From: António Campos
Sent: 20 de novembro de 2018 15:47
To: plano2019-2021@anacom.pt
Subject: Plano de Actividades 2019-2021 - Consulta Pública

Follow Up Flag: Follow up
Flag Status: Flagged

Boa tarde.

No seguimento do processo em epígrafe, venho dar a minha modesta contribuição.

Julgo que o vosso primeiro objectivo estratégico, que reproduzo abaixo, deveria ser o vosso cavalo de batalha.

"Contribuir para que todo o País obtenha o máximo benefício em termos de escolha, preço, qualidade e segurança dos serviços postais e de comunicações eletrónicas, através de uma regulação ativa e exigente que promova o investimento eficiente, facilite a partilha de infraestruturas e assegure uma concorrência leal e dinâmica."

Efectivamente, não consigo compreender o abandono a que certas áreas do país continuam devotadas, nomeadamente no que diz respeito ao acesso à Internet. Numa altura em que se vêem ofertas em fibra óptica com velocidades impensáveis há alguns anos atrás, ou a passagem para o 5G, há zonas do país, por vezes bem perto de algumas cidades, onde a única oferta disponível é o ADSL, com uma velocidade contratada de 24Mb, mas que na prática mal chega aos 8Mb. A NOS ainda consegue chegar a alguns desses pontos e, embora não seja com fibra, a sua tecnologia por cabo permite ter uma velocidade de acesso à Internet bem razoável. A questão é que não existe escolha e, por isso, não é possível beneficiar das ofertas de outros operadores e, consequentemente, não há argumentos para negociar uma melhor oferta do único fornecedor actual.

Esta situação ocorre no local onde resido, que fica a escassas centenas de metros da cidade de Quarteira. O número de habitantes na zona tem vindo a aumentar constantemente mas, pelos vistos, ainda não é economicamente atractivo para se investir em infraestruturas de telecomunicações. Desde que para aqui vim residir, em Fevereiro de 2002, que tive dificuldade em ter um simples telefone fixo (inicialmente) passando depois por um acesso à Internet por modem, quando já havia ADSL de velocidade bem satisfatória noutros locais.

Uma outra questão tem a ver com a chamada refidelização. Não consigo compreender os argumentos usados pelas operadoras, pois os investimentos suportados e as ofertas feitas numa primeira fidelização já não existem, como por exemplo, a instalação e a ligação. Assim, um cliente que chegue ao fim da sua fidelização inicial e queira continuar com o mesmo operador, não deveria estar sujeito a novas fidelizações ou a preços diferenciados mais elevados. Aliás, não havendo necessidade de instalação e ligação, o preço a pagar até poderia ser mais barato, ou haver um aumento da qualidade ou quantidade dos serviços incluídos, que seria uma outra oferta, pois aquela inicial já não existe.

Com os meus melhores cumprimentos.

António José Campos