



**AUTORIDADE DA
CONCORRÊNCIA**

**RELATÓRIO DE ACOMPANHAMENTO DOS
MERCADOS DE COMUNICAÇÕES ELETRÓNICAS
2011**

ÍNDICE

Sumário Executivo	5
1 Objeto e método	8
2 Comunicações fixas de voz	9
2.1 Caracterização geral	9
2.2 Preços no mercado retalhista	11
2.3 Preços no mercado grossista.....	14
2.4 Conclusões	16
3 Comunicações móveis de voz	19
3.1 Caracterização geral	19
3.2 Preços no mercado retalhista	21
3.3 Preços no mercado grossista.....	23
3.4 Conclusões	24
4 Acesso à Internet em banda larga.....	26
4.1 Caracterização geral	26
4.2 Preços no mercado retalhista	29
4.3 Preços no mercado grossista.....	31
4.4 Conclusões	32
5 Pacotes de serviços	34
6 Atividade institucional.....	37
Referências Bibliográficas	41
Glossário.....	42

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Penetração do SFT (2011)	9
Gráfico 2: Penetração do SFT (2007-2011)	9
Gráfico 3: Quota de mercado do incumbente de SFT, em minutos (dez-2010)	10
Gráfico 4: Quota de mercado do incumbente de SFT, em minutos (2006-2010)	10
Gráfico 5: Clientes de operadores concorrentes com acesso direto (jul-2011)	10
Gráfico 6: Clientes de operadores concorrentes com acesso direto (2007-2011)	10
Gráfico 7: Quota de mercado da tecnologia VoIP, em minutos (dez-2010)	11
Gráfico 8: Quota de mercado da tecnologia VoIP, em minutos (2007-2010)	11
Gráfico 9: Cabaz residencial de SFT, 20 chamadas mensais (fev-2012)	12
Gráfico 10: Cabaz residencial de SFT, 60 chamadas mensais (fev-2012)	12
Gráfico 11: Cabaz residencial de SFT, 140 chamadas mensais (fev-2012)	12
Gráfico 12: Cabaz residencial de SFT, 420 chamadas mensais (fev-2012)	12
Gráfico 13: Cabaz não residencial de SFT, 100 chamadas mensais (fev-2012)	13
Gráfico 14: Cabaz não residencial de SFT, 260 chamadas mensais (fev-2012)	13
Gráfico 15: Cabaz residencial de SFT, pequenos utilizadores (2007-2011)	13
Gráfico 16: Cabaz residencial de SFT, médios utilizadores (2007-2011)	13
Gráfico 17: Cabaz residencial de SFT, grandes utilizadores (2007-2011)	14
Gráfico 18: Cabaz SOHO de SFT (2007-2011)	14
Gráfico 19: Cabaz PME de SFT (2007-2011)	14
Gráfico 20: Preço da terminação local de chamadas, incumbente (out-2011)	15
Gráfico 21: Preço da terminação local de chamadas, incumbente (2007-2011)	15
Gráfico 22: Preço da terminação de chamadas em trânsito simples, incumbente (out-2011)	16
Gráfico 23: Preço da terminação de chamadas em trânsito simples, incumbente (2007-2011)	16
Gráfico 24: Preço da terminação de chamadas em trânsito duplo, incumbente (out-2011)	16
Gráfico 25: Preço da terminação de chamadas em trânsito duplo, incumbente (2007-2011)	16
Gráfico 26: Síntese de indicadores de SFT	17
Gráfico 27: Síntese de cabazes de SFT (fev-2012)	17
Gráfico 28: Penetração do STM (out-2011)	19
Gráfico 29: Penetração do STM (2007-2011)	19
Gráfico 30: Quotas de mercado do STM, em clientes (out-2011)	20
Gráfico 31: C1 STM (2007-2011)	20
Gráfico 32: C2 STM (2007-2011)	20
Gráfico 33: Quota de mercado de MVNO (out-2011)	21
Gráfico 34: Cabaz móvel, 30 chamadas mensais (fev-2012)	22
Gráfico 35: Cabaz móvel, 100 chamadas mensais (fev-2012)	22
Gráfico 36: Cabaz móvel, 300 chamadas mensais (fev-2012)	22
Gráfico 37: Cabaz móvel, 900 chamadas mensais (fev-2012)	22
Gráfico 38: Cabaz móvel pós-pago, pequenos utilizadores (2007-2011)	23
Gráfico 39: Cabaz móvel pré-pago, pequenos utilizadores (2007-2011)	23
Gráfico 40: Cabaz móvel pós-pago, médios utilizadores (2007-2011)	23
Gráfico 41: Cabaz móvel pós-pago, grandes utilizadores (2007-2011)	23
Gráfico 42: Preço da terminação de chamadas móveis (jan-2012)	24
Gráfico 43: Preço da terminação de chamadas móveis (2008-2012)	24
Gráfico 44: Síntese de indicadores de STM	25
Gráfico 45: Síntese de cabazes móveis (2012)	25
Gráfico 46: Penetração da banda larga fixa (jan-2012)	26

Gráfico 47: Penetração da banda larga fixa (2008-2012).....	26
Gráfico 48: Penetração da banda larga móvel (jan-2012).....	27
Gráfico 49: Penetração da banda larga móvel (2009-2012).....	27
Gráfico 50: Penetração da banda larga fixa e móvel (jan-2012)	27
Gráfico 51: Tecnologias de acesso à banda larga fixa (jan-2012)	28
Gráfico 52: Tecnologias de acesso à banda larga fixa em Portugal (2008-2012).....	28
Gráfico 53: Penetração de RNG (jan-2012).....	28
Gráfico 54: Linhas de RNG como % do total de linhas de banda larga (jan-2012)	28
Gráfico 55: Percentagem de linhas fixas de banda larga acima dos 10 Mbps (2011).....	29
Gráfico 56: Percentagem de linhas fixas de banda larga acima dos 10 Mbps (2007-2011).....	29
Gráfico 57: Quota de mercado dos operadores alternativos no acesso à banda larga fixa (jan-2012)	29
Gráfico 58: Quota de mercado dos operadores alternativos no acesso à banda larga fixa (2008-2012) ..	29
Gráfico 59: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, 4-8Mbps (fev-2011)	30
Gráfico 60: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, 8-12Mbps (fev-2011)	30
Gráfico 61: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, 12-30Mbps (fev-2011)	31
Gráfico 62: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, >30Mbps (fev-2011)	31
Gráfico 63: Instalação do acesso completo (out-2011)	31
Gráfico 64: Instalação do acesso completo (2007-2011)	31
Gráfico 65: Mensalidade do acesso completo (out-2011)	32
Gráfico 66: Mensalidade do acesso completo (2007-2011).....	32
Gráfico 67: Preço médio mensal do acesso completo (out-2011).....	32
Gráfico 68: Preço médio mensal do acesso completo (2007-2011)	32
Gráfico 69: Síntese de indicadores de banda larga fixa	33
Gráfico 70: Síntese do preço de acesso à banda larga fixa (fev-2011).....	33
Gráfico 71: Penetração das ofertas em pacote (jul-2011)	34
Gráfico 72: Penetração das ofertas em pacote (2006-2011)	34
Gráfico 73: Penetração de ofertas em pacote em Portugal, 2011	35
Gráfico 74: Quotas de mercado para ofertas em pacote em Portugal, 2011.....	35
Gráfico 75: Preço do pacote banda larga fixa e televisão, 8-12Mbps (jul-2011).....	35
Gráfico 76: Preço do pacote banda larga fixa e televisão, 12-30Mbps (jul-2011).....	35
Gráfico 77: Preço do pacote banda larga fixa e SFT, 8-12Mbps (jul-2011)	36
Gráfico 78: Preço do pacote banda larga fixa e SFT, 12-30Mbps (jul-2011)	36
Gráfico 79: Preço do pacote banda larga fixa, SFT e televisão, 8-12Mbps (jul-2011).....	36
Gráfico 80: Preço do pacote banda larga fixa, SFT e televisão, 12-30Mbps (jul-2011).....	36

SUMÁRIO EXECUTIVO

1. O presente Relatório corresponde à sexta edição do *Relatório de Acompanhamento dos Mercados de Comunicações Eletrónicas* que a Autoridade da Concorrência (AdC) tem vindo a publicar, ao abrigo dos seus poderes de supervisão de mercados. Esta edição é referente ao ano de 2011 e analisa a evolução da intensidade concorrencial dos mercados de comunicações eletrónicas em Portugal, nomeadamente no que respeita ao serviço fixo telefónico (SFT), ao serviço telefónico móvel (STM) e ao serviço de acesso à Internet em banda larga. Pela primeira vez este ano, a AdC incorpora uma secção sobre ofertas em pacote.
2. No Relatório é aferida a posição relativa do nosso país no contexto dos vários Estados membros da União Europeia a 15 (UE15), determinando-se ainda o posicionamento de Portugal, nos últimos 5 anos, no que se refere a um conjunto alargado de indicadores, face à média e aos valores mínimos e máximos da UE15.
3. Relativamente ao SFT, existiu, em 2011, uma aproximação da taxa de penetração de Portugal (42,3 linhas telefónicas principais por cada 100 habitantes) face à média da UE15 em resultado do aumento observado para este indicador no nosso país. O lançamento de ofertas em pacote que integram o SFT, assim como o lançamento de ofertas *Voice Over Internet Protocol* (VoIP), contribuíram decisivamente para esta tendência.
4. No final de 2010, o Grupo Portugal Telecom (Grupo PT) apresentava a quinta quota de mercado mais elevada da UE15 (i.e. 60%), em termos de minutos de chamadas fixas, situando-se ligeiramente acima da média, apesar de uma trajetória decrescente. Ainda assim, Portugal continuava a apresentar a maior percentagem de clientes de operadores concorrentes com acesso direto (41%), revelando uma maior independência destes face ao incumbente na definição das características das suas ofertas.
5. O preço dos cabazes residenciais de SFT em Portugal era, em fevereiro de 2012, inferior à média da UE15, contrariamente ao verificado para os cabazes não residenciais. Com efeito, estes últimos, tanto o de 100 como o de 260 chamadas mensais, apresentavam preços superiores à média da UE15, sendo o quinto e o terceiro mais elevados, respetivamente. Não obstante, em termos de evolução anual, registou-se um decréscimo, entre 2010 e 2011, para todos os cabazes, com variações entre os -1,7% e os -11%.
6. No mercado grossista, a tarifa de terminação local de chamadas em Portugal não tem sofrido alterações significativas desde 2007 e encontrava-se, em 2011, praticamente alinhada com a média da UE15. A mesma situação é observada no que respeita aos restantes preços grossistas analisados, embora o distanciamento face à média seja superior.
7. No que concerne ao STM, Portugal continuava a possuir uma das mais elevadas taxas de penetração da UE15, i.e. 156% em 2011. Contudo, nos últimos dois anos em análise o crescimento da taxa de penetração no nosso país foi menor, o que se traduziu num

ligeiro afastamento dos valores máximos registados nos restantes Estados membros da UE15.

8. A estrutura de mercado do STM em Portugal não registou alterações significativas, mantendo-se o nível de concentração, medido pela soma das quotas dos dois maiores operadores, a TMN – Telecomunicações Móveis Nacionais, S.A. (TMN) e a Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone), que equivale a 83%, próximo dos valores máximos registados e significativamente superior à média da UE15.
9. Para o elevado nível de concentração registado no nosso país contribuiu o reduzido impacto da entrada de *Mobile Virtual Network Operators* (MVNO) no mercado português, os quais em 2011 tinham uma quota de apenas 1,4%, em acréscimo ao reduzido nível de mobilidade dos consumidores portugueses e dos efeitos de rede que caracterizam este serviço.
10. Em fevereiro de 2012, o preço em Portugal era superior à média da UE15 para qualquer um dos cabazes móveis considerados, sendo esta distância particularmente significativa para os cabazes de utilização mais intensa. Não obstante, entre 2010 e 2011, registou-se um decréscimo nos preços de todos os cabazes, em particular para os tarifários pós-pagos cuja diminuição variou entre os -17% e -22%.
11. Ao nível grossista, o preço de terminação de chamadas em redes móveis em Portugal tem vindo a reduzir-se e a aproximar-se dos valores mínimos da UE15 em resultado da intervenção do regulador sectorial. Em janeiro de 2012, este preço correspondia a 3,5 cêntimos de euro por minuto e era inferior à média da UE15.
12. Já a análise do serviço de acesso à Internet em banda larga fixa aponta para o facto de, em janeiro de 2012, a penetração no nosso país (22%) ser a mais reduzida do conjunto dos Estados membros da UE15, 28% inferior à média. No conjunto das tecnologias fixa e móvel, Portugal era o terceiro Estado membro com a penetração mais reduzida, i.e. 32%.
13. Os operadores alternativos em Portugal atingiam, em janeiro de 2012, uma quota conjunta de 51%, o quinto valor mais reduzido da UE15. Este valor tem vindo a contrair desde janeiro de 2007.
14. Para velocidades de acesso à Internet entre os 8 e 12 Mbps, as mais representativas da realidade portuguesa, o nosso país apresentava, em fevereiro de 2012, o terceiro preço retalhista mais reduzido, correspondente a 21 euros mensais. Para velocidades superiores, o preço em Portugal encontrava-se ligeiramente abaixo da média da UE15, ocupando o nosso país uma posição intermédia do *ranking* de Estados membros.
15. O preço médio mensal grossista do acesso completo em Portugal correspondia, em 2011, a 10 euros, encontrando-se abaixo da média da UE15. Contudo, a distância tem vindo a encurtar em virtude do mesmo não ter sofrido alterações enquanto a média se tem vindo a reduzir.
16. Os pacotes de serviços de comunicações eletrónicas têm vindo ganhar uma importância crescente em Portugal, substituindo cada vez mais os serviços comercializados

individualmente. Com efeito, a adesão por parte dos clientes finais a ofertas em pacote aumentou significativamente, sendo que em 2011, 20 em cada 100 habitantes adquiria serviços em pacote, valor que colocava Portugal numa posição intermédia do *ranking*, e ligeiramente abaixo da média da UE15.

17. O pacote de *triple-play* constituído por banda larga fixa, SFT e televisão por subscrição era o mais popular em Portugal, sendo adquirido por cerca de 39 em cada 100 famílias, em 2011. O segundo pacote de serviços com maior penetração (adquirido por cerca de 10 famílias em cada 100) correspondia ao de SFT e televisão, seguido dos pacotes também *double-play* que incluíam banda larga fixa e SFT ou televisão.
18. Em termos da estrutura de mercado a situação é diversa consoante o pacote considerado. No que ao pacote *triple-play* e *double-play* de SFT e televisão por subscrição diz respeito, os mais representativos em Portugal, a ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A. (ZON) era, em 2011, o operador que liderava com uma quota de 46% e 43%, respetivamente, sendo seguida de perto pela PT Comunicações, S.A. (PTC), com 40% e 34%.
19. O preço de uma oferta *triple-play*, em julho de 2011, para uma velocidade de acesso à Internet de 8 a 12 Mbps, correspondia a 49 euros, sendo inferior à média da UE15 em 3%. Para uma velocidade de 12 a 30 Mbps, o preço do pacote *triple-play* no nosso país, em julho de 2011, era 54 euros, estando 8% acima da média da UE15. Portugal, neste caso, apresentava o sexto preço mais elevado da UE15.

