituição grossista – migração entre produtos grossistas – são fundamentais para o desenvolvimento e para a manutenção de um ambiente efetivamente concorrencial, nomeadamente num contexto de migração para acessos grossistas de capacidade dedicada de alto débito¹⁴⁷.
281. A aplicação prática destes princípios é fundamental na definição de procedimentos específicos para a eventual migração de acessos suportados na ORCA para a oferta de circuitos ORCE ou para a OCE, procedimentos esses que devem também ter em conta o interesse do operador beneficiário, devendo ser não-discriminatórios e eficientes, resultando num período de transição e disrupção mínimos.
282. É também importante garantir que em nenhuma circunstância a informação obtida pelo operador com PMS em resultado da prestação dos serviços grossistas a outros

¹⁴⁶ Entre outras, foram impostas as seguintes alterações à ORCE referentes a: Redução do prazo máximo de fornecimento; revisão das compensações por incumprimentos do prazo de fornecimento e dos prazos máximos de reparação de avarias; prazos máximos de reparação de avarias para 100% dos casos.

¹⁴⁷ Assim, é importante que os clientes grossistas possam mudar de produto e/ou fornecedor grossista com um mínimo de atraso e/ou disrupção.

operadores, seja transmitida ao, ou utilizada pelo, seu departamento de retalho ou por outro departamento interno da MEO que não seja essencial para a prestação do serviço de acessos grossistas de capacidade dedicada.

283. A publicação de indicadores/parâmetros de qualidade de serviço permite verificar se o serviço grossista é fornecido a todos os operadores de forma não discriminatória e, em particular, se o serviço fornecido pela MEO a si própria (a departamentos internos, como o móvel ou *corporate*) é comparável com o fornecido aos operadores alternativos. Neste caso, devem ser apresentados indicadores internos e/ou de retalho que permitam aferir o desempenho no fornecimento interno¹⁴⁸. Esta obrigação é proporcional e instrumental para a verificação do cumprimento da obrigação de não discriminação, pelo que se mantém nos termos já definidos, adaptando-se à desagregação definida para os SLA, devendo diferenciar-se os serviços associados aos circuitos (ORCE) e conectividade Ethernet (OCE).
284. Por fim, tendo em conta o princípio da não discriminação e a dimensão da MEO nos mercados retalhista e grossistas, esta entidade deve continuar a abster-se da prática de descontos de fidelidade e de quantidade e/ou capacidade nestes mercados grossistas salvo fundamentação suportada no princípio da orientação dos preços para os custos (nomeadamente refletindo substanciais ganhos de escala), admitindo-se que este tipo de descontos possa ser aceite em condições específicas e excecionais. Qualquer proposta de alteração neste âmbito terá que ser remetida previamente à ANACOM, contendo fundamentação detalhada e justificada na observância dos princípios de não discriminação e de orientação dos preços para os custos.

¹⁴⁸ Nos termos da deliberação de 11 de março de 2009:

“3. Para cada empresa/departamento interno da PTC [agora MEO] que não recorra às ofertas grossistas em questão, mas que preste serviços enquadráveis ou lhe sejam prestados serviços no âmbito das mesmas ofertas, deve ser publicada informação sobre os respectivos níveis de serviço, adoptando os indicadores das ofertas de referência. Alternativamente, nos casos em que tal não seja justificadamente possível, devem ser publicados indicadores alternativos que permitam monitorizar o cumprimento da obrigação de não discriminação à luz dos processos seguidos para o fornecimento interno;

4. Caso as empresas e/ou departamentos internos da MEO indicados em 3. prestem serviços retalhistas relacionados com as ofertas grossistas deve a MEO publicar também informação sobre a qualidade de serviço assegurada a nível retalhista. Caso a ANACOM não defina especificamente qual a informação retalhista a publicar, a desagregação da mesma deverá corresponder, dentro do possível, ao nível de desagregação definido a nível grossista”.

