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

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

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

http://www.anacom.pt/template31.jsp?categoryId=211862

Deliberação de 24.11.2004

MERCADO GROSSISTA DE ACESSO DESAGREGADO

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

ICP-ANACOM

Novembro de 2004

ÍNDICE

INTRODUÇÃO **4**

1. ENQUADRAMENTO **7**

2. DEFINIÇÃO DO MERCADO GROSSISTA DE FORNECIMENTO DE ACESSO DESAGREGADO **13**

2.1. Definição do mercado de produto 13
2.2. Definição do mercado geográfico 15
2.3. Conclusão 16
2.4. Mercados susceptíveis de regulação *ex-ante* 16

3. AVALIAÇÃO DE PMS NO MERCADO GROSSISTAS DE FORNECIMENTO DE ACESSO DESAGREGADO **18**

3.1. Dominância individual 18
3.1.1. Quotas de mercado 18
3.1.2. Concorrência entre as empresas instaladas 19
3.1.2.1. Dimensão do(s) líder(es) de mercado 19
3.1.2.2. Barreiras à expansão 21
3.1.2.2.1 Barreiras legais 22
3.1.2.2.2 Economias de escala e/ou gama e/ou experiência 22
3.1.2.2.3 Infra-estruturas dificilmente duplicáveis 23
3.1.2.2.4 Integração vertical e/ou acordos de exclusividade 24
3.1.2.2.5 Superioridade tecnológica não acessível às restantes empresas presentes no mercado 24
3.1.2.2.6 Acesso a recursos financeiros/mercados de capitais 24
3.1.2.2.7 Barreiras à expansão: conclusão 24
3.1.2.3. Rivalidade: preços 25
3.1.2.4. Concorrência entre as empresas instaladas: Conclusão 25
3.1.3. Concorrência potencial 26
3.1.4. Dominância individual: Conclusão 26
3.2. Dominância conjunta 27
3.3. Análise prospectiva 27
3.4. Avaliação de PMS no mercado de fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz: conclusão 27

4. IMPOSIÇÃO DE OBRIGAÇÕES **28**

4.1. Caracterização dos problemas de concorrência específicos deste mercado 30
4.1.1. Recusa de negociação e de acesso 30
4.1.2. Problemas associados a comportamentos discriminatórios 30
4.1.3. Problemas associados a preços 31
4.1.4. Problemas identificados pelos operadores e reclamações apresentadas 32
4.2. Identificação das obrigações adequadas 34
4.2.1. Obrigações que se encontravam previstas no anterior quadro regulamentar e que ainda estão em vigor 34
4.2.1.1. Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz 34
4.2.2. Identificação de obrigações adequadas à resolução dos problemas 36
4.2.2.1. Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz 36

5. CONCLUSÃO **41**

ANEXO I – COMPARAÇÕES INTERNACIONAIS RELACIONADAS COM ACESSO DESAGREGADO **43**

ANEXO II – LISTA DE ACRÓNIMOS E ABREVIAÇÕES **46**

ANEXO III – LISTA DE OPERADORES E OUTRAS ENTIDADES **47**

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Evolução do n.º de acessos desagregados e quotas de mercado 11
Tabela 2 – Exemplos de ofertas ADSL de retalho suportadas na Oferta do Lacete Local (OLL) 12
Tabela 3 – Exemplos de intervenções efectuadas na OLL no âmbito do anterior quadro regulamentar..... 36
Tabela 4 – Obrigações a impor aos operadores identificados com PMS no mercado relevante 41

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Número de lacetes desagregados em percentagem do número total de acessos do operador histórico (Junho 2004) 43
Gráfico 2 – Comparação de preços de instalação por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso completo 44
Gráfico 3 – Comparação de preços de mensalidade por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso completo 44
Gráfico 4 – Comparação de preços de assinatura por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso partilhado 45
Gráfico 5 – Comparação de preços de mensalidade por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso partilhado 45

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – (a) MDFs onde existem operadores co-instalados (final de 2003) e (b) densidade populacional 11

INTRODUÇÃO

A Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro (Lei n.º 5/2004), aprovou o regime jurídico aplicável às redes e serviços de comunicações electrónicas e aos recursos e serviços conexos, definindo as competências da Autoridade Reguladora Nacional (ARN) neste domínio.

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

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

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

- Definição dos mercados relevantes (art.º 58.º da Lei n.º 5/2004)

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

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

- Análise dos mercados relevantes (art.º 59.º da Lei n.º 5/2004)

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

  O procedimento de análise de mercado tem como objectivo investigar a existência de concorrência efectiva. Não existe concorrência efectiva caso seja possível identificar empresas com poder de mercado significativo (PMS). Note-se que, de acordo com o Acórdão TJCE, de 12 de Julho de 1984, *Hydrotherm*, a noção de empresa "*deve ser entendida como designando uma unidade económica do ponto de vista do objecto do*

[1] Cf. Directiva-Quadro, art.os 7.º e 14.º a 16.º.
[2] Disponível em http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=55017&contentId=87570.
[3] Disponível em http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=55015&contentId=87568.

acordo em causa, mesmo que, do ponto de vista jurídico, esta unidade económica seja constituída por várias pessoas físicas ou morais" [4].

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

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

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

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

  As obrigações impostas:

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

O presente documento consubstancia o sentido provável de decisão do ICP-ANACOM sobre a definição do mercado de acesso desagregado, a avaliação de PMS no referido mercado e a imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares.

---

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

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

O presente documento é desenvolvido na sequência da *Consulta Pública Preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações, abrangendo os serviços de circuitos alugados, desagregação do lacete local e banda larga*[5], iniciada a 23 de Setembro de 2003, daqui em diante designada por 'Consulta Pública Preliminar'. A essa consulta responderam a APRITEL, o Grupo PT, a Jazztel, a OniTelecom e a Sonaecom[6].

Os comentários recebidos nessa altura são também aqui devidamente ponderados no âmbito do presente documento.

[5] Documento disponível em http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=78690.

[6] Respostas a disponibilizar em http://www.anacom.pt.

1. ENQUADRAMENTO

De acordo com o quadro regulamentar comunitário aplicável às comunicações electrónicas, que segue o direito comunitário da concorrência, os mercados relevantes definem-se através da intersecção de duas dimensões diferentes: o mercado do produto e o mercado geográfico.

O processo de definição do mercado do produto tem como objectivo identificar todos os produtos e/ou serviços suficientemente permutáveis ou substituíveis, não só em termos das suas características objectivas, graças às quais estão particularmente aptos para satisfazer as necessidades dos consumidores, mas também em termos dos seus preços e da sua utilização pretendida[7].

O exercício de definição do mercado do produto ou serviço relevante inicia-se com o agrupamento dos produtos ou serviços utilizados pelos consumidores para as mesmas finalidades/utilização final[8].

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

Neste contexto, identificam-se dois tipos principais de pressões da concorrência: (i) a substituibilidade do lado da procura e (ii) a substituibilidade do lado da oferta[9].

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

Uma das formas utilizadas na avaliação da existência de substituibilidade do lado da procura e da oferta consiste na aplicação do denominado "teste do monopolista hipotético" (teste SSNIP – *Small but significant non-transitory increase in price*)[10].

O mercado geográfico relevante inclui a área na qual as empresas em causa participam na oferta e procura dos produtos ou serviços relevantes, e onde as condições de concorrência são semelhantes ou suficientemente homogéneas em relação às áreas vizinhas[11].

A definição do mercado geográfico pressupõe a utilização da mesma metodologia de definição do mercado do produto, i.e., o teste do monopolista hipotético que permite identificar pressões concorrenciais no que respeita à substituibilidade do lado da procura e à substituibilidade do lado da oferta.

Conforme previsto no n.º 1 do art.º 15.º da Directiva-Quadro, a Comissão Europeia adoptou, no dia 11.02.2003, a Recomendação na qual foram identificados 18 mercados relevantes de

[7] Cf. Linhas de Orientação §44.
[8] Cf. Linhas de Orientação §44.
[9] Cf. Linhas de Orientação §38. Existe, também, uma terceira fonte de pressão concorrencial no comportamento do operador que é a concorrência potencial. Esta possibilidade será considerada sempre que relevante.
[10] Cf. Linhas de Orientação §40-43.
[11] Cf. Linhas de Orientação §56.

comunicações electrónicas cujas características poderão justificar a imposição de obrigações regulamentares *ex-ante*, tendo definido, em particular, o mercado de

11. Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz.

Note-se que o fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos permite tanto a oferta de serviços em banda larga como de serviços de voz (banda estreita).

No âmbito do processo de análise de mercados, o ICP-ANACOM procedeu à definição dos mercados relevantes, avaliação de PMS e definição de obrigações regulamentares relativamente aos mercados de acesso em banda estreita à rede telefónica pública num local fixo, tendo concluído que as empresas do Grupo PT que actuam nos mercados dos acessos em banda estreita à rede telefónica pública num local fixo detêm PMS naqueles mercados[12].

Segue-se uma análise dos serviços de retalho em banda larga prestados através do fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos.

Os serviços de banda larga estão associados a serviços que requerem a transmissão de um débito de dados considerável, principalmente nos serviços de acesso à Internet.

Segundo a Comissão Europeia[13] "*não há uma definição universalmente aceite de banda larga, mas as suas características essenciais são elevado débito e funcionalidade permanente.*"

Adicionalmente, os serviços Internet em banda larga são caracterizados por proporcionarem aos utilizadores finais débitos no sentido descendente superiores a 128 Kbps[14].

Segundo a Unidade de Missão Inovação e Conhecimento[15] (UMIC), "*o conceito de Banda Larga enquadra todos os acessos, independentemente da tecnologia, que, com a performance adequada, permitam estimular a utilização de conteúdos e aplicações progressivamente mais complexos e atractivos, que se adaptam às circunstâncias dos seus utilizadores, tendo em conta as exigências associadas à disponibilidade de tempo, à mobilidade, aos níveis de sofisticação requeridos e à finalidade associada a essa utilização*"[16]. Neste contexto, propôs aquela entidade que, em 2003, fossem classificados como acessos de banda larga os acessos permanentes ("*always on*") que permitam suportar aplicações interactivas de alto débito.

Verifica-se que o conceito de banda larga é evolutivo do ponto de vista regulamentar e comercial. Não obstante, o ICP-ANACOM considera que, no contexto actual, poderá ser adoptada a definição prevista na Recomendação, i.e. os serviços caracterizados por

---

[12] Vide Definição e análise de PMS daqueles mercados em http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=91239, e definição de obrigações em http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=120759.

[13] Cf. eEurope 2005: Uma sociedade da informação para todos, COM(2002) 263 final, de 28.05.2002, pág. 8.

[14] Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, nota de rodapé n.º 33.

[15] A UMIC é uma estrutura de apoio ao desenvolvimento da política governamental em matéria de inovação, sociedade da informação e governo electrónico que coordena os projectos governamentais ao nível da sociedade da informação.

[16] Cf. "Iniciativa Nacional para a Banda Larga" – documento aprovado em Conselho de Ministros de 26.06.2003.

proporcionarem aos utilizadores finais débitos assimétricos que, no sentido descendente (i.e. originados na rede e destinados ao cliente) sejam superiores a 128 Kbps. Nas condições actuais, o conceito de acesso permanente ("*always on*") não se afigura como um factor relevante para a caracterização da banda larga, dada a introdução recente de ofertas com *plafond* de tempo limitado.

No que respeita a plataformas tecnológicas, releva-se que, conforme referido pela Comissão Europeia[17], actualmente "*o acesso em banda larga é oferecido essencialmente através da rede telefónica de cobre, utilizando a tecnologia ADSL, ou através das redes de televisão por cabo, utilizando os modems por cabo. O acesso em banda larga pode também ser oferecido através de novas infra-estruturas, principalmente fibra óptica, acesso fixo sem fios, sistemas móveis de terceira geração, redes R-LAN funcionando em bandas de frequências isentas de licenças e sistemas de comunicações via satélite*."

Às tecnologias supramencionadas que suportam serviços de acesso em banda larga poder-se-iam acrescentar, prospectivamente, as possibilidades de acesso em banda larga através de redes de distribuição de energia eléctrica (tecnologia *Powerline Communications*) e de redes de distribuição de televisão digital terrestre (DVB-T).

