

**RELATÓRIO DA AUDIÊNCIA PRÉVIA E DA CONSULTA PÚBLICA  
sobre o Sentido Provável de Decisão relativo ao**

**MERCADO GROSSISTA DE ORIGINAÇÃO DE CHAMADAS NA REDE TELEFÓNICA  
PÚBLICA NUM LOCAL FIXO**

**– Definição do mercado relevante, avaliação de PMS e imposição, manutenção,  
alteração ou supressão de obrigações regulamentares –**

Julho, 2014

## Índice

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>3</b>
<b>2. APRECIÇÃO NA GENERALIDADE .....</b>	<b>4</b>
<b>3. APRECIÇÃO NA ESPECIALIDADE .....</b>	<b>9</b>
3.1. Definição do mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo	9
3.2. Mercados suscetíveis de regulação <i>ex-ante</i>	12
3.3. Avaliação de PMS no mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo	17
3.4. Imposição de obrigações no mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo	32
3.5. Obrigações regulamentares atualmente em vigor e análise das futuras obrigações a impor no mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública em local fixo	38
3.5.1. Obrigação de dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso (art.º 72.º da LCE)	38
3.5.2. Não discriminação na oferta de acesso de interligação e na respetiva prestação da informação (art.º 70.º da LCE)	47
3.5.3. Transparência na publicação de informações incluindo propostas de referência (art.ºs 67.º a 69.º da LCE)	48
3.5.4. Controlo de preços e contabilização de custos (art.ºs 74.º e 76.º da LCE)	49
3.5.4.1. Serviços de originação para números não geográficos	56
3.5.4.2. Recuperação dos custos comuns não recuperados na terminação de chamadas	59
3.5.5. Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e/ou interligação (art.º 71.º da LCE)	62
<b>4. CONCLUSÃO .....</b>	<b>62</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

O Conselho de Administração do ICP - Autoridade Nacional de Comunicações (ICP-ANACOM) aprovou a 19.12.2013, o sentido provável de decisão (SPD)<sup>1</sup> relativo à definição do mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo, à avaliação de poder de mercado significativo (PMS) nesse mercado e à imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares. Na mesma data, nos termos do art.º 61.º da Lei das Comunicações Eletrónicas (LCE)<sup>2</sup>, aprovou igualmente o envio do referido SPD à Autoridade da Concorrência (AdC).

Cumprindo com o disposto no art.º 8.º da LCE, o Conselho de Administração do ICP-ANACOM deliberou que o SPD supra mencionado fosse submetido ao procedimento geral de consulta por um período de 30 dias. Paralelamente, e em aplicação do previsto nos artigos 100.º e 101.º do Código do Procedimento Administrativo (CPA), os interessados foram notificados para, em igual prazo de 30 dias, se pronunciarem sobre o SPD no âmbito do processo de audiência prévia.

Por comunicação de 29.01.2014, a AdC emitiu o seu parecer sobre o SPD do ICP-ANACOM relativo ao mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

O ICP-ANACOM recebeu respostas das seguintes entidades, às quais se agradece os comentários enviados:

- Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor (DECO);
- Cabovisão - Televisão por Cabo, S. A (CABOVISÃO) e Onitelecom Infocomunicações, S.A. (ONI);
- PT – Portugal SGPS, SA (GRUPO PT), em representação da PT Comunicações, S.A. (PTC) e MEO – Serviços de Comunicações Multimédia, S.A. (MEO);

---

<sup>1</sup>

[http://www.anacom.pt/streaming/Mercado\\_Terminacao\\_SPdecisao1marco2013.pdf?contentId=1154712&field=ATTACHED\\_FILE](http://www.anacom.pt/streaming/Mercado_Terminacao_SPdecisao1marco2013.pdf?contentId=1154712&field=ATTACHED_FILE)

<sup>2</sup> Lei n.º 5/2004, de 10 de fevereiro, alterada e republicada pela Lei n.º 51/2011, de 13 de setembro e posteriormente alterada pela Lei n.º 10/2013, de 28 de janeiro, pela Lei n.º 42/2013, de 3 de julho e pelo Decreto-Lei n.º 35/2014, de 7 de março.

- ZON OPTIMUS, SGPS, S.A. (ZON OPTIMUS), em representação da Optimus, Comunicações, S. A. (OPTIMUS) e da ZON TV Cabo Portugal, S. A. (ZON).

Todos os comentários à consulta pública e audiência prévia dos interessados foram recebidos dentro do prazo previsto.

Nos termos da alínea d) do n.º 3 dos “Procedimentos de Consulta do ICP-ANACOM”, aprovados por deliberação de 12.02.2004, o ICP-ANACOM disponibiliza no seu sítio na Internet todas as respostas recebidas, salvaguardando qualquer informação a que os respondentes atribuíram natureza confidencial. De acordo com a mesma alínea dos referidos procedimentos de consulta, o presente relatório contém uma referência a todas as respostas recebidas e uma apreciação global que reflete o entendimento desta Autoridade sobre as mesmas. Atendendo ao carácter sintético do mesmo, tal não dispensa a consulta das respostas recebidas.

O presente relatório constitui parte integrante da decisão relativa ao mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo – Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares.

## **2. APRECIÇÃO NA GENERALIDADE**

### **a) Parecer da Autoridade da Concorrência**

A AdC refere não se opor à definição dos mercados do produto e geográficos relevantes, e menciona ser totalmente justificada a manutenção/imposição de obrigações neste mercado grossista.

Esta Autoridade recomenda que a decisão final da análise deste mercado seja aprovada em simultâneo com a conclusão relativa aos mercados retalhistas de acesso à rede telefónica pública num local fixo e aos mercados de serviços telefónicos prestados em local fixo, ou que, em alternativa, as análises sejam integradas num único documento.

**b) Respostas recebidas**

DECO

A DECO menciona nada ter a opor quanto à identificação das empresas do GRUPO PT como tendo PMS neste mercado nem quanto à imposição das obrigações descritas.

GRUPO PT

O GRUPO PT refere não subscrever as conclusões alcançadas pelo ICP-ANACOM no projeto de decisão relativo ao mercado 2<sup>3</sup>, considerando que, pelo contrário, existem fortes razões que justificariam a desregulação do mercado de originação ou, pelo menos, o aligeirar das obrigações que presentemente impendem sobre o GRUPO PT. Neste contexto, a empresa chama a atenção para as várias alterações estruturais ocorridas em particular desde finais de 2007 e critica o facto de terem passado 9 anos sem que o mercado retalhista de banda estreita e o mercado grossista em apreço tivesse sido reanalisados, situação que considera ser penalizadora para a empresa (designadamente em termos de liberdade comercial) ao permitir manter obrigações que na sua ótica já não se justificavam, situação que considera ser uma violação dos prazos de revisão de mercados relevantes estabelecidos no artigo 59.º- A da LCE (artigo 16.º da Diretiva Quadro).

Com relação às conclusões da análise, o GRUPO PT considera que as obrigações previstas no SPD não são necessárias para salvaguardar a concorrência nos mercados retalhistas, entendimento que sublinha ir no mesmo sentido da caracterização feita atualmente pela CE (Comissão Europeia) quando prevê a exclusão do mercado 2 da lista de mercados suscetíveis de regulação *ex-ante*. Na opinião do GRUPO PT, a concorrência efetiva que se verifica no mercado retalhista de banda estreita não depende de todo das obrigações grossistas que o regulador propõe manter no mercado grossista de originação, destacando, em particular, que presentemente e a nível do retalho o negócio da voz fixa *stand-alone* é inviável face às ofertas existentes no mercado, ao crescimento dos pacotes *quadruple play* com acentuação da substituição fixo-móvel e aumento da utilização de serviços *Over The Top* (OTT). Assim sendo, só haverá oportunidades de negócio ao nível do *multiple play*, situação essa que, a nível grossista,

---

<sup>3</sup> Mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.

e sendo este mercado um espelho do mercado retalhista, se traduz numa perda de relevância do acesso indireto a favor de um acesso ao cliente suportado em ofertas grossistas impostas no âmbito dos mercados 4 e 5.

O GRUPO PT, invocando ainda o peso muito reduzido do tráfego de acesso indireto, a descida abrupta do parque de acessos da Oferta de Referência de Realuguer da Linha de Assinante (ORLA) e uma redução drástica da sua quota de mercado, bem como salientando o facto de o operador com peso muito elevado no recurso ao acesso indireto e à ORLA ser a ZON OPTIMUS, sustenta que a regulação grossista também não é relevante para a manutenção da concorrência efetiva nos mercados retalhistas.

O GRUPO PT faz ainda notar que, sendo os mercados retalhistas concorrenciais e sendo eles o ponto de partida para a análise dos grossistas, de acordo com a metodologia da CE, tal circunstância deveria legitimar a desregulação destes últimos.

Notando a estreita ligação entre os mercados 1 e 2 e citando diversas afirmações do regulador na análise do primeiro, o GRUPO PT lamenta, e apelida de contradição, que o regulador tenha optado no segundo por não proceder à avaliação da aplicação ao caso nacional dos três critérios cumulativos de que depende a submissão de um determinado mercado a regulação *ex-ante*. Invocando a análise feita pela CE no projeto de Recomendação sobre a revisão dos mercados relevantes e o estudo da consultora *Ecorys* que propõe a supressão do mercado 2, o GRUPO PT salienta, referindo que o faz de forma não exaustiva, alguns dos aspetos contidos no documento de trabalho da Comissão e que, na sua opinião, se aplicam à realidade do mercado português, para concluir ser fortemente questionável continuar a considerar o mercado 2 como elegível para intervenção regulamentar.

Por último, e com relação às obrigações propostas no SPD, o GRUPO PT releva que, apesar dos fatores referidos sobre o mercado, o ICP-ANACOM não só mantém como propõe a imposição de novas obrigações à PT, destacando o caso particular da obrigação de controlo de preços, remédio que considera ser o mais intrusivo por afetar a sua liberdade comercial. Particularizando os efeitos desse remédio no caso dos serviços de originação para números não geográficos (SNG), o GRUPO PT conclui que a sua capacidade competitiva estará a ser limitada devido “*a um financiamento injustificado da operação dos seus concorrentes*” em detrimento também dos utilizadores finais. Conclui

esta empresa que se estará perante uma obrigação suscetível de provocar distorções de concorrência no mercado dos SNG, e sugere que o ICP-ANACOM pondere essa situação e, caso decida não desregular o mercado, elimine, no mínimo, as obrigações de controlo de preços.

### ONI e CABOVISÃO

Em termos globais, a ONI e a CABOVISÃO concordam com a definição do mercado de produto apresentada no documento submetido a consulta pública e audiência prévia dos interessados, bem como com a análise efetuada pelo ICP-ANACOM relativa à necessidade de regulação *ex-ante*.

No âmbito da análise de PMS, estes operadores destacam a sua concordância com a conclusão do ICP-ANACOM de que existe uma preponderância do GRUPO PT em termos de quotas de acesso diretos sobre os quais se podem prestar os serviços grossistas de originação de chamadas, situação que, a par com outras enumeradas, consideram que demonstra que existe uma posição de mercado significativa do GRUPO PT na prestação dos referidos serviços grossistas.

Ainda, e concordando igualmente com a imposição das obrigações regulamentares propostas pelo ICP-ANACOM, estes operadores relevam a importância do acesso indireto para possibilitar a entrada e manutenção no mercado de prestação de serviços telefónicos fixos e viabilizar ofertas em todo o país, destacando em particular a importância da existência de uma oferta grossista abrangendo todo o território nacional, possibilitando a prestação de serviços de retalho por acesso indireto.

### ZON OPTIMUS

A ZON OPTIMUS refere não se opor às conclusões avançadas pelo ICP-ANACOM e destaca a importância de se proceder a uma revisão profunda da ORLA, relevando a importância dessa oferta para a competitividade dessa empresa em particular no segmento não residencial.

Ao nível da obrigação de controlo de preços, a ZON OPTIMUS considera que, devido à proximidade entre os dois mercados, a metodologia de custeio para determinar o preço de originação cobrado pelo operador histórico deverá ser idêntica à usada para determinar o preço de terminação. Propõe, ainda, que até ser desenvolvido o modelo de

custeio LRIC para a originação, se adote para a originação o valor médio atualmente em vigor para o preço de terminação, i.e. 0,1114 cêntimos de euro por minuto.

Adicionalmente, a ZON OPTIMUS manifesta ainda o seu desacordo face à proposta de eliminação das restrições na recuperação de clientes (*win-back*) no âmbito da pré-seleção, sugerindo que, pelo contrário, não só essa restrição deve ser mantida, como deverá passar a abranger a ORLA. Por outro lado, a ZON OPTIMUS manifesta não se opor a que a proposta de extinção da modalidade de Interligação por Capacidade (IpC) feita com relação ao mercado de terminação seja agora reiterada no âmbito do mercado de originação.

**c) Entendimento do ICP-ANACOM**

Todas as entidades que comentaram o SPD concordam com a análise de mercado efetuada e com as conclusões alcançadas, com exceção do GRUPO PT que não subscreve esta posição, entendendo que existem razões que justificam a desregulação deste mercado ou, no mínimo, o aligeiramento da carga regulatória.

O ICP-ANACOM analisa ao longo do presente documento as razões invocadas pelo GRUPO PT e considera que não existem fundamentos que justifiquem alterar o SPD.

Sobre os comentários específicos do GRUPO PT relativamente à verificação dos três critérios, como adiante será explicado, o mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo corresponde ao mercado relevante identificado na Recomendação de 2007/879/CE, pelo que não há necessidade de uma extensa análise dos três critérios. Releva-se, em todo o caso, que no capítulo 3 do SPD, intitulado “Mercados suscetíveis de regulação *ex-ante*”, o ICP-ANACOM indica que os critérios em causa se encontram cumpridos, nomeadamente atenta a análise de PMS efetuada, já que esta se suporta em muitos dos indicadores que também são relevantes no âmbito da análise dos três critérios.

Com relação ao comentário do GRUPO PT sobre a legitimidade de se questionar a manutenção da regulação grossista em virtude de se ter concluído serem os mercados retalhistas concorrenciais, faz-se notar que nessa análise se apurou que a concorrência efetiva no mercado retalhista de banda estreita depende da existência de obrigações grossistas, designadamente, e tal como explicitado em 3.4 abaixo, as obrigações de seleção e pré-seleção de chamadas e da ORLA.



Relativamente aos comentários da ZON OPTIMUS sobre a revisão das características da ORLA, trata-se de matéria que será objeto de procedimento de especificação próprio, registando-se as suas propostas.

Ainda, sobre o tempo decorrido entre a última análise de mercado e a presente, note-se que o ICP-ANACOM continuou durante esse período a acompanhar o mercado em apreço designadamente com vista a garantir condições de sã concorrência e a defesa dos interesses dos utilizadores. Neste âmbito, e não obstante essa ação não se ter traduzido na publicação de uma reanálise do mercado grossista de originação, considera-se que o mercado continuou a ser acompanhado.

Por fim, relativamente à sugestão da AdC de que a decisão final da análise deste mercado seja aprovada em simultâneo com a conclusão relativa aos mercados retalhistas de acesso à rede telefónica pública num local fixo e aos mercados de serviços telefónicos prestados em local fixo, o ICP-ANACOM concorda que se proceda dessa forma, razão pela qual, aliás, já os SPD foram lançados conjuntamente.

Na secção seguinte procede-se ao desenvolvimento e análise com maior detalhe das diversas questões específicas suscitadas pelos comentários apresentados.

