

DECISÃO

MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS E MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS

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

ICP-ANACOM
Julho de 2005

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	5
1. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE	6
1.1. Serviço de aluguer de circuitos.....	6
2. DEFINIÇÃO DO MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS	6
2.1. Definição do mercado do produto.....	6
2.1.1. Circuitos analógicos vs. circuitos digitais de baixo débito	6
2.1.1.1. Substituibilidade do lado da procura	6
2.1.1.2. Substituibilidade do lado da oferta.....	6
2.1.1.3. Conclusão: circuitos analógicos vs. circuitos digitais de baixo débito	6
2.1.2. Segmentação dos circuitos digitais segundo a capacidade	6
2.1.2.1. Substituibilidade do lado da procura.....	6
2.1.2.2. Substituibilidade do lado da oferta.....	6
2.1.2.3. Conclusão: segmentação dos circuitos digitais segundo a capacidade	6
2.1.3. Circuitos alugados vs. serviços assimétricos	6
2.1.3.1. Substituibilidade do lado da procura	6
2.1.3.2. Substituibilidade do lado da oferta.....	6
2.1.3.3. Conclusão: circuitos alugados vs. serviços assimétricos	6
2.1.4. Circuitos alugados vs. outros serviços de dados	6
2.1.4.1. Substituibilidade do lado da procura	6
2.1.4.2. Substituibilidade do lado da oferta.....	6
2.1.4.3. Conclusão: circuitos alugados vs. outros serviços de dados	6
2.1.5. Segmentação do mercado do serviço de circuitos alugados: grandes empresas vs. PMEs.....	6
2.1.5.1. Substituibilidade do lado da procura.....	6
2.1.5.2. Substituibilidade do lado da oferta.....	6
2.1.5.3. Conclusão: grandes empresas vs. PMEs.....	6
2.1.6. Conclusão: definição do mercado do produto	6
2.2. Definição do mercado geográfico.....	6
2.3. Conclusão: mercado retalhista de circuitos alugados.....	6
3. DEFINIÇÃO DOS MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS.....	6
3.1. Serviço de aluguer de circuitos a clientes grossistas	6
3.1.1. As componentes do serviço grossista de circuitos alugados.....	6
3.2. Definição do Mercado do Produto.....	6
3.2.1. Segmentos terminais vs. outros serviços de transmissão.....	6
3.2.1.1. Substituibilidade do lado da procura	6
3.2.1.2. Substituibilidade do lado da oferta.....	6
3.2.1.3. Conclusão: Segmentos terminais vs. outros serviços de transmissão.....	6
3.2.2. Segmentação dos mercados grossistas de segmentos terminais segundo a capacidade.....	6
3.2.2.1. Substituibilidade do lado da Procura.....	6
3.2.2.2. Substituibilidade do lado da oferta.....	6
3.2.2.3. Conclusão: segmentação segundo a capacidade	6
3.2.3. Conclusão: definição do mercado do produto	6
3.3. Definição do mercado geográfico.....	6
3.4. Conclusão: Mercados grossistas dos segmentos terminais e segmentos de trânsito.....	6
3.5. Mercados susceptíveis de regulação ex-ante	6
4. AVALIAÇÃO DE PMS NO MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS	6
4.1. Dominância individual.....	6
4.1.1. Quotas de mercado	6
4.1.2. Concorrência entre as empresas instaladas.....	6

4.1.2.1.	Dimensão e número do(s) líder(es) de mercado.....	6
4.1.2.2.	Barreiras à expansão	6
4.1.2.3.	Rivalidade: preços e rentabilidade	6
4.1.2.4.	Rivalidade: Inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues.....	6
4.1.2.5.	Concorrência entre as empresas instaladas: Conclusão	6
4.1.3.	Barreiras à entrada e concorrência potencial	6
4.1.4.	Contrapoder negocial dos compradores	6
4.1.5.	Dominância individual: Conclusão.....	6
4.2.	Dominância conjunta	6
4.3.	Análise prospectiva.....	6
4.4.	Avaliação de PMS: Conclusão	6
5.	AValiação DE PMS NOS MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS	6
5.1.	Dominância individual no fornecimento grossista (1) de segmentos terminais e (2) de segmentos de trânsito	6
5.1.1.	Quotas de mercado	6
5.1.2.	Concorrência entre as empresas instaladas: barreiras à expansão e rivalidade	6
5.1.2.1.	Economias de escala e/ou gama.....	6
5.1.2.2.	Infra-estruturas dificilmente duplicáveis	6
5.1.2.3.	Integração vertical e/ou acordos de exclusividade	6
5.1.2.4.	Rivalidade: preços, rentabilidade, inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues.....	6
5.1.2.5.	Concorrência entre as empresas instaladas, barreiras à expansão e rivalidade: Conclusão.....	6
5.1.3.	Concorrência potencial.....	6
5.1.4.	Contrapoder negocial dos compradores	6
5.1.5.	Dominância individual no fornecimento grossista de segmentos terminais e de segmentos de trânsito: Conclusão.....	6
5.2.	Dominância conjunta	6
5.3.	Análise prospectiva.....	6
5.4.	Avaliação de PMS nos mercados grossistas de segmentos terminais e segmentos de trânsito: conclusão....	6
6.	IMPOSIÇÃO DE OBRIGAÇÕES	6
6.1.	Caracterização dos problemas de concorrência	6
6.1.1.	Recusa de negociação e acesso.....	6
6.1.2.	Problemas associados a comportamentos discriminatórios	6
6.1.3.	Problemas associados a preços	6
6.1.4.	Problemas identificados pelos operadores e reclamações apresentadas	6
6.2.	Identificação das obrigações adequadas	6
6.2.1.	Obrigações que se encontravam previstas no anterior quadro regulamentar e que ainda estão em vigor.....	6
6.2.2.	Identificação de obrigações adequadas à resolução dos problemas	6
6.2.2.1.	Fornecimento retalhista de circuitos alugados	6
6.2.2.2.	Fornecimento grossista de segmentos terminais e segmentos de trânsito.....	6
6.3.	Conclusão.....	6
	ANEXO I – LISTA DE ACRÓNIMOS E ABREVIACÕES	6
	ANEXO II – LISTA DE OPERADORES E OUTRAS ENTIDADES	6

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Diferença entre circuitos contratados no mercado grossista e oferecidos no mercado retalhista, dados do 1.º semestre de 2003	6
Tabela 2 – Preços praticados pela PTC para os circuitos analógicos e digitais de baixo débito, até 64 Kbps	6
Tabela 3 – Diferença de preço: contratação de circuitos de maior capacidade vs. manutenção de circuitos de menor capacidade, com aumento de preço de 10%	6
Tabela 4 – Preços praticados pela PTC para os circuitos entre 64 Kbps e 34 Mbps	6
Tabela 5 – Diferença de preço: contratação de circuitos de maior capacidade vs. manutenção de circuitos de menor capacidade, com aumento de 10%	6
Tabela 6 – Diferença de preço: contratação de circuitos de 34 Mbps vs. manutenção de circuitos de n×2 Mbps, com aumento de 10% vs. manutenção de circuitos de n×2 Mbps, com aumento de 10%	6
Tabela 7 – Exemplos de intervenções efectuadas na oferta de circuitos alugados da PTC no âmbito do anterior quadro regulamentar	6
Tabela 8 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS no mercado retalhista relevante	6
Tabela 9 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS nos mercados grossistas relevantes.....	6

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução da quantidade de circuitos da PTC (número de componentes) entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004	6
Gráfico 2 – Evolução da receita líquida (mensalidades) da PTC no serviço de circuitos alugados entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004.....	6
Gráfico 3 – Evolução da receita líquida unitária (mensalidades) da PTC no serviço de circuitos alugados entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004	6
Gráfico 4 – Evolução das quotas de mercado do Grupo PT referentes à receita de circuitos digitais alugados a retalho	6
Gráfico 5 – Evolução das quotas de mercado do Grupo PT relativas aos segmentos de trânsito digitais (em receita) .	6

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Circuito alugado (diagrama esquemático).....	6
---	---

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 Electrónicas², 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 electrónicas³, 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 acordo em causa, mesmo que, do ponto de vista jurídico, esta unidade económica seja

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>.

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 a decisão do ICP-ANACOM sobre a definição dos mercados retalhistas e grossistas de circuitos alugados, a avaliação de PMS nos referidos mercados e a imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares.

Este documento, na versão “sentido provável de decisão”⁵, foi desenvolvido na sequência da [Consulta Pública Preliminar](#) sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação

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”

⁵ Documento disponível em <http://www.anacom.pt/template21.jsp?categoryId=145365>.

de PMS e imposição de obrigações, abrangendo os serviços de circuitos alugados, desagregação do lacete local e banda larga⁶, 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 Sonaecom⁷.

Esse documento foi notificado à Comissão Europeia que não se opôs à análise efectuada e à proposta de medidas do ICP-ANACOM relativas à definição do mercado, análises de PMS e obrigações impostas.

Foi igualmente enviado para comentários à Autoridade da Concorrência, que considerou a definição do mercado e as análises de PMS coerentes com a aplicação da metodologia do Direito da Concorrência.

Esse documento foi ainda submetido a uma consulta pública, nos termos do artigo 8.º da Lei n.º 5/2004, bem como à audiência prévia aos interessados, ao abrigo dos artigos 100.º e 101.º do Código do Procedimento Administrativo. Nesse âmbito, foram recebidos os comentários do Grupo PT (Portugal Telecom SGPS, PT Comunicações S.A., PT Prime S.A., PT.COM – Comunicações Interactivas S.A., PT Corporate S.A., PT-Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A. e CATVP – TV Cabo Portugal, S.A.), da OniTelecom – Infocomunicações, S.A. (OniTelecom), da Sonaecom SGPS SA (Novis Telecom SA, Optimus Telecomunicações SA, Clixgest SA), da Telemilénio – Telecomunicações, sociedade unipessoal, Lda, da Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone) e da BT Portugal – Telecomunicações, Unipessoal, Lda.

Os comentários recebidos neste contexto e o entendimento do ICP-ANACOM foram objecto de um relatório autónomo, que pode ser consultado no sítio do ICP-ANACOM na Internet.

Todos os comentários recebidos foram devidamente ponderados na elaboração do presente documento.

⁶ Documento disponível em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=78690>.

⁷ Respostas a disponibilizar em <http://www.anacom.pt>.

1. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

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 pretendida⁸.

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 final⁹.

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

Neste contexto, identificam-se dois tipos principais de pressões da concorrência: (i) a substituíbilidade do lado da procura e (ii) a substituíbilidade do lado da oferta¹⁰.

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

Uma das formas utilizadas na avaliação da existência de substituíbilidade do lado da procura e da oferta consiste na aplicação do denominado “teste do monopolista hipotético” (teste SSNIP – Small but significant non-transitory increase in price)¹¹.

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 vizinhas¹².

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 substituíbilidade do lado da procura e à substituíbilidade do lado da oferta.

⁸ Cf. Linhas de Orientação §44.

⁹ Cf. Linhas de Orientação §44.

¹⁰ 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.

¹¹ Cf. Linhas de Orientação §40-43.

¹² Cf. Linhas de Orientação §56.

O ICP-ANACOM iniciará o processo de revisão das obrigações regulamentares em vigor tomando como ponto de partida para a análise a lista de mercados recomendada pela Comissão¹³.

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 poderão justificar a imposição de obrigações regulamentares ex-ante.

No caso dos serviços de aluguer de circuitos, a Comissão define um mercado retalhista e dois mercados grossistas relevantes¹⁴:

Mercado retalhista

Mercado 7: mercado do conjunto mínimo de linhas alugadas¹⁵.

Mercados grossistas

Mercado 13: mercados dos segmentos terminais de linhas alugadas.

Mercado 14: mercado grossista dos segmentos de trânsito de linhas alugadas.

A avaliação e definição de mercados relevantes serão baseadas, nomeadamente, no grau das restrições impostas às condições de oferta pela substituíbilidade de serviços por parte dos utilizadores, independentemente da infra-estrutura utilizada pelos fornecedores de tais serviços. A este respeito, importa salientar a posição da Comissão Europeia, na Recomendação¹⁶, relativa ao princípio da neutralidade tecnológica: “os mercados retalhistas devem, em princípio, ser analisados, para efeitos de definição de mercados, de um modo que não tome em linha de conta a rede ou infra-estrutura utilizada na oferta dos serviços e que esteja em conformidade com os princípios do direito da concorrência”.

O ponto de partida para a definição e identificação de mercados grossistas é uma caracterização dos mercados retalhistas num dado horizonte temporal e das pressões concorrenciais a que estão sujeitos, do lado da procura e da oferta, tal como decorre da metodologia adoptada na Recomendação¹⁷. Tal justifica-se pelo facto de a procura dos serviços grossistas ser uma procura derivada, i.e., o nível de procura de inputs grossistas depende, regra geral, da procura de serviços retalhistas.

¹³ Cf. Recomendação §17.

¹⁴ Cf. Recomendação – Exposição de motivos pág. 30.

¹⁵ Que compreende os tipos especificados de linhas alugadas de débito igual ou inferior a 2 Mb/s, referidas no artigo 18.º e no anexo VII da Directiva Serviço Universal.

¹⁶ Cf. Recomendação – Exposição de motivos pág. 30.

¹⁷ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, Secção 3.1.

1.1. Serviço de aluguer de circuitos

Evolução Legislativa

A Lei n.º 91/97, de 1 de Agosto, definiu as bases gerais a que obedecia o estabelecimento, gestão e exploração de redes de telecomunicações e a prestação de serviços de telecomunicações.

Naquela lei foram genericamente consagrados os princípios da liberdade de estabelecimento de redes públicas de telecomunicações e da prestação dos serviços de telecomunicações de uso público, acompanhando, plenamente, os desenvolvimentos mais recentes do enquadramento deste sector ao nível da União Europeia.

Em seu desenvolvimento, o Decreto-Lei n.º 381-A/97, de 30 de Dezembro, estabeleceu o regime de acesso à actividade de operador de redes públicas de telecomunicações e prestador de serviços de telecomunicações de uso público. Este diploma derogou o n.º 1 do artigo 4.º das Bases da Concessão do Serviço Público de Telecomunicações, aprovadas pelo Decreto-Lei n.º 40/95, de 15 de Fevereiro, e o fixado no n.º 1 da cláusula 4.ª do contrato de concessão do serviço público de telecomunicações, eliminando o regime de exclusividade atribuído à concessionária (a então Portugal Telecom, S.A.) no âmbito da oferta dos serviços de telex, circuitos alugados e telegráfico. No entanto, este Decreto-Lei, no artigo 37.º, limitou, até 1 de Janeiro de 2000, a possibilidade de concessão de licenças de operador de redes públicas de telecomunicações às seguintes entidades:

- a) Operadores de serviços de telecomunicações de uso público móveis e operadores de serviços de redes de satélites;
- b) Operadores de redes de distribuição por cabo;
- c) Operadores de radiodifusão sonora e televisiva;
- d) Entidades concessionárias de serviços públicos titulares de redes privadas de telecomunicações.

Pretendeu-se, com tal abordagem, que a liberalização se realizasse de forma gradual e progressiva de modo a permitir a adaptação dos intervenientes do sector à plena concorrência do mercado.

Posteriormente, em 23 de Março de 1999, considerando o estágio de desenvolvimento das telecomunicações e a dinâmica do sector, foi publicado o Decreto-Lei n.º 92/99 revogando a restrição de atribuir licenças de operador de redes públicas de telecomunicações, apenas às entidades supramencionadas.

Tal como previsto no citado Decreto-Lei n.º 381-A/97, em 30 de Julho de 1999 foi publicado o Decreto-Lei n.º 290-A/99, que aprovou o Regulamento de Exploração de Redes Públicas de Telecomunicações, definindo as condições gerais da exploração de redes públicas de telecomunicações no território nacional tendo em vista a oferta de rede aberta, incluindo a oferta de circuitos alugados. Relativamente aos circuitos alugados, destacam-se as normas constantes do Capítulo IV, que continham um conjunto de obrigações aplicáveis aos operadores de redes

públicas de telecomunicações com poder de mercado significativo no mercado de circuitos alugados, tendo o mesmo diploma excluído do âmbito do convénio previsto no artigo 21.º das Bases da Concessão do Serviço Público de Telecomunicações a definição das ofertas mínimas e níveis de qualidade na oferta de circuitos alugados.

O Regulamento de Exploração de Redes Públicas de Telecomunicações foi posteriormente alterado pelo Decreto-Lei n.º 249/2001, de 21 de Setembro, nomeadamente no que respeita ao conjunto mínimo de circuitos cuja oferta é obrigatória.

De referir ainda que o Decreto-Lei n.º 458/99, de 5 de Novembro, que estabeleceu o regime do serviço universal de telecomunicações, excluiu do âmbito de aplicação do n.º 5 do artigo 30.º das bases da concessão do serviço público de telecomunicações, aprovadas pelo Decreto-Lei n.º 40/95, de 15 de Fevereiro, o serviço de aluguer de circuitos (art.º 24º, n.º 2).

Os diplomas supramencionados foram, entretanto, revogados pela Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro, que trata expressamente do conjunto mínimo de circuitos alugados no âmbito dos controlos nos mercados retalhistas (artigos 82º e 83º).

De acordo com o novo quadro, compete ao regulador impor às empresas com PMS relativamente à oferta dos elementos específicos ou da totalidade do conjunto mínimo de circuitos alugados as obrigações de oferta do conjunto mínimo, bem como as condições para essa oferta. O conjunto mínimo de circuitos alugados foi entretanto definido pela Decisão 2003/548/CE, da Comissão, de 24 de Julho de 2003.

A Lei n.º 5/2004 mantém, no entanto, em vigor as obrigações constantes das bases da concessão do serviço público de telecomunicações aprovadas pelo Decreto-Lei n.º 31/2003, de 17 de Fevereiro (que veio substituir o citado Decreto-Lei n.º 40/95), pelo que a PT Comunicações (PTC) está sujeita, por força da concessão, à obrigação de disponibilização de circuitos alugados em todo o território nacional necessários à prestação de serviços de telecomunicações de uso público.

O serviço de aluguer de circuitos

Em Portugal, a generalidade dos circuitos alugados no retalho (Grupo PT e outros operadores) é suportado na actual oferta da PTC que, como tal, é essencial para que os outros operadores possam garantir as ligações extremo-a-extremo e prestar serviços de circuitos alugados no mercado retalhista.

A PTC foi notificada como detentora de PMS no mercado nacional de circuitos alugados, ao abrigo do anterior quadro regulamentar, ficando como tal sujeita a um conjunto de obrigações essenciais, nomeadamente garantir o acesso aberto aos circuitos alugados em condições de igualdade, transparência e não discriminação, disponibilizar e publicitar informações relativas às condições de oferta, observar, nos preços a cobrar e nos descontos a realizar, os princípios fundamentais da orientação para os custos, da transparência e da não discriminação e observar os níveis de qualidade de serviço fixados pelo ICP-ANACOM.

Segundo a alínea i) do artigo 1º das Bases da Concessão (Decreto-Lei 31/2003, de 17 de Fevereiro), os circuitos alugados definem-se como “meios de telecomunicações de uma rede pública que proporcionam capacidade de transmissão transparente entre pontos terminais sem

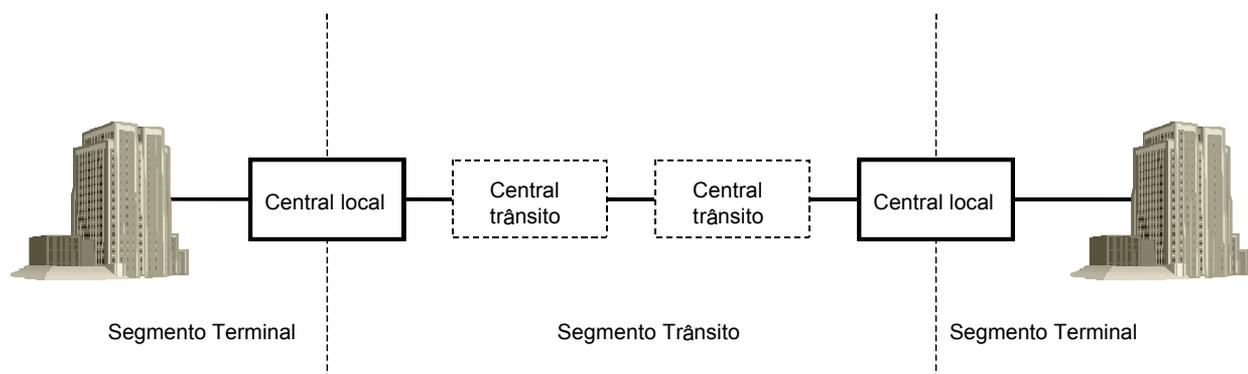
envolvimento de funções de comutação controladas pelo utilizador”.

Para efeitos da presente definição e análise de mercados relevantes, assume-se que um circuito alugado corresponde a uma ligação física permanente e transparente entre dois pontos, para o uso exclusivo do utilizador, com velocidade de transmissão simétrica e sobre a qual é cursado tráfego de voz e/ou dados.

Um circuito alugado é geralmente constituído por dois tipos de elementos (vide Figura 1):

- os segmentos terminais (igualmente designados por terminações, prolongamentos locais ou pontas), que correspondem à ligação física entre as instalações do cliente e a central local¹⁸ mais próxima do operador de rede fornecedor;
- um segmento de trânsito (igualmente designado por troço de interligação ou troço principal), que corresponde à ligação física entre o(s) segmento(s) terminal(ais). Note-se, no entanto, que podem existir circuitos sem segmento de trânsito, quando as instalações do cliente final se encontram na mesma área de central.

Figura 1 - Circuito alugado (diagrama esquemático)



Os circuitos alugados podem utilizar diferentes tecnologias (por exemplo, analógica¹⁹ ou digital) e infra-estruturas de suporte (por exemplo, cobre ou fibra). Podem ser caracterizados pela velocidade de transmissão (débito), tipo de utilização (por exemplo, para interligação) e qualidade de serviço. Também podem ser caracterizados de acordo com os locais a servir - ligações locais ou entre centrais - e com as necessidades dos clientes - retalhistas ou grossistas²⁰.

As infra-estruturas e tecnologias de suporte ao serviço de circuitos alugados são, no caso dos

¹⁸ PGI (Ponto Geográfico de Interligação) local.

¹⁹ A tecnologia analógica tem sido utilizada principalmente para a constituição de circuitos alugados para suporte de serviços de voz ou de transmissão analógica de dados de muito baixo débito. Tem vindo, no entanto, a ser progressivamente, substituída por tecnologia digital.

²⁰ Cf. Recomendação – Exposição de motivos, Secção 4.2.3.

circuitos de mais alto débito²¹ (superior a 2 Mbps), sobretudo a rede de fibra óptica e equipamento SDH²². Nos segmentos terminais analógicos e digitais de mais baixo débito (débito igual ou inferior a 2 Mbps), são utilizadas essencialmente a rede de cobre e tecnologias associadas (nomeadamente PDH²³). Em menor escala e em nós de rede com menores requisitos de capacidade e/ou zonas de difícil acesso poderão ser utilizadas tecnologias de micro-ondas (feixe hertziano) e, no caso das terminações locais, nomeadamente as de 2 Mbps, podem também ser utilizadas tecnologias xDSL²⁴, nomeadamente HDSL ou SHDSL. Para grandes distâncias utilizam-se cabos submarinos, sobretudo entre pontos de maior agregação de tráfego em diferentes continentes, ou satélites. Estes sistemas também são utilizados nos circuitos internacionais²⁵ e nas ligações para as regiões autónomas dos Açores e da Madeira²⁶.

Os circuitos alugados são utilizados por dois grandes tipos de clientes:

- clientes (empresariais) de retalho, que utilizam os circuitos alugados para transporte de tráfego de dados e/ou voz entre duas ou mais instalações da empresa com localizações geográficas distintas;
- clientes grossistas (empresas que oferecem redes e serviços de comunicações electrónicas), que utilizam a oferta de circuitos alugados da PTC para circuitos de interligação entre redes (fixas e móveis), para desenvolvimento de rede própria necessária ao fornecimento de outros serviços de comunicações electrónicas que são comprados a jusante pelos seus clientes - serviços de transporte de dados (ATM²⁷, Frame-Relay, etc.), serviços de acesso à Internet (acesso IP), serviços de comunicações fixas e móveis e soluções empresariais (por exemplo, VPNs), entre outros - e para revenda.

Contrariamente às ofertas de retalho de circuitos alugados dirigidas aos utilizadores finais, as ofertas grossistas aos operadores fixos e móveis, pelas próprias características deste negócio, têm

²¹ No caso dos circuitos alugados, não existe, à partida, uma clara separação entre alto e baixo débito, contrariamente ao que acontece, por exemplo no acesso à Internet, em que se adoptou a definição prevista na Recomendação da Comissão Europeia, i.e. os serviços caracterizados por proporcionarem aos utilizadores finais débitos assimétricos que, no sentido descendente sejam superiores a 128 kbps, e que tenham integrado, ainda que parcialmente, o conceito de acesso permanente (always on). No caso dos circuitos alugados digitais, os débitos vão desde os 4.8 Kbps até aos 2.5 Gbps, sendo que se poderá considerar o débito de 2 Mbps como um patamar em que se verifica uma transição entre o baixo e o alto débito, tanto ao nível do parque de circuitos como das próprias tecnologias de suporte.

²² SDH – Synchronous Digital Hierarchy, tecnologia maioritariamente utilizada nas redes de transporte, bem como nas redes de acesso de alto débito (normalmente em débitos superiores a 2 Mbps).

²³ PDH – Plesiochronous Digital Hierarchy, tecnologia anterior ao SDH (que a veio substituir nas redes de transporte), maioritariamente utilizada nas redes de acesso e para circuitos de mais baixo débito (normalmente até aos 2 Mbps).

²⁴ x Digital Subscriber Line – Conjunto de tecnologias de linha digital de assinante, genericamente denominadas DSL, capazes de transformar linhas de cobre (por exemplo, linhas telefónicas vulgares) em linhas digitais de alta velocidade, passíveis de suportar serviços avançados de maior largura de banda, como acesso rápido à Internet e video-on-demand. ADSL (Asymmetric DSL), HDSL (High-bitrate DSL), SHDSL (Symmetric High-bitrate DSL) e VDSL (Very high-bitrate DSL) são as suas variantes.

²⁵ Existe também considerável infra-estrutura terrestre (fibra óptica) entre Portugal e Espanha para o suporte de circuitos alugados internacionais.

²⁶ Circuitos normalmente designados por CAM (Continente – Açores – Madeira).

²⁷ ATM – Asynchronous Transfer Mode, tecnologia de banda larga criada para a comutação e transporte de diferentes serviços de voz, dados e vídeo.

sido utilizadas fundamentalmente no desenvolvimento de rede própria e apenas residualmente²⁸ na revenda de circuitos alugados:

Tabela 1 – Diferença entre circuitos contratados no mercado grossista e oferecidos no mercado retalhista, dados do 1.º semestre de 2003

Operador	Totais Líquidos (1.000€)	
	Compras	Vendas
PT Prime		
Vodafone		29
OniTelecom		
Sonaecom		
Jazztel		
KPN		30
COLT		

Para além dos operadores mencionados na Tabela 1³¹, estão também presentes no mercado de circuitos alugados a TMN, a RENTelecom a ReferTelecom e a Cabovisão.

Actualmente, e de acordo com os dados da PTC³² – usados, neste capítulo, como termo de referência –, pode observar-se uma relativa estabilidade nos volumes totais de receita e do parque (quantidade) de circuitos (distinguindo-se as componentes locais e os segmentos de trânsito) ao longo do período analisado (do 1.º semestre de 2001 ao 1.º semestre de 2004):

²⁸ Com excepção das empresas do Grupo PT a actuar no retalho (PT Comunicações e, principalmente, a PT Prime), os principais revendedores de circuitos alugados.

²⁹ A Vodafone não está presente no mercado retalhista de circuitos alugados.

³⁰ A KPN não está presente no mercado retalhista de circuitos alugados.

³¹ Dados fornecidos pelas respostas aos questionários de Dezembro de 2003. Estão presentes no mercado (grossista) de circuitos alugados outros operadores de rede, mas com valores (de circuitos contratados) bastante reduzidos.

³² Os valores apresentados dizem respeito à totalidade dos circuitos alugados, pela PTC, a clientes finais e a operadores.

Gráfico 1 – Evolução da quantidade de circuitos da PTC (número de componentes) entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004

Confidencial

Fonte: Dados do sistema de contabilidade analítica da PTC, de 2001 a 2004 (1.º semestre)

A partir do Gráfico 1 é possível verificar que:

- o número de segmentos terminais é muito superior ao de segmentos de trânsito para os circuitos analógicos;
- o número de circuitos digitais com capacidade até 2 Mbps (inclusive) é significativamente superior ao número de circuitos com capacidade superior a 2 Mbps.

Dos dados referidos no primeiro ponto conclui-se que existe uma grande quantidade de circuitos alugados que são constituídos apenas por segmentos terminais (mais de 50% dos casos, no tocante aos circuitos analógicos). Esta componente assume assim, ao nível do parque de circuitos, uma elevada importância.

É também notória a diferença entre a dimensão do parque dos circuitos até 2 Mbps e do parque dos restantes circuitos. De facto, a relação é de cerca de 50 a 100 se compararmos, respectivamente, o número de segmentos terminais e os segmentos de trânsito dos circuitos de 2 Mbps e dos de 34 Mbps.

Em termos evolutivos, comparando os dados do 1.º semestre de 2004 face aos dados do 1.º semestre de 2001, as diferenças mais relevantes referem-se:

- à diminuição do parque instalado de circuitos internacionais (analógicos e digitais)³³ e de circuitos analógicos nacionais; e
- ao aumento do parque instalado de circuitos digitais de $n \times 64$ Kbps e de capacidade superior a 2 Mbps (nomeadamente, superior a 34 Mbps³⁴). Já no que se refere à receita líquida, pode observar-se no Gráfico 2 a sua evolução, também entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004, a partir dos dados referentes às mensalidades³⁵ (acumulado mensal dos 6 meses) dos circuitos alugados, pela PTC, a clientes finais e a operadores.

Gráfico 2 – Evolução da receita líquida (mensalidades) da PTC no serviço de circuitos alugados entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004

Confidencial

Fonte: Dados do sistema de contabilidade analítica da PTC, de 2001 a 2004 (1º semestre)

A partir do gráfico acima, é possível verificar o peso relativamente baixo das receitas dos circuitos analógicos e digitais de baixo débito (sobretudo de 64 Kbit/s) no total das receitas de circuitos alugados, tendo especialmente em conta o valor do parque instalado. De facto, são os circuitos de 2 Mbps que mais contribuem para as receitas (mensalidades) do serviço, com mais de 40% do total.

Apesar de existir um maior número de segmentos terminais, assumindo assim esta componente, ao nível do parque de circuitos, uma importância preponderante, em termos de receitas a situação

³³ Que se reduziram em cerca de 50% entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004.

³⁴ Dados desagregados por capacidade.

³⁵ Optou-se por não incluir as instalações, pois houve alterações substanciais a este nível na oferta de circuitos alugados da PTC entre 2002 e 2004. Actualmente, o valor da instalação é cobrado com a sua efectiva execução.

não se replica. De facto, a receita dos segmentos de trânsito é, na maioria dos casos, superior à dos segmentos terminais. Este facto deve-se à diferença de preços entre segmentos, tendo o segmento terminal um preço fixo (por débito) e sendo o preço do segmento de trânsito variável com a distância.

As variações, entre os 1.^{os} semestres de 2001 e 2004, nas receitas dos circuitos analógicos e digitais de baixo débito, bem como nas receitas referentes aos circuitos de 2 Mbps, devem-se em larga medida às diferenças no parque de circuitos, mas também à intervenção regulatória do ICP-ANACOM. O rebalanceamento tarifário ocorrido no início de 2003 traduziu-se num aumento (ainda que reduzido) do preço dos circuitos de baixo débito e num efectivo decréscimo no preço dos circuitos de maior capacidade. Já em 2004, uma nova intervenção regulatória conduziu a uma redução da receita líquida do serviço de circuitos alugados.

No Gráfico 3 apresentam-se as evoluções das receitas unitárias (mensalidades) dos circuitos entre o 1.^o semestre de 2001 e o 1.^o semestre de 2004, observando-se o aumento das receitas provenientes dos circuitos analógicos e dos segmentos de trânsito de 2 Mbps e a redução dos preços unitários dos restantes segmentos e tipos de circuitos alugados.

Gráfico 3 – Evolução da receita líquida unitária (mensalidades) da PTC no serviço de circuitos alugados entre o 1.º semestre de 2001 e o 1.º semestre de 2004

Confidencial

Confidencial

Fonte: Dados do sistema de contabilidade analítica da PTC, de 2001 a 2004 (1.º semestre)

2. DEFINIÇÃO DO MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS

2.1. Definição do mercado do produto

Nesta secção é definido o mercado do produto, no que se refere ao serviço de aluguer de circuitos a clientes de retalho (mercado 7 identificado na já referida Recomendação).

A Comissão Europeia considera que este mercado relevante, definido a nível retalhista, inclui o conjunto mínimo de linhas alugadas, o qual “compreende os tipos especificados de linhas alugadas de débito igual ou inferior a 2 Mbps referidas no artigo 18.º e no Anexo VII da Directiva de Serviço Universal”³⁶.

Recentemente, a Comissão Europeia promoveu a realização de uma consulta pública sobre o conjunto mínimo de linhas alugadas³⁷, tendo decidido manter, para já, a sua estrutura, sem prejuízo de uma revisão no final de 2005 (uma vez concluído o processo de análise de mercados)³⁸.

Este conjunto mínimo de linhas alugadas diz respeito a circuitos alugados específicos com características harmonizadas que devem estar disponíveis em determinadas condições³⁹ em todo o território nacional. A Comissão Europeia não considerou necessário, nesta fase, identificar mercados específicos para cada categoria de linha alugada nem alargar as categorias de linhas alugadas do mercado retalhista de modo a incluírem capacidades que ultrapassem o conjunto mínimo, definido na Directiva Serviço Universal⁴⁰.

Nas secções seguintes levaram-se em consideração as seguintes informações e opiniões remetidas ao ICP-ANACOM pelos interessados, no âmbito da Consulta Pública Preliminar⁴¹:

- No entender do Grupo PT, os circuitos alugados são ligações transparentes capazes de fornecer capacidade dedicada em débitos predeterminados, sujeitos a níveis de serviço acordados, entre locais escolhidos para uso exclusivo do cliente final ou para construir redes próprias. Assim sendo, haveria que ter em conta as diferenças entre várias realidades concorrenciais homogéneas, quer a nível do segmento dos clientes, quer a nível de troços ou zonas geográficas e a consequente distinção entre alguns mercados. O

³⁶ Cf. Recomendação – Exposição de motivos, Ponto 7.

³⁷ “PUBLIC CALL FOR INPUT – Possible Revision of the Commission Decision on the minimum set of leased lines”, de 3 de Março de 2004.

³⁸ Cf. Documento COCOM04-34Rev1 – “Minimum set of leased lines – Report on the public consultation and future actions”.

³⁹ Nomeadamente garantindo o acesso aberto aos circuitos alugados em condições de igualdade, transparência e não discriminação, disponibilizar e publicitar informações relativas às condições de oferta, observar, nos preços a cobrar e nos descontos a realizar, os princípios fundamentais da orientação para os custos, da transparência e não discriminação e observar os objectivos que eventualmente sejam definidos pelo ICP-ANACOM para as condições de oferta fixadas (nomeadamente níveis de qualidade de serviço).

⁴⁰ Cf. Directiva Serviço Universal, art.º 18.º.

⁴¹ Respostas disponibilizadas em www.anacom.pt.

Grupo PT propõe assim que se definam:

- (a) dois segmentos de mercado homogéneos: PME e grandes contas empresariais (reduzido número de empresas que representa cerca de 10% da facturação);
 - (b) seis segmentos de mercados geográficos, homogéneos e distintos entre si: áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, rotas⁴² Lisboa-Coimbra, Lisboa-Porto e Lisboa-Faro, e rotas internacionais.
- Os restantes operadores propõem que, atendendo aos alegados fortes estrangulamentos que consideram persistir na oferta de circuitos alugados de elevada capacidade, sejam tidas em conta na definição do mercado não só as linhas com capacidade inferior ou igual a 2 Mbps, mas também de débitos superiores.

Sugerem ainda aquelas entidades que a identificação do mercado relevante não seja condicionada pela tecnologia empregue, mas sim pela existência, ou não, de substituíbilidade de serviços, do lado da procura e do lado da oferta, aferidos respectivamente pelos preços e custos de mudança e pelo volume e tempo de operacionalização dos investimentos necessários. Defendem, assim, que se deve considerar não só as tecnologias “tradicionais”, mas também todas as tecnologias que permitem a transmissão simétrica e dedicada ponto-a-ponto.

O ICP-ANACOM concorda com o entendimento da Comissão Europeia, segundo o qual “os mercados retalhistas devem, em princípio, ser analisados, para efeitos de definição de mercados, de um modo que não tome em linha de conta a rede ou infra-estrutura utilizada na oferta dos serviços”. Em especial, a Comissão Europeia considera que existem duas formas de avaliar a substituíbilidade do lado da procura⁴³:

- através da avaliação da reacção dos clientes a uma alteração ligeira e duradoura dos preços dos serviços e eventuais substitutos; e
- através da comparação das características dos produtos ou serviços a fim de determinar se estão especialmente aptos a satisfazer necessidades permanentes dos clientes e se são substituíveis por outros produtos e serviços.

Os elementos essenciais na procura e na oferta de ligações dedicadas no retalho são a largura de banda, a distância e a qualidade de serviço garantida. Em termos gerais, os serviços potencialmente substitutos dos circuitos alugados devem ser capazes de:

- (a) fornecer conexões transparentes e dedicadas extremo-a-extremo;
- (b) assegurar débitos (constantes) compatíveis com os dos serviços de circuitos alugados “tradicionais”; e

⁴² Segundo a PTC, “Designam-se de rotas os circuitos que ligam centrais entre o Grupo de Redes de Lisboa e os Grupos de Redes do Porto, de Coimbra, ou de Faro”, compreendendo troços principais com capacidade igual ou superior a 2 Mbps.

⁴³ Cf. Linhas de Orientação, §48.

- (c) garantir os níveis de qualidade de serviço definidos.

Assim, de seguida, discute-se a fronteira do mercado e a eventual necessidade de segmentar este mercado:

- (a) em circuitos analógicos e circuitos digitais de baixo débito (até 64 Kbps, inclusive);
- (b) em função do débito dos circuitos digitais; e
- (c) em circuitos fornecidos a PME's e a grandes clientes empresariais.

Discute-se, igualmente, a substituíbilidade entre o serviço de aluguer de circuitos a clientes de retalho e:

- (a) serviços assimétricos; e
- (b) outros serviços de dados.

Como análise preliminar, não se considera que exista substituíbilidade entre as várias componentes de circuitos alugados, i.e., entre os segmentos terminais e os segmentos de trânsito, no retalho. Com efeito, atendendo a que o segmento terminal assegura a ligação entre os pontos geográficos onde se encontram os clientes e as centrais locais mais próximas, enquanto que o segmento de trânsito interliga nós de rede, considera-se que, no caso do mercado de retalho e do ponto de vista do cliente final, estas duas componentes do serviço de aluguer de circuitos são elementos complementares e não substituíveis. Isto é, um cliente de retalho está geralmente interessado numa ligação extremo-a-extremo, entre dois pontos específicos. Adicionalmente, atendendo nomeadamente à associação existente entre os segmentos terminais e os segmentos de trânsito, patente na sua venda conjunta ou em pacote, ao nível das ofertas de retalho, torna-se igualmente necessário considerar conjuntamente estes dois componentes dos circuitos alugados.

Nos capítulos seguintes, a análise de preços tem por referência o precário do serviço de aluguer de circuitos praticado pelo operador histórico⁴⁴.

2.1.1. Circuitos analógicos vs. circuitos digitais de baixo débito

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar⁴⁵ consideram que os circuitos analógicos e digitais podem e devem ser analisados em conjunto dado que possuem as mesmas funcionalidades e podem ser considerados como substitutos.

⁴⁴ Os preços utilizados para efeitos da presente análise poderão ser considerados como equivalentes ao nível de preços praticados em ambiente concorrencial, dado o princípio regulamentar de orientação dos preços para os custos que foi, até à data, imposto pelo ICP-ANACOM.

⁴⁵ Respostas disponibilizadas em www.anacom.pt.

2.1.1.1. Substituibilidade do lado da procura

Do ponto de vista estritamente funcional, o serviço de aluguer de circuitos digitais de baixo débito (até 64 Kbps, inclusive) apresenta-se como uma possível alternativa ao aluguer de circuitos analógicos, já que ambos os serviços fornecem uma ligação física permanente e dedicada entre dois pontos, com débito simétrico, que permite a transmissão de tráfego de voz e/ou de tráfego de dados.

O serviço de aluguer de circuitos digitais diferencia-se essencialmente pelo maior nível de qualidade de serviço que assegura, assim como pela maior flexibilidade de utilização que permite ao utilizador final (nomeadamente devido à grande variedade de equipamentos terminais disponíveis).

Os preços do serviço de aluguer de circuitos analógicos e de circuitos digitais de baixo débito encontram-se explicitados na Tabela 2:

Tabela 2 – Preços praticados pela PTC para os circuitos analógicos e digitais de baixo débito, até 64 Kbps

Tipo	NACIONAIS												Mensalidade (Exemplo: 2 prolong. locais e troço de 5 km)	
	Prolong. Local	Troço Principal										CAM		
		< 10 km		Entre 10 e 30 km		Entre 30 e 50 km		Entre 50 e 100 km		> 100 km		Prolong. Local		Troço Principal
Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável			
Analógicos - 2 fios (min)	17,58	15,01	9,38	15,01	9,38	15,01	9,38	0,00	0,00	0,00	0,00	17,58	1.246,99	97,07
Analógicos - 2 fios (max)	61,85	0,00	8,63	0,00	8,63	0,00	8,63	150,50	5,62	552,50	1,60	-	-	166,85
Analógicos - 4 fios (min)	35,16	24,02	15,01	24,02	15,01	24,02	15,01	0,00	0,00	0,00	0,00	35,16	1.246,99	169,38
Analógicos - 4 fios (max)	123,70	0,00	13,81	0,00	13,81	0,00	13,81	240,80	8,99	884,00	2,56	-	-	316,44
4.8 Kbps	36,41	0,00	1,70	0,00	1,70	0,00	1,70	56,50	0,57	105,50	0,08	84,80	418,99	81,32
9.6 Kbps	40,90	0,00	2,97	0,00	2,97	0,00	2,97	97,50	1,02	182,50	0,17	94,77	718,27	96,65
19.2 Kbps	44,39	0,00	4,46	0,00	4,46	0,00	4,46	147,00	1,52	274,00	0,25	107,24	1.067,43	111,08

Notas:

No caso dos circuitos analógicos, foram utilizadas as tarifas mais baixas (circuitos analógicos “Tipo Telefónico – Qualidade Normal”):

- dentro de uma mesma rede local com ocupação de junções entre centrais, ou entre redes locais distintas de um mesmo grupo de redes (“Analógicos – 2/4 fios” (min));
- entre redes locais de grupos de redes diferentes (“Analógicos – 2/4 fios” (max)).

No caso dos circuitos digitais de baixo débito, foram utilizadas as tarifas correspondentes a circuitos digitais de baixo débito entre redes locais de grupos de redes diferentes.

Fonte: PTC – Tarifário actual (todos os valores encontram-se em Euros, sem IVA, podendo ser objecto de descontos).

Tomando como exemplo (incluído na Tabela 2) um circuito alugado constituído por dois segmentos terminais e um segmento de trânsito com 5 km, conclui-se que, à partida, os circuitos digitais de débito igual ou inferior a 64 Kbps têm um preço mais baixo do que um circuito analógico, com excepção de um caso [Analógico – 2 fios (min)]⁴⁶.

Por outro lado, vista a evolução dos preços dos circuitos alugados desde 1998 até 2004, verifica-

⁴⁶ Para os circuitos Analógicos – 2 fios (min) constituídos apenas por segmentos terminais, a conclusão já é diferente, já que estas componentes apresentam um preço muito reduzido (nomeadamente face à componente variável com a distância).

se que os preços de instalação e mensalidades dos circuitos analógicos têm-se mantido praticamente constantes, tendo os preços dos circuitos digitais de baixo débito diminuído cerca de 40% (apenas em 2003) e 50%, respectivamente para a instalação e mensalidades. Assim, a própria evolução do tarifário pode constituir um incentivo à substituição de circuitos analógicos por circuitos digitais de baixo débito.

A aplicação do teste do monopolista hipotético sobre os preços apresentados na tabela anterior parece confirmar, para um aumento de 10% do preço dos circuitos analógicos, a existência de substituíbilidade desses circuitos por circuitos digitais até 64 Kbps, conforme ilustrado na Tabela 3.

Tabela 3 – Diferença de preço: contratação de circuitos de maior capacidade vs. manutenção de circuitos de menor capacidade, com aumento de preço de 10%

Circuito contratado : com aumento de preço de 10%	Mensalidade			Instalação ⁽¹⁾
	Segmentos Terminais	5 km	50 km	
Digitais 4.8 Kbps : Analógico 4 fios (min)	-6%	-20%	-	€13.7
Digitais 9.6 Kbps : Digitais 4.8 Kbps	2%	8%	33%	€13.7
Digitais 19.2 Kbps : Digitais 9.6 Kbps	-1%	4%	23%	€13.7
Digitais 64 Kbps : Digitais 19.2 Kbps	-11%	23%	-18%	€11.8

⁽¹⁾ O valor apresentado, a título de informação, corresponde ao valor de instalação do novo circuito, diluído por um período de 1 ou 3 anos (12 ou 36 meses) – período médio de permanência (segundo os dados conhecidos), respectivamente para circuitos de capacidade inferior a 64 Kbps e de 64 Kbps.

Para alguns clientes, a opção de migração poderá ser condicionada pela existência de um conjunto de custos de mudança não incluídos directamente na análise realizada – caso, designadamente, dos custos associados à interrupção temporária do serviço, relativos a uma eventual substituição do equipamento terminal (caso estes custos não estejam já contemplados no preço de instalação do novo serviço) ou mesmo de custos associados a penalizações decorrentes da cessação de contratos anteriormente existentes (para além da perda de eventuais descontos de fidelização entretanto angariados).

Considerando a reduzida diferença de preços registada, não é, no entanto, previsível que, para a maioria dos clientes de retalho, este tipo de custo seja suficientemente elevado para alterar as conclusões da análise.

Assim, e tendo também em conta as funcionalidades acrescidas dos circuitos alugados digitais, o ICP-ANACOM conclui que estes circuitos poderão, do lado da procura, ser considerados substitutos dos circuitos analógicos.

2.1.1.2. Substituíbilidade do lado da oferta

O fornecimento de circuitos analógicos e digitais de baixo débito pode assentar sobre uma mesma plataforma/solução tecnológica. Assim, o principal elemento de diferenciação entre o serviço analógico e o serviço digital encontra-se essencialmente ao nível do equipamento terminal de rede. Consequentemente, a transformação de um serviço analógico em digital assenta basicamente na substituição do referido equipamento terminal de rede, o que torna este processo relativamente simples, de um ponto de vista técnico.

Actualmente verifica-se, de facto, uma substituição de circuitos analógicos por circuitos digitais, sendo que o volume de circuitos analógicos tem vindo progressivamente a reduzir-se em cerca de 10% ao ano (desde o 1.º semestre de 2001), observando-se um decréscimo menor no parque dos circuitos digitais de baixa capacidade, como se pode verificar no Gráfico 1. Assim, é credível que, no caso de um aumento pequeno mas significativo e não transitório do preço dos circuitos analógicos por parte de um monopolista hipotético, existissem fornecedores de circuitos digitais de baixo débito que passassem a fornecer este tipo de circuitos, uma vez que o acréscimo de investimento não seria significativo, nem incorreriam em custos irre recuperáveis associados a alterações de fundo nas configurações e funcionalidades das respectivas redes, mas apenas em investimento pontual em equipamento terminal de rede e respectiva instalação e configuração. Assume-se, assim, neste caso, a existência de substituíbilidade igualmente do lado da oferta.

2.1.1.3. Conclusão: circuitos analógicos vs. circuitos digitais de baixo débito

O ICP-ANACOM considera que os circuitos alugados analógicos e digitais de baixo débito pertencem ao mesmo mercado relevante.

2.1.2. Segmentação dos circuitos digitais segundo a capacidade

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar consideram que o mercado relevante retalhista de circuitos alugados deve incluir os circuitos de mais alto débito, pelo menos até à capacidade de 34 Mbps (circuitos E3), com excepção do Grupo PT, que considera que o mercado relevante retalhista de circuitos alugados deve abranger apenas o conjunto mínimo (débito máximo de 2 Mbps). A OniTelecom considera que o actual tarifário de circuitos alugados sugere a existência de uma cadeia de substituíbilidade até aos 2 Mbps, que deverá apenas corresponder a um primeiro mercado, devendo considerar-se um segundo mercado pelo menos até 622 Mbps.

2.1.2.1. Substituíbilidade do lado da procura

Na Tabela 4 apresentam-se os preços praticados pela PTC na sua oferta retalhista de circuitos alugados.

Para a hipotética contratação de uma combinação de circuitos que garantam um serviço equivalente, e face a um aumento pequeno mas significativo e não transitório do preço dos circuitos de menor débito, a diferença de preços verificado entre a contratação ou a manutenção de uma solução assente em circuitos de menor débito vis-a-vis a contratação de uma nova solução assente em circuitos de débito imediatamente superior permite concluir que existem incentivos para a maioria dos clientes de retalho optarem pela última alternativa. Ou seja, uma parte significativa dos clientes tenderá a contratar novos circuitos de débito imediatamente superior ao invés de circuitos de débito inferior, tornando não rentável o aumento de preços por parte do monopolista hipotético.

Tabela 4 – Preços praticados pela PTC para os circuitos entre 64 Kbps e 34 Mbps

Tipo	NACIONAIS												Mensalidade (Exemplo: 2 prolong. locais e troço de 5 km)	
	Prolong. Local	Troço Principal										CAM		
		< 10 km		Entre 10 e 30 km		Entre 30 e 50 km		Entre 50 e 100 km		> 100 km		Prolong. Local		Troço Principal
Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável	Fixa	Variável			
64 Kbps	43,45	32,70	6,03	63,00	3,00	93,00	2,00	143,00	1,00	193,00	0,50	43,45	660,00	149,75
128 Kbps	67,00	69,42	10,19	102,92	6,84	159,92	4,94	255,42	3,03	406,42	1,52	67,00	1.300,00	254,37
192 Kbps	82,00	84,52	13,16	125,82	9,03	198,42	6,61	319,42	4,19	528,42	2,10	82,00	1.900,00	314,32
256 Kbps	94,00	99,61	16,13	148,61	11,23	236,81	8,29	383,81	5,35	650,81	2,68	94,00	2.600,00	368,26
384 Kbps	100,00	114,71	19,10	171,51	13,42	275,01	9,97	447,51	6,52	773,51	3,26	100,00	3.300,00	410,21
512 Kbps	111,00	129,81	22,06	194,31	15,61	313,11	11,65	511,61	7,68	895,61	3,84	111,00	4.000,00	462,11
768 Kbps	117,00	137,35	23,55	205,75	16,71	332,65	12,48	543,65	8,26	956,65	4,13	117,00	4.700,00	489,10
1024 Kbps	123,00	144,90	25,03	217,10	17,81	351,80	13,32	575,80	8,84	1.017,80	4,42	123,00	5.400,00	516,05
1536 Kbps	129,00	152,45	26,52	228,65	18,90	370,85	14,16	607,85	9,42	1.078,85	4,71	129,00	6.000,00	543,05
2 Mbps	134,30	124,70	31,53	240,00	20,00	390,00	15,00	640,00	10,00	1.140,00	5,00	134,30	6.150,00	550,95
34 Mbps	1.007,25	935,25	236,48	1.800,00	150,00	2.925,00	112,50	4.800,00	75,00	8.550,00	37,50	1.007,25	46.125,00	4.132,13

Nota: Foram utilizadas as tarifas correspondentes a circuitos digitais de baixo débito entre redes locais de grupos de redes diferentes.

Fonte: PTC – Tarifário actual (todos os valores encontram-se em Euros, sem IVA).

Esta conclusão é válida tanto para situações de contratação inicial do serviço por parte de novos clientes, como para situações de substituição do serviço previamente contratado por parte de clientes do monopolista hipotético.

Este efeito de substituíbilidade em cadeia mantém-se no caso de circuitos digitais com velocidades de transmissão até 2 Mbps inclusive, como é visível na Tabela 5.

Tabela 5 – Diferença de preço: contratação de circuitos de maior capacidade vs. manutenção de circuitos de menor capacidade, com aumento de 10%

Circuito contratado : com aumento de preço de 10%	Mensalidade		
	Segmentos Terminais	5 km	50 km
128 Kbps : 64 Kbps	40%	54%	76%
192 Kbps : 128 Kbps	11%	-4%	-4%
256 Kbps : 192 Kbps	4%	-4%	-4%
384 Kbps : 256 Kbps	-3%	-8%	-4%
512 Kbps : 384 Kbps	1%	2%	4%
768 Kbps : 512 Kbps	-4%	-4%	-3%
1024 Kbps : 768 Kbps	-4%	-4%	-4%
1536 Kbps : 1024 Kbps	-5%	-4%	-4%
2 Mbps : 1536 Kbps	-5%	-8%	-4%

Nota: O valor de instalação do novo circuito, a título de informação, é, para circuitos até 2 Mbps, de €13,9 – diluído por um período de 3 anos (36 meses), período médio de permanência. Para circuitos de 2 Mbps, este valor passa para €12,4 – diluído por um período de 5 anos (60 meses), período médio de permanência, segundo os dados conhecidos.

Efectivamente, considerando as diferenças de preço verificadas, é possível concluir, com base na análise realizada, que uma solução assente em circuitos digitais de maior capacidade (até 2 Mbps) constitui, para a maioria dos clientes de retalho, uma real alternativa, na sequência de um aumento pequeno mas significativo e não transitório do preço de circuitos de menor capacidade (elemento anterior na cadeia).

Já relativamente à possibilidade de os circuitos digitais de 34 Mbps poderem ser considerados substitutos efectivos de circuitos digitais de 2 Mbps, para a maioria dos clientes de retalho, do ponto de vista estritamente funcional, esta hipótese já não se afigura tão provável, considerando o elevado diferencial de capacidade existente entre ambos e o facto de que capacidades tão elevadas como 34 Mbps estarão acima das reais necessidades da grande maioria dos clientes retalhistas.

Um aumento substancial das necessidades, em termos de capacidade, não se afigura um cenário credível para a maioria dos clientes de retalho de circuitos alugados. Com efeito, os circuitos digitais de 34 Mbps ou superiores apenas representam cerca de 0,1%⁴⁷ do total de circuitos digitais alugados no mercado de retalho, os circuitos de 2 Mbps representam cerca de 10% e os digitais de capacidade inferior a 2 Mbps cerca de 90%.

Considerando um cenário de aumento de 10% não transitório do preço dos circuitos de 2 Mbps, praticado por um monopolista hipotético, a ainda elevada diferença de preço que continuaria a existir entre os dois tipos de circuitos em análise apenas tornaria viável a substituição de circuitos digitais de 2 Mbps por um circuito de 34 Mbps para necessidades de capacidade acima dos 14 Mbps (7×2 Mbps). Observe-se a diferença de preços na Tabela 6.

Tabela 6 – Diferença de preço: contratação de circuitos de 34 Mbps vs. manutenção de circuitos de n×2 Mbps, com aumento de 10% vs. manutenção de circuitos de n×2 Mbps, com aumento de 10%

Circuito contratado : com aumento de preço de 10%	Mensalidade		
	Segmentos Terminais	5 km	50 km
34 Mbps : 2 Mbps	582%	582%	582%
34 Mbps : 2×2 Mbps	241%	241%	241%
34 Mbps : 4×2 Mbps	70%	70%	70%
34 Mbps : 6×2 Mbps	14%	14%	14%
34 Mbps : 7×2 Mbps	-3%	-3%	-3%
34 Mbps : 8×2 Mbps	-15%	-15%	-15%
34 Mbps : 10×2 Mbps	-32%	-32%	-32%

Nota: O valor de instalação do novo circuito, a título de informação, é, para circuitos de 34 Mbps, de €24 – diluído por um período de 7 anos (84 meses) – período médio de permanência, segundo os dados conhecidos.

Assim, não é credível que, para a maioria dos clientes de retalho, os circuitos digitais de 34 Mbps possam ser considerados substitutos dos circuitos digitais de 2 Mbps, identificando-se entre estas duas capacidades um corte na cadeia de substituíbilidade identificada para as capacidades inferiores.

2.1.2.2. Substituíbilidade do lado da oferta

Da análise do lado da procura, verificou-se que existe um ponto de quebra da cadeia de substituíbilidade, para circuitos de débito superior a 2 Mbps.

⁴⁷ Dados de volume de circuitos obtidos das respostas ao questionário sobre circuitos alugados (Deliberação ICP-ANACOM de 6 de Novembro de 2003).

Do ponto de vista da infra-estrutura/tecnologia de suporte aos serviços de circuitos alugados é de realçar a existência de um ponto de quebra também ao nível desta capacidade, tendo em conta que a oferta de circuitos de capacidade superior é normalmente suportada em redes de fibra óptica/SDH, recorrendo-se, normalmente, à rede de cobre para os circuitos de mais baixo débito, sobretudo na rede de acesso. Acresce que os circuitos alugados de capacidade superior a 2 Mbps têm uma maior complexidade de implementação, nomeadamente os circuitos com capacidade superior a 155 Mbps. Para estes circuitos é, normalmente, necessário proceder a uma avaliação casuística mais complexa⁴⁸, podendo também existir, dado o grande volume de tráfego associado, necessidades acrescidas em termos de securização.

Assim, não é credível que, no caso de um aumento pequeno mas significativo e não transitório dos preços dos circuitos de débito até 2 Mbps (inclusive) por parte de um monopolista hipotético, existissem operadores que passassem a fornecer este tipo de serviço recorrendo a circuitos de alto débito (34 Mbps ou superior) sem ter de incorrer em investimentos significativos, associados a alterações de fundo nas configurações e funcionalidades das respectivas redes. Assume-se, assim, neste caso, a inexistência de substituibilidade do lado da oferta entre circuitos com capacidades iguais ou inferiores a 2 Mbps e com capacidades superiores.

Finalmente, e como já referido anteriormente, os circuitos alugados de capacidade superior a 2 Mbps têm um muito baixo peso no volume total de circuitos, bem como no volume de receitas.

2.1.2.3. Conclusão: segmentação dos circuitos digitais segundo a capacidade

Tendo em conta a análise efectuada, considera-se que os circuitos digitais de capacidade até 2 Mbps se encontram no mesmo mercado relevante, assistindo-se, neste ponto, a uma quebra da cadeia de substituibilidade, tanto do lado da procura como do lado da oferta.

Esta conclusão permite inferir que se pode excluir do mercado de retalho relevante os circuitos de capacidades superiores a 2 Mbps⁴⁹, entendimento que está em linha com a recente posição da Comissão Europeia, acima referida, sobre a oferta mínima de circuitos alugados.

2.1.3. Circuitos alugados vs. serviços assimétricos

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar consideram que os serviços de transmissão assimétrica (e.g., acesso em banda larga através de ADSL e de modem por cabo) não devem ser analisados em conjunto no âmbito do mesmo mercado relevante retalhista de circuitos alugados.

⁴⁸ Nomeadamente ao nível do planeamento da rede de transporte.

⁴⁹ Os circuitos alugados de capacidade superior a 2 Mbps têm, no retalho, um baixo peso no volume total de circuitos (0,1%), bem como no volume de receita associada.

2.1.3.1. Substituibilidade do lado da procura

É possível identificar um conjunto de serviços de banda larga, suportados em outras tecnologias, hipoteticamente passíveis de ser analisados numa perspectiva de substituibilidade ao serviço de aluguer de circuitos por parte dos clientes de retalho, nomeadamente os serviços baseados em ADSL e serviços de transmissão fornecidos através da rede de distribuição de televisão por cabo⁵⁰.

No âmbito destes serviços não é garantida ao utilizador final uma ligação extremo-a-extremo simétrica⁵¹, dedicada (não partilhada/sem contenção) e transparente, entre duas localizações distintas. Por outro lado, o débito máximo garantido é relativamente reduzido (geralmente igual ou inferior a 2 Mbps⁵²) face aos circuitos tradicionais e não é possível garantir, à partida, níveis de qualidade de serviço tão exigentes como os assegurados pelo serviço de circuitos alugados.

Os serviços suportados nestas tecnologias não garantem aos utilizadores finais, à partida, serviços totalmente comparáveis aos disponibilizados através do aluguer de circuitos. Assim, não se considera que exista efectiva substituibilidade entre circuitos alugados e serviços assimétricos, designadamente considerando a diferenciação existente ao nível das funcionalidades associadas a cada um destes serviços. As características dos serviços e das ofertas em causa e a dimensão do segmento potencialmente afectado pela possibilidade de substituição entre os dois tipos de serviços em análise não são de molde a justificar que o comportamento de um monopolista hipotético fosse restringido por essa eventual substituibilidade.

Um reflexo da sua fraca substituibilidade é ainda a quase total inexistência de correspondência entre o tipo de clientes que contrata cada um destes serviços: essencialmente clientes residenciais, no caso da rede de distribuição de televisão por cabo e ADSL, e clientes empresariais, no caso dos circuitos alugados. Também no documento “Mercado grossista de acesso desagregado em banda larga – Definição dos mercados do produto e mercado geográfico, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares”⁵³ se havia concluído que os circuitos alugados e os serviços assimétricos não se encontram no mesmo mercado relevante, constituindo mercados de retalho distintos.

2.1.3.2. Substituibilidade do lado da oferta

Relativamente aos serviços (por natureza assimétricos e de distribuição) suportados em redes de cabo, não é expectável que qualquer prestador destes serviços passe a oferecer, num horizonte de curto-prazo, uma oferta de circuitos alugados simétricos a clientes de retalho, caso não detenha já

⁵⁰ Neste tipo de serviços, o utilizador comum está normalmente interessado em larguras de bandas assimétricas uma vez que a necessidade de informação no sentido rede-utilizador é, regra geral, superior à necessidade de envio de informação. De facto, a generalidade das ofertas de acesso à Internet em banda larga comercialmente disponíveis são assimétricas.

⁵¹ Teoricamente, um produto ADSL de 512/128 Kbps permite constituir um produto simétrico de 128 Kbps. No entanto, esta seria uma forma muito pouco eficiente de alocar recursos de transmissão.

⁵² Até meados de Maio de 2005, o débito máximo das ofertas de retalho ADSL do Grupo PT era de 1 Mbps. Apenas a partir dessa data foram colocados no mercado retalhista, pelo Grupo PT (ADSL e Cabo), produtos com 2, 4 e 8 Mbps.

⁵³ Documento disponível em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=134765>.

à partida as infra-estruturas de rede necessárias para o fazer, sem ter de incorrer em investimentos significativos.

Do lado da oferta, conclui-se que a generalidade dos prestadores do serviço de circuitos alugados também participa activamente na oferta de serviços baseados em ADSL (nomeadamente, acesso à Internet de banda larga). Deste modo, considera-se que a possibilidade de um prestador de serviços assimétricos iniciar a oferta do serviço de circuitos alugados, na sequência de um aumento pequeno mas significativo e não transitório (e.g. 10%) do preço deste serviço, não se afigura relevante.

2.1.3.3. Conclusão: circuitos alugados vs. serviços assimétricos

Os serviços assimétricos apresentam características distintas do serviço de circuitos alugados, não existindo restrições ao comportamento de um monopolista hipotético que oferecesse este último serviço. Do lado da procura não existe qualquer evidência de substituíbilidade e, nas actuais condições de mercado, a probabilidade de substituição pelo lado da oferta é muito reduzida. Desta forma, conclui-se que os serviços assimétricos não fazem parte do mesmo mercado relevante.

2.1.4. Circuitos alugados vs. outros serviços de dados

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar consideram, na generalidade, que os serviços suportados em FWA, Redes Locais via Rádio (RL-R) e serviços VPN e de gestão de capacidade (ATM, Frame-Relay, etc.)⁵⁴ não devem ser analisados em conjunto no âmbito do mesmo mercado relevante retalhista de circuitos alugados.

A Sonaecom, referindo que a identificação do mercado relevante não deverá ser condicionada pela tecnologia empregue mas sim pela existência ou não de substituíbilidade entre serviços avaliada do lado da procura e do lado da oferta, considera que os serviços baseados em FWA (e ATM, a nível grossista) devem ser incluídos no mesmo mercado relevante. O mesmo é defendido pelos operadores (excepto o Grupo PT) relativamente aos serviços suportados em tecnologias simétricas xDSL, sugerindo a sua inclusão no mercado retalhista de circuitos alugados.

2.1.4.1. Substituíbilidade do lado da procura

Os serviços suportados em FWA, RL-R, VPN e de gestão de capacidade poderiam eventualmente ser considerados substitutos do serviço de aluguer de circuitos em áreas em que a sua cobertura o permitisse.

No entanto, para a generalidade dos referidos serviços, existem limitações ao nível:

⁵⁴ Não obstante a definição de circuito alugado pressupor uma ligação física permanente entre dois pontos, para o uso exclusivo do utilizador, com velocidade de transmissão simétrica e capacidade de transmissão de voz e dados, existem algumas soluções como VPNs ou outros serviços de gestão de capacidade que, do ponto de vista funcional, poderão ser consideradas por alguns clientes finais como substitutos dos circuitos alugados convencionais.

- (a) da prestação de ligações extremo-a-extremo transparentes e dedicadas, existindo a partilha de recursos;
- (b) da qualidade de serviço (níveis de serviço) a contratar; e
- (c) da velocidade de transmissão.

Os serviços suportados em FWA, do ponto de vista da utilização final, poderiam teoricamente constituir uma alternativa ao serviço “tradicional” de aluguer de circuitos, sendo garantida uma ligação simétrica até 2 Mbps, dedicada e transparente, para o transporte de tráfego de voz e dados com níveis de qualidade de serviço aceitáveis, existindo no mercado de retalho ofertas baseadas neste tipo de suporte.

Note-se, no entanto, que o âmbito das licenças inicialmente atribuídas⁵⁵ não permitiu um desenvolvimento sustentado de ofertas de capacidade de transmissão/circuitos alugados ponto-a-ponto, entendendo-se o FWA como um sistema de acesso fixo. Em 2003, o ICP-ANACOM promoveu uma consulta⁵⁶ sobre a matéria, definindo como um dos seus objectivos permitir a utilização destas faixas de frequências na rede de transmissão. Foi ainda publicada a Portaria n.º 1062/2004, de 25 de Agosto, que aprovou a alteração do modelo de exploração dos sistemas de FWA incluindo a permissão de utilização das frequências na rede de transmissão dos operadores.

Acresce que as áreas potencialmente cobertas por estas ofertas estão limitadas a certas zonas urbanas de maior densidade e a zonas/prédios onde há “linha de vista” para as estações de base. Limitações ao nível da cobertura podem ainda afectar a qualidade de serviço (degradação do sinal).

Adicionalmente, entende-se ser ainda elevado o nível de incerteza associado à evolução destes serviços, nomeadamente os suportados em RL-R e FWA, não apenas a nível tecnológico, mas igualmente quanto à definição e estabilização da própria oferta de serviços e do modelo de negócio, aspectos essenciais para a sua aceitação pelo mercado.

Assim, conclui-se que os serviços de aluguer de circuitos suportados em FWA e RL-R não constituem, ainda, uma alternativa efectiva aos serviços de circuitos alugados para a generalidade dos clientes de retalho, dada a sua reduzida disponibilização em termos comerciais e de cobertura territorial, não sendo expectáveis evoluções significativas até à realização da próxima definição de mercado e análise de PMS.

Os diversos serviços suportados em ATM⁵⁷ permitem o estabelecimento de ligações dedicadas, permanentes e com garantias específicas ao nível da qualidade de serviço. Os serviços VPN, normalmente suportados no serviço de circuitos alugados, não são capazes de fornecer conexões

⁵⁵ As licenças FWA foram, inicialmente, atribuídas para permitir o fornecimento de acesso de rede fixa.

⁵⁶ Cf. consulta do ICP-ANACOM sobre FWA em: <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=109499>.

⁵⁷ Nomeadamente os serviços suportados em CBR (Constant Bit Rate), categoria de serviço que oferece garantias ao nível do débito e da qualidade de serviço.

transparentes e dedicadas ponto a ponto⁵⁸, nem de assegurar débitos compatíveis com serviços de circuitos alugados, nem, por último, de garantir níveis de serviço semelhantes aos dos circuitos alugados “tradicional”. Por outro lado, os serviços do tipo VPN e de gestão de capacidade (nomeadamente ATM) são normalmente soluções de maior valor para o cliente final baseadas em circuitos alugados, podendo tornar o seu uso mais eficiente, e estando geralmente associados a uma gama de serviços mais completa, não podendo, regra geral, ser considerados seus substitutos pelos clientes finais. Apesar de reconhecer que existe uma tendência de uma migração gradual de utilizadores finais, principalmente por parte dos grandes clientes, para serviços de maior valor acrescentado, o ICP-ANACOM, entende que os actuais⁵⁹ níveis de penetração destes serviços não permitem considerá-los, pelo lado da procura, substitutos dos circuitos alugados (independentemente das suas características face aos circuitos alugados).

De um modo geral, estes serviços⁶⁰ apenas se deverão equacionar como eventuais substitutos do serviço de circuitos alugados caso o número de clientes desses serviços seja comparativamente relevante e o nível de preços seja semelhante ao praticado para o serviço de aluguer de circuitos.

Neste momento, não existem assim indícios que permitam ao ICP-ANACOM concluir que existe substituíbilidade ao nível da procura entre circuitos alugados e serviços suportados em FWA, RL-R, VPN ou outros serviços de gestão de capacidade.

Relativamente aos serviços suportados em tecnologias simétricas xDSL (nomeadamente HDSL e SHDSL), do ponto de vista do uso pretendido pelos clientes de retalho e das próprias características do produto, eles podem constituir efectivos substitutos do serviço “tradicional” de circuitos alugados⁶¹ para débitos até 2 Mbps. De facto, aqueles serviços permitem a transmissão de tráfego de voz e dados extremo-a-extremo, de um modo simétrico, transparente e dedicado⁶². Note-se, no entanto, que poderá não ser possível garantir os mesmos níveis de serviço disponibilizados pelos circuitos alugados “tradicional”⁶³. A este respeito, acresce que existe actualmente (e desde há vários anos), na rede da PTC, uma grande implantação de soluções de circuitos baseadas em HDSL⁶⁴ e existem ofertas (pelo menos de um operador), no retalho, de circuitos alugados suportados em SHDSL (circuitos até 2 Mbps, inclusive).

⁵⁸ De facto, os serviços VPN (IP VPN, nomeadamente) permitem a um utilizador enviar dados para múltiplos pontos e são baseados em redes comutadas, de circuitos ou de pacotes. Assim, estarão, à partida, afastados da definição técnica de circuitos alugados.

⁵⁹ Bem como no período de tempo coberto por esta análise.

⁶⁰ Aplicável a todos os serviços analisados neste capítulo.

⁶¹ Inclusive para débitos superiores a 2 Mbps, utilizando-se mais do que um par de cobre.

⁶² Podem ser definidas taxas de contenção de 1:1 nos equipamentos de acesso SHDSL, podendo, assim, ser oferecidos circuitos com capacidade de transmissão garantida e dedicada

⁶³ Nomeadamente nas ofertas suportadas em SHDSL, sendo que esta tecnologia não atingiu um estado de maturidade (e utilização) comparável com a tecnologia PDH ou SDH.

⁶⁴ Por exemplo, na área metropolitana de Lisboa, na rede da PTC, cerca de 100 circuitos de 2 Mbps de capacidade (excluindo os circuitos em fibra óptica) são suportados nesta tecnologia.

2.1.4.2. Substituibilidade do lado da oferta

Considerando a diferença de preços e flexibilidade percebida entre estes dois tipos de solução para o utilizador final, com vantagens claras para os serviços de transmissão de dados mais complexos, não existem à partida incentivos para que um prestador de serviços de transmissão de dados, nomeadamente VPNs ou de gestão de capacidade, altere o seu portfólio de serviços em resultado de um aumento pequeno e não transitório dos preços praticados ao nível do serviço de aluguer de circuitos por parte de um monopolista hipotético.

Tendo em conta a reduzida oferta de serviços baseados em FWA ou RL-R, derivada da sua reduzida implementação, não se considera razoável a perspectiva de os operadores alterarem a sua oferta de serviços ou incorrer em custos irrecuperáveis associados a alterações de fundo nas configurações e funcionalidades das respectivas redes no caso de um pequeno, mas não transitório, aumento do preço dos circuitos alugados por parte de um monopolista hipotético.

2.1.4.3. Conclusão: circuitos alugados vs. outros serviços de dados

A análise das substituíbilidades do lado da procura e da oferta permite rejeitar a hipótese de que os serviços suportados em FWA, RL-R e os serviços VPN e de gestão de capacidade, dada a diferença ao nível das próprias características técnicas e das suas funcionalidades, bem como ao nível da actual penetração, constituam substitutos do serviço de circuitos alugados.

Quanto aos serviços suportados em tecnologias simétricas xDSL conclui-se que pertencem ao mesmo mercado relevante que o serviço de fornecimento de circuitos alugados.

2.1.5. Segmentação do mercado do serviço de circuitos alugados: grandes empresas vs. PME

Como referido no Capítulo 1, o serviço de circuitos alugados no retalho tem como segmento alvo, e em exclusivo, os clientes empresariais.

Segundo o Grupo PT, existem “dois segmentos de mercado homogéneos, um constituído por PME e outro por grandes contas empresariais”, sendo este último formado por um reduzido número de empresas actuando a nível nacional e que apresenta uma facturação média significativamente superior à das PME.

Analisa-se de seguida a eventual necessidade de definir os segmentos propostos⁶⁵ pelo Grupo PT.

2.1.5.1. Substituibilidade do lado da procura

Relativamente à substituíbilidade do lado da procura, as ofertas dirigidas a PME e a grandes

⁶⁵ Deve-se referir que esta análise resulta da sugestão do Grupo PT, uma vez que esta não foi uma segmentação sugerida pelo ICP-ANACOM no âmbito da Consulta Pública Preliminar.

empresas⁶⁶ não seriam, a priori, directamente substituíveis entre si, sendo que estas últimas são normalmente mais exigentes (em termos de garantias de qualidade de serviço, por exemplo), conhecedoras dos produtos e serviços de comunicações electrónicas e com maior poder negocial. No entanto, as condições da oferta publicitada para os circuitos alugados são independentes do tipo de utilizador, o que não permite concluir que os serviços prestados a PME e a grandes empresas estejam em mercados relevantes distintos. Parece também ser provável a existência de substituíbilidade em cadeia entre clientes não residenciais de diferentes dimensões, o que pode determinar a definição de um único mercado relevante.

2.1.5.2. Substituíbilidade do lado da oferta

Os operadores que oferecem serviços de aluguer de circuitos assumem-se como operadores globais, em todo o território e sem discriminação por tipo de cliente, apesar de as grandes empresas poderem localizar-se em zonas distintas das PME. Actualmente, as empresas que oferecem serviços às PME, normalmente também os oferecem às grandes empresas, independentemente da existência de um aumento de preços pequeno mas significativo e não transitório por parte de um monopolista hipotético. De facto, as empresas a actuar no mercado retalhista dos circuitos alugados não parecem diferenciar os seus segmentos alvos, PME ou grandes empresas⁶⁷.

2.1.5.3. Conclusão: grandes empresas vs. PME

Considerando a uniformidade das condições da oferta, incluindo preços, de circuitos alugados a grandes empresas e PME, e não parecendo existir restrições à definição de preços, o ICP-ANACOM entende que o mercado de retalho relevante inclui as grandes empresas e as PME.

2.1.6. Conclusão: definição do mercado do produto

Tendo em conta que:

- (a) os serviços potencialmente substitutos dos circuitos alugados apresentam diferentes características e funcionalidades perceptíveis pelos utilizadores finais;
- (b) os seus preços são distintos; e
- (c) um monopolista hipotético não veria o seu comportamento constringido,

o ICP-ANACOM considera que não dispõe de evidência suficiente que permita concluir que os serviços em análise são substitutos do lado da procura e da oferta, com excepção dos serviços de

⁶⁶ As ofertas dos operadores às Grandes Empresas constituem, normalmente, ofertas integradas de soluções de comunicações de voz e dados, sistemas de informação, Internet, comércio electrónico, outsourcing de redes, entre muitos outros.

⁶⁷ Nomeadamente o Grupo PT: “A PT Prime (...) presta serviços e soluções de comunicação e informação para o mercado empresarial, recorrendo à mais recente tecnologia e melhores práticas (...)” – informação retirada do sítio da PT Prime na Internet.

circuitos alugados baseados em tecnologias (xDSL) simétricas.

A análise da substituíbilidade do lado da procura e da oferta aponta para a definição de um único mercado relevante de circuitos alugados a clientes de retalho, designadamente:

- o mercado retalhista de circuitos alugados analógicos e circuitos digitais até 2 Mbps (inclusive).

Tendo o ICP-ANACOM analisado os circuitos alugados digitais de maior capacidade (igual ou superior a 34 Mbps), conclui não ser necessário identificar mercados relevantes de retalho que cubram estes produtos, considerando também que a regulação dos mercados ao nível grossista é suficiente para cumprir os objectivos regulatórios nesta matéria, e tendo especialmente em conta o reduzido volume e receitas, no retalho, dos circuitos de maior capacidade.

Assinala-se, a este respeito, que, no retalho, o número de circuitos com capacidade superior a 2 Mbps comercializado pelos operadores fora do Grupo PT é similar ao número de circuitos do mesmo tipo comercializado por empresas do Grupo PT.

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”⁶⁸.

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar consideram, com excepção do Grupo PT, que a existência de dominância clara do operador incumbente no mercado de circuitos alugados leva a que não seja necessário contemplar diferenciações geográficas, devendo antes ser este mercado analisado a nível nacional. Especificamente:

- O Grupo PT realça o que alega ser a importância das diferentes pressões concorrenciais a nível geográfico, nomeadamente nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, nas rotas Lisboa-Porto, Lisboa-Coimbra e Lisboa-Faro e nos circuitos internacionais.
- Segundo a OniTelecom, não parece justificada uma diferenciação a nível nacional. A existir diferenciação, a mesma deverá, no entender da OniTelecom, ser feita apenas entre circuitos CAM (Continente-Açores-Madeira), circuitos nacionais e circuitos internacionais, dado que as condições associadas aos mesmos (em particular o tarifário aplicado pelo operador histórico) e os níveis de concorrência existentes diferem.

⁶⁸ Cf. Linhas de Orientação §56.

Por outro lado, e ainda segundo a mesma entidade, o teste do monopolista hipotético não permitiria concluir que um aumento de preços numa dada zona geográfica só por si introduziria uma entrada minimamente significativa e expedita de novos operadores na oferta de serviços no seio da mesma.

- A Sonaecom, reconhecendo a relativa concentração da actividade nos grandes centros urbanos (Lisboa e Porto) e considerando que o peso que as ligações destes centros representa no mercado total não justifica a diferenciação destas ligações das demais, entende que a partir do momento em que os operadores podem socorrer-se de uma mesma oferta grossista (oferta mínima de circuitos alugados), as condições de oferta passam a ser suficientemente homogêneas para eliminar a noção de mercados geográficos distintos.

O ICP-ANACOM esclarece que, no sector das comunicações electrónicas, o âmbito geográfico de um 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*

A PTC presta serviços de circuitos alugados ao abrigo das suas obrigações enquanto concessionária, estando obrigada a prestá-los em todo o território nacional⁶⁹.

A PTC apresenta preços específicos para rotas pré-definidas (Lisboa-Coimbra, Lisboa-Porto e Lisboa-Faro), e para circuitos CAM, bem como para os circuitos de mais alto débito (iguais ou superiores a 155 Mbps), cujo preço é definido caso a caso, mas cujo volume, no retalho, é actualmente pouco significativo⁷⁰.

A PT Prime, cujos circuitos de retalho são normalmente suportados nos circuitos alugados à PTC, não apresenta, no último tarifário conhecido, preços específicos para rotas.

- *A área abrangida por uma rede*

A rede da PTC abrange todo o território nacional.

As redes de transporte da OniTelecom⁷¹ e da Novis⁷², por exemplo, são suportadas em cabos de fibra óptica (cobrindo mais de 5.000 km e 3.500 km, respectivamente) e em sistemas de transmissão DWDM⁷³ e SDH. Segundo estes operadores, as cidades “mais importantes” do território continental estão cobertas por redes de transporte baseadas em

⁶⁹ Obrigação constante das bases da concessão do serviço público de telecomunicações aprovadas pelo Decreto-Lei n.º 31/2003, de 17 de Fevereiro.

⁷⁰ De acordo com os dados disponíveis, a PTC alugou, no 1º semestre de 2004, 2 circuitos com capacidade superior a 2 Mbps (e nenhum circuito nas referidas rotas).

⁷¹ Rede com mais de 250 nós. Informação disponível em www.oni.pt.

⁷² Informação disponível em www.novis.pt.

⁷³ Dense Wavelength Division Multiplexing – Tecnologia de transmissão de alta velocidade, suportada em fibra óptica.

fibra óptica, sendo que existem redes metropolitanas de acesso em fibra óptica (MAN⁷⁴) nas principais cidades⁷⁵.

Existem ainda operadores detentores de extensa infra-estrutura de fibra óptica (nomeadamente a ReferTelecom, a RENTelecom e a Cabovisão), que cobrem sobretudo as principais ligações entre cidades e que não têm tido expressão em termos do serviço de circuitos alugados, nomeadamente a nível retalhista. A rede de transmissão dos restantes operadores (por exemplo, a COLT e a Jazztel) está sobretudo presente nos grandes centros urbanos (nomeadamente em Lisboa e Porto).

Apesar de existirem mais operadores concentrados nos principais centros urbanos, os produtos são oferecidos homogeneamente dentro e fora destas áreas. Os operadores, na generalidade, não diferenciam as suas estratégias de marketing referentes aos produtos, preços e descontos para, por exemplo, Lisboa ou Porto, face a outras áreas do território. A PTC diferencia o preço apenas em determinadas rotas, mas a PT Prime – que detém a maior quota de mercado no retalho –, pratica preços homogéneos em todo o território. Neste sentido, o ICP-ANACOM entende que o produto é oferecido de maneira homogénea em todo o território nacional. Note-se que a própria Comissão entende que, apenas em casos excepcionais, e para fins da regulamentação ex-ante, o mercado geográfico pode ser definido numa base de rota-a-rota⁷⁶.

Reconhecendo poderem existir, no mercado português, algumas diferenças nas condições concorrenciais em algumas áreas/ligações, nomeadamente em/entre algumas áreas metropolitanas, o ICP-ANACOM entende que essas diferenças não são de molde a justificar a identificação de mercados geográficos distintos ao nível do retalho.

O ICP-ANACOM entende que tal análise poderia ser mais benéfica em mercados com efectivas, relevantes e estáveis condições concorrenciais heterogéneas, o que não parece ser o caso do mercado retalhista de aluguer de circuitos, i.e., do ponto de vista regulatório, e à partida, o benefício de definir um único mercado nacional ou vários mercados parece ser o mesmo já que a situação concorrencial é semelhante, o que resultará na (eventual) imposição do mesmo tipo de obrigações regulamentares.

No que diz respeito aos circuitos CAM, ligações entre as duas centrais (no Continente e na Região Autónoma correspondente, nos Açores ou na Madeira) que servem os clientes retalhistas, considera-se que as condições concorrenciais que enfrentam são mais gravosas do que as associadas aos restantes circuitos alugados, dado que não existem ofertas grossistas alternativas nas actuais ligações para as Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira, suportadas em cabo submarino da PTC (e com ligação alternativa via satélite). Estas condições não são, contudo, suficientemente homogéneas e distintas para justificar a sua não inclusão num único mercado nacional.

⁷⁴ Metropolitan Area Network – Rede de comunicações de alta velocidade de uma área metropolitana. Concebida de forma fechada em cabo de fibra óptica.

⁷⁵ As MAN da Novis cobrem, segundo este prestador, 500 km das “17 principais cidades portuguesas”.

⁷⁶ Cf. Linhas de Orientação, §61.

Relativamente aos circuitos alugados internacionais, regista-se que a procura deste tipo de circuitos por parte dos operadores tem vindo a diminuir consideravelmente desde 2001⁷⁷ e, de acordo com os dados disponíveis para o retalho⁷⁸, têm um reduzido peso no volume total de circuitos, bem como no volume de receitas.

Por outro lado, verifica-se que a actual situação concorrencial nos circuitos alugados internacionais é substancialmente diferente da dos circuitos alugados nacionais, sendo que a oferta daqueles circuitos é muito diversificada, quer sendo disponibilizada por infra-estrutura própria dos operadores, quer pelos acordos ou parcerias estabelecidos com operadores internacionais.

2.3. Conclusão: mercado retalhista de circuitos alugados

Na sequência da análise efectuada considera-se que, em Portugal, o mercado retalhista de circuitos alugados é constituído por circuitos analógicos e circuitos digitais até 2 Mbps (inclusive), abrangendo todo o território nacional (incluindo circuitos CAM e rotas).

Este mercado coincide com o mercado retalhista de linhas alugadas abrangidas pelo conjunto mínimo, como definido pela Comissão Europeia na Recomendação.

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 PMS⁷⁹.

⁷⁷ Dados do sistema de contabilidade analítica da PTC, de 2001 a 2004 (1º semestre).

⁷⁸ Dados fornecidos pelas respostas ao questionário de Dezembro de 2003.

⁷⁹ 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.

3. DEFINIÇÃO DOS MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS

Identificam-se agora os mercados grossistas relevantes, i.e., os mercados onde os operadores e prestadores de serviços procuram e oferecem circuitos alugados tanto para utilização no desenvolvimento das próprias redes como para suporte às ofertas de serviços no mercado de retalho (incluindo o próprio serviço de circuitos alugados a utilizadores finais). Na definição destes mercados grossistas (mercados 13 e 14 identificados na Recomendação) é necessário ter em conta os mercados retalhistas adjacentes, uma vez que a procura de serviços grossistas deriva, geralmente⁸⁰, da procura dos serviços de retalho oferecidos aos utilizadores finais.

Na definição dos mercados grossistas dos segmentos terminais e de trânsito serão feitas referências ao mercado retalhista de circuitos alugados sempre que tal seja considerado relevante.

3.1. Serviço de aluguer de circuitos a clientes grossistas

Como já referido, um circuito alugado consiste numa ligação permanente, simétrica e dedicada entre dois pontos. À partida, existirá uma aparente dificuldade em diferenciar os mercados retalhistas e grossistas de circuitos alugados. Esta dificuldade surge (i) das similaridades existentes ao nível negocial e (ii) da dificuldade em diferenciar os produtos oferecidos a operadores e a utilizadores (empresas) para uso próprio.

No mercado nacional, tem existido procura⁸¹, por parte dos operadores de rede fixa e de rede móvel, de segmentos terminais de circuitos alugados, de segmentos de trânsito de circuitos alugados e de circuitos parciais de linhas alugadas (incluindo a “Interligação de Linhas Alugadas” e “Componentes de Suporte para Interligação”, nomeadamente no âmbito da oferta de referência de interligação – ORI), para suporte às redes próprias e também a outros serviços prestados por estes operadores no retalho (como por exemplo, VPNs ou acessos directos).

Os produtos e serviços grossistas de circuitos alugados serão assim elementos necessários para permitir a oferta, por parte dos operadores, de capacidade de transmissão simétrica, dedicada e transparente ao nível do retalho.

Estas funcionalidades caracterizam os serviços prestados, independentemente da tecnologia utilizada para os fornecer.

⁸⁰ Deve-se referir que, no caso dos circuitos alugados, uma percentagem relativamente elevada da procura grossista está efectivamente ligada às necessidades dos operadores em adquirir recursos para construção de rede própria (para prestação de outros serviços de retalho, nomeadamente VPN) e não para a prestação de serviços de circuitos alugados ao nível do retalho.

⁸¹ Cerca de 10% dos circuitos digitais de 2 Mbps são utilizados na interligação entre as redes dos operadores, de acordo com os dados das respostas ao questionário sobre circuitos alugados de Dezembro de 2003.

3.1.1. As componentes do serviço grossista de circuitos alugados

A Comissão Europeia identificou⁸², ao nível grossista, dois mercados que contemplam componentes relacionados com a oferta de circuitos alugados com características distintas, nomeadamente ao nível das redes de suporte, débito e comprimentos: os segmentos terminais e os segmentos de trânsito.

Os segmentos terminais fornecem capacidade de transmissão simétrica desde as instalações do cliente grossista até um ponto de agregação apropriado, sendo que, no caso nacional, este ponto é, normalmente, uma central local⁸³ - que corresponde, na prática aos PGIs locais definidos na ORI.

Os segmentos de trânsito, por seu turno, fornecem capacidade de transmissão simétrica entre dois pontos de agregação de tráfego, i.e., entre duas centrais locais.

Um operador poderá adquirir, no mercado grossista, um circuito alugado constituído apenas por segmentos terminais (os dois pontos pertencem à mesma central local, por exemplo), apenas pelo segmento de trânsito (por exemplo, uma “Rota” ou circuito CAM) ou incluindo os dois componentes (terminal e de trânsito), dependendo em última instância da cobertura e tipologia da sua própria rede, a qual poderá ser utilizada na prestação do serviço ao utilizador final.

No caso em que o operador dispõe de infra-estrutura própria para a oferta de segmentos de trânsito e queira recorrer à oferta de segmentos terminais da PTC para a prestação do serviço de circuitos alugados no retalho ou a nível grossista, para rede própria ou no âmbito da interligação, poderá utilizar o serviço de circuitos parciais de linhas alugadas⁸⁴. A este respeito, refira-se que a Comissão⁸⁵, inclui a oferta de circuitos parciais de linhas alugadas no mercado grossista de segmentos terminais de linhas alugadas e, para comprimentos de linha suficientes (maiores distâncias), também no mercado grossista de segmentos de trânsito de linhas alugadas.

3.2. Definição do Mercado do Produto

A nível grossista, é possível definir mercados separados, nomeadamente entre os segmentos terminais e os segmentos de trânsito de um circuito alugado.

Considera-se que os serviços grossistas de circuitos alugados correspondem aos definidos nos mercados 13 e 14 da Recomendação:

⁸² Cf. Recomendação.

⁸³ Com efeito, o tarifário de circuitos alugados da PTC define o prolongamento local (ou segmento terminal) como sendo o troço que liga a central local da PTC até às instalações do cliente.

⁸⁴ Cf. Deliberação do ICP-ANACOM – “Preços dos serviços de interligação de linhas alugadas e de componentes para interligação”, de 27.5.2004.

⁸⁵ Cf. Recomendação da Comissão, de 21 de Janeiro de 2005, sobre a oferta de linhas alugadas na União Europeia – “I Parte – Principais condições de oferta grossista de linhas alugadas”.

13. Mercado grossista dos segmentos terminais de circuitos alugados;
14. Mercado grossista dos segmentos de trânsito de circuitos alugados.

Os dois mercados grossistas identificados na Recomendação são delimitados pela Comissão com base nos conceitos de segmentos terminais e segmentos de trânsito, os quais não correspondem à terminologia correntemente utilizada a nível nacional neste domínio. Segundo a Comissão Europeia, a definição de segmento terminal dependerá da topologia da rede própria de cada Estado-Membro e será decidida pela ARN⁸⁶.

Assim, para efeitos de identificação do ponto de separação/delimitação ente os dois mercados grossistas definidos na Recomendação, o ICP-ANACOM considera que pode ser adoptada uma correspondência directa entre segmentos terminais e prolongamentos locais e entre segmentos de trânsito e troços principais. De facto, os prolongamentos locais constituem os elementos que se encontram na periferia da rede, promovendo a ligação aos utilizadores finais/operadores e os troços principais fazem parte do núcleo da rede (de transporte), fornecendo capacidade entre os nós que a constituem.

Acresce que as ofertas de circuitos alugados têm apresentado precisamente a central local da PTC como ponto de delimitação entre as duas componentes de um circuito alugado. Neste quadro, um operador que esteja presente (co-instalado) em todas as centrais locais da PTC apenas necessitaria de contratar segmentos terminais para poder oferecer um serviço de circuitos alugados extremo-a-extremo.

O ICP-ANACOM entende que uma alteração ao nível da fronteira entre as duas componentes, segmentos terminais e segmentos de trânsito, poderia provocar um grande impacto e instabilidade nos mercados, principalmente face ao desenvolvimento das redes (e ao nível das decisões dos operadores relativamente a futuros investimentos) em torno do actual modelo (de rede de suporte à oferta de circuitos alugados) e, conseqüentemente, nos modelos de negócio dos operadores.

No âmbito da Consulta Pública Preliminar⁸⁷ os operadores revelaram que:

- No entender do Grupo PT, os mercados grossistas de circuitos alugados devem ser definidos tendo por base os serviços procurados pelos operadores e prestadores de serviços de telecomunicações⁸⁸ e a identificação de condicionantes concorrenciais à actuação da empresa:
 - (i) segmentos terminais: circuitos alugados que ligam as instalações do cliente final aos elementos de rede do operador, incluindo circuitos parciais de linhas alugadas;
 - (ii) segmentos de trânsito: circuitos alugados que ligam elementos de rede de

⁸⁶ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, Secção 4.2.3.

⁸⁷ Respostas disponibilizadas em www.anacom.pt.

⁸⁸ “que utilizam os circuitos alugados para desenvolvimento de rede própria e como suporte para o fornecimento de outros serviços de telecomunicações que são comprados a jusante por seus clientes”, segundo o Grupo PT.

operadores, incluindo os circuitos para interligação no caso de operadores distintos.

- A APRITEL e a OniTelecom, bem como a Sonaecom (que reafirma as suas posições relativas ao mercado retalhista), propõem que nos mercados grossistas em causa sejam tidas em conta todas as gamas de débitos, bem como todas as tecnologias que permitem a transmissão simétrica e dedicada das comunicações ponto a ponto. Defendem ainda a inclusão do acesso a estações de cabos submarinos, alegando a total dominância da PTC na oferta deste tipo de circuitos. Em especial, a OniTelecom salienta, a respeito do mercado relativo aos segmentos terminais, o reduzido nível de concorrência resultante das dificuldades ao nível da construção de rede própria.

O ICP-ANACOM entende que não devem ser considerados mercados distintos para os segmentos de trânsito com diferentes capacidades, dado que, ao contrário do que acontece no caso dos segmentos terminais⁸⁹, aquelas componentes podem ser (e, normalmente, são) agregadas em sistemas de capacidade superior⁹⁰ ao nível da rede de transporte. Por outro lado, e em virtude destas mesmas múltiplas possibilidades de agregação, existe um enorme potencial para a substituíbilidade em cadeia entre os segmentos de trânsito de diferentes capacidades. Acresce que, do lado da oferta, a grande maioria dos operadores está presente neste mercado com ofertas que cobrem toda a gama de capacidades. Também em termos prospectivos, é expectável que a procura de circuitos ou segmentos de trânsito de débito mais elevado venha a aumentar⁹¹, dadas as crescentes necessidades de largura de banda.

O ICP-ANACOM entende que os segmentos terminais e os segmentos de trânsito são produtos complementares e não substitutos, dada a sua natureza distinta e a possibilidade de contratação destes elementos separadamente por parte dos clientes grossistas (contrariamente ao verificado no mercado de retalho), pelo que constituem mercados grossistas distintos. O mercado dos segmentos terminais é dominado, de facto, pela infra-estrutura de rede local⁹², associada a fortes barreiras à entrada e à expansão devido aos elevados custos das infra-estruturas, sobretudo condutas, que obstaculizam a replicação do investimento na mesma escala⁹³.

Discute-se, de seguida, a substituíbilidade entre os segmentos terminais, outros serviços de transmissão e, ainda, a possibilidade de segmentação dos mercados de segmentos terminais segundo a capacidade.

⁸⁹ Em que a capacidade deste componente é determinada pela capacidade contratada, no retalho, para o respectivo circuito alugado.

⁹⁰ Por exemplo, uma ligação SDH a 155 Mbps entre dois nós pode agregar 63 circuitos alugados de 2 Mbps ou 3 circuitos de 34 Mbps, entre outras hipóteses.

⁹¹ Especialmente ao nível dos segmentos de trânsito, tem vindo, de facto, a aumentar desde 2001, por contraponto ao número de circuitos de 2 Mbps, que tem vindo a diminuir.

⁹² Pelo facto de apenas a PTC, detentora da rede de acesso em cobre e extensa infra-estrutura em fibra óptica, poder disponibilizar uma oferta global a este nível de rede.

⁹³ No caso dos segmentos terminais existirá tendencialmente um nível de oferta mais limitado e, conseqüentemente, um menor grau de concorrência.

3.2.1. Segmentos terminais vs. outros serviços de transmissão

Tendo em conta a análise efectuada para o mercado retalhista (Capítulo 2) e considerando que a análise e as conclusões para os mercados grossistas serão muito semelhantes, optou-se por analisar de uma maneira agregada a substituíbilidade do lado da procura e do lado da oferta dos vários serviços de dados/transmissão suportados nas várias tecnologias/redes existentes.

3.2.1.1. Substituíbilidade do lado da procura

A nível grossista, poderia verificar-se a existência de alguma substituíbilidade entre segmentos terminais de circuitos alugados e os serviços disponibilizados pela oferta desagregada do lacete local. Mais especificamente, do ponto de vista funcional, e com base na ORALL actualmente em vigor, poderá ser possível, em alguns casos, substituir a contratação de segmentos terminais por uma solução SHDSL assente sobre lacetes desagregados contratados ao operador histórico⁹⁴. No entanto, o facto de, para obter uma solução equivalente em termos funcionais ao aluguer de segmentos terminais, ser necessário investimento adicional em equipamento de transmissão⁹⁵ condiciona a priori, e ao nível técnico, a substituíbilidade entre os dois serviços, isto é, a desagregação do lacete local pode não ser per se considerada substituta do serviço de circuitos alugados. Acresce que os níveis de qualidade de serviço actualmente garantidos pela ORALL são inferiores aos definidos para o serviço de circuitos alugados. Adicionalmente, os ainda reduzidos níveis de procura de lacetes locais não indiciam que esta solução possa ser considerada uma verdadeira alternativa ao aluguer de segmentos terminais por parte das diferentes empresas que oferecem redes ou serviços de comunicações electrónicas. Existem, à partida, dificuldades económicas em os operadores conseguirem rapidamente (mesmo no médio-prazo) uma cobertura nacional razoável, uma vez que se têm de ligar a um elevado número de MDFs (repartidores principais). Não obstante, esta é uma matéria que merece um acompanhamento próximo.

Alguns operadores utilizam actualmente tecnologias DSL simétricas (designadamente tecnologias HDSL e SHDSL) para a prestação do serviço de aluguer de circuitos na sua componente de terminação local. Novamente, os mesmos argumentos utilizados na análise do mercado retalhista poderão ser utilizados na análise do mercado grossista conexo. Neste caso, para segmentos terminais de baixa capacidade (até 2 Mbps, inclusive), os serviços disponibilizados por essas tecnologias podem ser considerados, pelos operadores, substitutos dos segmentos terminais “tradicionalis”.

Os serviços oferecidos através: a) das redes de distribuição de televisão por cabo; b) de ADSL; c) das Redes locais via Rádio; e d) dos serviços FWA, pelas razões anteriormente apresentadas em relação ao mercado retalhista, parecem não constituir igualmente alternativas viáveis e generalizadas aos serviços grossistas de circuitos alugados. De facto, para a generalidade dos referidos serviços, existem limitações ao nível (i) da prestação de ligações extremo-a-extremo

⁹⁴ Nomeadamente, na área urbana de Lisboa e Porto, para segmentos terminais até 2 Mbps.

⁹⁵ De facto, a desagregação do lacete local permite ao operador aceder “apenas” à rede de cobre da PTC, sendo que todo o equipamento de transmissão (nomeadamente xDSL) e de operação, manutenção e gestão associado à oferta de circuitos alugados será do operador (ao contrário do serviço de circuitos alugados).

transparentes e dedicadas, existindo a partilha de recursos, (ii) da qualidade de serviço (níveis de serviço) a contratar e (iii) da velocidade de transmissão.

No caso da maioria destes serviços (com excepção do ADSL), esta conclusão é ainda reforçada pela inexistência de qualquer tipo de oferta grossista dirigida a operadores/prestadores de serviços de comunicações. Por outro lado, a substituíbilidade que poderia verificar-se entre estes serviços (nomeadamente os suportados em RL-R e FWA) e os segmentos terminais de circuitos alugados é limitada pelas restrições funcionais associadas a estas tecnologias (já evidenciadas no Capítulo 2) e igualmente pelo seu menor grau de cobertura.

Os circuitos, próprios ou alugados, constituem um dos principais suportes necessários ao desenvolvimento de serviços como VPNs ou de outros serviços de gestão de capacidade (incluindo serviços ATM⁹⁶). Neste contexto, a nível grossista, mais que substitutos, estes serviços assumiriam um elevado grau de complementaridade. Por outro lado, num cenário de existência, a nível nacional, de ofertas grossistas deste tipo de soluções, passaria a ser possível às diferentes empresas que oferecem redes ou serviços de comunicações electrónicas optar pela sua contratação em substituição do serviço de aluguer de circuitos. No entanto, não existem, no mercado nacional, ofertas grossistas deste tipo.

3.2.1.2. Substituíbilidade do lado da oferta

Neste momento, não existem indícios que permitam comprovar a existência, por um lado, das ofertas grossistas⁹⁷ supra referidas e, por outro, de uma eventual substituíbilidade entre estas e os serviços grossistas “tradicionais”. De facto, no que respeita aos serviços VPN, o ICP-ANACOM entende que a variante grossista deste tipo de produto poderia apresentar características funcionais (nomeadamente a possibilidade de comutação e de comunicação multi-ponto) que levariam à conclusão de que estes serviços não são substitutos dos circuitos alugados.

Relativamente à desagregação do lacete local, também no documento “Mercado grossista de acesso desagregado – Definição dos mercados do produto e mercado geográfico, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares”⁹⁸ se havia concluído que não se encontra no mesmo mercado relevante dos circuitos alugados.

Por fim, o volume e morosidade dos investimentos necessários à construção de infra-estrutura fixa de acesso ao cliente final torna difícil que outros operadores ofereçam a curto/médio prazo segmentos terminais, como resposta a um aumento pequeno mas significativo e não transitório do preço daqueles componentes.

⁹⁶ Por exemplo, o transporte de tráfego entre comutadores ATM é também feito, normalmente, com recurso ao serviço de circuitos alugados (componente troço principal, nomeadamente).

⁹⁷ Com excepção da ORALL e da oferta “Rede ADSL PT”, não existem actualmente outras ofertas grossistas, para FWA, RL-R, ATM ou VPN, etc.

⁹⁸ Documento disponível em:

http://www.anacom.pt/streaming/mercado11_2.pdf?categoryId=124339&contentId=242356&field=ATTACHED_FILE.

3.2.1.3. Conclusão: Segmentos terminais vs. outros serviços de transmissão

De acordo com a análise das substituibilidades do lado da procura e da oferta, os serviços grossistas baseados nas redes de distribuição de televisão por cabo, ADSL, FWA, RL-R e na oferta desagregada do lacete local não são, actualmente e face à informação disponível, considerados substitutos dos “tradicionalis” segmentos terminais.

Por seu turno, os serviços disponibilizados pelas tecnologias simétricas xDSL são considerados substitutos dos segmentos terminais “tradicionalis” para segmentos terminais de baixa capacidade (até 2 Mbps, inclusive).

3.2.2. Segmentação dos mercados grossistas de segmentos terminais segundo a capacidade

3.2.2.1. Substituibilidade do lado da Procura

Analisar-se-á a segmentação segundo a capacidade dos circuitos alugados grossistas, definida com base na análise da substituibilidade do lado da procura⁹⁹ no mercado dos segmentos terminais. Os mesmos argumentos utilizados na análise do mercado retalhista poderão ser utilizados na análise do mercado grossista conexo, pois a procura neste mercado é também considerada uma procura derivada da procura no retalho. Neste caso, as capacidades dos segmentos terminais seriam determinadas pelas capacidades existentes (contratadas) nos circuitos alugados no retalho.

No entanto, deve salientar-se que no mercado retalhista não estão presentes os operadores móveis (e também parte dos operadores fixos), os quais são, de facto, grandes clientes grossistas de circuitos alugados, fundamentalmente para as componentes com capacidades iguais ou superiores a 2 Mbps.

Acresce que a Recomendação define o mercado grossista dos segmentos terminais sem distinção de capacidade.

Assim, o ICP-ANACOM entende que, apesar de se poder identificar uma cadeia de substituibilidade de segmentos terminais de mais baixa capacidade que termina nos circuitos de 2 Mbps, não deverá existir qualquer divisão em função da capacidade dos segmentos terminais, considerando novamente que do ponto de vista regulatório, e à partida, o benefício de definir um único mercado ou vários mercados consoante a capacidade parece ser o mesmo, já que a situação concorrencial é semelhante, o que resultará na (eventual) imposição do mesmo tipo de obrigações regulamentares.

Não obstante, relativamente aos circuitos de muito alta capacidade (superior a 155 Mbps), a

⁹⁹ Da análise do lado da procura verifica-se que existe um ponto de quebra, nos 2 Mbps, da cadeia de substituibilidade entre circuitos de baixo e alto débito.

procura é muito reduzida (equivalente à situação no retalho), sendo que em 2003, de acordo com a informação disponível, foram colocados no mercado grossista apenas quatro segmentos terminais¹⁰⁰ (e dois segmentos de trânsito) com capacidade superior a 155 Mbps. Também em termos prospectivos, não é expectável que a procura de segmentos terminais de débito mais elevado venha a aumentar significativamente, mesmo considerando as crescentes necessidades de largura de banda, não existindo assim fortes evidências que permitam considerar que este mercado deva ser diferenciado pela capacidade. O ICP-ANACOM estará atento à evolução da procura deste tipo de componentes durante o período de vigência da presente análise.

3.2.2.2. Substituibilidade do lado da oferta

A questão relevante é avaliar se a definição de substituibilidade do lado da procura pode ser alargada pela substituibilidade do lado da oferta, i.e., se um fornecedor de segmentos terminais de, por exemplo, 2 Mbps entraria no mercado de segmentos terminais de 34 Mbps em resposta a um aumento não transitório dos preços destes componentes por parte de um monopolista hipotético.

Actualmente, e devido à muito reduzida penetração dos novos operadores ao nível da infra-estrutura de rede local, em cobre ou fibra óptica¹⁰¹, não é provável que possa existir uma rápida e não onerosa¹⁰² entrada no mercado dos segmentos terminais por parte de um operador alternativo, independentemente da capacidade considerada para o segmento terminal. Não existe, portanto, qualquer evidência relativa à substituibilidade do lado da oferta de prolongamentos de diferente capacidade de molde a poder constranger um monopolista hipotético na definição dos seus preços.

Relativamente aos circuitos de muito alta capacidade (superior a 155 Mbps), acresce que os custos a incorrer na oferta deste tipo de componentes não são particularmente relevantes face aos custos de fornecer circuitos a 155 Mbps, a não ser uma eventual maior necessidade de securização, sendo que a diferença estará, fundamentalmente, ao nível das cartas de interface nos sistemas SDH.

3.2.2.3. Conclusão: segmentação segundo a capacidade

Relativamente aos segmentos terminais e aos segmentos de trânsito, a análise da substituibilidade do lado da procura e da oferta não permite, no entender do ICP-ANACOM, contradizer a assunção de que os mercados grossistas dos segmentos terminais e dos segmentos de trânsito não devem ser segmentados em função da capacidade.

¹⁰⁰ O número destes componentes é inferior a 0,35% do número total de segmentos terminais com capacidades iguais ou superiores a 34 Mbps (dados de 2003).

¹⁰¹ A rede de suporte de circuitos/componentes de capacidade igual ou superior a 34 Mbps é, na maioria dos casos, de fibra óptica (poderão também ser utilizados, em certas zonas, feixes hertzianos). A rede local “tradicional”, de cobre, não suporta circuitos de tão alta capacidade, a não ser em muito curtas distâncias (dezenas de metros).

¹⁰² Isto é, no curto prazo e sem se incorrer em elevados custos afundados devido à necessidade de fortes investimentos em construção de infra-estruturas, incluindo valas, condutas e cabos.

3.2.3. Conclusão: definição do mercado do produto

As características dos serviços em análise (com exceção dos serviços suportados em tecnologias xDSL simétricas), a geralmente baixa cobertura (com exceção da rede de distribuição de televisão por cabo) e as diferentes dinâmicas de concorrência justificam a não inclusão dos referidos serviços de transmissão no(s) mesmo(s) mercado(s) dos segmentos terminais. Estas considerações do lado da procura são corroboradas, nas actuais condições de mercado, pela análise da substituíbilidade do lado da oferta.

Com base nas análises efectuadas, o ICP-ANACOM considera que os segmentos terminais e os segmentos de trânsito não estão no mesmo mercado.

A análise da substituíbilidade do lado da procura e da oferta aponta para a definição dos seguintes mercados relevantes grossistas:

- O mercado dos segmentos de trânsito dos circuitos alugados analógicos e digitais, sem distinção de capacidade;
- O mercado dos segmentos terminais dos circuitos alugados analógicos e digitais, sem distinção de capacidade.

3.3. Definição do mercado geográfico

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 prevaletentes são consideravelmente diferentes”¹⁰³.

Relativamente à definição do mercado geográfico relevante, os argumentos apresentados pelas entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar sobre o processo de definição de mercados relevantes, avaliação de PMS e imposição de obrigações¹⁰⁴ foram os seguintes:

- No entender do Grupo PT, ao nível da segmentação dos mercados grossistas de circuitos alugados, deve existir o reconhecimento da distinção entre alguns mercados (zonas metropolitanas de Lisboa e Porto, rotas Lisboa-Porto, Lisboa-Coimbra, Lisboa-Faro e a totalidade das rotas internacionais).

Em especial, quanto aos circuitos internacionais, esta entidade refere que “a diversidade de soluções de encaminhamento existentes, seja por redes próprias, seja por acordos com operadores estrangeiros, a par da presença crescente de operadores internacionais em Portugal, criam um ambiente extremamente competitivo que justifica uma análise

¹⁰³ Cf. Linhas de Orientação §56.

¹⁰⁴ Respostas disponibilizadas em www.anacom.pt.

diferenciada deste mercado”.

- As restantes entidades que responderam à consulta entendem que os mercados grossistas de segmentos terminais e segmentos de trânsito devem ser analisados a nível nacional, sendo que a Jazztel identifica rotas onde, no seu entender, a concorrência é abundante, como Lisboa-Porto e Lisboa-Madrid.
- O entendimento da OniTelecom é que o mercado geográfico relevante é o mercado nacional, com a eventual diferenciação apenas entre circuitos CAM, circuitos nacionais e circuitos internacionais. A OniTelecom considera que, tal como no caso dos serviços de retalho, não existe substituíbilidade significativa do lado da procura e da oferta relativamente à possível diferenciação geográfica.
- A Sonaecom considera que não existem indícios suficientes que fundamentem a existência de condições de concorrência heterogéneas em diferentes partes do território nacional nos mercados grossistas de circuitos alugados, acrescentando o facto de o mercado grossista já apresentar uma segmentação adicional face ao mercado retalhista, a qual captura as diferenças mais relevantes a nível de concorrência que existem no retalho. Isto é, para esta entidade, a diferenciação entre mercado de segmentos de trânsito e segmentos terminais assume-se como suficiente.

A nível grossista, a possibilidade de existência de condições concorrenciais heterogéneas e, consequentemente, de diferentes graus de possibilidade de escolha por parte dos clientes (neste caso, empresas que oferecem redes ou serviços de comunicações electrónicas), encontrar-se-á relacionada com a cobertura geográfica das redes de comunicações electrónicas dos vários detentores de infra-estrutura própria activos nestes mercados, podendo existir algumas diferenças nas condições concorrenciais em algumas áreas/regiões (nas áreas de Lisboa e Porto, principalmente devido à concentração de actividade económica, existe uma maior procura de circuitos alugados). Contudo, o número potencial de mercados localizados sugere a inexequibilidade da sua análise, tendo em conta a dinâmica do mercado.

Uma análise do lado da oferta parece indiciar que a oferta de redes (nomeadamente MAN) alternativas em Lisboa e Porto é relativamente limitada. De acordo com os dados disponíveis, também não parecem existir, actualmente, diferenças substanciais entre o nível de procura de segmentos terminais e de trânsito nas várias regiões do território nacional (com excepção das rotas). Por outro lado, de acordo com as respostas ao questionário sobre circuitos alugados, verifica-se que não existem, de facto, verdadeiras ofertas grossista de segmentos terminais pelos operadores, com excepção da PTC¹⁰⁵.

Acresce que os operadores, na generalidade, não diferenciam as suas estratégias de marketing referentes aos preços e descontos e demais condições dos segmentos terminais consoante as áreas do território. Neste sentido, o ICP-ANACOM entende que os segmentos terminais são oferecidos

¹⁰⁵ De acordo com os dados disponibilizados, os operadores (excluindo a PTC) não venderam até ao 1º semestre de 2003 qualquer segmento terminal a clientes grossistas. Durante o 2º semestre 2003 e o 1º semestre de 2004 foi colocado no mercado um reduzido número de segmentos terminais.

de maneira homogénea em todo o território nacional.

Relativamente à componente de segmentos de trânsito (dos circuitos alugados nacionais, excluindo os circuitos CAM), é do conhecimento do ICP-ANACOM que actualmente existe um número ainda reduzido de operadores que possuem infra-estrutura disponível nas áreas urbanas (nomeadamente anéis ópticos/MAN nas zonas urbanas de Lisboa e Porto). Observa-se, por seu turno, uma maior concentração de oferta de capacidade por parte dos principais operadores do mercado nacional¹⁰⁶, e também dos operadores cujos accionistas são empresas de serviços de interesse público (“public utilities”), como a RENTelecom¹⁰⁷ e a ReferTelecom¹⁰⁸, no eixo Porto-Coimbra-Lisboa-Faro, i.e., coincidente com as rotas Lisboa-Coimbra, Lisboa-Porto e Lisboa-Faro – segmentos de trânsito específicos que têm tido um tratamento diferenciado, ao nível dos preços, no âmbito da oferta de circuitos alugados da PTC. Note-se que esta diferença de preço ocorre apenas nos circuitos de capacidade igual ou superior a 2 Mbps e foi justificada pela PTC, no passado, pelas poupanças de custos que tinha nestas rotas específicas, decorrente da utilização de sistemas SDH de grande capacidade.

Nestas rotas há uma maior concentração/agregação de débito, sendo que a capacidade oferecida é substancialmente superior face à capacidade de qualquer outro troço a nível nacional. De um ponto de vista prospectivo, o ICP-ANACOM prevê que esta tendência de concentração de tráfego nestas rotas se mantenha ou até se amplie, o mesmo se passando com a oferta de infra-estrutura alternativa por parte dos operadores de rede fixa e “public utilities”. Refira-se que, pelas condições específicas destas ligações, ao nível das próprias infra-estruturas disponíveis (da sua escala e âmbito), o custo associado à oferta destes troços será comparativamente inferior¹⁰⁹ ao custo de fornecer um segmento de trânsito entre quaisquer dois outros pontos (centrais) do território.

De acordo com a informação recolhida, e das respostas ao mesmo questionário, é possível verificar que também a OniTelecom e a Novis, os principais operadores grossistas alternativos, estão efectivamente presentes no mercado de segmentos de trânsito, designadamente nas rotas acima identificadas (com capacidades de 2 Mbps e até 155 Mbps).

As rotas e os segmentos de trânsito estariam no mesmo mercado relevante se o comportamento dos produtores ou fornecedores de serviços em causa estivessem sujeitos ao mesmo tipo de pressões concorrenciais, nomeadamente, em termos de fixação de preços. De facto, a PTC apresenta preços diferenciados¹¹⁰ para rotas pré-definidas e as condições concorrenciais poderiam parecer, à priori, relativamente diferentes no caso das rotas e dos restantes segmentos de trânsito.

No entanto, caso se definisse um mercado geográfico para as rotas conjunto dos

¹⁰⁶ Incluindo os operadores móveis e de redes de distribuição de televisão por cabo que não do Grupo PT.

¹⁰⁷ A RENTelecom, de acordo com a informação disponível no seu sítio da Internet, possui 6.260 quilómetros de fibras ópticas em Portugal e já iniciou a oferta de serviços de aluguer de infra-estruturas a operadores de telecomunicações.

¹⁰⁸ De acordo com informação recolhida, a ReferTelecom “(...) como operador licenciado de serviços públicos, presta serviços a empresas e entidades públicas e (...) detêm uma rede de telecomunicações suportada em fibra óptica, com vários anéis redundantes percorrendo praticamente todo o país. (...)”.

¹⁰⁹ Para um troço com a mesma distância.

¹¹⁰ Derivados da substancialmente maior capacidade oferecida ao nível das rotas.

troços/segmentos de trânsito Lisboa-Porto, Lisboa-Coimbra e Lisboa Faro , a quota de mercado (em receitas) da PTC nesse mercado seria semelhante (inferior apenas em 7,2% em 2004) à quota do mercado de segmentos de trânsito, o que não permite afirmar que, do ponto de vista deste indicador, as condições de concorrência nas rotas sejam suficientemente homogêneas e distintas das dos restantes segmentos de trânsito. Deste modo, conclui-se que não há justificação para definir mercados geográficos distintos para as rotas e para os restantes segmentos de trânsito.

Esta questão poderá vir a ser reequacionada em futuras análises destes mercados.

No que diz respeito aos circuitos CAM, ligações (segmentos de trânsito) entre as duas centrais que servem os operadores (no Continente e na Região Autónoma correspondente, nos Açores ou na Madeira), podendo estes circuitos, à partida, ter associadas condições específicas, considera-se que as condições concorrenciais que enfrentam são mais gravosas das que as associadas aos restantes segmentos terminais, dado que não existem ofertas alternativas nas actuais ligações para as Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira, suportadas em cabo submarino da PTC (e com ligação alternativa via satélite).

O serviço grossista de acesso aos cabos submarinos, prestado pela PTC, para acesso, nomeadamente, a circuitos de transmissão para o suporte de tráfego internacional (e também para os circuitos CAM), compreende a ligação de um ponto de amarração de cabos submarinos à rede de transmissão terrestre. Ou seja, à partida, parece necessário separar, neste serviço, os dois tipos de componente: (i) a ligação do circuito internacional no cabo submarino ao ponto de amarração e (ii) a ligação deste ponto às instalações do operador, incluindo a rede SDH em anel securizada, que contempla os pontos de amarração dos cabos submarinos em Sesimbra e Carcavelos, as centrais de comutação de tráfego internacional em Linda-a-Velha e Picoas e a estação de Sintra.

A ligação entre os nós deste anel (Picoas e Linda-a-Velha) e as instalações do operador grossista é constituída por um circuito alugado (um segmento de trânsito e, eventualmente, um segmento terminal nas instalações do operador), pelo que o ICP-ANACOM entende que esta componente está naturalmente incluída no mesmo mercado de circuitos alugados nacionais; também a componente da ligação no referido anel securizado, dado não existirem ofertas alternativas nas actuais ligações às estações de cabos submarinos, deve ser incluída no mesmo mercado grossista.

Relativamente aos circuitos CAM e aos circuitos de acesso aos cabos submarinos, o ICP-ANACOM, reconhece que as suas condições poderiam ser consideradas, à partida, suficientemente homogêneas e distintas para justificar a sua não inclusão no mesmo mercado geográfico dos segmentos de trânsito. No entanto, estes são serviços prestados exclusivamente pela PTC, não havendo, actualmente, possibilidade de implementação de qualquer solução alternativa e, obviamente, uma eventual segmentação entre segmentos de trânsito, circuitos CAM e acesso aos cabos submarinos não traria qualquer alteração de fundo à presunção de dominância do Grupo PT também nestes mercados. A eventual segmentação não permitiria, assim, qualquer alteração de fundo às conclusões da análise de PMS e, conseqüentemente, nas obrigações a impor.

3.4. Conclusão: Mercados grossistas dos segmentos terminais e segmentos de trânsito

Em consequência da análise efectuada, o ICP-ANACOM considera que existem em Portugal os seguintes mercados relevantes:

- Segmentos terminais de circuitos alugados analógicos e digitais, sem distinção de capacidade, abrangendo todo o território nacional;
- Segmentos de trânsito analógicos e digitais sem distinção de capacidade, abrangendo o território nacional.

O ICP-ANACOM entende que os factores considerados nesta análise não se irão alterar a curto/médio prazo, até à realização da próxima definição de mercado e análise de PMS¹¹¹.

3.5. Mercados susceptíveis de regulação ex-ante

A Comissão considera que os mercados identificados para efeitos de regulação ex-ante deverão obedecer a três critérios cumulativos¹¹²:

- 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”¹¹³.

Considera-se que, em relação a estes mercados, este critério é cumprido, tal como se explica nas secções 4 e 5 deste documento.

- Aspectos dinâmicos: 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 estes mercados, este critério é cumprido, tal como se explica nas secções 4 e 5 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.

¹¹¹ 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.

¹¹² Cf. Recomendação (9).

¹¹³ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p. 9-10.

Tal como resulta do parecer disponível no sítio do ICP-ANACOM na Internet¹¹⁴, 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. secções 4 e 5 deste documento) determinam que a regulação ex-ante seja essencial para minorar os efeitos das falhas destes mercados.

¹¹⁴ <http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=774&contentId=128076>.

4. AVALIAÇÃO DE PMS NO MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS

Após a identificação do mercado retalhista relevante de circuitos alugados, proceder-se-á a uma análise desse mercado, com vista a verificar se é, ou não, concorrencial, sendo que, nesse caso, se identificará o(s) operador(es) com PMS.

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 Orientação¹¹⁵ e no documento da Consulta Pública Preliminar.

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar¹¹⁶ pronunciaram-se sobre os critérios e indicadores mais adequados à análise deste mercado nos seguintes termos:

- Segundo o Grupo PT, os principais critérios para avaliar o domínio individual no mercado retalhista devem ser os seguintes: as quotas de mercado e sua evolução temporal, o número e dimensão dos operadores no mercado, a rivalidade entre empresas instaladas, a concorrência potencial, o contrapoder negocial dos compradores e a pressão exercida por mercados conexos;
- Segundo a OniTelecom deverá ser analisado, em particular, o critério das quotas de mercado e evolução das mesmas e, a título suplementar, o nível de concorrência entre as empresas instaladas, as barreiras à expansão e o contrapoder negocial dos compradores;
- Na perspectiva da Jazztel, as quotas de mercado, a dimensão do líder de mercado, a existência de infra-estruturas dificilmente duplicáveis, as práticas anti-concorrenciais, a concorrência potencial e a integração vertical e/ou acordos de exclusividade são elementos fulcrais para a análise da dominância individual.

¹¹⁵ Cf. Linhas de Orientação, §75.

¹¹⁶ Respostas a disponibilizar em <http://www.anacom.pt>.

4.1. 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 a operadores 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 ARNs 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, o grau de concorrência potencial e o contrapoder negocial dos compradores.

4.1.1. Quotas de mercado

Segundo a Comissão Europeia¹¹⁷, “no que diz respeito aos métodos utilizados para aferir a dimensão do mercado e as quotas de mercado, tanto o volume de vendas como o valor das mesmas fornecem informações úteis para a aferição do mercado. No 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”. Ainda segundo a Comissão¹¹⁸, “as receitas provenientes de linhas alugadas, a capacidade alugada ou o número de pontos terminais de linhas alugadas constituem critérios que podem ser utilizados para a aferição do poder relativo de uma empresa nos mercados das linhas alugadas [mas] ... o simples número de pontos terminais de linhas alugadas não tem em conta os vários tipos de linhas alugadas disponíveis no mercado”. Assim, conclui a Comissão Europeia que, “dos dois critérios em causa, o critério relativo às receitas das linhas alugadas parece ser o mais transparente e o menos difícil de aferir”.

Assim, pelas razões acima expostas, as conclusões devem ser retiradas em função das quotas de mercado em valor (receitas).

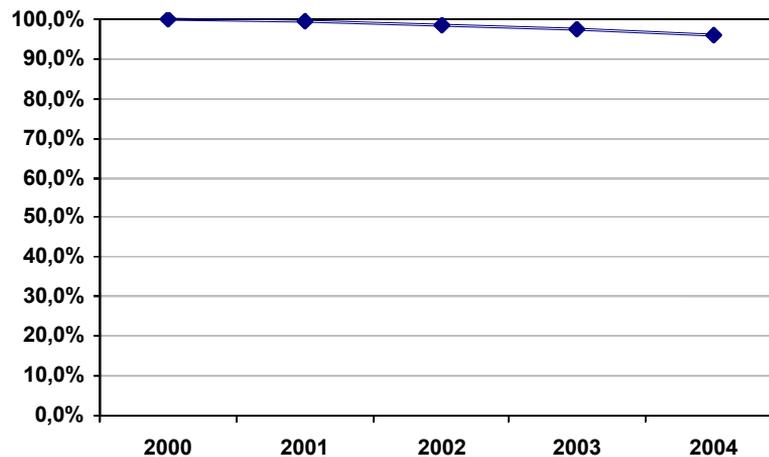
No mercado retalhista de circuitos alugados analógicos, apenas o Grupo PT está presente, pelo que a sua quota de mercado é, naturalmente, de 100%. Dado que o volume e a receita destes circuitos encontra-se, nos últimos anos, em queda e que os preços se têm mantido estáveis (ou com tendência para aumentar), não é previsível que esta situação se altere.

¹¹⁷ Cf. Linhas de Orientação § 76.

¹¹⁸ Cf. Linhas de Orientação § 77.

Ao nível dos circuitos alugados digitais, a quota de mercado do Grupo PT¹¹⁹, no final de 2004, era de cerca de 93%, ao nível de receitas¹²⁰ (vide Gráfico 4). Tem-se observado uma redução muito pouco acentuada, desde 2000, altura em que a quota de mercado do Grupo PT seria de aproximadamente 100%.

Gráfico 4 – Evolução das quotas de mercado do Grupo PT referentes à receita de circuitos digitais alugados a retalho



FONTE: ICP-ANACOM com base nas respostas aos questionários sobre circuitos alugados.

De acordo com a Comissão, empresas com quotas de mercado muito elevadas – superiores a 50% –, são consideradas dominantes, salvo em situações excepcionais^{121,122}. Acresce que estas quotas de mercado do Grupo PT, extremamente elevadas, têm-se mantido relativamente estáveis ao longo do período em análise.

4.1.2. Concorrência entre as empresas instaladas

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

¹¹⁹ Conceito de empresa no direito de concorrência.

¹²⁰ E de cerca de 96% ao nível do volume.

¹²¹ Cf. Linhas de Orientação §75.

¹²² Regista-se que no caso “FI/2004/0082: Access and call origination on public mobile telephone networks in Finland”, de 05.10.2004, uma empresa com mais de 60% de quota de mercado não foi considerada pela Comissão Europeia como sendo empresa dominante, tendo em conta os restantes critérios.

4.1.2.1. Dimensão e número do(s) líder(es) de mercado

A PT Prime e a PTC (empresas do Grupo PT) são os prestadores com maior dimensão no mercado retalhista de circuitos alugados, tendo apenas a OniTelecom e a Sonaecom (através da Novis), como prestadores alternativos, alguma presença neste mercado.

A análise deste critério deverá levar em consideração que os principais prestadores de serviços de circuitos alugados 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: infra-estruturas e serviços a operadores, serviço fixo de telefone, comunicações móveis, transmissão de dados e distribuição de televisão 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 circuitos alugados importa referir que o Grupo PT detém a totalidade do capital da PTC e da PT Prime¹²³.

- A Oni, SGPS foi fundada no ano 2000, contando entre os seus principais accionistas, os grupos EDP (com 56% do capital), o Millennium bcp (com 22,8%) e a Brisa (com 17%)¹²⁴.

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 Millennium 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 significativa rede de transmissão de fibra óptica (vários milhares de quilómetros).

- 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 operação dos serviços de telecomunicações fixas.

¹²³ Informação retirada do Relatório e Contas Consolidado da Portugal Telecom para 2004.

¹²⁴ A informação relativa às participações do Millennium bcp e da Brisa, na Oni SGPS, foi retirada em 06/02/2005 do site na internet daquele operador (http://www.oni.pt/mundo_oni_estrutura.aspx).

A SONAE SGPS, S.A., o maior grupo privado não financeiro português, gere um portefólio 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.

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(s) líder(es) de mercado, será ainda relevante avaliar o eventual acesso facilitado ou privilegiado a recursos financeiros e/ou mercado de capitais (vide ponto “4.1.2.2.4 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.

4.1.2.2. 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 elevadas, a capacidade de um concorrente tirar partido de um aumento de preços anti-concorrencial ou de uma restrição da produção de outro concorrente, diminui 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 maior nos casos em que os custos de mudança são elevados.

Analisa-se de seguida as principais barreiras à expansão existentes no mercado retalhista de circuitos alugados.

4.1.2.2.1 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”¹²⁵:

¹²⁵ Disponível em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=109366>. Vide secção “2.1.2.3.3. Infra-estruturas dificilmente duplicáveis” do referido documento.

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

No caso particular dos circuitos alugados analógicos e circuitos alugados digitais de débito igual ou inferior a 2 Mbps, a rede de suporte à sua oferta é, em grande parte, a rede de cobre (o meio mais eficiente para tal). Como já referido, a quota de mercado do Grupo PT nos circuitos analógicos é de 100%. A sua quota de mercado, no total do retalho, vai diminuindo (ainda que muito ligeiramente) à medida que a capacidade dos circuitos (digitais) aumenta.

As ofertas dos novos operadores estão mais orientadas para os circuitos de capacidade superior a 2 Mbps, inclusive, em que o retorno potencial será superior face ao dos circuitos de mais baixo débito. Deve-se realçar que, para os circuitos de capacidade superior a 2 Mbps, a rede de suporte será, necessariamente, a rede de fibra óptica, infra-estrutura onde os novos operadores têm vindo crescentemente a apostar, nomeadamente ao nível das redes de transporte.

Note-se ainda que os circuitos comercializados no retalho são circuitos extremo-a-extremo, necessitando dos segmentos terminais, que se encontram ao nível da rede de acesso, rede esta que, pelas suas características, não é facilmente duplicável.

4.1.2.2.2 Economias de escala e/ou gama e investimento na expansão da rede

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 PMS”¹²⁶, devido à existência de economias de escala e de gama, e dada a escala e a configuração da rede do operador histórico, este beneficia, tudo o resto constante, de custos unitários inferiores aos dos seus concorrentes.

¹²⁶ Disponível em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=109366>. Vide secção “2.1.2.3.2. Economias de escala e/ou gama e/ou experiência” do referido documento.

Em especial, a escala e a configuração da sua rede fixa¹²⁷ permitem-lhe promover desenvolvimentos na rede de acesso de forma a prestar serviços de circuitos alugados, 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 “4.1.2.2.1 – Infra-estruturas dificilmente duplicáveis”) ou suportam os seus serviços na oferta prestada pela PTC.

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.

Acresce que o Grupo PT beneficia, no retalho, das economias de escala e de gama existentes ao nível grossista, dada a multiplicidade de serviços que presta sobre a mesma infra-estrutura. Esta questão será vista com maior detalhe na análise dos mercados grossistas.

4.1.2.2.3 Integração vertical e/ou acordos de exclusividade

A existência de empresas integradas verticalmente poderá colocar os concorrentes não integrados em desvantagem concorrencial¹²⁸. 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 ao operador não integrado responder ao aumento de procura ocorrido na sequência de um aumento de preço de um concorrente.

O Grupo PT é composto por operadores integrados verticalmente, com presença quer ao nível do mercado grossista quer ao nível do mercado de retalho, sendo que a PTC está presente nesses dois mercados de circuitos alugados. Assim, tendo um desses operadores 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.

No âmbito retalhista, é de salientar a forte presença da PT Prime na área dos serviços de valor acrescentado do tipo VPN e de gestão de capacidade (Frame-Relay, ATM e outros), suportados, em parte, em circuitos alugados.

Outra situação potencialmente geradora de desvantagens concorrenciais será a existência de acordos de exclusividade e situações de discriminação entre empresas verticalmente integradas e empresas participadas que operam nos mercados retalhistas.

¹²⁷ A rede de transporte do Grupo PT é muito mais extensa e apresenta uma cobertura muito superior à rede dos restantes operadores, ao passo que a sua rede de acesso está presente em, praticamente, todos os edifícios no território nacional, ligando-os à rede de transporte e interligação através de cabos de cobre.

¹²⁸ A integração vertical pode gerar eficiências internas, nomeadamente através da eliminação de custos de transação, que não são replicáveis pelos concorrentes não integrados.

4.1.2.2.4 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.

4.1.2.2.5 Barreiras à expansão: conclusão

A quantidade e a dimensão das barreiras à expansão nos mercados em análise impediram e impedem o desenvolvimento de uma concorrência efectiva e não permitem contradizer a presunção de dominância que resulta do cálculo das quotas de mercado.

4.1.2.3. Rivalidade: preços e rentabilidade

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”.

A capacidade de definir preços contínua e significativamente acima do nível concorrencial é um importante indicador de poder de mercado. Num mercado concorrencial, as empresas não deverão ter capacidade para, individualmente, manter persistentemente os preços acima dos custos (incluindo uma rentabilidade normal) e assim sustentar lucros anormais. No entanto, deve ser tido em conta que, no curto prazo, elevadas taxas de rentabilidade podem ser explicadas por factores como inovação e alterações não esperadas da procura. Inversamente, lucros baixos poderão indiciar ineficiência da empresa ao invés de concorrência efectiva.

Em relação ao mercado retalhista de circuitos alugados, o ICP-ANACOM analisou a evolução dos preços desde 2000¹²⁹ e conclui que esta não indicia que o Grupo PT ajusta, ou tenha ajustado no passado, os seus preços como resposta às alterações de preços por parte dos seus concorrentes no retalho (ou à sua entrada neste mercado).

¹²⁹ Note-se que os dados devem ser analisados tendo em conta o impacto das intervenções regulatórias e as actuais restrições existentes na definição, por parte do Grupo PT, dos preços dos circuitos alugados.

4.1.2.4. Rivalidade: Inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues

A concorrência entre as empresas no mercado processa-se, igualmente, noutras dimensões para além do preço. Conforme já mencionado, não se tem assistido a um grande desenvolvimento de ofertas inovadoras no âmbito do mercado de circuitos alugados, nem existe, na prática, muita margem para diferenciação neste produto, verificando-se na prática uma replicação, por parte dos operadores, das ofertas de retalho das empresas do Grupo PT. A exceção a esta regra parece ser a recente oferta, de operadores alternativos, baseada em tecnologia SHDSL e utilizando lacetes desagregados.

Neste sentido, e considerando também que não são conhecidas ofertas, por parte do Grupo PT, baseadas nesta tecnologia mais recente, o ICP-ANACOM entende não existirem, actualmente, especiais vantagens de natureza tecnológica ou de relacionamento com os principais fornecedores de equipamento.

4.1.2.5. Concorrência entre as empresas instaladas: Conclusão

O mercado de circuitos alugados 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 entre empresas no mercado. A evolução da rentabilidade do líder de mercado não é compatível com a existência de concorrência efectiva neste mercado.

No contexto do mercado retalhista de circuitos alugados, as obrigações entretanto impostas para tentar ultrapassar algumas das barreiras à concorrência, não parecem ter atingido este objectivo: a quota de mercado do Grupo PT, medida em termos de receitas, tem-se mantido elevada, pautando-se em cerca de 93%¹³⁰ no final de 2004, apesar das várias intervenções do ICP-ANACOM no âmbito da oferta de circuitos alugados da PTC.

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

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

4.1.3. Barreiras à entrada e 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 atraíam novos concorrentes.

As barreiras à expansão referidas no ponto “4.1.2.2. Barreiras à expansão” são, igualmente, barreiras à entrada de novos operadores neste mercado.

¹³⁰ Em termos de volumes a quota de mercado do Grupo PT é ainda mais elevada, na ordem dos 96%.

Os custos irrecuperáveis (ou afundados), que no caso dos circuitos alugados são extremamente elevados, constituem 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. O operador histórico (que já fez os seus investimentos) pode 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 é desencorajada.

Como já referido, não é economicamente viável para os novos operadores replicarem a rede de acesso em cobre da PTC. Por outro lado, parece haver um abrandamento na taxa de crescimento na capacidade e cobertura territorial das redes de transporte (em fibra óptica) dos operadores alternativos, sendo que os principais centros urbanos (ao nível das centrais locais) do continente ainda não se encontram cobertos pelas redes desses operadores, nomeadamente da OniTelecom e da Novis.

Assim, no que se refere ao mercado de retalho de circuitos alugados analógicos e digitais de baixa capacidade, e face às conclusões referentes às economias de escala e gama, integração vertical, barreiras à entrada e à expansão, não se prevê que haja um alteração significativa das condições concorrenciais no médio prazo.

4.1.4. Contrapoder negocial dos compradores

O contrapoder negocial dos compradores de serviços de circuitos alugados, essencialmente clientes empresariais, é relativamente importante e apresenta uma tendência para aumentar em especial para os grandes clientes. Neste segmento de mercado, o comportamento dos operadores poderá ser constringido pela conjugação de um reduzido número de clientes com elevado peso no volume de negócios, mas sendo, por outro lado, dependente da existência de operadores alternativos ao operador histórico, que é reconhecidamente limitada, nomeadamente ao nível da rede local.

Para avaliação do nível de contrapoder negocial consideram-se relevantes os valores relativos ao número de grandes clientes e sua contribuição para o volume de vendas das empresas e taxas de abandono. A taxa de abandono, do Grupo PT, é relativamente reduzida (inferior a 10%), sendo que os 10 clientes que apresentam maior facturação representam cerca de 20% da facturação global.

Por outro lado, a PTC é obrigada a publicar os seus preços dos circuitos alugados a retalho e este facto limita a capacidade de os seus clientes poderem exercer efectivamente um contrapoder.

Concluindo, a obrigação de publicação de preços, a dimensão do líder do mercado, o número de grandes clientes e a sua contribuição para o volume total de receitas não indicia a existência de um contrapoder negocial dos compradores que restrinja o comportamento do operador dominante neste mercado.

4.1.5. Dominância individual: Conclusão

As quotas de mercado das empresas do Grupo PT, a dimensão da(s) empresa(s) líder(es) do mercado, a existência de fortes barreiras à entrada e 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 no prazo de tempo que decorre até à próxima análise de mercado, permitem concluir que as empresas do Grupo PT devem ser designadas como tendo PMS (dominância individual) no mercado retalhista de circuitos alugados analógicos e digitais com capacidades até 2 Mbps (inclusive).

4.2. Dominância conjunta

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

4.3. Análise prospectiva

O ICP-ANACOM considera que todos os factores que justificam a designação das empresas do Grupo PT que actuam no mercado retalhista de circuitos alugados como empresas com PMS se manterão num horizonte de curto/médio prazo, até à próxima avaliação de PMS¹³¹.

4.4. Avaliação de PMS: Conclusão

Considera-se que as empresas do Grupo PT que actuam no mercado retalhista de circuitos alugados, actualmente a PTC e PT Prime, detêm PMS neste mercado.

¹³¹ 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.

5. AVALIAÇÃO DE PMS NOS MERCADOS GROSSISTAS DOS SEGMENTOS TERMINAIS E DE TRÂNSITO DE CIRCUITOS ALUGADOS

Após a identificação dos mercados grossistas relevantes, proceder-se-á a uma análise desses mercados, com vista a verificar se são, ou não, concorrenciais, sendo que, neste último caso, se determinarão o(s) operador(es) com PMS.

As entidades que responderam à Consulta Pública Preliminar¹³² pronunciaram-se sobre os critérios e indicadores mais adequados à análise destes mercados nos seguintes termos:

- Segundo o Grupo PT deve ser tida em conta a segmentação estabelecida para o mercado grossista:
 - (a) no mercado grossista de segmentos terminais os principais critérios devem ser o número e dimensão de operadores e a inexistência de barreiras à expansão;
 - (b) no mercado grossista de segmentos de trânsito de circuitos alugados os principais critérios devem ser o número e dimensão dos operadores, as barreiras à expansão e o elevado contrapoder negocial dos operadores/compradores.
- Segundo a OniTelecom deverá ser analisado o critério das quotas de mercado e a evolução das mesmas. A título suplementar, entende que devem ser analisados o nível de concorrência entre as empresas instaladas, as barreiras à expansão e o contrapoder negocial dos compradores, havendo ainda que considerar os critérios de rentabilidade e da concorrência potencial, a qual considera extremamente improvável.

5.1. Dominância individual no fornecimento grossista (1) de segmentos terminais e (2) de segmentos de trânsito

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 a operadores 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 ARNs deverão efectuar uma análise exhaustiva e global das características económicas dos mercados grossistas relevantes 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, o grau de concorrência potencial e o contrapoder negocial dos compradores.

¹³² Respostas a disponibilizar em <http://www.anacom.pt>.

5.1.1. Quotas de mercado

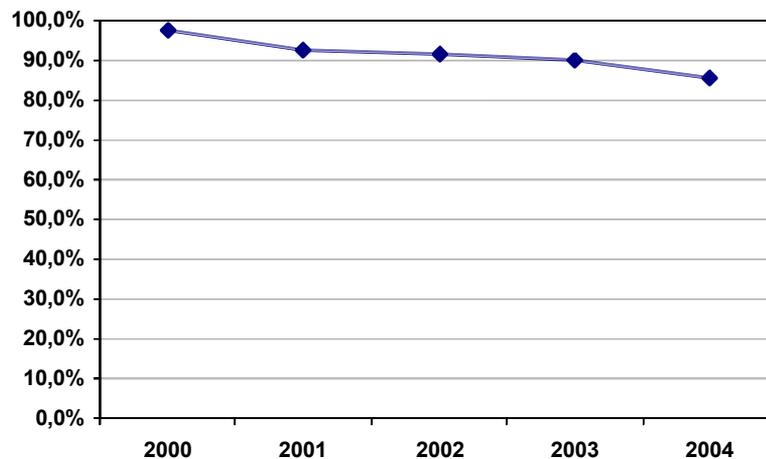
Conforme referido na avaliação de PMS nos mercados retalhistas de circuitos alugados, as quotas de mercado em valor são mais adequadas para avaliar o poder de mercado dos operadores.

Actualmente, e de acordo com os dados disponíveis, a PTC é, na prática, o único fornecedor grossista de segmentos terminais de circuitos alugados. A sua quota de mercado tem-se mantido em valores muito próximos dos 100% dos segmentos terminais analógicos e digitais, independentemente da capacidade de transmissão.

A mesma situação é observada no mercado grossista de segmentos de trânsito analógicos, mercado em que apenas está presente a PTC, com uma quota de 100%.

Relativamente ao mercado grossista de segmentos de trânsito digitais, a quota de mercado¹³³, em receitas, do Grupo PT tem sido, entre 2000 e 2004, sempre superior a cerca de 86% (vide Gráfico 5)¹³⁴.

Gráfico 5 – Evolução das quotas de mercado do Grupo PT relativas aos segmentos de trânsito digitais (em receita)



FONTE: ICP-ANACOM com base nas respostas aos questionários sobre circuitos alugados.

Deve notar-se que uma grande parte dos circuitos alugados, por parte dos operadores aos seus clientes, está dependente de segmentos terminais e segmentos de trânsito comprados à PTC, dado que a sua infra-estrutura de transporte (fibra óptica) tem ainda uma cobertura limitada.

De acordo com a Comissão, empresas com quotas de mercado superiores a 50% são consideradas dominantes, salvo em situações excepcionais¹³⁵.

¹³³ Calcularam-se quotas com base nos dados fornecidos pelas respostas aos questionários de Dezembro de 2003 e de Fevereiro de 2005.

¹³⁴ Relativamente à quota do Grupo PT em volume, a sua evolução tem sido ainda menos visível, registando-se uma redução de apenas 7,5% nesta quota, desde 2000.

5.1.2. Concorrência entre as empresas instaladas: barreiras à expansão e rivalidade

O ICP-ANACOM analisará, de seguida, o grau de concorrência entre as empresas instaladas, nos mercados grossistas dos segmentos de trânsito e dos segmentos terminais, tendo em conta a existência de barreiras à expansão e a rivalidade entre empresas.

5.1.2.1. Economias de escala e/ou gama

O operador histórico beneficia de fortes economias de escala também a nível grossista, devido aos elevados custos fixos no fornecimento de segmentos terminais (construção de infra-estrutura de rede local, incluindo cabos de cobre) e de segmentos de trânsito (construção de infra-estrutura e cabos em longas distâncias). Assim, o custo marginal de fornecer capacidade ou circuitos adicionais sobre a mesma estrutura é, após os custos incorridos, relativamente reduzida. Economias de escala adicionais são ainda conseguidas, pelo operador histórico, através dos equipamentos instalados nas suas centrais, sendo que o seu custo não aumenta substancialmente com a capacidade. Isto é, quanto maior o número de clientes/circuitos que os equipamentos suportem, tendencialmente menores serão os custos unitários (por cliente/circuito).

Assim, dada a escala e a configuração da rede do operador histórico, este beneficia, tudo o resto constante, de custos unitários inferiores aos dos seus concorrentes.

O ICP-ANACOM entende que o operador histórico, pelo elevado volume de capacidade e de tráfego na sua rede, está em melhor posição, face aos restantes operadores, para explorar as economias de escala e de gama como uma significativa vantagem competitiva ao nível dos custos associados aos mercados de segmentos terminais e de segmentos de trânsito.

Em segmentos de trânsito específicos (incluindo as rotas), existem vários operadores com grande capacidade disponível, o que lhes poderá permitir desfrutar de algumas economias.

5.1.2.2. Infra-estruturas dificilmente duplicáveis

No caso particular dos segmentos terminais, bem como de segmentos de trânsito de débito igual ou inferior a 2 Mbps (e de menor comprimento, nomeadamente em Lisboa e Porto), a rede de suporte à oferta grossista é, em grande parte, a rede de acesso em cobre, o meio mais eficiente para a sua disponibilização. A rede de acesso do operador histórico tem uma cobertura universal do território e permite-lhe fornecer segmentos terminais a um custo marginal reduzido.

Relativamente aos segmentos de trânsito, o ICP-ANACOM reconhece que a actual cobertura proporcionada pelas redes de fibra óptica dos novos operadores ainda não é suficiente e é indicadora da actual impossibilidade de qualquer operador replicar a totalidade das ligações entre cada uma das cerca de 170 centrais locais da PTC.

¹³⁵ Cf. Linhas de Orientação §75.

O ICP-ANACOM entende que não é economicamente viável para qualquer operador replicar a rede do operador histórico, fundamentalmente ao nível dos segmentos terminais e para a generalidade dos segmentos de trânsito. De acordo com os dados disponíveis, os operadores activos no mercado grossista de circuitos alugados, fora do Grupo PT, não têm investido em segmentos terminais e apenas num número relativamente reduzido de segmentos de trânsito.

Os novos operadores estão mais interessados em oferecer circuitos de capacidade igual ou superior a 2 Mbps, em que o potencial retorno será superior, face ao dos circuitos de mais baixo débito, sendo que as rotas estão incluídas no grupo de segmentos de trânsito onde os operadores e as “public utilities” (ReferTelecom e RENTelecom) mais investiram e disponibilizam maior capacidade¹³⁶.

5.1.2.3. Integração vertical e/ou acordos de exclusividade

Concluiu-se, na análise do mercado retalhista de circuitos alugados, que o Grupo PT tem PMS nesse mercado e com uma quota de mercado significativa. O Grupo PT recorre à sua própria oferta (grossista) de segmentos terminais e de segmentos de trânsito para poder oferecer, no retalho, o serviço de circuitos alugados, bem como para suporte de outros serviços (do Grupo). Esta procura, planeada e de grande volume, permite ao operador histórico beneficiar de largas economias de escala.

5.1.2.4. Rivalidade: preços, rentabilidade, inovação das ofertas e grau de diversificação nos meios empregues

A respeito do critério rivalidade, o ICP-ANACOM entende que as conclusões expressas nos capítulos 4.1.2.3 a 4.1.2.5, no âmbito do mercado de retalho, são extensíveis aos mercados grossistas.

O ICP-ANACOM analisou a evolução dos preços desde 2000, considerada naturalmente à luz do impacto das decisões regulamentares neste âmbito, e conclui que não existem indícios de que o Grupo PT ajusta, ou tenha ajustado no passado, os seus preços como resposta às alterações de preços por parte dos seus concorrentes grossistas (ou à sua entrada neste mercado) ou à introdução de ofertas inovadoras ou diversificadas. Por outro lado, existirá a possibilidade da oferta, por parte dos operadores, de segmentos terminais baseados em SHDSL (utilizando lacetes locais desagregados). O ICP-ANACOM estará atento ao desenvolvimento e impacto de eventuais ofertas baseadas nesta tecnologia.

O ICP-ANACOM não identifica, actualmente, especiais vantagens de natureza tecnológica para o Grupo PT, dado o elevado grau de maturidade da tecnologia utilizada no suporte da oferta grossista, ou de relacionamento dos operadores com os principais fornecedores de equipamento (incluindo construção de infra-estruturas) nos mercados grossistas em análise.

¹³⁶ O ICP-ANACOM reconhece, assim, que existem várias entidades cujas redes já replicam a cobertura do operador histórico ao nível de alguns segmentos de trânsito.

5.1.2.5. Concorrência entre as empresas instaladas, barreiras à expansão e rivalidade: Conclusão

A quantidade e a dimensão das barreiras à expansão nos mercados 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. Continuam a manter-se os factores que colocam em desvantagem os novos operadores face ao operador histórico.

Em conclusão, a análise efectuada relativa à concorrência entre as empresas instaladas no contexto da avaliação de PMS nos mercados grossistas de segmentos terminais e segmentos de trânsito não indicia a existência de concorrência efectiva nestes mercados.

A análise da concorrência entre as empresas instaladas, barreiras à expansão e rivalidade reforça, assim, a conclusão retirada da análise das quotas de mercado.

5.1.3. Concorrência potencial

Os custos irrecuperáveis relativos à oferta de segmentos terminais (e da maior parte dos segmentos de trânsito), suportados na generalidade na rede de acesso em cobre, são extremamente elevados e constituem uma fortíssima barreira estrutural à entrada, i.e., um potencial entrante não poderá suportar tais custos de investimento, não sendo, portanto, uma opção economicamente viável. O ICP-ANACOM entende que, dados os elevados custos em expandir as redes alternativas para garantir uma maior cobertura e reduzir a distorção existente ao nível dos segmentos terminais e da generalidade dos troços, é altamente improvável que uma concorrência efectiva se desenvolva no período de tempo coberto por esta análise de mercado.

Em face destas conclusões, bem como das anteriores (referentes às barreiras à entrada e à expansão), não se prevê que haja uma alteração significativa das condições concorrenciais nos mercados grossistas relevantes de segmentos terminais e segmentos de trânsito no médio prazo.

Assim, o ICP-ANACOM prevê que possa haver uma continuidade na evolução das condições concorrenciais no curto-médio prazo, com uma redução progressiva, mas lenta, da quota de mercado do operador histórico no mercado grossista dos segmentos de trânsito.

5.1.4. Contrapoder negocial dos compradores

O contrapoder negocial dos compradores de segmentos terminais e de segmentos de trânsito, essencialmente os operadores de rede fixa e de rede móvel, é relativamente importante, especialmente no caso dos operadores móveis e para circuitos com capacidade igual ou superior a 2 Mbps. De facto, a venda, por grosso, de circuitos alugados aos operadores móveis e ao principal cliente operador de rede fixa, a PT Prime, corresponde a mais de 80% do total do mercado grossista, em termos de volume e receita para aquele tipo de circuitos.

Contudo, nos mercados dos segmentos terminais, o comportamento do único fornecedor grossista não deverá ser constringido pela conjugação de um reduzido número de clientes com elevado

peso no volume de negócios, pois este contrapoder estará dependente da existência de operadores alternativos, os quais não estão activamente presentes neste mercado. A mesma conclusão poderá ser estendida para o mercado dos segmentos de trânsito, pois apesar de existirem operadores activos neste mercado, o número de segmentos de trânsito por eles cobertos ainda é bastante reduzido, sendo que o grosso da capacidade é disponibilizada num número limitado de ligações.

Acresce que a PTC é obrigada a publicar os seus preços dos circuitos alugados a clientes grossistas, limitando, este facto, a capacidade de os seus clientes poderem exercer algum contrapoder negocial¹³⁷.

Concluindo, a obrigação de publicação de preços, a dimensão do líder do mercado, o número de grandes clientes e a sua contribuição para o volume total de receitas não indicia a existência de um contrapoder negocial dos compradores que restrinja o comportamento do operador dominante nos mercados grossistas relevantes.

5.1.5. Dominância individual no fornecimento grossista de segmentos terminais e de segmentos de trânsito: Conclusão

Relativamente ao mercado grossista dos segmentos terminais, o ICP-ANACOM reconhece existirem menores barreiras à expansão e à entrada, especialmente em alguns segmentos específicos (incluindo rotas), bem como alguns indícios que mostram a emergência de alguma concorrência potencial. Contudo, estes indícios não permitem ainda contradizer a presunção de dominância que resulta do cálculo das quotas de mercado.

As quotas de mercado e a dimensão da empresa líder do mercado, a existência de barreiras à expansão, a inexistência de indícios que comprovem a existência de concorrência efectiva entre as empresas e a inexistência de concorrência potencial, permitem concluir que as empresas do Grupo PT que actuam nos mercados grossistas dos segmentos terminais e dos segmentos de trânsito detém PMS (dominância individual) nestes mercados.

5.2. Dominância conjunta

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

5.3. Análise prospectiva

O ICP-ANACOM considera que todos os factores que justificam a designação das empresas do Grupo PT que actuam nos mercados grossistas de segmentos terminais e de segmentos de

¹³⁷ Esta mesma conclusão é, actualmente, válida para as rotas, apesar de se reconhecer que existirá, potencialmente, um maior contrapoder negocial dos compradores.

trânsito como empresas com PMS nestes mercados se manterão num horizonte de curto/médio prazo, até à próxima avaliação de PMS¹³⁸.

Relativamente ao mercado dos segmentos de trânsito (nomeadamente nas rotas), e de acordo com a análise realizada, o ICP-ANACOM manter-se-á atento à evolução das quotas de mercado, bem como de outros critérios importantes, durante o período de vigência da presente análise.

5.4. Avaliação de PMS nos mercados grossistas de segmentos terminais e segmentos de trânsito: conclusão

Considera-se que as empresas do Grupo PT, actualmente a PTC, que actuam nos mercados grossistas de segmentos terminais e de segmentos de trânsito detêm PMS nestes mercados.

¹³⁸ 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.

6. IMPOSIÇÃO DE OBRIGAÇÕES

Nas secções anteriores foram analisados e identificados os mercados relevantes retalhistas e grossistas no âmbito dos circuitos alugados, tendo-se concluído que o Grupo PT detém PMS nos seguintes mercados:

- mercado retalhista de circuitos alugados analógicos e digitais até 2 Mbps (inclusive), abrangendo todo o território nacional;
- mercado grossista dos segmentos terminais analógicos e digitais, sem distinção de capacidade, abrangendo todo o território nacional;
- mercado grossista dos segmentos de trânsito analógicos e digitais, sem distinção de capacidade, abrangendo o território nacional.

Uma vez concluído que o Grupo PT detém PMS naqueles mercados, o ICP-ANACOM deve impor uma ou mais obrigações regulamentares ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam¹³⁹.

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 conexos¹⁴⁰.

Deve-se salientar, contudo, que de acordo com a regulamentação em vigor¹⁴¹, a designação de PMS no mercado retalhista relevante dos circuitos alugados implica, automaticamente, a imposição das obrigações de não-discriminação, transparência e orientação para os custos.

De 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); e

¹³⁹ Cf. Linhas de Orientação §21 e §114 e art.ºs 56º, e) e 59º, n.º 4 da Lei n.º 5/2004.

¹⁴⁰ Cf. Recomendação – Exposição de Motivos, Secção 4.

¹⁴¹ Cf. art. 83.º 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 cidadãos¹⁴². 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.

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 a impor aos operadores com PMS nos mercados grossistas 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 serviços e 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 utilização de elementos de rede específicos e recursos conexos; e
- (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”¹⁴³, 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”¹⁴⁴.

¹⁴² Cf. Lei n.º 5/2004, art.º 5.º.

¹⁴³ Disponível em http://erg.eu.int/doc/whatsnew/erg_0330rev1_remedies_common_position.pdf

¹⁴⁴ Cf. Linhas de Orientação, §115.

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”¹⁴⁵.

Assim, segue-se uma caracterização dos problemas de concorrência identificados no âmbito dos mercados relevantes 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 dos mesmos mercados, tendo em vista decidir sobre a imposição, manutenção, alteração ou supressão, conforme adequado, das obrigações.

6.1. Caracterização dos problemas de concorrência

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

6.1.1. Recusa de negociação e acesso

Este problema caracteriza-se pelas acções de uma empresa com PMS num dado mercado, nomeadamente no caso específico do fornecimento grossista de circuitos alugados, 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 ao serviço de circuitos alugados poderá não eliminar por completo os problemas concorrenciais. Neste caso, um operador com PMS poderá tentar alavancar o seu poder de mercado nos mercados grossistas para o mercado retalhista (alavancagem vertical) de várias formas, que podem ser divididas em duas categorias: questões não associadas a preços e questões associadas a preços.

¹⁴⁵ Cf. Linhas de Orientação, §119.

6.1.2. 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, conseqüentemente, a prestação de serviços ao utilizador final pelos operadores alternativos.

- Discriminação pela qualidade

Uma empresa dominante nos mercados grossistas 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 grossistas 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 utilizadores finais que os restrinjam de mudar de operador, 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 produtos 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 do operador 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.

6.1.3. 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.

- Subsidição cruzada

A subsidição 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 subsidição 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.

6.1.4. Problemas identificados pelos operadores e reclamações apresentadas

Nas respostas à Consulta Pública Preliminar¹⁴⁶, os operadores concorrentes das empresas do Grupo PT alegaram a existência dos seguintes problemas específicos na relação com a PTC:

- ausência de uma oferta grossista devidamente regulada;
- recusa/discriminação da oferta de circuitos em tecnologias não convencionais (e.g. SHDSL);
- ausência de condições de co-instalação e preços excessivos para acesso a estações de cabos submarinos; e
- níveis de qualidade de serviço pouco ambiciosos, não transparentes e não conformes com as Directivas Comunitárias.

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:

- falta de transparência nas ofertas de circuitos de alto débito (superiores a 2 Mbps) por parte da PTC;
- política de descontos de quantidade não orientada para os custos e que beneficia as empresas do Grupo PT;
- margens reduzidas entre os preços de retalho e os preços grossistas;
- transmissão privilegiada de informação a empresas do Grupo PT; e
- aplicação não uniforme de preços de instalação.

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 7).

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;

¹⁴⁶ Respostas a disponibilizar em <http://www.anacom.pt>.

- não podem ser resolvidas, tempestivamente, unicamente por aplicação da lei geral da concorrência; e
- tendem a persistir no tempo, dado existirem incentivos e possibilidades de actuação para que o operador 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.

6.2. Identificação das obrigações adequadas

Como referido no início deste capítulo, 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.

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

O Regulamento de Exploração de Redes Públicas de Telecomunicações, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 290-A/99, de 30 de Julho, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 249/2001, de 21 de Setembro, estabelecia, no anterior quadro regulamentar, as condições gerais a que obedecia a exploração de redes públicas de telecomunicações no território nacional tendo em vista a oferta de uma rede aberta, incluindo a oferta de circuitos alugados.

Por deliberação de 7 de Fevereiro de 2002, a PTC foi declarada como operador com poder de mercado significativo no mercado de circuitos alugados.

Nos termos dos referido Decreto-Lei n.º 290-A/99, nomeadamente nos art.º 23.º, 24.º, 26.º, 27.º e 28.º, a PTC encontra-se obrigada a¹⁴⁷:

- assegurar a oferta do conjunto mínimo de circuitos alugados;
- publicitar de forma adequada, na sua sede e em todos os seus estabelecimentos, as informações relativas à oferta de circuitos alugados, de acordo com a apresentação a seguir indicada: (a) características técnicas dos circuitos; (b) preços; (c) condições de oferta; (d) requisitos de licenciamento; (e) condições para a ligação de equipamentos terminais;
- ter em conta os princípios fundamentais de orientação para os custos, da transparência e não discriminação, nos preços do fornecimento de circuitos alugados, bem como nos

¹⁴⁷ Listagem não exaustiva.

descontos a realizar, devendo os preços, bem como os descontos, ser independentes do tipo de utilização para que tenham sido solicitados; e

- apenas recusar, suspender ou limitar a oferta de circuitos nos seguintes casos: (a) para assegurar a observância dos requisitos essenciais; (b) com fundamento na violação, pelos utilizadores, das condições de utilização, mediante autorização prévia do ICP-ANACOM.

Complementarmente, e conforme já mencionado atrás, o ICP-ANACOM interveio em diversas matérias, com vista a adaptar progressivamente a oferta de circuitos alugados aos interesses do mercado e garantir condições de concorrência¹⁴⁸.

No âmbito daquelas deliberações, que se mantêm 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 na Lei n.º 5/2004 (vide Tabela 7).

Tabela 7 – Exemplos de intervenções efectuadas na oferta de circuitos alugados da PTC no âmbito do anterior quadro regulamentar

Obrigações	Exemplos específicos de condições impostas no âmbito do anterior quadro regulamentar ¹⁴⁹
Transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência	Deliberação do ICP-ANACOM de 6.4.2000 – Oferta de um conjunto mínimo de circuitos alugados
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respectiva prestação de informações	Alteração da estrutura de descontos (nomeadamente com a Deliberação do ICP-ANACOM de 10.02.2004) e Deliberação do ICP-ANACOM de 31.07.2002 – Decisão sobre níveis de qualidade para o serviço de circuitos alugados
Separação de contas quanto a actividades específicas relacionadas com o acesso e ou a interligação	Implementação do modelo de separação de contas e recomendação quanto aos sistemas de contabilidade analítica da PTC (SCA)
Dar resposta a pedidos razoáveis de acesso	Deliberação do ICP-ANACOM referente à interligação de linhas alugadas
Controlo de preços e contabilização de custos	Deliberações do ICP-ANACOM, de 2002 a 2004 – Preços

Estes exemplos mostram que o ICP-ANACOM tem tido necessidade de intervir no âmbito da generalidade das obrigações previstas no novo quadro regulamentar.

6.2.2. Identificação de obrigações adequadas à resolução dos problemas

Nesta secção, e após identificar as obrigações decorrentes 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.

¹⁴⁸ Vide Deliberações do ICP-ANACOM sobre circuitos alugados em <http://www.anacom.pt/template15.jsp?categoryId=69872>.

¹⁴⁹ Idem.

6.2.2.1. Fornecimento retalhista de circuitos alugados

O mercado retalhista relevante analisado e identificado nos capítulos anteriores coincide com o mercado retalhista de circuitos alugados abrangidos pelo conjunto mínimo, tal como previsto na Recomendação e definido na Decisão 2003/548/CE da Comissão, de 24 de Julho de 2003.

Compete ao ICP-ANACOM, no âmbito do art.º 82.º da Lei n.º 5/2004, impor as obrigações relativas à oferta do conjunto mínimo de circuitos alugados segundo as normas em vigor, bem como as condições para essa oferta definidas no art.º 83.º da mesma Lei, às empresas com PMS relativamente à oferta dos elementos específicos ou da totalidade do conjunto mínimo, em todo ou em parte do território nacional.

O referido art.º 83.º explicita as condições da oferta do conjunto mínimo de circuitos alugados no retalho por parte do operador declarado com PMS, a qual deve obedecer aos princípios da não discriminação, da orientação dos preços para os custos e da transparência.

- Não discriminação

O ICP-ANACOM considera ser a não discriminação um princípio fundamental para garantir uma concorrência leal e justa, pelo que se torna premente a sua imposição e concretização.

O princípio da não discriminação obriga as empresas do Grupo PT a aplicar condições semelhantes em circunstâncias semelhantes às empresas suas clientes finais.

Tendo em conta a dimensão do Grupo PT no mercado retalhista e o princípio da não discriminação, qualquer proposta de desconto de fidelidade e/ou de quantidade e/ou capacidade terá que ser devidamente fundamentada e justificada na observância dos princípios de não discriminação e orientação para os custos.

- Transparência

O princípio da transparência obriga à divulgação das seguintes informações sobre o conjunto mínimo de circuitos alugados:

- (a) Características técnicas, incluindo as características físicas e eléctricas, bem como as especificações técnicas e de desempenho detalhadas aplicáveis ao ponto terminal da rede;
- (b) Preços, incluindo os encargos iniciais de ligação, os encargos periódicos de aluguer e outros encargos, devendo, sempre que os preços sejam diferenciados (incluindo descontos), tal ser indicado;
- (c) Condições de fornecimento, incluindo, nomeada e obrigatoriamente, o procedimento de encomenda, o prazo normal de entrega – período de tempo decorrido desde a data do

pedido firme de aluguer de um circuito até à sua colocação à disposição do cliente em 95% dos casos de circuitos alugados do mesmo tipo¹⁵⁰, o período contratual¹⁵¹, o tempo típico de reparação¹⁵² e o grau de disponibilidade, e o procedimento de reembolso, quando existente.

O ICP-ANACOM considera fazer todo o sentido manter esta obrigação, considerando que as medidas destinadas a assegurar a transparência dos preços, termos e condições aumentam a capacidade dos consumidores para optimizarem as suas escolhas e beneficiarem, assim, plenamente da concorrência. Esta obrigação assegura ainda uma certeza jurídica aos vários intervenientes no mercado.

- Controlo de preços e contabilização de custos

Para efeitos do princípio da orientação dos preços para os custos, o art.º 83.º da Lei n.º 5/2004 prevê que as empresas com PMS no mercado retalhista de circuitos alugados elaborem e ponham em prática um sistema adequado de contabilidade de custos.

O ICP-ANACOM, considerando que a manutenção das obrigações de não discriminação e transparência não é suficiente para ultrapassar os problemas concorrenciais identificados na análise do mercado retalhista, entende impor a obrigação de pôr em prática um sistema de contabilidade de custos para os circuitos vendidos no retalho, uma vez que se pretende aplicar o princípio da orientação dos preços para os custos, com vista a impedir a prática de preços excessivos por parte do Grupo PT.

O ICP-ANACOM entende que a aplicação da obrigação de orientação dos preços para os custos (i.e. preços máximos retalhistas) acompanhada da definição de uma margem mínima entre os preços retalhistas e grossistas (vide secção 6.2.2.2. Fornecimento grossista de segmentos terminais e segmentos de trânsito), impedirá as empresas com PMS no mercado retalhista de praticarem preços predatórios e/ou comprimirem as margens dos restantes operadores a actuar no mercado de retalho.

O ICP-ANACOM entende, assim, ser de manter a obrigação de orientação dos preços para os custos no mercado de retalho, considerando que a aplicação das obrigações supra referidas não serão suficientes para ultrapassar os problemas de concorrência existentes neste mercado.

Tendo em conta as conclusões da análise de mercado, que evidenciam a inexistência de concorrência ao nível retalhista e permitem designar as empresas do Grupo PT como tendo PMS no mercado de circuitos alugados abrangidos pelo conjunto mínimo, o ICP-ANACOM entende

¹⁵⁰ Este prazo deve ser estabelecido com base nos prazos de entrega reais dos circuitos durante um período recente de duração razoável, não podendo o seu cálculo incluir os casos em que os utilizadores tenham pedido prazos de entrega mais longos.

¹⁵¹ Período contratual: o período geralmente estabelecido para o contrato e o período contratual mínimo que o utilizador é obrigado a aceitar.

¹⁵² Prazo típico de reparação (PTR): período de tempo decorrido desde o momento da recepção de uma mensagem de avaria pela unidade responsável da empresa até ao momento em que estejam restabelecidos 80% dos circuitos alugados do mesmo tipo e em que os utilizadores tenham sido notificados, nos casos adequados, de que os referidos circuitos se encontram novamente em funcionamento, devendo, quando sejam oferecidas diferentes classes de qualidade de reparação para o mesmo tipo de circuitos alugados, ser indicados os diferentes PTR.

que devem ser mantidas as obrigações regulamentares de transparência, não discriminação e de controlo de custos impostas à PTC ao abrigo do quadro regulamentar anterior, agora extensíveis às empresas do Grupo PT a actuar no mercado de retalho, não sendo necessário impor medidas adicionais ao nível retalhista.

6.2.2.2. Fornecimento grossista de segmentos terminais e segmentos de trânsito

- Acesso e utilização de recursos de rede específicos

Sobre o fornecimento grossista de segmentos terminais e segmentos de trânsito, e ao ponderar a possibilidade de manter uma obrigação de acesso e a proporcionalidade de tal decisão, o ICP-ANACOM deve ter em conta o disposto no art.º 72.º, 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, tendo em conta os riscos envolvidos na realização do investimento; necessidade de salvaguarda da concorrência a longo prazo”.

Será previsível que uma empresa com PMS no mercado grossista e verticalmente integrada tente restringir o acesso aos seus produtos e serviços grossistas à medida que novas entradas no mercado de retalho comecem a diminuir o seu poder de mercado ao nível retalhista. Dada a dimensão da rede do Grupo PT, a recusa do fornecimento grossista de circuitos alugados, ou a sua oferta em condições pouco razoáveis, restringiria severamente a concorrência nos mercados a jusante, podendo o operador com PMS passar a cobrar preços excessivos no mercado de retalho.

A existência de concorrência ao nível do mercado grossista poderia atenuar este problema. Mesmo sabendo que é possível aos operadores concorrentes investir em rede própria, não será desejável, ou mesmo praticável, a replicação das redes de acesso metálico¹⁵³ e de fibra ao nível local. Por exemplo, 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”¹⁵⁴.

O ICP-ANACOM considera, assim, que a manutenção da obrigação de fornecimento grossista de circuitos alugados baseia-se na natureza do problema identificado, é proporcional e é justificada. Tal serviço deverá ser prestado de forma suficientemente desagregada de forma a garantir que não sejam exigidos produtos/serviços que não são estritamente necessários ao serviço solicitado.

O art.º 72.º da Lei n.º 5/2004 prevê vários tipos de obrigações de acesso que podem ser impostas. Em especial, o ICP-ANACOM considera que as obrigações de acesso que se encontravam previstas no anterior quadro regulamentar deverão ser mantidas, nomeadamente:

¹⁵³ Deve-se salientar que uma elevada percentagem dos segmentos de trânsito de circuitos analógicos e digitais com capacidade até 2 Mbps (inclusive), especialmente entre centrais locais situadas nas principais zonas urbanas, são suportados na rede de acesso em pares metálicos.

¹⁵⁴ Cf. Regulamento (CE) n.º 2887/2000, considerando (6).

- (a) dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias;
- (b) 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) prever a possibilidade de co-instalação nas suas instalações, sem prejuízo para a existência de impedimentos de ordem técnica devidamente justificados caso a caso, nomeadamente no âmbito dos serviços de circuitos parciais de linhas alugadas¹⁵⁵.

Estas obrigações correspondem às condições actualmente já oferecidas pela PTC através do serviço de circuitos alugados e das condições previstas na ORI e/ou ORALL que o ICP-ANACOM entende deverem ser mantidas.

Adicionalmente, e à luz do referido art.º 72.º, n.º 2, da Lei n.º 5/2004, o ICP-ANACOM entende que o Grupo PT deve estar sujeito às obrigações de negociar de boa fé com as empresas que pedem circuitos alugados e de não retirar o acesso já concedido a determinados recursos. No mesmo sentido, os serviços de circuitos parciais de linhas alugadas (nomeadamente “interligação de linhas alugadas” e “componentes para interligação”) devem permitir a interligação com as redes de todas as empresas do Grupo PT.

Segundo o n.º 3 do mesmo art.º “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 penalizações por incumprimento devem ser definidas.

A obrigação de acesso não será, por si só, suficiente. O ICP-ANACOM entende que poderá ser necessário impor obrigações adicionais para que se consiga colmatar todos os problemas concorrenciais potenciais como os preços excessivos ou as práticas discriminatórias. Estas questões serão abordadas ainda neste capítulo.

- Não discriminação

Sempre que é imposta uma obrigação de acesso, uma empresa com PMS tende a ter incentivos para discriminar entre as ofertas disponibilizadas aos seus próprios serviços ou a empresas subsidiárias ou associadas e as ofertas disponibilizadas às restantes empresas. Este problema de concorrência, já referido previamente, inclui a utilização discriminatória ou retenção de informação, a discriminação pela qualidade, as táticas de atraso e as exigências indevidas, além da possibilidade de discriminação ao nível dos preços.

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 comprem produtos grossistas ao Grupo PT possam ficar numa posição equivalente à desta, no retalho. Visa ainda impedir que haja discriminação indevida entre os vários operadores concorrentes do Grupo PT.

¹⁵⁵ Ver Deliberação do ICP-ANACOM em <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=114379>.

Em conformidade com o previsto nos art.^{os} 66.º e 70.º¹⁵⁶, ambos da Lei n.º 5/2004, o ICP-ANACOM entende que é objectivamente justificável manter a obrigação de não discriminação a que a PTC se encontra sujeita na oferta de circuitos alugados a clientes grossistas de forma a impedir que o Grupo PT possa, em circunstâncias equivalentes, discriminar a favor dos seus próprios serviços ou das empresas subsidiárias ou associadas.

Segundo a Recomendação C(2005)103/1, o princípio da não-discriminação aplica-se a todos os aspectos pertinentes dos serviços oferecidos, como a encomenda, o fornecimento¹⁵⁷ e a migração, a qualidade, a comunicação de avarias e o tempo de reparação, e as penalizações por incumprimento. Nos contratos de aluguer de circuitos, é mais adequado cobrir esses aspectos através de um acordo vinculativo sobre o nível de serviço (SLA – Service Level Agreement).

Os prazos de entrega contratuais, designadamente, deverão ser incluídos no SLA, de modo a garantir que os prazos de entrega no que respeita ao fornecimento, pelo operador com PMS, de circuitos alugados grossistas sejam os mesmos que os previstos para os seus próprios serviços e, por conseguinte, suficientemente inferiores aos prazos de entrega observados nos mercados retalhistas. É fundamental garantir que os prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais aplicados ao fornecimento grossista de circuitos alugados não impeçam os operadores concorrentes no mercado retalhista de proporcionarem aos seus clientes prazos de entrega e prazos de reparação de avarias semelhantes aos do operador com PMS (no retalho).

É também importante garantir que a informação conseguida pelo operador com PMS, como resultado da própria prestação dos serviços de circuitos alugados a outros operadores, não seja utilizada pelo seu departamento de retalho em quaisquer circunstâncias.

Tendo em conta a dimensão do Grupo PT nos mercados retalhista e grossistas e o princípio da não discriminação, a PTC deve abster-se da prática de quaisquer descontos de fidelidade e/ou de descontos de quantidade e/ou capacidade. Qualquer proposta de alteração neste âmbito terá que ser remetida previamente ao ICP-ANACOM devidamente fundamentada e justificada na observância dos princípios de não discriminação e orientação para os custos.

Por forma a ser possível monitorizar a não discriminação nos prazos de fornecimento e nos níveis de serviço, a PTC deve remeter ao ICP-ANACOM, trimestralmente, os valores, desagregados por capacidade e por operador, verificados na oferta grossista de circuitos alugados referentes (i) aos prazos de entrega, (ii) aos prazos de reparação de avarias e (iii) ao grau de disponibilidade.

Relativamente ao acesso aos cabos submarinos, à partida, não se vê razão para que os circuitos de ligação da estação de cabos/ponto de amarração tenham que ser exclusivamente oferecidos através da actual ligação em anel securizada, com um custo mais elevado para os operadores. Assim, deve ser disponibilizada aos operadores, que o solicitem, a opção de ligação à estação (e aos cabos submarinos) através de circuitos alugados grossistas (normais, i.e. não securizados).

¹⁵⁶ 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.

¹⁵⁷ Note-se que o ICP-ANACOM definiu, em 2002, níveis de qualidade de serviço mais exigentes. Vide Deliberação do ICP-ANACOM em <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=69909>.

Adicionalmente, por configurar uma prática discriminatória e injustificada, deve ser eliminada a obrigação de o operador deter uma capacidade equivalente no sistema submarino a interligar.

O ICP-ANACOM entende ainda que, tendo em vista garantir o cumprimento da obrigação de não discriminação, a mesma deve ser acompanhada pela imposição de obrigações de transparência e de separação de contas.

- Transparência

Existirão poucas situações relacionadas com o fornecimento grossista de circuitos alugados em que a transparência, por si só, constitua uma obrigação suficiente. Poderá no entanto funcionar como uma limitação ao comportamento anti-concorrencial, na medida em que os preços e condições de oferta são monitorizados tanto pela ARN como pelos seus concorrentes, tornando desta forma mais evidente o estabelecimento de condições anti-concorrenciais.

Na sequência da imposição das obrigações de acesso e de não discriminação, o ICP-ANACOM considera que a manutenção da obrigação de transparência constitui uma medida proporcional e necessária para verificar o princípio da não discriminação, justificada e com reduzidos custos de implementação, já que apenas seria exigida a publicação da informação necessária para assegurar a inexistência de condições adversas à concorrência. Ao promover-se a aplicação deste tipo de obrigação, assegura-se:

- (a) a disponibilização atempada de informação relevante aos interessados, fomentando uma maior previsibilidade, segurança e certeza associada ao ambiente em que os operadores que procuram acesso desenvolvem as suas actividades e facilitando as entradas conscientes no mercado, o que beneficia, em última instância, a concorrência e o utilizador final;
- (b) a diminuição da assimetria de informação entre a empresa regulada e o regulador e uma melhor monitorização do cumprimento da obrigação de transparência.

Segundo o art.º 67.º da Lei n.º 5/2004, a ARN pode exigir a publicação, de forma adequada, das informações relativas à oferta de acesso e interligação do operador, nomeadamente, informações contabilísticas, especificações técnicas, características da rede, termos e condições de oferta e utilização, incluindo preços.

Também de acordo com o art.º 68.º da referida Lei, a ARN pode determinar, nomeadamente aos operadores que estejam também sujeitos a obrigações de não discriminação, a publicação de ofertas de referência de acesso, incluindo o modo de publicitação.

A obrigação de publicação de uma oferta de referência prossegue dois objectivos principais: (i) ajudar à transparência na monitorização de potenciais comportamentos anti-concorrenciais e (ii) dar a conhecer os termos e condições em que os outros operadores irão adquirir serviços de acesso grossistas. A publicação de uma oferta de referência permitirá ainda uma maior rapidez na negociação dos acordos, assumindo um papel importante na prevenção de possíveis conflitos e aumentando a confiança dos compradores de serviços grossistas, na medida em que contribui para que estes tenham conhecimento pleno de todas as condições principais associadas à prestação do serviço e contribuindo para que estes lhes sejam fornecidos em condições não discriminatórias.

Deve assim o Grupo PT publicar, e manter actualizada, no respectivo sítio na Internet, uma oferta de referência de circuitos alugados a clientes grossistas, contribuindo, deste modo, para reforçar a previsibilidade das condições de oferta.

O art.º 68.º da Lei n.º 5/2004 prevê que seja exigido aos operadores com PMS que apresentem uma oferta suficientemente desagregada de forma a garantir que não seja exigido aos operadores a compra de produtos/serviços que não são necessários ao serviço solicitado. Assim, a oferta de referência deve incluir a descrição das ofertas relevantes desagregadas em várias componentes, de acordo com as necessidades do mercado, bem como dos termos e condições associados, incluindo os preços. O ICP-ANACOM entende que o princípio da transparência pode ser assegurado também através da obrigação de publicar informação técnica fundamental, nomeadamente os níveis de qualidade de serviço, i.e., as ofertas de referência devem integrar SLAs e penalizações em caso de incumprimento dos níveis acordados.

Assim, a oferta de referência deve incluir as características técnicas e de desempenho dos vários tipos de circuitos alugados, os preços, as condições de fornecimento e de reparação de avarias (qualidade de serviço), e as respectivas penalizações em caso de incumprimento. A oferta de referência deve estabelecer as condições supra referidas para os circuitos analógicos e digitais até 155 Mbps (inclusive) e deve contemplar as condições específicas associadas ao serviço de circuitos parciais de linhas alugadas (e componentes de suporte para interligação) e ao serviço de acesso a cabos submarinos. Deverá ainda incluir a oferta de tecnologias xDSL simétricas, se e quando disponibilizadas ao retalho ou a empresas do Grupo PT.

Esta oferta de referência deve ser remetida ao ICP-ANACOM num prazo de 30 dias úteis após a notificação da decisão final.

Note-se ainda que, face às ofertas que o Grupo PT vier a apresentar, o ICP-ANACOM poderá intervir, de acordo com o n.º 3 do art.º 68.º da Lei n.º 5/2004.

- Separação de contas

A imposição de obrigações de não-discriminação e a necessidade de impedir a prática de subsídio 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 é uma medida objectivamente justificável dada a necessidade de garantir a não discriminação (permitindo a análise dos preços grossistas e dos preços de transferência internos) e impedir a subsídio cruzada.

Trata-se de uma medida proporcional, na medida em que apenas é exigida a disponibilização de informação com um detalhe que permita concretizar os objectivos de verificação de outras obrigações.

- Controlo de preços e contabilização de custos

As redes de acesso (em pares metálicos, fibra óptica ou feixes hertzianos) utilizadas para a prestação de serviços de circuitos alugados caracterizam-se pela ausência de uma concorrência efectiva, indiciando, as elevadas barreiras à entrada, poucas probabilidades de concorrência futura. Na ausência de concorrência efectiva, o operador com PMS nos mercados grossistas de segmentos terminais e segmentos de trânsito tem poucos incentivos em reduzir os custos e operar de forma eficiente, uma vez que esses custos elevados poderão ser transferidos através de preços excessivos aos clientes grossistas e, em última instância, aos consumidores que não têm alternativa de escolha.

Um aspecto fundamental na oferta do serviço é, assim, a possibilidade dos operadores prestarem serviços de circuitos alugados sem incorrerem em situações de compressão de margens.

O preço do serviço de fornecimento grossista de circuitos alugados deve, por outro lado, proporcionar os incentivos adequados para que tanto o operador que fornece o acesso como os operadores a quem o acesso é concedido invistam em infra-estruturas próprias de uma forma eficiente, por forma a assegurar uma concorrência sustentável.

À luz da Lei n.º 5/2004, o ICP-ANACOM deve assegurar que os mecanismos de amortização de custos ou as metodologias de fixação de preços promovam a eficiência e a concorrência sustentável e maximizem os benefícios para o consumidor, podendo também ter em conta nesta matéria os preços disponíveis nos mercados concorrenciais comparáveis.

O art.º 74.º da Lei n.º 5/2004 permite à ARN impor obrigações de amortização de custos e controlo de preços¹⁵⁸, quando uma potencial ausência de concorrência efectiva origine a manutenção de preços a um nível excessivamente elevado ou a aplicação de esmagamentos de margens em detrimento dos utilizadores finais.

Até à data os preços da oferta de circuitos alugados da PTC 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 partir do sistema de contabilidade analítica da PTC, auditado anualmente, 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 importância que uma oferta grossista de circuitos alugados assume, como forma de permitir aos operadores alternativos construir as suas próprias redes e disponibilizar ofertas retalhistas de serviços de comunicações electrónicas (incluindo revenda de circuitos alugados) com uma

¹⁵⁸ Incluindo a obrigação de orientação dos preços para os custos e a obrigação de adoptar sistemas de contabilização de custos, para fins de oferta de tipos específicos de acesso ou interligação.

abrangência geográfica alargada, justifica que se garantam condições mínimas para que aqueles operadores possam, de facto, concorrer no mercado. Em particular, há necessidade de assegurar uma margem mínima entre os preços retalhistas praticados pelas empresas do Grupo PT e os preços grossistas, que permita uma concorrência leal entre vários operadores no mercado, o que tem justificado um acompanhamento próximo e intervenções por parte do ICP-ANACOM nesta matéria.

O ICP-ANACOM, em 2003, optou, de acordo com os princípios da transparência e da orientação para os custos, por definir¹⁵⁹ para o serviço de aluguer de circuitos um tarifário único e uma estrutura de descontos em três níveis, fazendo coexistir, num dado patamar (26%), empresas do Grupo PT e empresas concorrentes. Esta estrutura de descontos já consubstanciava, na prática, a imposição de um diferencial de 26% entre os preços grossistas e retalhistas, embora o desconto máximo não fosse atingido por todos os compradores grossistas¹⁶⁰.

O estabelecimento de preços máximos, orientados para os custos, evitando preços excessivos, não previne, per se, a definição de preços retalhistas (excessivamente) baixos pela empresa dominante. Assim, tem que ser posto em prática um mecanismo que previna a prática de preços predatórios e o esmagamento de margens (i.e. uma desproporção entre os preços grossistas e retalhistas praticados pelo Grupo PT, obrigando os concorrentes em incorrerem em prejuízo nas suas oferta retalhistas). Esta é a razão para a imposição de uma margem mínima de 26% entre os preços grossistas e retalhistas – se as empresas do Grupo PT diminuïrem o preço de retalho, os preços grossistas devem também descer, mantendo-se a margem de 26%.

O ICP-ANACOM entende que deve ser mantida a diferença entre os preços dos circuitos alugados grossistas e os preços, praticados pelas empresas do Grupo PT, dos correspondentes circuitos alugados analógicos e digitais até 2 Mbps (inclusive) no retalho. Assim, esta diferença mínima deve ser de 26%, até que o ICP-ANACOM proceda, no 2.º semestre de 2005, à reavaliação desta matéria com base nos dados anuais provenientes do sistema de contabilidade analítica da PTC. O ICP-ANACOM salienta, a este respeito, que os preços máximos e o valor da margem mínima poderão ser ajustados em função do resultado da análise da contabilidade de custos retalhistas e grossistas a elaborar pelas empresas do Grupo PT a operar nestes mercados.

Em conclusão, dada a inexistência de concorrência actual e prospectiva, no período em análise, o objectivo de regulação de preços deve ser disponibilizar aos operadores concorrentes o acesso à rede para a prestação de serviços de circuitos alugados no retalho (ou para rede própria) a preços que seriam praticados caso o mercado fosse competitivo, permitindo simultaneamente que o operador com PMS obtenha uma taxa razoável de rendibilidade sobre os investimentos realizados. Assim, os preços da oferta grossista de circuitos alugados devem também continuar a ser orientados para os custos, aplicando-se a metodologia de estimativa dos custos adoptada até à data. Não obstante, 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

¹⁵⁹ Vide Deliberação do ICP-ANACOM em <http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=95019>.

¹⁶⁰ Na prática, apenas os operadores de pequena dimensão não beneficiam deste desconto.

analítica já estabelecidos) aos resultados de modelos de custos prospectivos incrementais de longo prazo (FL-LRIC).

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.

Considera-se que esta obrigação é objectivamente justificável, na medida em que permite estabelecer preços com base nos custos, evitando situações de preços excessivos e permitindo o desenvolvimento da concorrência, enquanto promove, *ceteris paribus*, a aplicação de preços disponíveis nos mercados concorrenciais comparáveis, contribuindo assim para a defesa dos interesses do consumidor.

Esta obrigação constitui uma resposta proporcional à dimensão da concorrência no mercado em causa, já que permite que os operadores concorrentes do Grupo PT comprem serviços de circuitos alugados a preços que lhes permitam desenvolver serviços de retalho competitivos, em benefício dos consumidores. Adicionalmente, esta condição permite ao Grupo PT uma taxa de retorno próxima à que existiria num mercado concorrencial eficiente.

Relativamente ao caso específico das rotas, o ICP-ANACOM, reconhecendo as poupanças de custos inerentes, entende que os preços a definir podem continuar a ser diferentes dos estabelecidos para os mercados dos segmentos de trânsito, mas sempre numa óptica de orientação para os custos.

- Reporte financeiro

Por forma a verificar o cumprimento 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, o operador 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.

6.3. Conclusão

Foram identificados como relevantes, para efeitos de regulação *ex-ante* e de acordo com os princípios do direito da concorrência, os seguinte mercados retalhista e grossistas:

- mercado retalhista de circuitos alugados analógicos e digitais até 2 Mbps (inclusive), abrangendo todo o território nacional;
- mercado grossista dos segmentos terminais analógicos e digitais, sem distinção de capacidade, abrangendo todo o território nacional;

- mercado grossista dos segmentos de trânsito analógicos e digitais, sem distinção de capacidade, abrangendo todo o território nacional.

Analisados os mercados supra e tendo em máxima conta as Linhas de Orientação, o ICP-ANACOM concluiu que o Grupo PT tem PMS nos mercados relevantes identificados e, por conseguinte, que devem ser impostas as obrigações constantes da Tabela 8 e Tabela 9 (todas as obrigações encontram fundamento nos artigos 66.º e 83.º da Lei n.º 5/2004, atendendo a que não existe concorrência efectiva nestes mercados):

Tabela 8 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS no mercado retalhista relevante

Obrigações	Mercado retalhista de circuitos alugados analógicos e digitais até 2 Mbps
Não discriminação na oferta e na prestação de informações	<ul style="list-style-type: none"> Aplicar condições semelhantes em circunstâncias semelhantes às empresas suas clientes finais.
Transparência na publicação de informações	<ul style="list-style-type: none"> Divulgar as seguintes informações sobre o conjunto mínimo de circuitos alugados: <ol style="list-style-type: none"> Características técnicas, incluindo as características físicas e eléctricas, bem como as especificações técnicas e de desempenho detalhadas aplicáveis ao ponto terminal da rede; Preços, incluindo os encargos iniciais de ligação, os encargos periódicos de aluguer e outros encargos, devendo, sempre que os preços sejam diferenciados (incluindo descontos), tal ser indicado; Condições de fornecimento, incluindo, nomeada e obrigatoriamente, o procedimento de encomenda, o prazo normal de entrega, o período contratual, o tempo típico de reparação e o grau de disponibilidade, e o procedimento de reembolso, quando existente.
Controlo de preços e contabilização de custos	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar e pôr em prática um sistema adequado de contabilidade de custos; Fixar preços orientados para os custos.

Tabela 9 – Obrigações a impor às empresas identificadas com PMS nos mercados grossistas relevantes

Obrigações	Mercados grossistas de segmentos terminais e de segmentos de trânsito
Acesso e utilização de recursos de rede específicos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso, em condições transparentes, equitativas e não discriminatórias; ▪ Prever a possibilidade de co-instalação nas suas instalações¹⁶¹; ▪ Negociar de boa fé com as empresas que pedem acesso; ▪ Não retirar o acesso já concedido a determinados recursos.
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respectiva prestação de informações	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prestar, aos operadores alternativos, a informação, os recursos e os serviços em prazos, numa base e com uma qualidade que deverão ser pelo menos tão bons quanto os oferecidos aos departamentos de retalho e empresas do Grupo PT; ▪ Os prazos de entrega e de reparação de avarias contratuais aplicados ao fornecimento grossista de circuitos alugados (incluindo os circuitos parciais de linhas alugadas) devem ser inferiores aos prazos de entrega observados nos mercados retalhistas; ▪ Não praticar quaisquer descontos de fidelidade e/ou descontos de quantidade e/ou capacidade. Qualquer proposta neste âmbito terá que ser devidamente fundamentada e justificada e remetida previamente ao ICP-ANACOM; ▪ Remeter, trimestralmente, informação referente aos prazos de entrega e de reparação de avarias e do grau de disponibilidade, desagregados por capacidade e por operador¹⁶²;
Transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicar¹⁶³ uma oferta de referência de circuitos alugados analógicos e digitais até 155 Mbps (inclusive), incluindo circuitos parciais de linhas alugadas (e componentes de suporte para interligação), a clientes grossistas, incluindo: <ul style="list-style-type: none"> (a) as características técnicas e de desempenho dos vários tipos de segmentos de circuitos alugados; (b) os preços, devidamente desagregados por componente; (c) SLAs vinculativos, incluindo as condições de fornecimento e migração, comunicação e reparação de avarias, e as respectivas penalizações em caso de incumprimento; (d) as condições específicas associadas às rotas, aos circuitos CAM, ao serviço de circuitos parciais de linhas alugadas (e componentes de suporte para interligação), ao serviço de acesso a cabos submarinos e à oferta de tecnologias xDSL simétricas (se e quando disponibilizadas ao retalho ou a empresas do Grupo PT).

¹⁶¹ Nos mesmos moldes das actuais ofertas grossistas ORALL e ORI.

¹⁶² Prazo de entrega para 95% dos casos (em dias), prazos de reparação para 80% dos casos (em horas) e disponibilidade desagregados por tipo de circuito: analógicos e digitais – 64 kbps / n×64 kbps / 2 Mbps / 34 Mbps / 155 Mbps.

¹⁶³ No prazo de 30 dias úteis após a notificação da decisão final.

Separação de contas quanto a actividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação	<ul style="list-style-type: none">▪ Sistema de custeio e separação contabilística.
Controlo de preços e contabilização de custos	<ul style="list-style-type: none">▪ Fixar preços orientados para os custos;▪ Controlo de preços – a diferença mínima entre os preços dos circuitos alugados grossistas e os preços dos correspondentes circuitos alugados no retalho, praticados pelas empresas do Grupo PT, deve ser de 26%.
Reporte financeiro	<ul style="list-style-type: none">▪ Disponibilizar os registos contabilísticos (SCA), incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.

ANEXO I – LISTA DE ACRÓNIMOS E ABREVIACÕES

ADSL.....	Asymmetric Digital Subscriber Line
ARN.....	Autoridade Reguladora Nacional
ATM.....	Asynchronous Transfer Mode
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
CAM.....	Circuito alugado para os Açores ou Madeira
DSL.....	Digital Subscriber Line
DWDM.....	Dense Wavelength Division Multiplexing
FWA.....	Fixed Wireless Access
FL-LRIC.....	Forward Looking Long-Run Incremental Costs
IP.....	Internet Protocol
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
Mbps.....	Megabit per second (milhões de bits por segundo)
MDF.....	Main Distribution Frame
ORALL.....	Oferta de Referência para Acesso ao Lacete Local
ORI.....	Oferta de Referência de Interligação
PDH.....	Plesiochronous Digital Hierarchy, tecnologia anterior ao SDH (que a veio substituir nas redes de transporte), maioritariamente utilizada nas redes de acesso e para circuitos de mais baixo débito (normalmente até aos 2 Mbps)
PMS.....	Poder de Mercado Significativo
PME.....	Pequena ou média empresa
Recomendação.....	Recomendação sobre Mercados Relevantes de Produtos e Serviços de Comunicações Electrónicas, da Comissão Europeia
RL-R.....	Redes Locais via Rádio
SDH.....	Synchronous Digital Hierarchy, tecnologia maioritariamente utilizada nas redes de transporte, bem como nas rede de acesso de alto débito (normalmente em débitos superiores a 2 Mbps)
SDSL/SHDSL.....	Symmetric High-Bitrate Digital Subscriber Loop
STM1.....	Synchronous Transfer Mode – Transporte SDH a 155 Mbps
SSNIP.....	Small but Significant Non-transitory Increase in Price
VPN.....	Virtual Private Network

ANEXO II – LISTA DE OPERADORES E OUTRAS ENTIDADES

APRITEL	Associação dos Operadores de Telecomunicações
Cabovisão.....	Cabovisão, Televisão por Cabo S.A.
COLT	COLT PORTUGAL.
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.
Optimus.....	Optimus Telecomunicações, S.A.
PTC.....	PT Comunicações, S.A.
PT Prime	PT PRIME – Soluções Empresariais de Telecomunicações e Sistemas, S.A.
ReferTelecom	REFER TELECOM – Serviços de Telecomunicações, S.A.
RENTecom.....	RENTELECOM – Comunicações, S.A.
TMN	TMN – Telecomunicações Móveis Nacionais, S.A.
Sonaecom.....	Sonaecom – SGPS, S.A.
Vodafone.....	VODAFONE PORTUGAL – Comunicações Pessoais, S.A.