Obrigação de transparência

285. Como ponto prévio, reitera-se que a ANACOM entende que, para garantir e monitorizar o cumprimento da obrigação de não discriminação, esta obrigação deve ser acompanhada pela imposição da obrigação de transparência. Aquela obrigação (de não discriminação) encontra-se já detalhadamente desenvolvida na secção anterior. Assim, dado que a concretização do princípio da não discriminação, ou a verificação de parâmetros como a qualidade do serviço, são difíceis de observar exclusivamente pela Autoridade reguladora, é necessário impor uma obrigação de transparência quer na ORCE quer na OCE.
286. A obrigação de transparência também permite que as negociações dos operadores alternativos com as empresas do Grupo Altice possam ser realizadas o mais rapidamente possível, reduzindo potenciais conflitos de acesso e limitando possíveis usos privilegiados de informação estratégica pelas empresas com PMS.
287. De acordo com o artigo 85.º da LCE, a ANACOM pode definir as informações a publicar, bem como a forma e o modo da sua publicação.
288. Esta publicação de informação pode, como previsto no artigo 86.º da LCE, traduzir-se na publicação de uma oferta de referência, quando uma empresa esteja sujeita a obrigações de não discriminação.
289. Assim, a obrigação de transparência em causa implica a publicação de uma oferta de referência suficientemente detalhada para se garantir que os operadores alternativos não tenham de pagar por recursos que não são necessários.
290. A ANACOM considera igualmente que os aspetos técnicos da oferta regulada, como a qualidade de serviço, são essenciais em qualquer oferta de referência grossista, sendo determinante que se tenha em conta a forma como os vários aspetos relacionados com esta característica da oferta se relacionam para assegurar a existência de condições concorrenciais adequadas e a prestação de serviços grossistas e retalhistas que correspondam às necessidades dos utilizadores finais. Para este efeito, a oferta de referência deve ser clara relativamente a um conjunto de indicadores e parâmetros de qualidade de serviço (incluindo nomeadamente as métricas e a definição exata dos tempos de início e de fecho das avarias e tratamento das avarias fechadas, mas não

resolvidas), definir o nível mínimo de desempenho para cada um desses indicadores e as compensações a incorrer em caso de incumprimento.

291. Desta forma, para efeito do cumprimento da obrigação de transparência, deve a MEO publicar e manter atualizada a oferta de referência em que constem quer a oferta de circuitos ORCE quer a OCE, para reforçar a previsibilidade das condições nelas especificadas, devendo as ofertas ser desagregadas em várias componentes e pontos de acesso (agregados, locais) de acordo com as necessidades do mercado, bem como incluir os termos e condições associados, incluindo os preços, informação técnica fundamental e os níveis de qualidade de serviço (devendo integrar SLA e compensações adequadas em caso de incumprimento dos níveis definidos). A oferta de referência deve continuar a estabelecer as condições e indicadores suprarreferidos para segmentos terminais (ORCE) e oferta conectividade *Ethernet* (OCE) até 300 Mbps.
292. As mudanças planeadas na arquitetura de rede da MEO, na medida em que sejam relevantes para o acesso à rede (por exemplo, alterações nos pontos de acesso ou na tecnologia), e que possam afetar de forma relevante a prestação de serviços dos operadores beneficiários, devem ser comunicadas com um mínimo de dois meses de antecedência.
293. Adicionalmente, para garantir a previsibilidade e facilidade de consulta da oferta de referência considera-se que continua a ser necessário identificar devidamente as alterações efetuadas à mesma¹⁴⁹. Para garantir os objetivos mencionados, considera-se que as alterações introduzidas, por iniciativa da MEO, na oferta de referência têm que ser comunicadas com uma antecedência de um mês relativamente ao momento em que entram em vigor. Só assim será possível continuar a garantir que os operadores têm tempo para tomar decisões e levar a cabo atividades operacionais ou relacionadas com mudanças estratégicas resultantes de eventuais alterações que venham a ser introduzidas na oferta, quando tais alterações partam da iniciativa da MEO.
294. A ANACOM considera ainda que a publicação dos níveis de desempenho de forma desagregada, conforme a Deliberação de 11 de março de 2009, é proporcional e deve ser mantida no quadro das obrigações gerais de transparência e não discriminação,

¹⁴⁹ Nomeadamente em Anexo à ORCE.

contribuindo, nomeadamente, para incentivar o cumprimento dos objetivos estabelecidos em matéria de qualidade de serviço e desencorajar eventuais práticas discriminatórias. Neste âmbito, deverá a MEO reportar informação periódica de forma desagregada referente à OCE e à ORCE.