### **3. APRECIÇÃO NA ESPECIALIDADE**

#### **3.1. Definição do mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo**

##### **a) Sentido provável de decisão**

*“Na sequência da análise efetuada, considera-se que em Portugal, o mercado grossista de originação de chamadas de voz na rede telefónica pública a partir de um local fixo é nacional e integra as chamadas, quer para números geográficos quer para não geográficos, entregues nos vários níveis de rede e independentemente da tecnologia de transporte e do interface de interligação utilizado.”*

##### **b) Parecer da Autoridade da Concorrência**

A AdC refere concordar com a definição do mercado do produto e geográfico. Em particular, menciona partilhar “o entendimento do ICP-ANACOM de que este mercado

*integra as chamadas para números geográficos e não geográficos, entregues nos vários níveis de rede, independentemente da tecnologia de transporte e do interface de interligação utilizado” e concordar “também que a ausência de condições concorrenciais significativamente heterogéneas justifica a definição de um mercado com dimensão nacional”.*

**c) Respostas recebidas**

**GRUPO PT**

O GRUPO PT refere concordar em termos gerais com o exercício seguido pelo ICP-ANACOM na definição do mercado do produto, sublinhando em particular a relevância do fornecimento interno dos serviços de origem na definição deste mercado. Pelas razões avançadas ao longo da sua pronúncia<sup>4</sup>, o GRUPO PT discorda, no entanto, da análise de substituíbilidade relativamente ao acesso direto, referindo, aliás, ser esse um dos principais fundamentos que a CE estará a avançar para retirar o mercado 2 da lista de mercados relevantes.

**ONI e CABOVISÃO**

A ONI e a CABOVISÃO consideram que a conclusão da definição de mercado segue o princípio da neutralidade tecnológica ao incluir a interligação em IP, salientando que esta é há muito desejada pelo mercado por ser económica e tecnologicamente mais eficiente, apesar de não aceite pelo GRUPO PT.

Estes operadores alertam para a falta de cobertura das redes de banda larga que inviabiliza a opção de escolha de um cliente por um serviço de VoIP. Sobre esta matéria pretendem, ainda, que seja equacionada para o mercado português a mobilidade geográfica total da numeração fixa nacional (juntando-a à nomádica) e também o direito à portabilidade entre numeração móvel e fixa, sem prejuízo de reconhecerem que esta última questão não é enquadrável na presente decisão.

---

<sup>4</sup> Por exemplo, atenta à situação atual e evolução da quota de acesso direto dos OPS, à posição de Portugal quanto à disponibilidade de ofertas grossistas de acesso, sendo de destacar a oferta de acesso às condutas enquanto potenciadora do desenvolvimento de redes alternativas, ao crescimento do número de pedidos e evolução da ocupação de condutas por parte dos OPS e à posição de Portugal em termos de desenvolvimento de redes de nova geração (RNG).

A ONI e a CABOVISÃO referem concordar com as conclusões da análise de substituíbilidade do acesso direto, i.e., que a construção de uma rede alternativa de acesso ao cliente final ou a aquisição de acesso a uma ligação à rede já estabelecida não são substitutos viáveis à aquisição de originação de chamadas.

Estes operadores mencionam que o SPD conclui corretamente sobre a ausência de substituíbilidade entre a originação de chamadas móveis e a originação de chamadas em redes telefónicas públicas individuais num local fixo, que entendem ser inexistente quer do lado da procura que do lado da oferta. Do lado da procura mencionam existirem diferenças a nível das características, preços e utilização pelos clientes. Em termos de oferta, mencionam que, no atual quadro regulamentar, um operador que quisesse adquirir o serviço grossista de originação de chamadas em redes móveis para poder oferecer chamadas de voz no mercado retalhista dificilmente o conseguiria fazer. Por fim, mencionam que este entendimento é igualmente aplicável à originação de chamadas em local fixo através da utilização de redes de acesso suportadas em frequências GSM/UMTS.

Por último, em relação à inclusão no mesmo mercado relevante da originação de chamadas para clientes residenciais e da originação de chamadas para clientes não residenciais, mencionam que apesar da maior dependência dos operadores que atuam no segmento empresarial no mercado retalhista dos serviços de originação de chamadas, o produto grossista é o mesmo, concordando com o SPD neste ponto.

#### ZON OPTIMUS

A ZON OPTIMUS refere não se opor à definição do mercado do produto e à definição do mercado geográfico.

#### **d) Entendimento ICP-ANACOM**

O ICP-ANACOM considera que a definição do mercado do produto e geográfico associado ao mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo é adequada, tendo merecido a aceitação generalizada dos operadores que comentaram o SPD.

No que concerne à discordância da PTC com as conclusões relativas à substituibilidade entre a originação de chamadas e o acesso direto, constata-se que em nenhum momento este grupo critica diretamente a análise de substituibilidade efetuada no SPD. Afigura-se que a fundamentação dessa discordância se consubstancia no argumento de que os modelos de negócios baseados na voz fixa *stand-alone* não são o *standard* do mercado e que, nesse contexto (o da oferta de *bundles*), existem alternativas grossistas que permitem disponibilizar produtos competitivos no mercado de retalho. Deste modo, considera-se que não foi questionada a conclusão de que a construção de acesso direto como substituto à originação de chamadas no contexto do mercado fixo de voz não é economicamente viável.

Tendo em consideração que a posição do GRUPO PT é usada sobretudo para fundamentar a sua opinião em relação à conclusão da análise de PMS, os seus argumentos são analisados no capítulo 3.3.

Relativamente à pretensão da ONI e da CABOVISÃO sobre a portabilidade geográfica a nível nacional estendida também a gama nómada, o ICP-ANACOM regista a posição veiculada por estes operadores, assunto que parcialmente se insere no âmbito da análise em curso com vista à implementação em Portugal de uma posição comum, a nível europeu, para o VoIP incluindo as condições de utilização de números geográficos, nómadas e eventualmente móveis, pelo que será, por isso, abordado nessa sede. Relativamente ao direito à portabilidade entre numeração móvel e fixa, tal como os próprios operadores reconhecem, a questão colocada extravasa o âmbito da presente análise.

### **3.2. Mercados suscetíveis de regulação *ex-ante***

#### **a) Sentido provável de decisão**

*“ (...) Segundo a CE, os mercados enumerados na Recomendação foram identificados com base nos três critérios cumulativos acima referidos<sup>5</sup>, pelo que se considera que o mercado definido neste procedimento de análise é relevante para efeitos de regulação*

---

<sup>5</sup> Cf. Recomendação – Exposição de Motivos p.11: *“For those markets listed, the Recommendation creates a presumption for the NRA that the three criteria are met and therefore NRAs do not need to reconsider the three criteria.”*

*ex-ante, sendo, por esse motivo, avaliada a existência de PMS no mesmo, sem necessidade de uma análise prévia e específica do teste dos três critérios.*

*Naturalmente a evolução do mercado, que já apresenta indícios de redução das barreiras à entrada, decorrentes nomeadamente da existência de redes alternativas às do operador histórico, em particular no quadro das RNG, será objeto de acompanhamento pelo ICP-ANACOM com vista a avaliar-se em próxima revisão da pertinência da sua manutenção no âmbito dos mercados regulados.”*

**b) Parecer da Autoridade da Concorrência**

A AdC entende que o SPD demonstra o cumprimento dos três critérios a considerar na imposição de regulação *ex-ante* no mercado em causa.

**c) Respostas recebidas**

**GRUPO PT**

O GRUPO PT lamenta que, inversamente ao que sucedeu relativamente ao mercado 1<sup>6</sup>, o ICP-ANACOM tenha optado por não conduzir um exercício específico de avaliação da aplicação ao caso nacional do teste dos três critérios para apurar se o mercado em apreço é suscetível de regulação *ex-ante*. Refere o GRUPO PT que enquanto no mercado 1 o regulador entendeu, e na sua opinião bem, que a ARN é livre de poder avaliar se os três critérios se aplicam ao caso nacional, no mercado 2 optou por remeter para a Recomendação da CE relativa aos mercados relevantes para concluir que estaria obviada a necessidade de aplicar o teste dos três critérios, sendo suficiente proceder à avaliação da existência de PMS nesse mercado.

Na opinião deste grupo, caso este exercício tivesse sido efetuado conduziria à conclusão de que nenhum dos critérios cumulativos seria cumprido, designadamente: (i) não se verificam obstáculos fortes e não transitórios à entrada no mercado; (ii) prospectivamente a estrutura de mercado tende para uma concorrência efetiva no horizonte temporal pertinente; (iii) o direito da concorrência é suficiente por si só para corrigir adequadamente eventuais deficiências que o mercado possa apresentar.

---

<sup>6</sup> Mercado retalhista de acesso à rede telefónica pública num local fixo.

No mesmo sentido e para sustentar a sua asserção, o GRUPO PT argumenta que o ICP-ANACOM deveria ter tido em conta na sua análise o facto de estar atualmente em curso o projeto de revisão da referida Recomendação, o qual, conforme versão de trabalho entretanto divulgada, aponta para a exclusão deste mercado da lista de mercados relevantes suscetíveis de regulação. Invocando a análise conduzida pela CE no âmbito da referida revisão da Recomendação, bem como o estudo da consultora *Ecorys* no qual é apresentada uma proposta técnica que sugere a eliminação do mercado em apreço, o GRUPO PT sublinha que, de acordo com esse estudo, o mercado grossista de originação já não preenche o teste dos três critérios visto existirem vários aspetos da sua dinâmica atual que demonstram uma tendência clara para uma situação de concorrência efetiva. Ainda, e de forma não exaustiva, o GRUPO PT salienta alguns dos aspetos contidos no documento de trabalho da Comissão e que, na sua opinião, se aplicam à realidade do mercado português, designadamente:

- a) as barreiras à entrada deixaram de caracterizar o mercado de originação visto existirem várias alternativas à compra de originação por parte de OPS que pretendam oferecer serviços de chamadas no retalho, designadamente, o desenvolvimento de infraestrutura própria e o recurso a ofertas grossistas, tais como o OLL e o *bitstream*, bem como pela utilização das redes móveis para prestação de serviços *homezone*;
- b) o mercado mostra uma tendência para a uma situação de concorrência efetiva, não só pela pressão concorrencial exercida pelos operadores móveis (designadamente, numa perspetiva de futuro, considerando o impacto sobre o mercado da introdução da tecnologia LTE), mas também pela importância crescente dos serviços OTT e pela possibilidade de fornecimento interno dos operadores verticalmente integrados;
- c) os instrumentos gerais de direito da concorrência serão suficientes para assegurar condições de mercado competitivas a longo prazo.

Por considerar que os argumentos acima invocados não só se aplicam como assumem no caso do nosso país uma maior robustez<sup>7</sup>, o GRUPO PT conclui ser fortemente

---

<sup>7</sup> P.ex., a relevância dos *bundles* nas ofertas retalhistas, a substituição do acesso indireto pelo direto com os OPS a alcançarem uma quota de 40% de acesso direto em 2012 (contra 27% na UE) a qual tendencialmente irá crescer também em resultado dos recentes movimentos de concentração, o nível elevado de procura e

questionável continuar a considerar o mercado 2 como elegível para intervenção regulamentar, não subscrevendo as conclusões do SPD nesta matéria, que considera não se encontrarem suficientemente fundamentadas.

Deste modo, o GRUPO PT conclui que a abordagem regulatória seguida no SPD irá, no curto prazo, estar desfasada das regras europeias bem como profundamente desadequada em termos concorrenciais, enquanto que, pelo contrário, a abordagem por si defendida estaria em sintonia com a evolução prospetivada a nível comunitário. O GRUPO PT acrescenta, ainda, considerar ser metodologicamente incorreto remeter para a análise de PMS a demonstração do cumprimento de cada um dos três critérios, sublinhando tratar-se de avaliações com finalidades distintas e notando que, no caso da análise de PMS, esta não permitirá captar de forma adequada o preenchimento dos dois últimos critérios.

#### ONI e CABOVISÃO

A ONI e a CABOVISÃO referem concordar com a suscetibilidade de regulação *ex-ante* do mercado e com a análise efetuada sobre o preenchimento dos três critérios cumulativos para justificar a imposição de regulação.

#### **d) Entendimento ICP-ANACOM**

O ICP-ANACOM considera que procedeu em consonância com Recomendação da CE atualmente em vigor, i.e. a Recomendação 2007/879/CE, de 17 de dezembro de 2007, a qual identifica os mercados suscetíveis de regulação *ex-ante*. De acordo com o ponto 2 da Recomendação, o teste dos três critérios carece de ser efetuado para mercados que não os listados no anexo à referida Recomendação. Conforme referido no considerando 17, os mercados enumerados no anexo à Recomendação, do qual faz parte o mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública em local fixo, foram identificados com base nos três critérios cumulativos, sendo por isso, à luz da presente Recomendação, mercados suscetíveis de regulação *ex-ante*.

---

evolução da ocupação das condutas pelos beneficiários da ORAC e que demonstra que os OPS têm vindo a proceder à instalação de meios próprios a um ritmo acelerado, a própria existência da ORALL e da oferta rede ADSL PT, ambas com cobertura nacional, e os relevantes investimentos registados no desenvolvimento de RNG.



Não obstante, na análise de PMS são referidos também diversos elementos relevantes para se poder concluir pelo cumprimento dos três critérios, como de resto é referido no capítulo 3 do SPD. Com efeito, no que se refere à dinâmica do mercado, designadamente à sua capacidade para, na ausência de regulação, evoluir para uma situação de concorrência efetiva, não se reconhecem evidências claras que no horizonte temporal da presente análise os desenvolvimentos tecnológicos e a sua implantação serão de molde a alterar a dinâmica do mercado. Em particular, considera-se que a pressão concorrencial exercida pelos operadores móveis, que o GRUPO PT sustenta que será conseguida com a introdução da tecnologia LTE, e o impacto dos serviços OTT, na atual fase de desenvolvimento e no período em que a presente análise se perspetiva que vigore, não serão suficientes para garantir que sejam produzidos os referidos efeitos ao nível da concorrência. Em particular releva-se:

- (i) no que se refere à pressão concorrencial que o GRUPO PT menciona que passará a ser exercida pelos móveis, incluindo a devida à implantação de redes de 4G, o ICP-ANACOM considera que, presentemente e no horizonte temporal em que se perspetiva que a presente análise irá vigorar, tendo em conta o tipo de ofertas de acesso presentes no mercado (p.ex. atendendo às ofertas *quadruple play* lançadas em 2013, relativamente às quais existem já dados que demonstram a receptividade do mercado a essas ofertas<sup>8</sup>), mais do que uma substituição entre as redes fixa e rede móvel, ao nível do retalho continua a observar-se uma tendência para a convergência entre os serviços fixo e móvel assente numa lógica de complementaridade;
- (ii) no que se refere à penetração dos serviços OTT, não há ainda evidências que em Portugal a sua utilização esteja a condicionar a prestação de serviços telefónicos em local fixo, atenta à forma como são percecionados pelo consumidor final e ao facto em muitos casos exigirem que ambos os utilizadores não só tenham subscrito o serviço como estejam simultaneamente conectados no momento da chamada.

Quanto à indicação do GRUPO PT de que a abordagem seguida no SPD irá, no curto prazo, estar desfasada das regras europeias, de notar que a revisão da Recomendação

---

<sup>8</sup> Vide, p.ex., demonstração de resultados da PT em 2013 ([http://www.telecom.pt/InternetResource/PTSite/PT/Canais/Media/DestaquesHP/Destaques\\_2014/ResultadosPTSuperamEstimativasAnalistas.htm](http://www.telecom.pt/InternetResource/PTSite/PT/Canais/Media/DestaquesHP/Destaques_2014/ResultadosPTSuperamEstimativasAnalistas.htm))



da CE sobre os mercados relevantes está atualmente em curso, relevando-se que a eventual exclusão do mercado grossista de originação da lista de mercados suscetíveis de regulação *ex-ante* ainda é um assunto em apreciação e com a qual grande parte dos reguladores europeus que integram o BEREC discorda.

Ainda, no sentido de atestar que não haverá um desfasamento face ao panorama europeu, sublinha-se que, presentemente, de entre os vinte e oito Estados-Membros (EM) da UE apenas 2, a Roménia e a Finlândia, têm o mercado 2 totalmente desregulado.

### **3.3. Avaliação de PMS no mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo**

#### **a) Sentido provável de decisão**

*“Considerando as condicionantes à concorrência efetiva entre empresas - tendo em conta as quotas de mercado das empresas do Grupo PT e a prática de preços destas - a dimensão da empresa líder do mercado e o grau de concentração do mesmo, a existência de barreiras à expansão, e a inexistência de contrapoder negocial dos compradores, pode concluir-se que as empresas do Grupo PT que atuam neste mercado detêm PMS (dominância individual).*

*Em particular, foi já salientada a importância que o serviço grossista de originação de chamadas fornecida pela operador com PMS tem para alguns operadores presentes no mercado retalhista, nomeadamente atendendo a que lhes permite prestar um serviço retalhista na totalidade do território nacional, o que é inviável assegurar suportando-se apenas na sua própria rede de comunicações eletrónicas.*

*A garantia da presença em vários pontos do território, como já referido, é especialmente importante para os operadores que têm clientes, normalmente do segmento empresarial, que estão localizados em vários sítios e que só se mantêm como clientes desses operadores na medida em que lhes é permitido aceder, desde qualquer ponto do território, ao serviço telefónico prestado em local fixo por um único operador vinculado por um único contrato.*

*Por último, releva-se ainda que as conclusões da análise do mercado do acesso retalhista à rede telefónica pública em local fixo e dos mercados retalhistas do serviço telefónico prestado em local fixo apontam para que os mercados em causa estejam a caminhar a curto/médio prazo para uma situação de concorrência efetiva. A este respeito, releva-se que para essa conclusão também foi relevante o facto de o operador com maior quota de mercado (o Grupo PT) disponibilizar, por imposição regulatória, um conjunto de ofertas grossistas que viabilizam a prestação de serviços telefónicos retalhistas, nomeadamente a oferta da seleção e pré-seleção de chamadas e da ORLA.*

*Note-se a este respeito que o ORECE já emitiu uma opinião em que considerava que o mercado retalhista do acesso (mercado 1) seria um bom candidato à desregulação, desde que as obrigações associadas à seleção chamada a chamada, pré-seleção e ORLA fossem impostas no correspondente mercado grossista.”*

**b) Parecer da Autoridade da Concorrência**

A AdC entende que apesar da tendência de decréscimo da quota de mercado do Grupo PT é evidente que este grupo mantém uma posição dominante no mercado em apreço.

**c) Respostas recebidas**

DECO

A DECO menciona nada ter a opor quanto à identificação das empresas do Grupo PT como tendo PMS.

GRUPO PT

O GRUPO PT não subscreve as conclusões do SPD relativas ao PMS. Este grupo identifica fatores que entende serem relevantes e não terem sido considerados no SPD e incongruências na análise desenvolvida que considera terem contribuído negativamente para a conclusão alcançada.

Assim, ao longo da sua resposta o GRUPO PT apresenta vários argumentos para refutar o entendimento do SPD relativo à importância do serviço grossista de originação para que alguns operadores, nomeadamente os presentes no segmento empresarial, assegurem uma presença ubíqua no território nacional.

Segundo esta empresa o que importa analisar é se a supressão da obrigação de oferta de originação (e ORLA) gera um problema de concorrência que não pode ser resolvido por outra via, *“i.e. se sem estas ofertas não há soluções alternativas que permitam a outros operadores servir os clientes, deixando-os na contingência de um único fornecedor, com poder para lhes aumentar o preço para níveis supra competitivos.”* Neste contexto, menciona igualmente que o próprio SPD reconhece que *“existem no mercado diversas ofertas grossistas que, exigindo menores ou maiores níveis de investimento, permitem aos operadores alternativos disponibilizar ofertas competitivas no mercado retalhista”* e que a seleção e pré-seleção de chamadas têm perdido a sua relevância na introdução de concorrência no serviço telefónico prestado em local fixo.

Acresce a estes argumentos as considerações que também efetua relativamente à análise do critério relativo à infraestrutura dificilmente replicável, nomeadamente a necessidade de serem consideradas numa perspetiva *forward-looking* as obrigações de acesso à rede impostas ao abrigo do leilão multifaixa<sup>9</sup> e a obrigação assumida pelos novos prestadores de SU de assegurar uma presença ubíqua em todo o território nacional. Refere, ainda, a existência de operadores *“de rede aberta”* que têm efetuado investimentos na instalação de redes de nova geração em partes do território anteriormente apenas cobertas pela rede de cobre da PTC.

Em todo o caso, e sem conceder, o GRUPO PT entende que as obrigações cuja imposição se perspetiva são pouco eficazes para endereçar a preocupação do ICP-ANACOM de assegurar aos operadores alternativos o acesso a uma rede ubíqua no território nacional em relação nomeadamente com ofertas globais a clientes empresariais *multi-site*. Isto porque, na sua opinião, as obrigações abrangem apenas uma parte dos acessos (os do GRUPO PT), que diz serem decrescentes. Ilustra este argumento com base num exemplo relativo a um cliente *multi-site* da ZON OPTMUS que refere não poder *“ser disputado por um operador alternativo sem rede própria, porque, nesse caso, o recurso ao acesso indireto e à ORLA não está previsto em termos regulatórios”*.

Sobre a importância do acesso indireto, o GRUPO PT sustenta que o facto deste tipo de acesso poder ser relevante para alguns operadores alternativos, que originam uma parte

---

<sup>9</sup> Leilão para atribuição de direitos de utilização de frequências nas faixas dos 450 MHz, 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2,1 GHz e 2,6 GHz

do seu tráfego com recurso a acesso grossista à rede da PTC, não constitui um problema real de concorrência. Para esta empresa, o facto relevante é que o tráfego de acesso indireto representa 1,8% do total de tráfego cursado (o valor mais reduzido nos países da UE em que se coligiu informação) e segue uma trajetória decrescente.

Neste âmbito, menciona também que o papel da regulação é a proteção do bem jurídico “concorrência” e não a proteção dos concorrentes, referindo que “o papel do Regulador não é, assim, o de proteger modelos de negócio que já se tornaram obsoletos e que justificam, no máximo, um processo de descontinuação gradual das ofertas grossistas, destinado a permitir a adaptação dos operadores”. Neste contexto, considera que o facto de um número reduzido de operadores poder ficar limitado no fornecimento de parte dos serviços que presta não é um problema de concorrência, notando que o principal operador de acesso indireto é a ZON Optimus, o qual após a fusão tudo fará para migrar os clientes para acesso direto.

Entende ainda que, no contexto do negócio dos cartões virtuais de acesso, também não é fundamentada a preocupação do ICP-ANACOM de assegurar o acesso indireto através do serviço de originação para efeitos da prestação deste serviço, mencionando que os dados de tráfego - em acentuado declínio - apontam para a substituição deste serviço num futuro próximo.

Em relação às quotas de mercado, o GRUPO PT menciona que apesar das suas quotas se situarem, atualmente, acima do limiar dos 50% tal não permite concluir pela existência de PMS. Refere, ainda, que tem perdido quota de mercado grossista de forma contínua e acentuada e que numa análise prospetiva essa realidade deverá ser mantida por via do reforço da pressão concorrencial da ZON OPTIMUS e também da Vodafone. Acrescenta que a ZON OPTIMUS, que identifica como o seu maior concorrente, tem visto a sua quota de mercado crescer ao longo dos anos, a qual será atualmente já superior a 30%. Conclui, assim este grupo de operadores, que a evolução das quotas de mercado são indicadores de que o mercado tende para uma situação de concorrência efetiva a curto e médio prazo.

A este respeito, acrescenta ainda que a tendência de competitividade no mercado de retalho irá ser reforçada, como aliás refere ter sido aceite pelo ICP-ANACOM, o que terá reflexos em termos de quotas de mercado grossista. Menciona, também, que o

ICP-ANACOM já assumiu como *proxy* para o cálculo de quotas de mercado a nível grossista a realidade do mercado retalhista em termos de acesso direto.

O GRUPO PT refere discordar da afirmação “*num cenário em que não existisse ORLA, a sua quota [i.e., da ZON OPTIMUS e ONI/CABOVISÃO] seria necessariamente ainda mais reduzida.*” A este respeito e à semelhança do que refere ter acontecido no passado com a integração da Tele2 na OPTIMUS, entende ser expetável a migração de clientes de acesso indireto da OPTIMUS e da ONI para acesso diretos; situação que considera que irá originar um aumento da quota de acessos diretos por parte destes operadores e uma queda muito acentuada do parque ORLA, que estima será em 2015 inferior a 10 mil acessos.

No tocante ao cálculo das quotas de mercado propriamente dito, o GRUPO PT solicita uma atualização da informação disponibilizada no SPD com o objetivo de incluir a evolução ocorrida em 2013 que, na sua opinião, irá demonstrar a tendência de redução da quota de mercado do GRUPO PT. Adicionalmente, considera que a tabela 4 do SPD (cf. pág. 58) não reflete devidamente o movimento de concentração entre a ZON e a OPTIMUS.

Ainda sobre as quotas de mercado conjuntas da ZON e da OPTIMUS, o GRUPO PT manifesta discordar também da seguinte afirmação do SPD: “*(...) num cenário de fusão numa situação semelhante à descrita relativamente à PTC e à PT Prime poderá acontecer, com impacto provável na redução das quotas de mercado da Zon/Optimus*”. A este respeito, menciona que a diminuição da quota de mercado global da empresa do GRUPO PT na sequência da fusão da PTC com a PT Prime se deveu apenas ao facto de uma grande parte da oferta de retalho da PT Prime ter por base ofertas grossista da PTC, circunstância que refere não ocorrer entre a OPTIMUS e a ZON.

No tocante aos preços de originação, o GRUPO PT refere que a utilização deste indicador para se concluir pela falta de pressão concorrencial é, nas palavras deste grupo, “*profundamente artificial*”. Nota que a PTC é o único operador que tem os preços regulados e é o único que presta serviços de originação para acesso indireto. Menciona, também, que os preços praticados pelos outros operadores para acesso a SNG são substancialmente superiores aos da PTC e que a não regulação destes últimos teria contribuído para o aumento do seu poder negocial e, conseqüentemente, da competitividade do mercado.

Relativamente às barreiras à expansão, o GRUPO PT argumenta que algumas das observações constantes do SPD contradizem a conclusão, do próprio SPD, de que a existência dessas barreiras contribui para a detenção de PMS por parte da PTC, entre as quais destaca as seguintes:

- Atenuação das barreiras legais anteriormente existentes por via da publicação do DL n.º 123/2009, de 21 de maio e também pela existência da ORAC;
- A conclusão do próprio SPD relativa às economias de escala e de gama onde refere: *“a nível das economias de gama, não parecem existir vantagens significativas para o GRUPO PT”*;
- Os investimentos que os operadores alternativos têm vindo a efetuar em infraestrutura própria, a existência de rede GSM/UMTS com cobertura muito abrangente e a designação da ZON OPTIMUS como prestador do Serviço Universal (SU), que poderá contribuir para o aumento da cobertura da rede destes operadores, colocam em causa a tese de que o GRUPO PT detém infraestrutura dificilmente duplicável.

Defende ainda que a dificuldade que atribuiu ao ICP-ANACOM em justificar a existência de barreiras à expansão não a surpreende, uma vez que o próprio SPD reconhece que: *“a evolução do mercado já apresenta indícios de redução das barreiras à entrada, decorrentes nomeadamente da existência de redes alternativas às do operador histórico, em particular no quadro das RNG.”*

Adicionalmente, o GRUPO PT entende que o SPD falha na demonstração de existência de barreiras resultantes da integração vertical. Na opinião deste grupo só quando está em causa um *input* essencial para a prestação de um serviço é que a integração vertical, na ausência de regulação, pode revelar-se determinante na criação de problemas concorrenciais. Neste contexto, esta empresa argumenta que existem múltiplas alternativas à aquisição de originação de chamadas por parte dos operadores alternativos. Refere, ainda, que os operadores alternativos à PT também beneficiam de sinergias próprias de um operador verticalmente integrado, e que tal mitigou a importância da integração vertical.

O GRUPO PT considera que a conclusão relativa à existência de um contrapoder comercial muito limitado por parte dos operadores alternativos no que se refere aos

serviços de originação para acesso indireto é discutível e no que se refere aos serviços de originação para a prestação de SNG é mesmo incorreta.

Contesta o argumento de que aos outros operadores “(...) *para assegurarem a prestação de serviços retalhistas aos seus clientes, lhes ser indispensável garantir uma presença em todo o território nacional, o que só conseguiriam com acesso à rede da PTC, por nenhuma outra rede ter dimensão equivalente*”. Neste contexto, refere que os operadores móveis têm uma rede de “*dimensão equivalente*” à da PTC e que brevemente o novo prestador do SU terá de assegurar a prestação do serviço universal em todo o território nacional.

O GRUPO PT considera que a prestação de serviços retalhistas pelos operadores alternativos não está, ao contrário do que conclui o SPD, dependente da contratação de serviços de originação da PTC. De acordo com este grupo a “*ameaça de renúncia ao acesso aos serviços de originação do Grupo PT*” é, ao contrário do que conclui o SPD, credível e real, mencionando que a realidade do mercado retalhista demonstra a existência de alternativas à compra de serviços de originação de chamadas e evidencia também que os outros operadores têm abandonado o recurso ao serviço de originação a favor de uma subida na escada de investimento, situação que no entender do GRUPO PT até seria mais favorável sob diversos pontos de vista.

No caso particular dos serviços de originação para números não geográficos a PTC alega que o SPD falha ao não considerar que “(...) *o interesse dos respetivos prestadores em assegurar o acesso aos seus SNG é igualmente válido para a PTC (...)*”, referindo que “(...) *a PTC não pode prestar SNG no retalho se não contratar serviços grossistas de originação aos seus concorrentes.*” Neste contexto, menciona que a única entidade que (por via da regulação de preços) não tem contrapoder negocial é mesmo a PTC, o que é aliás, na sua opinião, demonstrado pelas diferenças de preços praticados.

Segundo o GRUPO PT “*face aos deveres gerais de interligação decorrentes da LCE e dos equilíbrios relativos na prestação dos SNG, a ameaça relevante (num quadro de liberdade tarifária também para a PTC) advém do facto de os preços de originação dos operadores causarem constrangimentos mútuos que nenhuma parte, nomeadamente a PTC, está em condições de ignorar*”. Adicionalmente, menciona que, em condições de mercado normais, a possibilidade do operador vendedor provocar um aumento dos



custos dos seus concorrentes é atenuado pelo facto de tanto o vendedor como o comprador venderem mutuamente o serviço de originação.

Assim, conclui este operador que o contrapoder negocial dos compradores, no caso dos SNG, existe e é, por via da regulação atual, muito superior ao da PTC. Refere, ainda, que a provar esta conclusão está o facto dos operadores alternativos se terem permitido cobrar à PTC preços que são significativamente superiores aos praticados por esta empresa, pois a regulação de preços está a impedi-la de contrapor preços equivalentes.

O GRUPO PT refere discordar também da conclusão do SPD de que o acesso aos serviços grossista de originação da PTC é particularmente relevante por ser o operador que possui a maior base de clientes. A este respeito, menciona que o peso da originação da PTC deve ser analisado num contexto mais alargado e que incluía a originação móvel, tanto mais que, no tráfego para os SNG, em regra não existe qualquer incentivo de preço para que os consumidores recorram à rede fixa.

Ademais, entende este grupo que se as obrigações regulamentares impostas no mercado em apreço fossem suprimidas os mercados retalhistas permaneceriam, no presente e no futuro, concorrenciais em Portugal. Salientando, também, que de acordo com o *“quadro regulamentar aplicável, se o mercado retalhista permanecer, numa abordagem prospetiva, efetivamente concorrencial na ausência de regulação grossista, esta deve ser suprimida”*.

