

**CONSULTA PÚBLICA SOBRE DEFINIÇÃO DE MERCADOS
RELEVANTES, AVALIAÇÃO DE PMS E IMPOSIÇÃO DE
OBRIGAÇÕES
(2ª FASE)**

**NOVIS TELECOM SA OPTIMUS Telecomunicações SA CLIXGEST
SA**



27 de Outubro de 2003



I. Introdução

A Novis Telecom, S.A., vem responder à Consulta Pública sobre o Processo de definição de Mercados Relevantes, Avaliação de PMS e Imposição de Obrigações (adiante, abreviadamente designada por «Consulta»).

Esta resposta reflecte a posição preliminar da Novis Telecom e pode sofrer evoluções e modificações em face de dados mais concretos e decisões ou projectos de decisões mais concretos que o ICP – ANACOM venha a adoptar no decurso deste processo.

A Novis Telecom não se considera, por conseguinte, definitivamente vinculada pelas posições assumidas aqui a título preliminar, reservando-se o direito de, noutras fases do processo que é objecto da Consulta, desenvolver, rever ou especificar as posições assumidas na presente resposta, a respeito da definição de mercados relevantes, de avaliação do grau de concorrência em cada um dos mercados, da designação de entidades com PMS ou da imposição, manutenção ou supressão de obrigações.

II. Garantias de confidencialidade

Toda a informação confidencial será inserida entre chavetas ({}). A Novis Telecom procederá ao envio de uma versão electrónica para o endereço indicado na Consulta, expurgada da informação confidencial e fará chegar ao ICP – ANACOM, à atenção da mesma unidade, uma versão em papel integral, isto é, com a informação qualificada como confidencial. Em caso de absoluta necessidade de versão integral em suporte electrónico, a Novis Telecom enviá-la-á à atenção do ou dos concretos funcionários, previamente identificados, que sejam indicados para esse efeito.

III. Responsável pela resposta à Consulta

Para qualquer assunto relacionado com a resposta à Consulta o ICP – ANACOM deverá contactar:

Dra. Daniela Antão
Directora de Regulação
Sonaecom, S.G.P.S.,S.A.

R. do Viriato, n.º 13, 6.º
1069 – 315 Lisboa

Tel: + 351 21 10111 356
E-mail: dantao@sonae.com

Dr. Luís Gomes Soares
Direcção de Regulação
Sonaecom, S.G.P.S.,S.A.

Rua do Viriato, n.º 13, 6.º
1069 – 315 Lisboa

Tel: + 351 21 0111 685
E-mail: luis.soares@sonae.com

IV. Abreviaturas utilizadas

Neste documento, as expressões abreviadas a seguir referidas correspondem às referências ou definições respectivamente indicadas:

«**Linhas de Orientação**» - Orientações da Comissão relativas à análise e avaliação de poder de mercado significativo no âmbito do quadro regulamentar comunitário para as redes e serviços de comunicações electrónicas (2002/C 165/03)

«**Recomendação**» - Recomendação da Comissão de 11/02/2003 relativa aos mercados relevantes de produtos e serviços no sector das comunicações electrónicas susceptíveis de regulamentação ex ante, em conformidade com o disposto na Directiva 2002/21/CE do Parlamento Europeu e do Conselho relativa a um quadro regulamentar comum para as redes e serviços de comunicações electrónicas

«**Decisão sobre linhas alugadas**» -Decisão da Comissão 2003/548/CE de 24 de Julho, relativa à definição de um conjunto mínimo de linhas alugadas com características harmonizadas.

Capítulo 5 – Serviço de circuitos alugados

A. Mercados Retalhistas

Questão 5.1.

Considera que devem, *a priori*, ser analisados conjuntamente no âmbito do mesmo agrupamento de serviços de retalho os circuitos analógicos e digitais?

Reitera-se quanto já se referiu em resposta à 1.ª fase da Consulta Pública acerca da utilização do termo “agrupamento” de serviços: do que se trata é de definir mercados relevantes e não de identificar agrupamentos de serviços. O termo “agrupamento” deixa dúvidas sobre o real alcance das questões colocadas pela ANACOM, as quais deveriam tender àquilo que tecnicamente se designa por definição de mercados relevantes.

Sob reserva de análise mais técnica sobre o âmbito dos mercados relevantes, e respondendo concretamente à questão, é entendimento das empresas do Grupo Sonaecom que os circuitos alugados digitais e os circuitos alugados analógicos deverão ser considerados no mesmo *agrupamento*: nas baixas capacidades, ambos são claramente substitutos; no que se refere aos circuitos digitais de maior capacidade, poderá vir a existir alguma substituíbilidade na medida e em face do sentido com que seja esclarecido o enquadramento dos circuitos analógicos no âmbito da oferta desagregada do lacete local.

Adicionalmente, e em jeito de antecipação, os dois tipos de circuitos poderão eventualmente estar integrados no mesmo mercado relevante. Este é também o entendimento da Comissão, que incluiu os circuitos digitais e os circuitos analógicos no mesmo mercado (o mercado 7 da sua Recomendação), fazendo parte do chamado *conjunto mínimo* de circuitos alugados da Decisão sobre Linhas Alugadas.

Questão 5.2.

Indique ainda, justificando, qual deverá ser a capacidade considerada como limite para a definição deste agrupamento de serviços? Sempre que possível, quantifique a sua resposta.

No que se refere aos débitos a incluir no presente agrupamento de serviços para efeitos de intervenção regulamentar sectorial, a ANACOM deverá usar a liberdade conferida pela Comissão às Autoridades Reguladoras Nacionais (ARNs) na definição de mercados distintos dos constantes na Recomendação.

Atendendo à estrutura do mercado nacional e aos fortes estrangulamentos que persistem na oferta de circuitos alugados de elevada capacidade, dever-se-ão incluir débitos até à capacidade de 34 Mbps (circuitos E3).

A extensão aos circuitos E3 é justificada pela importância acrescida que se perspectiva para estas capacidades, especialmente para os *grandes clientes*, associada à elevada interdependência do tarifário dos circuitos de 2 Mbps com o dos circuitos de 34 Mbps. Estes dois factores, associados às elevadas debilidades do mercado grossista de circuitos alugados nacional (adiante desenvolvidas) indiciam a necessidade de intervenção no mercado retalhista destas capacidades.

Questão 5.3.

Considera que devem ser, *a priori*, analisados conjuntamente no âmbito do mesmo agrupamento de serviços de retalho: prolongamentos locais e troços principais de circuitos?

A evidência do mercado permite afirmar que ambos deverão ser analisados no mesmo agrupamento.

No caso do mercado retalhista esta análise conjunta é claramente imposta pela estrutura da procura: tipicamente, um cliente compra um circuito ponto a ponto, isto é, não combina ofertas de diferentes operadores de forma a compor o circuito desejado (tal implicaria uma gestão multipartida do serviço, o que é claramente desfavorável para o cliente final).

Questão 5.4.

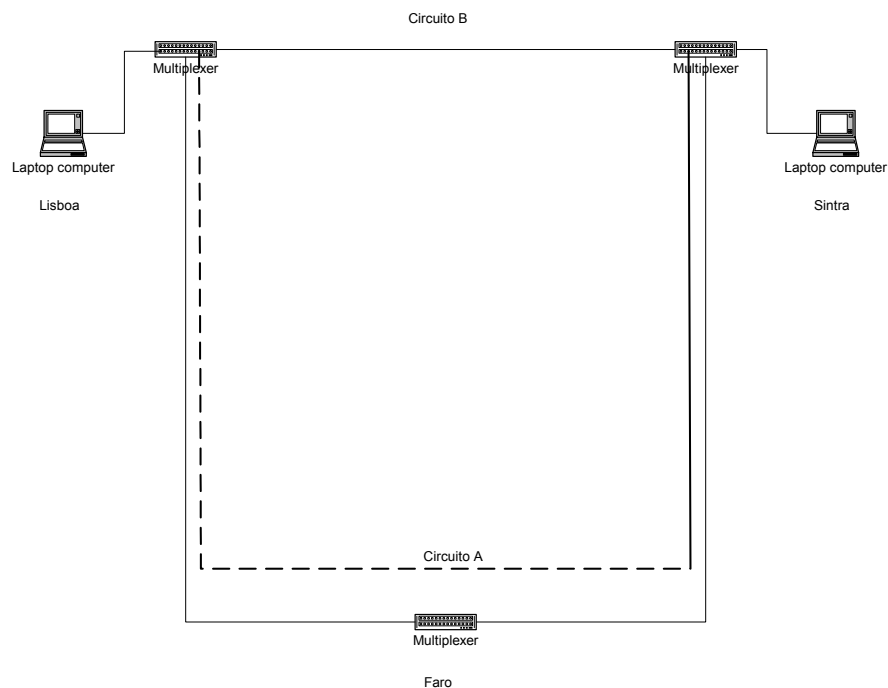
Considera que devem ser, *a priori*, analisados conjuntamente no âmbito do mesmo agrupamento de serviços de retalho: circuitos com troços principais de diferentes comprimentos?

Novamente, a resposta é no sentido positivo: o mercado deverá ser o mesmo (e, por conseguinte, o agrupamento). Esta posição é justificada pelo facto de os preços de dois circuitos com troços principais de 3 kms e 8 kms terem de ser estruturalmente coerentes entre si. Efectivamente, caso tal não ocorra, existiriam hipóteses de arbitragem que um operador com poder de mercado significativo poderia aproveitar de forma a destruir o mercado dos seus concorrentes.

Tipicamente, circuitos de troços principais de maior comprimento serão fornecidos pelos operadores com maior rede construída. No entanto, enquanto um operador com rede nacional pode oferecer tanto circuitos de longa distância como de curta distância o inverso, operadores com redes “locais” (MANs) concorrerem no mercado de circuitos de longa distância, não é verdadeiro. Na medida em que o tarifário destes dois tipos de circuitos apresenta elevada correlação, a análise independente dos mesmos apenas propiciará situações de esmagamento de margens contrárias à sã concorrência neste mercado.

Senão veja-se:

Figura 1 – Substituibilidade de circuitos de troços com comprimentos distintos



Circuito A – Ligação entre duas dependências do cliente (Lisboa e Sintra). Circuito com troço principal de curta distância.

Circuito B – Circuito de traço principal de longa distância, que liga as mesmas duas dependências do cliente.