295. Tendo em conta a evidente importância de manter uma oferta de referência adequada e de fácil acessibilidade, contendo toda a informação necessária para que os operadores alternativos que utilizam ou pretendam utilizar os serviços grossistas em causa possam fazê-lo de forma previsível e eficiente, a ANACOM considera que a manutenção da obrigação de transparência constitui uma medida justificada e necessária para verificar o princípio da não discriminação, e proporcional, dados os reduzidos custos de implementação, já que apenas será exigida a informação necessária para assegurar a inexistência de condições adversas à concorrência.

Controlo de preços, contabilização de custos

296. Os artigos 92 a 94.º da LCE permitem à ARN, quando uma análise de mercado revele uma ausência de concorrência efetiva que permita a uma empresa manter os preços a um nível excessivamente elevado, impor obrigações de contabilização de custos e de controlo de preços.
297. Estando perante um mercado em que o operador com PMS pode agir de forma independente relativamente aos restantes agentes de mercado, é previsível que este operador tenha todos os incentivos para definir os preços das ofertas grossistas a um nível significativamente superior aos custos incorridos na disponibilização dos serviços, com prejuízo da concorrência e consequentemente do bem-estar social.
298. É assim fundamental que as ofertas em apreço (ORCE e OCE) possibilitem aos operadores prestarem serviços retalhistas (ou grossistas) sem incorrerem em situações de compressão de margens, devendo o preço do serviço de fornecimento grossista proporcionar os incentivos adequados para que tanto o operador que fornece o acesso como os operadores a quem o acesso é concedido invistam em infraestruturas próprias de uma forma eficiente, por forma a assegurar uma concorrência sustentável, especialmente a nível retalhista. Tal traduz-se também num incentivo real para que operador com PMS previsivelmente venha a alcançar acréscimos de eficiência e

poupança de custos.

299. A ANACOM entende que a definição de um preço adequado para os acessos de capacidade dedicada grossistas (ORCE e OCE) na Área B permitirá que os operadores alternativos evoluam no sentido do investimento gradual em infraestrutura própria, permitindo, simultaneamente, a oferta de serviços competitivos no retalho, com benefícios claros para o utilizador final.
300. Neste contexto, a obrigação de controlo de preços promove e assegura uma concorrência sustentável e eficiente, uma vez que estabelece os preços dos serviços grossistas a um nível que permite aos operadores competir nos mercados retalhistas a jusante. Por outro lado, sem a existência de uma obrigação de contabilização de custos, seria difícil para a ANACOM verificar se os preços grossistas definidos estão enquadrados nos custos incorridos pelo operador com PMS. Esta dificuldade ocorreria não só relativamente à adequação do nível de preços definido, mas também no que diz respeito à própria estrutura e composição do tarifário grossista com base na metodologia de avaliação de preços considerada adequada .
301. A imposição de obrigações *ex-ante* (no caso em concreto a obrigação de controlo dos preços) neste mercado é necessária, atentos os problemas de concorrência identificados, não se podendo demonstrar ou mesmo ser expectável que na sua ausência, o operador com PMS tenha incentivos para praticar preços que contribuam para a promoção da concorrência.
302. É também adequada, uma vez que permite endereçar os problemas identificados, nomeadamente a prática de preços injustificadamente elevados, não havendo solução menos gravosa que a regulação desses preços.
303. Esta imposição é proporcional, tendo em conta os benefícios decorrentes para o interesse público face aos prejuízos que decorreriam da sua não aplicação¹⁵⁰.
304. Caso se suprimisse a obrigação de controlo de preços e de contabilização de custos perder-se-ia um importante instrumento de definição dos preços associados às ofertas

¹⁵⁰ Traduzidos na manutenção dos elevados preços grossistas e dos preços retalhistas, de elevadas barreiras à entrada de operadores alternativos, bem como uma eventual redução da qualidade dos serviços prestados e até na potencial exclusão do mercado de utilizadores finais e de operadores de menor dimensão.