Por fim, no que concerne as menções efetuadas no SPD (capítulo 4.1.4. dominância individual – conclusões) relativamente à opinião do BEREC sobre a desregulação do mercado retalhista de acesso e à imposição das obrigações associadas à seleção e pré-seleção de chamadas e à ORLA nos correspondentes mercados grossistas, o GRUPO PT entende que as mesmas não transmitem corretamente a posição do BEREC. Para esta empresa *“(...) o que aquele organismo entende é que, à desregulação do M1, deverá corresponder a possibilidade de a ARN, se necessário, face às características do mercado nacional em causa, impor aquelas obrigações (...)”* no mercado 2.

Segundo o GRUPO PT, a preocupação que este organismo procurou endereçar, i.e. *“(...) a possibilidade de se manter uma procura substancial isolada de serviços de voz (...) e de esta situação poder causar um problema concorrencial (...)”*, não tem aplicação à realidade do mercado português, o que refere ser comprovado pelos dados apresentados pelo próprio ICP-ANACOM no SPD relativo ao mercado de retalho onde o regulador



indica que “(...) em 2012, cerca de 73% dos clientes que subscreviam o STF, usufruíam do serviço no âmbito de um pacote, sendo que, para que exista um problema concorrencial com origem num grupo de clientes “cativos” de uma determinada infraestrutura, a dimensão destes tem de ser igual ou superior a 70%.”.

Adicionalmente, entende que existem outros dois fatores no contexto nacional que anulam um eventual problema concorrencial: “(i) por um lado, o facto de as obrigações associadas à prestação do SU terem por natureza um efeito disciplinador que desincentivará um potencial aumento dos preços por parte da PT; e, (ii) por outro, a possibilidade de prestação do serviço de voz isolado, através das ofertas homezone sobre frequências GSM/UMTS, atualmente assegurado por três operadores com cobertura nacional.”

#### ONI e CABOVISÃO

A ONI e a CABOVISÃO referem concordar com a análise do SPD sobre o grau de concentração de mercado, a dimensão do líder de mercado, a evolução dos preços de originação. Para estes operadores é correta a conclusão de existência de uma predominância do GRUPO PT em termos de quotas de mercado de acessos diretos e também a conclusão de que apenas o GRUPO PT pode prestar a terceiros o serviço de originação de chamadas para viabilizar o serviço de acesso indireto. Referem, ainda que, em rigor, operadores terceiros não podem recorrer às redes de cabo para fornecerem o serviço de acesso indireto uma vez que não é disponibilizado o acesso a estas redes.

#### ZON OPTIMUS

A ZON OPTIMUS refere não se opor às conclusões do SPD relativamente à avaliação de PMS, nomeadamente no que respeita à conclusão de detenção de PMS pelas empresas do Grupo PT.

#### **d) Entendimento ICP-ANACOM**

Todas as entidades que remeteram contributos no âmbito da consulta pública e da audiência prévia, com exceção do GRUPO PT, concordam com a análise e conclusões constantes do capítulo de avaliação de PMS.

Uma das questões suscitadas pelo GRUPO PT versa a alegada dificuldade do SPD em justificar a existência de barreiras à entrada e à expansão. Relativamente a esta matéria,

o próprio SPD reconhece a existência de indícios de redução das barreiras à entrada, referindo igualmente que o ICP-ANACOM acompanhará estas matérias com o objetivo de verificar a sua pertinência na próxima análise de mercado, sendo que a questão que se coloca é se a referida redução é, por si só, suficiente para justificar a desregulação do mercado. Tendo em consideração o exposto, releva-se que o SPD caracterizou e teve em devida consideração de modo objetivo todos os desenvolvimentos ocorridos no mercado na sua análise às barreiras à expansão e à entrada.

Dito isto, entende-se que o serviço de originação de chamadas continua a ser pertinente por permitir uma entrada rápida e efetiva no mercado, contribuindo para o aumento da sua contestabilidade, bem como para garantir a presença no mercado dos operadores que já recorrem a estes serviços (e à ORLA) para prestarem serviços retalhistas, incluindo a empresas/entidades com localizações em vários sítios. De facto, as alternativas à originação de chamada continuam a exigir investimentos significativos e morosos que, conforme se analisou no SPD, não são diretamente substituíveis.

No tocante à existência de coberturas muito abrangentes por via da existência de rede GSM/UMTS, considera-se que tal não suprime a importância do acesso à rede da PTC para permitir a entrada no mercado de operadores de menor dimensão e com menor capacidade de investimento em infraestruturas. Com efeito, não obstante a elevada capacidade das redes GSM/UMTS, entende-se que estas são usadas primordialmente para a prestação de serviços móveis. Note-se a este respeito que este tipo de acesso, para a prestação de serviços telefónicos em local fixo, representa menos de 10% do total de acessos do serviço fixo telefónico (dados relativos ao final do 1º semestre de 2013 considerando os acessos principais totais equivalentes).

Adicionalmente, os operadores móveis não tem uma obrigação de disponibilizar o acesso grossista, exceto a que foi fixada em condições específicas no âmbito do leilão multifaixa, no entanto, as condições de acesso, nomeadamente os preços, não se encontram reguladas, para além de que, em conformidade com o que se tem observado no mercado, os processos de negociação entre operadores de rede móvel e potenciais MVNO visam fundamentalmente a prestação de serviços móveis e só subsidiariamente a prestação de serviços *homezone*, pelo que se trata de processos que não permitem necessariamente uma entrada rápida no mercado para a prestação de serviços telefónicos em local fixo.

Relativamente ao impacto da existência de um novo prestador de SU (a NOS – Comunicações S.A. que resultou de um processo de concentração entre a OPTIMUS e a ZON) sobre as barreiras à entrada e à expansão, importa reter que o objetivo da prestação do SU é proteger os consumidores não visando, portanto, endereçar os problemas de concorrência que caracterizam este mercado. Ademais, trata-se de prestações que têm obrigações associadas que não garantem, como é o caso da obrigação de acesso prevista no âmbito deste mercado, que um operador terceiro possa entrar no mercado, na medida em que não incide sobre o prestador do SU qualquer obrigação de acesso. Deste modo, entende-se que prestação do SU não é relevante para garantir as condições de concorrência no mercado grossista.

O ICP-ANACOM não ignora o peso da modalidade do acesso indireto no mercado de voz fixa em Portugal. Salaria, no entanto, que aferir a importância deste tipo de tráfego no mercado por via exclusiva da sua representatividade no total do tráfego cursado no mercado constitui uma visão restritiva da sua importância. De facto, conforme salientam os operadores alternativos, a existência desta oferta é relevante para a construção de ofertas para clientes que estão localizados em vários sítios, pelo que a descontinuação desta modalidade de acesso teria reflexos não apenas no tráfego cursado na modalidade de acesso indireto como também na modalidade de acesso direto prestado por alguns operadores alternativos. Note-se que a impossibilidade de oferecer uma ligação num contexto de um contrato *multi-site*, poderá levar à perda de todo o contrato, com consequências diretas no número de acessos diretos desse operador, sendo que por outro lado, e como se referiu, não existem, em muitos casos, verdadeiras alternativas à utilização da rede do operador histórico, mesmo por parte de alguns dos seus principais concorrentes. Tendo em conta o exposto, entende-se que a existência desta oferta continua a ser importante para promover a concorrência nos mercados retalhista conexos, discordando-se das afirmações do GRUPO PT sobre o que é no presente contexto um problema de concorrência.

Ademais, apesar de se reconhecer o declínio do tráfego de acesso indireto, tanto no contexto da pré-seleção como no âmbito dos cartões virtuais de acesso, constata-se que continuam a existir modelos de negócio baseados nestas ofertas (e também na ORLA) e, ao contrário do sugerido pelo GRUPO PT, tal facto contribui para um maior grau de contestabilidade do mercado com benefícios para os utilizadores finais. Exemplos

ilustrativos desta situação serão os casos de prestadores ativos cuja operação assenta em serviços suportados no acesso indireto, bem como, conforme aliás referido pela ZON OPTIMUS na sua resposta ao presente SPD, o de operadores com presença no segmento empresarial e que recorrem à ORLA para conseguir cumprir com os requisitos de concursos que envolvam a presença em vários locais.

Quanto à atualização das quotas de mercado do mercado grossista de originação com o objetivo de incluir a evolução ocorrida em 2013, conforme é do conhecimento do GRUPO PT, trata-se de informação remetida uma única vez por ano, durante o segundo trimestre do ano, com dados relativos ao ano anterior, pelo que não se encontrava ainda disponível quando o SPD foi publicado, tendo agora sido atualizada. Os dados relativos a 2013 permitem confirmar que é correta a expectativa do GRUPO PT de que a sua quota de mercado grossista decresceu, notando-se em todo o caso que a diferença face a 2012 é muito ligeira.

Este facto não altera, porém, as conclusões do SPD, na medida em que existem diversos fatores para além da quota de mercado, analisados no SPD, que determinam a existência de PMS por parte das empresas do GRUPO PT. Ademais, apesar da tendência decrescente da evolução das quotas de mercado deste grupo, este continua a ser o operador de maior dimensão no mercado em causa e nos mercados retalhistas conexos.

A apresentação de quotas de mercado da ZON e da OPTIMUS como dois operadores separados na tabela 4 do SPD (na página 58) reflete a realidade do mercado nos anos em causa. Não obstante, o ICP-ANACOM considerou, conforme referido no próprio SPD, que *“apesar de se tratar de movimentos de concentração ainda muito recentes, não sendo para já visível o respetivo impacto, nomeadamente por se desconhecer qual será no futuro a estratégia comercial das referidas empresas, que negócios serão ou não privilegiados, e de que forma essas opções se traduzirão no reforço da sua capacidade concorrência, a presente análise, na sua abordagem prospetiva, considera desde já as quotas de mercado conjuntas das empresas referidas”*. Nota-se que em qualquer caso que a atualização efetuada em relação a 2013 já considera a ZON OPTIMUS como uma única entidade.

Relativamente ao impacto da fusão da ZON e da OPTIMUS nas suas quotas de mercado, entende-se que a afirmação efetuada no SPD: *“(…) num cenário de fusão uma situação semelhante à descrita relativamente à PTC e à PT Prime poderá acontecer, com impacto*

*provável na redução das quotas de mercado da Zon/Optimus*”, é correta. Com efeito, existe uma parte de tráfego grossista de originação de chamadas destes dois operadores que corresponde a tráfego de interligação entre ambos, que na sequência de uma fusão deixará de ser contabilizado como tráfego grossista de originação de chamadas e passará a ser considerado como fornecimento próprio para a prestação dos serviços de retalho, pelo que se tudo o resto se mantiver constante haverá uma redução da quota de mercado. Assim, ainda que a uma escala à partida diferente, é de facto previsível que se observe uma redução da quota de mercado grossista no que respeita à ZON OPTIMUS, porém, esta variação só será visível em relação aos dados de 2014.

Também em relação à discordância do GRUPO PT com a afirmação *“num cenário em que não existisse ORLA, a sua quota [i.e., da ZON OPTIMUS e ONI/CABOVISÃO] seria necessariamente ainda mais reduzida”*, alegando que se assistiria a uma migração de clientes de acesso indireto para acesso direto, será de ter presente, pelas razões apresentadas acima relativamente à entrada e permanência de operadores no mercado, que também ocorrerão situações em que a supressão da ORLA resulta numa redução de acessos diretos, como consequência da potencial perda de clientes empresariais com múltiplas localizações.

No tocante à análise sobre a evolução dos preços de originação, entende-se que o facto de a PTC ser o único operador com preços regulados não invalida a conclusão extraída neste capítulo, no qual se constata que os preços propostos por essa empresa são tendencialmente superiores aos que resultam da aplicação do controlo de preços.

O ICP-ANACOM reitera considerar que não existem compradores com capacidade para exercer um contrapoder negocial suficiente para condicionar a fixação dos preços de originação de chamadas para o acesso indireto do GRUPO PT.

A generalidade dos operadores alternativos recorre, em maior ou menor grau, aos serviços de originação de chamadas para acesso indireto para assegurarem uma presença ubíqua na totalidade do território nacional. O desenvolvimento de infraestruturas, que não têm ainda uma capilaridade equivalente à da PTC, tem permitido aos operadores alternativos a expansão das suas atividades através de ofertas de acesso direto, contudo, tal não lhes permite, ainda, prescindirem totalmente do recurso

aos serviços de originação de chamadas, situação que se deverá manter no horizonte temporal relevante de curto e médio prazo. Acresce que não existe outro fornecedor do serviço de originação de chamadas para a prestação do serviço de acesso indireto com uma rede com uma capilaridade semelhante à da rede da PTC. Estes factos determinam a incapacidade dos operadores compradores mudarem de fornecedor num período de tempo razoável na sequência de um pequeno mas significativo aumento do preço dos serviços de originação, pelo que se entende que a capacidade negocial dos compradores se encontra limitada.

Em relação aos serviços de originação para SNG, considera-se que os compradores (os prestadores dos SNG) dificilmente podem efetuar uma ameaça de não contratação dos serviços de originação, na medida em que a prestação dos seus serviços de retalho está dependente desta contratação. Assim, considera-se não ser correta a alegação do GRUPO PT de que os operadores que lhe adquirem o serviço de originação de chamadas detêm contrapoder negocial. O preço praticado pelo GRUPO PT no serviço de originação é resultado da regulação, não sendo uma evidência de existência de contrapoder negocial dos seus concorrentes. Sem prejuízo, com relação às questões levantadas relativamente aos serviços de originação para números não geográficos, e face à argumentação apresentada pelo GRUPO PT, bem como aos dados transmitidos quer sobre volume do tráfego, quer sobre preços praticados por si próprio e pelos seus concorrentes, o ICP-ANACOM considera que se justifica uma reflexão específica sobre esta matéria, a qual deverá ser objeto de consulta ao mercado a efetuar por esta Autoridade até 6 meses após a aprovação da decisão final sobre este mercado.

Relativamente ao documento do BEREC de março de 2013, citado pela PTC, salienta-se que este refere no parágrafo 104 que: *“In BEREC’s view, in the event that market 1 were removed from the list of markets susceptible to ex ante regulation, effective competition and a level playing field should be explicitly ensured by wholesale regulation. To achieve this, NRAs should put in place obligations preventing SMP operators from:*

- *denying wholesale access to specified network elements and/or facilities, potentially including, inter alia, Carrier Selection (CS), Carrier Pre-Selection (CPS) and Wholesale Line Rental (WLR)(...).”*

Acresce que mais recentemente, em 05.06.2014, na opinião que emitiu em relação ao *draft* da Recomendação revista, o BEREC referiu o seguinte<sup>10</sup>:

*“BEREC agrees with the long term trends in these markets identified by the European Commission. However, wholesale line rental and call origination will continue to be important drivers of competition in downstream retail markets in the short to medium term in the majority of Member States and it is premature to remove Markets 1 and 2 from the list of markets susceptible to ex ante regulation. While BEREC welcomes the acknowledgement by the European Commission that Market 2 will remain susceptible to ex ante regulation for another review period in some Member States, it requests that the European Commission mirrors this acknowledgment with respect to Market 1 and includes a transitional period. (...)*

*BEREC argues that competitive conditions in a good number of Member States justify the continuation of WLR and CS/CPS regulation. (...)*”

Assim, considera-se que a afirmação constante do SPD espelha adequadamente a opinião do BEREC.

Relativamente à aplicabilidade desta opinião do BEREC ao caso português, o GRUPO PT sustenta-se na argumentação do ICP-ANACOM contida no SPD do mercado de retalho para defender que o mercado português não estará nas condições em que a opinião do BEREC se aplicaria. Contudo, tal como explicado no referido SPD e respetivo relatório da consulta pública e audiência prévia dos interessados, a imposição das obrigações em causa não se alicerça na necessidade de lidar com o problema dos clientes cativos mas na necessidade de contribuir para a eliminação das barreiras à entrada e manutenção no mercado, pelo que, nessa perspetiva, a posição do BEREC possui aplicabilidade ao caso português, designadamente quando reconhece a necessidade de intervenção grossista, a nível da pré-seleção e ORLA, como forma de contribuir para manter as condições de concorrencialidade no retalho.