1 OBJETO E MÉTODO

20. No seguimento dos relatórios publicados pela Autoridade da Concorrência (AdC) desde 2005, ao abrigo dos seus poderes de supervisão de mercados, é agora publicada a sexta edição do *Relatório de Acompanhamento dos Mercados de Comunicações Eletrónicas*, respeitante ao ano de 2011.
21. Este Relatório tem como objetivo analisar a evolução da intensidade concorrencial dos mercados de comunicações eletrónicas em Portugal, nomeadamente no que respeita ao serviço fixo telefónico (SFT), ao serviço telefónico móvel (STM) e ao serviço de acesso à Internet em banda larga.
22. Assim, nas secções dedicadas a cada um destes serviços, e para um conjunto de variáveis relevantes, compara-se Portugal com os restantes Estados membros da União Europeia a 15 (UE15), de forma a aferir da posição relativa do nosso país, avaliando-se também o posicionamento de Portugal face à média simples deste conjunto de países, ou do subconjunto para o qual existe informação disponível¹. Esta comparação é realizada para os dados disponíveis mais recentes.
23. Adicionalmente, é efetuada uma avaliação da evolução dos diversos indicadores para os últimos 5 anos disponíveis, comparando a situação em Portugal com a média da UE15 e com os Estados membros que, em cada ano, apresentaram, para o indicador selecionado, as melhores e as piores práticas. Tal análise, ao identificar os máximos e mínimos observados na UE15 (designados nos gráficos como UE15 Max e UE15 Min, respectivamente), permite situar Portugal no intervalo de variação relevante.
24. Os indicadores discutidos no Relatório relacionam-se com informação de preços para os mercados retalhistas e grossistas, sendo ainda comparados indicadores relativos à penetração dos serviços e à estrutura de mercado.
25. Exceto quando referido, a informação apresentada para cada um dos Estados membros é relativa aos operadores incumbentes, no pressuposto de que estes são os que detêm as quotas de mercado mais elevadas e, como tal, os seus preços são os aplicáveis à maioria dos clientes finais.
26. Pela primeira vez, consta desta edição do Relatório uma secção referente a pacotes de serviços de comunicações eletrónicas, que apresenta taxas de penetração, assim como quotas de mercado em Portugal e comparações de preços internacionais.

¹ A utilização de médias simples deve-se ao facto de não se dispor de dados que permitam o cálculo de médias ponderadas pelo número de consumidores de cada Estado membro.

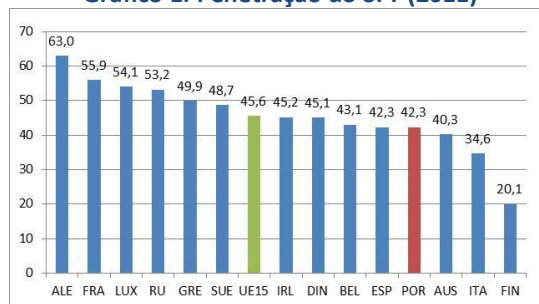
2 COMUNICAÇÕES FIXAS DE VOZ

27. A presente secção desenvolve uma análise comparativa entre Portugal e os restantes 14 Estados membros da UE15 para o serviço de comunicações fixas de voz. Assim, são avaliados dados de carácter geral, que permitem aferir da dimensão e da estrutura do mercado retalhista deste serviço, incluindo taxas de penetração e quotas, assim como um conjunto de indicadores relativos a preços para os mercados retalhista e grossista.

2.1 Caraterização geral

28. A taxa de penetração do SFT em Portugal correspondia, em 2011, a 42,3 linhas telefónicas principais por cada 100 habitantes. De acordo com o Gráfico 1, este valor é o quarto mais reduzido do conjunto da UE15, apresentando-se 7% abaixo da média. Este facto poderá ser explicado, em grande parte, pela elevada penetração das comunicações móveis no nosso país.
29. Ainda assim, nos últimos anos, verificou-se um crescimento da taxa de penetração deste serviço em Portugal (cresceu 7% entre 2007 e 2011), por oposição ao decréscimo verificado pela média da UE15 (-7% no mesmo período). Em resultado desta evolução registou-se uma aproximação da taxa de penetração em Portugal face à média da UE15 (cf. Gráfico 2).
30. A crescente penetração de ofertas em pacote, em particular de ofertas *triple-play*, que incluem SFT, para além do acesso à Internet em banda larga fixa e televisão por subscrição, assim como de ofertas *Voice Over Internet Protocol (VoIP)* são as principais razões para esta evolução da taxa de penetração de SFT em Portugal.

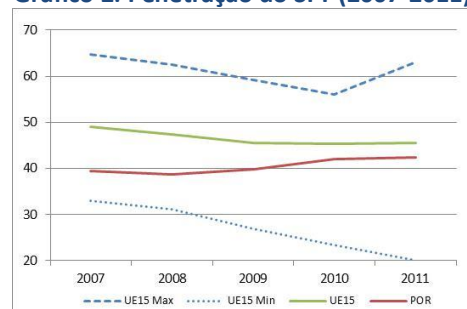
Gráfico 1: Penetração do SFT (2011)



Unidade: linhas telefónicas principais por 100 habitantes
A média não inclui os PB.

Fonte: UIT (cf. ref. n.º 16)

Gráfico 2: Penetração do SFT (2007-2011)



Unidade: linhas telefónicas principais por 100 habitantes

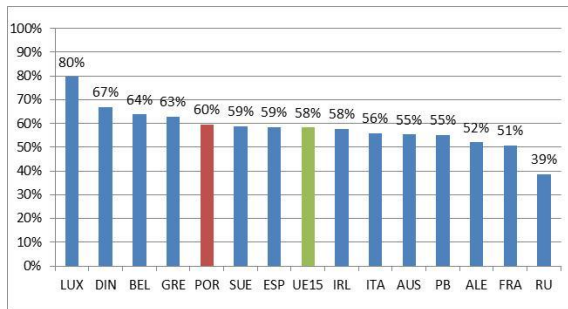
Em 2011, a média não inclui os PB.

Fonte: UIT (cf. ref. n.º 16)

31. De seguida, analisa-se a estrutura do mercado retalhista, nomeadamente em termos da quota de mercado do incumbente em termos de minutos de chamadas, dos clientes de operadores concorrentes com acesso direto e da quota de mercado de operadores VoIP.
32. Relativamente à quota de mercado do incumbente de SFT, no caso português o Grupo Portugal Telecom (Grupo PT), Portugal era, em dezembro de 2010, o quinto país em que se registava uma quota mais elevada, com 60%, ligeiramente acima da média da UE15 (cf. Gráfico 3).

33. Este valor tem vindo a decrescer nos últimos 5 anos, seguindo uma evolução semelhante à média da UE15. Com efeito, desde dezembro de 2006, a quota de mercado do operador incumbente diminuiu 16% (cf. Gráfico 4).

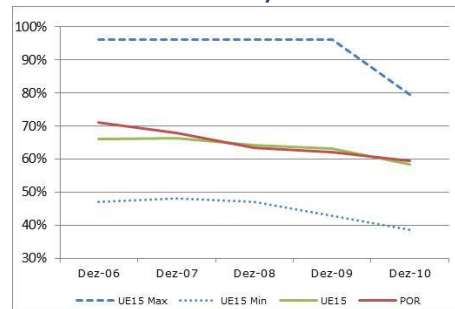
Gráfico 3: Quota de mercado do incumbente de SFT, em minutos (dez-2010)



Todos os tipos de chamadas.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 4: Quota de mercado do incumbente de SFT, em minutos (2006-2010)



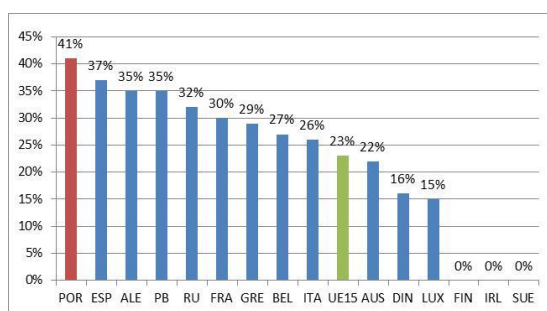
Todos os tipos de chamadas.

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

34. Ainda assim, aparenta existir alguma independência por parte dos operadores concorrentes na definição das suas ofertas. Com efeito, Portugal continuava a apresentar, em julho de 2011, a maior percentagem de clientes dos operadores alternativos ao incumbente com acesso direto da UE15 (i.e. 41%). Esta percentagem é superior em 78% à média da UE15, tal como se observa no Gráfico 5.

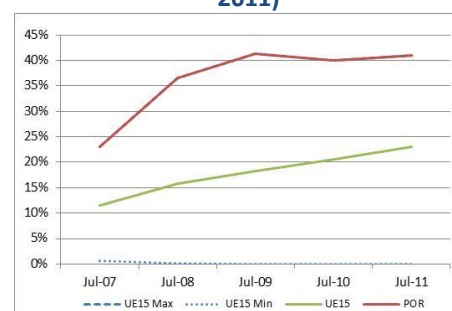
35. Apesar do crescimento acentuado desta percentagem no nosso país, face a julho de 2007, verifica-se, no Gráfico 6, que o valor estabilizou em torno dos 40% nos últimos 3 anos, o que tem permitido uma aproximação da média da UE15.

Gráfico 5: Clientes de operadores concorrentes com acesso direto (jul-2011)



Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 6: Clientes de operadores concorrentes com acesso direto (2007-2011)



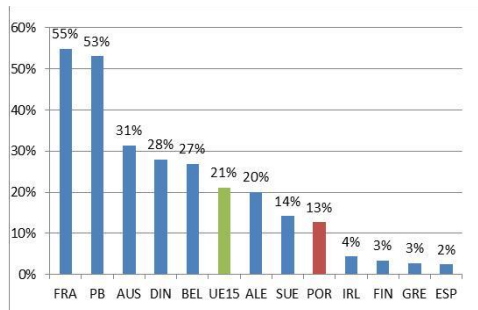
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

36. Já no que respeita à quota de mercado da tecnologia VoIP, medida em termos de minutos de comunicações de voz fixa, e de acordo com o Gráfico 7, Portugal apresentava, em dezembro de 2010, a quinta quota de mercado mais reduzida dos 12 países para os quais existem dados disponíveis, com um valor de 13%, bastante inferior à média da UE15.

37. Tendo em conta a evolução deste indicador nos últimos 4 anos, a quota da tecnologia VoIP em Portugal é 11 vezes superior à inicial, o que resulta, em grande medida, dos preços reduzidos destas ofertas, muitas vezes iguais a zero, e dos investimentos que têm sido realizados pelos operadores nesta tecnologia. Contudo, no último ano verifica-se,

no Gráfico 8, um ligeiro afastamento de Portugal face à média da UE15, resultado de um crescimento menos acentuado.

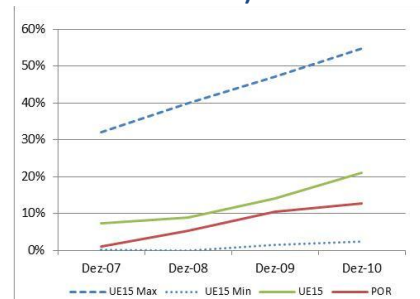
Gráfico 7: Quota de mercado da tecnologia VoIP, em minutos (dez-2010)



Todos os tipos de chamadas.
A média não inclui a ITA, o LUX e o RU.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 8: Quota de mercado da tecnologia VoIP, em minutos (2007-2010)



Todos os tipos de chamadas.

Em 2007, a média não inclui a ITA; em 2008, não inclui a AUS, a ITA, os PB e o RU; em 2009 não inclui a ITA, o LUX e os PB; em 2010 não inclui a ITA, o LUX e o RU.

Fonte: Comissão Europeia, (cf. refs. n.º 5-8)

2.2 Preços no mercado retalhista

38. A análise dos preços no mercado retalhista em Portugal para o SFT é realizada em seguida com recurso aos preços mensais dos cabazes de comunicações fixas definidos pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), segundo as metodologias de 2006 e de 2010².
39. Assim, em primeiro lugar apresentam-se comparações de preços nos Estados membros da UE15, para fevereiro de 2012, com base na metodologia de 2010. Uma vez que com base nesta metodologia da OCDE só existe informação desde 2011, a análise da evolução dos preços no período entre 2007 e 2011 é efetuada de acordo com a metodologia de 2006, para os grandes³, médios⁴ e pequenos⁵ utilizadores e, simultaneamente, para clientes *Small Office Home Office* (SOHO)⁶ e Pequenas e Médias Empresas (PMEs)⁷.
40. Relativamente a cabazes residenciais, verifica-se que o preço em Portugal, em fevereiro de 2012, foi inferior à média para qualquer um dos cabazes considerados (cf. Gráfico 9 a Gráfico 12). Para o cabaz de 20 chamadas mensais, o preço correspondia a 20,9 euros, sendo o quarto mais barato da UE15 e distando da média em cerca de 10%. Já para o cabaz de 60 chamadas mensais, Portugal, com um preço de 30,4 euros, encontrava-se a meio do *ranking* e cerca de 5% abaixo da média da UE15.

² Para qualquer um dos cabazes considerados, a metodologia da OCDE considera apenas os tarifários do operador incumbente em cada país, sendo que os preços incluem ainda custos de instalação, repartidos pelo período de vida útil médio de um cliente, assim como promoções e descontos.

³ Cabaz referente a um consumidor residencial que efetue 200 chamadas mensais.

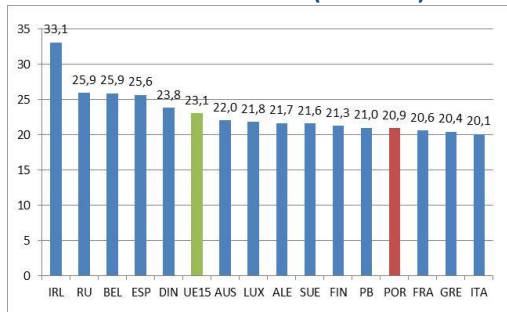
⁴ Cabaz referente a um consumidor residencial que efetue 100 chamadas mensais.

⁵ Cabaz referente a um consumidor residencial que efetue 50 chamadas mensais.

⁶ Cabaz referente a um SOHO que efetue 150 chamadas mensais.

⁷ Cabaz referente a PMEs que é constituído por 30 utilizadores, efetuando cada um 233 chamadas mensais.

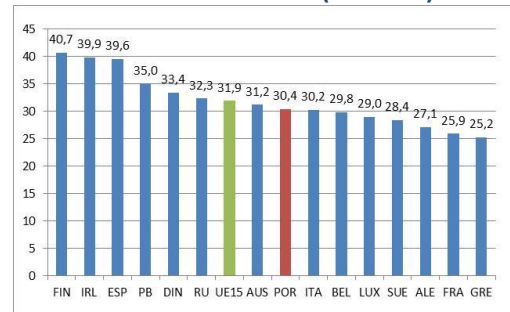
Gráfico 9: Cabaz residencial de SFT, 20 chamadas mensais (fev-2012)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

Gráfico 10: Cabaz residencial de SFT, 60 chamadas mensais (fev-2012)

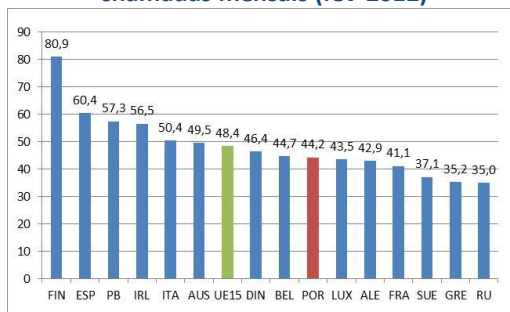


Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

41. A posição de Portugal no *ranking* melhora quando consideramos o cabaz de 140 chamadas mensais, aumentando também a distância face à média da UE15 para -10% (cf. Gráfico 11). Por fim, para o cabaz de 420 chamadas mensais, verifica-se, de acordo com o Gráfico 12, que o preço em Portugal, i.e., 62,2 euros, era o sétimo mais elevado, embora 7% inferior à média da UE15. Note-se, no entanto, que para a média contribuem os preços significativamente elevados na Finlândia e na Áustria.

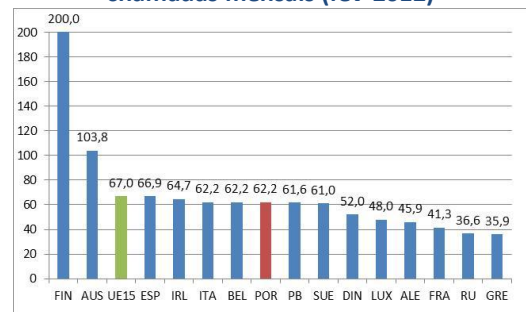
Gráfico 11: Cabaz residencial de SFT, 140 chamadas mensais (fev-2012)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

Gráfico 12: Cabaz residencial de SFT, 420 chamadas mensais (fev-2012)

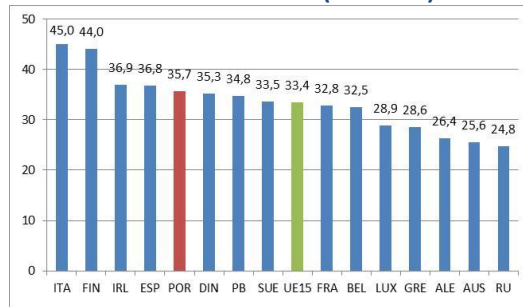


Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

42. Quanto a cabazes não residenciais (cf. Gráfico 13 e Gráfico 14), Portugal apresentava, em fevereiro de 2012, preços sempre superiores à média da UE15, para ambos os perfis de utilização. Para um cabaz de 100 chamadas mensais, o preço no nosso país era o quinto mais elevado e correspondia a 35,7 euros, estando cerca de 7% acima da média. A situação era ainda mais desfavorável para um cabaz de 260 chamadas mensais, sendo o preço em Portugal de 82,6 euros, o terceiro mais elevado da UE15 e superior à média em 26%.

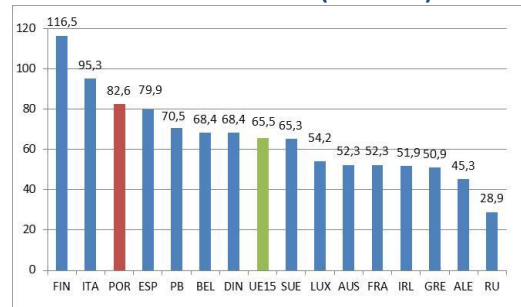
Gráfico 13: Cabaz não residencial de SFT, 100 chamadas mensais (fev-2012)



Unidade: euros mensais, IVA excluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

Gráfico 14: Cabaz não residencial de SFT, 260 chamadas mensais (fev-2012)

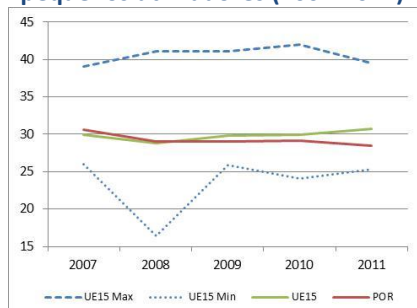


Unidade: euros mensais, IVA excluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

43. Analisando o período entre 2007 e 2011, no que aos cabazes residenciais diz respeito (cf. Gráfico 15 a Gráfico 17), observa-se que o preço em Portugal, no início deste período se situava acima da média da UE15, enquanto em 2011 apresentava já valores inferiores à média para os três cabazes considerados.
44. Com efeito, para os pequenos utilizadores o preço em Portugal diminuiu 2,2% entre 2010 e 2011, tendo o decréscimo sido de 6,7% no total do período em análise. Já a média da UE15 cresceu neste período cerca de 3%. Face aos valores mínimos registados na UE15, a distância diminuiu de 18% para 12%.
45. Para um perfil de utilização médio, o afastamento da situação no nosso país em relação à média da UE15 é ainda mais expressivo. Tal resulta do decréscimo de 23,5% do preço em Portugal entre 2007 e 2011 (com um decréscimo de cerca de 10% no último ano), o que contrasta com o acréscimo de 1% na média. Neste caso, o preço em Portugal aproximou-se, significativamente, dos valores mínimos, sendo essa diferença de apenas 4% em 2011.
46. No que concerne a grandes utilizadores, enquanto a média da UE15 se manteve praticamente inalterada no período em análise, os preços em Portugal têm vindo a decrescer acentuadamente, totalizando um decréscimo de 30% entre 2007 e 2011. No último ano esta redução foi particularmente evidente, correspondendo a 11%, o que aproximou os preços em Portugal dos preços mínimos da UE15.

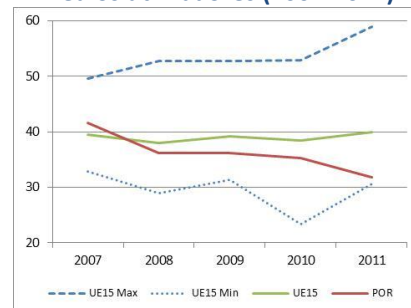
Gráfico 15: Cabaz residencial de SFT, pequenos utilizadores (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2006.

Fonte: Teligen (cf. refs. n.º 10-14)

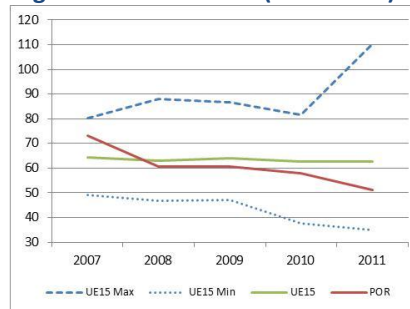
Gráfico 16: Cabaz residencial de SFT, médios utilizadores (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2006.

Fonte: Teligen (cf. refs. n.º 10-14)

Gráfico 17: Cabaz residencial de SFT, grandes utilizadores (2007-2011)

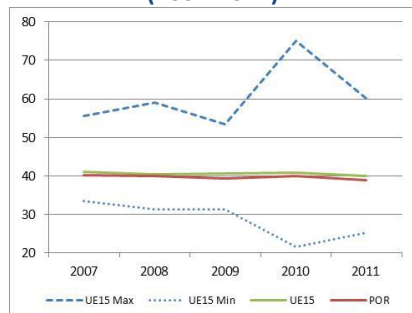


Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2006.

Fonte: Teligen (cf. refs. n.º 10-14)

47. Relativamente aos cabazes não residenciais, para o segmento SOHO, o preço no nosso país diminuiu cerca de 2,9% entre 2010 e 2011, contrariando a tendência de estabilização dos anos anteriores (cf. Gráfico 18). A média da UE15 teve uma evolução semelhante, pelo que se verificou um alinhamento com a mesma. Não obstante, a distância face ao preço mínimo da UE15 tem vindo a aumentar, atingindo os 54% em 2011.
48. No que respeita ao segmento PME, de acordo com o Gráfico 19, Portugal tem genericamente mantido a distância face à média, tendo-se verificado um reduzido decréscimo de preço no nosso país no último ano (i.e. 1,7%). Já em relação ao preço mínimo, a distância aumentou significativamente, sendo o preço em Portugal cerca do dobro em 2011.

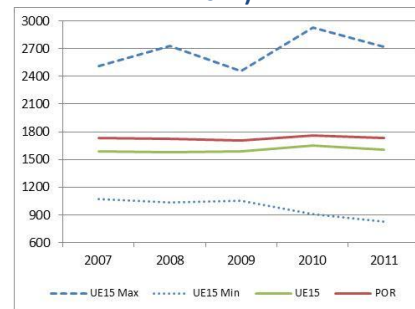
Gráfico 18: Cabaz SOHO de SFT (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA excluído
Cabaz OCDE 2006.

Fonte: Teligen (cf. refs. n.º 10-14)

Gráfico 19: Cabaz PME de SFT (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA excluído
Cabaz OCDE 2006.

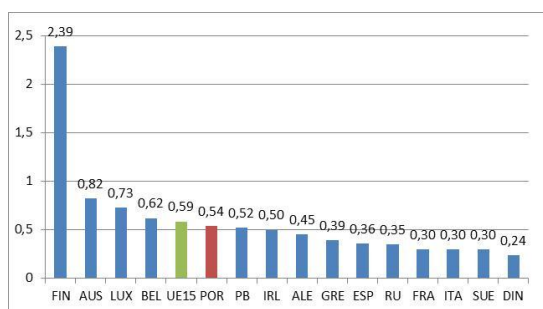
Fonte: Teligen (cf. refs. n.º 10-14)

2.3 Preços no mercado grossista

49. Para oferecerem serviços de comunicações fixas de voz, uma parte significativa dos operadores alternativos depende da aquisição de serviços grossistas ao incumbente, o qual detém a infraestrutura de acesso ao cliente final. Estes preços são frequentemente objeto de regulação setorial.

50. De seguida, analisam-se os preços do serviço de terminação de chamadas. Este serviço é prestado nas redes fixas aos níveis local, trânsito simples e trânsito duplo, consoante o ponto de entrega de tráfego na rede⁸.
51. Relativamente ao preço de terminação local de chamadas, Portugal apresentava, em outubro de 2011, o quinto valor mais elevado da UE15 (0,54 cêntimos de euro por minuto), ainda que inferior à média da UE15, a qual é influenciada pelo elevado valor apresentado pela Finlândia (cf. Gráfico 20). Este preço tem-se mantido praticamente inalterado desde 2008, não obstante alterações pontuais, o que determinou uma aproximação dos valores da média da UE15, como se verifica no Gráfico 21.

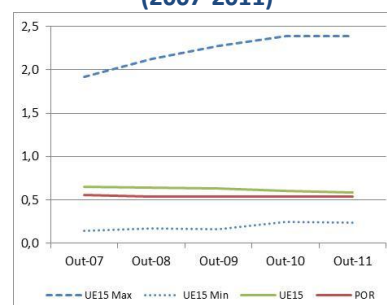
Gráfico 20: Preço da terminação local de chamadas, incumbente (out-2011)



Unidade: cêntimos de euro, IVA excluído
Preço por minuto para chamadas de 3 minutos no período de pico.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 21: Preço da terminação local de chamadas, incumbente (2007-2011)



Unidade: cêntimos de euro, IVA excluído
Preço por minuto para chamadas de 3 minutos no período de pico.

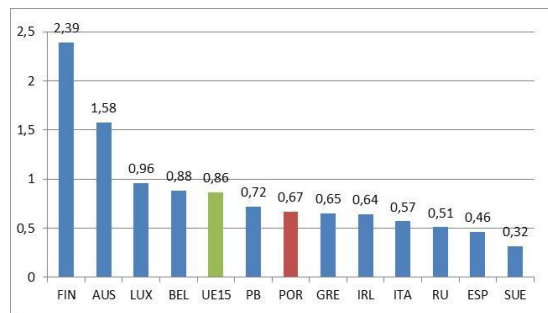
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

52. Segundo o Gráfico 22, o preço de terminação de chamadas em trânsito simples em Portugal, correspondente a 0,67 cêntimos de euro em outubro de 2011, encontrava-se a meio do *ranking* dos antigos 15 países da UE, se bem que significativamente abaixo da média da UE15 (-22%). No que concerne à sua evolução, depois de ter decrescido cerca de 11% de 2009 para 2010, este preço tem-se mantido constante (cf. Gráfico 23).

⁸ O serviço de terminação de chamadas corresponde ao serviço através do qual um operador termina, na sua própria rede, uma chamada destinada a um ponto terminal da sua rede que lhe tenha sido entregue por um operador com o qual estabeleceu um acordo de interligação.

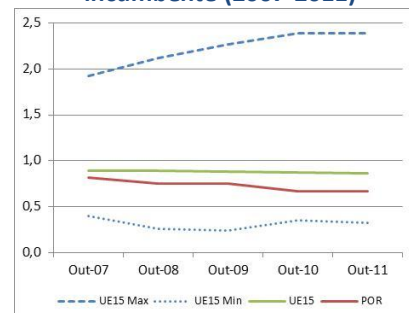
A terminação de chamadas pode ser local (quando a chamada entregue pelo operador e/ou prestador de serviços num dado Ponto Geográfico de Interligação (PGI) Local se destina a um utilizador cujo número pertence aos níveis de numeração deste PGI), de trânsito simples (quando a chamada entregue pelo operador e/ou prestador de serviços num dado PGI Regional se destina a um utilizador cujo número pertence a este mesmo PGI) ou de trânsito duplo (quando a chamada é entregue pelo operador e/ou prestador de serviços num PGI Nacional).

Gráfico 22: Preço da terminação de chamadas em trânsito simples, incumbente (out-2011)



Unidade: cêntimos de euro, IVA excluído
 Preço por minuto para chamadas de 3 minutos no período de pico.
 A média não inclui a ALE, a DIN e a FRA.
Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

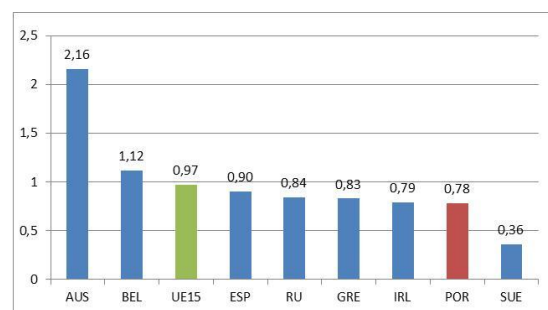
Gráfico 23: Preço da terminação de chamadas em trânsito simples, incumbente (2007-2011)



Unidade: cêntimos de euro, IVA excluído
 Preço por minuto para chamadas de 3 minutos no período de pico.
 Em 2010, a média não inclui a DIN e a FRA; em 2011 não inclui a ALE, a DIN e a FRA.
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

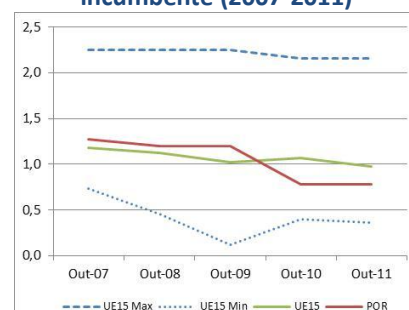
53. Por fim, relativamente ao preço da terminação de chamadas em trânsito duplo, Portugal apresentava, em outubro de 2011, o segundo preço mais baixo dos 9 países com informação disponível, com um valor de 0,78 cêntimos de euro (cf. Gráfico 24). Este valor estava 20% abaixo de média da UE15, situação que, segundo o Gráfico 25 se verifica desde 2010, após o decréscimo deste preço em Portugal de 1,2 cêntimos de euro para 0,78 cêntimos de euro.

Gráfico 24: Preço da terminação de chamadas em trânsito duplo, incumbente (out-2011)



Unidade: cêntimos de euro, IVA excluído
 Preço por minuto para chamadas de 3 minutos no período de pico.
 A média não inclui a ALE, a DIN, a FIN, a ITA, o LUX e os PB.
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 8)

Gráfico 25: Preço da terminação de chamadas em trânsito duplo, incumbente (2007-2011)



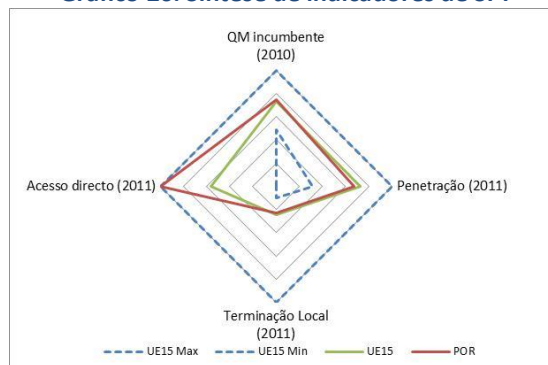
Unidade: cêntimos de euro, IVA excluído
 Preço por minuto para chamadas de 3 minutos no período de pico.
 Em 2007, 2008 e 2009, a média não inclui a FIN e o LUX; em 2010 não inclui a DIN, a FIN, a ITA, o LUX e os PB; em 2011 não inclui a ALE, a DIN, a FIN, a ITA, o LUX e os PB.
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

2.4 Conclusões

54. Uma síntese dos indicadores apresentados para o SFT consta do Gráfico 26. Em primeiro lugar, verifica-se, em 2011, uma aproximação da taxa de penetração de Portugal face à média da UE15 em resultado do aumento observado para este indicador no nosso país por oposição ao decréscimo registado nos restantes Estados membros. Este aumento resulta, em grande medida, do lançamento de ofertas em pacote que integram o SFT e

que tem vindo progressivamente a substituir a aquisição isolada de serviços de comunicações electrónicas, assim como do lançamento de ofertas VoIP.

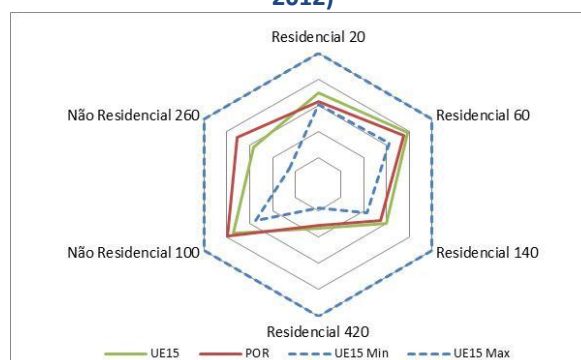
Gráfico 26: Síntese de indicadores de SFT



Fonte: Comissão Europeia e UIT (cf. refs. n.º 8 e 16)

55. No que concerne à estrutura do mercado, a quota de mercado do operador incumbente em termos de minutos de chamadas era, no final de 2010, a quinta mais elevada da UE15, situando-se ligeiramente acima da média, apesar de uma trajetória decrescente. Contudo, Portugal continuava a apresentar a maior percentagem de clientes de operadores concorrentes com acesso direto, revelando uma maior independência destes face ao incumbente na definição das características das suas ofertas.
56. No Gráfico 27 apresenta-se a síntese dos preços retalhistas, em fevereiro de 2012, medidos através de cabazes definidos pela OCDE segundo a metodologia de 2010. Assim, enquanto o custo em Portugal de todos os cabazes residenciais, nomeadamente de 20, 60, 140 e 420 chamadas mensais, era inferior à média da UE15, o mesmo não se observa para os cabazes não residenciais. Com efeito, estes últimos, tanto o de 100 como o de 260 chamadas mensais, apresentavam preços superiores à média, sendo o quinto e o terceiro mais elevados da UE15, respectivamente.

Gráfico 27: Síntese de cabazes de SFT (fev-2012)



Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

57. Em termos de evolução anual dos preços retalhistas, registou-se um decréscimo, entre 2010 e 2011, para todos os cabazes calculados com base na metodologia de 2006 da OCDE, com variações entre os -1,7% e os -11%. De salientar que as variações de preços se relacionam não apenas com as alterações nos mesmos, mas igualmente com

alterações ao nível da estrutura tarifária, nomeadamente através da fusão dos níveis nacional e local e a introdução de períodos gratuitos.

58. Relativamente aos preços praticados no mercado grossista, a tarifa de terminação local de chamadas em Portugal não tem sofrido alterações significativas desde 2007 e encontrava-se, em 2011, praticamente alinhada com a média da UE15. A mesma situação é observada no que respeita aos restantes preços grossistas analisados, embora o distanciamento face à média seja superior.

3 COMUNICAÇÕES MÓVEIS DE VOZ

59. Nesta secção, é desenvolvida uma análise comparativa de Portugal com os restantes 14 Estados membros da UE15 para o STM no que se refere a indicadores como a taxa de penetração e quotas de mercado, bem como a preços e cabazes para os mercados retalhista e grossista de comunicações móveis de voz.
60. Note-se que, ao contrário das restantes secções nas quais se apresenta informação relativa ao operador incumbente de cada país, a informação referente às comunicações móveis de voz é relativa ao operador com quota de mercado mais elevada.

3.1 Caracterização geral

61. A taxa de penetração do STM em Portugal continua a ser das mais elevadas da UE15. De facto, segundo o Gráfico 28, Portugal apresentava a terceira taxa mais elevada da UE15, em outubro de 2011, com um valor de 156%, superior à média da UE15 em 17%.
62. Apesar desta posição de destaque, verifica-se, no Gráfico 29, uma divergência do nosso país face aos valores mais elevados nos últimos 2 anos (cf. Gráfico 29). Com efeito, depois de um crescimento muito acentuado entre 2007 e 2009, que levou a taxa de penetração em Portugal para muito próximo dos valores mais elevados da UE15, nos últimos 2 anos o seu crescimento foi inferior (6% no conjunto dos 2 anos).

Gráfico 28: Penetração do STM (out-2011)

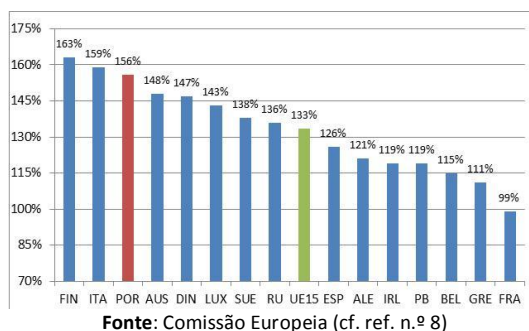
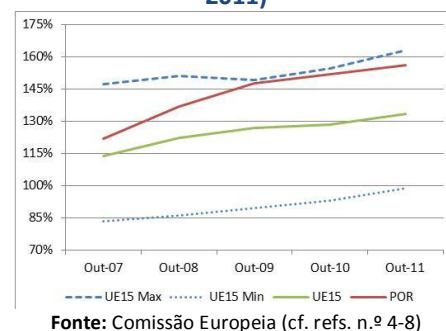


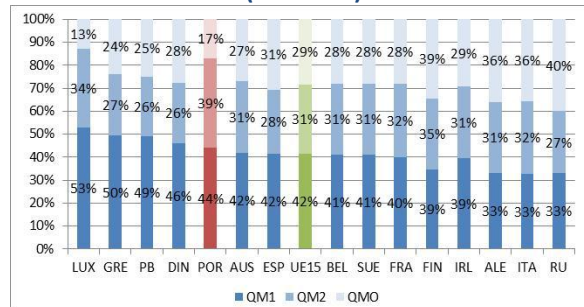
Gráfico 29: Penetração do STM (2007-2011)



63. Uma das principais justificações para a elevada taxa de penetração do STM em Portugal prende-se com a elevada percentagem de clientes com planos tarifários pré-pagos (72%)⁹, os quais permitem aos consumidores efetuar carregamentos à medida que vão fazendo uso do serviço, tornando a aquisição deste serviço mais flexível e facilitando a acumulação de cartões SIM pelo mesmo consumidor.
64. No que respeita à estrutura de mercado do STM, em outubro de 2011, Portugal era o quinto país onde o operador de maior dimensão, a TMN – Telecomunicações Móveis Nacionais, S.A. (TMN), tinha a quota de mercado mais elevada, com 44%. Os restantes dois operadores de rede móvel nacional, a Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone) e a Optimus Comunicações, S.A. (Optimus), detinham uma quota de mercado de 39% e 15%, respetivamente (cf. Gráfico 30).

⁹ Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8).

Gráfico 30: Quotas de mercado do STM, em clientes (out-2011)

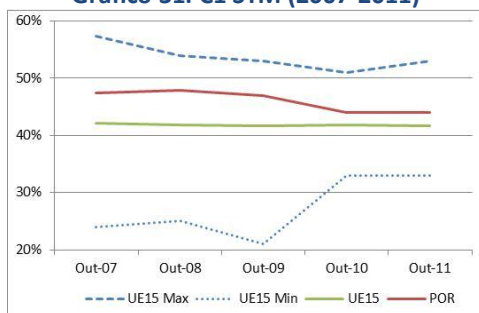


QM1: quota de mercado da maior empresa; QM2: quota de mercado da segunda maior empresa; QMO: soma das quotas de mercado das restantes empresas.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

65. A quota da TMN, após ter diminuído entre 2008 e 2010, manteve-se inalterada em 2011, sendo superior à média da UE15 em 6% (cf. Gráfico 31). A quota de mercado dos dois maiores operadores, calculada através do indicador C2, também não se alterou, mantendo-se nos 83% em outubro de 2011 (cf. Gráfico 32). Este valor é superior à média da UE15 em 12%, e dista apenas 5% dos valores máximos.

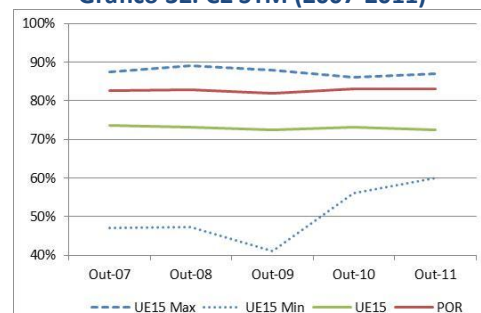
Gráfico 31: C1 STM (2007-2011)



C1 corresponde à quota de mercado do líder.

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

Gráfico 32: C2 STM (2007-2011)

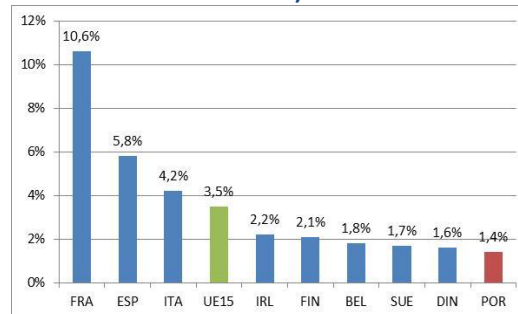


C2 corresponde ao somatório das quotas de mercado das duas maiores empresas.

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

66. Destaque-se ainda a reduzida quota de mercado dos dois *Mobile Virtual Network Operator* (MVNO) em Portugal, os CTT – Correios de Portugal, S.A. (CTT, marca Phone-ix) e a ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A. (ZON) (marca ZON Mobile), que em outubro de 2011, correspondia apenas a 1,4%, apesar da sua entrada ter-se já efetuado em 2007 e 2008, respetivamente. De acordo com o Gráfico 33, este era o valor mais baixo dos 9 países da UE15 para os quais há informação disponível, correspondendo a menos de metade da média.

Gráfico 33: Quota de mercado de MVNO (out-2011)



A média exclui a ALE, a AUS, a GRE, o LUX, os PB e o RU.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

67. A estrutura do mercado português continua assim a apresentar-se bastante concentrada, o que resulta do reduzido nível de mobilidade dos consumidores e dos efeitos de rede que caracterizam este serviço¹⁰. De salientar ainda que a realização do leilão para a atribuição de espetro de 4ª geração, em 2011, não se traduziu na entrada de qualquer novo operador no mercado, tendo as licenças sido concedidas à TMN, à Vodafone e à Optimus.

3.2 Preços no mercado retalhista

68. Seguidamente serão analisados os preços mensais dos cabazes de comunicações móveis definidos pela OCDE, para diferentes perfis de utilização e segundo as metodologias de 2006 e de 2010¹¹.
69. Por um lado, avaliam-se os preços, em fevereiro de 2012, dos cabazes definidos com base na metodologia de 2010 da OCDE que incluem utilizações de 30¹², 100¹³, 300¹⁴ e 900¹⁵ minutos mensais. De salientar que estes cabazes incluem tanto planos tarifários pré-pagos como pós-pagos. Por outro lado, segundo a metodologia de 2006, avalia-se a evolução destes preços no período entre 2007 e 2011 para os pequenos¹⁶, médios¹⁷ e grandes¹⁸ utilizadores.
70. Da análise dos cabazes de comunicações móveis, em fevereiro de 2012, observa-se que, para qualquer perfil de utilização, os preços em Portugal foram sempre superiores à

¹⁰ Estes efeitos de rede resultam, em grande medida, do facto das chamadas intra-rede serem mais baratas que as chamadas inter-rede. Tal favorece o operador de maior dimensão uma vez que, ao dispor de uma base de clientes mais alargada, o preço médio de uma chamada efectuada na sua rede por um dado consumidor tende a ser mais reduzido.

¹¹ Para qualquer um dos cabazes considerados, a metodologia da OCDE considera os tarifários de pelo menos dois operadores, sendo que os preços incluem ainda custos não recorrentes, repartidos pelo período de vida útil médio de um cliente, assim como promoções e descontos.

¹² Cabaz referente a um consumidor que efetue 30 chamadas e envie 100 *Short Message Service* (SMS) mensalmente.

¹³ Cabaz referente a um consumidor que efetue 100 chamadas e envie 140 SMS mensalmente.

¹⁴ Cabaz referente a um consumidor que efetue 300 chamadas e envie 225 SMS mensalmente.

¹⁵ Cabaz referente a um consumidor que efetue 900 chamadas e envie 350 SMS mensalmente.

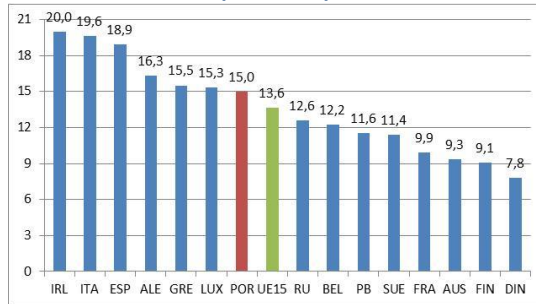
¹⁶ Cabaz referente a um consumidor que efetue 30 chamadas e envie 33 SMS mensalmente.

¹⁷ Cabaz referente a um consumidor que efetue 65 chamadas e envie 50 SMS mensalmente.

¹⁸ Cabaz referente a um consumidor que efetue 140 chamadas e envie 55 SMS mensalmente.

média da UE15. Para um consumo de 30 chamadas mensais (cf. Gráfico 34), o preço em Portugal correspondia a 15 euros, o sétimo mais caro da UE15 e 10% acima da média. O nosso país encontrava-se a meio do *ranking* para um cabaz de 100 minutos mensais, com um preço de 26 euros, 4% superior à média da UE15 (cf. Gráfico 35).

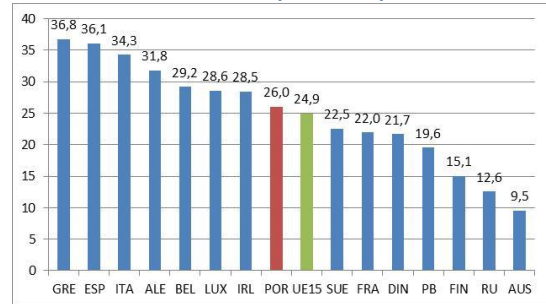
Gráfico 34: Cabaz móvel, 30 chamadas mensais (fev-2012)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

Gráfico 35: Cabaz móvel, 100 chamadas mensais (fev-2012)

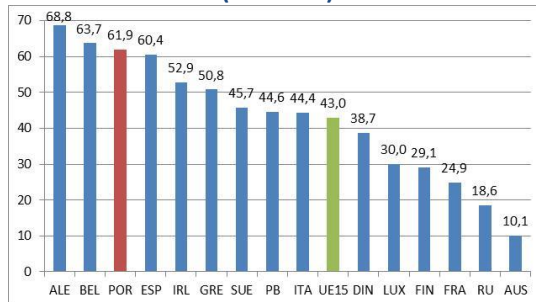


Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

71. Para perfis de utilização mais elevados a situação de Portugal no contexto da UE15 agrava-se. Portugal apresentava, em fevereiro de 2012, o terceiro preço mais caro para um cabaz de 300 minutos de tráfego mensal, i.e., 61,9 euros, superior à média em 44% (cf. Gráfico 36). Segundo o Gráfico 37, o cabaz de 900 minutos mensais em Portugal custava 103,1 euros, o quarto mais elevado da UE15, quase 30% acima da média que reflete também os preços significativamente mais elevados nos Países Baixos e em Espanha.

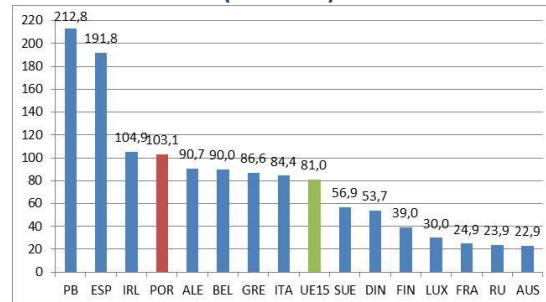
Gráfico 36: Cabaz móvel, 300 chamadas mensais (fev-2012)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

Gráfico 37: Cabaz móvel, 900 chamadas mensais (fev-2012)



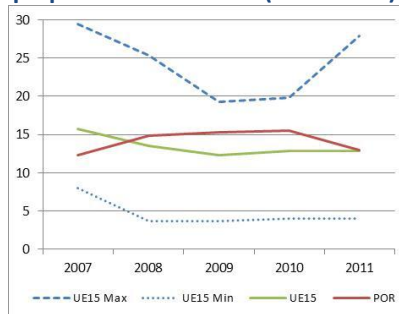
Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

72. No que concerne ao período de tempo entre 2007 e 2011, verifica-se, de acordo com o Gráfico 38, que ocorreu uma descida de 17% do preço do cabaz pós-pago para pequenos utilizadores no último ano, embora no total do período ainda se registre um crescimento de 5%. Deste modo, contrariou-se o afastamento que se vinha a registar em relação à média da UE15. A distância face ao preço mínimo na UE15 continuou a ser significativamente elevada, i.e. cerca de 3 vezes superior.
73. No caso do cabaz pré-pago, mais representativo da realidade portuguesa, o preço decresceu 3% entre 2010 para 2011, por oposição ao acréscimo que se tinha registado nos anos anteriores. Comparativamente à média da UE15, observa-se uma divergência,

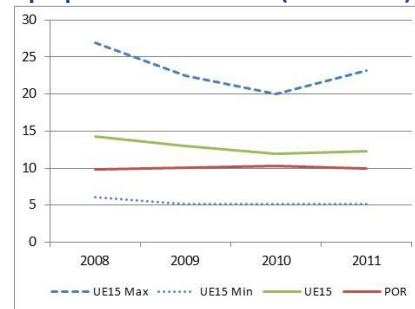
em resultado do acréscimo de 3% registado pela mesma. Embora abaixo da média, o preço em Portugal era aproximadamente duas vezes superior ao preço mínimo da UE15, situação que se agravou por comparação com 2007 (cf. Gráfico 39).

Gráfico 38: Cabaz móvel pós-pago, pequenos utilizadores (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2006.
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 10-14)

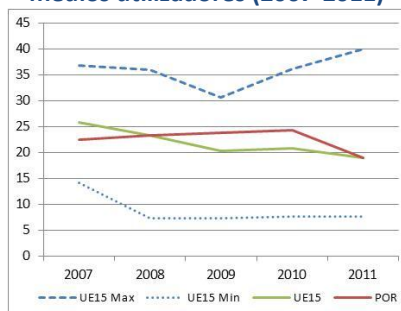
Gráfico 39: Cabaz móvel pré-pago, pequenos utilizadores (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2006.
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 10-14)

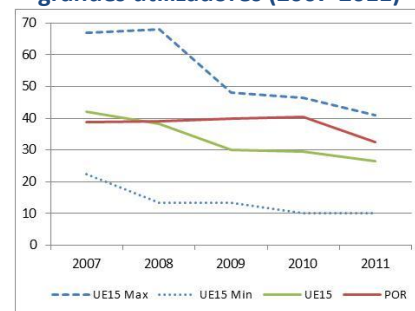
74. Relativamente ao perfil de utilização média para tarifários pós-pagos (cf. Gráfico 40), a tendência, em Portugal, foi de descida de preço entre 2010 e 2011, i.e. -22%. O preço no nosso país estava assim ao nível da média da UE15, uma vez que esta apenas decresceu 9% nesse ano. No conjunto do período, o decréscimo observado em Portugal foi menos acentuado (apenas -15%), o que resultou num afastamento em relação aos preços mínimos da UE15. Em 2011, esta distância correspondia a 147%.
75. Por fim, para os grandes utilizadores com tarifários pós-pagos, observa-se no Gráfico 41 um decréscimo de 20% entre 2010 e 2011, totalizando o conjunto do período uma diminuição de 16%, inferior ao decréscimo de 37% na média da UE15. Assim, embora convergindo com a média, desde 2008 Portugal apresenta um preço superior à mesma. Com efeito, para 2011, o preço no nosso país distava apenas 21% do preço máximo, correspondendo a mais do triplo dos valores mínimos.

Gráfico 40: Cabaz móvel pós-pago, médios utilizadores (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2006.
Fonte: Teligen (cf. refs. n.º 10-14)

Gráfico 41: Cabaz móvel pós-pago, grandes utilizadores (2007-2011)



Unidade: euros mensais, IVA incluído
Cabaz OCDE 2006.
Fonte: Teligen (cf. refs. n.º 10-14)

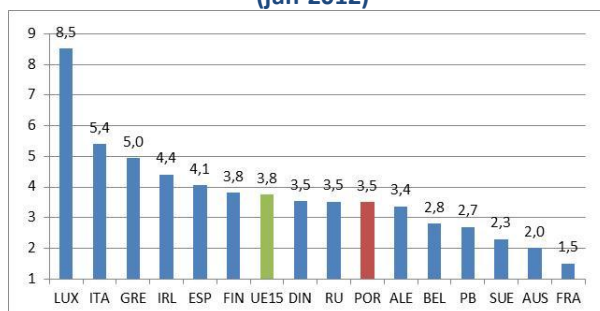
3.3 Preços no mercado grossista

76. Uma das principais componentes de custo do serviço de comunicações móveis corresponde ao preço de terminação de chamadas móveis. Este preço justifica, em

parte, o diferencial entre os preços retalhistas das chamadas intra-rede ou *on-net* e das chamadas inter-redes ou *off-net*.

77. Os reguladores da generalidade dos países europeus têm fixado este preço, promovendo a sua redução, de forma a mitigar a desvantagem competitiva para os operadores de menor dimensão, corrigindo, igualmente, as distorções registadas entre as comunicações fixas e as comunicações móveis de voz e aumentando a contestabilidade do mercado.
78. Em janeiro de 2012, o preço de terminação de chamadas móveis em Portugal correspondia a 3,5 cêntimos de euro por minuto, o sétimo valor mais baixo dos antigos 15 Estados membros da UE. Comparando com a média da UE15, o preço deste serviço no nosso país era 7% inferior (cf. Gráfico 42).
79. Segundo o Gráfico 43, a evolução deste preço tem vindo a seguir a média da UE15 entre janeiro de 2009 e janeiro de 2012, apresentando-se alguns anos ligeiramente acima e outros ligeiramente abaixo, aproximando-se também dos valores mais baixos registados no conjunto dos antigos 15 Estados membros da UE.

Gráfico 42: Preço da terminação de chamadas móveis (jan-2012)

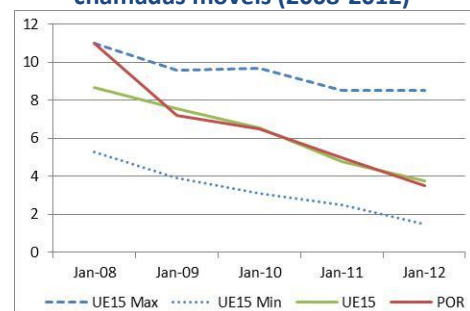


Unidade: cêntimos de euro por minuto

Preço para uma chamada de duração média de 3 minutos e tendo em conta as quotas de mercado de cada operador.

Fonte: ORECE (cf. ref. n.º 9)

Gráfico 43: Preço da terminação de chamadas móveis (2008-2012)



Unidade: cêntimos de euro por minuto

Preço para uma chamada de duração média de 3 minutos e tendo em conta as quotas de mercado de cada operador.

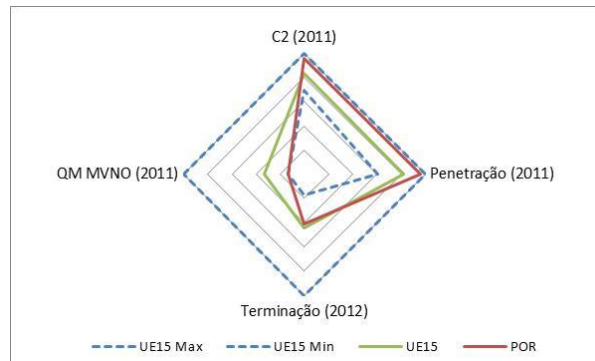
Fonte: ORECE (cf. ref. n.º 9)

3.4 Conclusões

80. No Gráfico 44 apresenta-se uma síntese dos indicadores referentes ao STM, verificando-se, em primeiro lugar, que a taxa de penetração deste serviço em Portugal continuava a ser uma das mais elevadas da UE15, i.e. 156% em 2011. Saliente-se, no entanto, que nos últimos dois anos em análise o crescimento da taxa de penetração no nosso país foi inferior, o que se traduziu num ligeiro afastamento dos valores máximos registados nos restantes Estados membros da UE15.
81. Por outro lado, Portugal não registou qualquer alteração de 2010 para 2011 em termos da concentração do mercado medida pelo índice C2, correspondendo a soma das quotas dos dois maiores operadores portugueses a 83%. O C2 no nosso país manteve-se próximo dos valores máximos registados e significativamente superior à média da UE15. Para o elevado nível de concentração registado em Portugal contribuiu certamente o reduzido impacto da entrada de MVNO no mercado português, os quais em 2011

tinham uma quota de apenas 1,4%, em acréscimo ao reduzido nível de mobilidade dos consumidores portugueses e dos efeitos de rede que caracterizam este serviço.

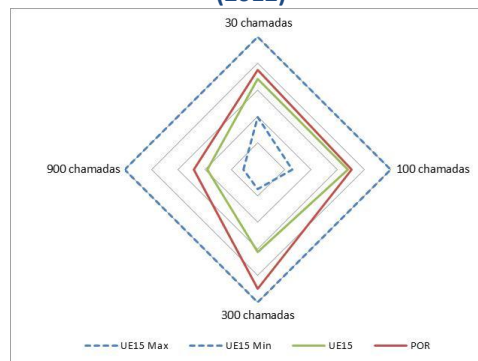
Gráfico 44: Síntese de indicadores de STM



Fonte: Comissão Europeia e ORECE (cf. refs. n.º 8 e 9)

82. No que concerne aos preços retalhistas, no Gráfico 45 observa-se que o preço em Portugal é superior ao da média da UE15 para qualquer dos cabazes considerados, i.e. 30, 100, 300 e 900 chamadas mensais, sendo esta distância particularmente significativa para os cabazes de utilização mais intensa.

Gráfico 45: Síntese de cabazes móveis (2012)



Cabaz OCDE 2010.

Fonte: Teligen (cf. ref. n.º 15)

83. Entre 2010 e 2011 registou-se um decréscimo nos preços de todos os cabazes definidos de acordo com a metodologia de 2006 da OCDE, em particular para os tarifários pós-pagos cuja diminuição variou entre os -17% e -22%.
84. Ao nível grossista, o preço de terminação de chamadas em redes móveis em Portugal tem vindo a reduzir-se e a aproximar-se dos valores mínimos da UE15 em resultado da intervenção do regulador sectorial. Em janeiro de 2012, este preço correspondia a 3,5 cêntimos de euro por minuto e era inferior à média da UE15.

4 ACESSO À INTERNET EM BANDA LARGA

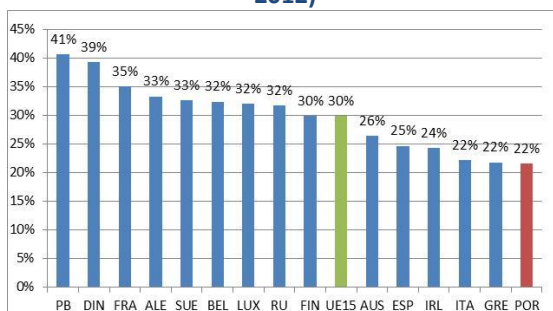
85. Nesta secção avalia-se um conjunto de indicadores de carácter geral para os serviços de acesso à Internet em banda larga em Portugal e na UE15, incluindo a taxa de penetração e quotas de mercado, assim como indicadores referentes a preços nos mercados retalhista e grossista.

4.1 Caracterização geral

86. A taxa de penetração do serviço de acesso à Internet em banda larga fixa em Portugal era, em janeiro de 2012, a mais baixa do conjunto dos antigos 15 Estados membros da UE, i.e. cerca de 22%. Comparando com a média da UE15, verifica-se, no Gráfico 46, que a taxa de penetração no nosso país estava 28% abaixo da média.

87. Com efeito, segundo o Gráfico 47, a situação em Portugal tem vindo a deteriorar-se em termos relativos desde 2008, ano no qual Portugal se encontrava claramente acima dos valores mínimos da taxa de penetração, uma vez que se registou um crescimento de apenas 34% entre 2008 e 2012.

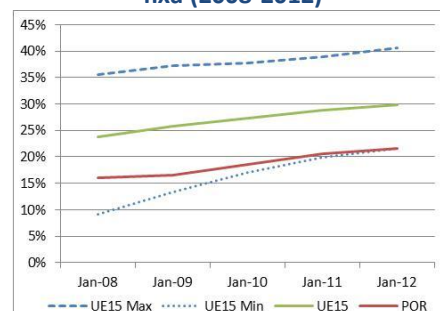
Gráfico 46: Penetração da banda larga fixa (jan-2012)



Unidade: acessos por 100 habitantes

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 47: Penetração da banda larga fixa (2008-2012)



Unidade: acessos por 100 habitantes

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

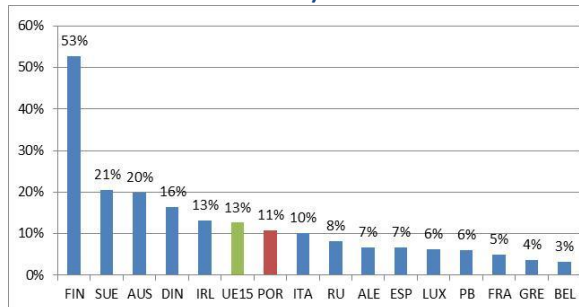
88. A justificação para este nível da taxa de penetração reside, em grande parte, na reduzida taxa de penetração de computadores por alojamento, indicador no qual Portugal era, em 2011, o segundo país da UE15 com um valor mais baixo, com apenas 53% dos alojamentos com um computador pessoal¹⁹.

89. Já no que concerne ao acesso à Internet em banda larga móvel, Portugal apresentava, em janeiro de 2012, uma taxa de penetração de 11%, a sexta mais elevada dos antigos 15 Estados membros da UE. Contudo, a taxa de penetração média da UE15 era superior em 18%, o que pode ser justificado pelo elevado valor apresentado pela Finlândia (cf. Gráfico 48).

90. Analisando a evolução deste indicador desde janeiro de 2009, é possível verificar, no Gráfico 49, que a taxa de penetração de banda larga móvel em Portugal tem estado em queda nos últimos 2 anos, contrariando a média da UE15, que em 2012 passa a estar acima do valor para o nosso país.

¹⁹ Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 3).

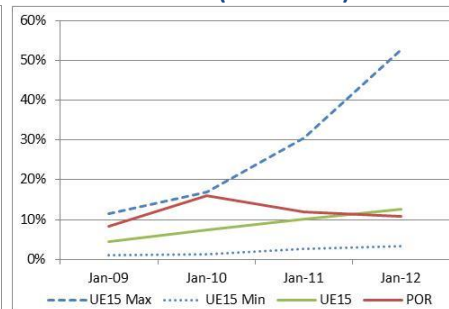
Gráfico 48: Penetração da banda larga móvel (jan-2012)²⁰



Unidade: acessos por 100 habitantes

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 49: Penetração da banda larga móvel (2009-2012)



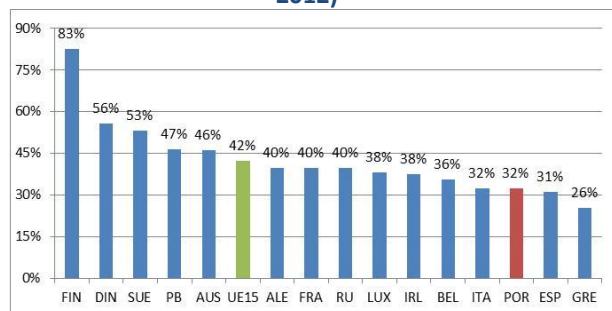
Unidade: acessos por 100 habitantes

A média em 2009 não inclui os PB e o RU.

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 5-8)

91. Um indicador que também pode ser útil para avaliar a abrangência deste serviço em Portugal corresponde ao somatório das taxas de penetração de banda larga para os acessos fixos e móveis, tal como se pode observar no Gráfico 50. De acordo com este indicador, Portugal apresentava a terceira taxa de penetração total mais baixa, com 32% em janeiro de 2012, significativamente abaixo da média da UE15 (-24%).

Gráfico 50: Penetração da banda larga fixa e móvel (jan-2012)²¹



Unidade: acessos por 100 habitantes

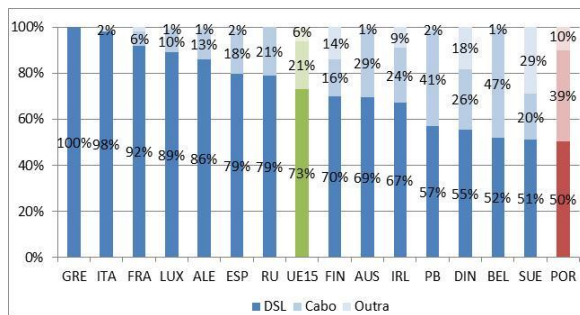
Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

92. Relativamente às tecnologias de acesso à Internet em banda larga fixa em Portugal, 50% desses acessos eram, em janeiro de 2012, realizados através de xDSL, o valor mais baixo do conjunto da UE15 (cf. Gráfico 51). Em contrapartida verificava-se um nível elevado de acesso através de redes de cabo (39%) e de outras tecnologias, nomeadamente fibra ótica (10%).
93. Avaliando a evolução das diferentes tecnologias em Portugal, observa-se, no Gráfico 52, um declínio acentuado de acessos em xDSL, de 64% em 2008 para 50% em 2012. A fibra ótica tem sido a principal responsável por esta evolução, em particular em resultado do investimento pelo Grupo PT, a Optimus e a Vodafone.

²⁰ Tendo em consideração os utilizadores activos através de *modems*, cartões e outros equipamentos equivalentes.

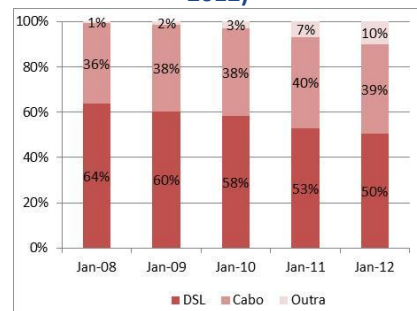
²¹ Tendo em consideração os utilizadores activos através de *modems*, cartões e outros equipamentos equivalentes.

Gráfico 51: Tecnologias de acesso à banda larga fixa (jan-2012)



Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

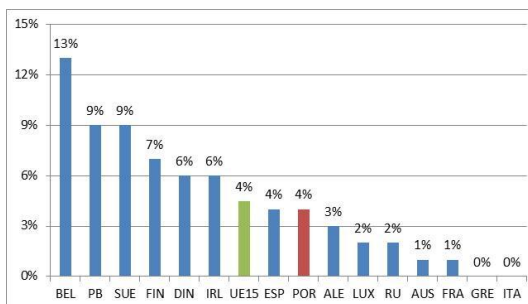
Gráfico 52: Tecnologias de acesso à banda larga fixa em Portugal (2008-2012)



Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

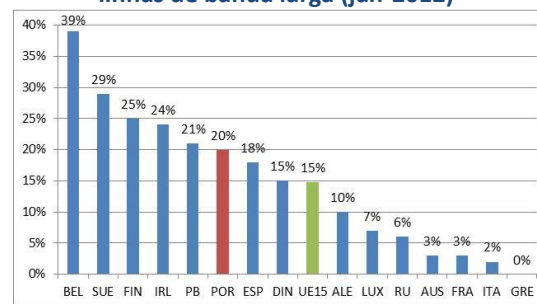
94. Com efeito, a penetração de Redes de Nova Geração (RNG) em Portugal encontrava-se, em janeiro de 2012, a meio do *ranking* da UE15, com valores semelhantes à média (cf. Gráfico 53). Já se se tomar em conta a percentagem de RNG em percentagem do total de linhas de banda larga, Portugal, em janeiro de 2012, apresentava a sexta percentagem mais elevada com 20%, claramente acima da média da UE15 (cf. Gráfico 54).

Gráfico 53: Penetração de RNG (jan-2012)



Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

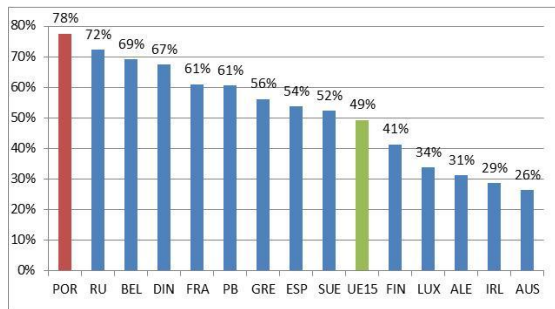
Gráfico 54: Linhas de RNG como % do total de linhas de banda larga (jan-2012)



Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

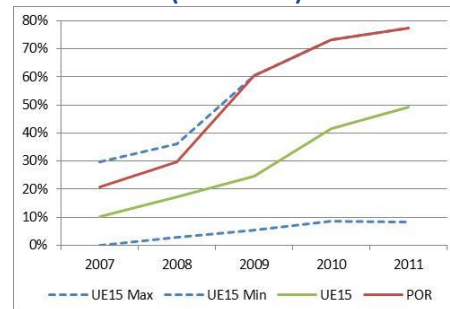
95. O investimento em RNG em Portugal reflete-se, igualmente, na elevada percentagem de linhas fixas de banda larga com velocidades acima dos 10 Mbps. De facto, no que concerne a este indicador, o nosso país ocupava a liderança em 2011, com 78% das linhas de banda larga com velocidades superiores a 10 Mbps (cf. Gráfico 55).
96. Esta posição resulta de um crescimento acentuado entre 2007 e 2011, como se observa no Gráfico 56, que permitiu ao nosso país afastar-se da média da UE15 e assumir uma posição de destaque.

Gráfico 55: Percentagem de linhas fixas de banda larga acima dos 10 Mbps (2011)



Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 56: Percentagem de linhas fixas de banda larga acima dos 10 Mbps (2007-2011)

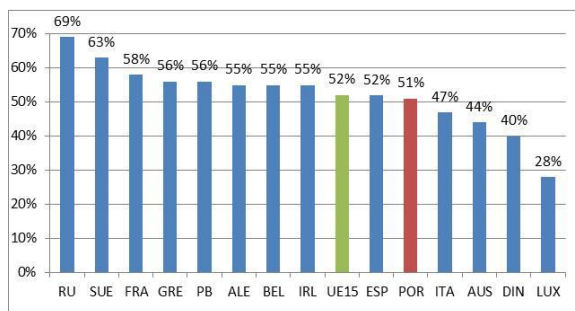


Em 2007 a média não inclui os PB e a SUE; em 2008 e 2009, não inclui a AUT, a FRA e os PB; em 2010 não inclui a AUS.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 4-8)

97. Em seguida, analisa-se a estrutura de mercado do serviço de acesso à Internet em banda larga fixa. De acordo com o Gráfico 57, os operadores alternativos em Portugal detinham uma quota conjunta de 51%, em janeiro de 2012, o quinto valor mais baixo da UE15.
98. Este valor, apesar de estar ainda acima dos 50%, encontra-se em contração desde janeiro de 2009, ano em que a quota conjunta dos operadores alternativos atingia os 59%. Assim, pela primeira vez desde que o efeito do *spin-off* da ZON do Grupo PT se refletiu em termos de quotas de mercado, a média da UE15 encontrava-se acima do valor em Portugal (cf. Gráfico 58).

Gráfico 57: Quota de mercado dos operadores alternativos no acesso à banda larga fixa (jan-2012)



A média não inclui a FIN.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 58: Quota de mercado dos operadores alternativos no acesso à banda larga fixa (2008-2012)



Em 2011 e 2012, a média não inclui a FIN.

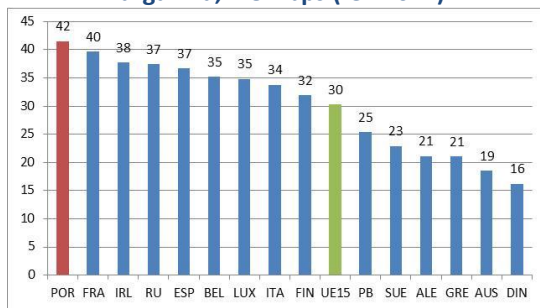
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

4.2 Preços no mercado retalhista

99. A realização de comparações internacionais de preços para os serviços de acesso à Internet em banda larga é particularmente complexa, face à diversidade de características das ofertas e ao contínuo aumento das velocidades de *download*. Desta forma, a AdC procurou recorrer a uma fonte de informação que distinguisse entre ofertas com diferentes velocidades de acesso, e tivesse em consideração não apenas custos mensais, mas igualmente custos não recorrentes, como por exemplo a instalação.

100. Neste sentido foi utilizado como fonte o relatório “*Broadband Internet Access Cost*” (BIAC), promovido pela Comissão Europeia²², tendo a AdC selecionado as ofertas de preços mínimos em cada país e convertido os preços para preços nominais.
101. No que respeita às ofertas de acesso à banda larga fixa, para velocidades entre os 4 e os 8 Mbps, Portugal é o país que apresentava o preço mais elevado em fevereiro de 2011, i.e. 42 euros mensais, superior à média da UE15 em 37% (cf. Gráfico 59)²³.
102. Para velocidades entre os 8 e os 12 Mbps, as mais representativas em Portugal²⁴, segundo a Autoridade Nacional de Comunicações (ANACOM), o preço no nosso país correspondia, em fevereiro de 2011, a 21 euros mensais, o terceiro mais reduzido dos 11 Estados membros para os quais existe informação disponível, e 32% abaixo da média da UE15 (Gráfico 60).

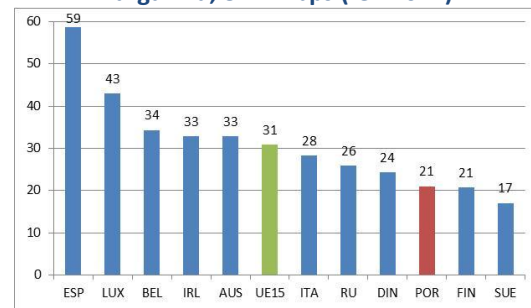
Gráfico 59: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, 4-8Mbps (fev-2011)



Unidade: euros/mês

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

Gráfico 60: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, 8-12Mbps (fev-2011)



Unidade: euros/mês

A média não inclui a ALE, a FRA, a GRE e os PB.

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 2)

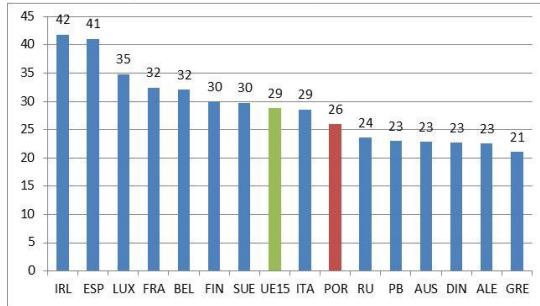
103. No Gráfico 61, referente ao acesso à banda larga fixa para velocidades entre 12 e 30 Mbps, verifica-se que Portugal se encontrava, em fevereiro de 2011, a meio do *ranking* da UE15, com um preço de 26 euros mensais, 10% abaixo da média.
104. Finalmente, para velocidades superiores a 30 Mbps, segundo o Gráfico 62, o preço em Portugal correspondia a 41 euros mensais em fevereiro de 2011, ocupando uma posição intermédia do *ranking*, e distando -7% da média da UE15.

²² Comissão Europeia, ref. n.º 2. Os preços das ofertas apresentados neste relatório são calculados em paridade de poder de compra (PPP) e incluem, para além da mensalidade, custos de instalação, do *modem* ou *router* e custos de ativação, repartidos pelo período de vida útil médio de um cliente. Nas mensalidades são incluídos os custos da linha de assinante ou de subscrição do serviço de televisão por cabo, quando aplicáveis. As promoções e os descontos são considerados quando acessíveis a todos os consumidores que adquirem a oferta no mesmo período, e se vigorarem durante a vigência do contrato.

²³ Note-se contudo que, em Portugal, existem ofertas em pacote *triple-play* com acesso à banda larga de 4-8 Mbps cujo preço é inferior ao preço da oferta individual deste serviço para estas velocidades.

²⁴ ANACOM, ref.º n.º 1.

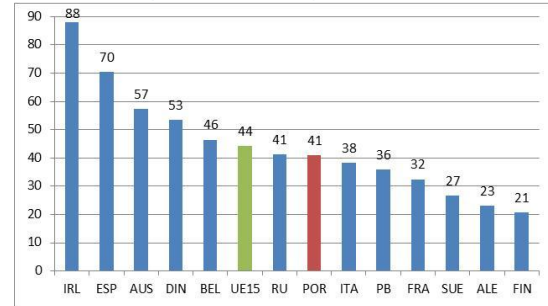
Gráfico 61: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, 12-30Mbps (fev-2011)



Unidade: euros/mês

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

Gráfico 62: Preço mínimo do acesso à banda larga fixa, >30Mbps (fev-2011)



Unidade: euros/mês

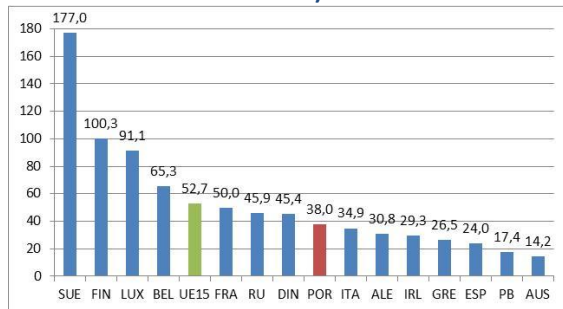
A média não inclui a GRE e o LUX.

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 2)

4.3 Preços no mercado grossista

105. Nesta secção analisam-se os preços da instalação e da mensalidade, assim como o preço médio mensal de acesso desagregado ao lacete local para a modalidade de acesso completo dada a maior percentagem dos acessos completos no total de linhas grossistas de acesso em banda larga contratadas pelos concorrentes alternativos em Portugal (85%)^{25,26}.
106. O preço de instalação do acesso completo em Portugal era, em outubro de 2011, de 38 euros, encontrando-se a meio do ranking da UE15, e 28% abaixo da média. Este valor tem-se mantido inalterado nos últimos anos, e sempre abaixo da média da UE15 (cf. Gráfico 63 e Gráfico 64).

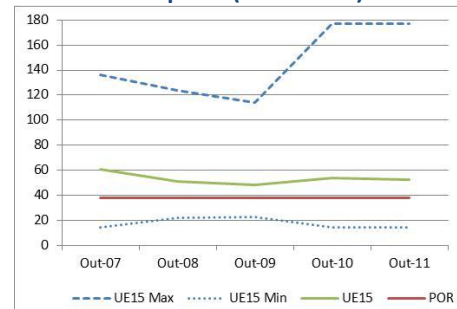
Gráfico 63: Instalação do acesso completo (out-2011)



Unidade: euros, IVA excluído

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 64: Instalação do acesso completo (2007-2011)



Unidade: euros, IVA excluído

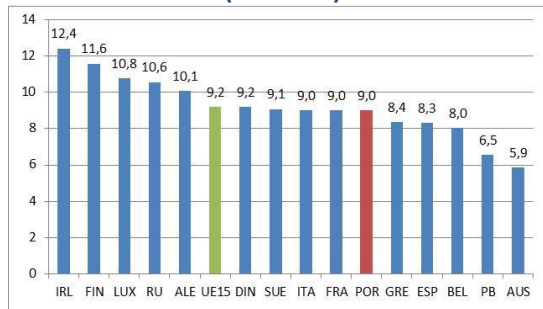
Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

107. No que respeita à mensalidade do acesso completo, Portugal apresentava, em outubro de 2011, o sexto valor mais baixo, com 9 euros (cf. Gráfico 65). Segundo o Gráfico 66, este preço também não tem registado alterações, ao contrário da média da UE15 que tem decrescido, aproximando-se do valor no nosso país.

²⁵ Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8).

²⁶ Embora menos relevante para os principais operadores alternativos, refira-se a existência, em Portugal, de uma oferta grossista de acesso à banda larga denominada por Rede ADSL PT, disponibilizada pela PT Comunicações, S.A. (PTC).

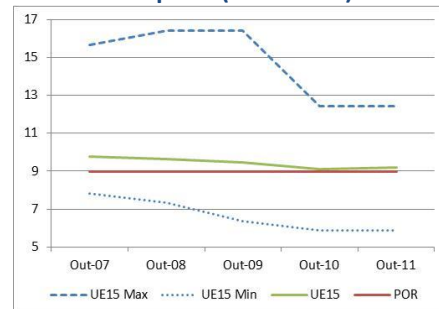
Gráfico 65: Mensalidade do acesso completo (out-2011)



Unidade: euros, IVA excluído

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 66: Mensalidade do acesso completo (2007-2011)

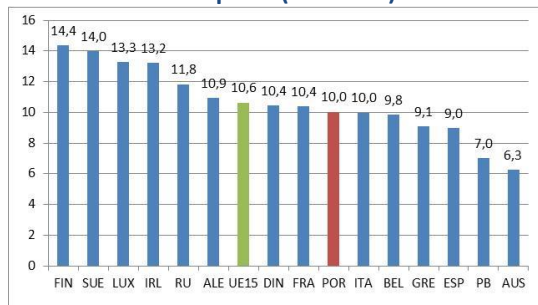


Unidade: euros, IVA excluído

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

108. Conjugando estes dois preços para obter um preço médio mensal na modalidade de acesso completo, observa-se, no Gráfico 67, que Portugal apresentava um preço de 10 euros, inferior à média da UE15 em 6%. Segundo o Gráfico 68 não se têm registado alterações neste indicador em Portugal, o que permitiu uma aproximação da média da UE15, em virtude do decréscimo desta.

Gráfico 67: Preço médio mensal do acesso completo (out-2011)

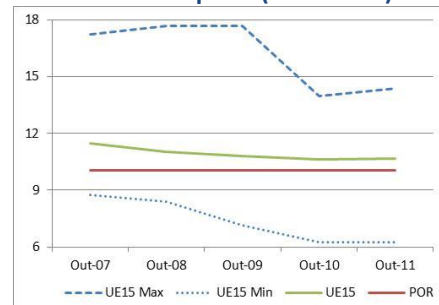


Unidade: euros, IVA excluído

Preço pressupondo permanência de 36 meses.

Fonte: AdC, base em dados da Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 68: Preço médio mensal do acesso completo (2007-2011)



Unidade: euros, IVA excluído

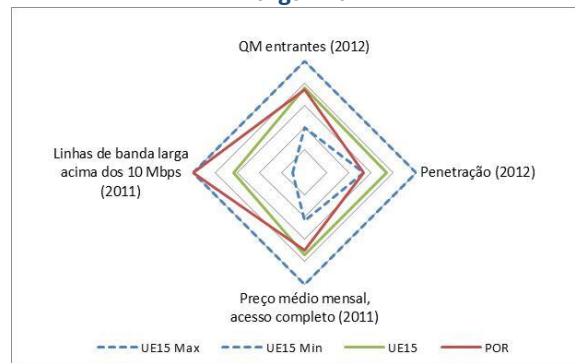
Preço pressupondo permanência de 36 meses.

Fonte: AdC, base em dados da Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

4.4 Conclusões

109. De acordo como Gráfico 69, observa-se, em primeiro lugar, que a penetração do acesso à Internet em Portugal (22%) era, em janeiro de 2012, a mais reduzida do conjunto dos Estados membros da UE15, 28% inferior à média da UE15. Embora parcialmente compensada pela penetração dos acessos móveis, no total das duas tecnologias de acesso, Portugal era o terceiro Estado membro com a penetração mais reduzida (32%).
110. O mau desempenho de Portugal em termos de penetração é, de alguma forma, contrabalançado pelo facto do nosso país ser aquele que tinha, em 2011, uma percentagem mais elevada de linhas fixas com velocidades acima dos 10 Mbps. Este facto é bem demonstrativo dos significativos investimentos que têm vindo a ser realizados em Portugal em RNG.
111. Já em termos da estrutura de mercado, os operadores alternativos em Portugal atingiam, em janeiro de 2012, uma quota conjunta de 51%, o quinto valor mais reduzido da UE15. Este valor tem vindo a contrair desde janeiro de 2007.

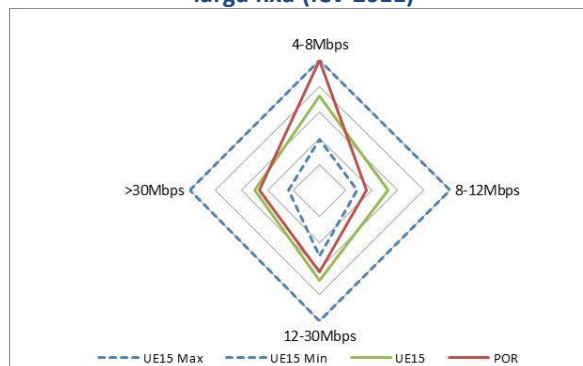
Gráfico 69: Síntese de indicadores de banda larga fixa



Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

112. A análise dos preços do serviço de acesso à Internet em banda larga para diferentes velocidades de *download* consta do Gráfico 70, observando-se que, para velocidades entre os 4 e os 8 Mbps, Portugal tinha, em fevereiro de 2011, o preço mais elevado da UE15. Contudo, para velocidades entre os 8 e 12 Mbps, mais representativas da realidade portuguesa, o nosso país apresentava o terceiro preço mais reduzido, correspondente a 21 euros mensais, e que distava -32% da média. Para velocidades superiores, o preço em Portugal encontrava-se ligeiramente abaixo da média da UE15, ocupando o nosso país uma posição intermédia do *ranking* de Estados membros.

Gráfico 70: Síntese do preço de acesso à banda larga fixa (fev-2011)



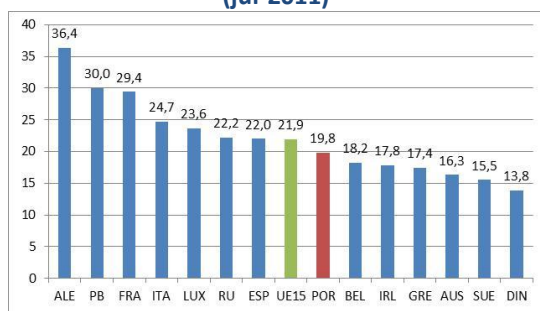
Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

113. Por último, no que respeita aos preços grossistas, o preço médio mensal do acesso completo correspondia, em 2011, a 10 euros, não tendo o mesmo sofrido alterações. Este preço encontra-se abaixo da média da UE15, contudo, a distância tem vindo a encurtar em virtude da redução da média.

5 PACOTES DE SERVIÇOS

114. Os pacotes de serviços, nas modalidades *triple-play* e *double-play*, têm vindo ganhar uma importância crescente tanto em Portugal como nos restantes Estados membros da UE15, substituindo cada vez mais os serviços comercializados individualmente.
115. Com efeito, em Portugal, a adesão por parte dos clientes finais a ofertas em pacote aumentou significativamente desde 2008, ano em que, por cada 100 habitantes, apenas 5 adquiriam estas ofertas (cf. Gráfico 72). Já em 2011, este número atinge os 20 por cada 100 habitantes, valor que colocava Portugal numa posição intermédia do *ranking* da UE15, e ligeiramente abaixo da média (cf. Gráfico 71).

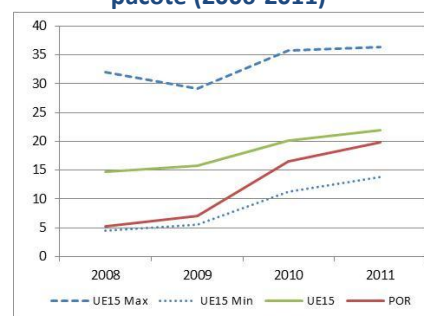
Gráfico 71: Penetração das ofertas em pacote (jul-2011)



Unidade: ofertas por cada 100 habitantes
A média não inclui a FIN.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 8)

Gráfico 72: Penetração das ofertas em pacote (2006-2011)

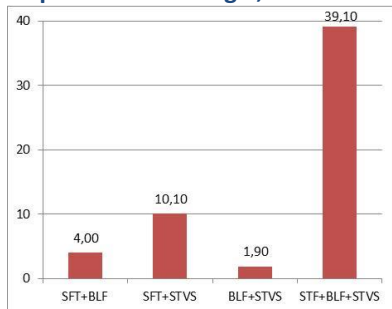


Unidade: ofertas por cada 100 habitantes
Em 2006, a média não inclui a BEL, a DIN, a FIN, a ITA e a SUE; em 2008 não inclui a AUS, a FIN e a SUE; em 2009 e 2010 não inclui a AUS e a FIN; em 2011 não inclui a FIN.

Fonte: Comissão Europeia (cf. refs. n.º 4-8)

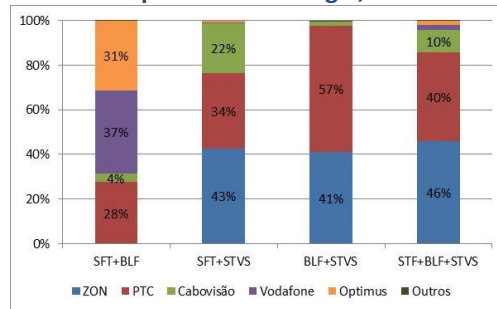
116. Relativamente à penetração por tipo de pacote em Portugal, verifica-se que o pacote de *triple-play* constituído por banda larga fixa, SFT e televisão por subscrição era o mais popular no final de 2011, com a aquisição do mesmo por cerca de 39 em cada 100 famílias (cf. Gráfico 73). O segundo pacote de serviços com maior penetração (adquirido por cerca de 10 famílias em cada 100) correspondia ao de SFT e televisão, seguido dos pacotes também *double-play* que incluíam banda larga fixa e SFT ou televisão.
117. No que a quotas de mercado por tipo de pacote diz respeito, tal como consta do Gráfico 74, a ZON era, em 2011, o operador que liderava nas ofertas *triple-play* e *double-play* de SFT e televisão por subscrição, com quotas de 46% e 43% respetivamente, sendo seguida de perto pela PTC, com 40% e 34%. A PTC era líder no que concerne à oferta *double-play* de banda larga fixa e televisão por subscrição, com uma quota de 57%, distando 16 pontos percentuais da ZON. No que concerne ao pacote *double-play* de SFT e banda larga fixa, a Vodafone detinha a maior quota de mercado, com 37%, surgindo a Optimus e a PTC como os segundo e terceiro maiores operadores com quotas de 31% e 28%, respetivamente.

Gráfico 73: Penetração de ofertas em pacote em Portugal, 2011



Unidade: ofertas por cada 100 famílias
Fonte: ANACOM (cf. ref. n.º 1)

Gráfico 74: Quotas de mercado para ofertas em pacote em Portugal, 2011



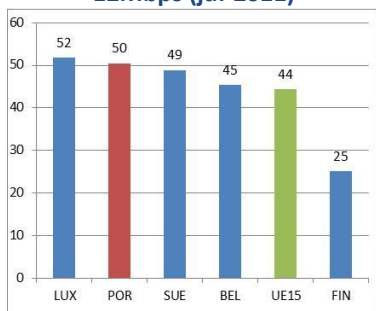
Fonte: ANACOM (cf. ref. n.º 1)

118. Deste modo, em face da informação disponível, procedeu-se à comparação dos preços dos pacotes de serviços que incluem banda larga fixa com velocidades de *download* entre os 8 Mbps e os 30 Mbps, uma vez que são as mais representativas em Portugal. À semelhança do que aconteceu na secção 4.2, a fonte de informação foi o BIAC, tendo a AdC selecionado as ofertas de preços mínimos em cada país e convertido os mesmos para preços nominais.

119. Assim, observa-se no Gráfico 75 que, em julho de 2011, o preço de uma oferta *double-play* de banda larga fixa, com uma velocidade de 8 a 12 Mbps, e de televisão por subscrição correspondia a 50 euros, a segunda mais elevada para o conjunto dos 5 Estados membros da UE15 para os quais existe informação disponível²⁷. Em relação à média da UE15, o preço em Portugal era superior em 12%.

120. O mesmo pacote, mas para uma velocidade de acesso à Internet de 12 a 30 Mbps, custava 43 euros em Portugal, sendo o quarto menos dispendioso da UE15 e estando perfeitamente alinhado com a média (cf. Gráfico 76).

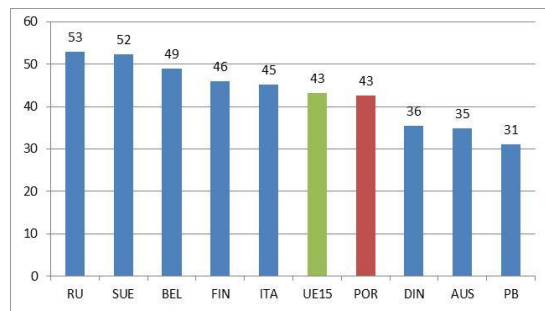
Gráfico 75: Preço do pacote banda larga fixa e televisão, 8-12Mbps (jul-2011)



Unidade: euros/mês
 A média não inclui a ALE, a AUS, a DIN, a ESP, a FRA, a GRE, a IRL, a ITA, os PB e o RU.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

Gráfico 76: Preço do pacote banda larga fixa e televisão, 12-30Mbps (jul-2011)



Unidade: euros/mês
 A média não inclui a ALE, a ESP, a FRA, a GRE, a IRL e o LUX.

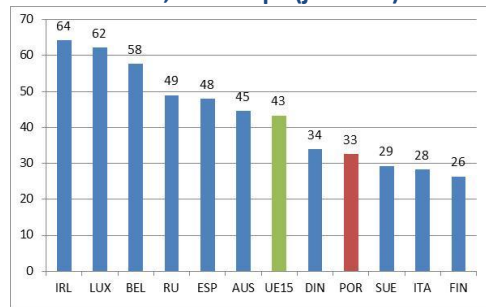
Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

121. Para um pacote de serviços *double-play* que inclui banda larga e SFT, os preços constam dos Gráfico 77 e Gráfico 78. O preço em Portugal, no caso de pacotes com uma

²⁷ Note-se contudo que, em Portugal, existem ofertas em pacote *triple-play* com acesso à banda larga de 8-12 Mbps cujo preço é inferior ao preço desta oferta *double-play*.

velocidade de 8 a 12 Mbps de acesso à banda larga, era de 33 euros, em julho de 2011, o quarto mais barato da UE15 e cerca de 23% abaixo da média. O custo do pacote para um acesso de banda larga de 12 a 30 Mbps era praticamente o mesmo, apenas mais um euro, distando o nosso país 15% da média da UE15 e situando-se sensivelmente a meio do ranking.

Gráfico 77: Preço do pacote banda larga fixa e SFT, 8-12Mbps (jul-2011)

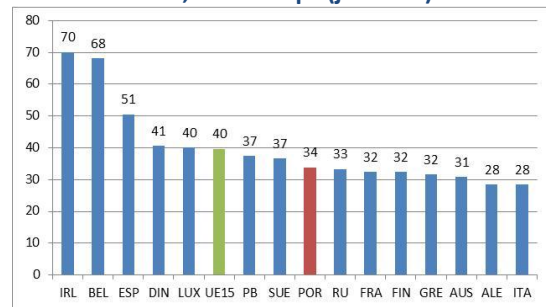


Unidade: euros/mês

A média não inclui a ALE, a FRA, a GRE e os PB.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

Gráfico 78: Preço do pacote banda larga fixa e SFT, 12-30Mbps (jul-2011)

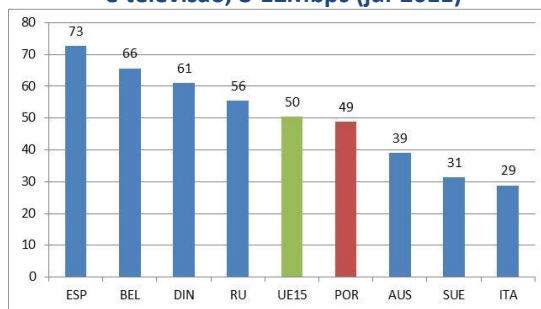


Unidade: euros/mês

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

122. No contexto dos pacotes *triple-play*, que incluem acesso à Internet em banda larga, SFT e televisão por subscrição, o Gráfico 79 permite verificar que, em julho de 2011, para uma velocidade de acesso de 8 a 12 Mbps, o preço de 49 euros em Portugal era inferior à média da UE15 em 3%. Para uma velocidade de 12 a 30 Mbps, o preço do pacote *triple-play*, em julho de 2011, correspondia a 54 euros no nosso país, estando 8% acima da média da UE15. Portugal, neste caso, apresentava o sexto preço mais elevado da UE15 (cf. Gráfico 80).

Gráfico 79: Preço do pacote banda larga fixa, SFT e televisão, 8-12Mbps (jul-2011)

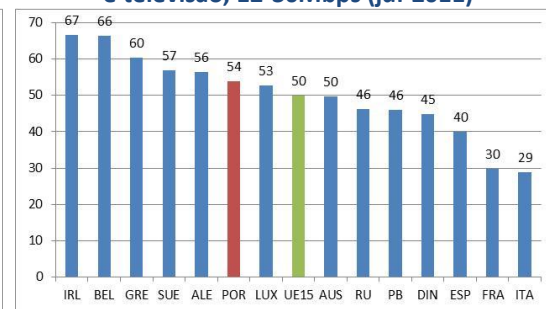


Unidade: euros/mês

A média não inclui a ALE, a FIN, a FRA, a GRE, a IRL, o LUX, e os PB.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

Gráfico 80: Preço do pacote banda larga fixa, SFT e televisão, 12-30Mbps (jul-2011)



Unidade: euros/mês

A média não inclui a FIN.

Fonte: Comissão Europeia (cf. ref. n.º 2)

6 ATIVIDADE INSTITUCIONAL

123. No dia 19 de janeiro de 2012, a AdC adoptou a Recomendação n.º 1/2012 relativa aos preços de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos nas redes móveis nacionais²⁸. A AdC recomendou à TMN, à Vodafone e à Optimus a reavaliação, até 31 de julho de 2012, da adequação dos seus preços de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos em função dos custos deste serviço grossista.
124. O serviço de originação de chamadas, prestado pelos operadores móveis nacionais, corresponde ao serviço através do qual estes operadores transportam uma chamada originada num ponto terminal móvel da sua rede até ao ponto de interligação indicado por outro operador. O tráfego é propriedade deste último que remunera o operador originador pelo serviço prestado.
125. Este serviço grossista permite viabilizar o acesso dos clientes de determinado operador ou prestador de comunicações eletrónicas a serviços especiais e a números não geográficos de outros titulares deste tipo de numeração, tais como serviços de apoio a clientes (iniciados por “16”), serviços informativos (e.g. “118”), serviços de televoto (números “607”) e de audiotexto (números “601”), serviços de tarifa única por chamada (números “760”, “761” e “762”), serviços de chamadas grátis para o chamador (números “800”), entre outros.
126. A Recomendação n.º 1/2012 foi adotada pela AdC após a realização de um estudo interno no qual foram tidos em consideração os mercados retalhistas de serviços telefónicos destinados a serviços especiais e a números não geográficos, assim como os mercados grossistas associados.
127. No que concerne aos mercados grossistas, tendo a consideração que o acesso a cada uma das redes móveis se revela fundamental para a oferta de serviços nos mercados retalhistas, a AdC identificou os seguintes mercados:
- (i) mercado de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos relativa aos clientes da TMN;
 - (ii) mercado de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos relativa aos clientes da Vodafone;
 - (iii) mercado de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos relativa aos clientes da Optimus.
128. Em face da definição de mercado adotada, cada operador de rede móvel detém uma posição monopolista no fornecimento de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos relativo aos seus clientes, não constrangida pela existência de contrapoder negocial dos compradores ou de concorrência potencial.

²⁸ Cf. AdC, Recomendação n.º 1/2012 de 19 de janeiro de 2012, http://www.concorrenca.pt/vPT/Estudos_e_Publicacoes/Recomendacoes_e_Pareceres/Paginas/Recomendacao_2012_01.aspx?lst=1.

129. Uma vez definidos os mercados, a AdC procedeu à avaliação do nível e evolução dos preços de originação de serviços especiais e números não geográficos, observando-se que, não obstante as descidas registadas nos últimos anos, os preços de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos da TMN e da Optimus continuam a ser significativamente superiores aqueles propostos por estes à ANACOM em 2008, enquanto a Vodafone passou a praticar, no final de 2010, um preço inferior ao que tinha proposto, embora esta data seja posterior à inicialmente calendarizada. Tal indicia que existe, efetivamente, margem para descidas adicionais de preços.
130. A AdC procedeu, igualmente, à comparação destes preços com os custos de produção do serviço e com o preço de serviços similares. Por outro lado, analisou ainda os lucros associados a estes serviços por comparação com os lucros auferidos pelos operadores móveis para serviços similares.
131. Para qualquer uma das três metodologias identificadas, os resultados obtidos pela AdC apontam para a presença de preços excessivos de originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos.
132. Os elevados preços do serviço originação de chamadas para serviços especiais e números não geográficos têm um efeito negativo sobre a concorrência, na medida em que prejudicam as empresas que recorrem aos mesmos para oferecer serviços retalhistas de chamadas de voz para serviços especiais e números não geográficos aos consumidores. Por outro lado, prejudicam os próprios consumidores de serviços de comunicações móveis, que ficam dessa forma privados do acesso a esses serviços ou suportam custos elevados no acesso aos mesmos.
133. Em resultado da Recomendação da AdC, os três operadores móveis nacionais reviram as suas tarifas de originação de chamadas.
134. Já quanto à avaliação de operações de concentração, a AdC adotou, em março de 2012, uma decisão de não oposição à operação de concentração, notificada no âmbito de um procedimento oficioso, que consistiu na aquisição pela Zon TV Cabo Portugal, S.A. (Zon TV Cabo) do controlo exclusivo da carteira de clientes residenciais da AR Telecom – Acessos e Redes de Telecomunicações, S.A. (AR Telecom)²⁹.
135. Entendeu a AdC que a referida operação de concentração não era suscetível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual pudessem resultar entraves significativos à concorrência efetiva.
136. Por outro lado, em novembro de 2011, a AdC emitiu um parecer relativamente ao “Sentido provável de decisão (SPD) sobre a obrigação de controlo de preços imposta nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais: especificação da obrigação de controlo de preços” da ANACOM³⁰.

²⁹ Cf. AdC, Decisão de não oposição no processo Ccent. 47/2011 - Zon/Clientes Residenciais Ar Telecom, de 1 de março de 2011.

³⁰ Cf. Parecer da AdC, de 4 de novembro de 2011, disponível em http://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1099722&showComments=RELATED_LABEL_145.

137. O SPD da ANACOM apresentava um *glide-path* para a evolução dos preços máximos de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais assente num modelo de custeio *bottom-up Long Run Incremental Cost* (LRIC) puro, cujos resultados são também apresentados no referido projeto de decisão.
138. No que concerne ao modelo de custeio apresentado pela ANACOM, a AdC considerou positiva a sua adoção, referindo que esta representa uma medida susceptível de refletir o custo do serviço de terminação de chamadas vocais móveis preferível à utilização de um *benchmark* internacional.
139. Quanto aos pressupostos do modelo, a AdC considerou que a opção por um modelo de custos incrementais de longo prazo era apropriada, nomeadamente por promover a redução das barreiras à entrada e à expansão no setor e garantir um maior equilíbrio entre o setor das comunicações móveis e fixas. Contudo, a AdC apresentou algumas questões técnicas relativas a alguns dos pressupostos do modelo.
140. Relativamente ao *glide-path* adoptado pela ANACOM, a AdC considerou-o ajustado aos resultados do modelo de custeio adoptado, bem como à Recomendação 2009/396/CE, de 07/05/2009, ressalvando ainda o facto de este levar em consideração a necessidade de evitar uma redução drástica e imediata nos preços, ao considerar um ajustamento gradual trimestral.
141. A AdC foi ainda consultada pela ANACOM sobre o projeto de decisão relativo à análise de mercados e à determinação de detenção de Poder de Mercado Significativo (PMS) relativo aos mercados grossistas de acesso à infraestrutura de rede num local fixo e de acesso em banda larga, tendo emitido o seu parecer em março de 2012.
142. Quanto aos mercados retalhista e grossista de acesso à rede, para a AdC os diversos tipos de acesso fixo à rede são substitutos entre si, independentemente da sua infraestrutura ou tecnologia de suporte, encontrando-se ainda a dimensão nacional dos mercados plenamente justificada pela ausência de condições concorrenciais heterogéneas.
143. A existência de uma posição dominante do Grupo PT nos mercados retalhista e grossista de acesso à rede pareceu, igualmente, inequívoca para a AdC, em face das quotas de mercado e da análise das demais condições concorrenciais. Neste sentido, a imposição de obrigações no mercado grossista de acesso em banda larga encontrava-se totalmente justificada para a AdC.
144. No que diz respeito à definição do mercado retalhista de acesso em banda larga, a AdC partilhou o entendimento da ANACOM de que os vários tipos de acesso à rede num local fixo são substitutos entre si. Ao nível geográfico, entendeu-se que a heterogeneidade de condições concorrenciais entre as “áreas C” e as “áreas NC”³¹, nomeadamente a

³¹ “Áreas C” abrangem as áreas de central onde existe pelo menos um operador coinstalado e onde existe pelo menos um operador de redes de distribuição por cabo e onde a percentagem de alojamentos cablados do principal operador na área de central é superior a 60 por cento. As “áreas NC” abrangem as restantes áreas de central do território nacional.

diferente pressão concorrencial exercida sobre o Grupo PT nas referidas áreas, são de molde a justificar a definição de mercados geográficos distintos.

145. Deste modo, a AdC concordou com a identificação pela ANACOM da existência de uma posição dominante do Grupo PT nas “áreas NC” e pela existência de concorrência efetiva nas “áreas C” na presença de regulação grossista no mercado grossista de acesso à infraestrutura, e na ausência de regulação retalhista ou grossista nos mercados de banda larga.
146. Relativamente à definição de mercado ao nível grossista, a AdC entendeu, à semelhança da ANACOM, que o mercado é constituído pelos serviços de acesso em banda larga através de cobre, de cabo e de fibra ótica, e que existem dois mercados geográficos, nomeadamente as “áreas C” e as “áreas NC”.
147. A existência de uma posição dominante do Grupo PT nas “áreas NC” afigurou-se, assim, evidente para a AdC, em face das quotas de mercado deste grupo empresarial e também da análise das demais condições concorrenciais, justificando-se a manutenção/imposição de obrigações neste mercado e sendo as mesmas indispensáveis para fomentar a concorrência no mercado retalhista conexo.
148. Em síntese, a AdC entendeu que as obrigações regulamentares impostas às empresas com PMS pela ANACOM, poderão refletir-se positivamente na dinâmica concorrencial dos mercados com benefícios para o consumidor final.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] **Autoridade Nacional de Comunicações (ANACOM)**, *Situação das Comunicações 2011*, 2012.
- [2] **Comissão Europeia**, *Broadband Internet Access Cost*, agosto de 2011.
- [3] **Comissão Europeia**, *E-Communications Household Survey Report*, junho de 2012.
- [4] **Comissão Europeia**, *Progress Report on the Single European Electronic Communications Market (13º Relatório)*, 2008.
- [5] **Comissão Europeia**, *Progress Report on the Single European Electronic Communications Market (14º Relatório)*, 2009.
- [6] **Comissão Europeia**, *Progress Report on the Single European Electronic Communications Market (15º Relatório)*, 2010.
- [7] **Comissão Europeia**, *Electronic Communications Market Indicators*, 2011.
- [8] **Comissão Europeia**, *Electronic Communications Market Indicators*, 2012.
- [9] **Organismo de Reguladores Europeus das Comunicações Eletrónicas (ORECE)**, *MTR Benchmark snapshot*, janeiro 2012.
- [10] **Teligen**, *Report on Telecoms Price Developments from 1998 to 2007*, 2008.
- [11] **Teligen**, *Report on Telecoms Price Developments from 1998 to 2008*, 2009.
- [12] **Teligen**, *Report on Telecoms Price Developments from 1998 to 2009*, 2010.
- [13] **Teligen**, *Report on Telecoms Price Developments from 1998 to 2010*, 2011.
- [14] **Teligen**, *OECD Voice Price Benchmarking: November 2011*, 2011.
- [15] **Teligen**, *OECD Voice Price Benchmarking: February 2012*, 2012.
- [16] **União Internacional das Telecomunicações (UIT)**, www.itu.int.

GLOSSÁRIO

C1: índice que corresponde à quota de mercado da empresa líder.

C2: índice que corresponde ao somatório das quotas de mercado das duas maiores empresas.

Chamadas *off-net*: chamadas inter-rede, i.e., chamadas terminadas numa rede distinta da rede em que foram originadas.

Chamadas *on-net*: chamadas intra-rede, i.e., chamadas originadas e terminadas na mesma rede.

***Double-play*:** pacote de serviços de comunicações eletrónicas constituído, usualmente, por dois dos seguintes três serviços: serviço fixo telefónico, serviço de acesso à Internet em banda larga e serviço de televisão por subscrição.

***MVNO*:** *Mobile Virtual Network Operator* ou operador móvel virtual. Operador que recorre à infraestrutura de rede de terceiros para prestar serviços no mercado retalhista de comunicações móveis.

Plano de preços *pré-pago*: plano de preços segundo o qual o cliente efetua carregamentos periodicamente e só pode efetuar chamadas quando tem saldo positivo.

Plano de preços *pós-pago*: plano de preços segundo o qual o cliente realiza as chamadas e só posteriormente, mediante o envio da fatura, efetua o seu pagamento.

***RNG*:** Redes de Nova Geração. Caraterizam-se por poderem assumir diferentes formas e topologias, promovendo a integração de todas as tecnologias de rede numa rede única, multiserviço, com flexibilidade para ampliação e um baixo custo operacional.

***Spin-off*:** processo através do qual uma nova empresa é criada a partir de um grupo de empresas.

Terminação de chamadas: serviço pelo qual um operador e/ou prestador termina, na sua própria rede, uma chamada destinada a um ponto terminal da sua rede que lhe tenha sido entregue por um operador e/ou prestador de serviços com o qual estabeleceu um acordo de interligação.

***Triple-play*:** pacote de serviços de comunicações eletrónicas geralmente constituído pelos serviços fixo telefónico, serviço de acesso à Internet em banda larga e serviço de televisão por subscrição.

***VoIP*:** *Voice over Internet Protocol*. O *Internet Protocol* é um protocolo que permite o envio da informação, sob a forma de pacotes, de um computador pessoal para outro, através da Internet.

***xDSL*:** *x Digital Subscriber Line*. Conjunto de tecnologias de linha digital de assinante, genericamente denominadas DSL, capazes de transformar linhas de cobre (por exemplo, linhas telefónicas vulgares) em linhas digitais de alta velocidade, passíveis de suportar serviços avançados de maior largura de banda, como o acesso rápido à Internet e o *video-on-demand*.