

Coimbra, 9 de Maio de 2018

Exmo. Senhor Presidente do Conselho de Administração da ANACOM

A G9Telecom, como prestador de serviços de telecomunicações impactados pelo presente projeto de deliberação, vem apresentar a sua opinião aos membros do conselho de administração do vosso regulador sectorial, não com o objetivo único de responder ao projeto em causa, mas antes apresentando um conjunto de reflexões cuja ponderação achamos pertinente.

Uma perspetiva considera a estratégia da ANACOM ao longo dos últimos anos. A G9Telecom e a Nortenet (empresas entretanto fundidas), presentes nestes mercados há mais de 15 anos sempre prestaram atenção à evolução do mercado. Desde a liberalização do sector que se experimentam respostas extemporâneas por parte do regulador, frequentemente desfasadas da rápida evolução tecnológica e, conseqüentemente, do mercado. Esta atitude foi, no nosso entendimento, penalizadora do aparecimento, ou mesmo da manutenção de múltiplos prestadores no mercado. A diversidade de operadores será sempre o garante último da concorrência, da inovação e da defesa dos consumidores. Quem observe o mercado nos dias que correm verá um domínio de três operadores com ofertas globais fixas e móveis, tendo os restantes prestadores desaparecido ou perdido quota de mercado significativamente. Este facto é visível nas vossas estatísticas ao longo dos últimos anos. Somos levados a concluir que, para a ANACOM é suficiente promover a existência de três operadores significativos, ao contrário do que sucede noutros mercados europeus. No final, é este o resultado das políticas passadas e presentes da ANACOM.

No que se refere à desvalorização dos preços grossistas da terminação fixa, ao invés da ferramenta analítica LRIC que a ANACOM tem vindo a contratar a empresas estrangeiras, gostaríamos preferencialmente que a ANACOM fizesse uso de racionais simples para se questionar sobre os seguintes aspetos:

- 1) Qual a razão pela qual o relatório de consulta pública não apresenta dados para todos os países europeus (gráfico 11 do relatório, a partir de dados que existem no relatório BEREC – nota 53), nomeadamente para a Alemanha, Bélgica e Finlândia? Desfiguram os números estatísticos e a agenda do regulador?
- 2) Com a receita atual de 0,063€/minuto a G9Telecom fatura a terminação de aproximadamente 6 milhões de minutos mensais pelo preço de 3.780€; com o ajuste para 0,047€/minuto passará a faturar mensalmente 2.820€. Considera a ANACOM que estes valores cobrem os custos de circuitos de interligação e os custos de infraestrutura, operacionais e de recursos humanos para terminar 6 milhões de minutos? Considera a ANACOM que existirá impacto em preços retalhistas? Não deveremos esquecer que os prestadores com quota significativa de mercado, estão fundamentalmente a vender ofertas em pacote, onde o serviço de voz fixa possui um peso pouco significativo na oferta comercial, relativamente aos produtos televisão e débito de Internet. Nas ofertas em pacote a voz é vendida como oferta flat-rate. Até os operadores móveis vendem há muitos anos as chamadas para o fixo em pacote e sem limite de tempo. Relembramos ainda dos aumentos anuais anunciados pelos operadores globais, para atualização da inflação, sendo que os preços grossistas se tem reduzido, ou na melhor das hipóteses, mantido. Não nos parece haver qualquer relação entre preço grossista e retalhista neste mercado.

- 3) A ANACOM sente-se confortável ao propor que a terminação móvel tenha um custo 16 vezes superior ao custo da terminação fixa? Considera a ANACOM que as pessoas, os capitais e a tecnologia que suportam o negócio móvel têm um valor 16 vezes superior aos capitais, tecnologia e pessoas que operam o serviço fixo e nómada? Consideramos que não e que em nada se justifica esta assimetria.
- 4) A ANACOM já atentou ao facto de que o negócio de MVNO, que é aquele que poderia permitir aos restantes operadores fixos e nómadas terem oferta no móvel, em Portugal é um mercado inexistente, ao contrário dos restantes mercados da nossa zona económica? A G9Telecom solicita, há mais de 10 anos, propostas para operar em MVNO e nunca recebeu qualquer oferta dos operadores móveis, excetuando uma proposta da Altice impossível de sustentar economicamente numa qualquer operação.
- 5) Constata-se que se termina no serviço fixo e nómada português aos preços mais baixos do mundo em oposição à terminação no serviço móvel nacional. A realidade afirma-se de forma estranha, principalmente para os países de língua oficial portuguesa: por exemplo o preço de terminação móvel praticado pela Vodafone de 35 €cent/min para origens em São Tomé e Príncipe. Não haverá algo de errado quando uma terminação grossista no móvel se apresenta anormalmente mais alta que uma terminação no fixo?
- 6) No passado promovemos repetidamente chamadas de atenção da G9Telecom que, pese embora não terem sido atendidas pela ANACOM, aproveitamos a ocasião para relembrar e lamentar que nem todas as determinações da EU são aplicadas pela ANACOM de forma diligentemente. Algumas, aquelas que realmente favorecem os operadores mais pequenos, são literalmente ignoradas. A oferta grossista ADSL-PT e o mercado 5 em geral não é revisto pela ANACOM há mais de 10 anos, nomeadamente desde Outubro de 2007. A G9Telecom, não podendo ser competitiva viu a sua carteira de clientes ser reduzida de 14.000 no ano 2008 para os atuais 800 e nunca conseguiu encontrar outras ofertas grossistas que lhe permitissem operar de forma sustentada.

Esperamos que estes nossos comentários e considerações permitam à ANACOM perceber a sensibilidade de um dos operadores de menor dimensão, que ainda opera no mercado nacional.

Com os nossos melhores cumprimentos,

João Perdigoto  
Alexandre Alves

(Administradores da G9Telecom)