Ambos os circuitos, apesar de terem traços principais de comprimentos distintos são claramente substitutos entre si.

Adicionalmente, poder-se-á também argumentar que a análise separada de circuitos por diferentes comprimentos dos traços principais é inviável na prática dado o raciocínio, levado ao limite, poder levar a um número incomportável de mercados para análise.

Questão 5.5.

Considera que os circuitos alugados e serviços xDSL devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Tal como referido na introdução às respostas a este capítulo, a identificação do mercado relevante não deverá ser condicionada pela tecnologia empregue mas sim pela existência ou não de intersubstituibilidade de serviços, do lado da procura e do lado da oferta.

Assim, e no que se refere aos serviços xDSL, deverá atender-se que se trata dos circuitos alugados que os operadores poderão colocar no mercado de retalho com base na tecnologia xDSL.

Tendo em consideração esta premissa, e tomando em consideração que:

- a) Existem tecnologias simétricas xDSL (SHDSL, HDSL, etc) que permitem, com eficiência de recursos, oferecer circuitos alugados ao cliente final;
- b) A Novis Telecom e a própria PT Comunicações na sua oferta de tarifa 6, já disponibilizam circuitos alugados tendo por base a tecnologia xDSL,

A Sonaecom considera que deverão ser analisados no mesmo mercado os serviços de circuitos alugados fornecidos com base em tecnologia xDSL simétrica.

De notar que as tecnologias assimétricas xDSL também permitem, embora com ineficiências, a oferta de circuitos alugados aos clientes finais: um produto de ADSL de 1024/768 Kbps, permite constituir um circuito simétrico de 768 kbps. No entanto, terá o efeito de desperdiçar parte do potencial de velocidade *downstream* (256 kbps) pelo que não se assume como a forma mais eficiente de aprovisionamento de circuitos.

Devido a esta ineficiência, a Sonaecom considera que apenas as tecnologias simétricas deverão ser consideradas como fornecendo serviços similares aos dos circuitos alugados.

Uma nota final sobre o facto de as tecnologias xDSL apresentarem restrições no que se refere aos comprimentos de circuitos que suportam. Esta ressalva é identificada pela ANACOM no seu documento de consulta, mas a Sonaecom não a considera pertinente para o caso em apreço. Efectivamente, como já foi discutido, os clientes de retalho compram um serviço ponto a ponto, o qual pode ser desagregado em diversas componentes. Assim, um circuito alugado no mercado retalho pode ser suportado por diferentes tecnologias (xDSL nas terminações locais e fibra nos troços principais ou, em alternativa, FWA nos locais e *links* de rádio no troço principal, etc.).

Assim, o argumento de que as tecnologias xDSL não apresentam cobertura suficiente para serem verdadeiros substitutos de circuitos alugados “tradicionais” é falacioso em si mesmo. O mesmo se poderá aplicar, por exemplo, aos circuitos alugados baseados em fibra óptica. Com efeito, tipicamente esta não é instalada no *last mile*, pelo que para curtas distâncias pode não ser considerada como “tendo cobertura suficiente para ser uma alternativa credível”. Este argumento, que poderá ser estendido às demais tecnologias, ignora uma premissa fundamental: a da neutralidade tecnológica que está subjacente ao conceito de circuito alugado.

Tal como descrito no documento de consulta, os circuitos alugados são definidos como: “*meios de telecomunicações de uma rede pública que proporcionam capacidade de transmissão transparente entre pontos terminais sem envolvimento de funções de comutação controladas pelo utilizador*” (cf. alínea b) do artigo 2º do Regulamento de Exploração de Redes Públicas de Telecomunicações, aprovado pelo Decreto-Lei nº 290-A/99 de 30 de Julho).

Ora, se essa capacidade de transmissão transparente é suportada em diferentes tecnologias (terminações locais e troços principais que compõem um determinado circuito), tal é irrelevante

para o conceito do serviço. Tal apenas reflecte a adaptação dos fornecedores às oportunidades que a evolução tecnológica lhes coloca, não tendo impactos no serviço em si que é fornecido e, por conseguinte, no mercado a ser definido.

Questão 5.6.

Considera que os circuitos alugados e serviços oferecidos através da rede de distribuição de televisão por cabo (nomeadamente *triple play*) devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

No que se refere a esta questão, há que precisar as diferenças nos serviços em causa. No presente capítulo, pretende-se analisar o agrupamento dos circuitos alugados. Ora, a referência a serviços *triple play* (voz, televisão e acesso à Internet) é, numa primeira abordagem, irrelevante para esta análise. O primeiro é um serviço comutado, o segundo de difusão e o terceiro é, também ele, endereçado. Qualquer um pode ser fornecido com base em circuitos alugados, mas estes assumem uma função a montante dos mercados retalhistas do *triple play* (voz, televisão e Internet). Ou seja, esta comparação de serviços não é relevante quando se analisa o mercado retalhista de circuitos alugados.

Assim, deverá apenas atender-se à capacidade das redes de cabo fornecerem serviços retalhistas de circuitos alugados, não obstante não se dever menosprezar eventuais ofertas conjuntas de operadores destes dois mercados, as quais deverão ser analisadas à luz do direito da concorrência.

Questão 5.7.

Considera que os circuitos alugados e serviços disponibilizados sobre redes locais via Rádio (WLAN, Wi-fi, etc.) devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Dada a reduzida expressão de serviços baseados nestas tecnologias e aos problemas que estas apresentam, tanto de segurança como de qualidade (especialmente críticos no caso do Wi-fi onde prevalece o princípio de livre acesso) a Sonaecom não considera que, nas actuais condições, se possa considerar a oferta de circuitos alugados com base nestas tecnologias.

Questão 5.8.

Considera que os circuitos alugados e serviços de FWA devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

No seguimento da resposta à questão 5.5., a Sonaecom considera que, novamente, não se deverá confundir o serviço com a tecnologia que o suporta. Assim, o exposto para os circuitos alugados baseados em xDSL aplica-se aos baseados em FWA, devendo ser considerados no mesmo mercado relevante.

Questão 5.9.

Considera que os circuitos alugados e serviços VPN e/ou serviços baseados em ATM, acesso IP, Frame-Relay e X.25 ou outros serviços de gestão de capacidade devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

A Sonaecom considera que, no que se refere aos serviços de VPN (em redes de tecnologia Frame-Relay, X.25 ou IP/MPLS), trata-se de um serviço distinto do serviço de circuitos alugados, na medida em que as necessidades a satisfazer são, *a priori*, potencialmente distintas.

Um conjunto de circuitos alugados, pode constituir uma VPN e ser um substituto de uma rede Frame-Relay mas, novamente, a substituíbilidade é entre os serviços que são estruturados tendo por base os circuitos alugados e não com os circuitos alugados per se.

No que se refere ao ATM, este deverá ser analisado noutra perspectiva. No âmbito do serviço Rede ADSL PT, que será analisado em maior pormenor no capítulo 6 da presente Consulta, a Sonaecom tem vindo a preconizar a alteração dessa oferta no sentido de permitir aos operadores a definição das características e funcionalidades dos serviços de retalho. Para tal, foi já solicitado um produto de interligação ATM o qual permitirá que os operadores aderentes definam as principais características dos seus serviços de retalho de forma independente do incumbente (velocidade, taxas de contenção, etc.). Nomeadamente, deverá ser possível com base nessa oferta a constituição de serviços de circuitos alugados para o mercado retalhista e grossista. Ou seja, os circuitos alugados a fornecer com base nessa oferta grossista serão serviços integrantes do mesmo mercado que os circuitos alugados “tradicionais”, mas não a oferta ATM em si. Essa será parte integrante do mercado grossista de serviços de banda larga que é alvo de análise específica no próximo capítulo.

Efectivamente, é com base nessa tecnologia que, com investimentos adicionais, se poderão fornecer circuitos alugados tanto a clientes finais (mercado retalhista) como a operadores (mercado grossista). Ou seja, quando se fala de tecnologia ATM o mercado em questão não é o de retalho mas sim o grossista, sendo que se deverá inserir não no presente capítulo mas sim no mercado grossista de banda larga alvo de discussão no capítulo 6.

Questão 5.10.

Considera que na definição de mercados relevantes deve existir uma diferenciação de acordo com a rota?

O parágrafo §61 das Linhas de Orientação refere que: *“Para fins de regulamentação ex-ante, o mercado geográfico pode, em casos excepcionais, ser definido numa base rota-a-rota. Em especial, ao considerar a dimensão dos mercados de serviços internacionais de comunicações electrónicas a retalho ou grossistas, poderá ser oportuno considerar pares de países ou de cidades como mercados distintos...”*

No entender da Sonaecom, o texto acima claramente aponta o carácter excepcional desta definição, ao qual estará inerente, entre outros, a dimensão dos mercados em causa. O mercado Português de circuitos alugados, por inerência da dimensão do território nacional, não é claramente um mercado de grande dimensão. Apesar da relativa concentração da actividade nos grandes centros urbanos (Lisboa e Porto), o peso que as ligações destes centros representam no mercado total não justifica a diferenciação destas ligações das demais.

No caso nacional, e em termos relativos, essa rota será das que apresenta indícios de estrangulamento da concorrência menos preocupantes, o que poderia conduzir a um aliviar das obrigações regulamentares para o incumbente e reflectir-se de forma negativa no global do mercado de circuitos alugados devido à complementaridade existente entre os diferentes tipos de circuitos (tanto a nível de capacidade como a nível de comprimento de circuitos) que já foi alvo de discussão anterior).

Dado este risco, e não existindo as condições preconizadas pelas Linhas de Orientação, i.e., nenhuma **característica excepcional** que justifique a identificação de tais rotas, a Sonaecom entende que tal diferenciação não deverá ser efectuada.

Questão 5.11.

Considera que na definição do mercado relevante de acesso a circuitos alugados deve existir diferenciação geográfica, consoante o nível de concentração de clientes em determinados locais?

Uma nota inicial para referir que o serviço de que se trata é o serviço de circuitos alugados e não de um mercado de acesso a circuitos alugados.

O mercado retalhista relevante a considerar é o dos circuitos alugados, e não propriamente o do *acesso a circuitos alugados* (como refere o Documento de Consulta na questão 5.11), e este mercado deve incluir os circuitos de curta e de longa distância (com ou sem troços principais e uma/duas terminações locais).

Assim, é com base neste entendimento que se procederá à resposta a esta questão. De acordo com as Linhas de Orientação, o mercado geográfico relevante inclui *“uma área na qual as empresas em causa participam na oferta e procura dos produtos ou serviços relevantes, onde as condições de concorrência são semelhantes ou suficientemente homogéneas (...) apenas as áreas em que as condições de concorrência são «heterogéneas» podem não ser consideradas como um mercado uniforme.”*

Do lado da oferta, a partir do momento em que os operadores de telecomunicações podem socorrer-se de uma mesma oferta grossista (oferta mínima de circuitos alugados), é claro que as condições de oferta são suficientemente homogéneas para eliminar a noção de mercados geográficos distintos. Mesmo que, devido à concentração de clientes em determinadas zonas geográficas, exista menor incentivo de investimento por parte de todos os operadores na totalidade do território nacional, tal não invalida que apresentem ofertas no mercado retalhista baseadas, não em infra-estrutura própria, mas em ofertas grossistas do operador dominante (o qual tem obrigações específicas). Este instrumento conferirá a necessária flexibilidade à oferta de forma que situações de lucro anormal em determinadas zonas do território nacional sejam eliminadas por pressão concorrencial.

Na medida em que tal é o que sucede em Portugal (já por si um dos mais pequenos mercados da União Europeia) e constitui uma situação que, no âmbito do novo quadro regulamentar, não irá ser alterada, considera-se que não faz sentido argumentar favoravelmente à proposta da ANACOM.

Questão 5.12.

Indique que outros serviços considera necessário incluir neste agrupamento de serviços para garantir uma análise de mercados adequada.

Das posições expostas atrás, ressalta claramente que existe uma forte interdependência entre os mercados grossista e retalhista de circuitos alugados e os mercados dos serviços de banda larga e de desagregação do lacete local, que serão discutidos no capítulo seguinte. É pois fundamental que todos estes serviços sejam analisados concomitantemente.

Situando-se os serviços objecto do capítulo 6 a montante do serviço de circuitos alugados de retalho (e até do próprio serviço grossista de circuitos alugados), importa que a regulamentação das condições da sua prestação seja de natureza a eliminar, impedir e prevenir distorções ou restrições de concorrência nos respectivos mercados e em particular as formas possíveis de esmagamento de margens entre mercados situados em níveis diferentes do ciclo de valor.

Questão 5.13.

Critérios e indicadores mais adequados à definição dos mercados incluídos no presente Agrupamento.

O que se afigura fundamental na análise de mercado a desenvolver sobre os serviços de circuitos alugados é atentar em que os mesmos elementos de rede (os circuitos alugados, seja na acepção tradicional seja com utilização das diferentes tecnologias alternativas que permitem suportar a alocação e a gestão de capacidade) são utilizados simultaneamente na prestação de serviços retalhistas e na prestação de serviços grossistas, sendo que o único ou principal fornecedor desses elementos de rede no mercado grossista concorre no retalho com as empresas suas clientes grossistas (situação que, de resto, é idêntica à tantos outros mercados das comunicações electrónicas). No passado e ainda hoje, persistem condições de concorrência desiguais no mercado de retalho que resultam da existência de regimes de descontos (de quantidade) com carácter discriminatório que têm impedido a concorrência na prestação de serviços aos utilizadores empresariais, designadamente de maior dimensão. Os critérios e indicadores adequados à definição de mercados relevantes (ou à identificação de segmentos dentro de um mesmo mercado relevante, ou à identificação de fenómenos de *alavancagem* de posições de mercado num mercado através de posição dominante noutro mercado) passam muito pela análise da estrutura de procura e dos serviços em causa.

Adicionalmente, deve atentar-se em que a decisão de incluir ou de excluir certos serviços suportados em tecnologias emergentes (como as W-LAN ou o Wi-Fi) do âmbito do ou dos mercados relevantes associados à oferta de circuitos alugados deve ser tomada de molde a permitir que as tecnologias emergentes constituam alternativas efectivas ao nascimento de redes de acesso local alternativas ao operador com PMS no mercado de referência, o que poderá passar pela necessidade de condicionar o acesso do operador com PMS a recursos de espectro disponíveis para a utilização de tais tecnologias emergentes. Neste contexto, a definição de mercado relevante deve assumir os objectivos de intervenção *ex ante*, atendendo à evolução prospectiva que os mercados podem sofrer e, neste contexto, à necessidade de salvaguardar a criação de espaços de concorrência para os operadores de redes alternativos.

Este critério em nada contende com os princípios de definição de mercados relevantes, dado que, para os efeitos de que se trata, nada impede que a ANACOM atenda à evolução previsível da tecnologia para, em face da estrutura actual de mercado, adoptar medidas de discriminação positiva propiciadoras do florescimento de serviços de rede local de acesso efectivamente alternativas à rede básica de telecomunicações e à rede de cabo do operador com maior número de assinantes no território nacional.

Além destas observações, remete-se para os critérios e indicadores referidos no Documento de Consulta da 1.ª fase e aos comentários expendidos, sobretudo pela Novis Telecom, S.A., e pela Clixgest, S.A., nas respostas às questões 3.1. a 3.12 desse Documento.

Questões 5.14. e 5.15.

Critérios, indicadores e operadores que poderão satisfazer os requisitos de substituibilidade da oferta e da concorrência potencial

Sob reserva de análise mais detalhada em face de informação adicional e de questões mais concretas, além dos comentários expendidos em resposta à anterior questão (5.13), que aqui se dão por inteiramente aplicáveis (sobretudo as respostas às questões 3.4 a 3.7 que respeitam aos critérios de aferição da substituibilidade do lado da oferta), deverá a ANACOM atentar muito em particular ao contexto macro-económico e à situação dos mercados financeiros que influenciam negativamente o investimento em geral, e o financiamento de investimentos na indústria das comunicações electrónicas em particular, facto que é comumente reconhecido.

Na Tabela 1 apresenta-se a lista de operadores que prestam já serviços de retalho de circuitos alugados ou que se admite possam vir a prestá-los. Os operadores de cabo são incluídos nos grupos de operadores susceptíveis de satisfazer os critérios atinentes à substituibilidade da oferta na medida em que, sendo já compradores grossistas de circuitos alugados poderão ser fornecedores de retalho de circuitos, para além da utilização que fazem dos mesmos na infra-estrutura de rede que possuem para a prestação de outros serviços retalhistas.

Tabela 1

Mercados		Substituibilidade	Concorrência potencial
Mercado retalhista de circuitos alugados	Não residencial	PT Comunicações, PT Corporate, Jazztel, Colt, OniTelecom, Novis Telecom, Refer Telecom, Telepac, Cabovisão, TV Cabo	NA

Questão 5.16.

Critérios e indicadores relativos à determinação de dominância individual

Na resposta às questões 3.12. a 3.20 da primeira fase da presente consulta, foram identificados os indicadores e critérios adequados a esta determinação.

É de realçar a nota que então foi feita relativamente a situações de dependência da rede de um operador com PMS. É precisamente este o caso dos serviços de circuitos alugados. A oferta de retalho destes serviços está fortemente determinada pelas ofertas grossistas do operador da rede básica de telecomunicações que afectam directamente a competitividade das ofertas retalhistas dos demais operadores.

É também devido a esta posição de fornecedor dos seus próprios concorrentes que o detentor da rede básica detém que a coerência entre preços referida em resposta à questão 5.12 assume especial acuidade.

Enquanto indicador de carácter quantitativo, impõe-se o cálculo das quotas de mercado com base nos valores de facturação e no número de circuitos detidos (volume) – mas já nunca em termos de capacidade.

Porquê esta dupla mensuração? Efectivamente, ao se optar por englobar os circuitos de maior capacidade (E1 e E3) e de menor capacidade no mesmo mercado, deverá haver uma ponderação do peso que os primeiros terão na quota de valor - a facturação de um E1 e E3 é muito superior ao de um circuito de 64 kbps - de forma a não adulterar a análise de dominância.

É neste âmbito que as quotas de volume assumem especial importância. De realçar que as quotas de volume nunca poderão ser mensuradas por capacidade, pois estar-se-ia a distorcer a análise: um E1 representa 63 circuitos de 64 kbps e, por conseguinte, poder-se-á estar a ignorar a existência de dominância neste mercado por esta se traduzir com especial ênfase nos circuitos de menor capacidade).

Questão 5.17.

Barreiras à expansão

No caso concreto dos circuitos alugados, as barreiras à expansão decorrem sobretudo de economias de escala, de dificuldade de replicação de infra-estruturas, do acesso a recursos financeiros e d integração vertical (nomeadamente com os mercados grossistas relevantes) bem como da superioridade tecnológica (desde logo pela falta do conhecimento detalhado da rede em que se podem suportar os serviços).

De notar que a integração vertical é especialmente relevante. A concorrência no mercado retalhista de circuitos alugados é em grande medida afectada pelas ofertas grossistas a montante (a de circuitos alugados grossista, mas também as demais que influenciam esta: ODLL e serviços de banda larga, onde dever-se-á vir a incluir a oferta de interligação ATM já atrás referenciada).

Actualmente, e no caso concreto da ODLL, existe uma actuação pelo operador dominante no sentido de estrangular as condições que permitam que essa oferta venha a constituir-se uma alternativa credível à oferta de circuitos alugados (nomeadamente por via de níveis de serviço claramente desfasados das necessidades do mercado). Este estrangulamento é especialmente gravoso se se considerar que o operador dominante tem, na sua oferta de circuitos alugados, circuitos baseados em xDSL e, portanto, que deveriam estar sujeitos às condições da ODLL. No

entanto, na prática, os níveis de serviço que são praticados para esses circuitos não são os da ODLL mas sim os da oferta de circuitos alugados, existindo assim um claro abuso da vantagem competitiva que advém da integração vertical dos mercados.

Questão 5.18.

Rivalidade

Tal como sucedia na primeira consulta, o controlo que o operador dominante exerce por ser fornecedor grossista dos seus concorrentes de retalho conduz a que a simples observação da dinâmica concorrencial a nível de preços seja insuficiente, na medida em que uma grande agressividade de preços poderá apenas denotar uma tentativa de eliminação da concorrência no mercado.

Neste caso particular, deverá atender-se à influência que a integração vertical das ofertas grossistas relevantes com as de retalho poderá ter a nível de:

1. Práticas de canibalização, pacotes de serviços e venda cruzada de produtos (a já referida coerência tarifária entre as diferentes ofertas);
2. Velocidade de introdução de novos serviços (exemplo: a PT Comunicações tem pouco incentivo para introduzir uma oferta de interligação ATM que alargue a oferta Rede ADSL PT a tecnologias simétricas);
3. Cobertura de serviços (o alargar da cobertura de ofertas grossistas alternativas é condicionado pelo efeito negativo que terá no mercado retalhista do operador dominante verticalmente integrado).
4. Políticas tarifárias (regimes de desconto) que favorecem as empresas do grupo do operador dominante verticalmente integrado.

Questões 5.19. e 5.23.

Práticas anti-concorrenciais e alavancagem de poder de mercado

Em sequência do que foi referido nas questões anteriores, e à situação actual do mercado, podem-se identificar desde já as seguintes situações (as quais, em muitos casos, têm a sua origem na

alavancagem de poder de mercado entre o mercado retalhista em análise e os grossistas a montante):

- Práticas de canibalização, pacotes de serviços e venda cruzada de produtos (a já referida coerência tarifária entre as diferentes ofertas);
- Velocidade de introdução de novos serviços manipulada de forma a retardar a introdução de maior concorrência no mercado de retalho (exemplo: a PT Comunicações tem pouco incentivo para introduzir uma oferta de interligação ATM que alargue a oferta Rede ADSL PT a tecnologias simétricas);
- Cobertura de serviços (o alargar da cobertura de ofertas grossistas alternativas é condicionado pelo efeito negativo que terá no mercado retalhista do operador dominante verticalmente integrado);
- Políticas tarifárias (regimes de desconto) que favorecem as empresas do grupo do operador dominante verticalmente integrado;
- Manipulação das condições das ofertas de mercados a montante e que têm impacto directo sobre a capacidade concorrencial dos demais operadores no mercado de retalho de circuitos alugados (condições da ORALL, oferta Rede ADSL PT, etc.).

Questão 5.20.

Satisfação das necessidades dos consumidores

Neste particular, deverá atender-se em particular à evolução de preços e dos níveis de qualidade de serviço. De notar que ambos os aspectos agora referidos permitem reflectir dois aspectos de grande importância:

- Ganhos de competitividade para a Economia nacional directamente decorrentes da baixa de preços;
- Inovação tecnológica e melhoria das ofertas em outros vectores que não o tradicional preço (níveis de serviço: tanto nos tempos de entrega, como de disponibilidade de serviço e resolução de avarias).

Questão 5.22.

Contra-poder dos compradores

Sendo este mercado tipicamente dirigido a clientes não residenciais, é inquestionável a existência de contra-poder negocial da parte dos compradores, o qual se reflecte na sua capacidade de negociação de condições específicas nos contratos de prestação de serviços. Este contra-poder é tanto maior quanto maior a dimensão dos compradores, sendo o segmento de grandes empresas aquele em que esta capacidade negocial mais se impõe.

Questão 5.24.

Dominância conjunta

Dada a estrutura do mercado nacional de circuitos alugados, é entendimento da Sonaecom que a questão da dominância conjunta não se coloca. Novamente, e à semelhança do que já foi referido aquando da resposta a esta questão nos mercados do primeiro agrupamento, neste domínio, as empresas que estejam numa relação de grupo na acepção do direito da concorrência constituem uma só e a mesma empresa, pelo que não caberá qualificar a sua posição no mercado de posição dominante conjunta mas antes de posição dominante individual.

Questão 5.25.

Opções para resolução de falhas de mercado

Ver resposta a 5.49.

B. Mercados grossistas

Questão 5.26.

Indique outros serviços que considere necessário incluir neste agrupamento para garantir uma análise de mercado adequada.

Tal como já foi referido, os mercados do capítulo 6 têm impacto sobre as condições concorrenciais existentes no mercado de circuitos alugados. Aliás, o mesmo já sucedia com os mercados do

primeiro agrupamento como foi referido aquando da resposta das participadas da Soanecom à primeira fase desta consulta.

Neste sentido, considera-se relevante que a análise do mercado de circuitos alugados (não só o grossista mas também o retalhista) tenham em consideração os mercados do capítulo 6 (relevância essa já amplamente demonstrada nas questões referentes ao mercado retalhista).

Questão 5.27.

Concorda com a correspondência entre segmentos terminais e prolongamentos locais e segmentos de trânsito e troços principais? Considera que estes dois tipos de componentes de circuitos alugados constituem agrupamentos de serviços distintos?

Concordando com a correspondência de terminologias preconizada pela ANACOM, a Sonaecom não pode deixar de questionar a forma como a segunda parte desta questão é colocada. Novamente a ênfase é dada aos agrupamentos sobre os quais se deverão definir mercados relevantes, sendo que a questão realmente importante, sobre se fazem parte do mesmo mercado relevante, é colocada de parte.

Independentemente destas considerações, o entendimento da Sonaecom é o de que, no mercado grossista, a dicotomia preconizada pela Recomendação da Comissão é fundamentada, na medida em que não existe substituíbilidade da procura entre estes dois tipos de elementos e, no que à oferta se refere, existem obstáculos relevantes à passagem de uma oferta de prolongamentos locais para troços principais e vice-versa (o primeiro tem subjacente uma rede local e, o segundo, uma rede de transporte, as quais são complementares e não substitutas entre si). No entanto, deverá haver uma adaptação das terminologias utilizadas no que se refere às redes dos operadores alternativos. Assim, nestes casos, não se deverá atender ao conceito de central local mas, sim, de ponto de presença, caso contrário correr-se-á o risco de circuitos de comprimentos muito superiores a 100 kms serem identificados como prolongamentos locais...

Uma nota final no que se refere às capacidades a considerar no mercado grossista. No caso do mercado retalhista a Sonaecom considera que deverão ser considerados circuitos de capacidades até aos 34 Mbps. No caso do mercado grossista, o entendimento é o de que as capacidades relevantes deverão ser até 620 Mbps (STM-5). Estas capacidades são especialmente pertinentes para o mercado dos troços principais entendendo-se que, ao contrário do que sucede nas capacidades até E-3, existe já uma estrutura de mercado que permite antecipar que a regulação no

mercado grossista destas capacidades seja suficiente para dinamizar a concorrência nos mercados de retalho a jusante.

Questão 5.28.

Considera que, a nível grossista, circuitos alugados (prolongamentos locais e/ou troços principais) e serviços xDSL, devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Neste particular, a Sonaecom reafirma a posição já veiculada no âmbito da questão 5.5.. Assim, e tal como foi então referido, os circuitos alugados fornecidos com base em tecnologia xDSL deverão ser claramente considerados no mesmo mercado relevante que os demais. De notar que as limitações que a tecnologia xDSL apresenta no que se refere a circuitos de maior comprimento não é factor de exclusão do mercado dos troços principais, na medida em que existem troços principais de apenas 3-4 kms, distâncias compatíveis com o xDSL.

Questão 5.29.

Considera que, a nível grossista, circuitos alugados (prolongamentos locais e/ou troços principais) e serviços oferecidos através da rede de distribuição de televisão por cabo (nomeadamente *triple play*) devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Novamente, reafirma-se o exposto na questão 5.6., nomeadamente no que se refere à necessidade de não confundir os serviços que um circuito alugado pode transportar com o serviço de fornecimento de circuitos alugados *per se*.

No que se refere ao mercado grossista de circuitos alugados, os operadores de cabo apresentam ofertas no âmbito deste mercado no que se refere aos troços principais, pelo que a sua inclusão neste é inequívoca (atente-se que a Cabovisão tem uma oferta de circuitos alugados no que a rede de transmissão – troços principais - se refere). No caso dos prolongamentos locais, é entendimento da Sonaecom que as redes de distribuição por cabo não apresentam hoje uma oferta devido a uma opção estratégica e não por restrição tecnológica. Este ponto será discutido em maior detalhe no capítulo 6, a propósito da necessidade de abertura do sinal das redes de cabo, sendo que apenas cumpre referir que o facto de não existirem ofertas grossistas poderá ser apenas mais um argumento para a necessidade de imposição de obrigações específicas sobre estas redes.

Questão 5.30.

Considera que, a nível grossista, circuitos alugados (prolongamentos locais e/ou troços principais) e serviços disponibilizados sobre redes locais via rádio (ex. WLAN, Wi-fi) devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Para esta questão remete-se para a resposta dada na questão 5.7.

Questão 5.31.

Considera que, a nível grossista, circuitos alugados (prolongamentos locais e/ou troços principais) e serviços de FWA devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Nesta questão, remete-se para a posição já por várias vezes exposta pelas participadas da Sonaecom: a exclusão dos circuitos alugados baseados em FWA é claramente um erro e não apresenta qualquer fundamentação no actual estado de desenvolvimento do mercado de telecomunicações nacional, nomeadamente no que se refere ao desenvolvimento das redes de FWA.

Como foi referido pela participada da Sonaecom, Novis Telecom, aquando da consulta pública sobre FWA os benefícios do levantamento de tal restrição são de ordem diversa:

1. Maior eficiência na utilização desta tecnologia, na medida em que situações de redução da procura de serviços de retalho poderão ser compensados por um âmbito mais variado da aplicação desta tecnologia. Paralelamente, e tal como sucede no caso do xDSL, a utilização desta tecnologia para rede própria poderá servir como forma de subsidiar a penetração desta tecnologia no mercado de retalho;
2. Melhoria das condições gerais de concorrência no mercado de telecomunicações devido às reduções dos custos de rede que o FWA possa vir a propiciar.
3. Única oportunidade para a criação de um sistema de *hotspots* em Portugal totalmente independente do incumbente. A utilização do FWA para a constituição de circuitos alugados que liguem os diversos *sites* à rede de transmissão dos operadores constitui a única alternativa à criação de uma rede de *hotspots* verdadeiramente independente do

incumbente (a utilização de fibra própria é claramente inviável dado o investimento que envolve).

Finalmente, é de notar que aquando do próprio processo de concurso para atribuição das licenças de FWA, a questão de utilização desta tecnologia para transmissão própria fazia parte das expectativas dos operadores concorrentes. Efectivamente, o próprio projecto de candidatura da Novis Telecom previa esse cenário e houve mesmo um pedido de esclarecimento da Maxitel a este respeito o qual obteve uma resposta positiva do regulador.

Questão 5.32.

Considera que, a nível grossista, circuitos alugados (prolongamentos locais e/ou troços principais) e soluções baseadas na oferta de lacetes locais desagregados devem ser, a priori, analisados separadamente como serviços distintos?

No seguimento da resposta à questão 5.26. reitera-se o entendimento de que estes serviços (circuitos alugados e ODLL) se encontram em mercados distintos, mas que deverão ser alvo de análise coordenada de forma a salvaguardar uma coerente e concorrencial interdependência das ofertas disponibilizadas em ambos os mercados.

Questão 5.33.

Considera que, a nível grossista, acessos primários RDIS deverão ser analisados isoladamente enquanto um agrupamento de serviços distinto? Em caso negativo, considera que deverão ser incluídos no agrupamento de serviços correspondente aos prolongamentos locais, no agrupamento de serviços correspondente aos troços principais?

No seguimento das posições da Sonaecom nesta matéria, os acessos primários RDIS mais não são do que circuitos de interligação (i.e., tipicamente fornecidos no âmbito do mercado grossista de circuitos alugados) pelo que deverão ser englobados no mesmo mercado que estes últimos (novamente, deverá ser aplicado o princípio da neutralidade tecnológica).

No que se refere à inclusão no mercado de prolongamentos locais ou troços principais, deverão ser integrados no primeiro. Efectivamente, atendendo à figura de **acesso primário prolongado** constante na PRAI, essa será a opção compatível com a manutenção destes últimos.

Questão 5.34.

Considera que, a nível grossista, circuitos alugados (prolongamentos locais e/ou troços principais) e serviços baseados em ATM, acesso IP, Frame-Relay e X.25 ou outros serviços de gestão de capacidade devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Neste particular, remete-se para a resposta a 5.9..

Questão 5.35.

Considera que na definição de mercados relevantes deve existir uma diferenciação de acordo com a rota? Se sim, identifique as rotas que considerar pertinentes.

Para resposta a esta questão é aplicável o disposto na resposta à questão 5.10. acrescentando o facto de o mercado grossista já apresentar uma segmentação adicional face ao mercado retalhista a qual captura as diferenças mais relevantes a nível de concorrência que existem no primeiro.

Questão 5.36.

Considera que na definição de mercados relevantes deve existir diferenciação geográfica, consoante o nível de concentração de clientes em determinados locais?

Novamente, a diferenciação entre mercado de troços principais e prolongamentos locais assume-se como suficiente. Em consonância com o parágrafo §56 das Linhas de Orientação, não existem indícios suficientes que fundamentem a existência de condições de concorrência heterogéneas em diferentes partes do território nacional nos mercados grossistas de circuitos alugados. Mesmo no caso do mercado grossista de prolongamentos locais, onde esta questão poder-se-ia colocar com maior probabilidade, os mercados a montante deste (como seja a ODLL ou uma eventual expansão da oferta Rede ADSL PT) têm cobertura nacional, propiciando um meio de expansão da cobertura das ofertas grossistas dos operadores alternativos em caso de lucros anormais do incumbente em determinada zona do País.

Questão 5.37.

Considera que na definição de mercados relevantes deve existir diferenciação geográfica, consoante o nível de concentração de clientes em determinados locais?

Remete-se esta questão para a resposta dada em 5.13.

Questões 5.38. e 5.39.

Critérios, indicadores e operadores que poderão satisfazer os requisitos de substituibilidade da oferta e da concorrência potencial

Reiterando-se o carácter indicativo da resposta a esta questão, a tabela 2 apresenta uma primeira análise sobre estas questões.

Tabela 2

Mercados	Substituibilidade	Concorrência potencial
Mercado grossista de circuitos alugados – prolongamentos locais	PT Comunicações, Colt, OniTelecom, Novis Telecom, Jazztel	NA
Mercado grossista de circuitos alugados – troços principais	PT Comunicações, Colt, OniTelecom, Novis Telecom, Jazztel, Cabovisão, Refer Telecom	NA

Questão 5.40.

Critérios e indicadores relativos à determinação de dominância individual

É aplicável o referido na resposta dada na questão 5.16., fazendo-se apenas uma referência ao problema de dupla contagem. Efectivamente, existem situações de revenda de circuitos grossistas que, caso não sejam devidamente identificadas conduzirão à dupla contagem de circuitos e, assim, a uma incorrecta mensuração das quotas de mercado dos operadores. De forma a precaver estas situações, dever-se-á sempre exigir a desagregação do parque de circuitos oferecido por “circuitos suportados em infra-estrutura própria” e “circuitos alugados a terceiros”.

Questão 5.41.

Barreiras à expansão

As considerações elaboradas a respeito do mercado de retalho são aplicáveis ao mercado grossista. Chama-se a atenção para o mercado dos prolongamentos locais, onde a questão da dificuldade de duplicação de infra-estruturas tem especial importância dada a dimensão do próprio mercado.

Questão 5.42.

Rivalidade

Como já foi referido, também no mercado grossista existe uma relação de dependência dos operadores alternativos face ao operador dominante verticalmente integrado. Nesta perspectiva, são relevantes os seguintes aspectos decorrentes da integração vertical de ofertas:

1. Práticas de esmagamento de preços atendendo às ofertas do operador dominante a jusante da oferta grossista (ex. ODLL);
2. Velocidade de introdução de novos serviços (exemplo: a PT Comunicações tem pouco incentivo para introduzir uma oferta de interligação ATM que alargue a oferta Rede ADSL PT a tecnologias simétricas);
3. Cobertura de serviços (o alargar da cobertura de ofertas grossistas alternativas como a ODLL é condicionado pelo efeito negativo que terá no mercado grossista de circuitos alugados do operador dominante verticalmente integrado).

Questões 5.43. e 5.47.

Práticas anti-concorrenciais e alavancagem de poder de mercado

Reitera-se a resposta às questões 5.19. e 5.23.

Questão 5.44.

Satisfação das necessidades dos consumidores

Neste particular, e atendendo ao perfil específico dos consumidores no mercado grossista, considera-se relevante a análise dos seguintes vectores:

- Estrutura e nível de preços: a já reiterada necessidade de coerência de estruturas tarifárias das diferentes ofertas que afectam este mercado deverá ser assegurada em toda e qualquer alteração de preços de uma dada oferta relevante;

- Níveis de serviço: deverão ser tais de forma a garantir a diferenciação e concorrência no mercado de retalho;
- Nível de desagregação dos tarifários relevantes.

Questão 5.46.

Contra-poder negocial dos compradores

Não obstante ser um mercado caracterizado por compradores de grande dimensão não deverá ser descurado o facto de existir um operador dominante verticalmente integrado, o qual concorre no mercado grossista de circuitos alugados com os seus clientes de mercados a montante (nomeadamente da ODLL e de uma futura oferta de interligação ATM).

Esta condição de dependência dos operadores não integrados verticalmente deverá ser tomada em consideração aquando da avaliação da dominância individual de um determinado operador neste mercado, na medida em que fragiliza o contra-poder negocial dos compradores (parte das alternativas que se lhes apresentam – em mercados a montante deste - são suportadas no mesmo fornecedor).

Questão 5.48.

Dominância conjunta

Reitera-se o exposto na questão 5.24.

Questão 5.49.

Opções para resolução de falhas de mercado

A presente deverá ser entendida como uma resposta conjunta às questões 5.25. e 5.49. Dada a maior proximidade dos mercados grossistas de circuitos alugados com os do capítulo 6, pelos quais passam as opções disponíveis, optou-se por consolidar a resposta na secção referente aos mercados grossistas.

Assim, e atendendo às condições de mercado que foram descritas no presente documento, deverão ser tomadas as seguintes medidas correctivas perante o(s) operador(es) notificado(s):

1. Inclusão nas ofertas mínimas de retalho de circuitos de capacidades até 34 Mbps e, nas grossistas, até 622 Mbps;
2. Imposição de distinção tarifária entre mercados retalhistas e grossistas garantindo, via análise dos mesmos, a inexistência de esmagamento de preços entre os dois tarifários;
3. Obrigação por parte dos operadores notificados de comunicarem ao regulador todos os tarifários praticados a clientes finais;
4. Proibição da prática de descontos de fidelidade e de descontos de quantidade, os quais são discriminatórios quando praticados por um operador notificado;
5. Imposição de indicadores de níveis de serviço por operador e para a totalidade das ocorrências;
6. Definição de penalizações por incumprimento de níveis de serviço;
7. Imposição de uma oferta grossista com base em tecnologias de transmissão simétrica alternativas às tradicionais (exemplo: SHDSL);
8. Supervisão dos tarifários das ofertas a impor em mercados a montante (ex: desagregação do lacete local e de serviços de banda larga) de forma a garantir a inexistência de esmagamento de margens com o tarifário grossista de circuitos alugados (o ponto 1 já assegura essa condição perante o tarifário de retalho) e,
9. Dos tarifários a jusante (de retalho), de forma a assegurar a existência de margens mínimas entre estes e as ofertas disponibilizadas nos mercados grossistas.
10. Separação estrutural das entidades que fornecem serviços no mercado grossista vis-a-vis as que actuam no mercado retalhista;
11. Imposição de abertura das redes de cabo de operadores notificados de forma a obrigar à disponibilização de ofertas grossistas de circuitos alugados baseadas nessas redes.

Capítulo 6 – Desagregação do lacete local e serviços de banda larga

a. Mercado de retalho

Antes de mais, a Sonaecom desde já expressa a sua concordância com a necessidade de, face à Recomendação da Comissão, se incluir este mercado adicional no caso Português. Mais uma vez, o estrangulamento que hoje se vive no desenvolvimento de um mercado concorrencial de banda larga, em grande medida devido à propriedade conjunta pelo Grupo PT das duas principais redes de acesso de suporte a serviços de banda larga, exige medidas céleres e vigorosas que a mera intervenção no mercado grossista não permitiria.

Em consonância com o exposto no capítulo anterior, e sem prejuízo de re-análise posterior por alteração das condições de mercado, este capítulo (no retalho) debruçar-se-á em especial sobre os serviços de banda larga assimétricos.

Questão 6.1.

Considera que os serviços de acesso em banda larga por modems de cabo e por ADSL devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Tal como já por várias vezes foi expresso no presente documento, diferentes suportes tecnológicos não deverão ser argumento *per se* para a constituição de mercados distintos. No que ao ADSL e cabo se refere, o único argumento que poderia sustentar a separação dos mercados é o da diferente abrangência geográfica destes serviços.

No entanto, tal raciocínio não toma em consideração:

- a) A evolução futura da cobertura das redes de cabo bidireccionais: a capacidade de fornecimento de serviços *triple play* favorece o cenário de expansão destas redes para além dos limites actuais;
- b) O facto de a própria oferta rede ADSL não ter cobertura geográfica completa o que, associado à oferta *triple play* das redes de cabo, favorece a co-existência de uma rede de cabo mesmo em localidades onde a tecnologia ADSL teve vantagem de *first mover*;
- c) Paradoxalmente, e ainda numa perspectiva prospectiva, a imposição de uma oferta grossista a operadores de rede de cabo poderá favorecer o investimento adicional em

zonas ainda não cobertas: a partilha das redes propiciará uma partilha do risco associado ao investimento, com efeitos positivos.

Finalmente, é ainda de considerar que, nos locais onde estas duas tecnologias convivem, é inequívoca a substituibilidade e a pressão concorrencial que exercem uma sobre a outra, sendo que pelo menos nessas zonas ter-se-iam que considerar como pertencendo ao mesmo mercado. Ora tal situação conduziria a uma divisão geográfica do mercado nacional a qual, atentas as condições do mercado nacional (dimensão, zonas de maior poder de compra e, por conseguinte, de maior apetência para estes serviços vs zonas cobertas por ambos os serviços, etc.) não é de todo compatível com as Linhas de Orientação da Comissão.

Poder-se-á mesmo afirmar que, onde as condições da oferta são menos homogéneas (na medida em que não existe cobertura de ambas as plataformas), é onde a procura é menor, não existindo assim uma distorsão relevante da análise.

Questão 6.2.

Considera que os serviços de acesso em banda larga por modems de cabo e por ADSL devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos das restantes modalidades de acesso em banda larga (circuitos alugados, serviços FWA, serviços por satélite, serviços sobre redes locais via rádio, serviços móveis terceira geração e serviços *digital power line*)?

No que se refere aos serviços móveis de terceira geração e *digital power line* considera-se que ainda não existe tecnologia no mercado que permita a comercialização de serviços, pelo que não deverão, neste momento, ser considerados. No entanto, assim que existirem indícios de condições mínimas para o lançamento destes serviços esta situação deverá ser novamente analisada pelo regulador.

Para os demais, o entendimento é de que deverão ser considerados serviços distintos, na medida em que as características dos mesmos não são tais que os tornem substitutos.

Questão 6.3.

Considera que os serviços de banda estreita e de banda larga devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

Tal como foi referido aquando da resposta à primeira fase desta consulta (*vide* resposta das participadas às questões 2.1. e 4.3.), estes serviços deverão ser analisados em mercados distintos. No entanto, a sua análise deverá ser concomitante na medida em que as condições do mercado de serviços de banda larga tem impactos no de banda estreita, em particular no que se refere aos serviços de acesso à Internet (atente-se à canibalização do mercado de banda estreita pelo de banda larga, que se traduz na migração dos utilizadores da banda estreita para a banda larga a qual “*impõe o tratamento célere e vigoroso dos mercados associados ao acesso e fornecimento de Internet de banda larga*” – cf. resposta a 2.1.).

Questão 6.4.

Considera que o mercado geográfico relevante para analisar os serviços incluídos neste agrupamento de serviços é o mercado nacional?

Como já foi referido em 6.1. o mercado relevante a considerar deverá ser a totalidade do território nacional.

Questão 6.5.

Indique outros serviços que considere necessário incluir neste agrupamento para garantir uma análise de mercados adequada.

A Sonaecom reitera o seu entendimento de que o presente agrupamento deverá ser analisado de forma concomitante com os agrupamentos anteriores (agrupamento 1 e 2). Adicionalmente, deverá ser acrescentado o serviço de acesso a estações de cabos submarinos. Este serviço assemelha-se às condições que são definidas no âmbito da ORALL para acesso às centrais da PT Comunicações pelo que se optou pela sua inclusão no presente agrupamento e não no anterior. Na realidade, esta oferta de acesso é que servirá de base para a construção de ofertas grossistas de circuitos de acesso às estações, pelo que se encontra a montante de tais circuitos.

A liberalização deste acesso constitui um passo determinante para o aumento da concorrência nos circuitos internacionais segmento onde, em Portugal, apenas existem condições de relativa concorrência nas rotas terrestres.

Questão 6.6.

Critérios e indicadores mais adequados à definição dos mercados incluídos no presente Agrupamento.

À semelhança do exposto em 5.13. , remete-se esta questão para a resposta dada pelas participadas da Sonaecom às questões 3.1. a 3.12. da primeira fase da consulta.

Questões 6.7., 6.8. e 6.14.

Critérios, indicadores e operadores que poderão satisfazer os requisitos de substituíbilidade da oferta e da concorrência potencial

Reiterando-se o carácter indicativo da resposta a este tipo de questões, a Tabela 3 apresenta uma primeira análise sobre estas questões.

Tabela 3

Mercados	Substituíbilidade	Concorrência potencial
Mercado de serviços de banda larga (assimétricos)	Telepac, TV Cabo, OniTelecom, Novis Telecom, Jazztel, Clix, Cabovisão, Tvtel, Bragatel, Pluricanal, ViaNetworks	

Questão 6.9.

Critérios e indicadores relativos à determinação de dominância individual

No que a esta questão se refere, deverá atender-se à resposta das participadas da Sonaecom às questões 3.12. a 3.20 da primeira fase da presente consulta sendo que, neste mercado, se deverá atender em especial aos seguintes aspectos:

- **Quotas de mercado:** no caso de mercados emergentes, o indicador relativo a quotas de mercado é muitas vezes relativizado. No caso presente, tal relativização é um erro que não poderá ser cometido sob pena de comprometer o desenvolvimento concorrencial no médio e longo prazo deste mercado.

Efectivamente, sempre que um dos participantes no mercado em análise seja também quem controla o mercado a montante (directa ou indirectamente), estar-se-á perante uma situação em que a intervenção regulamentar é essencial. Nesta situação, quotas

muito elevadas do operador verticalmente integrado (ou de empresas em relação de grupo com o mesmo) podem indiciar que este estará em condições de no mercado a jusante manipular as variáveis de que dispõe (condições financeiras, tecnológica e comerciais da oferta a montante) de forma a condicionar a criação de mercados emergentes e de ser sistematicamente o pioneiro nestes mercados. Esta é a situação que, no mercado de retalho de banda larga nacional, se tem vindo a verificar.

- **Economias de escala**: Tal como as participadas da Soanecom já tiveram oportunidade de demonstrar, as actuais condições do mercado de banda larga são apenas financeiramente viáveis para uma escala muito elevada.
- **Infra-estruturas dificilmente duplicáveis**: aqui basta recordar a génese do Regulamento 2887/2000 de 18 de Dezembro do Conselho e Parlamento Europeu, o qual é fundamentado pela reconhecida inviabilidade financeira de uma duplicação das infra-estruturas de acesso do operador de rede básica. O facto de a empresa dominante neste mercado possuir as duas principais redes de acesso alternativas determina decisivamente a evolução da concorrência (*rectius*, da falta dela) nos mercados afectados.
- **Integração vertical**: a importância deste ponto já foi amplamente discutida nos pontos anteriores, sendo especialmente importante atendendo ao facto atrás referido: propriedade das duas principais redes de acesso por parte do Grupo que detém a posição dominante neste mercado;
- **Acesso a recursos financeiros/ mercados de capitais**: na medida em que as condições de desenvolvimento do negócio são bastante fracas (nomeadamente devido à escala mínima necessária para a viabilização da oferta ser bastante elevada), a capacidade de financiamento é claramente uma debilidade dos operadores (com excepção daquele que, graças à integração vertical, conseguirá recuperar no seio do seu Grupo as perdas que, no curto prazo, possa vir a ter no mercado retalhista).

Questão 6.10.

Barreiras à expansão

Novamente, a situação vivida neste mercado é muito similar à do mercado de circuitos alugados, na medida em que as mesmas considerações de economias de escala, de dificuldade de replicação de infra-estruturas, do acesso a recursos financeiros e de integração vertical (nomeadamente com os mercados grossistas relevantes) bem como da superioridade tecnológica (desde logo pela falta do conhecimento detalhado da rede em que se podem suportar os serviços) são inteiramente aplicáveis.

Também aqui, a integração vertical é particularmente relevante, na medida em que as condições de concorrência no mercado de retalho estão directamente conexas com as condições em que as ofertas grossistas são disponibilizadas, sendo particularmente relevante o perigo de esmagamento de margens entre as ofertas destes dois mercados.

Questão 6.11.

Rivalidade

As questões levantadas no mercado de circuitos alugados no âmbito da resposta a 5.18. são aplicáveis neste mercado. Efectivamente, o facto de, também neste mercado, existir a mesma relação híbrida de fornecedor-concorrente por parte da empresa dominante cria a necessidade de atender ao impacto de tal “coexistência” no mercado.

Assim, considera-se que, nesta análise, deverão ser tomados em consideração, designadamente os seguintes aspectos:

1. **Venda cruzada de produtos por parte das empresas do Grupo PT:** o caso do produto PT Primeira Vez ADSL que, não obstante a sua posterior abertura aos demais ISPs, proporcionou ao SapoADSL.pt uma vantagem de *first mover*, é um indício não de concorrência salutar mas de distorção das condições de concorrência;
2. **Velocidade de introdução de novos serviços:** tem vindo a ocorrer uma manipulação das características da Oferta Rede ADSL (nomeadamente no *timing* de introdução de novas potencialidades) de forma a maximizar a quota global neste mercado das empresas do Grupo PT – serviços via cabo vs ADSL;
3. **Cobertura de serviços** (novamente a mesma situação que a relatada no ponto anterior).

4. **Políticas tarifárias** (regimes de desconto) que favorecem as empresas do grupo do operador dominante verticalmente integrado (atente-se ao actual diferendo entre a Novis Telecom e a PT Comunicações sobre o tarifário da oferta Rede ADSL) e que se repercutem na incapacidade de apresentação de ofertas competitivas e, ao mesmo tempo, sustentáveis, face às apresentadas pelo Grupo PT.

5. **Tratamento discriminatório dos clientes das concorrentes**: como seja no que se refere à resolução de avarias nos serviços que ainda mantêm com esses clientes (exemplo: resolução de avarias na linha telefónica – PT - de um cliente ADSL da Novis).

Questão 6.12. e 6.16.

Práticas anti-concorrenciais e alavancagem de poder de mercado

Relativamente a estas questões dever-se-á tomar em consideração os perigos identificados até aqui na discussão deste mercado. Estes passam, sobretudo, pela alavancagem de poder de mercado por parte das empresas do Grupo PT, na medida em que têm os meios para, por via da manipulação das condições das ofertas grossistas relevantes, condicionar o desenvolvimento concorrencial do mercado de retalho.

Adicionalmente, a propriedade conjunta das duas principais redes de acesso a nível nacional por parte de duas empresas deste Grupo (PT Comunicações e TV Cabo Portugal), é outra fonte de preocupação para a Sonaecom.

Neste sentido, e sistematizando o raciocínio até agora exposto identificam-se como potenciais práticas anti-concorrenciais neste mercado:

- Venda de pacotes de serviços e venda cruzada de produtos de empresas dominantes em mercados complementares (ex: mercado de acesso da rede fixa e mercado de banda larga);

- Manipulação da expansão de cobertura dos serviços (com o mesmo intuito de controlar o desenvolvimento da concorrência);

- Políticas tarifárias (regimes de desconto) que favorecem as empresas do grupo do operador dominante verticalmente integrado;
- Esmagamento de margens por via de ofertas substitutas e que se encontram fechadas À concorrência (ofertas via cabo vs ADSL);
- Manipulação das condições das ofertas existentes (tanto financeiras como técnicas) em mercados a montante e que têm impacto directo sobre a capacidade concorrencial dos demais operadores no mercado de retalho (ORALL e Rede ADSL). Nomeadamente, insere-se aqui o perigo de esmagamento de margens;
- Recusa de apresentação de ofertas grossistas suportadas pelas redes de acesso dominantes e que se afiguram como essenciais para o desenvolvimento da concorrência no mercado de retalho (oferta grossista na rede de cabo e oferta de interligação ATM).

Questão 6.13.

Satisfação dos consumidores

Neste mercado em particular, e para além do vector preço, considera-se de relevo o acompanhamento das variáveis relativas aos débitos disponibilizados, soluções tecnológicas *user friendly*, capacidades adicionais (tráfego incluído, modalidades de IP fixo, etc.).

Questão 6.15.

Contra-poder negocial dos compradores

Neste mercado em particular, não se considera que exista contra-poder dos compradores.

Questão 6.17.

Dominância conjunta

Ver resposta a 5.24.

Questão 6.18.

Opções para resolução de falhas de mercado

Ver resposta conjunta a 6.36.

b. Mercados grossistas

Questão 6.19.

Indique outros serviços que considere adequado incluir neste agrupamento para garantir uma análise de mercados adequada.

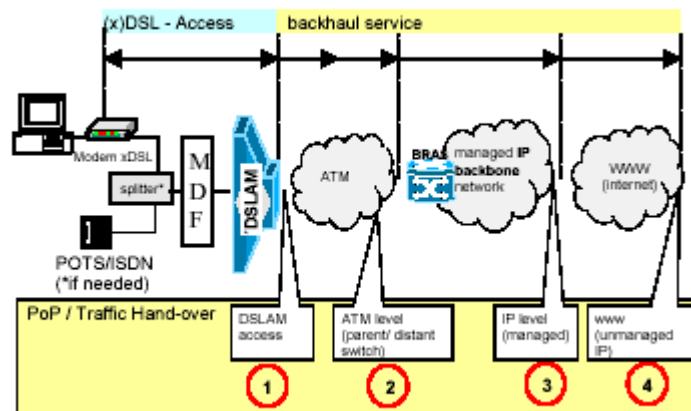
Neste particular, a Sonaecom apenas entende ser de acrescentar o acesso às centrais de cabos submarinos, de forma a permitir a utilização de infra-estrutura própria nestas ligações.

Questão 6.20.

Considera que a oferta de lacetes e sub-lacetes locais desagregados ou acessos partilhados e o fornecimento grossista de acesso em banda larga devem ser, *a priori*, analisados separadamente como serviços distintos?

A figura 2 representa as diferentes formas de acesso grossista a serviços de banda larga (suportados na rede de cobre) poderão ser impostas pelo regulador (por simplicidade e para ilustrar a justificação da separação dos mercados, apenas se focará a rede básica de cobre). As diferenças entre cada forma referem-se precisamente ao investimento adicional que o operador requerente de acesso terá que efectuar de forma a garantir o serviço ao utilizador final.

Figura 2 – Formas de acesso grossista a serviços de banda larga

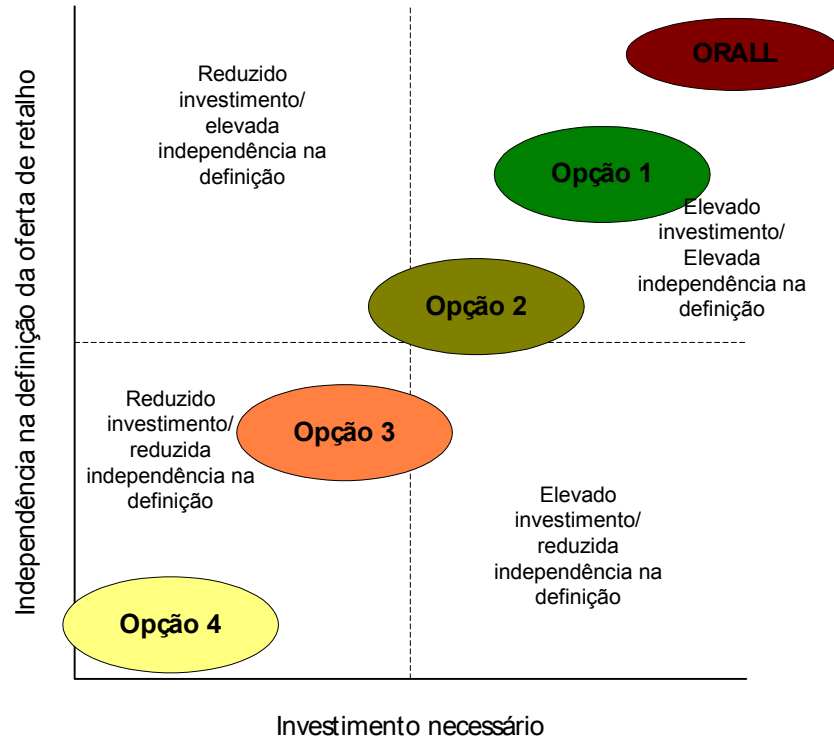


Fonte: Documento de consulta do ERG sobre ofertas de acesso ao débito, 14 de Julho de 2003

Qualquer uma delas requer ao operador aderente que queira prestar serviços de banda larga no mercado de retalho, um investimento inferior do que o pressuposto na ORALL. À medida que se passa do ponto de acesso 1 para o ponto 4 o investimento necessário vai diminuindo mas, ao mesmo tempo, os graus de liberdade para definição de ofertas de retalho independentes das opções comerciais do operador notificado também se reduz (figura 3).

De acordo com as Linhas de Orientação, tal disparidade nas exigências de investimento é argumento suficiente para que estas ofertas sejam analisadas em mercados distintos. No entanto, **é fundamental que a sua análise seja concomitante, isto é, que seja assegurada a coerência tarifária entre as diferentes ofertas (ORALL, Opção 1, Opção 2, Opção 3 e Opção 5).** Esta coerência tarifária deverá ser assegurada para as demais ofertas grossistas de banda larga, nomeadamente no que se refere às suportadas pelas redes de televisão por cabo.

Figura 3 – Trade off entre investimento e independência da oferta retalhista face às opções do operador grossista



Nota: A opção 3 difere da opção 2 devido à necessidade de, neste último caso, o operador requerente ter de fornecer o seu próprio BBRAS.

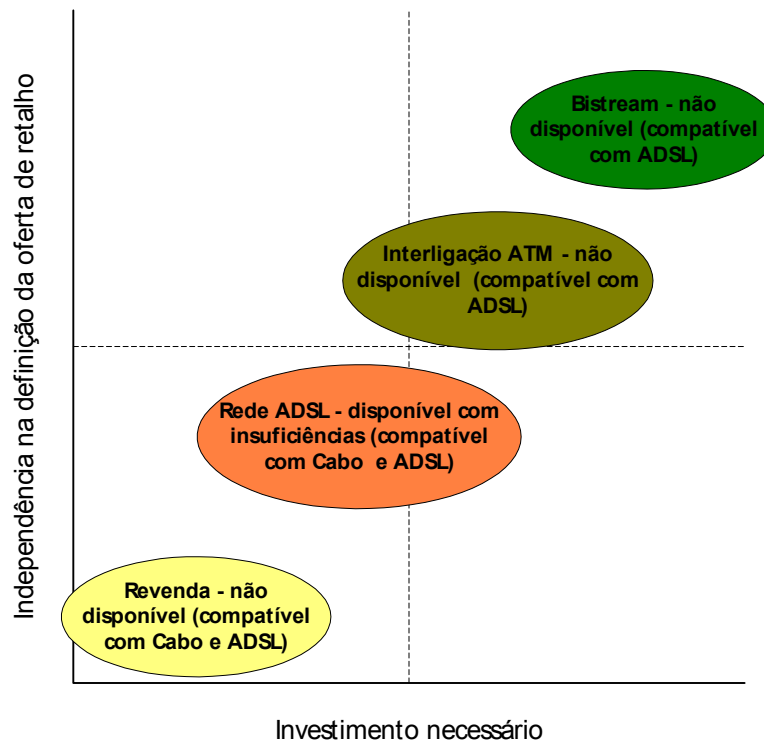
Questão 6.21.

Considera que serviços grossistas de acesso em banda larga por xDSL e serviços grossistas de acesso em banda larga através de redes de distribuição de televisão por cabo deveriam ser, *a priori*, analisados conjuntamente no âmbito do mesmo agrupamento de serviços?

Reiterando o princípio da neutralidade tecnológica, a Sonaecom considera que os serviços grossistas de banda larga xDSL (cuja “família” é claramente identificada na figura 2) se deverão enquadrar no mesmo mercado que aqueles suportados nas redes de distribuição de televisão por cabo, desde que assumem as mesmas características.

A figura 4 concretiza a situação do mercado nacional no que se refere a ofertas grossistas de banda larga, integrando tanto as existentes como as que poderão vir a existir (tanto no mercado xDSL como no de redes de distribuição de televisão por cabo).

Figura 4 - Ofertas grossistas de banda larga



Tendo por base esta análise, considera-se que:

- Opção 4 (Revenda) deverá constituir um mercado relevante distinto das demais (integrando tanto as ofertas de cabo como xDSL);
- No que se refere aos demais, a constituição de mercados distintos para uma ou mais ofertas dependerá em grande medida das características que forem definidas, nomeadamente no que se refere a pontos de interligação (quanto maior for o seu número maior o investimento que o operador requerente deverá efectuar, reduzindo-se assim a substituíbilidade destas ofertas).

Independentemente da segmentação que venha a ser efectuada, reforça-se a importância de as ofertas de cada um destes mercados serem consistentes entre si, isto é, não poderão existir situações de esmagamento de margens de uma oferta a jusante face às que lhe estão a montante. Tal condição é fundamental para o funcionamento concorrencial destes mercados.

Questão 6.22.

Considera que os serviços grossistas prestados sobre as tecnologias acima descritas constituem actualmente (ou poderão constituir num futuro próximo) substitutos efectivos das actuais ofertas grossistas de acesso em banda larga?

As soluções em apreço nesta questão referem-se ou ao mercado de circuitos alugados (que se encontra a jusante dos presentemente em discussão) ou a tecnologias que não apresentam hoje condições que possibilitem a sua consideração para ofertas grossistas neste âmbito. Neste sentido, não deverão ser consideradas nesta análise.

Questão 6.23.

Considera que existem outras tecnologias alternativas de acesso grossista para oferta de serviços de banda larga?

As ofertas detalhadas nas questões 6.20. e 6.21. assumem-se como as relevantes para a análise deste capítulo.

Questão 6.24.

Critérios e indicadores mais adequados à definição dos mercados incluídos no presente Agrupamento.

À semelhança do exposto em questões similares anteriores, remete-se esta questão para a resposta dada pelas participadas da Sonaecom às questões 3.1. a 3.12.

Questões 6.25., 6.26. e 6.32.

Critérios, indicadores e operadores que poderão satisfazer os requisitos de substituíbilidade da oferta e da concorrência potencial

Na tabela 4 são indicados, com carácter meramente indicativo, os operadores que poderão constituir ofertas neste âmbito. De notar que, especialmente no que se refere à concorrência potencial, a sua existência depende da evolução do enquadramento regulamentar no que se refere às ofertas que servirão de suporte a esses operadores (ODLL por exemplo). Neste contexto e na conjuntura actual não se identificam operadores que satisfaçam os requisitos de “concorrência potencial”.

Tabela 4

Mercados	Substituibilidade	Concorrência potencial
Oferta desagregada do lacete local	PT Comunicações	NA
Mercado grossista de banda larga - interligação	PT Comunicações	NA
Mercado grossista de banda larga - Revenda	PT Comunicações, Novis, KPNQuest, Oni	NA

Questão 6.27.

Critérios e indicadores relativos à determinação de dominância individual

Esta questão é particularmente relevante nos mercados grossistas de banda larga a serem definidos no presente agrupamento, na medida em que na oferta desagregada do lacete local apenas um operador se encontra habilitado a apresentar uma oferta (o detentor da rede básica).

Assim, para os mercados grossistas de banda larga, para além do disposto aquando das respostas às questões 3.12 a 3.20., é de mais uma vez chamar a atenção para a interdependência destes mercados face ao mercado 11 da Recomendação.

Novamente, esta dimensão da integração vertical das ofertas é fundamental de tomar em consideração de forma a assegurar uma correcta aferição da posição de domínio que um determinado operador possa ter nestes mercados.

Questão 6.28.

Barreiras à expansão

Ver resposta a 6.10.

Questão 6.29.

Rivalidade

As ofertas grossistas disponibilizadas nos mercados em apreço são, em grande medida, fruto de uma imposição regulamentar. Tal é o caso do mercado 11 da Recomendação e das ofertas que os operadores de cabo dominantes venham a ser obrigados a disponibilizar no âmbito do mercado 12 da Recomendação (ou dos eventuais sub-mercados que venham a ser definidos).

Neste sentido, a rivalidade far-se-á especialmente sentir nas ofertas grossistas de interligação de xDSL ou nas ofertas grossistas de revenda (também baseadas em xDSL). Hoje em dia, apenas existe concorrência a nível destas últimas sendo que os vectores que surgem, até à data, como mais relevantes para análise serão os relacionados com preço (a nível de conectividade internacional e nacional - *peering* com outros ISPs) qualidade de serviço e funcionalidades adicionais (tráfego extra, caixas de correio, etc.).

Efectivamente, o facto de todas estas ofertas de revenda se basearem na mesma oferta grossista de interligação (Rede ADSL PT), constrange em grande medida a diversidade das ofertas possíveis de montar a jusante.

Questões 6.30 e 6.34.

Práticas anti-concorrenciais e alavancagem de poder de mercado

As preocupações a nível de práticas anti-concorrenciais nestes mercados referem-se sobretudo a:

- Discriminação dos operadores requerentes face aos próprios serviços do operador notificado;
- Distorção da concorrência no mercado retalhista por via da manipulação das condições relevantes das ofertas grossistas.

No primeiro caso, destacam-se:

- Manipulação da expansão de cobertura dos serviços (com o intuito de controlar o desenvolvimento da concorrência nos mercados de retalho);

- Burocratização dos processos de acesso às diferentes ofertas grossistas de forma a dificultar a concorrência nos mercados a jusante;
- Insuficiente desagregação das componentes das ofertas grossistas de forma a minimizar a eficiência no aproveitamento das redes dos operadores requerentes;
- Níveis de serviço impeditivos de uma efectiva diferenciação nas ofertas a jusante e, por vezes, impeditivos mesmo de ofertas equiparáveis;
- Níveis de preço desajustados que inviabilizem a concorrência a jusante.

No que se refere ao segundo caso, mais não é do que as situações já previstas nas questões anteriores (questões 6.12. e 6.16.).

Questão 6.31

Satisfação das necessidades dos consumidores

Atendendo à natureza específica dos clientes finais destes mercados deverá atender-se aos seguintes factores:

- Evolução de preços;
- Evolução dos níveis de serviço;
- Expansão de funcionalidades;
- Simplificação de processos;
- Aumento das sinergias das ofertas face ao perfil dos clientes (orientação face ao grau de desenvolvimento das redes dos clientes ,etc.).

Questão 6.33.

Contra-poder negocial dos compradores

O contrapoder negocial dos compradores é muito reduzido no mercado 11 da Recomendação devido à inexistência de alternativas, bem como devido ao facto de essa oferta servir para, nos mercados a jusante, os compradores irem competir com o seu fornecedor.

Uma situação similar ocorre nos mercados grossistas de banda larga, com a excepção do de revenda, na medida em que é o único onde existe efectiva concorrência.

Questão 6.35.

Dominância conjunta

Reitera-se o exposto na questão 5.24.

Questão 6.36.

Opções para resolução de falhas de mercado

Atendendo à realidade que se tem vindo a expôr no presente capítulo, as seguintes acções são entendidas como necessárias:

Mercados grossistas:

1. Separação efectiva da propriedade e da gestão da rede de cabo dominante (supletivamente poder-se-á considerar a imposição da abertura da rede de distribuição de cabo dominante);
2. Imposição das quatro formas de acesso ao débito descritas no presente documento e preconizadas na consulta do ERG de 14 de Julho de 2003, por via da imposição de disponibilização de ofertas de referência completas (incluindo, preços orientados para os custos, níveis de serviço, penalizações, processo automático de encomendas, etc.);
3. Obrigação dos operadores com PMS remunerarem a desactivação de clientes adquiridos em prazo inferior ao período de recuperação do custo de aquisição do cliente;
4. Fiscalização detalhada e contínua da estrutura de preços da ODLL em conjunto com as ofertas a impôr no mercado grossista de banda larga, de forma a assegurar a inexistência de situações de esmagamento de margens e assegurar condições de concorrência nestes

mercados, bem como nos de retalho (de relembrar que estas ofertas grossistas influenciam também os mercados do primeiro e segundo agrupamento);

5. Rectificação das condições que prevalecem na ODLL e que impedem o desenvolvimento da concorrência nos mercados a jusante: níveis de serviço, penalizações insuficientes (nomeadamente devido à existência de tectos máximos reduzidos), aplicação total do princípio de desagregação total das diferentes componentes da oferta (de forma a possibilitar o auto-fornecimento dos serviços de transporte de sinal e cabos internos), introdução de um sistema automático de encomendas de lacetes, etc.;
6. Controlo regulatório (nomeadamente a nível de preços) dos contratos de “*peering*” com os ISP’s associados ao operador incumbente;
7. Imposição de um pré-aviso de 90 dias relativo a alterações a efectuar nas Ofertas de Referência;
8. Obrigação de disponibilização de condições não discriminatórias e orientadas para os custos no que se refere ao acesso às estações de cabos submarinos com infra-estrutura própria dos operadores;
9. Separação estrutural das entidades que fornecem serviços no mercado grossista vis-a-vis as que actuam no mercado retalhista.

A nível retalhista:

1. Imposição de transparência tarifária: obrigação de publicação em *site* exclusivamente dedicado a este fim de todas as tarifas e outros termos e condições de fornecimento das diversas ofertas retalhistas deste agrupamento de serviços por parte dos operadores com PMS;
2. Supervisão prévia de preços e, quando adequado, imposição de margens mínimas (de 50%) entre as ofertas de retalho para acesso ADSL e respectivas ofertas grossistas, com total e inequívoca identificação das primeiras;

3. Proibição de prática de preços e regimes de descontos anti-concorrenciais (descontos de volume, fidelidade, etc.);
4. Alargamento da deliberação de *winback* (6 meses) para o mercado retalhista de serviços de banda larga e dos demais mercados retalhistas baseados na ODLL (mercado de acesso à rede telefónica fixa – agrupamento 1).