Entre os serviços xDSL de débito assimétrico disponibilizados aos clientes finais, destaca-se, pelo significativo crescimento da penetração no mercado, o ADSL[18].

Em Portugal, a PT Comunicações, S.A. (PTC) introduziu, em Novembro de 2000, um mês antes da entrada em vigor de jure do Regulamento (CE) n.º 2887/2000 sobre OLL, uma oferta grossista baseada nessa tecnologia, a oferta "Rede ADSL PT", na qual se suportam a maioria das ofertas retalhistas.

Actualmente, além do recurso àquela oferta, os Outros Operadores Licenciados (OOLs) podem oferecer serviços ADSL no retalho através das suas próprias redes (acesso directo) ou através do aluguer de lacetes/sub-lacetes locais desagregados (nas modalidades de acesso completo ou de acesso partilhado)[19].

No entanto, o número de acessos directos dos OOLs não é significativo quando comparados com os acessos totais existentes em Portugal (conforme concluído no documento "Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS"). Também os acessos desagregados com utilização de banda larga eram de 4.290 no primeiro semestre de 2004, o que representa cerca de 89% do total de acessos desagregados, muito inferiores aos cerca de 290 mil acessos ADSL no final do primeiro semestre de 2004.

---

[17] Cf. eEurope 2005: Uma sociedade da informação para todos, COM(2002) 263 final, de 28.05.2002, pág. 8.

[18] *Asymmetric Digital Subscriber Line* – A tecnologia de transmissão assimétrica mais utilizada da família xDSL. Uma ligação ADSL proporciona um canal *downstream* de alto débito (1,5 a 9 Mbps) e um canal *upstream* de débito inferior (16 a 640 Kbps), para além do serviço telefónico normal na gama de baixas frequências.

[19] A Oferta do Lacete Local (OLL) consiste na disponibilização pela PTC aos OOLs do lacete local para estes prestarem os seus serviços de banda estreita e/ou de banda larga ao utilizador final. O lacete local consiste no circuito físico em pares de condutores metálicos entrançados que liga o ponto terminal da rede nas instalações do assinante ao repartidor principal ou a uma instalação equivalente da rede telefónica pública fixa.

Não dispondo os OOLs de rede própria de acesso, a generalidade das ofertas ADSL de retalho recorre às ofertas grossistas "Rede ADSL PT" e Oferta do Lacete Local (OLL).

Com o objectivo de intensificar a concorrência e estimular a inovação tecnológica no mercado do acesso local, através do estabelecimento de condições harmonizadas para a OLL, foi aprovado pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho, em 18 de Dezembro de 2000, o Regulamento (CE) n.º 2887/2000, que entrou em vigor em Janeiro de 2001[20].

Já em Julho de 2000, previamente à entrada em vigor daquele Regulamento, o ICP-ANACOM tinha já promovido uma consulta pública sobre aquela matéria, sendo que os resultados da mesma se encontravam em linha com o que o Regulamento veio a estabelecer[21].

A PTC publicou a primeira versão da Oferta de Referência de Acesso ao Lacete Local (ORALL) em Março de 2001, tendo o ICP-ANACOM vindo a intervir amiúde em diversas matérias, com vista a adaptar aquela oferta aos interesses do mercado[22].

A OLL consiste na disponibilização pela PTC aos OOLs do lacete local (circuito físico, constituído por pares de cobre entrançados na rede de acesso local, ligando o equipamento terminal nas instalações do utilizador à infra-estrutura de rede do operador) para estes procederem junto do utilizador final à prestação dos seus serviços de banda estreita e/ou de banda larga, sendo que pode apresentar as variantes de acesso completo[23] e acesso partilhado[24].

Apesar das várias medidas adoptadas pelo ICP-ANACOM, a OLL em Portugal (como na União Europeia) não tem expressão significativa tendo registado uma evolução lenta, traduzindo-se, em Portugal, num reduzido número de acessos desagregados e de operadores aderentes – no final do primeiro semestre de 2004 encontravam-se desagregados 4.845 acessos, repartidos entre a OniTelecom e a Novis (vide **Tabela 1**).

A intervenção do ICP-ANACOM que impôs, no final de 2002, a co-instalação em regime de espaço aberto (também denominada de "*co-mingling*"[25]) na ORALL, contribui para aumentar o interesse por parte dos OOLs nesta oferta. Tal evolução poderá ser confirmada pelos dados apresentados na **Tabela 1**, já que o número de acessos aumentou consideravelmente durante o ano 2003.

---

[20] Vide Regulamento em http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=17477.

[21] Vide Relatório Final da Consulta em http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=53.

[22] Vide deliberações do ICP-ANACOM sobre a OLL em http://www.anacom.pt/template8.jsp?categoryId=56.

[23] Na variante de acesso completo, o OOL tem controlo total sobre o lacete local de modo a fornecer ao utilizador final serviços de voz e serviços de banda larga.

[24] Na variante de acesso partilhado, o serviço de voz e os serviços de banda larga, ainda que prestados sobre o mesmo lacete local, são disponibilizados, respectivamente, pela PTC e pelo OOL. Esta forma de acesso permite que a PTC continue a oferecer o serviço telefónico, permitindo simultaneamente que o OOL preste serviços de transmissão de dados de alto débito utilizando o seu próprio equipamento xDSL, sobre o mesmo lacete local.

[25] O "*co-mingling*" apresenta-se como susceptível de garantir um maior nível de concorrência e crescente eficiência económica, uma vez que os equipamentos dos OOLs são co-instalados nos espaços interiores das centrais da PTC, sem a necessidade de criação de uma sala específica para o efeito.

Tabela 1 – Evolução do n.º de acessos desagregados e quotas de mercado

Operadores	01.01.2003		30.06.2003		30. 12.2003		30.06.2004	
Acesso completo – banda larga								
Total	54	-	295	-	1.466	-	4.290	-
Acesso completo – banda estreita								
Total	0	-	8	-	401	-	555	-
Acesso partilhado								
Total	0	-	0	-	0	-	0	-

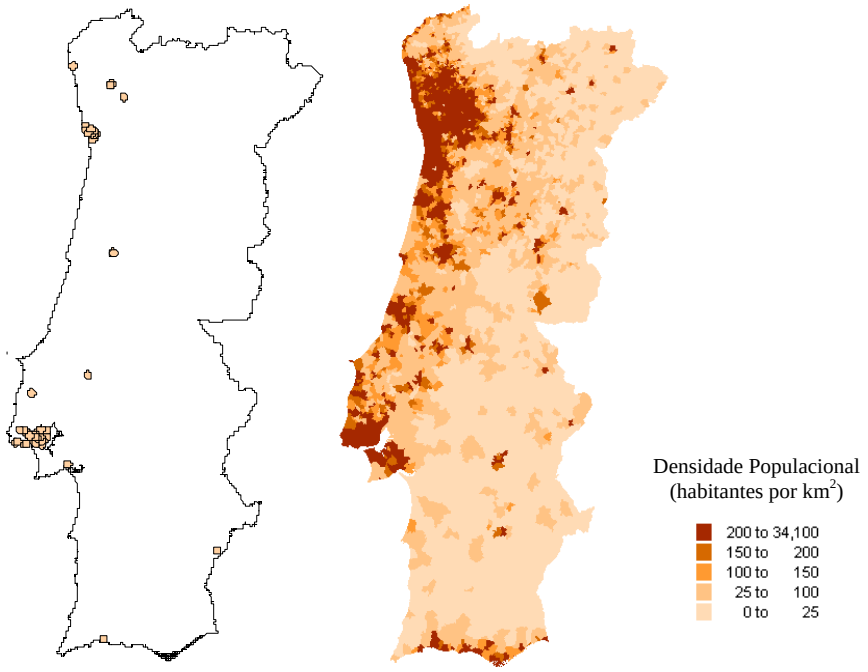
Fonte: ICP-ANACOM.

Confidencial

Verifica-se assim, que o acesso partilhado parece não constituir, para já, uma oferta com interesse para os OOLs enquanto o acesso completo continua a registar um efectivo crescimento. Para tal poderá contribuir o facto de a oferta de voz constituir uma remuneração complementar importante. Também a recente oferta comercial da OniTelecom – "OniDuo" – se baseia neste princípio.

No final do primeiro semestre de 2004, havia operadores instalados em 61 MDFs localizados nos centros urbanos (principalmente em Lisboa e no Porto), o que permitia uma cobertura potencial de aproximadamente 30%, em termos de acessos activos – o mapa seguinte identifica os MDFs onde existem operadores co-instalados.

Figura 1 – (a) MDFs onde existem operadores co-instalados (final de 2003) e (b) densidade populacional



Fonte: ICP-ANACOM com dados PTC e INE.

Nota: Por motivos de mais fácil leitura, apenas se apresentam dados relativos a Portugal Continental. No entanto, a cobertura destes serviços nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira é significativa.

No que respeita aos preços de retalho, identificaram-se as seguintes ofertas que apresentam algumas diferenças em termos de preços, débitos e serviços disponibilizados face às ofertas suportadas na oferta "Rede ADSL PT":

Tabela 2 – Exemplos de ofertas ADSL de retalho suportadas na Oferta do Lacete Local (OLL)

Prestador	Oferta	Preço		Débito (Kbps)	Tráfego incluído	Tempo incluído	Consumo adicional	Opção cons. ilimit.
		Mens.	Activ.					
Novis	Opção Tempo	€ 19,24[a]	€ 16,81[c]	1024 / 256	Ilim.	10 horas	€ 0,24 por cada 10 minutos	-
Novis	Opção Livre	€ 32,69[b]	€ 16,81[c]	1024 / 256	22 GB	-	€ 1,26/100MB	n.d.
OniTelecom	OniPremium ADSL+voz	€ 33,53[d]	€ 42,02	400 / 128	3 GB	-	€ 1,26/100MB	€ 25,21
OniTelecom	OniPremium ADSL+voz	€ 46,21[e]	€ 42,02	600 / 128	4 GB	-	€ 1,26/100MB	€ 25,21

[a] Se mudar para número Novis (caso contrário, € 20,92).
[b] Se mudar para número Novis (caso contrário, € 34,37).
[c] Para quem já tem Modem ADSL (caso contrário, € 42,02).
[d] Inclui € 8,40 em chamadas.
[e] Inclui € 12,61 em chamadas.

Fonte: Sítio dos operadores na Internet (informação recolhida em Setembro de 2004).
Nota: Todos os preços não incluem IVA.
n.d.= não disponível.

2. DEFINIÇÃO DO MERCADO GROSSISTA DE FORNECIMENTO DE ACESSO DESAGREGADO

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

Neste âmbito, a Comissão identificou dois mercados grossistas relacionados com serviços de acesso a dados em banda larga e serviços conexos em locais fixos:

11. **Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz;**

12. **Fornecimento grossista de acesso em banda larga.**

Note-se que o fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos permite tanto a oferta de serviços em banda larga como de serviços de voz. Refira-se que no âmbito das ofertas de retalho suportadas na OLL, os OOLs têm promovido o desenvolvimento de ofertas conjuntas de serviços em banda larga e de voz.

2.1. Definição do mercado de produto

De acordo com a Comissão:

"*...é claro que os lacetes locais desagregados e o acesso grossista em banda larga constituem mercados distintos. As possibilidades de substituição entre a revenda de produtos grossistas de extremo-a-extremo e de produtos do tipo "acesso" são muito limitadas, tanto na perspectiva da procura como na da oferta. Enquanto os primeiros atraem principalmente os prestadores e revendedores de serviços, os últimos interessam aos novos operadores de rede que tencionam oferecer um conjunto completo de serviços concorrentes utilizando infra-estruturas próprias e normalmente depois de terem efectuado investimentos substanciais*"[26].

A Comissão Europeia defende ainda que "*embora existam alternativas à rede telefónica pública comutada para a oferta de serviços de comunicações de elevado débito aos consumidores particulares (redes de fibra óptica, lacete local sem fios ou redes televisivas passíveis de modernização), nenhuma destas alternativas pode ser considerada um substituto da infra-estrutura fixa de lacete local. No entanto, inovações e desenvolvimentos tecnológicos futuros poderão justificar conclusões diferentes*"[27].

Refira-se ainda que a Comissão Europeia, nos diversos documentos que incidem sobre esta matéria, tem repetidamente considerado que o acesso desagregado ao lacete local (completo e

[26] Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, Secção 4.2.2.
[27] Cf. Linhas de Orientação §68.

partilhado) e o *bitstream* são complementares entre si. O mesmo resulta da posição comum expressa pelos reguladores europeus no âmbito do European Regulators Group (ERG) no seu mais recente documento intitulado "*Bitstream Access*"[28].

Quanto a esta questão da análise separada da oferta de lacetes e sub-lacetes locais desagregados ou acessos partilhados e do fornecimento grossista de acesso em banda larga, todas as entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar[29], apoiaram a definição de mercados distintos.

O ICP-ANACOM entende que as condições de mercado em Portugal não são de molde a divergir da posição defendida pela Comissão Europeia, conforme exposto nos parágrafos anteriores. Note-se, no entanto, que as redes de distribuição por cabo não permitem uma desagregação completa no sentido do preconizado pela Comissão, uma vez que se trata de um meio partilhado.

No âmbito de anteriores deliberações[30], o ICP-ANACOM já manifestou o entendimento que o serviço grossista "Rede ADSL PT" configura um dos três meios complementares de acesso ao lacete local, sendo os restantes as duas modalidades de desagregação do lacete – completa e partilhada – que se encontravam sujeitas a um enquadramento regulamentar próprio (Regulamento CE n.º 2887/2000, de 18 de Dezembro).

Actualmente, várias empresas que oferecem redes e serviços de acesso em banda larga utilizam o serviço "Rede ADSL PT" porque lhes permite prestar serviços a utilizadores que se encontrem em qualquer ponto do território nacional. No entanto, à medida que essas empresas desenvolvem a sua rede, tendem a adoptar soluções baseadas na OLL, uma vez que isso lhes permite uma maior flexibilidade e diferenciação na prestação de serviços de banda larga e utilizar mais eficientemente a sua rede, rentabilizando o investimento efectuado. Aliás, vários OOLs têm manifestado a esta Autoridade a sua intenção em investir prioritariamente na OLL, utilizando a oferta "Rede ADSL PT" de uma forma complementar.

Também alguns operadores já possuem redes de transporte relativamente extensas que podem ser utilizadas para o suporte do tráfego de banda larga. No entanto, dadas as necessidades de investimento, não é expectável que as ofertas baseadas na OLL cubram parcelas significativas do território nacional no curto/médio prazo. Tendo em consideração essa situação, o ICP-ANACOM deliberou alterar a oferta "Rede ADSL PT" no sentido de aumentar o número de pontos de acesso disponibilizados pela PTC, potenciando uma utilização mais eficiente das redes dos OOLs e uma maior concorrência e diversidade de ofertas de retalho[31].

Assim, há empresas que oferecem redes e serviços de acesso em banda larga que apenas recorrem à oferta "Rede ADSL PT", havendo outros que utilizam de forma articulada a oferta "Rede ADSL PT" e a OLL.

---

[28] Vide documento em http://erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_0333rev1_bitstream_access_common_position.pdf.
[29] Respostas a disponibilizar em http://www.anacom.pt.
[30] Vide Deliberação de 05.02.2004 sobre "Evolução da oferta grossista 'Rede ADSL PT' (sentido provável da decisão)", em http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=93099.
[31] Vide deliberação em http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=105519.

Em conclusão, o ICP-ANACOM entende que o fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz e o fornecimento grossista de acesso em banda larga constituem mercados do produto distintos.

2.2. Definição do mercado geográfico

Após a identificação do mercado do produto relevante, é necessário definir a sua dimensão geográfica.

De acordo com as Linhas de Orientação *"o mercado geográfico relevante inclui uma área na qual as empresas em causa participam na oferta e procura dos produtos ou serviços relevantes, onde as condições de concorrência são semelhantes ou suficientemente homogéneas e que podem ser distinguidas das áreas vizinhas onde as condições de concorrência prevalecentes são consideravelmente diferentes"*[32].

Todas as entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar[33], argumentaram que o mercado geográfico deveria ser a totalidade do território nacional, dada a natureza homogénea da oferta e preçário na totalidade do território nacional, reflectindo idênticos padrões de compra e preferências individuais dos consumidores, e a cobertura nacional dos diversos operadores. Não obstante, o Grupo PT entendeu que deveria ser salvaguardada a possibilidade de tratamento específico de territórios sujeitos a formas de oferta ou de concorrência atípicas.

No sector das comunicações electrónicas, o âmbito geográfico do mercado relevante tem sido tradicionalmente definido em função de dois critérios principais:

- A existência de instrumentos legais e regulamentares, nomeadamente, restrições associadas à licença/autorização, obrigações tarifárias e de prestação de serviços.

  No caso português, as licenças dos prestadores de SFT foram atribuídas num âmbito nacional.

  A PTC presta SFT ao abrigo das suas obrigações de prestador de serviço universal, estando obrigada a prestar SFT em todo o território nacional[34].

  A PTC pratica a uniformidade tarifária, i.e. aplica tarifas comuns em todo o território nacional.

  De acordo com o art.º 93.º n.º 2 b) da Lei n.º 5/2004, o ICP-ANACOM poderá manter a obrigação de uniformidade tarifária, por forma a garantir a acessibilidade dos preços.

- A área abrangida por uma rede.

[32] Cf. Linhas de Orientação §56.
[33] Respostas a disponibilizar em http://www.anacom.pt.
[34] Cf. Art.º 3.º do Decreto-Lei n.º 458/99, de 5 de Novembro.

Conforme anteriormente mencionado, verificou-se que a OLL abrangia um total de 58 MDFs, o que permitia uma cobertura potencial de aproximadamente 28%, em termos de acessos activos.

Acresce que, em qualquer momento um operador pode-se co-instalar num qualquer MDF específico da rede da PTC.

Tendo em conta as informações acima apresentadas e o facto de, devido à uniformidade tarifária praticada pela PTC, qualquer resposta desta empresa à alteração das condições de concorrência se reflectir em todo o território nacional, considera-se que o mercado geográfico relevante no caso em apreço corresponde ao território nacional.

De acordo com a informação disponível, uma definição mais fina do mercado geográfico não seria relevante para efeitos da avaliação de PMS, tendo em conta as condições de concorrência prevalecentes.

2.3. Conclusão

Na sequência da análise efectuada considera-se que existe em Portugal o seguinte mercado grossistas de acesso desagregado:

- **Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz;**

O mercado acima referido abrange todo o território nacional.

O ICP-ANACOM considera que os factores considerados nesta análise não se irão alterar a curto/médio prazo, até à realização da próxima definição de mercado e análise de PMS[35].

2.4. Mercados susceptíveis de regulação *ex-ante*

A Comissão considera que os mercados identificados para efeitos de regulação *ex-ante* deverão obedecer a três critérios cumulativos[36]:

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

  A Comissão refere explicitamente que "*tais obstáculos podem ainda ser identificados em relação à implantação e/ou oferta generalizada de redes de acesso local a locais fixos*"[37].

[35] A próxima definição de mercado será desencadeada logo que: (1) ocorra um facto que altere significativamente as condições de concorrência no Mercado ou (2) logo que a Recomendação seja revista no que diz respeito a estes mercados ou (3) no espaço de 18 meses.
[36] Cf. Recomendação (9).

Considera-se que, em relação a este mercado, este critério é cumprido, tal como se explica na secção 3 deste documento.

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

  Considera-se que, em relação a este mercado, este critério é cumprido, tal como se explica na secção 3 deste documento.

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

  Tal como resulta do parecer disponível no sítio do ICP-ANACOM na Internet[38], a informação disponível e os diferentes instrumentos existentes, a frequência, o detalhe e a urgência das intervenções e o facto de existir PMS nestes mercados (Cf. secção 3 deste documento) determinam que a regulação *ex-ante* seja essencial para minorar os efeitos das falhas deste mercado.

[37] Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p. 9-10.
[38] http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=774&contentId=128076.

3. AVALIAÇÃO DE PMS NO MERCADO GROSSISTAS DE FORNECIMENTO DE ACESSO DESAGREGADO

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

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

O PMS é aferido em função dos critérios referidos nas Linhas de Orientação e no documento da Consulta Pública Preliminar.

3.1. Dominância individual

De acordo com o documento da Consulta Pública Preliminar, a análise da concorrência efectiva será iniciada com o cálculo de quotas de mercado. Identificar-se-ão desta forma, e numa primeira fase, os candidatos com PMS.

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

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

3.1.1. Quotas de mercado

Também em relação ao fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz, a PTC é a única empresa presente no mercado grossista. O ICP-ANACOM considera, em linha com o entendimento supra, que devem também, neste caso, ser considerados os acessos fornecidos internamente para a oferta de serviços em banda larga e de voz.

Neste caso, e uma vez que o número de acessos desagregados não tem ainda uma expressão significativa, as quotas nos mercados dos acessos em banda estreita à rede telefónica pública num local fixo são um bom indicador das quotas no mercado de fornecimento grossista de

acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz.

Assim, conforme referido no documento "Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS", o Grupo PT detinha uma quota de 93,9%, avaliada em termos do parque de acessos telefónicos principais, no final do 2.º trimestre de 2003, tendo a quota de mercado[39] do Grupo PT[40] sido sempre superior a 90% nos mercados dos acessos em banda estreita à rede telefónica pública num local fixo.

Note-se que para efeitos de avaliação daquelas quotas de mercado foram tidos em conta a totalidade dos acessos, quer suportados em pares de condutores metálicos entrançados quer suportados em outro tipo de infra-estrutura. Assim, caso se considerasse apenas os acessos suportados em pares de condutores metálicos entrançados a quota de mercado do Grupo PT seria mais elevada.

Tal como já referido, de acordo com a Comissão, empresas com quotas de mercado muito elevadas – superiores a 50% –, são consideradas dominantes, salvo em situações excepcionais[41].

Caso o ICP-ANACOM não incluísse, para efeitos de cálculo das quotas de mercado, os acessos referentes ao fornecimento interno, as conclusões não seriam suficientemente diferentes para alterar a presunção de PMS do Grupo PT no mercado em questão.

3.1.2. Concorrência entre as empresas instaladas

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

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

O Grupo PT é a empresa com maior dimensão neste mercado.

A análise deste critério deverá, no entanto, levar em consideração que alguns dos prestadores de SFT estão inseridos em grupos económicos:

- O Grupo PT, liderado pela empresa Portugal Telecom SGPS, é constituído por várias empresas que operam, a nível nacional e internacional, nas seguintes áreas de negócio:

[39] Calcularam-se quotas com base no número de acessos, visto que "[n]*o caso de produtos em grande quantidade é dada primazia ao volume, enquanto no caso de produtos diferenciados (isto é, produtos de marca) o valor das vendas e a quota de mercado serão considerados os melhores indicadores da posição relativa e da força de cada fornecedor*" (Cf. Linhas de Orientação §76).

[40] Conceito de empresa no direito de concorrência.

[41] Cf. Linhas de Orientação §75.

infra-estruturas e serviços a operadores, serviço fixo de telefone, comunicações móveis, transmissão de dados e distribuição por cabo, entre outras. Estes serviços de telecomunicações e multimédia são disponibilizados em Portugal, no Brasil e em outros mercados internacionais.

Em termos de volume de negócios, o Grupo PT ocupa a segunda posição entre os maiores grupos nacionais sendo apenas superado pelo Grupo EDP (o accionista maioritário do Grupo ONI).

A Portugal Telecom SGPS tem como accionistas vários bancos dos quais se destacam os Grupos BES, CGD e BPI. Da estrutura accionista faz também parte a Telefónica (o operador histórico em Espanha).

No âmbito da avaliação de PMS no mercado de acesso em banda larga importa referir que o Grupo PT detém a totalidade do capital da PTC e exerce uma relação de domínio sobre a PT Prime e sobre o maior operador de redes de distribuição por cabo em Portugal (TV Cabo). A empresa do Grupo PT que oferece serviços de distribuição por cabo não oferece aos seus clientes acesso em banda estreita à rede telefónica pública num local fixo.

- A Oni, SGPS foi fundada no ano 2000, contando entre os seus principais accionistas, os grupos EDP (com 56% do capital), o Millenium bcp e a Brisa.

  O Grupo EDP é o único grupo empresarial do sector eléctrico da Península Ibérica com actividades de produção e distribuição de energia em Portugal e Espanha.

  O Millenium bcp constitui o maior grupo financeiro privado português e detém a mais vasta rede bancária em Portugal, com cerca de 1.100 sucursais, que serve mais de 3,5 milhões de clientes.

  A OniTelecom dispõe de uma rede de transmissão de fibra óptica (vários milhares de quilómetros provenientes do Grupo EDP e do seu accionista Brisa).

  A relação entre a OniTelecom e a EDP poderá conceder à primeira vantagens no que diz respeito à infra-estrutura instalada da EDP, assim como à oferta de soluções de acesso à rede telefónica pública baseadas na utilização da rede de energia eléctrica de baixa tensão para transmissão de voz (tecnologia PLC), dados e acesso à Internet. Segundo as informações disponíveis, existirão neste momento 300 clientes cujos serviços de telecomunicações são fornecidos utilizando a rede eléctrica em regime de testes, preparando-se a EDP, em parceria com a OniTelecom, para lançar comercialmente os serviços de fornecimento de voz e acesso à Internet aos lares e às empresas[42].

- A Sonaecom é a *sub-holding* do Grupo Sonae para a área das telecomunicações, Internet e Multimédia cabendo à sua participada Novis (na qual detém 56,67% do capital) a

[42] Vide http://www.edp.pt/download/Powerline_050204.pdf e http://www.edp.pt/index.asp?MID=7&LID=PT&CID=101900&OID=2000000&SESSID=b48G02T21y00p07R0Y7o0Rv.

operação dos serviços de telecomunicações fixas e prestação de serviços de acesso xDSL para o segmento empresarial.

A SONAE SGPS, SA, o maior grupo privado não financeiro português, gere um *portfolio* de negócios que se estende, para além dos sectores de retalho e de imobiliário, à indústria de derivados de madeira, turismo, telecomunicações móveis e fixas, construção, *media*, transportes e capital de risco. As suas *sub-holdings* têm o papel de gestor de participações. Estas diversas actividades possibilitam, entre outros aspectos, a existência de sinergias comerciais entre as diversas empresas do grupo, com particular destaque para a área da distribuição, que poderá constituir um veículo importante para acesso aos utilizadores finais (e.g. Campanha Teledesconto da Novis lançada em parceria com o Modelo-Continente).

A Novis é também participada em 43,3% pela France Télécom, o operador histórico francês, que lidera os mercados das comunicações fixas e móveis bem como o mercado de acesso à Internet em França.

Apesar das ligações dos principais operadores a grupos de grande dimensão, a reduzida dimensão dos concorrentes não permitiu aos mesmos rivalizar com o Grupo PT.

Relativamente à dimensão do líder de mercado, será ainda relevante avaliar o eventual acesso facilitado ou privilegiado a recursos financeiros e/ou mercado de capitais (vide ponto "3.1.2.2.6 Acesso a recursos financeiros/mercados de capitais").

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

3.1.2.2. Barreiras à expansão

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

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

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar[43], pronunciaram-se sobre esta questão nos seguintes termos:

[43] Respostas a disponibilizar em http://www.anacom.pt.

- O Grupo PT considera que não existem significativas barreiras à expansão da oferta por parte de outros operadores, entendendo que a totalidade dos prestadores de Serviço Fixo de Telefone satisfazem plenamente os critérios de substituibilidade pelo lado da oferta.

  Segundo o Grupo PT, qualquer operador que ainda não possua algum serviço incluído no âmbito do mercado em análise, poderá rapidamente passar a oferecê-lo, dada a existência de redes alternativas de transporte já com um grau significativo de desenvolvimento, de um mercado grossista de acesso desagregado e de uma oferta grossista de acesso em banda larga.

- A OniTelecom considera que uma das mais importantes barreiras à expansão são as economias de escala e de gama do operador histórico a nível de vendas e comercialização dos serviços de banda larga. Segundo aquele operador existem igualmente sérias barreiras à mudança associadas nomeadamente ao processo de migração, ao pagamento de taxas de activação, a tempos de activação relativamente longos no caso dos novos operadores e à própria necessidade de lidar com mais uma factura de uma entidade distinta.

  Entende ainda este operador que a existência de uma situação de integração vertical por parte do operador histórico (prestando actividades a nível do retalho e a nível grossista nos mercados em análise), o baixo contra-poder negocial dos utilizadores e nível de substituibilidade da oferta e concorrência potencial constituem também outras importantes barreiras à expansão desses serviços pelos novos operadores.

- A Sonaecom entende como barreiras à expansão relevantes neste mercado as economias de escala, a dificuldade de replicação de infra-estruturas, o acesso a recursos financeiros e a integração vertical (nomeadamente com os mercados grossistas relevantes) bem como a superioridade tecnológica (desde logo pela falta do conhecimento detalhado da rede em que se podem suportar os serviços).

3.1.2.2.1 Barreiras legais

Conforme já analisado no documento "Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS", encontra-se facilitada a entrada de empresas no mercado de banda larga, em termos de procedimentos de licenciamento, poderão subsistir dificuldades com destaque para as associadas ao relacionamento entre os operadores e os municípios[44].

3.1.2.2.2 Economias de escala e/ou gama e/ou experiência

Conforme já concluído no documento "Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de

[44] Vide secção "2.1.2.3.1. Barreiras legais" do documento "Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS", disponível em http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=91239.

PMS"[45], devido à existência de economias de escala e de gama, e dada a escala e a configuração da rede fixa da PTC, esta empresa beneficia, tudo o resto constante, de custos unitários inferiores aos dos seus concorrentes.

Em especial, a escala e a configuração da rede fixa da PTC permitem-lhe promover desenvolvimentos na rede de acesso por forma a prestar serviços de acesso em banda larga, com investimentos adicionais relativamente moderados. Caso pretendam prestar serviços similares no retalho, os novos operadores ou desenvolvem rede de acesso própria (vide análise desta opção no ponto "3.1.2.2.3 Infra-estruturas dificilmente duplicáveis"), ou suportam as suas ofertas nas ofertas grossistas prestadas pela PTC (nomeadamente as ofertas "Rede ADSL PT" e a OLL).

Assim, um novo operador que pretenda expandir a sua actividade será obrigado – tudo o resto constante – a conquistar uma parte significativa do mercado para conseguir concorrer com o operador histórico ao nível da infra-estrutura.

Acresce que a PTC poderá beneficiar de algumas economias de gama, dada a multiplicidade de serviços que presta.

3.1.2.2.3 Infra-estruturas dificilmente duplicáveis

Conforme já reconhecido no documento "Mercados de Acesso em Banda Estreita à Rede Telefónica Pública num Local Fixo – Definição dos mercados relevantes e avaliações de PMS"[46]:

(a) determinadas infra-estruturas de telecomunicações envolvem elevados custos e prazos de construção longos. Por essa razão, uma empresa instalada poderá ter dificuldades em responder de imediato a um acréscimo de procura motivado por um aumento de preços de um concorrente;

(b) as redes de acesso local são infra-estruturas dificilmente duplicáveis, representando valores na ordem dos 70% do investimento numa rede de telecomunicações fixas. A implantação destas redes é morosa;

(c) a impossibilidade de implantar rapidamente e oferecer de forma generalizada uma rede de acesso constitui uma significativa barreira à expansão dos novos operadores;

(d) a rede da PTC encontra-se fortemente implantada em todo o país, quer em termos de rede de acesso, quer em termos de interligação, permitindo oferecer mais de 4 milhões de acessos directos;

(e) a cobertura nacional da PTC, que advém da sua posição histórica de prestador de serviço universal, é claramente superior à cobertura apresentada pelos novos operadores.

[45] Vide secção "2.1.2.3.2. Economias de escala e/ou gama e/ou experiência" do referido documento.
[46] Vide secção "2.1.2.3.3. Infra-estruturas dificilmente duplicáveis" do referido documento.

A OLL não tem ainda permitido ultrapassar esta barreira.

3.1.2.2.4 Integração vertical e/ou acordos de exclusividade

A existência de empresas integradas verticalmente poderá colocar os concorrentes não integrados em desvantagem concorrencial. De facto, nesta situação, poderá verificar-se a alavancagem de poder de mercado de um mercado para outro, nomeadamente quando o concorrente integrado fornece ao concorrente não integrado um factor de produção ou consumo intermédio essencial. Nestas circunstâncias, torna-se mais difícil a uma empresa não integrada responder ao aumento de procura ocorrido na sequência de um aumento de preço de um concorrente.

O Grupo PT é composto por empresas integradas verticalmente, com presença quer ao nível do mercado grossista quer ao nível do mercado de retalho. Assim, se uma dessas empresas tiver PMS num mercado a montante, tal situação poderá conferir a oportunidade de transferir poder de mercado para mercados a jusante, afectando desse modo a concorrência. Em particular, se existir dificuldade em conseguir *inputs* do mercado grossista ou em obter esses *inputs* a um preço competitivo podem acentuar-se as barreiras à entrada ao nível do retalho.

3.1.2.2.5 Superioridade tecnológica não acessível às restantes empresas presentes no mercado

Este critério foi avaliado de acordo com as inovações introduzidas ao nível de redes e serviços pelos vários operadores presentes neste mercado. Levaram-se, igualmente, em conta os investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Concluiu-se que não existem inovações no mercado nem por parte do operador com maior quota de mercado nem pelos operadores alternativos.

Este critério não permite contradizer a presunção de dominância que resulta do cálculo das quotas de mercado.

3.1.2.2.6 Acesso a recursos financeiros/mercados de capitais

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

Não se encontrou informação que permita contradizer a presunção de dominância que resulta do cálculo das quotas de mercado.

3.1.2.2.7 Barreiras à expansão: conclusão

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

No contexto dos mercados retalhistas de acesso em banda estreita e em banda larga, as obrigações entretanto impostas ao nível grossista, para tentar ultrapassar as barreiras à concorrência, não parecem ter atingido este objectivo:

- O número de lacetes locais desagregados é reduzido – no final do primeiro semestre de 2004, existiam apenas 4.845 acessos desagregados;

- A quota de mercado do Grupo PT no mercado de retalho de acessos em banda larga tem vindo a aumentar, registando-se no final do primeiro semestre de 2004 um nível cerca de 80%, apesar das várias intervenções do ICP-ANACOM no âmbito da oferta "Rede ADSL PT".

Deste modo, continuam a manter-se os factores que colocam em desvantagem os novos prestadores face ao operador histórico.

3.1.2.3. Rivalidade: preços

O comportamento das empresas no mercado, nomeadamente ao nível da política de preços de retalho, é também indiciador do grau de concorrência efectiva.

A existência de uma intensa rivalidade tarifária é um indício claro de concorrência efectiva. No processo Hoffmann La-Roche vs. Comissão, o Tribunal de Justiça notou que "*o facto de uma empresa reduzir os seus preços como resultado da pressão exercida pelos seus concorrentes é em termos gerais incompatível com a conduta independente característica das posições dominantes*".

As ofertas de retalho suportadas na OLL, sendo ainda incipientes e prestadas por um número reduzido de empresas, não permitem concluir por uma rivalidade de preços generalizada.

Em relação ao mercado de acesso em banda larga, a configuração vigente até recentemente da oferta "Rede ADSL PT", sobre a qual assenta a maior parte das ofertas retalhistas dos prestadores alternativos, não tem permitido a diferenciação de serviços, tornando os prestadores alternativos em meros revendedores da Internet de banda larga da PTC, exigindo a regulação a nível grossista.

3.1.2.4. Concorrência entre as empresas instaladas: Conclusão

O mercado de acesso é altamente concentrado, sendo a dimensão do líder do mercado muito superior à dimensão dos seus concorrentes. Identificaram-se significativas barreiras à expansão, não existindo indícios claros da existência de rivalidade das empresas no mercado.

Em conclusão, a análise da concorrência entre as empresas instaladas não é suficiente para contrariar a conclusão retirada da análise das quotas de mercado.

3.1.3. Concorrência potencial

A existência de barreiras à entrada é um obstáculo à entrada de novos concorrentes e permitirá a um monopolista hipotético aumentar os seus preços sem que estes atraiam novos concorrentes. O registo de entradas e saídas no mercado permitirá ajuizar da dimensão destas barreiras.

- As barreiras à expansão referidas no ponto "3.1.2.2 Barreiras à expansão" são, igualmente, barreiras à entrada de novos operadores neste mercado.

  Os custos irrecuperáveis (ou afundados) poderão constituir uma outra importante barreira estrutural à entrada. Um potencial entrante pretenderá suportar tais custos de investimento se for expectável cobrir os mesmos, bem como os custos de produção, através das receitas conseguidas. As empresas instaladas por seu lado já realizaram os seus investimentos. O operador histórico poderá assim explorar esta assimetria sinalizando junto do potencial entrante que, caso decida iniciar a actividade naquele mercado, os preços serão demasiado baixos para cobrir os custos irrecuperáveis. Desta forma a entrada será desencorajada.

  Os custos irrecuperáveis são particularmente relevantes no mercado das telecomunicações. De facto, é necessário um investimento elevado para criar uma rede de telecomunicações eficiente, sendo previsível que apenas uma parcela reduzida deste investimento seja recuperada se o novo operador decidir abandonar o mercado[47].

  Assim, a manutenção da OLL é importante para a promoção da entrada de novos operadores neste mercado sem incorrerem em substanciais custos irrecuperáveis inerentes à construção de rede de acesso própria.

  Em relação à concorrência potencial será de salientar as possibilidades de acesso em banda larga através da tecnologia PLC e das redes UMTS, na qual, por exemplo, a Clix aposta fortemente[48].

3.1.4. Dominância individual: Conclusão

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

---

[47] No âmbito da consulta pública, a OniTelecom levanta a questão dos custos afundados ou irrecuperáveis "*onde o operador incumbente goza de enorme vantagem já que, face ao histórico de desenvolvimento da sua rede, poderá suportar agora preços que cubram apenas os restantes custos*".

[48] De acordo com o comunicado de imprensa de 04.02.2004, a Clix encontra-se a fazer testes suportados na tecnologia UMTS, pretendendo ter uma oferta comercial no mercado no segundo semestre deste ano (vide comunicado de imprensa em http://www.sonae.com/site/page_02a.asp?ID_Article=850&ID_lang=pt&ID_ArticleCategory=com04).

3.2. Dominância conjunta

Uma vez concluída a existência de dominância individual neste mercado, não existe dominância conjunta.

3.3. Análise prospectiva

O ICP-ANACOM considera que todos os factores que justificam a designação das empresas do Grupo PT que actuam no mercado de fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz como empresas com PMS se manterão num horizonte de curto/médio prazo, até à próxima avaliação de PMS[49].

3.4. Avaliação de PMS no mercado de fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz: conclusão

Considera-se que as empresas do Grupo PT que actuam no mercado de fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz detêm PMS neste mercado.

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

4. IMPOSIÇÃO DE OBRIGAÇÕES

Nas secções anteriores foi analisado e identificado o mercado relevante no âmbito do acesso desagregado, tendo-se concluído que o Grupo PT detém PMS no seguinte mercado:

- mercado de fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz.

Uma vez concluído que o Grupo PT detém PMS naquele mercado, o ICP-ANACOM deve impor uma ou mais obrigações regulamentares ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam[50].

Conforme já referido, na ausência de concorrência efectiva em mercados retalhistas, o quadro regulamentar em vigor privilegia a imposição de obrigações ao nível dos mercados grossistas conexos, podendo, apenas em último recurso, impor medidas regulamentares nos mercados retalhistas[51].

Por forma a minorar ou eliminar os problemas concorrenciais, é função do ICP-ANACOM seleccionar as obrigações que, directa ou indirectamente, afectam as variáveis estratégicas das empresas dominantes, assegurando que tais obrigações se revistam de determinados requisitos, nomeadamente:

(a) sejam adequadas à natureza dos problemas de concorrência identificados na fase de avaliação de PMS, proporcionais e justificadas à luz dos objectivos de regulação consagrados no art.º 5.º da Lei n.º 5/2004 (art.º 55.º, n.º 3, alínea a), da Lei n.º 5/2004);

(b) sejam objectivamente justificáveis em relação às redes, serviços ou infra-estruturas a que se referem (art.º 55.º, n.º 3, alínea b), da Lei n.º 5/2004);

(c) não originem uma discriminação indevida relativamente a qualquer entidade (art.º 55.º, n.º 3, alínea c), da Lei n.º 5/2004);

(d) sejam transparentes em relação aos fins a que se destinam (art.º 55.º, n.º 3, alínea d), da Lei n.º 5/2004).

O ICP-ANACOM tem por objectivo último de regulação promover a concorrência na oferta de redes e serviços de comunicações electrónicas, de recursos e serviços conexos, contribuir para o desenvolvimento do mercado interno da União Europeia e ainda promover os interesses dos cidadãos[52]. Em especial, incumbe ao ICP-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 electrónicas, bem como encorajar investimentos eficientes em infra-estruturas e promover a inovação.

[50] Cf. Linhas de Orientação §21 e §114.
[51] Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, Secção 4.
[52] Cf. Lei n.º 5/2004, art.º 5.º.

De acordo com os art.^{os} 67.º a 72.º e 74.º a 76.º da Lei n.º 5/2004, as obrigações susceptíveis de ser impostas às empresas com PMS no âmbito do mercado identificado são:

(a) a transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência;

(b) a não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respectiva prestação de informações;

(c) a separação de contas quanto a actividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação;

(d) dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso;

(e) o controlo de preços e de contabilização de custos.

Na análise e definição das obrigações a impor foram tidos em conta os princípios estabelecidos no âmbito da posição conjunta do ERG e da Comissão Europeia sobre a matéria, apresentada no documento "*Joint ERG/EC approach on appropriate remedies in the new regulatory framework*"[53], de 23.04.2004.

De acordo com a Comissão Europeia, se a empresa designada como detendo PMS "*tiver sido anteriormente sujeita a obrigações ao abrigo do quadro regulamentar de 1998, a ARN deverá determinar se continuam a ser adequadas obrigações semelhantes no âmbito do novo quadro regulamentar, com base numa nova análise do mercado efectuada de acordo com as presentes orientações. Caso se considere que a empresa detém um PMS no mercado relevante ao abrigo do novo quadro, poderão então ser mantidas obrigações regulamentares semelhantes às impostas ao abrigo do quadro regulamentar de 1998. Em alternativa, essas obrigações podem ser alteradas ou estabelecidas novas obrigações previstas no novo quadro, conforme a ARN considerar adequado*"[54].

Ainda de acordo com a Comissão, "*especialmente nas fases iniciais da implementação do novo quadro, a Comissão não espera que as ARN suprimam obrigações regulamentares existentes impostas a operadores com PMS que tenham sido designadas para satisfazer necessidades regulamentares legítimas que continuam a ser relevantes, sem que sejam apresentadas provas claras de que essas obrigações atingiram o seu objectivo e já não são, por conseguinte, necessárias pelo facto de a concorrência ser considerada efectiva no mercado relevante*"[55].

Assim, segue-se uma caracterização dos problemas de concorrência identificados no âmbito do mercado relevante em questão, identificando-se posteriormente as obrigações que se encontravam previstas no anterior quadro regulamentar e que ainda estão em vigor (conforme art.º 122.º da Lei n.º 5/2004), no contexto do mesmo mercado, tendo em vista decidir sobre a imposição, manutenção, alteração ou supressão, conforme adequado, das obrigações.

[53] Disponível em http://erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_0330rev1_remedies_common_position.pdf.
[54] Cf. Linhas de Orientação, §115.
[55] Cf. Linhas de Orientação, §119.

4.1. Caracterização dos problemas de concorrência específicos deste mercado

Os pontos seguintes descrevem os problemas concorrenciais actuais e os que potencialmente poderão surgir no âmbito do mercado em análise. Trata-se de uma lista não exaustiva mas indicativa dos problemas concorrenciais que o ICP-ANACOM identificou no âmbito da análise deste mercado.

4.1.1. Recusa de negociação e de acesso

Este problema caracteriza-se pelas acções de uma empresa com PMS num dado mercado, nomeadamente no caso específico do fornecimento grossista de acesso desagregado, com vista a alavancar o seu poder de mercado, recusando o acesso à sua rede ou a negociação com empresas que operam (ou pretendam oferecer serviços) nos mercados retalhistas adjacentes e que são seus concorrentes nesses mercados. Este problema abrange tanto as situações de recusa absoluta de negociação como a oferta de produtos ou serviços em condições que não sejam razoáveis.

No entanto, tornar obrigatório o acesso a lacetes e a sub-lacetes poderá não eliminar por completo os problemas concorrenciais. Neste caso, uma empresa com PMS poderá tentar alavancar o seu poder de mercado do mercado grossista para os mercados retalhistas (alavancagem vertical) de várias formas, que podem ser divididas em duas categorias: questões não associadas a preços e questões associadas a preços.

4.1.2. Problemas associados a comportamentos discriminatórios

- Utilização discriminatória ou retenção de informação

Esta prática refere-se às situações em que a empresa dominante nos mercados grossistas utiliza a informação privilegiada a que tem acesso nesses mercados na sua actividade retalhista não a fornecendo nas mesmas condições aos seus concorrentes, impossibilitando ou dificultando, consequentemente, a prestação de serviços ao cliente final pelos operadores alternativos.

- Discriminação pela qualidade

Uma empresa dominante pode tentar aumentar os custos das empresas rivais no mercado retalhista ou restringir as vendas das mesmas oferecendo produtos com baixa qualidade que impliquem um maior investimento por parte da empresa concorrente de modo a eliminar ou diminuir a desvantagem associada à baixa qualidade dos produtos. Este comportamento pode ainda originar a perda de clientes caso o baixo nível de qualidade seja percebido pelos clientes.

- Tácticas de atraso

Esta actuação corresponde a comportamentos das empresas dominantes nos mercados em análise em que, embora não existindo a recusa taxativa de fornecimento de um produto ou serviço necessário ao desenvolvimento da actividade retalhista do concorrente, este é fornecido com um atraso temporal face ao fornecimento do mesmo produto ou serviço à actividade

retalhista da empresa dominante. Deste modo, a empresa dominante estende o poder que possui no mercado grossista ao mercado retalhista em questão.

- Exigências indevidas

Estas exigências estão relacionadas com a imposição de condições contratuais desnecessárias, designadamente por não estarem directamente relacionadas com a prestação do serviço negociado, que aumentam os custos dos concorrentes e restringem as suas vendas no mercado de retalho. A empresa dominante pode, por exemplo, exigir que os concorrentes comprem de uma forma agregada serviços ou produtos que não são necessários para a prestação dos serviços de retalho pretendidos ao utilizador final.

Existe ainda a propensão para a imposição de termos contratuais aos clientes finais que os restrinjam de mudar de prestador, tais como, a imposição de períodos contratuais longos, de penalizações por mudança e de dificuldades administrativas.

- Desenho estratégico de produtos

Este comportamento está relacionado com a concepção de produtos ou serviços que induz o aumento do custo dos concorrentes ou a restrição das suas vendas. Uma empresa com PMS pode desenhar os seus pontos e produtos de acesso de acordo com a topologia da sua própria rede e exigir que os seus concorrentes utilizem, por exemplo, as mesmas normas, protocolos ou características. Esta situação poderá conduzir a uma utilização facilitada destes produtos ou serviços pela componente retalhista da empresa com PMS enquanto os concorrentes têm de adaptar os seus planos de negócio às condições impostas pela empresa dominante.

A imposição de obrigações de não discriminação e de transparência poderá reduzir os incentivos e reduzir os comportamentos acima identificados.

4.1.3. Problemas associados a preços

- Preços excessivos

Os preços são considerados excessivos se ultrapassarem significativamente os custos de produção, incluindo a remuneração do capital investido. As empresas em posição dominante tendem a fixar os preços dos produtos e serviços dificilmente replicáveis acima dos custos, de forma a maximizar os seus lucros face à procura. Esta prática tem como principal consequência a redução, tanto do excedente do consumidor como do excedente da economia como um todo e, consequentemente, do bem-estar social.

- Preços predatórios

As empresas com PMS poderão praticar preços predatórios, i.e. preços inferiores aos custos marginais, durante um período de tempo limitado, no mercado retalhista, como forma de "fechar" esse mercado aos seus concorrentes. Poderá haver assim um incentivo para alavancar o poder de mercado grossista para o mercado retalhista num esforço em que, incorrendo em margens negativas no curto prazo, se visa eliminar ou reduzir as pressões concorrenciais no

longo prazo e, assim, recuperar, no longo prazo, as perdas incorridas no período de tempo em que praticou preços predatórios.

- Subsidiação cruzada

A subsidiação cruzada envolve dois preços em dois mercados distintos. Enquanto que num mercado (em que a empresa é dominante e em que existem significativas barreiras à entrada) o preço cobrado é significativamente superior ao respectivo custo, no outro mercado (que é objecto de alavancagem) é cobrado um preço predatório, visando a exclusão da concorrência do mercado potencialmente competitivo.

Como resultado das práticas de preços excessivos a nível grossista, de preços predatórios ou de subsidiação cruzada praticadas ao nível do retalho, poderá ocorrer o esmagamento de margens.

As situações acima identificadas relativas aos problemas concorrenciais associados a preços poderão exigir a imposição de obrigações de contabilização de custos e de separação de contas.

4.1.4. Problemas identificados pelos operadores e reclamações apresentadas

Nas respostas à Consulta Pública Preliminar[56], as empresas concorrentes das empresas do Grupo PT alegaram a existência dos seguintes problemas específicos na relação com a PTC:

- preços de activação de lacetes e do serviço de transporte de sinal considerados excessivos e não orientados para os custos, originando um esmagamento de margens em toda a cadeia a jusante;

- níveis de qualidade de serviço afastados das melhores práticas europeias, não estando fixados valores máximos, o que dificulta a oferta de serviços de retalho baseados na OLL, nem se encontrando fixado qualquer prazo para a implementação de lacetes não activos, com reflexos negativos na oferta de múltiplos serviços aos clientes finais;

- inexistência de um sistema de informação automático que permita aos operadores acederem de forma expedita e através de interfaces adequados à informação necessária para o desenvolvimento da OLL e ao desenvolvimento dos procedimentos de encomenda, provisão e gestão de avarias, nas mesmas condições que os serviços de retalho da PTC (violação do princípio da não discriminação);

- consagração de descontos de fidelização ao nível do acesso agregado que condicionam a migração para ofertas desenvolvidas por concorrentes suportadas na OLL;

- impossibilidade de acesso às centrais da PTC através do prolongamento dos cabos do OOL e consequente necessidade de utilização de serviços prestados pela PTC;

- definição do plano de gestão espectral de forma restritiva, limitando, no futuro, os lacetes disponíveis;

[56] Respostas a disponibilizar em http://www.anacom.pt.

- processos de migração de serviços complexos e custosos, obrigando à repetição dos novos processos de provisão, com impacto em termos de custos e de prazos;

- existência de preços predatórios no retalho e consequente esmagamento de margens;

São ainda referidas, em resposta à Consulta Pública Preliminar, questões de discriminação no tratamento dado a favor das empresas do Grupo PT (ou aos próprios serviços) face aos demais operadores, nomeadamente:

- ausência de transparência nos níveis de qualidade de serviço prestada a nível grossista aos ISPs independentes face aos dos serviços e empresas associadas da PTC (por exemplo, prazo de fornecimento e de reparação de avarias e percentagem de rejeições por razões técnicas);

- insuficiente desagregação das ofertas grossistas minimizando o aproveitamento da rede dos operadores alternativos e dificultando ou mesmo impossibilitando a diferenciação e replicação de ofertas relativamente às subsidiárias do Grupo PT.

- possível utilização de bases de dados de SFT por empresas do Grupo PT;

- níveis de preço desajustados que inviabilizam a concorrência a jusante.

Note-se ainda a existência de reclamações apresentadas a esta Autoridade por operadores e/ou outras entidades, relativamente a diversas práticas da PTC, que têm correspondência com os problemas identificados. A existência de tais reclamações sugere a existência efectiva de problemas concorrenciais que se mantêm no tempo e sobre os quais a imposição de obrigações no âmbito do novo quadro regulamentar deverá actuar. Várias destas reclamações foram alvo de deliberações específicas (vide síntese de intervenções do ICP-ANACOM na **Tabela 3**).

Tendo em consideração o exposto e a apreciação continuada da matéria supramencionada em sede de intervenção regulatória, o ICP-ANACOM considera que existem fortes indícios de que pelo menos algumas das possibilidades referidas:

- se verificam ou se verificaram na prática;

- afectam os consumidores e a preservação de condições de sã concorrência;

- não podem ser resolvidas, tempestivamente, unicamente por aplicação da lei geral da concorrência;

- tendem a persistir no tempo, dado existirem incentivos e possibilidades de actuação para que a empresa dominante actue de forma abusiva.

Como resultado desta análise, o ICP-ANACOM considera que as barreiras potenciais ao desenvolvimento de uma concorrência efectiva neste mercado têm tendência a manter-se a curto/médio prazo, exigindo intervenção regulatória proporcional e a imposição de medidas correctivas através de controlos regulamentares *ex-ante*.

4.2. Identificação das obrigações adequadas

Como referido na secção "4. Imposição de obrigações", o ICP-ANACOM deve avaliar a oportunidade de manter, alterar ou suprimir as obrigações que se encontra(va)m em vigor ao abrigo do antigo quadro regulamentar.

4.2.1. Obrigações que se encontravam previstas no anterior quadro regulamentar e que ainda estão em vigor

4.2.1.1. Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz

Nos termos do Regulamento (CE) n.º 2887/2000 do Parlamento Europeu e do Conselho de 18 de Dezembro de 2000 relativo à oferta de acesso desagregado ao lacete local, a PTC encontra-se obrigada:

(a) a dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso desagregado aos lacetes locais e recursos conexos, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias[57];

(b) a facultar aos beneficiários recursos equivalentes aos que faculta aos seus próprios serviços ou às empresas suas associadas, nas mesmas condições e nos mesmos prazos;

(c) a aplicar preços de acesso desagregado ao lacete local e aos recursos conexos fixados com base numa orientação para os custos;

(d) a publicar e manter actualizada uma oferta de referência para o acesso desagregado aos respectivos lacetes locais e recursos conexos (ORALL)[58], que deve incluir, pelo menos, os seguintes elementos:

a. condições para o acesso desagregado ao lacete local

i. Elementos da rede que são objecto da oferta de acesso abrangendo, em especial:

- Acesso aos lacetes locais;
- Acesso ao espectro de frequências não vocais de um lacete local, em caso de acesso partilhado ao lacete local.

ii. Informações relativas à localização dos pontos de acesso físico, disponibilidade dos lacetes locais em partes específicas da rede de acesso.

[57] Os pedidos dos beneficiários só podem ser recusados com base em critérios objectivos relacionados com a exequibilidade técnica ou com a necessidade de manter a integridade da rede.

[58] A oferta de acesso deve ser suficientemente desagregada para que o beneficiário não tenha de pagar por elementos ou recursos da rede que não sejam necessários à prestação dos seus serviços e deve conter uma descrição dos elementos que a constituem e dos termos e das condições associados, incluindo os respectivos preços.

iii. Condições técnicas relacionadas com o acesso e a utilização dos lacetes locais, incluindo as características técnicas do par de condutores metálicos entrançados do lacete local.

iv. Procedimentos de encomenda e fornecimento, restrições de utilização.

b. Partilha de locais

i. Informações sobre os locais pertinentes do operador notificado.

ii. Opções de partilha dos locais identificados no ponto i (incluindo a partilha física e, se adequado, a partilha à distância e a partilha virtual).

iii. Características do equipamento: eventuais restrições aos equipamentos que podem ser instalados em regime de partilha de locais.

iv. Questões de segurança: medidas adoptadas pelos operadores notificados para garantir a segurança das suas instalações.

v. Condições de acesso do pessoal dos operadores concorrentes.

vi. Normas de segurança.

vii. Regras para a repartição de espaço quando o espaço a partilhar é limitado.

viii. Condições para que os beneficiários possam visitar os locais em que é possível a partilha física ou os locais cuja partilha foi recusada por motivos de falta de capacidade.

c. Sistemas de informação

Condições de acesso aos sistemas de apoio operacional do operador notificado, sistemas de informação ou bases de dados para pré-encomenda, aprovisionamento, encomenda, pedidos de manutenção e reparação, e facturação.

d. Condições de oferta

i. Tempo necessário para responder aos pedidos de fornecimento de serviços e recursos; acordos de nível de serviço; resolução de deficiências, procedimentos de reposição do nível normal de serviço e parâmetros de qualidade do serviço.

ii. Termos contratuais habituais, incluindo, sempre que adequado, compensações pela incapacidade de cumprir os prazos de resposta aos pedidos.

iii. Preços ou fórmulas de fixação de preços para cada característica, função e recurso acima referidos.

Complementarmente, e conforme já mencionado no ponto “1.ENQUADRAMENTO”, e na sequência da publicação da primeira versão da ORALL em Março de 2001, o ICP-ANACOM

interveio em diversas matérias, com vista a adaptar progressivamente aquela oferta aos interesses do mercado[59]. A actual ORALL traduz as várias acções regulatórias encetadas até ao momento.

No âmbito daquelas deliberações, que se mantém em vigor de acordo com o n.º 2 do art.º 125.º da Lei n.º 5/2004, o ICP-ANACOM impôs condições específicas relacionadas com as obrigações previstas nos art.^{os} 67.º a 72.º e 74.º a 76.º da Lei n.º 5/2004 (vide **Tabela 3**).

Tabela 3 – Exemplos de intervenções efectuadas na OLL no âmbito do anterior quadro regulamentar

Obrigações	Exemplos específicos de condições impostas no âmbito do anterior quadro regulamentar
Transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência	Publicação da ORALL e identificação das centrais disponíveis para OLL
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respectiva prestação de informações	Serviços de co-instalação (nomeadamente, o *co-mingling*)
Separação de contas quanto a actividades específicas relacionadas com o acesso e ou a interligação	Implementação de modelo de separação de contas e recomendações quanto ao sistema de contabilidade analítica da PTC
Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso	Definição dos lacetes elegíveis e das causas de recusa
Controlo de preços e contabilização de custos	Alterações de preços dos vários serviços integrados na ORALL

Novamente, neste âmbito, o ICP-ANACOM tem tido necessidade de intervir no âmbito da generalidade das obrigações previstas no novo quadro regulamentar.

4.2.2. Identificação de obrigações adequadas à resolução dos problemas

Nesta secção, e após identificar as obrigações que foi necessário impor ao abrigo do anterior quadro regulamentar equaciona-se, em maior detalhe, as obrigações que se considera ser de manter, impor, alterar ou suprimir às entidades com PMS avaliando as mesmas face aos princípios e requisitos previstos na Lei n.º 5/2004 e face às actuais condições do mercado.

4.2.2.1. Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz

- <u>Acesso e utilização de recursos de rede específicos</u>

Conforme atrás referido, ao considerar a hipótese de impor ou não uma obrigação de acesso e a proporcionalidade de tal decisão, o ICP-ANACOM deve ter em conta o art.º 72.º, n.º 4, da Lei n.º 5/2004, segundo o qual a avaliação da proporcionalidade desta obrigação passa, designadamente, pela análise da "*viabilidade técnica e económica da utilização ou instalação de recursos concorrentes, em função do ritmo de desenvolvimento do mercado, tendo em conta a natureza e o tipo da interligação e do acesso em causa; viabilidade de oferta do acesso proposto, face à capacidade disponível; investimento inicial do proprietário dos recursos,*

[59] Vide deliberações do ICP-ANACOM sobre a OLL em http://www.anacom.pt/template8.jsp?categoryId=56.

tendo em conta os riscos envolvidos na realização do investimento; necessidade de salvaguarda da concorrência a longo prazo".

Será previsível que uma empresa verticalmente integrada com PMS no mercado grossista tente restringir o acesso aos seus produtos e serviços grossistas à medida que novas entradas no mercado de retalho diminuam o seu poder de mercado ao nível retalhista. Ao negar o acesso, a empresa dominante pode conseguir reforçar o seu poder de mercado (e poderá cobrar preços excessivos no mercado de retalho). Desta forma, essa empresa poderá alavancar o seu poder de mercado do mercado grossista para o mercado retalhista (potencialmente competitivo). Os efeitos de bem estar social decorrentes desse tipo de comportamento são claramente negativos.

A existência de concorrência ao nível do mercado grossista poderia resolver este problema. Mesmo sabendo que é possível às empresas concorrentes investir na sua própria rede, poderá não ser desejável e não é praticável, a replicação da rede de acesso local suportada em pares metálicos. Segundo o Regulamento (CE) n.º 2887/2000 "*não seria economicamente viável para os novos operadores duplicar toda a infra-estrutura de acesso local em fio metálico do operador histórico num prazo razoável*"[60].

Na ausência de qualquer obrigação de acesso ao lacete local, o ICP-ANACOM conclui que não será expectável que a empresa com PMS preste voluntariamente acesso aos seus lacetes locais[61] – a necessidade do Regulamento (CE) n.º 2887/2000 como instrumento de regulação bem como as questões que têm merecido a intervenção do ICP-ANACOM neste âmbito são uma evidência dessa situação. O ICP-ANACOM conclui, assim, que na ausência da imposição de uma obrigação de acesso será expectável que a empresa com PMS se recuse a negociar e, por conseguinte, a conceder acesso aos seus lacetes locais e aos recursos conexos. O ICP-ANACOM considera que a manutenção da obrigação de acesso ao lacete local e a recursos conexos baseia-se na natureza do problema identificado, é proporcional e é justificada.

Tendo em conta os factores supramencionados previstos no art.º 72.º, n.º 4, da Lei n.º 5/2004, o ICP-ANACOM conclui que, com base na experiência acumulada e no desenvolvimento destes produtos, é actualmente viável para o Grupo PT conceder acesso aos lacetes locais e recursos conexos. Quanto à necessidade de salvaguarda da concorrência a longo prazo, conclui-se que, uma vez que a PTC detém a quase totalidade dos acessos ao cliente final, o acesso ao lacete local constitui um serviço essencial para permitir às empresas concorrer com aquela entidade nomeadamente, mas não exclusivamente, nas ofertas de serviços de banda larga. A definição de um preço de acesso adequado permite que os concorrentes evoluam no sentido do investimento em infra-estrutura própria permitindo, simultaneamente, a oferta de serviços concorrenciais no retalho, com benefícios claros para o utilizador final.

O referido art.º 72.º da Lei n.º 5/2004 prevê vários tipos obrigações de acesso que podem ser impostas. Adicionalmente, e à luz do referido art.º 72.º, n.º 2, da Lei n.º 5/2004, o ICP-

[60] Cf. Regulamento (CE) n.º 2887/2000, considerando (6).

[61] Registe-se, por exemplo, a posição assumida pela Portugal Telecom na resposta à Consulta Pública sobre concorrência no acesso local, através da oferta desagregada do lacete local (OLL), lançada pelo ICP-ANACOM em 10.07.2000 (disponível em http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=35914).

ANACOM entende que o Grupo PT deve estar sujeito às obrigações de negociar de boa fé com as empresas que pedem acesso e de não retirar o acesso já concedido a determinados recursos.

As obrigações de acesso ao lacetes e sub-lacetes locais e a recursos conexos correspondem às condições actualmente oferecidas pelo Grupo PT através da ORALL e o ICP-ANACOM entende que devem ser mantidas. Haverá alguns aspectos da ORALL que merecem, uma vez que já existem ofertas de retalho suportadas naquela oferta e alguma experiência acumulada, uma revisão ou actualização (com especial atenção para eventuais melhorias nos processos, para os preços e para a entrada de cabos na central através das condutas da PTC). As eventuais melhorias nos processos devem ter em conta a recente implementação dos sistemas de informação e de processamento automático de pedidos.

Segundo o n.º 3 do art.º 72.º da Lei n.º 5/2004 "*a imposição das obrigações previstas no número anterior pode ser acompanhada da previsão pela ARN de condições de justiça, razoabilidade e oportunidade no seu cumprimento*". Neste contexto, considera o ICP-ANACOM que a definição de *SLAs* relativamente a todos os produtos é necessária, sendo que em todos os aspectos aos quais se apliquem níveis de serviço, as respectivas sanções devem ser definidas e aplicadas.

A obrigação de acesso não será, por si só, suficiente. O ICP-ANACOM entende que poderá ser necessário manter obrigações adicionais previstas na Lei n.º 5/2004, para que se possa colmatar os problemas concorrenciais potenciais como os preços excessivos ou as práticas discriminatórias. Estas questões são abordadas nas secções seguintes.

- <u>Não discriminação</u>

Segundo os art.^{os} 66.º e 70.º[62], ambos da Lei n.º 5/2004, o ICP-ANACOM pode impor, quando apropriado, obrigações de não discriminação na oferta de acesso.

A obrigação de não discriminação visa, principalmente, impedir o Grupo PT – entidade integrada verticalmente – de discriminar em favor das suas próprias actividades de retalho e assegurar que as empresas concorrentes que compram produtos grossistas ao Grupo PT possam ficar numa posição equivalente à desta, no retalho. Visa ainda impedir que haja discriminação indevida entre as várias empresas concorrentes do Grupo PT.

O ICP-ANACOM entende que esta obrigação é objectivamente justificável, já que assegura que os concorrentes do Grupo PT, e consequentemente os consumidores, não são colocados em desvantagem face aos serviços da próprio Grupo PT ou a outros concorrentes que se encontrem em igualdade de circunstância.

Uma questão que recorrentemente tem sido suscitada é o facto de os prazos de fornecimento de acesso desagregado serem excessivos quando comparados com os prazos actualmente praticados pela PTC no retalho, para o fornecimento de acesso ao SFT. Esta questão encontra-se já a ser analisada pelo ICP-ANACOM.

[62] O art.º 66.º prevê as competências da ARN no âmbito da imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações. O art.º 70.º descreve, em particular, a obrigação de não discriminação.

- Transparência

A transparência é um complemento natural para a obrigação de não discriminação, uma vez que a capacidade de identificação de comportamentos com possíveis efeitos nefastos através do uso de práticas discriminatórias, depende da possibilidade de detectar tal comportamento.

O Regulamento (CE) n.º 2887/2000 previa que a empresa com PMS no âmbito daquele quadro regulamentar publicasse uma oferta de referência para acesso ao lacete local desagregado. Conforme já mencionado a PTC publicou a referida oferta a qual foi sendo objecto de intervenções e deliberações do ICP-ANACOM. A Lei n.º 5/2004, manteve, no art.º 69.º, aquela obrigação, estabelecendo que "*sempre que um operador esteja sujeito à obrigação de oferta de acesso desagregado ao lacete local, deve publicar a respectiva oferta de referência de acesso ao lacete local (ORALL)*" e especificando os elementos que a oferta deverá integrar.

A oferta deve, assim, continuar a ser publicada no sítio da PTC na Internet, devendo as alterações à mesma continuarem a ser devidamente assinaladas pela PTC. Entende ainda o ICP-ANACOM que qualquer alteração à oferta da iniciativa da PTC deve ser comunicada com um mês de antecedência relativamente à entrada em vigor da mesma.

- Separação de contas

Em linha com o referido na obrigação de separação de contas no mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga, a imposição de obrigações de não discriminação e a necessidade de impedir a prática de subsidiação cruzada poderá exigir a imposição de obrigação de separação de contas para que o ICP-ANACOM possa monitorizar correctamente o cumprimento das obrigações por parte das empresas dominantes.

O formato e a metodologia contabilística devem obedecer aos requisitos que foram veiculados à PTC pelo ICP-ANACOM em sede própria, procedendo esta Autoridade à revisão periódica desses requisitos com vista à melhoria do sistema de custeio e da informação disponibilizada, sem prejuízo das regras que possam vir a ser definidas no futuro.

Esta medida é proporcional e objectivamente justificável pelas mesmas razões explicitadas na análise desta obrigação no âmbito do mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga.

- Controlo de preços e contabilização de custos

A rede de acesso em pares metálicos entrançados caracteriza-se por uma ausência de concorrência, indiciando as elevadas barreiras à entrada poucas probabilidades de concorrência futura. Na ausência de concorrência efectiva, a empresa com PMS tem poucos incentivos em reduzir os custos e operar de forma eficiente. Nestas condições, o ICP-ANACOM considera objectivamente justificável e proporcional ao grau de concorrência no mercado analisado impor uma obrigação de orientação para os custos dos preços grossistas.

Até à data os preços da oferta de acesso desagregado ao lacete local e dos recursos conexos têm sido regulados de acordo com o princípio de orientação dos preços para os custos. Na aplicação deste princípio, o ICP-ANACOM tem baseado as estimativas de custos:

(a) a partir do sistema de contabilidade analítica da PTC, auditado anualmente;

(b) a partir dos custos orçamentados e dos custos correntes dos recursos consumidos e das actividades necessárias para o fornecimento dos serviços;

e tendo também por referência adicional as práticas correntes na União Europeia. Na avaliação dos preços são também tidos em consideração critérios de eficiência económica.

A obrigação de orientação dos preços para os custos 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.

Assim, mantém-se a imposição da obrigação de orientação dos preços para os custos aplicando-se a metodologia de estimativa dos custos adoptada até à data, sem prejuízo para se ter ainda por referência os preços de serviços similares.

Como foi referido na análise das obrigações a impor no mercado grossista de acesso em banda larga, o ICP-ANACOM continuará a acompanhar a evolução do mercado e das metodologias de fixação de preços, relevando a evolução também a nível das práticas correntes europeias, não sendo de excluir a hipótese de, no futuro, se proceder à avaliação de preços atendendo (possivelmente em conjugação com os resultados dos modelos de contabilidade analítica já estabelecidos) aos resultados de modelos de custos prospectivos incrementais de longo prazo (FL-LRIC).

O ICP-ANACOM encontra-se já a analisar os preços da oferta do lacete local.

- <u>Reporte financeiro</u>

Por forma a verificar o cumprimentos das obrigações anteriormente definidas, nomeadamente as obrigações de transparência, não discriminação, separação de contas e contabilização de custos, e de acordo com o n.º 3 do art.º 71.º da Lei n.º 5/2004, a empresa com PMS deverá disponibilizar ao ICP-ANACOM os seus registos contabilísticos incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.

Entende-se que estes registos contabilísticos constituem o sistema de contabilidade analítica que deve ser remetido nos termos definidos em sede própria.

5. CONCLUSÃO

Foi identificado como relevante, para efeitos de regulação *ex-ante* e de acordo com os princípios do direito da concorrência, o seguinte mercado grossista que abrange todo o território nacional:

(a) Fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz.

Analisado o mercado supra e tendo em máxima conta as Linhas de Orientação, o ICP-ANACOM concluiu que o Grupo PT tem PMS no mercado relevante identificado e por conseguinte que devem ser impostas as obrigações constantes da **Tabela 4** (todas as obrigações encontram fundamento no art.º 66.º da Lei n.º 5/2004, atendendo a que não existe concorrência efectiva neste mercado).

Tabela 4 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS no mercado relevante

Obrigações	**Mercado de fornecimento grossista de acesso desagregado (incluindo acesso partilhado) a lacetes e sub-lacetes metálicos para oferta de serviços em banda larga e de voz**
Acesso e utilização de recursos de rede específicos	▪ Acesso aos lacetes e sub-lacetes locais e a recursos conexos ▪ Negociar de boa fé com as empresas que pedem acesso ▪ Não retirar o acesso já concedido a determinados recursos
Transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência	▪ Publicação da ORALL ▪ Pré-aviso de 30 dias para alterações na oferta
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respectiva prestação de informações	▪ Não discriminar indevidamente na prestação do acesso aos lacetes e sub-lacetes locais e a recursos conexos
Separação de contas quanto a actividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação	▪ Sistema de custeio e separação contabilística
Controlo de preços e contabilização de custos	▪ Fixar preços orientados para os custos ▪ Manutenção da metodologia adoptada para estimativa de custos ▪ Possibilidade para evoluir para modelos de custos prospectivos incrementais de longo prazo
Reporte financeiro	▪ Disponibilização dos registos contabilísticos (SCA) incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros

NOTA FINAL:

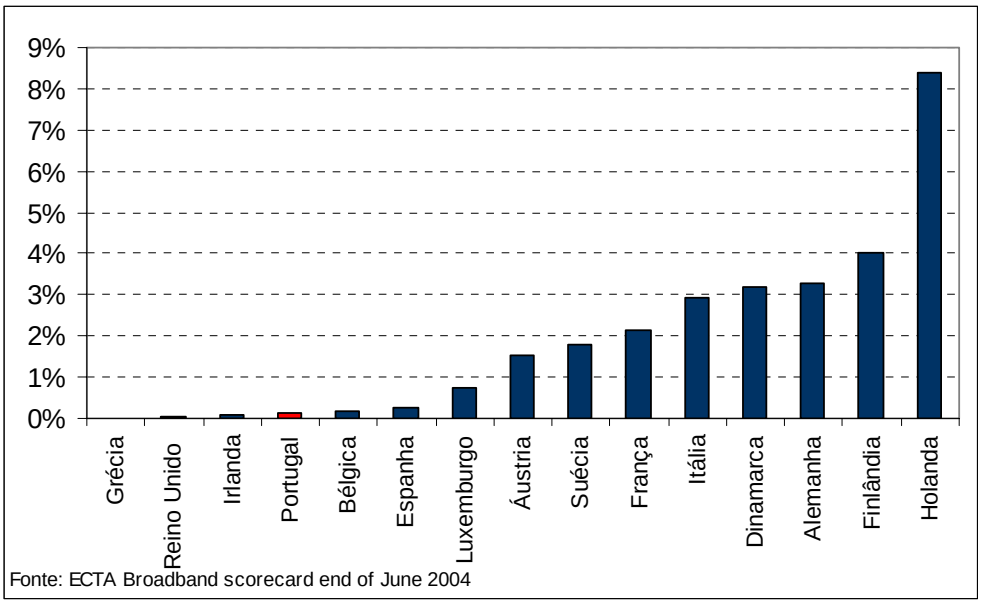
O ICP-ANACOM considera que as obrigações estabelecidas no presente documento poderão necessitar de maior detalhe, especificação ou clarificação na sua implementação, as quais serão efectuadas em documentos autónomos.

ANEXO I – COMPARAÇÕES INTERNACIONAIS RELACIONADAS COM ACESSO DESAGREGADO

PENETRAÇÃO DO OLL

Tal como já mencionado, na generalidade dos países da União Europeia a OLL não tem expressão significativa tendo registado uma evolução lenta, traduzindo-se num reduzido número de acessos desagregados face à totalidade de acessos do operador histórico (vide **Gráfico 1**).

Gráfico 1 – Número de lacetes desagregados em percentagem do número total de acessos do operador histórico (Junho 2004)



OFERTAS GROSSISTAS

O Regulamento (CE) n.º 2887/2000 que estabelece condições harmonizadas para a OLL, exige, entre outras obrigações, que os operadores com PMS publicassem uma Oferta de Referência de Acesso ao Lacete Local, que dêem resposta aos pedidos razoáveis de acesso desagregado aos lacetes locais e recursos conexos, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias e que apliquem preços de acesso desagregado ao lacete local e aos recursos conexos fixados com base numa orientação para os custos.

Os gráficos seguintes apresentam comparações dos preços de instalação e mensalidade de lacetes activos, quer no regime de acesso completo, quer no regime de acesso partilhado.

Gráfico 2 – Comparação de preços de instalação por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso completo

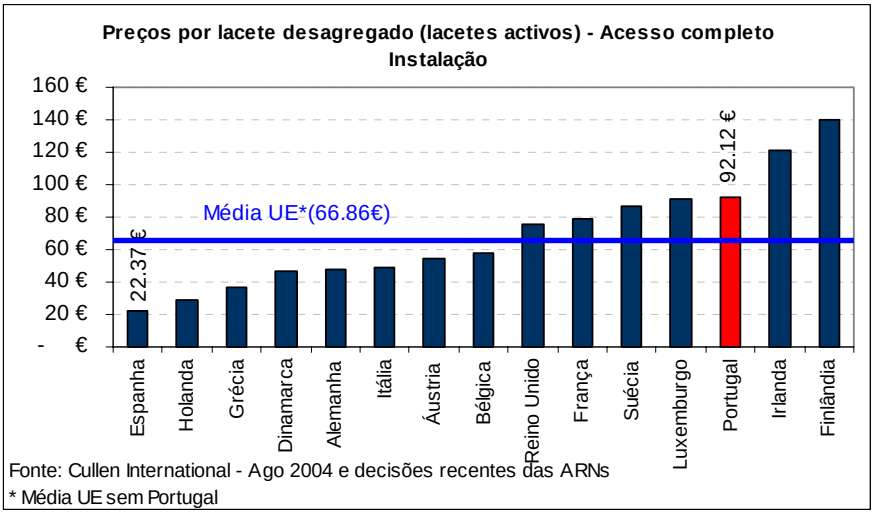


Gráfico 3 – Comparação de preços de mensalidade por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso completo

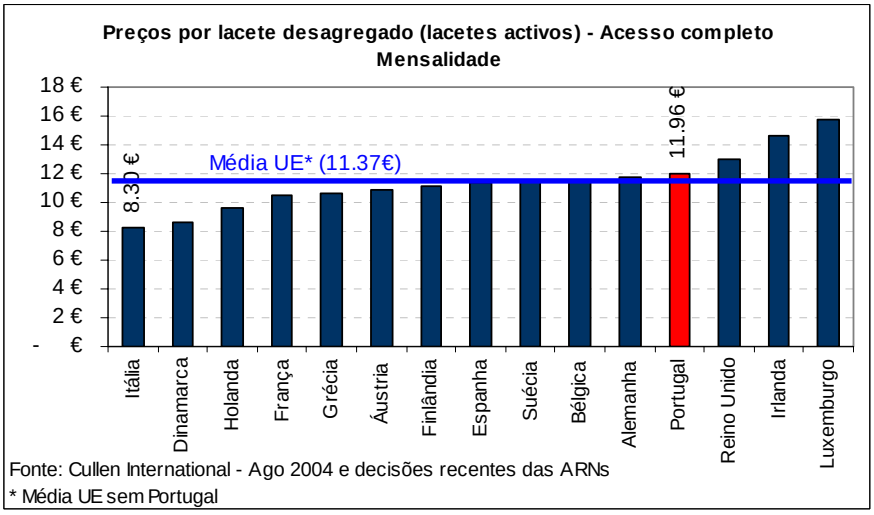


Gráfico 4 – Comparação de preços de assinatura por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso partilhado

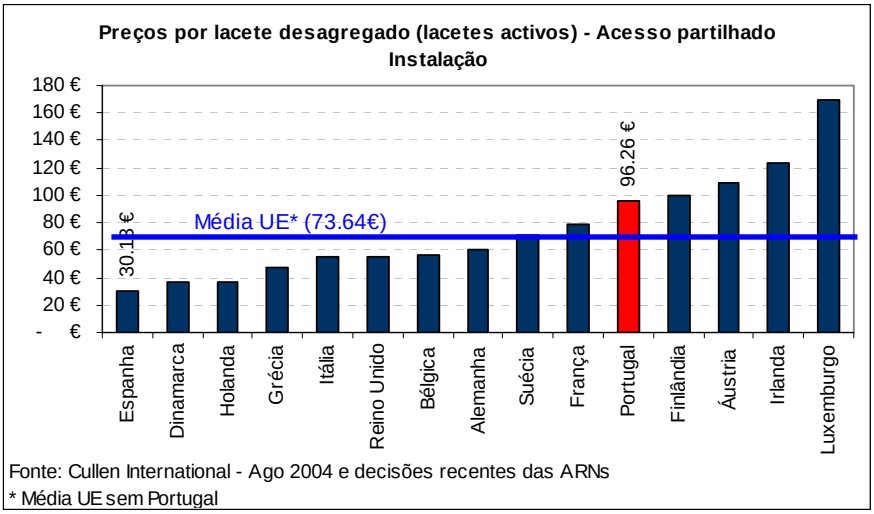
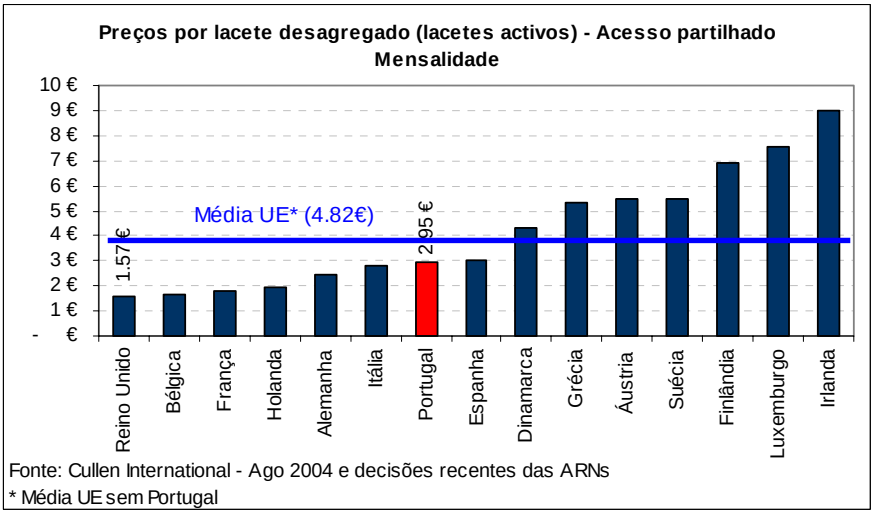


Gráfico 5 – Comparação de preços de mensalidade por lacete desagregado (lacetes activos) em regime de acesso partilhado



Pela análise dos gráficos anteriores, poder-se-á concluir que com excepção do preço da mensalidade no regime de acesso partilhado, Portugal é dos países da U.E. que apresenta preços mais elevados na OLL.

ANEXO II – LISTA DE ACRÓNIMOS E ABREVIAÇÕES

ADSL ..... Asymmetric Digital Subscriber Line

ARN ..... Autoridade Reguladora Nacional

Consulta Pública Preliminar..... Consulta pública preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações, abrangendo os serviços de circuitos alugados, desagregação do lacete local e banda larga

DSL ..... Digital Subscriber Line

FL-LRIC ..... Forward-looking long-run incremental cost (custos prospectivos incrementais de longo prazo)

INE..... Instituto Nacional de Estatística

ISP..... Internet Service Provider (Fornecedor de Serviço de Internet)

Kbps ..... Kilobits per second (milhares de bits por segundo)

Linhas de Orientação ..... Linhas de Orientação da Comissão Europeia relativas à análise e avaliação do poder de mercado significativo no âmbito do quadro regulamentar comunitário para as redes e serviços de comunicações electrónicas

MAN ..... Metropolitan Area Network

MDF..... Main Distribution Frame

OLL..... Oferta do Lacete Local

OOL ..... Outro Operador Licenciado

ORALL ..... Oferta de Referência para Acesso ao Lacete Local

PLC ..... Powerline Communications

PMS ..... Poder de Mercado Significativo

Recomendação ..... Recomendação sobre Mercados Relevantes de Produtos e Serviços de Comunicações Electrónicas, da Comissão Europeia

R-LAN ..... Radio Local Area Network

SFT..... Serviço Fixo de Telefone

SSNIP..... Small but Significant Non-transitory Increase in Price

TJCE ..... Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias

UMIC ..... Unidade de Missão Inovação e Conhecimento

UMTS ..... Universal Mobile Telecommunication System

Wi-Fi ..... Wireless Fidelity

ANEXO III – LISTA DE OPERADORES E OUTRAS ENTIDADES

APRITEL ..... Associação dos Operadores de Telecomunicações

Clix..... CLIXGEST – Internet e Conteúdos, S.A.

EDP..... EDP – Electricidade de Portugal, S.A.

Jazztel..... Jazztel Portugal – Serviços de Telecomunicações, S.A.

Novis..... Novis Telecom, S.A.

OniTelecom..... OniTelecom – Infocomunicações, S.A.

PTC ..... PT Comunicações, S.A.

PT Prime ..... PT PRIME – Soluções Empresariais de Telecomunicações e Sistemas, S.A.

Sonaecom..... Sonaecom – SGPS, S.A.

TV Cabo..... CATVP – TV Cabo Portugal, S.A.