

## **Resposta da Ar Telecom às Consultas Públicas relativas à análise de mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais e respectiva obrigação de controlo de preços**

### **Introdução**

A Ar Telecom está genericamente de acordo com o Sentido Provável de Decisão do ICP-ANACOM relativamente à análise de mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais e respectiva obrigação de controlo de preços.

Enquanto operador fixo, sem uma operação móvel integrada, a Ar Telecom revê-se particularmente na componente da argumentação relativa às distorções concorrenciais entre operadores fixos e móveis, tema para o qual a Ar Telecom tem vindo a chamar a atenção do regulador desde sempre.

Não nos podemos esquecer, que um dos objectivos que preside à existência da entidade reguladora sectorial, é e será, “garantir o acesso dos operadores de comunicações às redes, em condições de transparência e igualdade”.

*Como consta do SPD do ICP-ANACOM, a prática de preços de terminação excessivos e muito acima do nível de custos eficientes conduz a distorções nas escolhas dos consumidores. Se o preço de uma chamada fixo-móvel for demasiado elevado, como resultado de preços de terminação excessivos, e os operadores móveis usarem esse excesso de receita para reduzir o preço das suas próprias chamadas de retalho (nomeadamente nas chamadas on-net), esta alteração dos preços relativos induzirá uma utilização muito maior dos serviços cujo preço é subsidiado – serviço móvel – em detrimento daquele cujo preço relativo aumentou – serviço fixo. Esta alteração é ainda mais estranha quando se reconhece que, os preços relativos não reflectem alterações nos custos marginais reais dos dois serviços, pelo que a distorção nas escolhas dos consumidores gera uma ineficiência estática.*

*Sendo o preço de terminação nas redes móveis cerca de 10 vezes superior ao preço da terminação fixa, em Portugal, **esta distorção é certamente uma das explicações para o maior peso da utilização dos serviços móveis face aos serviços fixos em Portugal.***

### **Práticas Restritivas no mercado empresarial conceito alargado de tarifa On-net**

Esta disparidade nos preços de terminação móvel e fixo, tem contornos ainda mais bizarros quando analisamos o mercado empresarial.

Neste segmento de mercado, muitas das condições comerciais são negociadas à medida das necessidades específicas dos clientes.

O que se tem vindo a notar de forma cada vez mais recorrente, e que configura claramente um fenómeno de prática restritiva da concorrência, é que os operadores integrados (móveis naturalmente) apresentam aos clientes propostas com preços do tráfego fixo-móvel para a sua rede móvel integrada, muito inferiores ao respectivo preço grossista de terminação móvel regulado.

Estamos a falar naturalmente do Grupo PT, Vodafone e Sonaecom, todos eles a actuar no mercado empresarial com ofertas integradas (voz fixa, voz móvel, dados, etc..).

Estes operadores utilizam, no fundo, um conceito alargado de preço on-net, em que se inclui a componente do tráfego fixo-móvel, como se de móvel-móvel se tratasse.

Tendo em conta o peso significativo que tem o tráfego fixo-móvel no total de consumo de comunicações electrónicas dos clientes empresariais (para não referir o móvel-móvel), facilmente se percebe que esta distorção coloca os operadores sem operação móvel integrada numa situação de clara desvantagem concorrencial, uma vez que não conseguem replicar o modelo dos operadores integrados e, além de não ganharem a componente móvel do tráfego (móvel-móvel e/ou fixo-móvel), acabam por perder a totalidade dos serviços, por não conseguirem apresentar propostas globalmente competitivas.

Acresce que a solução técnica implementada nos clientes pelos operadores integrados (acessos primários ligados a VPN do operador móvel) implica, na maior parte dos casos, a inibição do número chamador, para que não seja visível o número móvel

associado ao acesso, o qual, tipicamente não recebe chamadas. Ou seja, a qualidade e robustez do serviço prestado é muito inferior às soluções dos operadores fixos.

### **Preços terminação Fixa vs preços de terminação móvel**

Tal como o ICP-ANACOM, a Ar Telecom considera *que não existem justificações para uma tão significativa diferença de preços entre a terminação nas redes móveis e nas redes fixas nacionais, cujo impacto negativo é aliás agravado pela crescente adesão aos produtos fixos introduzidos pelos operadores móveis, fazendo uso das suas redes GSM e UMTS (produtos Homezone). De facto, os operadores móveis nacionais, para além dos serviços móveis, também estão a oferecer serviços telefónicos prestados em local fixo, através das respectivas redes móveis, cobrando para o efeito o preço da terminação fixa. O surgimento destas ofertas e a sua permanência no mercado indicia que tais preços de terminação garantem uma adequada remuneração do serviço prestado, permitindo negócios sustentáveis e com forte adesão dos clientes, pese embora a remuneração obtida pelos serviços de terminação seja substancialmente inferior à que é obtida pela terminação móvel nas mesmas redes.*

### **Conclusão**

A redução dos preços de terminação móvel e convergência dos valores com os da terminação fixa, é portanto um tema de primordial importância para o bom funcionamento e equilíbrio do mercado de comunicações electrónicas.

De facto, a Ar Telecom considera que as alterações de preço propostas só pecam por tardias, uma vez que o ritmo de reduções deveria dar continuidade ao calendário de reduções anteriormente implementado, cuja última alteração entrou em vigor a 1 de Outubro de 2009. De realçar ainda que no último processo de decisão regulatória sobre este assunto, os operadores fixos foram altamente prejudicados com o adiamento da primeira data de descida de preços de 15 de Julho para 23 de Agosto de 2008, estando ainda por compensar os referidos danos.



Tendo em conta que os operadores móveis nunca promoveram qualquer descida voluntária dos preços de terminação grossistas, esta redução de preços tem necessariamente que ser imposta por decisão do ICP-ANACOM, pelo que estamos certos que o calendário e respectivos valores avançados no SPD se manterá na decisão final, ou será mesmo antecipado para Janeiro 2010. A Ar Telecom concorda também com os resultados da análise do mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais.