



Consulta Pública relativa à avaliação do mercado das comunicações eletrónicas móveis

Comentários da NOS – Comunicações, S.A.

25-06-2014



Índice

1. Introdução	3
2. Das distorções de concorrência decorrentes da atribuição de espectro	3
2.1. Do processo de <i>refarming</i> e do Leilão Multifaixa.....	3
3. Das distorções de concorrência nos mercados dos serviços móveis para além das decorrentes da atribuição do espectro.....	4
3.1. Da intervenção nos mercados grossistas.....	5
3.1.1. Do atraso sucessivo da intervenção nos mercados grossistas de terminação móvel.....	5
3.1.2. Da necessidade da revisão das tarifas de terminação de voz e do modelo de custeio subjacente	6
3.1.3. Da necessidade de intervenção no mercado grossista de terminação de SMS nas redes móveis individuais.....	8
3.2. Da intervenção no mercado retalhista dos serviços móveis	10
3.2.1. Da insuficiência da intervenção grossista para combater o efeito de rede	10
3.2.2. Da evolução do mercado.....	11
3.2.3. Dos remédios retalhistas a adotar	15

1. Introdução

A NOS, SGPS, S.A.¹, em nome das suas participadas NOS Comunicações, S.A., NOS Açores Comunicações, S.A.² e NOS Madeira Comunicações, S.A.³ (doravante conjuntamente designadas por "NOS"), vem, através do presente documento, transmitir os seus comentários à consulta pública relativa à avaliação do mercado das comunicações eletrónicas móveis.

2. Das distorções de concorrência decorrentes da atribuição de espetro

2.1. Do processo de *refarming* e do Leilão Multifaixa

A NOS concorda com a conclusão da ANACOM de que *"...o processo de refarming, bem como a atribuição de frequências no âmbito do Leilão Multifaixa, não contribuíram para criar ou potenciar eventuais distorções em relação a entidades já presentes no mercado das comunicações eletrónicas móveis, tendo ainda contribuído, através da fixação de obrigações de acesso à rede, para criar um quadro facilitador da entrada no mercado de novas entidades com modelos de negócio que não envolvem a necessidade de espetro."*⁴

A NOS partilha também da opinião da ANACOM de que do referido processo de *refarming* e do Leilão Multifaixa não resulta a necessidade de intervenção regulatória ao abrigo dos poderes daquela Autoridade respeitantes à gestão do espetro.

Na opinião da NOS, de momento, a intervenção da ANACOM no domínio na gestão do espetro apenas se justifica para eliminar a desvantagem que a NOS tem suportado ao longo dos anos decorrente do facto de dispor de menos espetro na banda dos 900 MHz do que os seus concorrentes diretos dispunham previamente ao Leilão Multifaixa (2x7,8 MHz vs 2x8 MHz). A este propósito recorda-se que quando em 1997, na sequência de concurso público, foi atribuído espetro na banda dos 1800 MHz à NOS, foi, de forma automática e sem necessidade de qualquer procedimento ou pagamento adicional, atribuída igual quantidade de espetro aos outros operadores móveis presentes no mercado. Face a este enquadramento, a NOS considera que a ANACOM deveria atuar no sentido de colmatar a desvantagem que tem sido suportada pela NOS relacionada com o facto de historicamente a ANACOM lhe ter atribuído menos 200 KHz na banda dos 900 MHz.

¹ Anteriormente desinada ZON Optimus, SGPS, S.A.

² Anteriormente designada TV Cabo Açoreana, S.A.

³ Anteriormente designada TV Cabo Madeirense, S.A.

⁴ Página 38/40 do documento de consulta



Para além disso, a NOS considera que, conforme se demonstrará no capítulo seguinte, existem distorções na prestação dos serviços móveis que justificam a intervenção urgente da ANACOM, nomeadamente ao abrigo das competências que lhe foram conferidas para promover a concorrência na oferta de redes e serviços de comunicações eletrónicas, incluindo no âmbito da análise de mercados e controlos regulamentares.

3. Das distorções de concorrência nos mercados dos serviços móveis para além das decorrentes da atribuição do espetro

O mercado das comunicações móveis é caracterizado por economias de escala e de gama, bem como por externalidades de rede, sendo que estas características têm sido exploradas pelos operadores de maior dimensão no sentido de reforçar a sua posição no mercado, em prejuízo do crescimento dos operadores de menor dimensão.

Em Portugal o efeito de rede alavancado na discriminação entre as chamadas *on-net* e *off-net* é muito marcado e os operadores de maior dimensão têm consistentemente prosseguido uma estratégia de aprofundamento deste efeito. Desde já se refere que a tendência do mercado para disponibilização de ofertas convergentes, as quais não diferenciam os preços das chamadas entre redes móveis, não altera esta conclusão.

A estratégia de discriminação de preços das chamadas nos serviços móveis foi identificada pela ANACOM como estratégia de *foreclosure* na análise do mercado de terminação de chamadas vocais concluída em 2005 e tem justificado as sucessivas intervenções no sentido do decréscimo das tarifas grossistas de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais. Sucede que a falha de mercado persiste.

Com efeito, na última decisão da ANACOM relativa ao controlo de preços grossistas de terminação de chamadas nas redes móveis adotada em 2012, o regulador concluiu que:

“Os efeitos de rede continuam a ter uma expressão significativa no mercado móvel português. Este Efeito de Rede é potenciado pelas estratégias de diferenciação de preços on-net e off-net (...) em prejuízo do operador de menor dimensão” e

“as estratégias de diferenciação tarifária on-net/off-net, associada a preços de terminação excessivamente acima dos custos, e à existência de fortes efeitos de rede, têm resultado em desequilíbrios concorrenciais que colocam em desvantagem



competitiva os operadores de menor dimensão na aquisição e manutenção de clientes.

Perante estas constatações, o regulador não só não pode deixar questionar a suficiência do tipo de medidas que têm sido adotadas para resolver a falha de mercado identificada.

3.1. Da intervenção nos mercados grossistas

3.1.1. Do atraso sucessivo da intervenção nos mercados grossistas de terminação móvel

Como aludido na página 28/40 do documento de consulta, a ANACOM tem intervindo no mercado grossista de terminação de chamadas de voz nas redes móveis. Porém, estas intervenções não só são insuficientes para resolver a falha de mercado, como têm sido sucessivamente sujeitas a atrasos com prejuízo para o nível de concorrência no mercado e para os utilizadores finais.

A última intervenção da ANACOM neste domínio teve lugar em 30 de Abril de 2012. Nesta data foi publicada a decisão relativa ao controlo de preços, a qual estabeleceu uma descida adicional de preços de terminação das chamadas de voz nas redes móveis individuais cujo último patamar entrou em vigor a 31 de Dezembro de 2012⁵.

Na referida decisão foi também definido que a revisão seguinte de preços ocorreria em 2013, conjuntamente com a correspondente análise do mercado. Sucede que estando a terminar o 2º trimestre de 2014 continuam a não existir indícios de qualquer intervenção, uma vez que não foi ainda lançada qualquer consulta pública sobre o tema.

Note-se que a última análise de mercado foi concluída em maio de 2010, ou seja, há mais de 4 anos, o que significa que neste momento, e na verdade há mais de um ano, a ANACOM está em incumprimento do previsto no artigo 59ºA nº 2, da Lei nº 5/2004, de 5 de fevereiro de 2004 pela redação que lhe foi conferida pela Lei nº 51/2011, de 13 de setembro (LCE). Pois, de acordo com o referido artigo, a revisão da análise do mercado deve acontecer no prazo de três anos a contar da aprovação da análise mais recente.

⁵ Decisão sobre a especificação da obrigação de controlo de preços nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais disponível em: http://www.anacom.pt/streaming/Decisao_final_obrigacao_controlo_precos30Abril2012.pdf?contentId=1125437&field=ATTACHED_FILE



Ora, esta situação, ao prolongar a existência de tarifas de terminação acima dos respetivos custos, promove os entraves concorrenciais na oferta de serviços móveis, com prejuízos para os operadores de menor dimensão e para os consumidores em geral.

3.1.2. Da necessidade da revisão das tarifas de terminação de voz e do modelo de custeio subjacente

O valor atual do serviço de terminação de chamadas de voz nas redes móveis está desfasado dos resultados do modelo de custeio aprovado pela ANACOM em maio de 2012. De acordo com estes resultados o preço a vigorar em 2014 (a preços reais de 2011) deveria ser de 1,18c€ e não os atuais 1,27c€.

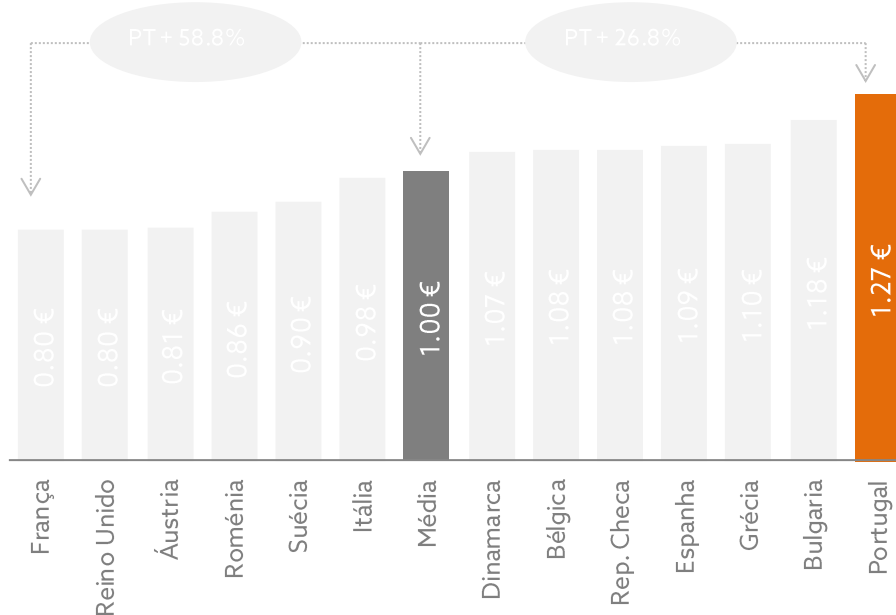
Acresce que, no entender da NOS, impõe-se a revisão do modelo de custeio previamente adotado.

Em Dezembro de 2012, com a entrada em vigor dos preços definidos com base no modelo *bottom up* LRIC puro, Portugal era o terceiro país com preços mais reduzidos, ainda que com tarifas acima das dos dois países que, nessa data, já utilizavam a mesma metodologia de custeio (França e Bélgica). A situação atual é totalmente diferente.

Efetivamente, o sucessivo adiamento da análise de mercado, da revisão de tarifas e do modelo de custeio subjacente, conduziram à situação atual em que Portugal apresenta tarifas de terminação nas redes móveis totalmente desalinhas das praticadas nos países em que foram definidas tarifas com base em modelos de custeio semelhantes. O preço praticado em Portugal desde 30 de dezembro de 2012 (1,27 c€) apresenta é 26,8% mais elevado do que o preço médio dos países que já definiram preços com base em modelos bottom-up LRIC puro (ver Gráfico 1).



Gráfico 1: Tarifas definidas com recurso ao modelo BU-LRIC



Fonte: ARNs e Cullen Internacional

Ora, esta situação constitui um claro indício de que o modelo de custeio adotado em 2012 não reflete os custos efetivos do serviço de terminação, pelo que importa garantir que a definição dos novos preços seja precedida pela revisão do modelo definido previamente. Aliás, a revisão do modelo já estava prevista na aludida decisão de maio de 2012 (sublinhado nosso): *Considerar que em conformidade com o artigo 16º (6) da Diretiva Quadro como alterada pela Diretiva 2009/140/CE a próxima revisão de preços deverá ocorrer em 2013, conjuntamente com a correspondente análise do mercado, tendo em conta a experiência e os resultados de modelos de custeio similares ao agora adotado.*⁶

Daqui decorre que no âmbito da revisão do modelo de custeio deverá ser tida em conta a experiência e os resultados de modelos de custeio similares entretanto implementados noutros países. E, sem prejuízo de outros aspetos, desde já se adianta que no âmbito desta revisão deverá ser devidamente internalizada a evolução tecnológica, nomeadamente o impacto decorrente da implementação e desenvolvimento de redes 4G, as quais não deixarão de se repercutir na redução dos custos de *backhaul* e nas próprias opções de investimento que se colocam ao operador hipotético eficiente que é modelado.