- de referência em questão, o que poderia originar uma situação de maior incerteza no mercado relativamente ao nível dos preços grossistas. Note-se que essa maior incerteza não estaria de acordo com o princípio de atingir previsibilidade e eficiência nas condições das ofertas grossistas.
305. Deste modo, entende-se ser adequado manter a obrigação de orientação dos preços para os custos nos acessos de capacidade dedicada Ethernet, já definida na anterior análise de mercado, aplicável tanto à ORCE como à OCE (e no caso desta oferta aplicável à sua nova versão revista de acordo com os princípios estabelecidos).
306. No que respeita à OCE, não tendo esta Autoridade, atualmente, elementos de custos e de preços dessa mesma oferta grossista (e correspondente retalhista), a fundamentação, devidamente detalhada incluindo os custos de comercialização da oferta, de orientação da proposta de preços para os custos, deverá ser demonstrada, numa primeira fase, pela MEO, a qual será analisada pela ANACOM. Assim, de acordo com os princípios supra, deve a MEO definir preços orientados aos custos para os acessos de capacidade dedicada na Área B, no mesmo prazo de 90 dias após a decisão final da presente análise, e remetendo à ANACOM, na mesma ocasião, a fundamentação de que os preços se encontram efetivamente orientados aos custos. No SPD relativo à presente análise, a ANACOM requereu a demonstração, pela MEO, de inexistência de esmagamento de margens na proposta de preços. No entanto, e atendendo aos comentários decorrentes da consulta pública a que se submeteu o referido SPD, a ANACOM considera suficiente a imposição da obrigação de orientação dos preços para os custos, sem previsão de fundamentação de que não existe esmagamento de margens.
307. Na fundamentação que deverá acompanhar a proposta de tarifário a submeter à ANACOM, devem ser detalhados e discriminados todos os componentes de custo, nomeadamente os custos das infraestruturas passivas e das infraestruturas ativas, tanto a nível de CAPEX como de OPEX.
308. Releve-se que, de acordo com o Artigo 93.º da LCE, as empresas sujeitas à obrigação de orientação dos preços para os custos devem demonstrar que os preços se baseiam nos custos, incluindo uma taxa razoável de rentabilidade sobre os investimentos realizados, podendo a ANACOM exigir que essas empresas justifiquem plenamente os

seus preços e, quando adequado, determinar o seu ajustamento¹⁵¹.

Obrigação de separação de contas e reporte financeiro

309. A obrigação de separação de contas e reporte financeiro é, a par da obrigação de transparência, essencial para o cumprimento efetivo das obrigações de não discriminação e de controlo de preços e contabilização de custos, especialmente quando imposta a orientação dos preços para os custos, permitindo monitorizar corretamente o cumprimento destas últimas obrigações, associadas aos preços e custos da empresa com PMS.
310. Considera-se, portanto, que esta obrigação continua a ser justificada, por forma a garantir a não discriminação (permitindo a análise dos preços grossistas e dos preços de transferência internos) e impedir a subsidiação cruzada e ou a compressão de margens. É também proporcional a sua manutenção, uma vez que apenas é exigida a (manutenção da) disponibilização de informação a um nível que permita concretizar o suprarreferido objetivo de verificação de outras obrigações.
311. Para que a ANACOM verifique o cumprimento das obrigações suprarreferidas, e de acordo com o n.º 3 do Artigo 88.º da LCE, o operador com PMS deverá disponibilizar os seus registos contabilísticos incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.
312. Entende-se, em linha com as anteriores análises de mercado, que estes registos contabilísticos constituem o SCA e que a manutenção da obrigação de reporte financeiro é necessária, proporcional e adequada.

¹⁵¹ Ainda de acordo com o mesmo artigo, a ARN pode utilizar métodos contabilísticos independentes dos adotados pelas empresas para efeitos do cálculo do custo da prestação eficiente dos serviços.

8. Conclusões

313. Foi identificado como relevante, para efeitos de regulação *ex-ante* e de acordo com os princípios do direito da concorrência, o seguinte mercado grossista:
- Acessos de capacidade dedicada abrangendo as Áreas B (não sujeitas a concorrência potencial).
314. Similarmente ao concluído na anterior análise de mercados para o mercado das Áreas C, a ANACOM conclui agora que, nos mercados grossistas de acesso a capacidade dedicada na Área A, não existe um operador detentor de PMS. Nesta conformidade, as obrigações impostas na anterior análise de mercados relativas aos segmentos terminais de circuitos alugados (acesso à rede e utilização de recursos de rede específicos, não discriminação, de transparência, separação de contas e controlo de preços e contabilização de custos e reporte financeiro) serão suprimidas, após um período de transição de 18 (dezoito) meses a contar da data da aprovação da decisão final relativa à presente análise de mercados.
315. Durante esse período de transição, a MEO não poderá agravar as condições das ofertas reguladas nessas zonas, mantendo-se assim as atuais condições em vigor.
316. Especificamente quanto à ORCA, serão suprimidas todas as obrigações que lhe estão associadas, quer aplicáveis à Área A, com um prazo de 18 meses, quer aplicáveis à Área B, com um prazo de 24 meses, período durante o qual a MEO deverá continuar a fornecer o acesso aos serviços em causa para os acessos já contratados, não devendo efetuar alterações da oferta que se consubstanciem num agravamento ou regressão das condições de acesso atualmente asseguradas aos beneficiários.
317. Analisado o mercado grossista da Área B, e tendo em máxima conta as Linhas de Orientação, a ANACOM concluiu que a MEO detém PMS no mercado relevante identificado e que, por conseguinte, lhe devem ser impostas as obrigações *ex-ante* de acesso à rede e utilização de recursos de rede específicos, de não discriminação, de transparência (incluindo a publicação da ORCE e da OCE), de separação de contas e de controlo de preços e contabilização de custos e reporte financeiro, especificadas na Tabela 35. No caso da ORCE, mantêm-se as obrigações impostas na anterior análise de mercados apenas na Área B, na sua oferta de circuitos *Ethernet*.

318. A MEO terá ainda que proceder à reformulação da oferta de conectividade Ethernet (OCE), aplicável à Área B, deixando de ser obrigatório que esta preveja acessos com contenção e débito assimétrico, e passando a incluir a possibilidade de suporte em fibra ótica de arquitetura ponto-multiponto (rede GPON). A MEO deverá proceder à publicação desta nova versão da OCE após consideração dos contributos que poderão ser remetidos pelos eventuais beneficiários (recomendando-se que sejam remetidos no prazo de 60 dias) e no prazo de 90 dias após a decisão final relativa a esta análise de mercado.
319. Na eventualidade de as obrigações estabelecidas carecerem de maior detalhe, especificação ou clarificação na sua implementação, a ANACOM procederá às referidas alterações em decisões autónomas.

Tabela 35 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS nos mercados grossistas relevantes (síntese não exaustiva)

Obrigações	Descrição
Acesso e utilização de recursos de rede específicos	<ul style="list-style-type: none">▪ Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias, independentemente da tecnologia utilizada, através da disponibilização da oferta de referência de circuitos Ethernet (ORCE), bem como da oferta de conectividade Ethernet (OCE), na sua nova especificação, fornecida num ponto de agregação local e central¹⁵².▪ Para este efeito, a MEO deve reformular a OCE considerando eventuais propostas tecnicamente viáveis dos operadores interessados, submetidas em tempo útil à MEO e negociadas.▪ Disponibilizar a coinstalação nas centrais locais da MEO. Assegurar a interligação entre operadores coinstalados nas centrais locais da MEO (exceto nas ECS).

¹⁵² Devendo, para este efeito, prever a oferta de uma ligação, para além da central local da MEO (agregação local), a um ponto de agregação situado num nível superior da rede, e.g., a nível regional.

