

---

*Comentários da Ar Telecom sobre o Sentido Provável de Decisão (SPD)  
sobre a Análise dos Mercados de Acesso local grossista num local fixo e de  
acesso central grossista num local fixo para produtos de grande consumo*

---

A Ar Telecom congratula-se com a publicação do presente SPD retomando-se o processo de análise iniciado em 2012.

#### **O ESTÁDIO DE EVOLUÇÃO DOS MERCADOS E A REGULAÇÃO**

À medida que se assiste a uma concentração de quotas de mercado num número muito reduzido de operadores, a tendência é considerar-se que a imposição de regulação é hoje menos importante do que quando o mercado era dominado por um único operador histórico a nível nacional. Entendemos que esta visão subestima a importância de ter no mercado também os pequenos e médios *players*. Estes, além de preencherem nichos, desafiam os equilíbrios entre os maiores e contribuem para elevar o nível concorrencial além do que seria de esperar da análise simples às suas quotas.

Veja-se por exemplo o que se está a passar ao nível das medidas menos rigorosas impostas ao nível das terminações grossistas de voz na Europa: tendo-se permitido a desregulação destes preços para tráfego com origem fora do Espaço Económico Europeu, verifica-se que os prestadores de serviços de trânsito (intermediários nas trocas de tráfego internacionais) têm vindo a aumentar os preços de forma abrupta alinhando-os com os preços definidos pelos operadores de terminação para origens fora do EEE (independentemente da origem). Esta situação está a levar à perda de competitividade dos operadores de pequena e média dimensão que precisam de recorrer a intermediários. Ao contrário, os operadores de maior dimensão conseguem, via múltiplas ligações e acordos internacionais diretos manter a sua estrutura de custos (ou baixá-la) já que continuam a usufruir dos valores regulados de terminação.

#### **CONCLUSÕES DA ANÁLISE DE MERCADO QUANTO AO ACESSO ÀS NOVAS REDES DE ACESSO (NRAs)**

Relativamente ao tema do acesso a Novas Redes de Acesso (NRAs) tratado no presente SPD, do ponto de vista de um operador focado no fornecimento de soluções em múltiplos locais a clientes empresariais e setor público, as conclusões da análise realizada pela ANACOM não vão de encontro às necessidades de disponibilização de ofertas grossistas às NRAs. De facto, a existência deste tipo de ofertas é essencial, para o fornecimento em condições económicas adequadas, de soluções aos clientes não residenciais.

Através da análise de mercado realizada, a ANACOM conclui sobre a existência de poder de mercado significativo (PMS) da MEO no mercado de acesso local nacional. No entanto, após análise da cobertura das redes alternativas nas várias regiões, acaba por decidir pela não implementação da medida de acesso à fibra do operador com PMS.

Como foi dito, este resultado não reflete a dificuldade com que se confrontam os operadores cujo objetivo não é a cobertura massificada de zonas geográficas do território nacional. A

verdade é que, apesar da cobertura (assimétrica) do território com várias NRAs, não existem ofertas grossistas de acesso local e central à fibra que permitam garantir a concorrência efetiva no segmento empresarial no retalho.

Assim, considera-se que o acesso grossista à fibra quer ao nível local quer central (via oferta de *bitstream*) é um elemento fundamental para garantir que os operadores conseguem efetivamente concorrer a jusante na disponibilização de soluções de elevada capacidade e geograficamente dispersas aos clientes não residenciais.

#### OBRIGAÇÃO DE ACESSO À FIBRA PREVISTA NO SPD

Estando já prevista no SPD para o Mercado 3a obrigação de acesso a fibra escura quando o acesso a condutas e postes não for possível será fundamental clarificar:

- Quais são exatamente os cenários em que se considera que não há caminho alternativo viável (e razoável) disponibilizado pela MEO. A Ar Telecom considera que o caminho alternativo viável e razoável não pode representar um acréscimo de custos ou de prazo de implementação superior a 5%;
- Esta obrigação aplica-se, por maioria de razão, quando há erros de cadastro e necessidades de desobstrução detetados no terreno, sem prejuízo das penalidades aplicáveis por erros de cadastro;
- Como é feita a validação da existência de fibra disponível nesses troços específicos de conduta ou poste;
- Que a oferta comercial “Access PON PT” da MEO, não substitui nem antecipa a obrigação prevista no SPD, uma vez que:
  1. Se destina a acessos futuros e não atuais: “...terá como objetivo abranger um universo de 3 milhões de Unidades de Alojamento (UA) endereçáveis que serão construídas de forma gradual ao longo do período de 5 anos<sup>1</sup>”;
  2. A arquitetura de rede não é compatível com a necessidade que surge de casos concretos em que não exista espaço em condutas e postes;
  3. Tratando-se de uma oferta comercial, os preços não estão controlados;
  4. A estrutura tarifária não se adequa com a necessidade que surge de casos concretos em que não exista espaço em condutas e postes;
  5. Todo o modelo conceptual, incluindo a estrutura tarifária, está pensado para coberturas massificadas de zonas geográficas para prestação de serviços numa lógica só possível de rentabilizar com prestação de serviços a um número elevado de clientes residenciais. Portanto não se adequa, nem sequer enquanto oferta comercial, às necessidades específicas de operadores que desenvolvem redes para cobrir clientes empresariais com localizações muito dispersas geograficamente.

---

<sup>1</sup> Página 4 da oferta com data de publicação de 11-3-2016

## OBRIGAÇÃO DE NÃO DISCRIMINAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DO PADRÃO DE EQUIVALÊNCIA DOS INPUTS (EDI)

Estando já prevista no SPD para o Mercado 3a a obrigação de implementação da EdI no âmbito da ORAC e da ORAP, considera-se oportuna a criação de um grupo de trabalho formado pelos intervenientes dos operadores que têm um conhecimento operacional destas ofertas de forma fazer-se um levantamento mais exaustivo dos pontos críticos das ofertas e dos requisitos para as auditorias referidas a realizar.

Identificamos para já a necessidade de análise aos seguintes aspetos relacionados com a evolução das ofertas ORAC e ORAP, para além dos já identificados pela ANACOM:

1. Quanto ao acesso *online* à informação de níveis de ocupação de condutas e traçado via extranet, considera-se indispensável que o mesmo passe a ser disponibilizado sem custos, tendo em conta não só o que se passa a nível interno na MEO como também os níveis de amortização que os investimentos nesta ferramenta terão já atingido. De facto a Ar Telecom tem defendido que a anuidade devida por cada distrito acessível (mesmo que rateada conforme a data de adesão ao longo do ano civil) inviabiliza vários projetos de construção de rede que poderiam ter avançado se existissem modalidades de utilização mais adequadas ou gratuitas;
2. Ao nível dos indicadores e SLAs, deverá existir um prazo para rejeição dos pedidos de análise de viabilidade para utilização ORAC e ORAP por motivo de erros ou informação insuficiente. No caso da ORAP, atualmente a MEO pode rejeitar no pedidos de viabilidade por erros ou informação insuficiente, até ao 30º dia útil após o envio do mesmo;
3. No que diz respeito aos procedimentos de faturação, conferência de faturas, reclamação de erros de faturação e respetiva emissão de créditos, a experiência da Ar Telecom é de que os processos de correção de valores faturados são excessivamente lentos, pelo que considera crítica a existência de SLA's para a concretização da EdI também nesta aspeto. Sugere-se que as reclamações sejam analisados num prazo de 30 dias e as correções e créditos emitidos no ciclo de faturação imediatamente a seguir.

## CONCLUSÃO

Relativamente ao Mercado 3a, a Ar Telecom considera que a decisão final da ANACOM deverá ter em conta que o aumento cobertura do território com NRAs terá um impacto limitado se não der origem a ofertas de acesso grossista à fibra. Os operadores com necessidades de cobertura pontuais continuarão excluídos desses benefícios, não conseguindo replicar as ofertas de retalho no segmento empresarial, com prejuízo do nível de concorrência no mercado. Este é portanto um ponto crítico para que empresas e setor público em Portugal mantenham um conjunto alargado de alternativas de fornecedores de comunicações eletrónicas capazes de entregar soluções de elevada capacidade em todo o território.