⁶ Decisão da ANACOM relativa a terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais de 30 de Abril de 2012, p. 130

3.1.3. Da necessidade de intervenção no mercado grossista de terminação de SMS nas redes móveis individuais

A estratégia de *foreclosure* de mercado dos serviços móveis sustenta-se nas chamadas de voz, mas também nos serviços de SMS.

Tal como já transmitido à ANACOM, a NOS acredita que os constrangimentos concorrenciais que justificam a intervenção no serviço grossista de terminação de chamadas vocais, incluindo a definição de controlo de preços, se aplicam igualmente ao serviço grossista de terminação de SMS.

Conforme se pode constatar pela tabela seguinte, a existência de desbalanceamento de tráfego é também uma realidade nos SMS:

Tabela 1: Desbalanceamento de tráfego grossista de SMS na NOS⁷

Rácio Incoming/Outgoing	jan/14	fev/14	mar/14	abr/14	mai/14
MEO	83%	84%	86%	85%	81%
VDF	65%	67%	65%	64%	62%
Total	74%	76%	77%	76%	73%

Adicionalmente, a diferenciação de preços de retalho *on-net* e *off-net* verifica-se no serviço de SMS, tal como na voz. Sendo que, tal como para as chamadas vocais, há ofertas tarifárias que nas suas características incluem a oferta de SMS dentro da própria rede a custo marginal zero.

Não obstante a disseminação alternativas de comunicação via SMS, este serviço continua a ter uma importância muito relevante na dinâmica concorrencial do mercado de retalho de serviços móveis devido ao peso dos tarifários de grupo/tribais. Pois, neste tipo de ofertas as condições tarifárias dos serviços de SMS são decisivas para o processo de escolha do operador.

Adicionalmente, o acordo entre os três operadores móveis que permitiu definir o preço grossista de terminação de SMS atualmente em vigor - 1,27cêntimos de euro - resultou de uma solução de compromisso que se encontra muito distante dos valores que a NOS entende como adequados.

De facto, o preço acordado pelos três operadores é igual ao preço de terminação de uma chamada de voz móvel, o qual por si só, como já referido, está acima dos

⁷⁷ Inclui tráfego da ex-ZON e ex-Optimus



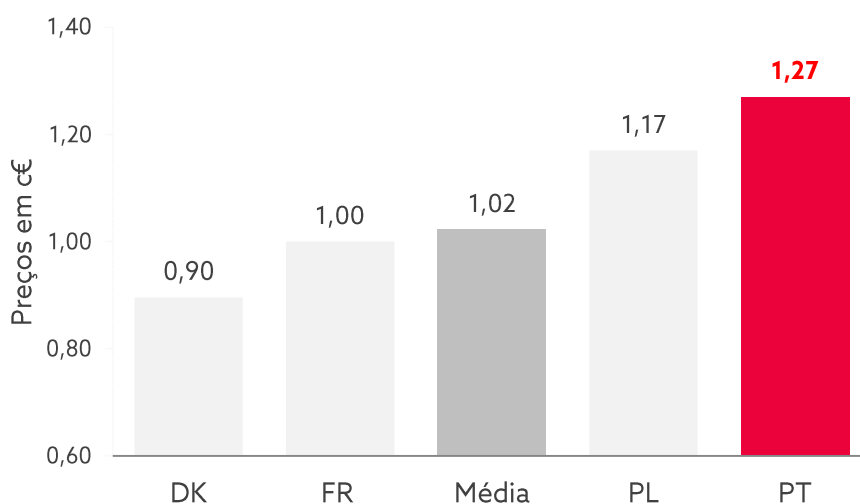
respetivos custos. Acresce que, de acordo com o BEREC, o custo de terminação de um SMS corresponde a 1/7 do custo de terminação de uma chamada de voz⁸. Consequentemente, a cobrança de 1,27 cêntimos de euro para terminação de tráfego SMS é excessivo.

A ausência de condições que permitam ao operador de menor dimensão apresentar uma oferta que lhe permita replicar a oferta pelo(s) operador(es) de maior dimensão de uma quantidade ilimitada de SMS *on-net* gratuitos, limita decisivamente a sua capacidade de atrair clientes e, concomitantemente, distorce de forma significativa e insustentável as condições de concorrência no mercado.

Ou seja, a diferença entre os preços de retalho praticados pelos operadores de maior dimensão e o preço grossista de terminação de SMS que aqueles operadores cobram impedem a NOS de concorrer no mercado de retalho de forma sustentável.

De referir que os reguladores setoriais da França, da Dinamarca e da Polónia já procederam a uma análise de mercado, tendo concluído pela necessidade de imposição de obrigações específicas, incluindo sobre os preços. Tal como se pode observar no gráfico abaixo os preços praticados naqueles países são inferiores aos praticados em Portugal.

Gráfico 2: Tarifas de terminação do serviço de SMS alvo de regulação



Fonte: NOS e BEREC

⁸ Vide: http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/others/139-berec-analysis-of-the-european-commission8217s-proposal-for-a-regulation-on-roaming-com2011402-of-6-july-2011

Face ao contexto que acabou de se descrever, a NOS entende que é pertinente e urgente que a ANACOM, na prossecução dos objetivos fixados para a sua atuação, designadamente os de assegurar a inexistência de distorções ou entraves à concorrência, proceda a uma análise da dinâmica da oferta e procura do serviço grossista de terminação de SMS. A NOS acredita que desta análise resultará necessariamente a necessidade de intervenção, no sentido da descida, dos preços grossistas de terminação de SMS nas redes individuais móveis, à semelhança do que sucede nas chamadas de voz.

3.2. Da intervenção no mercado retalhista dos serviços móveis

Para além da análise e intervenção nos mercados grossistas, a NOS defende que a ANACOM deverá analisar com espírito aberto a sustentabilidade da concorrência no segmento retalhista. Conforme se detalhará de seguida, a NOS está convicta de que de tal análise resultará a necessidade de intervenção nos mercados retalhistas para combater de forma efetiva a falha de mercado detetada pelo regulador já em 2005 na oferta de serviços móveis.

3.2.1. Da insuficiência da intervenção grossista para combater o efeito de rede

Reitera-se que a intervenção regulatória a nível grossista é uma condição necessária, mas não suficiente para combater o efeito de rede no STM. Pois, há um aspeto que condiciona deveras o sucesso da estratégia dos operadores de menor dimensão para combater o efeito de rede e que não é resolvido pela intervenção regulatória apenas a nível grossista: o preço (excessivamente) elevado das chamadas off-net dos operadores de maior dimensão, sendo que este preço é fundamental para que os utilizadores que pretendem aderir aos operadores de menor dimensão não se sintam excluídos do seu grupo de contactos.

Vejamos: o utilizador na sua decisão de adesão ou mudança de operador considera não só o preço das chamadas que faz, como tem também em conta o preço (facilidade) de ser contactado, o qual depende dos preços off-net estabelecidos pelos operadores de maior dimensão.

Daqui decorre que o operador de menor dimensão não consegue controlar todas as variáveis determinantes para a escolha do operador de comunicações, mesmo num cenário de tarifas de terminação ajustadas aos custos. Pois, a decisão de adesão ou mudança depende das estratégias de preços *off-net* que são definidas pelos operadores de maior dimensão, os quais não têm interesse em incentivar a realização de chamadas para outras redes.



Assim, ainda que a descida das tarifas de terminação grossistas dê, pelo menos teoricamente, maior margem de manobra aos operadores de menor dimensão para combaterem o efeito de rede, na medida em que lhes permitirá acomodar descidas adicionais do preço das suas chamadas off-net, no sentido de as aproximar do preço das chamadas on-net dos operadores de maior dimensão⁹, tal medida não condiciona a fixação dos preços off-net dos operadores de maior dimensão.

Assim, a competitividade/atratividade das ofertas comerciais dos operadores de menor dimensão, como é o caso da NOS, encontra-se tão ou mais dependente da estratégia dos operadores de maior dimensão do que da sua própria política de preços.

Esta questão assume particular relevância no contexto de um mercado que mostra sinais de saturação e em que os grupos de utilizadores apresentam-se muito sedimentados, como é o caso português.

O fenómeno da exploração do efeito de rede, através da prática de preços diferenciados para comunicações on-net e off-net é e continua a ser uma realidade no mercado nacional e os desequilíbrios por si gerados, persistem e não apresentam tendência de desaparecimento.

No seguimento do exposto, apresentam-se sumariamente abaixo alguns dados do mercado que tornam evidente que a descida das tarifas grossistas que se tem verificado desde 2005 não é a medida adequada, por ser insuficiente, para combater o efeito de rede. Consequentemente, o regulador deverá também intervir no mercado de retalho. Recorda-se que esta abordagem - recurso a intervenção retalhista em complemento à intervenção grossista - está explicitamente prevista nas linhas de orientação da Comissão Europeia, com aplicabilidade nos casos em que a intervenção nos mercados grossistas conexos se mostra insuficiente para combater os desequilíbrios de mercado.

3.2.2. Da evolução do mercado

Evolução do peso dos diferentes tipos de tarifários

Conforme se constata pelo gráfico 3, apesar do crescimento das ofertas convergentes 4P desde o final de 2012, estas representam ainda uma fatia reduzida

⁹ Ainda assim, o efeito deste movimento será limitado porque, designadamente, nos tarifários mais representativos do mercado - os tarifários tribais - o preço marginal das chamadas on-net é nulo, pelo que, a menos que o preço da terminação fosse fixado em 0 (zero), os operadores de menor dimensão não têm condição de igualar o preço marginal das chamadas on-net dos operadores de maior dimensão.



do mercado e os tarifários tribais continuam a constituir, com uma larga distância, a maior fatia do mercado¹⁰.

Gráfico 3: Evolução do peso dos diferentes tipos de tarifário [Início de Informação Confidencial – IIC]

....

[Fim de Informação Confidencial – FIC]

Ora, os tarifários tribais são marcadamente caracterizados pela discriminação de preços entre comunicações para dentro da rede e fora da rede e, deste modo, promovem a realização de chamadas dentro da rede e ao mesmo tempo desincentivam as comunicações para outras redes, o que, conforme já referido, condiciona as decisões de adesão a redes de menor dimensão (ver Ilustração 1).

Ilustração 1: Tarifários tribais Vodafone Extreme Vs Moche sub 25

Vodafone Extreme	Chamadas	SMS e MMS	Internet no telemóvel	LINK COM MENSALIDADE			
				LINK, MOCHE E M40	MEO REDE MÓVEL	OUTRAS REDES	
Vodafone Extreme, Red e Comunidade Yom	0 cênt.	0 cênt.	150 MB /mês	Voz	€ 0	€ 0,234 primeiro minuto / € 0,065 restantes minutos	€ 0,258
Outros Vodafone	0 cênt. (fins-de-semana) 19,9 cênt./min (semana)	0 cênt.		SMS	€ 0	€ 0	€ 0,080
Outras Redes	34,9 cênt./min	14,9 cênt./SMS 34,9 cênt./MMS		MMS		€ 0,550	
Mensalidade		€7,99		Vídeo Chamadas		€ 0,700	
Opcão + Internet		+1GB / mês para Internet no Telemóvel e Banda Larga Móvel por +€10/mês		Internet no Telemóvel		150 MB	
						Mensalidade € 7,99	

Fonte: site dos operadores

No que respeita às ofertas 4P, é um facto que o mercado de comunicações nacional tem assistido a uma aposta dos operadores na disponibilização destas ofertas, as quais se caracterizam, entre outros aspetos, pela prática de tarifas iguais para as comunicações móveis on-net e off-net (tarifários all-net).

No entanto, o impacto deste tipo de ofertas em termos de fluxos de tráfego será limitado e insuficiente para, a médio prazo, liderar uma inversão significativa da situação de abuso de exploração do efeito de rede.

Para uma proporção considerável de clientes móveis as ofertas 4P não se apresentam atrativas, nomeadamente porque esses clientes não têm necessidade

¹⁰ Note-se que apesar de não estarem isolados no gráfico, existem outros tarifários pré-pagos e pós – pagos cuja estrutura apresenta discriminação de preços entre on-net e off-net e que se somam aos tarifários tribais.

de todos os serviços incluídos nestas ofertas ou porque implicam um compromisso financeiro mensal elevado.

Com efeito, as ofertas 4P destinam-se primordialmente a um segmento de mercado que, mesmo não sendo residual, é limitado e é caracterizado por clientes residenciais - tipicamente famílias - que adquirem serviços móveis como um complemento de outros serviços de comunicações eletrónicas mais dispendiosos, designadamente televisão, internet e telefone fixo.

O benefício destas ofertas para consumidores que utilizam o telefone móvel e não têm necessidade de adquirir todos aqueles serviços (por exemplo: jovens, profissionais independentes, empresas), é, em geral, muito limitado, tal como já aludido, o pacote 4P obriga a um investimento maior.

Para além disso, no caso particular dos clientes mais jovens, estes têm uma relação com o telemóvel muito forte e o processo de decisão de aquisição serviço telefónico móvel é uma decisão individual. O telemóvel e o correspondente serviço móvel constitui uma ferramenta já muito integrada no seu quotidiano e como tal desenvolveram estratégias de utilização muito específicas para potenciar a ligação com a sua rede de contactos. Nessa medida, tendem a ser mais resistentes à mudança para pacotes 4P, nomeadamente por questões económicas e de inclusão no seu grupo de contactos.

Atente-se que os principais tarifários tribais tipicamente apresentam mensalidades de 7,99 euros, valor tipicamente 2 euros abaixo do incremento que constitui a passagem de um pacote 3P para um pacote 4P com características semelhantes, entre as ofertas disponíveis no mercado, o que constitui uma economia de pelo menos 25%.

A acrescer ao exposto, salienta-se que a própria adesão às ofertas 4P é neste momento condicionada pelo efeito de rede na oferta de serviços móveis. Os operadores móveis de maior dimensão, apenas pelo efeito da discriminação de preços entre comunicações móveis on-net/off-net, tornam também a adesão às suas ofertas 4P mais atrativas. Tal deriva do facto de, como se viu, na adesão a um operador que presta serviços móveis o cliente considerar também o preço de ser contactado. Assim, apesar de numa oferta 4P o cliente passar a dispor do mesmo preço para realizar chamadas, o facto de no mercado continuar a existir uma elevada proporção de utilizadores com tarifários que apresentam discriminação dos preços móveis, o cliente terá maior propensão para aderir a ofertas 4P que envolvam os operadores móveis de maior dimensão, de modo a alargar o número potencial de pessoas que lhe pode ligar a preços de chamadas on-net (mais baixos).



Evolução do tráfego on-net e off-net

A evolução das quotas do tráfego *on-net* vs tráfego *off-net* dos dois maiores operadores continua a apresentar um desequilíbrio muito significativo [IIC] [FIC], o que não pode deixar de constituir motivo de reflexão, nomeadamente sobre os motivos e consequências de tal realidade.

Gráfico 4: Evolução do tráfego móvel on-net e off-net (NOS vs Outros operadores) [IIC]

....

[FIC]

Desde logo, um peso tão elevado do tráfego on-net constitui indício de que a estratégia de discriminação de preços retalhistas tem conduzido ao fecho das comunicações móveis dentro de cada operador, com diminuição das externalidades positivas para a sociedade caso as comunicações acontecessem com igual facilidade entre a base total de assinantes de serviços móveis e não se fechassem à base de cada um dos operadores individualmente.

Esta situação significa que as estratégias de preços retalhistas adotadas pelos operadores de maior dimensão funcionam, na prática como, barreiras à interligação de redes e interoperabilidade de serviços, as quais a ANACOM tem a responsabilidade de incentivar e, quando oportuno, garantir, com vista a promover a eficiência, a concorrência sustentável, o investimento eficiente e a inovação e a proporcionar o máximo benefício aos utilizadores finais, conforme previsto no artigo 63º da LCE.

Evolução das quotas de mercado

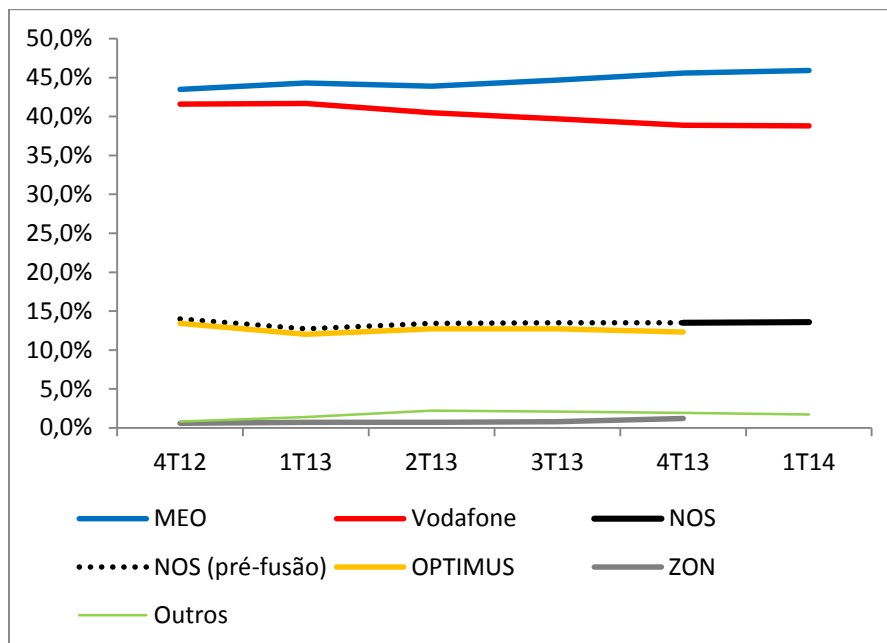
Decorrido mais de um ano após a fixação de preços grossistas de terminação de chamadas de voz de acordo com os resultados de um modelo bottom-up LRIC e da introdução das ofertas all-net, a estrutura do mercado nacional não revela tendência de maior equilíbrio face ao registado em 2012.

O mercado continua a ser muito concentrado, detendo os dois operadores de maior dimensão uma quota de 85% do mercado, enquanto a NOS continua a perder quota: 14,0% no 4º trimestre de 2012 vs 13,6% no 1º trimestre de 2014¹¹ (ver gráfico 5).

¹¹ De modo a manter a comparabilidade, o valor relativo à quota no 4º trimestre de 2012 corresponde ao somatório da quota da ex-ZON e ex-Optimus



Gráfico 3: Evolução das quotas de mercado de acessos de STM (acessos ativos, sem placas)



Fonte: ANACOM

3.2.3. Dos remédios retalhistas a adotar

Conforme decorre do que se expos, o desenvolvimento urgente de uma análise do mercado retalhista é justificado pelo facto de as medidas grossistas adotadas sucessivamente pela ANACOM se terem manifestado insuficientes para combater as assimetrias intrínsecas à estrutura do mercado dos serviços móveis.

De acordo com a NOS a ANACOM deverá intervir no mercado retalhista tendo em vista eliminar as distorções artificiais de preços entre os tarifários on-net e off-net. Em concreto, a NOS considera que a ANACOM deverá impor que a diferenciação entre os preços das chamadas on-net e off-net não seja superior à diferença entre as tarifas de terminação grossista. Ora, atendendo a que as tarifas grossistas de terminação nas redes individuais móveis - chamadas de voz e SMS - são iguais, a ANACOM deverá impor a supressão da distinção entre os preços retalhistas das chamadas de voz e SMS on-net e off-net em todos os tarifários.

Realça-se que esta medida não é inédita no mercado nacional. Com efeito, a ANACOM, por motivos idênticos aos atrás expostos, impôs a proibição da discriminação de preços das chamadas on-net e off-net do serviço telefónico fixo prestado pela PT Comunicações, SA.