Obrigações	Mercados grossistas relevantes
<p>Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prestar, aos operadores alternativos, a informação, os recursos e os serviços em prazos, numa base e com uma qualidade não inferior ao oferecido aos departamentos de retalho e empresas da MEO. ▪ Praticar a nível grossista prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais inferiores aos prazos praticados nos mercados retalhistas. ▪ Não praticar, na ausência de fundamentação, quaisquer descontos de fidelidade e/ou descontos de quantidade e/ou capacidade. ▪ Não transmitir ao departamento retalhista ou a empresas do próprio Grupo informação sobre o serviço de circuitos alugados prestado a outros operadores. ▪ Publicar os níveis de desempenho, com o detalhe específico definido na deliberação de 11 de março de 2009 e as evoluções que possam vir a ocorrer nesta matéria por deliberação da ANACOM, nomeadamente relativamente à OCE.
<p>Transparência na publicação de informações, incluindo ofertas de referência</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicar e manter no sítio da Internet a OCE e a ORCE, incluindo: <ul style="list-style-type: none"> (d) as características técnicas e de desempenho dos vários tipos de acessos de capacidade dedicada e segmentos de circuitos alugados; (e) os preços, devidamente desagregados por componente; (f) SLA vinculativos, incluindo as condições de fornecimento e migração, comunicação e reparação de avarias, e as respetivas compensações em caso de incumprimento; ▪ Identificar claramente as alterações efetuadas à oferta em cada alteração da mesma. ▪ Efetuar um pré-aviso de 30 dias para alterações na oferta. ▪ Efetuar um pré-aviso de 60 dias para alterações estruturais na rede de suporte ou tecnologias/serviços relevantes na oferta¹⁵³. ▪ Publicar a nova versão da OCE no prazo de 90 dias corridos após a notificação da decisão final referente à presente análise de mercados, de acordo com as obrigações agora impostas e com base nos contributos dos operadores manifestamente interessados.

¹⁵³ Aplicável também à notificação de eventuais alterações à ORCE no fim do prazo de transição imposto para a supressão de obrigações nos mercados de circuitos alugados nas Áreas A.

Obrigações	Mercados grossistas relevantes
Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação	<ul style="list-style-type: none">▪ Elaborar sistema de custeio e separação contabilística.
Controlo de preços e contabilização de custos	<ul style="list-style-type: none">▪ Fixar preços orientados para os custos.▪ Publicar, no prazo de 90 dias corridos após a aprovação da decisão final referente à presente análise de mercados, preços (orientados para os custos) na versão atualizada da OCE, remetendo à ANACOM, no mesmo prazo, a fundamentação para os preços.
Reporte financeiro	<ul style="list-style-type: none">▪ Disponibilizar os registos contabilísticos (SCA), incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.

Anexo I – Obrigações atualmente em vigor

Obrigações impostas à empresa com PMS nos mercados grossistas relevantes no âmbito da anterior análise de mercados (síntese não exaustiva)

Obrigações	Mercados grossistas relevantes ¹⁵⁴
Acesso e utilização de recursos de rede específicos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias, independentemente da tecnologia utilizada (para ORCA e ORCE), passando a incluir o acesso de elevada qualidade^{155,156} numa nova oferta Ethernet fornecida num ponto de agregação local e central¹⁵⁷. ▪ Para este efeito, a MEO deve incluir na nova oferta de referência (ou na ORCE adaptada) eventuais propostas tecnicamente viáveis dos operadores interessados, submetidas em tempo útil à MEO e negociadas. ▪ Assegurar a interligação entre operadores coinstalados nas centrais locais da MEO (exceto nas ECS). ▪ Negociar de boa-fé com as empresas que pedem acesso. ▪ Não retirar o acesso já concedido a determinados recursos.
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prestar, aos operadores alternativos, a informação, os recursos e os serviços em prazos, numa base e com uma qualidade não inferior ao oferecido aos departamentos de retalho e empresas da MEO. ▪ Praticar a nível grossista prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais inferiores aos prazos praticados nos mercados retalhistas. ▪ Não praticar, na ausência de fundamentação, quaisquer descontos de fidelidade e/ou descontos de quantidade e/ou capacidade. ▪ Não transmitir ao departamento retalhista ou a empresas do próprio Grupo informação sobre o serviço de circuitos alugados a outros operadores. ▪ Publicar os níveis de desempenho, com o detalhe específico definido na deliberação de 11 de março de 2009 e as evoluções que possam vir a ocorrer nesta matéria por deliberação da ANACOM, nomeadamente relativamente à nova oferta Ethernet¹⁵⁸.
Transparência na publicação de informações, incluindo ofertas de referência	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicar e manter no sítio da Internet a (nova) oferta de referência Ethernet e de circuitos alugados digitais – ORCA e ORCE –, incluindo: <ul style="list-style-type: none"> ▪ as características técnicas e de desempenho dos vários tipos de acessos de elevada qualidade e segmentos de circuitos alugados;

¹⁵⁴ Mercados de acesso de elevada qualidade de baixo débito e de alto débito nas Áreas NC.