---

<sup>10</sup> Disponível em [http://berec.europa.eu/eng/document\\_register/subject\\_matter/berec/download/0/4438-berecs-opinion-on-the-commission-recomme\\_0.pdf](http://berec.europa.eu/eng/document_register/subject_matter/berec/download/0/4438-berecs-opinion-on-the-commission-recomme_0.pdf)



### 3.4. Imposição de obrigações no mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo

#### a) Sentido provável de decisão

*“ 5.1.1. Alavancagem vertical do poder de mercado*

*A alavancagem vertical da posição dominante pode surgir quando uma empresa controla um input grossista considerado essencial para a prestação de um serviço retalhista num mercado concorrencial em que também está ativa. Esta possibilidade pode implicar a limitação da concorrência nos mercados retalhistas a jusante em que o operador com poder de mercado também opera e concorre com os seus clientes de serviços grossistas.*

*(...)*

*5.1.2. Distorções causadas por preços de originação excessivos*

*Dada a posição dominante do incumbente, a existência de barreiras à entrada elevadas e a limitada capacidade negocial os compradores – vide capítulo 4 - considera-se que, num contexto de ausência de regulação, este terá incentivos para praticar preços de originação elevados (eventualmente em associação com preços de faturação, cobrança e risco de boa cobrança também elevados). Os preços de originação elevados contribuem para a existência de distorções na concorrência neste e em mercados a jusante – vide 5.1.1 - ao impossibilitar os outros operadores de adquirirem serviços de originação a preços que lhes permitam desenvolver serviços competitivos de retalho, em prejuízo da sua eficiência económica e do consumidor final.”*

#### b) Parecer da Autoridade da Concorrência

A AdC concorda com a imposição/manutenção de obrigações neste mercado, as quais entende serem essenciais para assegurar e fomentar a existência de concorrência efetiva nos mercados retalhistas de acesso e de serviços telefónicos prestados num local fixo. Refere, também, que a imposição destas obrigações *“poderão refletir-se positivamente na dinâmica concorrencial dos mercados com benefícios para os consumidores.”*



**c) Respostas recebidas**

DECO

A DECO menciona nada ter a opor quanto à imposição das obrigações descritas no SPD, pelo que a presente pronúncia é válida para todas as obrigações analisadas abaixo.

GRUPO PT

O GRUPO PT discorda de que seja necessário impor obrigações no mercado grossista de originação (praticamente todas as referidas na lei) para salvaguardar a concorrência nos mercados retalhistas, reiterando que considera estar a ser proposta uma intensidade regulatória de todo incompatível com as alterações que ocorreram nos mercados retalhistas a jusante, os quais se tornaram concorrenciais.

Na opinião do GRUPO PT, e sublinhando a sintonia que reconhece entre a sua posição e a caracterização feita atualmente pela CE quando prevê a exclusão do mercado 2 da lista de mercados suscetíveis de regulação, a concorrência efetiva que se verifica no mercado retalhista de banda estreita não depende das obrigações grossistas que o regulador propõe manter no mercado grossista de originação. Em particular, com relação à importância reconhecida no SPD de os operadores de menor dimensão acederem à rede da PTC devido à sua abrangência e capilaridade, o GRUPO PT alerta para a inviabilidade do negócio de voz de forma isolada.

Defende o GRUPO PT que, no que se refere à entrada no mercado, a pressão competitiva nos mercados fixos decorre de múltiplos outros fatores que não o acesso indireto, em particular os seguintes: (i) a aposta em modelos de negócio assentes na construção de redes próprias; (ii) a substituição fixo-móvel e crescente pressão concorrencial que será conseguida com a introdução da tecnologia LTE; (iii) a crescente prestação de serviços de voz (como uma *commodity* de baixo preço) sobre acessos de banda larga e maioritariamente disponibilizados no âmbito de *bundles*; (iv) o comportamento e preferências dos consumidores que passaram a conceder valor ao serviço de voz quando integrado num pacote de serviços e (v) o aumento da importância dos serviços OTT na angariação de clientes em resultado da disponibilidade crescente de acessos em banda larga e do uso de dispositivos, tais como, *tablets* e *smartphones*. Conclui, por isso, que a regulação do mercado grossista de originação não será relevante

para garantir que os operadores de menor dimensão e com menor capacidade de investimento possam entrar no mercado.

Quanto à importância do acesso indireto para a manutenção no mercado, pelas razões já sumariadas no capítulo 3.3 acima, o GRUPO PT não reconhece que essa relevância exista de facto.

Conclui o GRUPO PT que, não só a regulação grossista do mercado 2 não é essencial para garantir a entrada nos mercados retalhistas, que já não se suportam em modelos baseados na voz fixa *stand-alone*, como também não é relevante para a manutenção da concorrência efetiva nos mercados retalhista de voz fixa.

Consequentemente, defende esta empresa que, ao invés da manutenção de obrigações, o ICP-ANACOM deveria proceder a um “*alívio substancial da carga regulatória que impende sobre a PT neste mercado*”, sublinhando que em particular o controlo de preços será o remédio que considera “*mais intrusivo*”.

Em detalhe, e com relação aos dois problemas identificados pelo ICP-ANACOM, designadamente (i) a alavancagem vertical do poder de mercado e (ii) as distorções causadas por preços de originação excessivos, o GRUPO PT alega:

- Alavancagem vertical do poder de mercado

Quanto à alavancagem, o GRUPO PT considera que este problema só existe quando se controla um *input* grossista considerado essencial, o que, na opinião desta empresa, não é o caso já que existem hoje diversas alternativas à originação de chamadas para a prestação de serviços retalhistas (p.ex. as redes móveis - *homezone*, RNG em zonas remotas e a rede do novo prestador do SU). Adicionalmente, a fraca procura dos serviços de originação também será uma prova do carácter não essencial dos referidos *inputs* grossistas para assegurar a concorrência no retalho. No que respeita à manifestação desta alavancagem pela via da discriminação de preços, o GRUPO PT identifica um problema concorrencial com contornos diferentes. Assim, nas ofertas “à medida” disponibilizadas a clientes empresariais (por exemplo através de concursos públicos) e quando competindo com empresas que possuem rede própria e que têm por isso custos marginais muito reduzidos, esta empresa considera que, ao

estar impedida de definir preços que tendam para o custo marginal, de modo a não incorrer em compressão de margens, essa situação traduz-se numa desvantagem competitiva que será injustificável visto não estar em causa um *input* essencial.

- Distorções causadas por preços de originação excessivos

Com relação às distorções causadas por preços de originação excessivos, considera também o GRUPO PT que a descrição feita no SPD não se adequa à realidade do mercado; entende este operador que, pelo contrário, a manutenção dos constrangimentos regulatórios que impendem sobre a PTC no caso da originação para números não geográficos conduz à prática de preços elevados por parte dos OPS e não o contrário.

Por último, e sem prejuízo de comentar individualmente cada um dos remédios propostos conforme retratados nos subcapítulos abaixo, o GRUPO PT ressalva o entendimento expresso por diversas vezes ao longo da sua contribuição em como o mercado 2 deixou de ser suscetível de regulação por já não preencher o teste dos três critérios, salientando ainda que se assim não se entender, a PT não detém PMS não lhe podendo assim ser impostas quaisquer obrigações regulatórias.

#### ONI e CABOVISÃO

A ONI e a CABOVISÃO referem concordar com a imposição das obrigações regulamentares previstas no SPD.

#### ZON OPTMUS

A ZON OPTIMUS refere não se opor à manutenção das obrigações impostas à PTC, embora defenda a revisão dos preços de originação com base nos mesmos princípios que são determinados para o preço de terminação de chamadas (ou seja, com base em preços LRIC).

A ZON OPTIMUS também defende a necessidade de ser efetuada uma alteração profunda da ORLA.

**d) Entendimento ICP-ANACOM**

Todas as entidades que responderam à consulta pública concordam com a necessidade de imposição de obrigações *ex-ante* neste mercado, com exceção do GRUPO PT, sendo que algumas, como é o caso da ZON OPTIMUS, defendem que essas obrigações sejam formuladas de forma mais exigente, envolvendo a fixação de preços grossistas mais baixos.

O ICP-ANACOM nota que o conjunto de obrigações agora proposto representa efetivamente uma redução das obrigações regulamentares impostas ao abrigo das anteriores análises de mercado, contrariamente ao alegado pelo GRUPO PT. De facto, o SPD prevê retirar as disposições que impediam as empresas do GRUPO PT de realizar ações de recuperação dos clientes (*win-back*), proposta aliás criticada pela ZON OPTIMUS e abordada no capítulo 3.5.1 abaixo, bem como propõe que deixe de existir uma oferta de interligação por capacidade (IpC) e que possa ser descontinuada a oferta de referência de acesso à Internet (ORAI).

Sem prejuízo desta redução, que se considera importante, releva-se a necessidade de manter a regulação deste mercado, entendendo-se que as obrigações impostas são justificáveis, face ao impacto prejudicial na concorrência que resultaria da sua inexistência, são proporcionais, pois são necessárias para assegurar e garantir a concorrência nos mercados conexos, e transparentes, por estarem identificados os objetivos da sua imposição.

Relativamente ao comentário do GRUPO PT sobre a concorrência efetiva no mercado retalhista de banda estreita não depender de obrigações grossistas do mercado de originação, releva-se que se concluiu que “*a estrutura do mercado tende para uma concorrência efetiva no horizonte temporal pertinente*”, tendo-se considerado, nesse âmbito, que a existência das obrigações de seleção e pré-seleção de chamadas e da ORLA permitem assegurar uma entrada efetiva e rápida no mercado, garantindo um determinado nível de contestabilidade e contribuindo também para constranger os preços praticados no mercado de retalho. Adicionalmente, garantem também que quem já está no mercado e que se sustenta nas referidas ofertas, ainda que em parte da sua atividade, possa continuar a prestar serviços retalhistas. Assim, não se trata apenas de entrar no mercado mas também de garantir que quem já lá está e não tem uma presença ubíqua

não seja afastado. Aliás, e conforme explicado no entendimento do ICP-ANACOM no capítulo 3.3. acima, a relevância do acesso indireto não é medida apenas pelo seu peso no volume total de tráfego.

É neste contexto que deve ser analisado o negócio de voz de forma isolada, não competindo ao ICP-ANACOM determinar a sua inviabilidade ou a sua obsolescência, mas tão-somente criar condições para que as diversas entidades presentes no mercado, suportando-se em diferentes modelos de negócio – sendo que para alguns operadores o acesso indireto continua a ter um peso significativo na sua atividade –, possam competir entre si na prestação de serviços retalhistas. De facto, a existência destes *inputs* grossistas permite que os operadores alternativos sem rede própria, ou sem uma rede com uma presença na totalidade do território, possam concorrer com o operador com PMS, o qual se distingue também pela capilaridade da sua rede, sobretudo na disputa de clientes empresariais com múltiplas localizações. Na ausência destas ofertas, tal significaria que os operadores alternativos perderiam a sua capacidade de disputar contratos em que uma das componentes do produto oferecido se alicerça nas ofertas referidas (p. ex., por existirem locais no âmbito desse contrato que apenas poderão ser servidas com base na seleção e pré-seleção de chamadas e ORLA).

Relativamente ao argumento do GRUPO PT para contestar a posição do SPD relativa à alavancagem vertical do poder de mercado, isto é a alegada desvantagem competitiva incorrida por este grupo por via da impossibilidade de praticar preços que tendam para o custo marginal, para evitar incorrer em esmagamento de margens, considera-se que, ao contrário do que defende esta empresa e conforme já exposto neste relatório no capítulo 3.3 acima (*vide* em particular argumentos apresentados relativamente ao impacto sobre a concorrência das redes móveis e do novo prestador do SU), estamos na presença de um *input* que se considera essencial para garantir a entrada e manutenção no mercado. Como tal, trata-se de dar condições aos concorrentes do GRUPO PT para que não sejam colocados em situação de desvantagem competitiva quando têm de concorrer com o operador com PMS, nomeadamente no âmbito de concursos públicos.

Em termos globais, sublinhe-se que a obrigação de controlo de preços impede a fixação de preços excessivos por parte do operador com posição de mercado dominante, considerando-se que, como tal, consegue endereçar de forma adequada os problemas de concorrência que possam surgir com essa prática. No tocante à questão levantada

pelo GRUPO PT relativa à prática de preços mais elevados por parte dos OPS no que se refere à originação de chamadas para números não geográficos, remete-se para o entendimento desta Autoridade no ponto 3.5.4.1.

Ainda com relação aos comentários do GRUPO PT, a alegação de que o mercado 2 deixou de ser suscetível de regulação por não preencher o teste dos três critérios foi respondida no ponto 3.2.

Por último, as questões específicas levantadas pela ZON OPTIMUS sobre a metodologia para definição do preço de originação e revisão das condições da ORLA serão abordadas adiante nos capítulos sobre as respetivas obrigações.

### **3.5. Obrigações regulamentares atualmente em vigor e análise das futuras obrigações a impor no mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública em local fixo**

#### **3.5.1. Obrigação de dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso (art.º 72.º da LCE)**

##### **a) Sentido provável de decisão**

*“O ICP-ANACOM considera que, tendo presente os problemas concorrenciais que podem ocorrer neste mercado, e dada a existência de PMS, se deverá manter a obrigação de o Grupo PT dar resposta a pedidos razoáveis de acesso e de permitir o acesso à rede em condições justas e razoáveis.*

*(...) Em relação à obrigação de interligação em IP, aplicam-se as condições que a esse respeito são determinadas ao Grupo PT, enquanto operador com poder de mercado significativo nos mercados grossistas de terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo.*

*Relativamente ao serviço grossista de originação para acesso à Internet por chamada prestado por via da disponibilização de PA, nos quais os ISP se ligam através acessos primários, o ICP-ANACOM admite, pelos motivos já explicitados, que a PTC possa extinguir esta oferta num prazo razoável, em data a acordar com os seus utilizadores.”*

*“(…), o ICP-ANACOM considera adequado impor à PTC uma obrigação de seleção e de pré-seleção de chamadas, bem como uma obrigação de disponibilização de uma oferta de realugar da linha de assinante (ORLA).*

*Os preços da ativação da pré-seleção devem continuar a ser fixados com base no princípio da orientação para os custos, enquanto os preços da mensalidade da ORLA devem atender ao princípio do retail minus, conforme já referido.*

*O ICP-ANACOM determina que neste contexto deixam de ser aplicáveis as disposições que impediam, durante um período de guarda de 4 meses, as empresas do Grupo PT de realizar ações de recuperação dos clientes (win-back)”.*

**b) Parecer da Autoridade da Concorrência**

A AdC entende que a imposição das obrigações de pré-seleção de chamadas e de disponibilização de ORLA continua a ser relevante para assegurar a concorrência nos mercados retalhistas conexos. Menciona também concordar com o “*entendimento do ICP-ANACOM (e do Body of European Regulators for Electronic Communications) de que a imposição destas obrigações num mercado grossista, em detrimento da sua aplicação no âmbito dos mercados retalhistas, é adequada.*”

**c) Respostas recebidas**

**GRUPO PT**

O GRUPO PT considera que a manutenção da obrigação de dar resposta a pedidos razoáveis de acesso não é justificável e, sobretudo, não é sequer necessária. Em particular, e discordando da afirmação contida no SPD de que o acesso indireto e a ORLA serão “*fundamentais*” para assegurar a tendência de aumento de concorrência nos mercados retalhistas a jusante, esta empresa defende a cessação das obrigações de seleção, pré-seleção e ORLA pois, de acordo com a sua avaliação, o impacto desses remédios sobre o mercado seria negligenciável. Invocando o princípio da proporcionalidade, não concorda, também, com o que considera ser um agravamento da obrigação de acesso, ou seja a sua extensão à interligação em IP.

O GRUPO PT regista favoravelmente o facto de o ICP-ANACOM propor a remoção das medidas restritivas de ações de *win-back*, considerando aliás que os argumentos usados



pelo regulador neste âmbito serão também válidos para justificar a remoção das restantes obrigações relativas ao acesso.

O GRUPO PT alega que, não só o acesso indireto e a ORLA não são fundamentais para que um novo entrante consiga disponibilizar uma oferta integrada no mercado de retalho, como também estas obrigações não funcionam como desincentivo à prática de preços excessivos por parte do operador com PMS.

Advoga o GRUPO PT que o carácter fundamental destas obrigações não reflete a realidade na medida em que o próprio SPD reconhece que *“existem no mercado diversas ofertas grossistas que, exigindo menores ou maiores níveis de investimento, permitem aos operadores alternativos disponibilizar ofertas competitivas no mercado retalhista”*. Neste contexto, o GRUPO PT alerta ainda para o seguinte:

- no caso do acesso indireto, para o decréscimo do peso do tráfego nacional para números geográficos de acesso indireto face ao tráfego total para esses números nas redes fixas, o qual em 2012 em se situava nos 1,8%, com tendência para descer;
- no que respeita à ORLA, para a perspetiva de decréscimo significativo do número destes acessos designadamente devido às operações de concentração que tiveram lugar em 2013 e conseqüente processo de otimização das infraestruturas desses operadores. Sublinha também este operador o facto de entre 2006 e 2013 já se ter registado uma queda do parque de acessos superior a 80%, situação que também em parte se deveu a anteriores operações de concentração e/ou aquisição.

Em face desta evolução acima retratada, considera o GRUPO PT ser inequívoco que a pré-seleção e a ORLA não podem constituir o garante da contestabilidade do mercado de retalho.

Reconhece, porém, que para permitir aos operadores que presentemente dependem destas ofertas adaptarem-se ao novo contexto, o levantamento das referidas obrigações seja sujeito a um período de transição, período que o GRUPO PT sugere que seja de 1 ano a contar da adoção da decisão final por parte do ICP-ANACOM. Não obstante, solicita este operador que durante esse período de *phase out* possa desde logo a PTC



recusar o acesso a ofertas que impliquem a realização de investimentos adicionais (por exemplo a ORLA Total que nunca teve procura).

Com relação à fixação do preço da mensalidade da ORLA, o GRUPO PT não compreende e não aceita que este continue a reger-se pelo princípio de *retail minus*, por se tratar de uma forma de regulação indireta do mercado retalhista a jusante e que resultaria numa limitação para a desregulação desse mercado na medida em que os preços da PTC estariam condicionados pelos preços da ORLA. Alerta ainda este operador para a necessidade do ICP-ANACOM clarificar a forma como deverá passar a ser definido o preço da ORLA visto que atualmente este está indexado ao preço de assinatura mensal da linha de rede e a PT passará a ter liberdade de praticar preços de acesso distintos aos seus clientes retalhistas.

### ONI e CABOVISÃO

Estes operadores sublinham a relevância, que apelidam de crucial, da interligação em IP, referindo que até ao presente o GRUPO PT não tem aceiteado pedidos de interligação deste tipo.

### ZON OPTIMUS

A ZON OPTIMUS concorda com a manutenção da obrigação de disponibilizar a seleção e a pré-seleção de chamadas, referindo mesmo ser extremamente relevante, e concorda com a manutenção da ORLA, mas manifesta o seu desacordo com a proposta de eliminação das restrições ao nível do *win-back*.

Relativamente à ORLA refere que a redução do número de acesso com ORLA ativa no total do mercado não deve ser confundida com a perda de relevância desta oferta, que continua a ser, na sua opinião, essencial para o sucesso da pré-seleção e da oferta grossista Rede ADSL PT. Justifica essa importância com base nos seguintes argumentos:

- a ORLA permite remover barreiras à entrada ou à expansão da cobertura territorial em serviços de voz e Internet de banda larga, designadamente para empresas que não possuem infraestrutura própria ou que não possuem redes com cobertura nacional;

- a existência de prestadores cuja operação no segmento residencial assenta na sua totalidade em serviços suportados na ORLA;
- a sua relevância no segmento empresarial ou das entidades públicas caracterizados por terem presença em vários sítios, referindo que 30% da sua carteira de “*grandes clientes*” utilizam soluções que incluem recurso à ORLA;
- a ORLA “*constitui um mecanismo de dissuasão à prática de preços de retalho excessivos por parte do operador com PMS, agilizando a capacidade dos operadores alternativos num ambiente concorrencial mais propício a ofertas inovadoras e flexíveis*”.

Em todo o caso, este operador, menciona que o sucesso de implementação da ORLA e a possibilidade que o recurso a esta oferta tem de permitir eliminar barreiras à entrada e de promover a concorrência entre os operadores, se encontra, atualmente limitada por via dum conjunto de insuficiências que a caracteriza, destacando a carga administrativa e a rigidez dos processos a ela associados.

Deste modo, a ZON OPTIMUS manifestando a sua “*total perplexidade face ao entendimento do regulador de, ainda numa fase de análise e definição de mercados, decidir, desde logo, pela não intervenção no pontos nucleares desta oferta*” e referindo que “*não se compreende como é que o regulador pode concluir, sem consultar o mercado, da suficiência da atual versão da ORLA*”, elenca as principais áreas passíveis de revisão face às insuficiências identificadas na ORLA:

- Procedimentos específicos associados ao fornecimento do serviço, incluindo a suspensão temporária do SFT, a suspensão da ORLA por falta de pagamento do assinante e facilidade de alteração do motivo ORLA

Sublinhando o impacto a nível de custos e celeridade dos processos e acompanhamento da situação dos acessos pedidos, salienta a ausência de mecanismos expeditos (ausência total de automatização) para alteração de aspetos específicos associados ao serviço, entre os quais a alteração de morada do cliente, a cessão de posição contratual, a suspensão temporária da ORLA e outras operações previstas no próprio formulário para pedidos diversos relativos à oferta.

Solicita também, e para além da automatização do processo de provisão, a introdução de níveis de serviço para a resposta e concretização do pedido, alinhados com a prática no mercado do operador histórico, sendo que os mesmos deverão ser acompanhados por penalizações dissuasoras em caso de incumprimento.

Por fim, argumentando que essa é a realidade retalhista do operador histórico, menciona que considera desnecessária a colocação de pedidos adicionais de ativação da ORLA nos casos de mudança de morada.

- Parâmetros de qualidade e penalizações por incumprimento

A ZON OPTIMUS pretende a introdução de níveis de serviço para pedidos diversos fixados em condições de equivalência com a prática de retalho da PTC, considerando que a estes níveis de serviço devem estar associados penalizações por incumprimento equivalentes às que sejam fixadas para solicitações de ativação/alteração/cessação de acessos.

Neste âmbito, solicita, desde já, a reavaliação dos níveis de serviço e em particular as penalizações do PQS4 (satisfação de pedidos ativação/alteração/cessação) e do PQS1 (reposição de serviço), que atualmente correspondem, no máximo, ao valor de uma mensalidade do serviço e são significativamente inferiores às previstas na ORALL, conforme desenvolvidamente explícita.

- Procedimentos para faturação e cobrança a assinantes

Invocando a sua relevância no mercado empresarial e em particular na contratação pública e o facto de a PTC não ter respondido a solicitações nesta matéria e justificando que a PTC não possui qualquer incentivo para solicitar à beneficiária a faturação dos serviços e tráfego prestado pela PTC e, por isso, apesar de prevista na oferta, essa possibilidade não possui qualquer aplicação prática com transtorno para os clientes, este operador solicita a alteração do âmbito da ORLA para o estender aos referidos serviços prestados pela PTC, de forma a criar um mercado *“verdadeiramente concorrencial, onde seja possível a materialização de princípios de neutralidade nos moldes em que os serviços*

*podem ser prestados, quer seja com base em infraestrutura própria ou de terceiros”.*

- Procedimentos de faturação e pagamento da ORLA

Neste contexto, a ZON OPTIMUS aborda a alteração implementada pela PTC nas datas de emissão de faturas das ofertas reguladas e o impacto dessa alteração na operação da ZON OPTIMUS, que se traduziu na antecipação em 30 dias da data de emissão das faturas, não acompanhada pelo aumento do prazo de pagamento. Menciona que, na sequência desta alteração, as beneficiárias não dispõem de um prazo suficiente para efetuar a boa cobrança junto dos seus clientes dos serviços prestados antes da data de vencimento das faturas emitidas pela PTC, situação que é uma vez mais particularmente preocupante no caso de contratos públicos.

Considera que esta situação viola o princípio da transparência e o da não discriminação e solicita a intervenção do ICP-ANACOM com o objetivo de garantir que *“as Beneficiárias continuem a dispor de um prazo efetivo para pagamento de 90 (noventa) dias, mediante um dos seguintes mecanismos: a. as faturas da PT Comunicações apenas sejam emitidas após o termo do período a que os serviços respeitam com um prazo de pagamento de 90 (noventa) dias a contar da data da sua receção; ou que, em alternativa, b. a PT Comunicações efetue uma dilação do prazo de pagamento das faturas por um período equivalente ao da sua antecipação, como foi efetuado nas demais ofertas”*. Pretende, igualmente, que o *“texto da oferta ORLA passe a conter, de forma expressa, a indicação do momento da emissão das faturas por parte da PT Comunicações”*.

Adicionalmente, a ZON OPTIMUS considera que ORLA discrimina os clientes dos operadores alternativos face aos clientes do GRUPO PT e que esta oferta deveria ser norteadada pelo princípio de equivalência de *inputs*.

Relativamente ao princípio da equivalência de *inputs* este operador menciona que este *“tem vindo a ser aplicado pelo ICP-ANACOM (e.g. ORAC) como o garante do início de um processo de eliminação da existência de quaisquer situações discriminatórias, entre os “inputs” disponibilizados pelo operador histórico aos seus concorrentes, a par dos “inputs” que são objeto de fornecimento interno no âmbito do Grupo PT”*. Destaca, ainda, experiências que considera relevantes no âmbito da aplicação deste princípio: caso

neozelandês, italiano, polaco, sueco e inglês – a Openreach, as quais assentam a sua atividade no fornecimento de *inputs* ao operador histórico e aos seus concorrentes utilizando os mesmos processos, prazos e preços.

A ZON OPTIMUS refere não concordar com a proposta do SPD de eliminar as disposições que impediam as empresas do GRUPO PT de efetuar ações de recuperação de clientes (*win-back*) durante um período de 4 meses, que acredita “*continuar a constituir um meio adequado para proporcionar ao cliente uma escolha livre e esclarecida do serviço que pretende, experimentando-o e mantendo a sua liberdade de, sem quaisquer pressões exteriores, continuar cliente ou proceder à sua desvinculação contratual*”.

Não obstante, entende que no cenário de eliminação das restrições ao nível do *win-back* (a nível da pré-seleção), a aplicação do princípio de equivalência se torna mais premente. Referindo, ainda, que na ausência da aplicação desse critério as restrições ao nível do *win-back* deveriam ser alargadas à ORLA.

**d) Entendimento ICP-ANACOM**

O ICP-ANACOM entende que o SPD se encontra devidamente fundamentado, sendo a obrigação dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso necessária e justificada para garantir que os operadores alternativos possam ter acesso a infraestrutura do GRUPO PT de forma a garantir a atividade de prestação dos serviços retalhistas.

A AdC e a ZON OPTIMUS concordam explicitamente com a implementação da seleção, pré-seleção e da ORLA no âmbito desta obrigação, relevando a sua importância para assegurar a concorrência nos mercados retalhistas conexos. O ICP-ANACOM concorda com este entendimento de que o acesso indireto continua a ser relevante para a promoção de ofertas retalhistas, nomeadamente para servir clientes que estão localizados em vários sítios, como é o caso dos clientes empresariais com múltiplas localizações, verificando-se, aliás, que existem modelos de negócios baseados nesta oferta.

Atendendo à importância da ORLA, conforme aliás evidenciada nos capítulos anteriores (vide 3.3 e 3.4 acima), considera-se que a proposta do GRUPO PT de simples adoção de um período de transição para descontinuar as ofertas de seleção, pré-seleção e ORLA não poderá ser acolhida.

Sobre o comentário do GRUPO PT em relação aos seus preços estarem condicionados pelos preços da ORLA, recorda-se que a desregulação do mercado 1 suporta-se também no facto de continuarem a existir ofertas grossistas como a ORLA, entendidas como fundamentais para garantir um adequado nível concorrencial no retalho, pelo que se considera adequada a regulação do preço da ORLA por via do princípio *retail minus*.

No tocante ao método de fixação do preço da mensalidade do ORLA, nota-se que o princípio *retail minus* não impede que a PTC altere os preços de retalho do acesso à rede, sendo que em sede de alteração da ORLA será ponderada a forma exata de aplicação do referido princípio, nomeadamente atenta a proporção de clientes ou de tráfego da PTC que se distribuem pelos diversos tarifários.

Relativamente às preocupações manifestadas pela ZON OPTIMUS e pelo GRUPO PT sobre o conteúdo da ORLA, estas serão analisadas em sede de revisão das características desta oferta grossista que será oportunamente sujeita a consulta pública, e que caso assim venha a ser entendido, em conformidade com os interesses das partes e atendendo aos princípios da adequabilidade, proporcionalidade e não discriminação, poderá contemplar alterações em aspetos relativos a prazos e procedimentos, entre outros.

Sobre a adoção do princípio da equivalência, este é efetivamente aplicado em ofertas de referência da PTC, através da garantia de equivalência dos *outputs*, na prática é concretizado através de uma análise de indicadores (KPI – *Key Performance Indicators*) para a prestação de prestação de serviços internos (p. ex., ao braço de retalho do operador com PMS) e externos (para os operadores alternativos). Entende-se que esta questão está diretamente relacionada com o conteúdo e operacionalização da ORLA e, como tal, será analisada em sede própria no âmbito da revisão da ORLA.

Com relação à adoção de medidas restritivas de ações desencadeadas pelas empresas do GRUPO PT para recuperação de clientes pré-selecionados – *win-back* – note-se que esta medida foi inicialmente implementada em 2003, num contexto de mercado que difere do atual. O GRUPO PT dispunha de quotas de mercado muito expressivas, acima dos 90%, verificava-se o crescimento do número de clientes pré-selecionado e existiam várias denúncias relativas a ações de *win-back*. Atualmente as quotas de mercado do GRUPO PT são significativamente menores e o número de clientes com pré-seleção ativa reduziu-se. Deste modo, entende-se que as circunstâncias que determinaram a

implementação de medidas restritivas de *win-back* já não se verificam, razão pela qual se considera excessivo manter em vigor as restrições em causa.

Relativamente ao alargamento da obrigação de acesso à interligação IP, considera-se que não existem fundamentos para que esta modalidade de interligação não seja aplicada a este mercado de interligação, contrariamente ao pretendido pelo GRUPO PT, quando tal resulta inevitavelmente do cumprimento do princípio da neutralidade tecnológica. De notar, aliás, que não existe justificação para um tratamento diferenciado entre este serviço de interligação face ao da terminação, nem se justificaria ou seria economicamente viável que uma rede evoluísse para tecnologia IP apenas para a prestação de um dos serviços grossistas, razão pela qual a migração para interligação IP e as características técnicas associadas terão de ser articuladas em conjunto com a decisão a adotar no âmbito dos mercados das terminações em local fixo.

Sem prejuízo do referido, nota-se que o ICP-ANACOM não tem quaisquer registos de que os operadores alternativos tenham solicitado ao GRUPO PT, ou à PTC, a interligação IP e que esta a tenha recusado.

### **3.5.2. Não discriminação na oferta de acesso de interligação e na respetiva prestação da informação (art.º 70.º da LCE)**

#### **a) Sentido provável de decisão**

*“(…), o ICP-ANACOM entende que a obrigação de não discriminação continua a ser adequada e deverá, por isso, manter-se no horizonte temporal da presente análise, aplicando-se a nível interno e a terceiros, envolvendo aspetos tarifários e outros de natureza técnica associados à oferta do serviço, nomeadamente em termos de qualidade de serviço e prazos de fornecimento e reparação.*

*(…)*

*A respeito da oferta de IpC, atenta a perda de relevância desta modalidade, aplica-se o determinado à PTC no âmbito da análise dos mercados grossistas de terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo”.*



**b) Respostas recebidas**

GRUPO PT

O GRUPO PT regista favoravelmente a proposta de supressão da obrigação de disponibilizar uma oferta de IpC, lamentando porém a manutenção da imposição da obrigação de não discriminação que, no entender deste operador, será desnecessária para além de resultar numa limitação para este operador conforme se refere em 3.4 acima no contexto de ofertas à medida destinadas a clientes empresariais.

ZON OPTIMUS

Relativamente à oferta de IpC constante de ORI, a ZON OPTIMUS tendo em consideração a decisão dessa Autoridade relativa ao mercado de terminação de chamadas na rede fixa sobre a extinção desta oferta, menciona não se opor a sua extinção no âmbito do mercado em análise.

**c) Entendimento ICP-ANACOM**

O ICP-ANACOM entende que a imposição desta obrigação se encontra devidamente fundamentada, sendo necessária para garantir que as empresas do GRUPO PT não favorecem as suas operações retalhistas face às dos seus concorrentes na oferta de acesso e interligação.

Em relação à oferta de IpC, nota-se que todas as entidades que se pronunciaram sobre a supressão da obrigação de disponibilizar esta oferta concordaram com essa supressão.

**3.5.3. Transparência na publicação de informações incluindo propostas de referência (art.ºs 67.º a 69.º da LCE)**

**a) Sentido provável de decisão**

*“(…), entende-se que a obrigação de transparência imposta ao Grupo PT deve ser mantida, e deverá ser materializada pela publicação no sítio de Internet de cada operador que integra esse grupo de informação relativa à configuração da rede, incluindo a localização dos pontos de acesso à rede, bem como informação sobre a estrutura*

*tarifária praticada relativamente aos serviços de originação de chamadas prestados por cada um desses operadores.*

(...)

*O ICP-ANACOM, caso venha a considerar necessário, poderá solicitar o envio dos acordos de interligação assinados entre as empresas do Grupo PT e os restantes operadores.”*

**b) Respostas recebidas**

**GRUPO PT**

À semelhança das restantes obrigações propostas, pelas mesmas razões retratadas acima, também a obrigação de transparência é considerada desnecessária por parte do GRUPO PT.

**c) Entendimento ICP-ANACOM**

O ICP-ANACOM reitera o seu entendimento, justificado no SPD, de que esta obrigação é necessária para verificar o cumprimento da obrigação de não discriminação e pela necessidade de dar a conhecer aos operadores que negociam com o GRUPO PT todas as informações que são essenciais para interligação no âmbito deste mercado.

**3.5.4. Controlo de preços e contabilização de custos (art.ºs 74.º e 76.º da LCE)**

**a) Sentido provável de decisão**

*“O ICP-ANACOM entende que a obrigação de controlo de preços, associada a uma obrigação de orientação para os custos deve continuar a ser aplicada às empresas do Grupo PT.*

*Os preços serão fixados com base em custos históricos "totalmente distribuídos", e serão objeto de alteração após a aprovação desta decisão, com vista a refletir a evolução dos custos do operador com PMS. Os preços da faturação e cobrança e ativação da pré-seleção terão em consideração os resultados do modelo de custeio simplificado que se encontra em fase de finalização. Os preços da mensalidade associada à ORLA devem ser fixados com base em retail-minus.*

*Não obstante a contabilização de custos e a fixação dos preços ser efetuada com base no sistema de custeio atualmente em vigor na PTC, o ICP-ANACOM entende que a médio prazo deverá ser ponderada a alteração do sistema de custeio para um modelo de custos prospetivos incrementais de longo prazo.*

*(...) Em relação à obrigação de contabilização de custos, o ICP-ANACOM entende que se trata de uma obrigação que deve ser aplicável apenas à PTC.”*

## **b) Respostas recebidas**

### GRUPO PT

Considera o Grupo PT que as obrigações de controlo de preços propostas no SPD claramente não cumprem com o princípio de proporcionalidade, considerando esta empresa que, entre os remédios propostos, este será o que considera mais intrusivo, em particular por continuar a ser imposto no regime de orientação para os custos, categorizando-o como “o expoente máximo do carácter intolerável da intensidade regulatória proposta”. A este respeito, o GRUPO PT considera que esta obrigação de controlo de preços viola os requisitos a que a imposição de obrigações deve obedecer a nível da adequabilidade, de ser objetivamente justificável, de não originar uma discriminação indevida e de ser transparente quanto aos fins a que se destina.

Alude este operador para o reconhecimento ao longo dos SPD dos mercados 1 e 2 de que as falhas nos mercados retalhistas não são graves, razão pela qual defende que estará a ser ultrapassado o que seria um nível mínimo de obrigações para permitir ultrapassar os problemas de concorrência identificados, incumprindo-se, desse modo, com o princípio de proporcionalidade previsto no atual quadro regulamentar, designadamente tendo em conta as suas três dimensões consagradas constitucional e administrativamente: (i) a adequação, (ii) a necessidade e (iii) a razoabilidade.

O GRUPO PT considera assim que a obrigação é desadequada, por ser a mais onerosa e não endereçar as falhas de mercado detetadas, é desnecessária, porque os problemas invocados (de que discorda) podem ser resolvidos por outras obrigações (como a do acesso) e irrazoável, porque as desvantagens que implica no mercado retalhista superam as eventuais vantagens da seleção e pré-seleção de chamada.

Nota o GRUPO PT a posição do ICP-ANACOM de que a mera existência das obrigações de acesso indireto e ORLA já possui um efeito disciplinador do comportamento da PTC nos mercados retalhistas, impedindo-a de aumentar preços mas considera não poder extrair-se daí a necessidade de regular os preços de originação e ORLA. Acresce que, por outro lado, a manutenção desta obrigação de controlo de preços que vigora já desde 2004, na opinião deste operador, não tem em conta a assinalável evolução da situação concorrencial tanto no mercado 2 como nos mercados retalhistas.

O GRUPO PT alerta, em particular, para a situação que considera singularmente desproporcional e injusta gerada pela imposição de preços orientados para os custos no caso dos serviços de originação de chamadas para SNG, obrigação que entende implicar um tratamento discriminatório da PT face aos operadores concorrentes e que, por esse motivo, origina graves distorções concorrenciais no segmento dos SNG (*vide* 3.5.4.1 abaixo).

Ainda, e com relação à definição dos preços, o GRUPO PT solicita clarificação sobre a forma como irá ser definido o preço da mensalidade da ORLA (*vide* 3.5.1 acima), bem como defende que seja possível recuperar no preço de originação os custos comuns que, com a aplicação do modelo LRIC “puro” no mercado 3, deixaram de ser cobertos pelo preço de terminação (*vide* 3.5.4.2 abaixo).

### ZON OPTIMUS

A ZON OPTIMUS entende que os preços de originação de chamadas devem ser regulados com base nos mesmos princípios que são aplicáveis à terminação de chamadas. A este respeito menciona que os dois mercados são “*tão próximos*” que não é compreensível que possam existir duas metodologias distintas para determinar os preços com base nos custos: originação – custos historicamente distribuídos e terminação – LRIC.

Para sustentar a sua opinião, a ZON OPTIMUS defende que o racional aplicado ao mercado de terminação deve ser igualmente aplicado ao mercado de originação, sublinhando, em particular, os seguintes argumentos, que constituem citações do

ICP-ANACOM constantes do documento das medidas provisórias adotadas no mercado de terminação de chamadas na rede telefónica pública<sup>11</sup>:

- *“(...) dada a situação de dominância do Grupo PT nos mercados grossistas de interligação à rede fixa, devem ser tomados em consideração, com particular atenção, os incentivos dados à promoção da concorrência, sem descuidar no entanto a necessidade de fomentar os investimentos na rede. O estabelecimento de preços com base no modelo LRIC, numa versão que permita recuperar, pelo menos parcialmente, os custos fixos, aparece assim como a medida regulatória adequada e proporcional.”*
- *“Tendo em consideração as condições associadas ao mercado de interligação, nomeadamente a rápida evolução de variáveis com influência direta nos preços praticados, como sejam os volumes de tráfego, o número de operadores em atividade, a variedade de serviços oferecidos, entre outras, é entendimento do ICP-ANACOM que a revisão dos preços, numa fase transitória, deve ter por base tal evolução e as expectativas relacionadas com a eficiência produtiva e alocativa por parte do operador com PMS.”*
- *“Assim, o Grupo PT deverá garantir que os preços de interligação sejam estabelecidos com base em dados de custo de natureza prospetiva, considerando o ICP-ANACOM que a metodologia indicada constitui a mais apropriada no presente momento.”*

Assim, a ZON OPTIMUS considera que os preços de originação de chamadas devem ser, desde já, alterados para o nível dos preços de terminação de chamadas na rede fixa, isto é, para o valor médio definido pelo ICP-ANACOM previamente à adoção do modelo de custeio LRIC (0,1114 cêntimos de euro por minuto). Neste contexto, menciona que *“esta sugestão tem por base, apenas e só, a prática histórica do regulador que no caso da PT Comunicações tem vindo a definir os preços de originação idênticos aos de terminação”*, sendo que o objetivo final da sua proposta consiste em que os preços de originação sejam os resultantes do modelo LRIC a desenvolver para a originação.

---

<sup>11</sup> Documento designado por “Mercado grossista de terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo – Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares” aprovado em 27.08.2013 ao abrigo do artº 9 da LCE (<http://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1171704>).

Por fim, no tocante ao caso particular dos serviços de faturação e cobrança e risco de não cobrança e ao serviço de pré-seleção, este operador solicita que sejam divulgadas informações adicionais sobre o projeto para o qual o ICP-ANACOM menciona no SPD ter contratado a uma empresa de consultoria, manifestando a sua disponibilidade para participar no projeto.

**c) Entendimento ICP-ANACOM**

Conforme explanado no SPD, entende-se ser necessário manter uma obrigação de acesso à rede, na forma de obrigação de disponibilização de seleção de chamadas, pré-seleção e ORLA. Neste contexto, caso não fossem regulados os preços dessas ofertas, haveria incentivos para que a PTC os aumentasse, eventualmente até um nível em que não seria rentável para um terceiro operador recorrer a essas ofertas. Atento o exposto, considera-se que se encontra justificada a necessidade de manter a obrigação de controlo de preços.

O ICP-ANACOM considera que se trata igualmente de uma obrigação adequada pois, em conjunto com a obrigação de dar acesso e de não discriminação, é a que permite tornar efetivas as ofertas de seleção e pré-seleção e da ORLA, e nesse âmbito é proporcional, atendendo a que se concluiu que o GRUPO PT tem PMS neste mercado e, como tal, tem capacidade para se comportar de forma largamente independente dos seus concorrentes e clientes.

No que respeita ao preço do serviço de originação de chamadas em particular, o ICP-ANACOM nota que, enquanto o GRUPO PT considera que a obrigação de preços é desproporcional, a ZON OPTIMUS refere que, não só a obrigação se justifica e deve ser aplicada, como os preços em causa devem ser iguais aos da terminação, pelo que substancialmente mais baixos.

No tocante especificamente à pretensão da ZON OPTIMUS de fixar os preços de originação determinados com base na metodologia LRIC, o ICP-ANACOM entende que a médio prazo, mantendo-se a necessidade de regulação deste mercado, poderá ser equacionada a adoção de uma metodologia de custeio baseada em custos incrementais de longo prazo. Essa migração exige, contudo, o desenvolvimento de um modelo de custeio, ou a alteração do sistema de custeio adotado pela PTC, processos que são necessariamente morosos e, como tal, não são passíveis de ser adotados a muito curto

prazo, para além de que teriam necessariamente de ser objeto de consulta pública prévia.

Não se poderá, porém, concordar com a medida interina proposta pela ZON OPTIMUS de aplicação do preço de terminação grossista o qual resulta do *benchmark* de preços LRIC “puro” (e não de preços LRIC). A este respeito, o ICP-ANACOM discorda da determinação dos preços da originação com base no modelo de custeio LRIC “puro”, pelo que não seria adequado aplicar, ainda que a título interino, preços resultantes de *benchmark* de preços LRIC “puro”. Com efeito, entende-se que a aplicação de um modelo LRIC “puro” aos preços de terminação se justifica na medida que o serviço em causa se integra em mercados com características monopolistas sendo gerador de diversas distorções ao nível do retalho. Sem prejuízo de no presente mercado haver PMS, a estrutura do mercado e os tipos de problemas identificados são distintos e, como tal, não se considera adequado no caso do serviço de originação grossista aplicar preços resultantes da aplicação de um modelo LRIC “puro”. De facto, “(...) o serviço de terminação de chamadas tem características muito específicas que diferem de outros serviços e de outros mercados. Trata-se de um serviço que gera benefícios para várias partes – para quem estabelece as chamadas e para quem as recebe – pelo que se enquadra numa lógica de mercado *two-sided* (um mercado em que as partes se juntam numa plataforma única para fornecer e adquirir um determinado serviço, e onde existem importantes externalidade de rede)”<sup>12</sup>. Deste modo, entende-se que estes dois mercados, ao contrário do que sustenta a ZON OPTIMUS, têm características distintas, e conseqüentemente problemas concorrenciais distintos, que justificam uma abordagem regulatória diferenciada.

Nota-se ainda que esta opção, a de fixar preços com base em LRIC “puro”, é que seria desproporcional e excessiva, pelo que se entende que no imediato é adequado continuar a fixar os preços de originação de chamadas com base nos custos históricos que constam do sistema de contabilidade analítica da PTC, em conformidade com o que tem vindo a ser feito nos últimos anos. De salientar que a atual metodologia tem em conta a

---

<sup>12</sup> Citação do documento “relatório da audiência prévia e da consulta pública sobre o sentido provável de decisão relativo ao Mercado grossista de terminação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo - definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares”.



evolução e expectativas relacionadas com a eficiência produtiva e alocativa por parte do operador com PMS, enquadrando-se, desse modo, nos objetivos regulatórios como sejam a promoção da eficácia e da concorrência sustentável neste mercado.

A respeito desta pretensão da ZON OPTIMUS releva-se, ainda que são poucos os países da UE que têm optado por preços LRIC “puro” a nível do serviço de originação de chamadas, tendo sido sempre criticados pela Comissão Europeia quando optam por essa via. Vejam-se os comentários da Comissão Europeia à notificação da Bulgária (BG/2012/1316):

*“The Commission notes that CRC proposes to use the same price control methodology for the SMP operator on the one-sided market for call origination services in the fixed network as for call termination, on which decreases in wholesale charges are offset by lower payments for interconnection. The call origination rates will be calculated according to a pure BU-LRIC costing model. It can therefore be expected that the call origination prices would decrease because the host access network operator will be compensated only for the traffic-related avoidable costs of providing call origination services to carrier select and pre-select operators, but not for the non-traffic related costs.*

*The Commission observes that NRAs apply a variety of costing methods for call origination services, some of which appear to be based on fully allocated costs. Other NRAs are considering increasing the prices for wholesale call origination by including certain costs from other regulated services, notably from fixed termination.*

*The CRC approach may lead to a significant decrease of origination charges. The Commission therefore calls upon CRC to further motivate, in its final measure, its decision to adopt the proposed costing methodology for wholesale call origination in the fixed network.”*

e também à notificação da Hungria (HU/2012/1505):

*“The Commission observes that NMHH proposes to set fixed call origination rates on the basis of a pure BU-LRIC model.*

(...)

*In this respect, the NMHH should justify and further motivate in its final measure why according to them the cost-recovery mechanism to be applied to call origination, which is a one-sided market, should be the same as the one used for the call termination markets, where a reduction in interconnection charges is normally compensated by a reduction in out-payments for interconnection.”*

A CE efetuou comentários semelhantes na notificação da Eslováquia (SK/2012/1288).

Quanto aos comentários do GRUPO PT, os quais vão no sentido inverso à pretensão da ZON OPTIMUS, tendo em conta os problemas de concorrência que persistem neste mercado, em particular a importância que o acesso indireto ainda assume para alguns operadores, conforme referido acima, considera-se que existem razões para impor uma obrigação de controlo de preços. O ICP-ANACOM reitera, por isso, que se deve manter a obrigação de controlo de preços e contabilização de custos, devendo aplicar-se a metodologia de custeio atual – sistema de custos históricos totalmente distribuídos – na determinação do preço do serviço de originação de chamadas.

Por último, em relação ao pedido da ZON OPTIMUS para que sejam divulgadas informações adicionais sobre o projeto relativo à determinação dos custos com faturação e cobrança de chamadas, esclarece-se que a determinação desses preços será objeto de um SPD próprio no âmbito da revisão da ORI. Sem prejuízo, é de salientar que na fase inicial deste projeto, a par com a recolha de informação junto do operador histórico, considerou-se também desejável que outros operadores, se assim o desejassem, pudessem contribuir com dados relativos à sua operação. Neste âmbito, e enquanto entidades habilitadas para a prestação do serviço telefónico em local fixo, as empresas que integram presentemente o grupo ZON OPTIMUS foram contactadas para esse efeito sem que nenhuma tenha contribuído para o projeto.

#### **3.5.4.1. Serviços de originação para números não geográficos**

##### **a) Sentido provável de decisão**

Na obrigação de controlo de preços o SPD não particulariza o caso do SNG aplicando-se a estes serviços a seguinte conclusão extraída do SPD:

*“O ICP-ANACOM entende que a obrigação de controlo de preços, associada a uma obrigação de orientação para os custos deve continuar a ser aplicada às empresas do Grupo PT.*

*Os preços serão fixados com base em custos históricos “totalmente distribuídos”, e serão objeto de alteração após a aprovação desta decisão, com vista a refletir a evolução dos custos do operador com PMS.”*

## **b) Respostas recebidas**

### GRUPO PT

No âmbito da obrigação de controlo de preços, o GRUPO PT alerta, em particular, para a situação que considera singularmente desproporcional e injusta gerada pela imposição de preços orientados para os custos no caso dos serviços de originação de chamadas para SNG e que resultará num tratamento discriminatório da PT face aos operadores concorrentes, referindo que se trata de um efeito proibido, tanto a nível genérico em termos constitucionais e administrativos, como de forma mais específica, no sector das comunicações eletrónicas, pelo artigo 55.º n.º 2, alínea b) e c) da LCE. O GRUPO PT refere a este respeito que a PTC está obrigada a fornecer a originação grossista para SNG a preços substancialmente mais baixos do que os praticados pelos seus concorrentes, todos eles detentores de liberdade tarifária no mesmo mercado.

Com os seus preços regulados, entende esta empresa que o seu contrapoder negocial fica neutralizado gerando uma discriminação face aos operadores que compram e vendem o mesmo serviço. Segundo o GRUPO PT os seus concorrentes beneficiam de uma vantagem tanto na captação de clientes para números 760, onde os seus concorrentes podem partilhar uma maior percentagem da receita com o seu cliente empresarial, como no caso dos serviços tipo 800 e 808, em que os seus concorrentes podem também oferecer a esses clientes preços mais baixos. Para comprovar esta situação, esta empresa alerta para a redução da quota de mercado da PTC nos serviços em causa (de 75% em 2004 para 40%), o peso crescente dos operadores móveis e a relevância das contas empresariais dos seus assinantes, num serviço que é o único do mercado 2 que não se encontra em declínio. Refere ainda que se verifica uma inversão do saldo financeiro deste serviço em desfavor da PTC com um preço médio por minuto de originação noutros operadores significativamente superior ao da PT.

O GRUPO PT manifesta a sua convicção de que o ICP-ANACOM não terá tido em devida conta, no âmbito da obrigação de controlo de preços, as características especiais de que este serviço se reveste, designadamente por ser o único serviço no âmbito do mercado 2 em que a PTC é simultaneamente vendedora e compradora do serviço, concluindo, deste modo, que a obrigação nos moldes propostos conduz a um financiamento injustificado da operação dos seus concorrentes, revelando-se contraproducente para a concorrência no segmento dos SNG. Consequentemente, sugere este operador que o ICP-ANACOM proceda à reavaliação da medida incluída no SPD.

**c) Entendimento ICP-ANACOM**

A análise efetuada pelo ICP-ANACOM aos serviços de originação de chamadas não particulariza a situação dos serviços de originação para números não geográficos, tendo-se entendido que se trata de serviços que integram o mesmo mercado do produto que os serviços de originação que sustentam a prestação de serviços telefónicos no retalho por acesso indireto. Como tal, também se lhe aplicam as mesmas obrigações, entre as quais a obrigação de controlo de preços.

Porém, atentos os comentários recebidos, designadamente por parte do GRUPO PT, sobre a dinâmica concorrencial associada à prestação destes serviços, bem como a informação disponibilizada nomeadamente sobre tráfego e preços grossistas praticados por vários operadores, o ICP-ANACOM reconhece que esta matéria carece de reflexão adicional, de modo a que sejam consideradas eventuais especificidades que possam existir na prestação dos serviços grossistas de originação de chamadas para números não geográficos.

Tendo em consideração a necessidade de aprofundar ainda mais a análise sobre esta matéria, o que se antecipa não possa ser concluído a muito curto prazo, designadamente por envolver a avaliação da informação adicional que deve ser obtida, e consequentemente a apreciação crítica de todos os elementos com vista a obter-se uma visão abrangente das condições associadas à prestação do serviço em causa, e atendendo também à necessidade de concluída a aferição referida ser dada oportunidade a todos os interessados para se possam pronunciar a esse respeito, a decisão sobre este mercado mantém-se inalterada face ao SPD, no que respeita a este aspeto específico.

Não obstante, atento o exposto, o ICP-ANACOM decide desde já avaliar a situação específica relativa à prestação dos serviços de originação para números não geográficos e submeter essa avaliação a consulta pública no prazo máximo de 6 meses após a aprovação desta decisão.

### **3.5.4.2. Recuperação dos custos comuns não recuperados na terminação de chamadas**

#### **a) Sentido provável de decisão**

*“(...) entende-se que a PTC terá condições para recuperar os custos que deixarão de ser relevantes na fixação dos preços de terminação, quer através das poupanças que obtém com a redução dos preços de terminação praticados por terceiros, quer por via de retalho, não sendo necessário prever que sejam recuperados por qualquer outra via, designadamente nas ofertas reguladas.”*

#### **b) Respostas recebidas**

##### GRUPO PT

Em particular sobre a recuperação dos custos comuns da terminação, o GRUPO PT refuta os argumentos que entende terem sido os apresentados no SPD para justificar não ser necessário prever a recuperação desses custos através das ofertas reguladas, designadamente:

- Que a eliminação da assimetria nos preços de terminação veio conferir à PTC condições que lhe permitem recuperar os custos comuns

O GRUPO PT não concorda com este argumento advogando que, pelo contrário, essa eliminação foi tardia tendo daí resultado largos prejuízos para a PTC. Acrescenta, ainda, que também não considera que existam poupanças que derivem do facto de a redução de preços afetar todos os operadores por igual por considerar que esse argumento só é verdadeiro quando o equilíbrio do tráfego terminado seja total. Na opinião da PTC, o raciocínio invocado pelo ICP-ANACOM de que a aplicação de um modelo LRIC “puro” à terminação fixa resulta em poupanças para os operadores, conduziria, no limite, à defesa da

aplicação de um modelo “*bill and keep*”, o que o GRUPO PT sublinha não fazer qualquer sentido no contexto regulatório atual.

- Que a recuperação também pode acontecer através dos serviços retalhistas designadamente porque estes deixaram de estar regulados

Refere o GRUPO PT não considerar que não se encontre devidamente fundamentado que essa recuperação possa acontecer pela via de outros serviços, designadamente a originação grossista. Invocando os princípios de Ramsey, sublinha que a recuperação dos custos comuns deveria fazer-se na relação inversa das elasticidades da procura ao preço o que, atendendo à análise do comportamento dos preços feita no SPD, não exclui o serviço de originação.

Relembra, também, que não obstante a Exposição de motivos da Recomendação da CE sobre a terminação fazer referência à recuperação de custos através de serviços não regulados, essa referência não possui carácter de recomendação.

Por último, alerta para a falta de sintonia entre as abordagens que têm vindo a ser seguidas pelos vários reguladores europeus que já intervieram nesta matéria e que demonstram que haverá um conjunto significativo de reguladores que terá optado por recuperar esses custos também através de produtos regulados, designadamente os preços de originação de chamadas e/ou no preço da ORLA.

### **c) Entendimento ICP-ANACOM**

O ICP-ANACOM considera que a opção defendida no SPD é a mais adequada e, como tal, a recuperação dos custos comuns que deixaram de poder ser recuperados através do serviço de terminação grossista num de local fixo não deverá acontecer através das ofertas reguladas e, conseqüentemente, não deverão esses custos ser considerados na determinação do preço do serviço em apreço.

Existindo produtos não regulados, não faz sentido que esses custos sejam refletidos em produtos grossistas regulados. Note-se que a aplicação do LRIC “puro” na terminação já tem como objetivo não onerar os operadores compradores do serviço com custos que não são diretamente atribuídos à terminação, de forma a não criar distorções

competitivas, nem onerar indevidamente os operadores dos clientes chamadores. Nesse sentido, considera-se que o mais adequado é que a recuperação desses custos aconteça por via do retalho.

É certo que não existe efetivamente uma Recomendação da CE nesse sentido e as abordagens dos diferentes reguladores são variadas e muitos não tomaram ainda uma decisão, contudo, tal não impede naturalmente o ICP-ANACOM de decidir. Não obstante, e por se tratar de um caso muito recente<sup>13</sup>, de notar os comentários feitos pela CE na sequência da notificação em que o regulador grego propôs não excluir a possibilidade de estes custos comuns serem recuperados na originação grossista. Nesses comentários, a CE solicita ao regulador que reveja essa sua posição tendo em conta que a transferência desse custos da terminação para originação poderá traduzir-se em barreira adicionais à entrada no mercado retalhista e, dessa forma, com prejuízos para a concorrência.

Com relação à referência feita pelo GRUPO PT que, invocando o princípio de Ramsey e no entendimento que o serviço de originação será inelástico, considera o serviço de originação será um serviço candidato à recuperação dos custos em comuns referidos, nota-se que um dos problemas apontados ao princípio de Ramsey consiste exatamente em poder conduzir a uma situação em que os consumidores com menos alternativas de consumo serão aqueles que terão de suportar preços mais elevados. Neste contexto, e reconhecendo que o serviço de originação, pelas suas características específicas, é enquadrável nessa situação, i.e., a inelasticidade da procura advém essencialmente da falta de alternativas, relembra-se que o objetivo do regulador consiste em encontrar preços para cada serviço que promovam a concorrência e, por conseguinte, maximizem o bem-estar social, objetivo que não se coaduna com a aplicação do princípio invocado a esta situação particular.

---

<sup>13</sup> Caso EL/2014/1562 disponível em [https://circabc.europa.eu/sd/a/64f1f808-c48d-40d0-abc6-892c22fcdb66/EL-2014-1562-1563-1564%20Adopted\\_EL.pdf](https://circabc.europa.eu/sd/a/64f1f808-c48d-40d0-abc6-892c22fcdb66/EL-2014-1562-1563-1564%20Adopted_EL.pdf)



### **3.5.5. Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e/ou interligação (art.º 71.º da LCE)**

#### **a) Sentido provável de decisão**

*“Conclui-se que a obrigação de separação de contas da PTC deve ser mantida de forma a assegurar que existe uma monitorização efetiva da obrigação de não discriminação.”*

#### **b) Entendimento ICP-ANACOM**

Não existem respostas focando em particular esta obrigação, relembra-se porém a não oposição à generalidade das obrigações impostas preconizada pela DECO e a não concordância com a imposição de qualquer obrigação sublinhada pelo GRUPO PT que, por seu lado, defende a desregulação do mercado em apreço.

## **4. CONCLUSÃO**

Na sequência dos contributos recebidos no âmbito do procedimento de consulta pública e de audiência prévia dos interessados e da análise desses contributos, o ICP-ANACOM considera que devem ser introduzidas no projeto de decisão a ser notificado à CE, para além de uma referência ao procedimento de consulta e de audiência prévia e aos contributos recebidos nesse âmbito, e de alguns ajustamentos de natureza editorial e clarificações à redação, as seguintes alterações:

- Atualizações de dados, nomeadamente da informação estatística à data do final de 2013 ou do 1º trimestre de 2014;
- Referência à opinião do BEREC emitida em junho de 2014 em relação à revisão da Recomendação da CE sobre os mercados relevantes;
- Alterações às referências ao novo prestador do SU relativo ao serviço telefónico prestado em local fixo, que já iniciou a atividade ao abrigo dos procedimentos concursais lançados em outubro de 2012;
- Inclusão de referência à necessidade de uma reflexão adicional em relação ao serviço grossista de originação de chamadas para números não geográficos, a

efetuar pelo ICP-ANACOM no prazo máximo de 6 meses após a aprovação da decisão final sobre este mercado.

## **Anexo I**

### **Lista de acrónimos e abreviaturas**

ARN	Autoridade Reguladora Nacional
CPA	Código do Procedimento Administrativo
EM	Estados-Membros
GSM	Sistema global para comunicações móveis
IP	Protocolo Internet
IpC	Interligação por Capacidade
LCE	Lei das Comunicações Eletrónicas
LRIC	Long Run Incremental Costs
MVNO	Operadores móveis virtuais
OPS	Outros Prestadores de Serviços
ORCA	Oferta de Referência de Circuitos Alugados
ORI	Oferta de Referência de Interligação
OTT	Over The Top
PMS	Poder de Mercado Significativo
RNG	Redes de Nova Geração
STF	Serviço Telefónico em local Fixo
SU	Serviço Universal
TDM	Time Division Multiplexing
UMTS	Sistema de comunicações móveis de 3ª geração

VOIP

Voz sobre o protocolo Internet

## **Anexo II**

### **Lista de operadores**

AR TELECOM	AR Telecom – Acessos e Rede de Telecomunicações, S. A.
CABOVISÃO	Cabovisão - Televisão por Cabo, S. A.
G9SA	G9SA – Telecomunicações, S.A.
GRUPO PT	Grupo Portugal Telecom, em representação da Portugal Telecom SGPS, S.A., PT Comunicações S.A. e MEO – Serviços de Comunicações Multimédia, S.A.
MEO	MEO – Serviços de Comunicações Multimédia, S.A.
NOS	NOS – Comunicações, S.A.
ONITELECOM	OniTelecom – Infocomunicações, S. A.
OPTIMUS	Optimus – Telecomunicações, S. A.
PTC	PT Comunicações, S. A.
ZON OPTIMUS	ZON OPTIMUS SGPS, S.A. em nome das suas participadas ZON TV Cabo Portugal, S.A. e Optimus, Comunicações, S. A.

### **Anexo III**

#### **Lista de outras entidades/organizações**

AdC	Autoridade de Concorrência
BEREC	Body of European Regulators for Electronic Communications
CE	Comissão Europeia
CMVM	Comissão do Mercado de Valores Imobiliários
DECO	Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor
ERG	European Regulators Group
ICP-ANACOM	ICP-Autoridade Nacional de Comunicações
UE	União Europeia