As Áreas NC (baixo e alto débito) correspondem ao conjunto das freguesias em todo o território, com exceção das freguesias nas Áreas C (respetivamente de baixo e alto débito, listadas no **Anexo III** e no **Anexo IV** daquela decisão).

¹⁵⁵ Circuitos alugados digitais e outros acessos de elevada qualidade (com contenção e débito simétrico ou com débito assimétrico), incluindo qualquer tecnologia, nomeadamente SDH, Ethernet, SHDSL, etc. (esta última se disponibilizada a nível retalhista pela MEO ou oferecida aos seus próprios serviços ou empresas do Grupo).

¹⁵⁶ Para débitos até e incluindo 2 Mbps para circuitos tradicionais no âmbito da ORCA e até 1 Gbps para acessos de elevada qualidade na (nova) oferta Ethernet e circuitos alugados Ethernet no âmbito da ORCE.

¹⁵⁷ Devendo, para este efeito, prever a oferta de uma ligação, para além da central local da MEO (agregação local), a um ponto de agregação situado num nível superior da rede, e.g., a nível regional.

¹⁵⁸ Ou à ORCE adaptada.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ os preços, devidamente desagregados por componente; ▪ SLA vinculativos, incluindo as condições de fornecimento e migração, comunicação e reparação de avarias, e as respetivas compensações em caso de incumprimento; ▪ Identificar claramente as alterações efetuadas à oferta em cada alteração da mesma. ▪ Efetuar um pré-aviso de 30 dias para alterações na oferta. ▪ Efetuar um pré-aviso de 60 dias para alterações estruturais na rede de suporte ou tecnologias/serviços relevantes na oferta¹⁵⁹. ▪ Alterar a ORCA e ORCE no prazo de 30 dias e publicar a nova oferta Ethernet (ou a ORCE adaptada) no prazo de 90 dias corridos após a notificação da decisão final referente à presente análise de mercados, de acordo com as obrigações agora impostas e com a negociação de condições técnicas com os operadores manifestamente interessados.
<p>Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborar sistema de custeio e separação contabilística.
<p>Controlo de preços e contabilização de custos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fixar preços orientados para os custos, exceto nos acessos de elevada qualidade nas Áreas ANC (onde não é imposta esta obrigação¹⁶⁰). ▪ Publicar, no prazo de 90 dias corridos após a aprovação da decisão final referente à presente análise de mercados, preços (orientados para os custos) nos acessos de elevada qualidade nas Áreas NC no âmbito da nova oferta Ethernet (ou ORCE adaptada), remetendo à ANACOM, no mesmo prazo, a fundamentação para os preços.
<p>Reporte financeiro</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disponibilizar os registos contabilísticos (SCA), incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.

¹⁵⁹ Aplicável também à notificação de eventuais alterações à ORCA ou ORCE no fim do prazo de transição imposto para a supressão de obrigações nos mercados de circuitos alugados nas Áreas C.

¹⁶⁰ Mantiveram-se nestas Áreas ANC a obrigação de controlo de preços, não podendo a MEO definir preços grossistas que provoquem um esmagamento de margens a jusante. Os preços orientados para os custos aplicaram-se, assim, aos acessos de elevada qualidade nas Áreas NC (exceto nas Áreas ANC).

Anexo II – Lei das Comunicações Eletrónicas

De acordo com a Lei das Comunicações Eletrónicas (LCE), aprovada a 16 de agosto de 2022, a ARN, tendo em conta as condições de mercado e os parâmetros de referência disponíveis, realiza uma avaliação objetiva e prospetiva das condições de concorrência do mercado e da necessidade das medidas a adotar para manter ou alcançar uma concorrência efetiva, bem como dos efeitos prováveis dessas medidas nos investimentos atuais e futuros dos participantes no mercado, em especial na implantação de redes, devendo, para o efeito, ter em conta o exercício de análise de mercado previsto no artigo 73.º.

Nesse exercício, a ARN, de acordo com as circunstâncias nacionais, deve proceder à:

– *Definição dos mercados relevantes*

Compete à ARN definir os mercados de produtos e serviços e os mercados geográficos relevantes do sector das comunicações eletrónicas, tendo, nomeadamente, em conta, o nível de concorrência em matéria de infraestruturas nessas áreas, e em conformidade com os princípios do direito da concorrência.

Nesta definição, a ARN, em função das circunstâncias nacionais, deve ter em conta a Recomendação sobre mercados relevantes, as Linhas de Orientação PMS e os resultados do levantamento geográfico da cobertura das redes públicas de comunicações eletrónicas capazes de fornecer banda larga, quando relevantes, podendo definir mercados diferentes dos que constam da Recomendação, sendo aplicáveis os procedimentos previstos nos artigos 10.º e 71.º.

– *Análise dos mercados relevantes*

Compete à ARN analisar os mercados relevantes definidos nos termos do ponto anterior, tendo em conta a recomendação sobre mercados relevantes, as Linhas de orientação PMS e os resultados do levantamento geográfico efetuado nos termos do artigo 173.º, quando relevantes.

O procedimento de análise de mercado tem como objetivo determinar se um mercado relevante apresenta características suscetíveis de justificar a imposição das obrigações específicas.

Caso a ARN analise um mercado constante da recomendação sobre mercados relevantes, presume que estão preenchidas as condições para a sua regulação ex ante, exceto se concluir que um ou mais dos critérios do 'teste dos três critérios' não são preenchidos nas circunstâncias nacionais específicas.

A análise de um mercado relevante, deve, de um ponto de vista prospetivo, considerar os desenvolvimentos que ocorreriam na ausência de regulação imposta nesse mercado.

– *Imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares*

Caso a ARN conclua que num mercado relevante se justifica a imposição de obrigações específicas, compete-lhe determinar quais as empresas que, individualmente ou em conjunto, detêm PMS nesse mercado relevante e impor-lhes as obrigações específicas adequadas ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam.

As obrigações impostas devem ser:

- (i) adequadas à natureza do problema identificado no âmbito da respetiva análise de mercado;
- (ii) proporcionais, escolhendo a forma menos intrusiva de resolver os problemas identificados na respetiva análise de mercado, ponderando as diferentes condições de concorrência existentes nas várias áreas geográficas, tendo em consideração, designadamente, os resultados do levantamento geográfico realizado nos termos do artigo 173.º; e
- (iii) Justificadas à luz dos objetivos gerais previstos no artigo 5.º - de acordo com a LCE, a ARN deve impor obrigações de regulação ex ante apenas na medida do necessário para assegurar uma concorrência efetiva e sustentável, no interesse dos utilizadores finais, e atenuá-las ou suprimi-las logo que essa condição se verifique.

Caso a ARN conclua que um mercado relevante não possui as características suscetíveis de justificar a imposição de obrigações específicas, deve abster-se de impor qualquer obrigação regulamentar específica e, se estas existirem, deve suprimi-las.

Finalmente, e em resumo, importa realçar que para a concretização dos objetivos gerais previstos no art.º 5.º, n.ºs 1 a 3, da LCE, a ARN deve, em todas as decisões e medidas adotadas:

- (i) Aplicar princípios de imparcialidade, objetividade, transparência, tempestividade, não discriminação e proporcionalidade;
- (ii) Promover a previsibilidade, garantindo uma abordagem regulatória coerente ao longo de períodos adequados de revisão e cooperando com outras ARN, o BEREC e a Comissão Europeia.

Cabe ainda à ARN promover o investimento e a inovação eficientes em infraestruturas novas e melhoradas, nomeadamente garantindo que qualquer obrigação de acesso tenha em devida conta o risco de investimento incorrido pelas empresas, e ter em consideração a variedade de condições existentes, no que se refere às infraestruturas, à concorrência e às especificidades dos utilizadores finais e, em particular, dos consumidores nas diferentes áreas geográficas nacionais, incluindo as infraestruturas locais geridas por organizações sem fins lucrativos.

Anexo III – Listagem das freguesias que constituem a Área B não sujeita a concorrência potencial

No ficheiro excel em anexo encontra-se disponível a listagem das freguesias onde MEO dispõe de PMS: