



**PRONÚNCIA DA
MEO – SERVIÇOS DE COMUNICAÇÕES E MULTIMÉDIA, S.A.**

**SENTIDOS PROVÁVEIS DE DECISÃO SOBRE O MERCADO RELEVANTE GROSSISTA DE TERMI-
NAÇÃO DE CHAMADAS DE VOZ EM REDES MÓVEIS INDIVIDUAIS E SOBRE O MODELO DE
CUSTEIO PARA AS TERMINAÇÕES MÓVEIS**

VERSÃO NÃO CONFIDENCIAL

25/05/2015

ÍNDICE

NOTA PRÉVIA	3
SUMÁRIO EXECUTIVO	5
A. SPD MR2	11
A.1. Introdução	11
A.2. Os serviços de comunicações eletrónicas móveis	14
A.2.1. Caracterização do mercado móvel	14
A.2.2. O tráfego do serviço telefónico móvel	16
A.2.3. O desbalanceamento do tráfego e os diferenciais <i>on-net/off-net</i>	17
A.3. Definição do mercado grossista de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais	21
A.4. Mercados suscetíveis de regulação <i>ex-ante</i>	22
A.5. Avaliação de PMS nos mercados de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais	23
A.6. Caracterização dos problemas de concorrência identificados nos mercados relevantes	26
A.7. Imposição de obrigações	30
A.7.1. Controlo de preços: a opção LRIC puro, a Recomendação da CE e o <i>Benchmark</i> de preços	31
A.7.2. Controlo de preços: os preços a aplicar	35
A.7.3. Controlo de preços: terminação de chamadas originadas fora do EEE	36
B. SPD CONTROLO DE PREÇOS	38
B.1. Tipo de operador (2.3.1.1.)	38
B.2. Cobertura modelada (2.3.1.2.)	38
B.3. Escala mínima eficiente (2.3.1.3.)	39
B.4. Valor do espectro (2.3.2.2.)	39
B.5. Dimensionamento da rede (2.3.2.6.)	40
B.6. Volume de tráfego (2.3.3.2.)	42
B.7. Migração do tráfego (2.3.3.3.)	48
B.8. Custos retalhistas e grossistas (2.3.3.4.)	49
B.9. Incremento relevante (2.3.4.1.)	49

Pronúncia da MEO aos Sentidos Prováveis de Decisão sobre o mercado grossista de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais e sobre o modelo de custeio para as terminações móveis

B.10. Metodologia de depreciação de ativos (2.3.4.2.)	50
B.11. Horizonte temporal (2.3.4.3.)	51
B.12. Remuneração do custo de capital (2.3.4.4.)	51
B.13. Calibração do modelo (2.3.4.5)	53
B.14. Apresentação do modelo (2.5)	54

NOTA PRÉVIA

O presente documento constitui a pronúncia da MEO – Serviços de Comunicações e Multimédia, S.A. (doravante “MEO”) à audiência prévia e ao procedimento geral de consulta relativos aos Sentidos Prováveis de Decisão sobre o mercado relevante grossista de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais (doravante “SPD MR2”) e sobre o modelo de custeio para as terminações móveis (doravante “SPD Controlo de Preços”), aprovados por Deliberação do Conselho de Administração da ANACOM de 16/04/2015 e publicados a 17/04/2015.

A 30/04/2015 a ANACOM comunicou a sua decisão de prorrogar por mais 5 dias úteis, até 25/05/2015, o prazo inicialmente fixado para a pronúncia, deferindo parcialmente o pedido que recebera da Vodafone para que o prazo fosse prorrogado até 01/06/2015.

Na mesma data, e após a realização do *workshop* com a Analysys Mason de dia 29/04/2015, a MEO enviou também à ANACOM um pedido de prorrogação do prazo inicial de resposta em 15 dias úteis adicionais, que justificou por se tratar de dois SPD, um dos quais envolvendo um modelo de custeio e documentos bastante extensos e complexos.

A 06/05/2015 a ANACOM comunicou a sua decisão de indeferir o pedido formulado pela MEO, por já ter atendido anteriormente (de forma parcial) o pedido de prorrogação da Vodafone e reiterando os motivos já apresentados nessa decisão, nomeadamente que está em causa um processo similar a outros anteriores, tratando-se agora de atualizar um modelo de custeio desenvolvido em 2012 e já amplamente debatido.

A MEO não concorda com as razões invocadas pela ANACOM nesta sua decisão. Por um lado, conforme expôs no seu pedido de prorrogação, a MEO considera que o *workshop* não se revelou suficiente para abreviar o período de análise que o modelo exige. Por outro, ainda que esteja em causa a atualização de um modelo já amplamente debatido, é de tomar em consideração que uma parte substancial dessa atualização diz respeito a uma alteração estrutural do modelo: a inclusão do 4G. De referir ainda que, face à evolução do mercado, a mera atualização dos pressupostos do modelo se afigura já como uma tarefa complexa e demorada.

Nesta medida, a MEO considera que o prazo de resposta final que ficou estabelecido (25/05/2015) não é compatível com uma participação devidamente esclarecida e informada dos interessados no processo de consulta, pelo que se ressalva que os contributos agora apresentados não prejudicam o direito desta empresa adotar posições diferentes e/ou complementares no futuro, caso se alterem as condições subjacentes à presente pronúncia.

A MEO considera, para todos os efeitos, como **CONFIDENCIAIS** as passagens deste documento devidamente assinaladas como tal, com a indicação de **[IIC]** – Início de Informação Confidencial e **[FIC]** – Fim de Informação Confidencial, uma vez que as mesmas constituem segredo comercial e de negócio, sendo suscetíveis de revelar questões inerentes às atividades e vida interna da empresa.

SUMÁRIO EXECUTIVO

1. A presente pronúncia da MEO divide-se em dois capítulos principais, um relativo ao SPD MR2 (A) e outro relativo ao SPD Controlo de Preços (B).
2. Os pontos seguintes sintetizam as principais mensagens que a MEO sustenta ao longo do documento.
3. No que respeita ao SPD MR2, é posição da MEO que, face ao estágio a que este mercado chegou, com preços de chamadas reduzidos ao nível do custo marginal, e face à complexidade e custos inerentes ao processo de análise de mercado, a adequação e proporcionalidade do modelo atual de intervenção regulatória sobre as terminações de voz em redes móveis é questionável. Estes fatores, conjuntamente com a perspetiva de existência de uma crescente pressão competitiva exercida pelos OTT (meio de comunicação vocal alternativo), levam a MEO a defender a evolução para um quadro regulatório menos interventivo e mais simplificado, de obrigações simétricas de acesso e interligação, que dê mais espaço e incentivo ao relacionamento comercial entre os agentes e a autodisciplina do mercado, salvaguardado pelos poderes de intervenção da ANACOM.
4. Quanto à caracterização do mercado português apresentada no SPD MR2, a MEO considera que não é dado o devido relevo às evoluções significativas ocorridas nos últimos dois anos, sendo de destacar: (i) a alteração dos perfis de consumo associada à generalização de pacotes convergentes envolvendo o STM, com tarifas planas *all-net* (sem distinção tarifária consoante a rede de destino e incluindo volumes significativos de chamadas gratuitas); (ii) e a criação do operador NOS Comunicações, que transformou o operador móvel mais pequeno no mercado português num *player* com grande relevo no mercado de telecomunicações, alavancando na forte posição no mercado fixo, em particular no contexto de convergência.
5. Apesar de estes factos serem mencionados na análise realizada pela ANACOM, deles não são retirados as devidas conclusões, nomeadamente em termos prospetivos. Consequentemente, a MEO considera que a análise de mercado efetuada no SPD MR2 está desajustada, defendendo a persistência no mercado móvel português de problemas competitivos que, no entender desta empresa, não se verificam ou que estão já a ser corrigidos.
6. Exemplo deste facto são a caracterização e as conclusões retiradas pela ANACOM relativamente ao desbalanceamento entre o tráfego originado e terminado *off-net* e ao desequilíbrio financeiro entre os operadores.

7. Chama-se a atenção para o facto de que a NOS, ao alavancar a oferta do serviço móvel nos serviços que disponibiliza através da sua rede de cabo, tem vindo a registar um rápido e significativo aumento da quota de mercado no STM, tornando-se um operador mais competitivo. O reforço do desbalanceamento entre o tráfego originado e terminado *off-net* reflete esta tendência de aumento de quota de mercado, conjugada com a estratégia de *pricing* definida pelo próprio operador de praticar tarifas *all-net* nestas ofertas em *bundles*.
8. Conclui-se assim que o suposto problema de desbalanceamento de tráfego a que o SPD MR2 dá grande ênfase, não se trata de um fator inerente à existência de falhas de mercado que prejudicam os operadores de menor dimensão, sendo, ao contrário, o resultado do funcionamento do mercado, não devendo, e não podendo, a sua eliminação ser encarada como um objetivo da regulação.
9. A dinâmica competitiva que se observa no mercado, marcada pela massificação das ofertas convergentes com tarifas planas *all-net* e consequente alteração dos padrões de tráfego e das preferências dos consumidores, e que resultaram numa alteração da estrutura do mercado com o crescimento de quota do operador mais pequeno, leva a MEO a questionar a necessidade e justificação de uma nova intervenção regulatória sobre o preço das terminações móveis em Portugal.
10. Neste contexto, a MEO é da opinião que a ANACOM não se deve abster de avaliar se o mercado grossista de terminação de chamadas em redes móveis em Portugal cumpre todos os critérios exigíveis para que seja considerado um mercado relevante (nomeadamente no que respeita à inexistência de aspetos dinâmicos que assegurem uma concorrência efetiva num horizonte temporal pertinente), sendo de sublinhar que o fundamento para a regulação do preço grossista de terminação tem de ser encontrado na necessidade de corrigir problemas de concorrência ao nível retalhista, não podendo ser erigido enquanto objetivo autónomo, em função do monopólio no mercado grossista ou do posicionamento num qualquer ranking internacional.
11. No que toca à delimitação do mercado relevante, a MEO fundamenta nesta pronúncia a convicção de que a utilização permanente de aplicações VoIP se irá massificar em poucos anos, atendendo a que se eliminarão os impedimentos técnicos à utilização permanente destas aplicações, seja ao nível dos equipamentos, seja ao nível da cobertura de internet (fixa e móvel).
12. Ainda que a incerteza relativamente ao momento em que esta evolução ocorrerá de forma decisiva não permita atualmente a inclusão das chamadas através destas aplicações no merca-

do relevante, a MEO defende que a ANACOM deverá dedicar especial atenção a esta matéria tendo em vista, de imediato, os impactos a considerar no SPD Controlo de Preços relativamente às projeções de tráfego de longo prazo, e também o efeito de limitação do poder de mercado dos operadores nestes mercados.

13. Adicionalmente, e a contrário do que se defende no SPD MR2, a MEO considera que o PMS dos operadores é também limitado pelo contrapoder comercial exercido pelos prestadores móveis, traduzido em concreto na possibilidade de cada um poder retaliar face a aumentos do preço de terminação dos outros prestadores, dado que no contexto atual os operadores estão cada vez mais limitados na sua capacidade de diferenciar os preços consoante a rede de destino e de beneficiar assim de externalidades de rede mediadas pelo preço.
14. No que respeita à imposição de obrigações, a MEO concorda com a proposta da ANACOM de levantar a obrigação de Separação de contas e contabilização de custos, bem como com a proposta de não sujeitar à obrigação de controlo de preços a terminação de chamadas originadas fora do Espaço Económico Europeu. Considera-se, no entanto, que esta exceção deve ser também refletida nas obrigações de Não discriminação na oferta de acesso de interligação e na respetiva prestação de informação e de Transparência na publicação de informação.
15. Relativamente à obrigação de controlo de preços e escolha do LRIC puro, a MEO reitera os comentários já efetuados em processos de consulta anteriores, nos quais expôs em detalhe o seu posicionamento relativamente à Recomendação da CE sobre terminações fixas e móveis e à forma acrítica como a ANACOM a toma em consideração conferindo-lhe, na prática, a força de um Regulamento.
16. A MEO mantém que a opção de orientação dos preços grossistas de terminação de chamadas em redes móveis para os custos apurados através de um modelo LRIC puro carece de fundamentação adequada, nomeadamente no plano empírico, relativamente aos méritos dessa abordagem para a melhoria do bem-estar económico geral, atendendo em especial ao facto de que o preço da terminação em redes móveis já está, desde 2013, fixado ao nível do custo marginal teórico.
17. No entender da MEO, os grandes beneficiários das novas reduções tarifárias preconizadas pela ANACOM não serão os consumidores nacionais mas antes os operadores (e, eventualmente, os clientes finais) de outros países no âmbito do tráfego internacional de entrada, pelo que o reposicionamento de Portugal em lugares cimeiros no *benchmark* dos preços de terminação em

redes móveis dentro do EEE não pode ser descontextualizado da penalização imposta ao país na relação comercial com o exterior.

18. Nesta medida, a MEO considera que a ANACOM deve realizar uma análise comparativa das várias opções metodológicas e pressupostos considerados nos modelos implementados em cada país, com o objetivo de determinar quais as variações que se devem às especificidades nacionais e quais as que são causadas, simplesmente, por diferenças metodológicas.
19. No entender desta empresa, a ANACOM deve procurar salvaguardar o mais possível o relacionamento comercial de Portugal com os restantes países do EEE e atentar, para esse efeito, no exemplo de algumas das suas congéneres europeias que, não obstante seguirem a Recomendação da CE, são mais conservadoras nas opções metodológicas e pressupostos a considerar no modelo de custeio LRIC puro, ou que até se desviam abertamente da linha recomendada pela CE e implementam mesmo outro tipo de modelos.
20. Em relação aos preços a aplicar, a MEO não concorda com a definição de um *glide path* anual para o próximo triénio. Tendo em conta a incerteza própria associada a estes modelos, nomeadamente quanto à evolução da procura subjacente, e a inconsistência metodológica na forma como são implementados em cada país, bem como as dúvidas que se colocam quanto à real necessidade regulatória de impor novas descidas do preço de terminação de chamada nas redes móveis e quanto aos impactos efetivos destas descidas, quando aquele preço já se encontra ao nível dos custos marginais, a MEO considera que o valor a determinar para 2015 deverá ser tomado para todo o período de vigência da presente análise, à semelhança da abordagem seguida em 2012, em lugar de se prever descidas subseqüentes em 2016 e 2017.
21. Relativamente ao SPD Controlo de Preços, a MEO sustenta nesta pronúncia a necessidade de serem revistos determinados parâmetros e pressupostos do modelo de custeio LRIC puro desenvolvido pela Analysys para a ANACOM.
22. No que se refere à escala mínima eficiente, afigura-se razoável a quota de 20% considerada no modelo mas não se compreende o que justifica o aumento da quota de mercado do operador hipotético existente até ao valor de 33% em 2017 (quota de mercado natural). O que se pretende retratar neste modelo de custeio é um operador hipotético que atinja uma escala mínima de eficiência e não um operador que opere num mercado conjuntamente com outros dois *players*, detendo, cada um deles, um terço desse mesmo mercado.

23. Quanto ao valor do espectro, a MEO reitera também a sua posição de que, tendo a atribuição de espectro aos operadores móveis sido efetuada para permitir a prestação dos diferentes serviços móveis, inclusive do serviço de terminação de chamada, este custo deve ser alocado como incremento a todos os serviços prestados, inclusive ao serviço de terminação de chamada, na quota parte da sua utilização.
24. Relativamente ao dimensionamento da rede modelada, a MEO não concorda com a estabilização do número de *sites*, *micro-sites* e *special sites* projetada pelo modelo, que não é compatível com as necessidades de aumentar a capacidade da rede e melhorar a cobertura. Assinala-se também que o modelo não inclui todos os elementos de rede necessários a uma arquitetura de rede de VoLTE, sendo identificadas as omissões que deverão ser corrigidas.
25. Quanto aos volumes de tráfego, a MEO considera que as projeções incluídas no modelo para os próximos 10 anos, quer para o tráfego de voz, quer para o tráfego de dados, não são realistas.
26. Em relação ao tráfego de voz, a MEO apresenta diversos elementos e faz referência a vários estudos, alguns da própria Analysys, outros patrocinados pela ANACOM, que fundamentam a convicção de que se irá assistir em pouco tempo a um fenómeno de forte crescimento da VoIP e canibalização da voz móvel tradicional, em tudo semelhante ao que já se verifica relativamente ao *instant messaging* e os SMS.
27. Nesta medida, considera-se que o modelo deve ser revisto de modo a integrar nas projeções de tráfego a 10 anos o impacto que se projeta que as aplicações VoIP poderão ter na evolução do tráfego tradicional de voz móvel.
28. Adicionalmente, as estimativas de tráfego de voz no modelo proposto pela ANACOM têm como ponto de partida os volumes de tráfego e os perfis registados nos anos mais recentes (2013 e 2014), que são resultado de uma alteração de estrutural da oferta das comunicações móveis, em resultado nomeadamente da comercialização de tarifas *all-net* nos serviços móveis em ofertas em *bundle* que integram serviços de comunicação fixos (voz, internet e televisão), e que resultaram num crescimento muito significativo do volume do tráfego de voz móvel, nomeadamente do tráfego *off-net*,
29. Sendo expectável que este crescimento de tráfego acabe por estabilizar, este facto não foi tido em consideração nas estimativas realizadas no modelo proposto pela ANACOM, sendo assumido que a tendência de crescimento se irá manter ainda por um longo período de tempo (mais

10 anos). Este otimismo é obviamente mais grave considerando o impacto expectável das aplicações OTT de voz.

30. As estimativas incluídas no modelo para o tráfego de dados, por seu turno, estão significativamente empoladas, na opinião da MEO, em resultado de (i) uma substancial sobrevalorização do peso dos terminais 4G no total de subscritores, o que impacta no ritmo de migração para 4G e nas estimativas de tráfego de dados na medida em que está associado a esta tecnologia (naturalmente) um maior consumo médio de dados, (ii) e da não inclusão (ou subestimação) do efeito de *off-loading* de tráfego para Wi-Fi.

31. Por fim, destaca-se ainda que em relação à remuneração do custo de capital, a MEO considera que o valor da inflação a considerar no modelo deve ser obtido a partir das estimativas mais recentes e tendo em conta várias fontes, e não apenas a do Euromonitor.

A. SPD MR2

32. Os comentários da MEO ao SPD MR2 que se apresentam neste capítulo seguem, em geral, a estrutura do documento da ANACOM submetido a consulta.

A.1. Introdução

33. Relativamente ao capítulo “1. Introdução” do SPD MR2, e no que diz respeito à lista de acontecimentos relevantes apresentada pela ANACOM no ponto “1.2 As evoluções ocorridas no mercado das comunicações eletrónicas”, a MEO entende que devem ser indicados dois outros acontecimentos: o lançamento de 4G e o lançamento de ofertas convergentes em pacote, agregando os serviços fixo e móvel e incluindo volumes significativos de tráfego *all net*.

34. De facto, o lançamento de ofertas convergentes em pacote constituiu, como se irá demonstrar, o grande catalisador da evolução verificada no mercado das comunicações eletrónicas em Portugal nos últimos 2 anos, sendo fundamental para uma correta caracterização e perceção das condições atuais de mercado. Além do mais, tudo indica que o impacto destas ofertas está longe de se esgotar.

35. Quanto à introdução do 4G, para além de ter estado na base da alteração mais significativa ao modelo de custeio para a valorização das terminações móveis agora proposto, representa, na opinião da MEO uma evolução material no que diz respeito ao posicionamento dos dados móveis, em termos de cobertura e de qualidade de serviço.

36. No que respeita à Recomendação da CE sobre mercados relevantes e ao processo de análise de mercados, enquadrados nos pontos 1.3 e 1.4 do SPD MR2, a MEO aproveita esta oportunidade para apresentar alguns comentários que, por um lado, questionam a adequação, hoje em dia, desta forma de intervenção regulatória sobre as terminações de voz em redes móveis e, por outro, refletem sobre a probabilidade de nos próximos anos virmos a assistir a alterações súbitas e significativas nas condições de mercado em função da adoção de serviços VoIP, facilitada pela massificação dos *smartphones* e pela ubiquidade do acesso à internet (fixa ou móvel).

37. Dadas as particularidades destes mercados em que se considera que cada rede constitui um mercado separado no qual o operador que a detém é monopolista na oferta do serviço de terminação de chamadas, e atendendo ao estágio a que se chegou, com os preços de terminação de chamadas reduzidos ao nível do custo marginal, toda a complexidade e custos inerentes ao

processo de análise de mercados, avaliação de PMS e definição de obrigações, nomeadamente envolvendo o desenvolvimento e operação de um modelo de custeio, não são já adequados, nem proporcionais.

38. Na opinião do BEREC¹ de 05/06/2014 relativamente ao *draft* da nova Recomendação de Mercados Relevantes da CE pode ler-se:

Termination markets typically feature the same competitive conditions across different Member States and ex ante regulatory intervention is pretty much standard. Given that this situation is unlikely to change in the foreseeable future, BEREC considers that a more simplified regulatory approach can be formulated, on the basis of guidance provided by the European Commission. BEREC believes that the Recommendation on relevant markets is not the appropriate vehicle to implement this change to the regulatory approach. However, BEREC recommends that the European Commission considers the disproportionate burden of undertaking a whole market analysis every three years when next reviewing the Framework.

39. Nesta medida, ainda que os mercados de terminação de chamadas se tenham mantido na Recomendação de Mercados Relevantes da CE, e sem prejuízo das eventuais futuras linhas de orientação que a CE irá emitir sobre esta matéria no âmbito da reforma do quadro regulamentar prevista para 2016, a MEO considera que deverá ser equacionada no futuro próximo, no decurso da vigência da análise de mercados agora em consulta, uma alteração da abordagem regulatória a estes mercados em Portugal, em favor de uma forma de intervenção simplificada, menos intrusiva e mais eficiente.

40. A MEO revê-se, para este efeito, na posição expressa pela Plum Consulting² no relatório produzido para a ETNO relativamente à evolução dos mercados relevantes, no qual se defendeu a eliminação dos mercados de terminação da lista de mercados relevantes e a imposição de obrigações de interligação simétricas ao abrigo do artigo 5º da Diretiva Acesso, complementadas pela ameaça de reversão ao processo de análise de mercados em caso de aumentos de preços ou salvaguardadas por um *price cap* explícito que prevenisse, desde logo, aumentos excessivos dos preços.

41. Para além de também se referir aos custos excessivos envolvidos no processo atual de reanálise destes mercados, a Plum sustenta a sua posição em dois pontos essenciais:

¹ BoR (14)71, 5 June 2014 – BEREC’s opinion on Commission Recommendation on relevant product and service markets susceptible to ex ante regulation

² “Relevant Markets in the Telecoms Sector: The Times They are a-Changin’”, a Report for ETNO, June 2013

- (i) Por um lado, a competição *over-the-top* irá intensificar-se à medida que o acesso à banda larga se torna mais capaz e ubíquo, constituindo um meio alternativo de estabelecer comunicações (incluindo vocais) entre duas partes, o que coloca (ou colocará brevemente) em causa os contornos atuais da análise destes mercados.
 - (ii) Por outro lado, fora do contexto europeu, existem exemplos que demonstram que a regulação *ex ante* dos preços de terminação de chamada é desnecessária, desde que os operadores estejam sujeitos a obrigações de interligação simétricas.
42. Sendo certo que a Comissão Europeia optou por manter os mercados de terminação de chamadas na Recomendação de Mercados Relevantes, importa sublinhar que, conforme se expõe em maior detalhe nos parágrafos 196º e seguintes, o mercado português (como eventualmente outros, a nível europeu) evidencia sinais fortes de que a pressão competitiva exercida pelos OTT começa a ser preponderante, sendo previsível o crescimento da sua importância nos próximos anos.
43. E esta perspetiva, associada à circunstância destes serviços (de terminação de chamadas vocais) terem já hoje os preços fixados ao nível dos seus custos marginais e de estarem associados a serviços de voz cuja importância é crescentemente diluída no âmbito de pacotes multi-serviço de maior valor agregado — o que torna ainda mais difícil demonstrar devidamente a necessidade e os impactos de novos ajustes dos preços de terminação — justifica, no entender da MEO, a evolução da regulação dos mercados de terminação de chamadas vocais para um quadro menos interventivo, de obrigações simétricas de acesso e interligação, que dê mais espaço e incentivo ao relacionamento comercial entre os agentes e a autodisciplina do mercado, salvaguardado pelos poderes de intervenção da ANACOM que se mantêm inalterados, quer no âmbito dos processos de resolução de litígios, quer pela possibilidade de regresso ao processo de reanálise de mercados, avaliação de PMS e imposição de obrigações.
44. A MEO considera que esta evolução deverá ser defendida no processo de revisão do quadro regulamentar que a CE encetarà em breve (por exemplo, com a eliminação ou revisão da Recomendação sobre terminações fixas e móveis). Em função da evolução que se perspetiva para os próximos anos, nomeadamente no que respeita à preponderância crescente da VoIP, a ANACOM deverá, em todo o caso, preparar esta transição no caso nacional.
45. No entender desta empresa, a passagem para um quadro regulatório menos intrusivo e mais eficiente não só dará um sinal positivo de desregulação, como terá a virtude de enaltecer e pro-

teger o papel das Autoridades Reguladoras Nacionais, em contraponto aos ímpetus de reforço dos poderes centrais da CE nesta matéria e ao excesso de centralismo *de facto* já hoje existente.

46. Por fim, por uma questão de precisão e para efeitos de adaptação do último parágrafo da pág. 16 do SPD MR2, no ponto “1.4 O processo de análise de mercados”, assinala-se que a nova Exposição de Motivos da CE já não refere explicitamente que o exercício de definição de mercados não é um objetivo por si só, mas um meio para atingir um determinado fim. A Exposição de Motivos refere agora: *Market definition, for the purposes of the Recommendation, is the prerequisite for assessing whether a particular market is characterised by effective competition or should be subject to ex ante regulation.*

A.2. Os serviços de comunicações eletrónicas móveis

A.2.1. Caracterização do mercado móvel

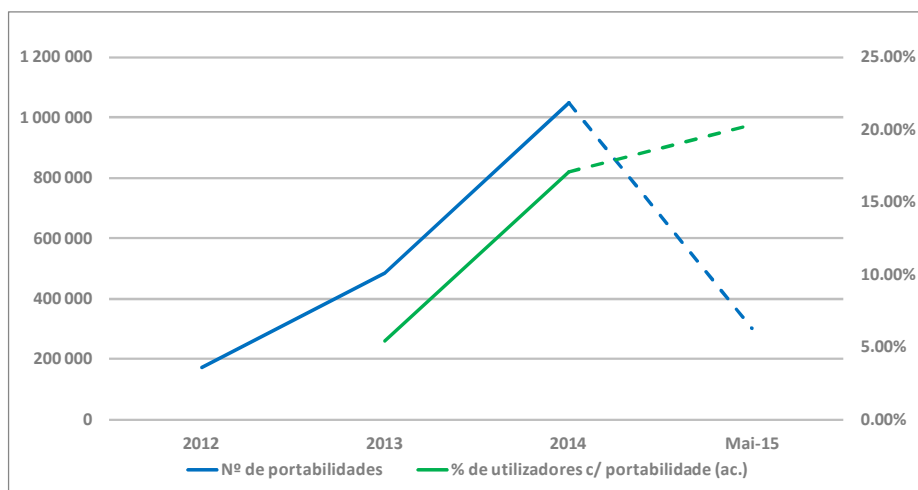
47. Como comentário geral, a MEO considera que a caracterização que a ANACOM realizou deste mercado não dá o devido relevo às evoluções significativas ocorridas nos últimos dois anos, revelando-se, desta forma, totalmente desajustada da realidade atual.
48. De facto, uma análise do mercado nos últimos anos não pode deixar de considerar dois acontecimentos fundamentais, que alteraram de forma significativa toda a dinâmica de mercado e a sua evolução futura: (i) o lançamento e forte crescimento de ofertas de *bundles* convergentes, incorporando o serviço móvel terrestre juntamente com os serviços de voz fixa, internet e televisão, e oferecendo volumes significativos de tráfego *all net* e (ii) a fusão da ZON TV Cabo Portugal, S.A. com a Optimus Comunicações S.A., dando origem ao operador NOS Comunicações S.A., transformando assim o operador móvel mais pequeno no mercado português num *player* com grande relevo no mercado de telecomunicações, alavancando na forte posição no mercado fixo, em particular no contexto de convergência descrito no ponto anterior.
49. As novas ofertas contribuíram para uma diluição significativa do tradicional efeito de rede existente no mercado móvel, alterando totalmente os fatores que levam a que um operador tenha uma vantagem competitiva sobre os seus concorrentes. A própria ANACOM refere no SPD MR2 uma evidência desta alteração estrutural, quando menciona o facto de em fevereiro de 2015 apenas cerca de 17% dos utilizadores de telemóvel apontarem a rede de contactos como prin-

principal razão para a escolha de um operador, quando em dezembro de 2010 essa percentagem era de 31%, praticamente o dobro.

50. Acresce a alteração de fundo observada nas razões para mudança de operador: mais uma vez de acordo com a própria ANACOM, atualmente os utilizadores apontam como razão principal o acesso a tarifários com preços mais baixos, ultrapassando o denominado “efeito de rede”, que historicamente ocupava aquela posição.

51. Assim, existem evidências inequívocas de que o facto de um operador móvel praticar tarifas *all-net*, nomeadamente associadas a ofertas em *bundle*, é atualmente muito mais determinante para a sua capacidade competitiva do que a sua dimensão em termos de rede de contactos ou quota de mercado.

52. A nova dinâmica observada no mercado é confirmada, também, pelo significativo crescimento do volume de portabilidades entre operadores móveis desde 2012. De facto, apenas entre 2012 e início de 2015, as portabilidades registadas representaram cerca de 20% dos utilizadores de telemóvel, conforme se representa no gráfico seguinte.



53. Face a estas evidências, a MEO não pode deixar de estranhar os dados apresentados no SPD relativos à percentagem de possuidores de telemóvel que nunca mudaram de operador: de facto, com base no Barómetro das Telecomunicações da Marktest, é dito que entre dezembro de 2010 e fevereiro de 2015, a percentagem de possuidores de telemóvel que nunca tinham mudado de operador se reduziu em apenas cerca de 6,2 p.p.. Esta evolução é ainda mais incompreensível considerando que existirão também utilizadores que optam por mudar de operador móvel sem recurso à portabilidade.

54. Estes dados deverão ser explicados por um enviesamento da perceção dos utilizadores, na medida em que: (i) ao mudarem de operador móvel recorrendo à portabilidade, os utilizadores de telemóvel mantêm o número, associado a uma determinada rede e/ou (ii) a decisão de mudança de operador é atualmente feita maioritariamente no contexto de uma decisão familiar e não individual (através da adesão a ofertas convergentes em *bundle*).
55. Para além das mudanças visíveis ao nível dos motivos de escolha e mudança do operador móvel, a introdução e massificação das ofertas de *bundles* convergentes (com serviço móvel terrestre) originou diversas outras alterações estruturais no mercado móvel: um acréscimo do peso dos tarifários pós-pagos, uma redução do peso dos tarifários baseados em tarifas *on-net* (ou tri-bais) e uma redução do peso do tráfego *on-net*.
56. O ganho rápido e significativo de quota de mercado no negócio móvel do operador NOS – cerca de 5 pontos percentuais em apenas 1 ano e meio – é bem ilustrativo da alteração profunda registada no mercado móvel nacional nos últimos 2 anos.
57. Apesar de a ANACOM apresentar estes factos na sua análise, não retira dos mesmos as devidas conclusões, nomeadamente em termos prospetivos. Pelo contrário, a análise realizada pela ANACOM insiste na caracterização de uma realidade já ultrapassada, na qual era predominante uma diferenciação tarifária entre o tráfego *on-net* e *off-net*, que o terceiro operador móvel alegadamente tinha dificuldade em endereçar.
58. A MEO considera, assim, que a caracterização feita pela ANACOM se baseia em factos passados e não na realidade atual do mercado, devendo por isso ser revista, ajustando as respetivas conclusões.

A.2.2. O tráfego do serviço telefónico móvel

59. Neste ponto, a ANACOM refere que os elevados crescimentos verificados entre 2010 e 2014 no tráfego entre clientes finais das diferentes redes móveis e originado em clientes finais da rede móvel e destinado às redes fixas (85% e 64%, respetivamente) “poderão” ser um reflexo do facto de várias ofertas tarifárias terem eliminado a diferenciação tarifária entre chamadas *on-net* e *off-net* e do aparecimento de ofertas de serviço telefónico móvel integradas em pacote com outros serviços, incluindo volumes significativos de chamadas gratuitas.

60. Como os comentários anteriores denotam, a MEO considera que este é um aspeto fundamental para a caracterização da evolução ocorrida no mercado português, não devendo subsistir dúvidas relativamente ao facto de que as ofertas de tarifas planas e sem distinção consoante a rede de destino estão na base dos crescimentos observados. [IIC] [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] [FIC]

A.2.3. O desbalanceamento do tráfego e os diferenciais *on-net/off-net*

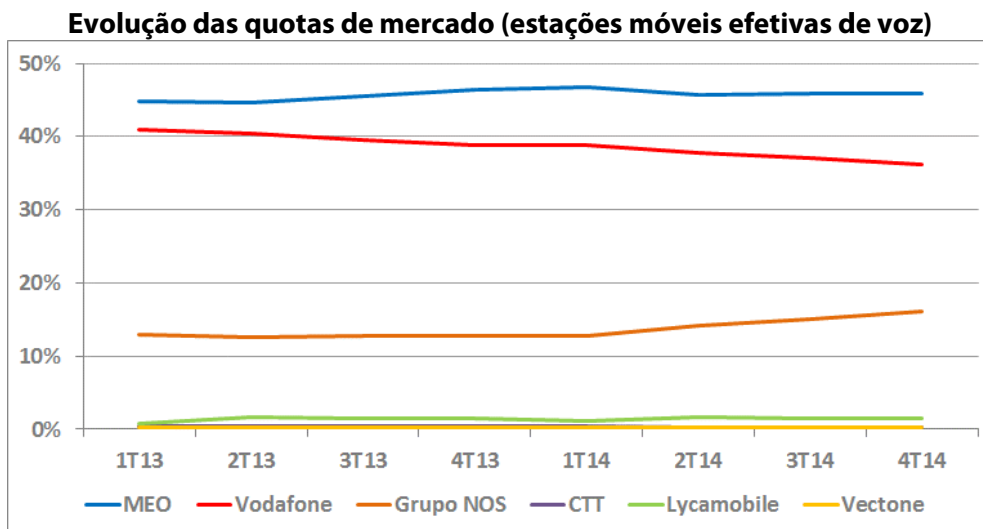
61. Como referido no SPD MR2, as recentes ofertas em pacote, que podem incluir o serviço telefónico em local fixo, o serviço de TV, o serviço de internet em local fixo e os serviços móveis, têm conhecido um crescimento bastante acentuado, representando já uma importante fatia do mercado: de acordo com o Barómetro de Telecomunicações da Marktest referente ao 4º trimestre de 2014, 35% dos lares com ofertas *multiplay* detinham ofertas convergentes.

62. A esta situação não é alheio o facto de, atualmente, as ofertas de *bundles* com serviço móvel terrestre incluírem um valor significativo de tráfego em minutos e SMS para todas as redes móveis e fixas nacionais, não existindo qualquer distinção na faturação do tráfego *on-net* e *off-net*.

63. Tal como já referido, o preço revela-se a principal motivação dos consumidores para aderirem a ofertas de *bundles* que incluam o serviço móvel terrestre, existindo ainda outros fatores que contribuem para a valorização destes pacotes, como sejam: (i) a previsibilidade associada a um valor fixo mensal, com um volume significativo de tráfego incluído; (ii) a conveniência, sobretudo para quem antes tinha serviços pré-pagos e que passa a não ter que efetuar carregamentos ou a não correr o risco de ficar sem saldo durante a conversação, (iii) a maior liberdade de consumo, com chamadas ilimitadas que estimulam a utilização deste serviço, (iv) uma relação facilitada com o operador, com uma só fatura e uma única Linha de Apoio ao Cliente, ou seja, um só interlocutor para as várias necessidades de serviços de telecomunicações e (v) um maior poder negocial, uma vez que o maior valor mensal que o cliente paga lhe confere maior relevância e a expectativa de mais vantagens, seja através de preços mais reduzidos, seja por acesso a mais serviços pelos valores antes suportados.

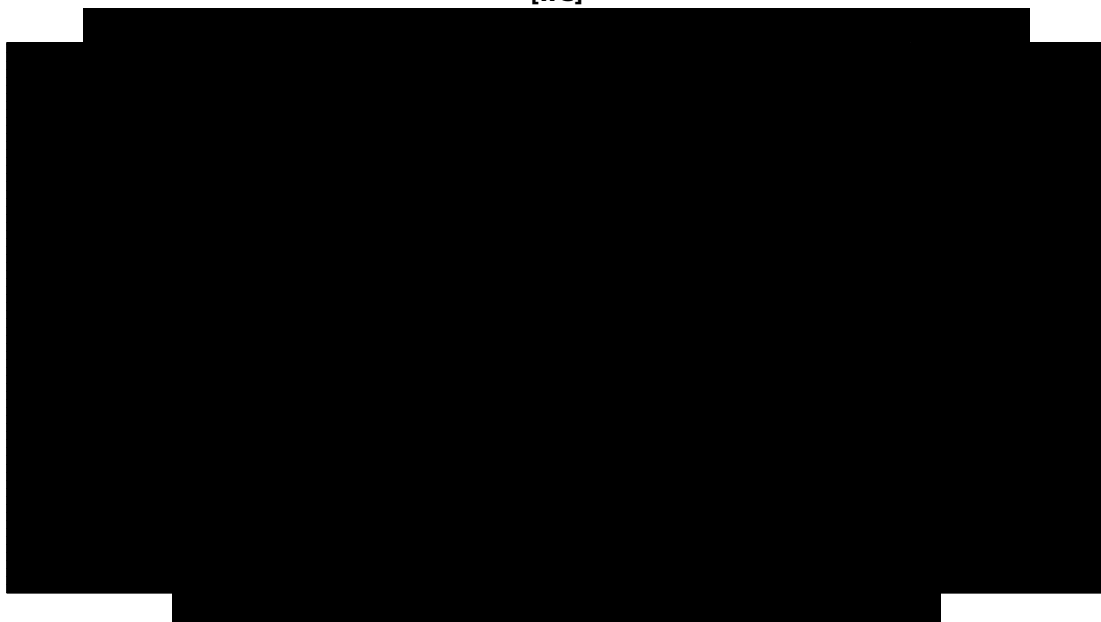
64. Uma análise comparativa entre a evolução das quotas de mercado dos operadores móveis nacionais e a evolução das ofertas convergentes em *bundle* com serviço móvel terrestre de cada operador permite verificar que os operadores com maiores crescimentos das ofertas em *bundle*

são aqueles que registam uma evolução mais favorável da sua quota de mercado de cartões móveis.



Fonte: ANACOM

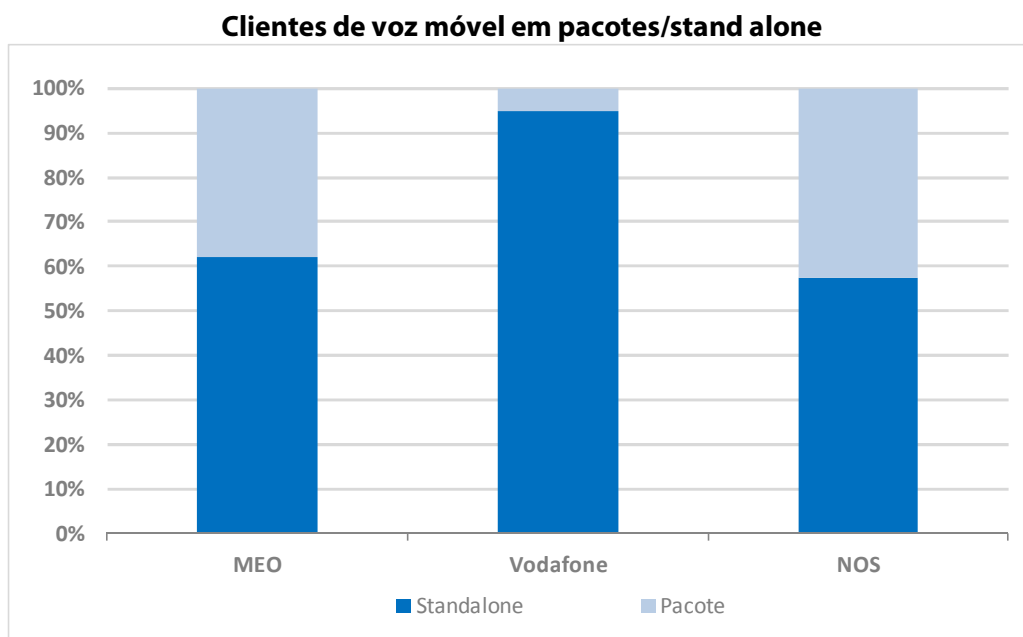
[IIC]



[FIC]

65. De referir que a evolução da quota de mercado nas ofertas convergentes quer da MEO quer da NOS apresenta uma correlação (R^2) com a respetiva quota de mercado nos cartões móveis de voz superior a 90%.

66. A evolução das ofertas em *bundle* tem impactos na estrutura de clientes dos diversos operadores. Em março de 2015, uma grande parte dos clientes da MEO e da NOS (38% e 43%, respetivamente) tinha já subscrito o serviço de voz móvel integrado numa oferta em pacote, enquanto na Vodafone a voz móvel subscrita em pacote tinha uma expressão de apenas 5%.



Fonte: Barómetro Marktest de Telecomunicações – março 2015

67. Face a estas evidências, confirma-se que um dos fatores que passou a ser primordial na escolha do prestador do serviço móvel é o facto de a oferta móvel estar, ou não, integrada num pacote global de serviços.
68. Constata-se, assim, que se está a assistir a uma alteração profunda do mercado móvel português, com uma notória perda de importância do efeito de rede associado à existência de uma diferenciação dos preços *on-net* vs *off-net*. Como consequência, o desbalanceamento do tráfego entre as redes móveis passou a estar associado às ofertas de retalho de cada um dos operadores, nomeadamente no que diz respeito às ofertas em *bundle*.
69. No entanto, no SPD MR2 a ANACOM continua a associar o desbalanceamento de tráfego apenas à existência do efeito de rede, em resultado da dimensão dos operadores.
70. No enquadramento atual, a evolução positiva do tráfego originado em alguns operadores móveis, nomeadamente na NOS, resulta essencialmente de uma política comercial agressiva que abarca um portefólio de serviços que vai muito além do serviço móvel terrestre, tendo a NOS em alguns deles uma quota de mercado considerável, não sendo assim compreensível que a ANACOM continue a advogar o balanceamento de tráfego entre os operadores móveis.
71. Com efeito, e como demonstrado nos gráficos acima, tendo atualmente a NOS um peso de clientes do serviço móvel inseridos em pacotes - nos quais não existe diferenciação entre o tráfego *on-net* e *off-net*-, superior ao dos outros operadores, é de esperar que, comparativamente,

o seu tráfego originado registre um crescimento superior, dando origem a um desbalanceamento de tráfego e a um desequilíbrio financeiro em seu desfavor (desequilíbrio esse certamente compensado pelo retorno obtido com as suas opções estratégicas comerciais a nível retalhista, como aliás a evolução da quota de mercado evidencia).

72. Este desbalanceamento, apesar de efetivo, não resulta do facto de a NOS ser o operador com menor quota de mercado no serviço móvel terrestre. Com efeito, apesar de existir um crescimento do tráfego *off-net* da NOS a sua quota de mercado tem evoluído favoravelmente.

73. Note-se que também a MEO tem assistido a um aumento substancial do tráfego originado nos seus clientes para as outras redes móveis nacionais, [IIC] [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] [FIC].

74. [IIC] [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

75. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] [FIC]

76. Para além de todos estes factos, a existência de balanceamento entre tráfego terminado e originado, e de equilíbrios financeiros entre operadores não deve ser um fim em si ou objeto de conclusões sobre a competitividade do mercado.

A.3. Definição do mercado grossista de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais

77. No que se refere à definição do mercado relevante, a ANACOM faz uma análise coincidente com a que subjaz à Recomendação de Mercados Relevantes da CE, concluindo que os mercados grossistas de terminação de chamadas de voz nas redes móveis mantêm a delimitação já definida no âmbito do processo de análise conduzido em 2010: a dimensão geográfica corresponde à rede de cada prestador, incluindo os MVNO, e a dimensão de produto abrange a terminação de chamadas de voz em redes móveis com recurso às tecnologias 2G, 3G e no futuro 4G, independentemente do tipo de rede ou da entidade que origina as chamadas.

78. Esta conclusão assenta, fundamentalmente, na consideração de que a análise de substituíbilidade, tanto a nível da oferta como da procura, demonstra que não existem quer atualmente quer num futuro próximo substitutos a nível grossista que possam condicionar a fixação dos preços de terminação.

79. Tal como em processos anteriores de análise destes mercados, e sem prejuízo dos comentários apresentados no ponto A.1, focados na evolução futura do quadro regulatório aplicável às terminações de chamada, a MEO concorda, no essencial, com a abordagem seguida pela ANACOM na delimitação do mercado relevante em causa na presente análise.

80. Ressalva-se, no entanto, que em relação à análise de substituíbilidade efetuada no ponto “3.2.5 Comunicações efetuadas sobre a Internet”, a MEO considera que estão a ser criadas as condições, quer a nível da penetração de *smartphones*, quer a nível da ubiquidade e capacidade do acesso à internet, que tornam bastante provável a ocorrência, nos próximos anos, de uma alteração significativa das atuais condições de substituíbilidade nos mercados de terminação de chamadas em redes móveis.

81. De facto, deixando de haver impedimentos técnicos à utilização permanente de aplicações VoIP, seja ao nível dos equipamentos, seja ao nível da cobertura, será uma mera questão de tempo e de adaptação das estratégias comerciais até que se massifique a utilização de uma ou mais destas aplicações, associada a alguma rede social predominante (como o Facebook, por exemplo) ou alavancada no sucesso alcançado no *instant messaging* (casos do WhatsApp e do Viber, por exemplo).
82. Nesta medida, e ainda que a MEO concorde neste momento com a não inclusão das chamadas efetuadas sobre a Internet nos mercados relevantes em análise (por ser incerto o momento em que a evolução que se projeta para a VoIP ocorrerá de forma decisiva), considera-se que a ANACOM deve dedicar especial atenção a esta matéria tendo em vista: (i) a eventualidade de se justificar a antecipação do reequacionamento da abordagem regulatória a estes mercados; (ii) o seu efeito de limitação do poder de mercado dos operadores nestes mercados; e (iii) os impactos a considerar no SPD Controlo de Preços, no que respeita às projeções de tráfego de longo prazo, conforme detalharemos no capítulo B.

A.4. Mercados suscetíveis de regulação ex-ante

83. A ANACOM não realiza no SPD MR2 o teste dos três critérios para verificar se o mercado grossista de terminação de chamadas de voz em redes móveis deve ou não ser considerado um mercado relevante para efeitos da imposição de regulação ex-ante, tendo em conta que, conforme cita, a CE refere na Nota Explicativa que acompanha a Recomendação de Mercados Relevantes que na análise a mercados incluídos na Recomendação as ARN podem presumir que os três critérios são cumpridos, sem ser necessário reavaliá-los.
84. Como tem referido em pronúncias anteriores⁴, a MEO considera que o facto de um dado mercado estar incluído na Recomendação sobre Mercados Relevantes não deve dispensar a ARN de submeter tal mercado ao escrutínio do teste dos três critérios, sob pena de não serem tidas em devida conta as circunstâncias próprias dos mercados nacionais.
85. Em particular, considerando os comentários efetuados acima acerca da evolução do mercado móvel em Portugal, considera-se que pode estar em causa a verificação do segundo critério,

⁴ Ver, por exemplo, os parágrafos 98º e seguintes da pronúncia da MEO ao SPD sobre o Mercado de Acesso de Elevada Qualidade Grossista num Local Fixo, de 04/02/2015.

respeitante à inexistência de aspetos dinâmicos que assegurem uma concorrência efetiva num horizonte temporal pertinente.

86. Tendo presente, nomeadamente, o facto de no mercado português (i) se ter verificado uma fusão entre um operador fixo e um operador móvel resultando num operador convergente de grande dimensão (NOS), (ii) de existir uma massificação de ofertas convergentes (*bundles*) com tarifas *all-net* no serviço móvel terrestre, e de (iii) este novo operador ter conhecido um crescimento muito significativo da sua quota de mercado no serviço móvel, é opinião da MEO que, sem ser realizada uma análise prévia deste critério, não é legítimo fundamentar que o mercado de terminação de chamadas em redes móveis seja um mercado relevante para efeitos de imposição de regulação ex-ante.
87. A MEO incentiva, assim, a ANACOM a realizar uma análise prévia deste critério em sede de decisão final sobre esta análise de mercado.

A.5. Avaliação de PMS nos mercados de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais

88. A análise de PMS nestes mercados acaba por estar muito dependente da delimitação dos mercados e do facto de cada prestador ser monopolista na terminação de chamadas na rede que opera.
89. O critério da quota de mercado para avaliação de PMS surge, assim, naturalmente sobrevalorizado na análise destes mercados, pelo que deverá haver uma especial (sobre) ponderação dos restantes critérios considerados pela ANACOM no SPD, para corroborar ou desmentir os indícios de dominância resultantes da análise das quotas de mercado.
90. De forma análoga, a existência de barreiras à entrada é também consequência direta da especificidade e exiguidade dos mercados dos serviços de terminação, pelo que a sua análise surge igualmente “viciada” pela definição do mercado que lhe está subjacente. Trata-se, por isso, de um fator que não deve ter o mesmo peso na identificação de PMS nestes mercados versus outros mercados com uma definição (de produto e geográfica) mais lata.
91. Por conseguinte, a MEO considera que devem ser particularmente relevados os critérios da evolução dos preços de terminação (abordado no ponto 5.2.3 do SPD) e do contrapoder nego-

cial dos compradores (abordado no ponto 5.2.4 do SPD), e que se deve atender a um terceiro critério, decorrente da expansão dos OTT.

92. No que respeita à **evolução os preços de terminação**, a ANACOM refere que “*decorridos mais de 3 anos desde a Decisão de Controlo de Preços de 2012 não se registou qualquer descida voluntária dos preços de terminação praticados, os quais no período em causa sempre se mantiveram no limite máximo fixado naquela deliberação*”, facto que o Regulador entende como mais uma confirmação de que os preços de terminação não descem sem ser por pressão regulatória e que reforça a presunção de PMS dos prestadores presentes no mercado.
93. A MEO não concorda com esta linha de raciocínio da ANACOM e assinala que existe uma diferença qualitativa e muito relevante entre a evolução dos preços até à Decisão de Controlo de Preços de 2012 e a evolução verificada a partir daí. É que a referida Decisão estabeleceu o preço de terminação de chamada nas redes móveis a um nível aproximado ao do custo marginal, tal como estimado pelo modelo *bottom-up* LRIC então desenvolvido.
94. Não se pode legitimamente esperar que os operadores tivessem voluntariamente acordado entre si posteriores reduções deste preço, aumentando o risco de agravar o desnível face aos custos médios que na realidade enfrentam (e que têm de ser compensados pelas receitas de outros serviços), e ainda sem que tivessem qualquer referência atualizada para as estimativas produzidas pelo modelo para o custo marginal dos períodos pós 2012.
95. Ou seja, uma vez atingido um nível próximo do custo marginal e que devemos presumir como inferior aos custos marginais reais dos operadores (que não têm o nível de eficiência do operador modelado), e por definição inferior ao custo médio incorrido na prestação do serviço, nenhum operador poderia ter incentivos para prosseguir com novas reduções dos seus preços de terminação. Tal facto não pode ser entendido como um reforço da presunção de PMS destes operadores.
96. Relativamente ao critério do **contrapoder negocial dos compradores**, em particular dos prestadores móveis, a MEO considera que também aqui a análise efetuada pela ANACOM não reflete adequadamente os desenvolvimentos mais recentes que se verificaram no mercado móvel, nomeadamente a cada vez maior preponderância das tarifas *all net* (sem distinção de preço consoante a rede de destino) e frequentemente em regime de *flat rate*, ainda que tal evolução seja assinalada na caracterização que é feita do mercado móvel (ponto 2.1 do SPD MR2, pág. 28).

97. No entender desta empresa, é de tomar em consideração que tal alteração do padrão tarifário de há uns anos a esta parte é uma tendência que se irá intensificar, não sendo reversível.
98. Neste contexto de crescente massificação de tarifários *all-net*, os operadores estarão cada vez mais limitados na sua capacidade de diferenciar os preços consoante a rede de destino e de beneficiar, assim, de externalidades de rede mediadas pelo preço, mesmo num cenário hipotético de aumento recíproco dos custos de terminação. Além disso, tal estratégia aumentaria (ainda mais) o potencial de canibalização da voz móvel tradicional por VoIP por parte de aplicações OTT.
99. Deste modo, a MEO considera que o contrapoder negocial exercido pelos prestadores móveis, traduzido em concreto na possibilidade de cada um poder retaliar face a aumentos do preço de terminação dos outros prestadores, constitui já hoje um importante fator dissuasor deste tipo de comportamento.
100. A MEO considera ainda que, não obstante se aceitar a delimitação do mercado relevante de terminação como confinado à rede de cada operador móvel, não se podem ignorar os constrangimentos provenientes de outros mercados (retalhistas), nomeadamente de comunicações veiculadas através dos OTT. Em particular, se as chamadas destinadas a uma rede móvel puderem ser substituídas por outras formas de comunicação, que aliás podem revestir a forma de chamadas vocais recebidas pelo mesmo utilizador e no mesmo equipamento terminal, um aumento do preço de terminação pode tornar-se não lucrativo por efeito do desvio do tráfego para essas formas alternativas de comunicação.
101. Por outras palavras, a expansão das comunicações através dos OTT implica uma limitação do poder de mercado dos operadores móveis que terminam as chamadas, mesmo que estes sejam monopolistas nesse mercado. Este efeito não pode, no entender da MEO, ser ignorado numa avaliação prospetiva de PMS, e a ANACOM deve retirar dele consequências ao nível da intensidade das obrigações a impor aos operadores regulados, nomeadamente quanto ao grau de exigência na redução do preço.
102. Importa ainda referir que, face às profundas alterações registadas nos últimos 2 anos, visíveis ao nível dos perfis de tráfego e das quotas de mercado dos operadores (em resultado designadamente da adesão/migração massiva dos clientes móveis para ofertas convergentes em pacote com volumes significativos de tráfego *all-net*), bem como ao antecipado aumento de importância dos OTT, não deixa de ser estranho que a ANACOM não proceda a uma análise prospetiva

va, antes referindo que “*não [existem] quaisquer indícios de que venham a existir alterações sobre os mercados de terminação que tenham impacto significativo sobre a dinâmica existente*”.

103. Por fim, assinala-se o lapso no 2º parágrafo do ponto 5.2 do SPD MR2 (pág. 57) onde é feita referência ao mercado de terminação de chamadas na rede telefónica pública em local *fixo*.

A.6. Caracterização dos problemas de concorrência identificados nos mercados relevantes

104. No capítulo 6 do SPD MR2, a ANACOM começa por recordar os cinco fatores que, em 2008, sustentaram a conclusão da existência de uma falha de mercado associada à discriminação de preços como estratégia de *foreclosure*.

105. Importa referir que, conforme resulta da caracterização de mercado efetuada, atualmente apenas o último daqueles fatores, referente ao desbalanceamento de tráfego desfavorável ao operador de menor dimensão, se verifica. E, como se explica acima, nos parágrafos 61º e seguintes, a natureza do atual desbalanceamento de tráfego difere consideravelmente da verificada em 2008, não constituindo qualquer problema competitivo que mereça intervenção regulatória. A evolução positiva que estes fatores tiveram ao longo deste tempo, e em particular nos últimos dois anos, permite desde logo questionar a necessidade e a razoabilidade de continuar a intervir no mercado da terminação de chamadas em redes móveis, nomeadamente forçando descidas adicionais da tarifa máxima aplicável.

106. Na análise que conduziu no SPD MR2, a ANACOM aponta essencialmente dois problemas concorrenciais já caracterizados em análises anteriores: (i) a recusa (ou atrasos) de negociação e/ou acesso e (ii) as distorções causadas por preços de terminação excessivos.

107. O enquadramento que a ANACOM faz da recusa de negociação e/ou de acesso é meramente teórico, sem qualquer referência a situações concretas que se verifiquem no mercado português. De resto, a MEO desconhece que exista atualmente ou tenha existido ao longo dos últimos anos qualquer problema de recusa de negociação e/ou de acesso que possa justificar a intervenção regulamentar no mercado grossista da terminação de chamadas vocais em redes móveis.

108. Nesta medida, a MEO considera que não existem razões para assinalar tal tipo de problema concorrencial na análise deste mercado em Portugal. Adicionalmente, as disposições constantes

na LCE em matéria de acesso e interligação, bem como a capacidade de intervenção da ANACOM ao abrigo da resolução de litígios seriam, em todo o caso, suficientes para fazer face a qualquer problema deste tipo que pudesse vir a ocorrer.

109. Quanto às distorções causadas por preços de terminação excessivos, a MEO não concorda com vários pontos da análise efetuada pela ANACOM, que não refletem adequadamente as características que o mercado móvel evidencia atualmente em Portugal, incluindo o facto dos preços de terminação terem sido fixados ao nível dos custos marginais já há mais de dois anos.

110. Na pág. 70 do SPD MR2 a ANACOM afirma que *“a evolução do mercado nacional não tem permitido concluir inequivocamente pela existência de um efeito waterbed”*, ainda que se tenham registado nos últimos anos alguns aumentos pontuais dos preços e se tenha reduzido a subsidiação de equipamentos terminais. A ANACOM justifica a sua afirmação acrescentando que no período entre 2006 e 2013, durante o qual os preços de terminação móvel desceram 90%, os preços retalhistas dos serviços móveis reduziram significativamente no caso dos perfis de consumo médio (entre 13% e 14%) e elevado (entre 30% e 51%), enquanto no caso dos perfis de baixo consumo se registou um aumento de 12%.

111. Contrariamente ao entendimento da ANACOM, a MEO considera que os efeitos *waterbed* no mercado nacional são inequívocos (ainda que não totais⁵) e não é a circunstância de terem ocorrido diminuições significativas dos preços retalhistas ao longo dos últimos anos que permite questionar o fenómeno já que, como se sabe, os preços em cada momento resultam da combinação de um conjunto complexo de fatores competitivos. Os efeitos *waterbed* ocorrem mesmo num contexto em que os preços retalhistas decrescem, condicionando a magnitude desse decréscimo.

112. Em todo o caso, a MEO entende que a ANACOM deveria, em respeito pelos princípios que norteiam a imposição de regulação *ex-ante*, tomar a ambiguidade que atribui ao assunto como um fator que justifica uma intervenção mais prudente nesta matéria, ao invés de, como parece, considerar que tal fator legitima a abordagem que vem sendo seguida.

113. A MEO assinala ainda que o SPD MR2 não faz qualquer referência ao estudo que a ANACOM decidiu desenvolver em 2013 sobre questões concorrenciais e de regulação no mercado do STM, com foco no impacto das variações dos preços de terminação nas redes móveis, no âmbito do qual os operadores fixos e móveis responderam a um complexo pedido de informação tari-

⁵ Isto é, a diminuição dos preços grossistas de terminação não é compensada a 100% no mercado retalhista.

fária e de dados de tráfego mensais relativos a uma amostra aleatória de mil clientes residenciais para o período entre Setembro de 2012 e Agosto de 2013.

114. Face ao tempo decorrido e à efetiva importância de medir empiricamente os efeitos do controlo de preços imposto nos mercados de terminação móveis, seria de esperar que o SPD MR2 incorporasse já uma análise aos resultados deste estudo ou que fizesse, pelo menos, uma referência ao facto de o mesmo estar em curso.

115. A ANACOM acabou por publicar os resultados deste estudo, produzidos pela Indera - Estudos Económicos, Lda., durante o atual período de consulta (a 28/04/2015), ainda que não tenha estabelecido nenhuma relação específica com os SPD.

116. Sem prejuízo, a MEO acredita que a informação resultante dos dois relatórios produzidos pela Indera não poderá deixar ser considerada na reflexão que a ANACOM fará com vista à preparação das decisões finais sobre o SPD MR2 e o SPD Controlo de Preços.

117. A este respeito, a MEO sublinha que o estudo realizado com base em dados de faturação apurou no período considerado, em geral, um aumento dos preços das chamadas off-net e uma variação nula dos preços on-net. A Indera refere que “os dados recolhidos por si só não contêm informação causal direta dos efeitos da política regulatória sobre os preços de retalho” e considera implausível que as variações observadas tenham sido resultado da alteração regulatória, na medida em que os aumentos verificados são comuns a todos os operadores e muito superiores ao efeito provocado pela redução do preço de terminação nas redes móveis.

118. Sobre esta análise da Indera, a MEO salienta em primeiro lugar que, como se refere acima, os preços são o resultado de um conjunto complexo de fatores competitivos no meio do qual o preço de terminação de chamadas nas redes móveis surge diluído, o que justifica, por um lado, que as variações observadas sejam comuns aos operadores e, por outro, que não correspondam, em magnitude, ao efeito provocado pela descida do preço de terminação móvel.

119. Em segundo lugar, como se sabe, os operadores não estão continuamente a ajustar os seus preços (fazem-no pontualmente, reagindo às variações acumuladas dos vários fatores competitivos que contribuem para a formação dos preços), pelo que será de esperar que as variações observadas não incorporem apenas o efeito da descida do preço de terminação móvel de 0.5 cêntimos ocorrida em Dezembro de 2012 mas também outras descidas anteriores, para além de outros fatores.

120. Deste modo, a MEO considera que afirmação da Indera sobre a implausibilidade das variações observadas terem resultado da alteração regulatória não permite infirmar a existência de efeitos *waterbed*, como à primeira vista se poderá pretender. Pelo contrário, ao ter apurado um aumento geral das tarifas, o estudo constitui um indício bastante forte de que estes efeitos são reais e que são parcialmente responsáveis pela variação observada, o que vem reforçar a necessidade da ANACOM adotar uma abordagem mais prudente relativamente à regulação do preço de terminação de chamadas nas redes móveis.
121. Ainda na pág. 70 do SPD MR2, a ANACOM refere também que *“os preços excessivos de terminação vão-se repercutir necessariamente nos preços retalhistas das chamadas de voz off-net dos consumidores finais”*, uma afirmação que não parece poder ser compatibilizada com o peso que as tarifas *all net* entretanto já adquiriram em Portugal, nem com o facto, reconhecido pela ANACOM alguns parágrafos mais à frente, de que nos últimos dois anos se tem assistido à redução progressiva dos diferenciais *on net/off net*.
122. Complementarmente, as ineficiências estáticas caracterizadas no SPD MR2 como resultado de uma procura distorcida por chamadas *on-net* também se têm reduzido. No entanto, a ANACOM refere que, *“não obstante, é essencial garantir que os preços de terminação se mantêm em níveis (...) suficientemente baixos para que não surjam ineficiências estáticas.”*
123. Tendo em conta que a evolução registada pelo mercado nos últimos dois anos, com o preço de terminação nas redes móveis fixado em 1.27 cêntimos, evidencia a progressiva redução dos problemas identificados, é de questionar a necessidade de voltar a intervir, nomeadamente provocando novas descidas daquele preço.
124. Por último, no que se refere ao desbalanceamento de tráfego mencionado pela ANACOM, e como já referido em comentários anteriores, a natureza do desequilíbrio que hoje se verifica difere consideravelmente da que verificava no passado.
125. De facto, o atual desbalanceamento de tráfego está associado à vantagem competitiva que o operador móvel de menor dimensão tem na disponibilização do serviço móvel terrestre conjuntamente com serviços fixos (voz, internet e televisão), nos quais detém uma quota de mercado significativa.
126. Como vimos, a NOS, ao alavancar a oferta do serviço móvel nos serviços que disponibiliza através da sua rede de cabo, tem vindo a registar um rápido e significativo aumento da quota de mercado no STM.

127. O reforço do desbalanceamento entre o tráfego originado *off-net* e o terminado reflete esta tendência de incremento de quota de mercado, conjugada com a estratégia de *pricing* definida pelo próprio operador.
128. Nas circunstâncias atuais, a MEO é da opinião de que o desbalanceamento de tráfego entre os operadores não pode ser visto como um fator inerente à existência de falhas de mercado que prejudicam os operadores de menor dimensão, nem a sua eliminação deve ser encarada como um objetivo da regulação.
129. Neste contexto, convém não perder de vista que o fundamento para a regulação do preço grossista de terminação tem de ser encontrado na necessidade de corrigir problemas de concorrência ao nível retalhista, não podendo ser erigido enquanto objetivo autónomo, em função do monopólio no mercado grossista ou do posicionamento num qualquer ranking internacional.

A.7. Imposição de obrigações

130. No que respeita à imposição de obrigações, a MEO manifesta concordância com a proposta da ANACOM de levantar a obrigação de Separação de contas e contabilização de custos, bem como com a proposta de não sujeitar à obrigação de Controlo de preços a terminação de chamadas originadas fora do Espaço Económico Europeu.
131. Porém, no entender da MEO esta exclusão deve ser igualmente refletida nas demais obrigações, nomeadamente de Não discriminação na oferta de acesso de interligação e na respetiva prestação de informação e de Transparência na publicação de informação. Nesta medida, a redação do 3º parágrafo da pág. 84, dos 2º e 3º parágrafos da pág. 87 e do penúltimo parágrafo da pág. 98 do SPD MR2 deve ser devidamente ajustada.
132. Nos parágrafos seguintes, a MEO apresenta os seus comentários detalhados à obrigação de controlo de preços

A.7.1. Controlo de preços: a opção LRIC puro, a Recomendação da CE e o Benchmark de preços

133. A MEO retoma aqui os comentários já efetuados em processos de consulta anteriores, nos quais expôs em detalhe o seu posicionamento relativamente à Recomendação da CE e à forma acrítica como a ANACOM a toma em consideração, conferindo-lhe, na prática, a força de um Regulamento.

134. No essencial, importa sublinhar nesta sede que a MEO mantém que a opção de orientação dos preços grossistas de terminação de chamadas em redes móveis para os custos apurados através de um modelo LRIC puro carece de fundamentação adequada, nomeadamente no plano empírico: por um lado, em comparação com outras formas de concretização deste controlo de preços e, por outro, tendo sempre presentes as características dos mercados retalhistas em Portugal.

135. No entender da MEO, é insatisfatória a mera invocação pela ANACOM dos méritos teóricos e conceptuais de orientar os preços das terminações para os custos marginais, pois tal não dá resposta concreta a questões fundamentais como a de saber em que medida é que o novo equilíbrio geral de preços resultante da opção pelo LRIC puro é mais eficiente do que o que resultaria caso os preços grossistas de terminação fossem definidos ao nível, por exemplo, do LRIC+, principalmente num mercado como o português, onde os efeitos de rede mediados pelo preço estão a diminuir continuamente, fruto da crescente expressão das ofertas em pacote e das tarifas planas *all net*.

136. Assim, não se compreende que o Regulador prossiga com uma intervenção que visa forçar novas descidas na tarifa de terminação de chamada em redes móveis, sobretudo sem que tenha sido efetuado um estudo cuidado e aprofundado que demonstre os méritos da abordagem preconizada na Recomendação da CE para a melhoria do bem-estar económico geral.

137. Estas questões assumem redobrada importância quando o preço da terminação em redes móveis já está fixado ao nível do custo marginal teórico, uma vez que o ónus da prova para justificar novas descidas surge necessariamente agravado, em particular quando o mercado, conforme já se referiu, está a evoluir positivamente no que respeita à diminuição dos diferenciais *on-net/off-net*.

138. Porém, a MEO assinala que o SPD MR2 contém passagens (como o 4º parágrafo da pág. 91, por exemplo), porventura por decalque da decisão de 2012, que parecem alheadas do facto dos

preços de terminação nas redes móveis já estarem ao nível do custo marginal teórico desde 2013 e de já estarem bem desenvolvidas e em expansão ofertas de tarifa plana *all net*.

139. Acresce que o simples facto de que com o nível atual do preço de terminação nas redes móveis o mercado nacional vem evidenciando um comportamento tendente à diminuição progressiva dos diferenciais de preço *on-net/off-net*, deveria constituir desde logo uma justificação para que a ANACOM se desviasse da Recomendação e se abstinhasse de forçar novas descidas daquele preço.

140. Adicionalmente, a ANACOM refere que “não se perspetivam efeitos significativos de *waterbed*”, nomeadamente que possam justificar a adoção de uma diferente metodologia de custeio” e também que não se identificam no que respeita ao mercado nacional razões específicas que permitam justificar um desvio face à Recomendação da CE sobre terminações fixas e móveis.

141. No entanto, tal como referido nos parágrafos 111º e seguintes, pode-se legitimamente presumir que se verificam efeitos *waterbed* no mercado português, em particular nos últimos anos, aspeto que permite questionar não só a validade integral da teoria económica subjacente à defesa de que os preços de terminação devem estar orientados ao seu custo marginal (que não prevê aquele tipo de efeitos) mas também, e em especial, o mérito em estimular uma nova iteração da aplicação prática desta teoria, já implementada desde 2013.

142. De qualquer modo, sendo referido no SPD MR2 que o “*objetivo fundamental* [da Recomendação] *centra-se na harmonização da aplicação dos princípios da contabilização de custos nos mercados grossistas de terminação (fixas e móveis)*”, a ANACOM deverá reconhecer que mais importante do que procurar um posicionamento “mais favorável” no *ranking* dos países que já adotaram o modelo LRIC puro é realizar uma análise comparativa das várias opções metodológicas e pressupostos considerados nos modelos implementados em cada país.

143. É insuficiente, para este efeito, que a ANACOM se limite a referir que a colocação de Portugal sensivelmente a meio da tabela dos países com os preços de terminação mais baixas, de entre aqueles que já adotaram o modelo LRIC puro, corresponde “ao expectável atendendo à dimensão, orografia, densidade populacional do país, nível de urbanização e taxa de utilização dos serviços móveis.”

144. No entender da MEO, é necessária uma análise crítica às diferenças entre os vários modelos LRIC implementados a fim de determinar quais as variações que se devem às especificidades nacionais de cada país e quais as que são causadas, simplesmente, por diferenças metodológi-

cas, sendo que estas deverão ser levadas em consideração pela ANACOM na sua decisão quanto ao modelo a implementar, de maneira a salvaguardar o mais possível o relacionamento comercial de Portugal com os restantes países do EEE.

145. A título de exemplo, a MEO chama a atenção para o caso do Luxemburgo cujo regulador (ILR) decidiu, em 24/03/2015, estipular um preço de terminação nas redes móveis de 0.0097€, seguindo uma série de pressupostos que denotam cautela regulatória para evitar que o preço a definir fique abaixo do custo⁶. Ainda que alguns destes pressupostos tenham merecido comentários por parte da CE, tal não impediu, como não podia impedir, o ILR de avançar com a sua decisão.

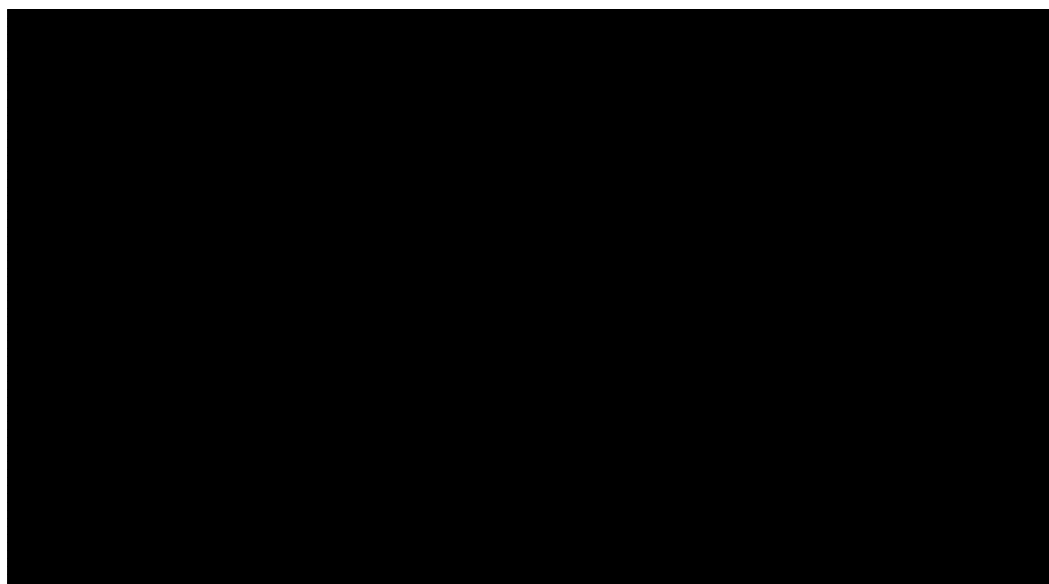
146. Para além deste caso, a harmonização pretendida pela CE é especialmente posta em causa pelos países cujas ARN optam abertamente por se desviar da Recomendação (casos da Alemanha, Finlândia e Letónia), ou são forçadas a fazê-lo pelos tribunais (casos da Holanda e Irlanda, sendo que este último país é indevidamente incluído pela ANACOM no *benchmark* que apresenta na pág. 96 do SPD MR2), ou outras ARN cujo motivo para ainda não terem implementado um modelo LRIC puro se desconhece (casos do Chipre, Estónia e Lituânia), acabando por implementar outro tipo de modelos de custeio que não LRIC puro. Neste enquadramento, cerca de 30% dos países da UE (8 em 28) não cumprem a Recomendação da CE, sendo que a MEO não tem conhecimento de que as ARN destes países tenham sido penalizadas por esse facto, que em muito tem beneficiado o respetivo país (em termos de balança comercial) e os seus operadores face aos dos países cujas ARN optaram pelo cumprimento cabal e atempado da Recomendação da CE.

147. De facto, o problema da desvantagem competitiva causado pela obrigação de controlo de preços imposta aos operadores móveis nacionais não se resolve integralmente com a não regulação das terminações de chamadas originadas em países fora do EEE. A redução da capacidade negocial dos operadores móveis nacionais com os operadores de países fora do EEE também ocorre, embora em menor escala, com alguns países dentro do EEE.

⁶ Assinala-se em particular a simulação de vários cenários de variação dos tráfegos e a escolha do cenário que maximiza o custo final apurado pelo modelo. Outras opções tomadas pelo ILR: não consideração de 4G pelo facto de os operadores ainda não prestarem serviços de voz sobre LTE, inclusão de custos comerciais suplementares extra modelo no valor 0,0010€ por minuto; consideração da WACC mais elevada dentro das indicadas pelos próprios operadores; definição de um preço a aplicar até final de 2016, em detrimento de preços anuais que considerem efeitos como inflação e ganhos de eficiência.

148. Atente-se, a título ilustrativo, na relação comercial entre a MEO e os operadores alemães⁷ apresentada no gráfico seguinte, onde facilmente se verifica o agravamento da situação económica desfavorável para a MEO decorrente do SPD.

[IIC]



[FIC]

149. Assim, na medida em que Portugal é penalizado e sofre uma desvantagem competitiva na relação comercial que estabelece com estes países, a MEO considera que a ANACOM deve atentar ao exemplo de algumas das suas congéneres europeias que são mais conservadoras nas suas decisões e opções ao nível dos pressupostos e modelos a utilizar, analisando de uma forma crítica os resultados que deles derivam, salvaguardando assim os interesses e competitividade do país.

150. Faz-se notar, adicionalmente, que apesar da ANACOM referir que em janeiro de 2013 a Grécia aplicava preços LRIC puro, segundo informação da Cullen International apenas em janeiro de 2015 foi efetivamente implementado, neste país, um preço de terminação móvel com base no modelo LRIC puro. Aliás, é de realçar que, não só a Grécia, como também a Croácia, a Hungria e o Luxemburgo apenas em 2015 adotaram preços com base em LRIC puro⁸, quando o deveriam ter feito no máximo a 01/01/2013. Daqui resulta que, no final de 2014, 43% dos países da UE (12 em 28) estavam em situação de vantagem competitiva face aos demais países, onde se inclui, nomeadamente, Portugal.

⁷ Considerando os minutos de tráfego com origem na MEO (ambas as redes) e com destino às redes móveis alemãs, *versus* os minutos de tráfego entregues pelos operadores alemães com destino à rede móvel da MEO.

⁸ Note-se que no Reino Unido o preço LRIC puro é aplicável desde abril de 2013. Realça-se também o caso da Noruega, país que apenas irá aplicar um preço de terminação LRIC puro a 01/07/2015, tendo-se apurado o valor de 0,95€cents (superior em 15% ao apresentado no SPD MR2).

151. Não se percebe, de facto, as razões que justificam que Portugal passe a figurar no top 7 dos países da UE em termos de preços de terminação de chamadas de voz em redes móveis, com desvios negativos de 27% face à média dos 27 países (exclui Portugal) e de 10% face à média dos países com LRIC puro (exclui Portugal), com claro prejuízo e desvantagem competitiva para Portugal face à generalidade dos outros países.
152. Desde logo, não se descortina qual o verdadeiro problema concorrencial que o Regulador terá identificado que justifique e exija, em conformidade com os princípios aplicáveis em matéria de imposição de obrigações regulamentares, este nível de redução nos preços de terminação e o consequente desnivelamento competitivo com o exterior. Como já referido, os mercados retalhistas a jusante são competitivos e existe uma clara tendência de massificação das ofertas assentes em *flat-rates* e indiferenciação tarifária entre chamadas dentro e fora da mesma rede, tudo razões que depõem contra a agressividade da proposta de preços do Regulador.
153. No entender da MEO os grandes beneficiários desta nova redução tarifária não serão os consumidores nacionais (podendo até verificar-se o efeito de *waterbed* acima referido), mas antes os operadores (e, eventualmente, os clientes finais) de outros países no âmbito do tráfego internacional de entrada.
154. Com esta nova redução dos preços de terminação em Portugal, acentuar-se-á a diferença entre o preço por minuto de tráfego internacional de saída destinado às redes móveis, pago por Portugal, e o preço que Portugal recebe pelo tráfego internacional de entrada para as redes móveis nacionais, substancialmente inferior ao primeiro, uma vez que os preços propostos pelo Regulador são significativamente inferiores aos preços atualmente praticados pela grande maioria dos operadores internacionais. Neste sentido, trata-se de uma redução tarifária que, no atual contexto económico-financeiro, se revela contraproducente, já que contribuirá de forma negativa para o saldo da Balança Comercial.
155. Por último, cumpre mencionar que na pág. 9 do SPD MR2 a ANACOM refere que, de acordo com um estudo do BEREC, em janeiro de 2013 Portugal era o 4º país com o preço de terminação móvel mais baixo, sendo que, na pág. 95 do SPD, referem, com base presumivelmente no mesmo estudo, que Portugal era naquela data o 5º país com o preço mais baixo.

A.7.2. Controlo de preços: os preços a aplicar

156. No que se refere aos preços a aplicar, a MEO compreende a intenção da ANACOM em promover a certeza regulatória, estabelecendo desde já as regras a seguir para a definição do preço

máximo de terminação em móvel em 2016 e 2017, mas não pode, em função do que já foi dito anteriormente, concordar com o determinismo subjacente a esta proposta, como se o modelo desenvolvido e os resultados que apresenta para os vários anos pudessem conferir segurança e certeza regulatória.

157. Neste sentido, tendo em conta a incerteza própria associada a estes modelos (por exemplo, no que toca às projeções de tráfego) e a inconsistência metodológica na forma como são implementados em cada país, bem como todas as dúvidas substanciadas anteriormente quanto à real necessidade regulatória de impor novas descidas do preço de terminação de chamada nas redes móveis e quanto aos impactos efetivos destas descidas, quando aquele preço já se encontra ao nível dos custos marginais, a MEO considera que o valor determinado para 2015 deverá ser tomado para o período de vigência da presente análise, à semelhança da abordagem seguida em 2012, em lugar de se prever descidas subsequentes em 2016 e 2017.

158. Para além desta questão, assinala-se ainda neste ponto que o último parágrafo da pág. 96 do SPD MR2 deverá ser revisto pela ANACOM aquando da decisão final, no sentido de excluir da obrigação de controlo de preços as chamadas originadas em países de fora do EEE.

A.7.3. Controlo de preços: terminação de chamadas originadas fora do EEE

159. A MEO congratula-se e concorda com a proposta da ANACOM de não regular o preço da terminação das chamadas de voz nas redes móveis nacionais⁹ quando se trata de tráfego originado em países de fora do EEE, demonstrando ter-se (finalmente) apercebido da desvantagem competitiva que a imposição desta obrigação tem originado para os operadores móveis nacionais no relacionamento com esses países.

160. De facto, dadas as diferentes abordagens regulatórias seguidas nesses países – ou mesmo a inexistência de qualquer regulação - que resultam tipicamente em preços de terminação substancialmente superiores aos aplicáveis em Portugal e no EEE, a situação que se vive hoje gera elevadas assimetrias de preços, com a consequente penalização dos operadores nacionais e respetivos clientes finais face aos congéneres destes países, a par da deterioração do saldo da balança comercial nacional.

161. Acresce que esta prática já é seguida por parte de outros países do EEE, tanto a nível da terminação fixa como da terminação móvel, sendo o preço de terminação diferenciado em função

⁹ O mesmo raciocínio se deverá aplicar à terminação de chamadas de voz nas redes fixas nacionais.

das chamadas serem ou não originadas no EEE, com base na análise dos respetivos *a-numbers* (CLI – *Call Line Identification*).

162. Assim, e conforme referido pela ANACOM “*as chamadas que sejam entregues aos prestadores nacionais e que tenham tido origem em países de fora do EEE não estarão sujeitas à obrigação de controlo de preços*”.

163. Neste sentido, e considerando que parte do tráfego terminado nas redes móveis nacionais e originado em países de fora do EEE é entregue por outros operadores nacionais (no âmbito dos serviços de trânsito internacional e nacional), os operadores móveis nacionais passarão a ter a possibilidade de aplicar não só aos operadores internacionais mas também aos operadores nacionais que lhes entregam tráfego originado em países fora do EEE preços de terminação diferenciados em função do *a-number* de origem da chamada, aplicando-se o preço de terminação móvel regulado com base no LRIC puro apenas às chamadas identificadas com *a-number* do EEE¹⁰.

164. Acresce que, no caso das chamadas originadas em países de fora do EEE, deverá ser possível praticar preços de terminação distintos em função do país de origem da chamada em causa, atendendo à grande diversidade de preços de terminação aplicáveis nos diferentes países.

¹⁰ Entendendo-se que deverão ser consideradas como originadas em países de fora do EEE as chamadas i) com CLI pertencente a um plano de numeração fora dos países do EEE, ii) com CLI inválido, iii) com CLI manipulado e iv) sem CLI.

B. SPD CONTROLO DE PREÇOS

165. Os parágrafos seguintes contêm os comentários da MEO ao SPD Controlo de Preços, sendo indicado no nome de cada ponto deste capítulo o número da respetiva secção do SPD.

B.1. Tipo de operador (2.3.1.1.)

166. Considera-se que o “tipo de operador” a modelar num modelo LRIC deverá ser caracterizado por utilizar a tecnologia mais eficiente e disponível durante o período de tempo considerado no modelo de custeio, pelo que a opção preconizada pela ANACOM, no sentido de preferir um “operador hipotético existente”, parece-nos ser a mais apropriada.

167. Com efeito, não é razoável modelar o alcance da escala mínima eficiente no ano de início de atividade, tendo obrigatoriamente de existir um horizonte temporal razoável para que tal se verifique.

168. A MEO encontra-se também de acordo com o cenário preconizado pela ANACOM de manutenção a longo prazo do funcionamento em paralelo das redes 2G, 3G e 4G, dado que são estas as expectativas dos operadores móveis, não se verificando uma migração absoluta das redes mais antigas para as mais modernas.

B.2. Cobertura modelada (2.3.1.2.)

169. Tendo os operadores móveis nacionais atingido já um grau significativo de cobertura, a MEO concorda que a cobertura modelada no modelo LRIC seja similar à atualmente proporcionada pelos operadores móveis nacionais.

170. Salienta-se no entanto que, apesar dos já elevados níveis de cobertura ao nível da população, é sempre necessário continuar a realizar investimentos todos os anos, de modo a melhorar a cobertura em locais de baixa densidade populacional ou quando existam novas necessidades de cobertura. De salientar em particular as necessidades de cobertura indoor, que tendem a ser cada vez em maior número e mais exigentes.

B.3. Escala mínima eficiente (2.3.1.3.)

171. É opinião da MEO que a definição da escala mínima eficiente de um operador pressupõe a realização de uma análise profunda da estrutura de custos e posicionamento dos operadores existentes nesse mercado, evidenciando as diversas estratégias de negócio e economias de escala obtidas.

172. No entanto, e como se pode verificar no documento da Consulta Pública, assim como no relatório da Analysys Mason, tal análise detalhada não foi efetuada, com prejuízo, no entender da MEO, para a adequação do modelo a desenvolver às características do mercado nacional.

173. Apesar deste facto, a MEO considera que a quota de 20% apontada pela ANACOM como referência a partir da qual deve ser assumido que um operador tem uma escala mínima eficiente se apresenta como razoável.

174. No entanto, não se compreende o que justifica o aumento da quota de mercado do operador hipotético existente até ao valor de 33% em 2017 (quota de mercado natural). O que se pretende retratar neste modelo de custeio é um operador hipotético que atinja uma escala mínima de eficiência e não um operador que opere num mercado conjuntamente com outros dois *players*, detendo, cada um deles, um terço desse mesmo mercado.

175. Esta abordagem só reforça a necessidade de a quota de mercado subjacente à escala mínima eficiente ser suportada por um estudo específico, a realizar pela ANACOM.

B.4. Valor do espectro (2.3.2.2.)

176. A MEO reitera também a sua posição de que, tendo a atribuição de espectro aos operadores móveis sido efetuada para permitir a prestação dos diferentes serviços móveis, inclusive do serviço de terminação de chamada, este custo deve ser alocado como incremento a todos os serviços prestados, inclusive ao serviço de terminação de chamada.

177. Se é verdade que este custo é de natureza conjunta, também é verdade que sem espectro o serviço de terminação de chamadas não poderia ser prestado.

178. Mesmo que, à primeira vista, o valor do espectro, como recurso, deva ser dissociado do valor dos serviços a prestar sobre esse recurso, tal desconexão não pode nem deve ser realizada. O

valor do espectro a pagar pelos operadores móveis terá, obrigatoriamente, de estar relacionado com o valor que estes operadores retiram do investimento que realizaram.

179. Assim, não pode a MEO deixar de concluir que o valor do espectro não pode ser dado como um custo fixo, devendo ser, no modelo em análise, apurado o valor adicional desse espectro associado ao serviço de terminação de chamada.

180. Adicionalmente, a MEO considera que o custo do espectro a constar no modelo de custeio a implementar deveria ser o custo corrente prospetivo de longo prazo incorrido pelo operador móvel hipotético existente (e não o custo histórico efetivamente pago pelos operadores), custo este que deveria igualmente incorporar a evolução expectável de que os títulos venham a ter a duração unificada e substancialmente estendida, com custos inferiores aos do passado, atendendo ao interesse em promover o investimento e a utilização eficiente deste recurso num contexto em que o valor extraído pelo mercado é menor.

181. De facto, sendo o modelo de custeio desenvolvido um modelo LRIC puro a custos correntes, i.e., todos os fatores de produção são valorizados a custos correntes, traduzindo resultados que economicamente promovem supostamente uma maior concorrência e reduzem barreiras à entrada de novos operadores, majorando os benefícios dos consumidores e do tecido empresarial, não se compreende que a valorização do valor do espectro não siga também este princípio concetual.

182. Assinala-se ainda que no que se refere à informação do UMTS 2100MHz, a Figura 4.1 do anexo III deve ser atualizada, tendo em conta que a MEO já não tem espectro não emparelhado UMTS 2100MHz.

B.5. Dimensionamento da rede (2.3.2.6.)

183. No que diz respeito ao dimensionamento da rede, há que não esquecer que é sempre necessário continuar a instalar novos sites todos os anos, de modo a aumentar a capacidade da rede e melhorar a cobertura em locais de baixa densidade populacional, em novas autoestradas, novas urbanizações e infraestruturas.

184. Relativamente à estabilização da quantidade de *micro* e *special sites*, este *deployment* abrange infraestruturas novas localizadas em zonas com características não determinadas pelos operadores e, anualmente, as seguintes tipologias são quase incontornáveis e do conhecimento

comum: centros comerciais, empresas, hospitais, unidades hoteleiras (em grande expansão no país), serviços públicos, citando apenas alguns dos mais importantes.

185. Acresce que estes locais suscitam necessidades de escoamento de novo tráfego, fator ao qual deverão ser adicionalmente consideradas as próprias projeções apresentadas nos documentos. Nesse sentido, não é compreensível que o número de sites, *micro-sites* e *special sites* estabilize após alguns anos, tal como se pode verificar nos gráficos 6, 7 e 8 do SPD Controlo de Preços.

186. No anexo III da Figura B.32 o diagrama de arquitetura do VoLTE não inclui todos elementos de rede necessários, sendo de salientar as seguintes omissões que deverão ser corrigidas no modelo:

- SCC-AS Service Centralization & Continuity AS
- PCRF Policy Charging and Rules Function
- DRA Diameter Relay Agent
- SPR Subscription Profile Repository

187. A migração de tráfego 2G/3G para VoLTE e a necessidade de garantir interoperabilidade entre as diferentes gerações implica não só necessidades de novos componentes, bem como o *upgrade* dos existentes em termos de HW e SW.

188. Adicionalmente deve-se considerar que os fornecedores não fazem migração de licenciamento (indexado a clientes, tráfego, *transcoding*, ...), pelo que isso implica um acréscimo no custo sem decréscimo imediato no licenciamento 2G/3G. Constatamos que, embora o modelo contemple parâmetros específicos para VoLTE, os mesmos não estão preenchidos no documento "Analysys ICP-ANACOM BULRIC mobile model - PUBLIC VERSION - 07-04-2015.xlsm", *sheets* "UnitCapex" e "UnitOpExp", atributos:

- "VoLTE upgrades to HLR"
- "VoLTE upgrades to MSC-S"
- "VoLTE upgrades to NMS"
- "Call server software"

B.6. Volume de tráfego (2.3.3.2.)

189. A MEO julga razoável que se considere como base inicial para as estimativas de tráfego os atuais volumes médios e perfis de tráfego. No entanto, mantém reservas significativas relativamente às estimativas realizadas para o período temporal considerado no modelo.

190. No que respeita ao tráfego de voz são de salientar os seguintes aspetos:

- Impacto dos OTT (VoIP) na evolução do tráfego de voz.
- Crescimento do volume do tráfego de voz.

191. Relativamente ao primeiro aspeto, e tanto quanto nos foi possível perceber, o modelo proposto pela ANACOM não considera qualquer impacto de aplicações OTT em VoIP no tráfego de voz.

192. Atualmente, as aplicações OTT apresentam-se já como um substituto muito relevante dos serviços de *messaging*, canibalizando uma fatia significativa deste negócio aos operadores móveis.

193. De acordo com a Analysys Mason¹¹, no final de 2013 mais de metade (55%) dos detentores de *smartphones* seriam utilizadores ativos de serviços de *messaging* sobre IP de operadores OTT. Em 2013, o volume de mensagens sobre estas aplicações terá mesmo ultrapassado, pela primeira vez, o volume de SMS; em 2014, estima-se que o volume de *messaging* associado a aplicações OTT sobre IP tenha duplicado.

194. Apesar de a penetração de aplicações OTT para VoIP se encontrar num estágio menos desenvolvido – estimando-se em cerca de 20% nos utilizadores de *smartphones* em 2013 na Europa Ocidental¹² -, é de esperar que a evolução seja em tudo semelhante ao verificado no *messaging*: crescimento e canibalização do tráfego sobre redes móveis.

195. O relatório “Serviços *over-the-top* (OTT): Utilização de instant messaging, chamadas de voz e TV pela Internet em Portugal e na U.E.”, publicado pela ANACOM a 19.12.2014, e cujo principal foco é a análise do perfil de consumo dos portugueses relativamente à utilização de aplicações de comunicação através de OTT, permite constatar o alinhamento da situação no mercado nacional com o que se verifica internacionalmente nestes serviços.

¹¹ “OTT messaging volume will nearly double in 2014”, de 27 de janeiro de 2014.

¹² De acordo com o estudo “Quantifying the impact of OTT communications services in Western Europe” (Analysys Mason, janeiro de 2013)

196. De facto, e conforme se pode observar no gráfico seguinte, retirado do referido estudo da ANACOM, no 3T2014, 25% dos utilizadores de telemóvel utilizavam serviços de *instant messaging* e na mesma data, eram já cerca de 14% os utilizadores de telemóvel que recorriam a chamadas de voz através de aplicações VoIP. Ambos os serviços apresentam uma clara tendência crescente face aos trimestres anteriores. Assim, a importância dos serviços OTT para o consumidor final português não pode ser, já hoje, negada.



Unidade: %.

Fonte: ICP-ANACOM com base nos microdados do BTC da Marktest, 4T2007 - 4T2013

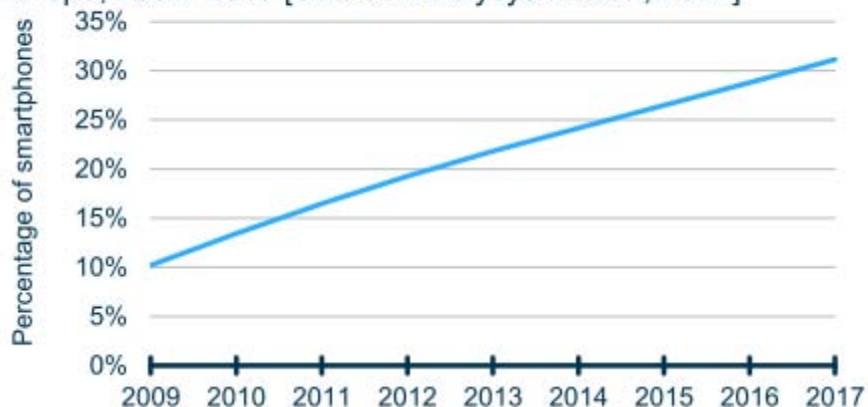
Base: Indivíduos com 10 ou mais anos com telemóvel

197. Tudo indica que a predominância deste tipo de aplicações se mantenha no futuro, com tendência inclusivamente para se acentuar, em resultado do incremento dos níveis de adoção, acompanhando a penetração crescente de smartphones.

198. A Analysys Mason, no estudo referido no parágrafo 193º, estima que o volume de *messaging* associado a aplicações OTT sobre IP represente em 2018 cerca de 85% do total de *messaging*, apresentando um crescimento de cerca de 80% face a 2013, quando os SMS deverão registar inclusivamente uma queda ao longo deste período, na ordem dos 40%.

199. Quanto às aplicações de VoIP de OTT, a Analysys Mason (no estudo referido no parágrafo 194º), apesar de manter em termos prospetivos um gap face à penetração do *instant messaging* de OTT, estima igualmente uma forte tendência de crescimento, apontando para uma penetração em 2017 na ordem de 1/3 dos utilizadores de *smartphones* na Europa.

Smartphone penetration of OTT VoIP applications in Western Europe, 2009–2017 [Source: Analysys Mason, 2012]



200. Quanto ao gap entre a penetração de serviços OTT de voz sobre IP e de *instant messaging*, quer em termos reais, quer em termos prospetivos, não será certamente alheio o facto de, até recentemente, a principal aplicação OTT de *instant messaging* (WhatsApp) não disponibilizar o serviço de chamadas de voz, lançado apenas este ano.

201. De facto, e mais uma vez de acordo com a Analysys Mason¹³, os serviços de VoIP prestados por outras plataformas OTT, nomeadamente o Skype, têm sido direcionados para serviços de uso mais limitado, como as chamadas de vídeo ou as comunicações internacionais, sendo por isso historicamente, encarados como serviços de comunicações secundários, ou complementares, para os seus utilizadores.

202. O lançamento de VoIP pela WhatsApp, plataforma que contava, em fevereiro deste ano, com mais de 700 milhões de utilizadores, detendo a liderança em termos de penetração entre as aplicações OTT, irá certamente contribuir para uma aceleração da adoção das chamadas VoIP por parte dos utilizadores móveis, provavelmente de forma mais acentuada do que o previsto nos estudos apresentados.

203. Independentemente do ritmo de adoção, são inquestionáveis as evidências da tendência de crescimento dos serviços VoIP de aplicações OTT. Os resultados do estudo encomendado pelo regulador à Indera sobre “Questões concorrenciais e de regulação no mercado do serviço telefónico móvel – Estudo de preferências dos consumidores com base em inquérito”, publicado a 28.04.2015, apontam também nesse sentido.

¹³ “Analyst view_ WhatsApp’s launch of its OTT voice service is another wake-up call for operators”, de 26 de março de 2015, disponível em <http://www.analysismason.com/Research/Content/Comments/whatsapp-voice-service-Mar2015-RDMV0/>.

204. Uma das conclusões relevantes obtidas através deste estudo é que os dois fatores que maior impacto têm na adoção de VoIP são a qualidade da chamada e o preço, sendo que em caso de igualdade destes fatores face ao STM não parece existir qualquer barreira à adoção da nova tecnologia.
205. O estudo infere ainda que caso a qualidade das chamadas realizadas através da internet se torne equivalente à das chamadas efetuadas através do STM (como é previsível que aconteça a curto prazo, na opinião da MEO, incluindo a partir de acessos à internet em BLM), a adoção da nova tecnologia aumentará cerca de 100%. Estes resultados permitem deduzir que as chamadas realizadas através da internet são e serão cada vez mais substitutas das efetuadas através do STM.
206. De referir finalmente que esta visão da evolução do mercado das comunicações móveis de voz e da sua substituição pelos OTT transparece também do referido pela Comissão Europeia na sua Recomendação sobre os mercados relevantes, quando é afirmado que os serviços OTT **ainda não se encontram** a um nível que permitam considerá-los substitutos dos serviços prestados pelos operadores – *“currently OTT services are not yet at a level in which can be considered actual substitutes to the services provided by infrastructure operators”* – pressupondo que no futuro tal venha a ocorrer.
207. Face a todas estas evidências, a evolução prevista para as aplicações VoIP em OTTs, e o seu impacto no tráfego dos operadores móveis, não pode nem deve, na opinião da MEO, deixar de ser tida em consideração nas projeções de mercado realizadas pela ANACOM, em particular no que diz respeito ao tráfego de voz.
208. Não é compreensível, assim, que o modelo agora proposto pela ANACOM não integre nas suas estimativas de tráfego o impacto que as aplicações VoIP em OTTs poderão ter na evolução do tráfego de voz, pelo que se solicita à ANACOM que adapte o modelo a esta realidade, que terá com certeza impacto no futuro.
209. A título exemplificativo, mesmo que as aplicações OTTs tenham um efeito de substituição no tráfego de voz de apenas metade do perspetivado no *messaging*, o que se afigura desde logo como um cenário conservador, o volume de tráfego de voz constante do modelo proposto pela ANACOM diminuiria em cerca de 12% para o período entre 2015 e 2018, considerando as estimativas de canibalização de *messaging* pelos OTT constantes no estudo referido no parágrafo 193º.

210. Relativamente ao 2º aspeto - crescimento do volume do tráfego de voz - há que ter em consideração que a evolução dos volumes de tráfego e dos perfis registados nos anos mais recentes (2013 e 2014) são resultado de uma alteração de estrutural da oferta das comunicações móveis, em resultado nomeadamente da comercialização de tarifas *all-net* nos serviços móveis em ofertas em *bundle* que integram serviços de comunicação fixos (voz, internet e televisão).

211. Esta alteração deu origem a um crescimento muito significativo do volume do tráfego de voz móvel, nomeadamente do tráfego *off-net*, sendo expectável que este crescimento acabe por estabilizar.

212. As estimativas constantes no modelo proposto pela ANACOM parecem não ter em consideração este facto, assumindo que a tendência de crescimento se irá manter ainda por um longo período de tempo (mais 10 anos). Este otimismo é obviamente mais grave considerando o impacto expectável das aplicações OTT de voz, descrito em detalhe nos pontos anteriores.

213. No que se refere ao **tráfego de dados**, as estimativas apresentadas no modelo da ANACOM encontram-se significativamente empoladas, em resultado da:

- Significativa sobrevalorização do peso dos terminais 4G no total de subscritores, com impacto nas estimativas de tráfego de dados na medida em que está associado a esta tecnologia (naturalmente) um maior consumo médio de dados;
- Não inclusão do efeito de *off-loading* de tráfego para Wi-Fi.

214. Quanto ao primeiro ponto, o modelo proposto pela ANACOM assume que em 2014 os terminais 4G tinham um peso de 11% no total de subscritores. Ora, considerando as vendas acumuladas destes terminais desde o lançamento do 4G¹⁴, o peso desta tecnologia em 2014 atinge apenas 5% da base de subscritores. De referir que, assumindo as vendas acumuladas de equipamentos como proxy do parque de subscritores 4G, estamos a ignorar a possibilidade – forte no lançamento de uma nova tecnologia – de pelo menos uma parte dos subscritores que adquiriram um equipamento 4G o terem entretanto substituído por outro, pelo que o peso real de subscritores 4G no parque será provavelmente até inferior a 5%.

215. A adoção de um ponto de partida tão significativamente afastado da realidade (mais do dobro) tem necessariamente impacto nas estimativas futuras. Adicionalmente, o ritmo de crescimento anual assumido no modelo é claramente irrealista, já que ignora a existência de uma limitação “física” – a venda anual de terminais. Tudo indica que é ignorado também o já referido efeito de rotação de parque, ou seja, a aquisição de equipamentos 4G por parte dos subscritores

¹⁴ Com base nos dados de vendas de terminais móveis divulgados pela GfK

já detentores desse tipo de equipamentos, para efeitos de substituição, sem resultar num aumento do peso desta tecnologia no total do parque, o que torna a estimativa ainda menos realista.

216. Considerando estes dois efeitos, os equipamentos 4G teriam que assumir rapidamente um peso muito significativo nas vendas de equipamentos, o que se afigura como muito pouco provável em particular no futuro mais próximo, atendendo a que o *portfolio* de equipamentos 4G é ainda algo limitado e que a sua massificação exigirá provavelmente reduções face aos preços atualmente praticados.

217. Concretizando para 2015, considerando já o ajuste dos dados de 2014: ignorando o efeito de rotação de parque, para se atingir a taxa de penetração de 19% assumida para 2015 no modelo proposto pela ANACOM, os equipamentos 4G teriam que representar neste ano 50% das vendas de terminais móveis. Considerando uma rotação de 25% do parque de terminais, essa percentagem ultrapassaria mesmo os 60%. Na realidade, no 1º trimestre de 2015, apenas 17% das vendas de terminais móveis disseram respeito a equipamentos 4G.

218. Conclui-se assim que o pressuposto de penetração de equipamentos 4G no total dos subscritores de 67% em 2025, assumido no modelo proposto pela ANACOM, é notoriamente irrealista. Pelas razões expostas, a penetração de 4G no parque de subscritores em 2025 será provavelmente mais próxima de 1/3 do que de 2/3 (em linha com o que se observa hoje com o 3G, dez anos volvidos o lançamento desta tecnologia).

219. Atendendo aos manifestos erros identificados na estimativa do peso do 4G na base de subscritores, e ao impacto que este fator tem na evolução do tráfego, a MEO considera fundamental a revisão destes parâmetros do modelo.

220. Relativamente ao *off loading* de tráfego de dados para Wi-Fi [IIC] [REDACTED]
[REDACTED]. [FIC] O crescimento de *hot-spots* e de *smartphones* no mercado português contribuirá para que o tráfego em acessos Wi-Fi tenha peso crescente, indo decerto canibalizar o tráfego de dados cursado nos acessos das redes móveis nacionais.

221. Para este crescimento contribuirá substancialmente o facto de as redes fixas nacionais estarem a proceder à disponibilização de *hot-spots* abertos aos seus clientes nas *home-gateways* dos acessos de alto débito, a custo zero para os clientes.

222. De facto, se o custo das ligações de dados móveis, quando comparado com o reduzido custo das ligações do Wi-Fi, é uma das razões que justificam a adesão dos clientes, também a velocidade de *download* e acesso a *streaming* são referidos por quem prefere o Wi-Fi.

223. Atualmente já se verifica que pesquisar uma rede Wi-Fi disponível é uma das primeiras tarefas de muitos utilizadores quando ligam o *smartphone*, o *tablet* ou o portátil.

224. Este comportamento é confirmado pela percentagem de clientes que afirma usar quer as redes dos operadores móveis quer Wi-Fi, do total de clientes que acedem a internet móvel: cerca de 50%, de acordo com os dados mais recentes do Barómetro de Telecomunicações da Marktest.

225. Dentro de casa, e nas empresas, a ligação Wi-Fi está cada vez mais associada à conectividade de linha fixa, sobretudo em ligações de cabo ou de fibra, suportando os múltiplos dispositivos utilizados pela família e colaboradores, e é frequente encontrar num qualquer espaço dezenas de redes visíveis, embora nem todas disponíveis por questões de segurança. Fora de casa, nos aeroportos, hotéis ou outros espaços públicos e nas escolas, a disponibilidade de redes Wi-Fi abertas e gratuitas é hoje quase obrigatória.

226. Um estudo da iPass (global Wi-Fi network) indica que até 2018 deverá existir um *hotspot* Wi-Fi por cada 20 pessoas no mundo e que em 2013 foram vendidos 2 mil milhões de dispositivos Wi-Fi, um número que vai crescer para quatro mil milhões em 2020.

227. Face a este enquadramento, o crescimento do tráfego cursado sobre Wi-Fi e o efeito de canalização face aos acessos móveis não podem ser ignorados no modelo de custeio agora proposto pela ANACOM para o serviço de terminação móvel.

B.7. Migração do tráfego (2.3.3.3.)

228. A ANACOM entende que o modelo deve contemplar uma migração progressiva de 2G para 3G/4G, tendo por base a Opção 3, abordagem com a qual a MEO concetualmente concorda.

229. No entanto, as estimativas de evolução do tráfego 4G, em particular de dados, estão claramente sobrestimadas, refletindo uma adoção de terminais 4G demasiado acelerada por parte da base de subscritores, conforme referido em detalhe no ponto B.6.

230. Desta forma, a MEO considera que as estimativas de tráfego devem ser revistas, considerando uma adoção mais realista de terminais 4G por parte dos clientes.

B.8. Custos retalhistas e grossistas (2.3.3.4.)

231. A MEO reitera o seu acordo com o princípio de que os custos suportados pelas atividades retalhistas sejam excluídos da formação dos custos da terminação móvel, tal como proposto pela ANACOM.

232. Concordando com este princípio, há que definir com todo o rigor quais os custos que devem ser considerados no serviço de terminação de chamadas em redes móveis. Com efeito, existem custos que podem parecer, à primeira vista, desassociados do serviço de terminação de chamadas em redes móveis ou apenas associados às atividades retalhistas, mas que, na verdade, estão relacionados com este serviço, pelo que devem ser considerados no modelo de custeio em desenvolvimento.

233. A título de exemplo, refere-se as atividades associadas à recolha, tratamento e valorização dos CDR's do tráfego associado a este serviço, à componente de faturação, negociação, gestão, cobrança, risco de crédito e acompanhamento da relação com os operadores, assim como as taxas devidas à ANACOM pela receita associada ao serviço de terminação de chamada.

234. Ainda no que a este aspeto diz respeito, importa referir novamente o caso do Luxemburgo, cujo preço de terminação nas redes móveis decidido pelo regulador em 24/03/2015 incorpora custos comerciais suplementares extra modelo no valor 0,0010€ por minuto, os quais visam recuperar alguns dos custos acima identificados.

B.9. Incremento relevante (2.3.4.1.)

235. No que respeita aos custos associados o serviço de terminação de chamada, a ANACOM propõe a adoção da metodologia constante na Recomendação da CE, a qual refere que os custos de um operador devem, em primeiro lugar, ser imputados aos serviços que não o de terminação de chamadas e só posteriormente é que os custos residuais associados ao tráfego devem ser imputados ao serviço de terminação de chamadas.

236. A MEO mantém uma posição contrária a este entendimento. Com efeito, na opinião da MEO todos os custos diretamente relacionados com o tráfego e que variam de forma direta com os volumes de tráfego associados, devem, obrigatoriamente, ser imputados a todos os serviços na proporção do seu consumo, incluindo, assim, o serviço de terminação de chamadas em redes móveis. Considerar exceções a esta regra, penaliza e distorce de forma injustificável a valorização do serviço de terminação de chamadas em redes móveis.

237. Há também que salientar que na estrutura de custos de um operador móvel, o serviço de terminação de chamadas não só tem associados custos diretamente relacionados com o tráfego, nomeadamente custos referentes a componentes de rede, como também custos que, apesar de não estarem associados ao tráfego, são incorridos na prestação do serviço.

238. Todos estes custos devem, na opinião da MEO ser considerados como incrementais e evitáveis e associados ao serviço de terminação de chamada, independentemente de estes serem direta ou indiretamente relacionados com o tráfego do serviço em causa.

239. Conforme se detalha nos parágrafos 146º e seguintes, salienta-se que a determinação do incremento relevante de acordo com o preconizado pela ANACOM não tem sido aplicada em todos os países da União Europeia. De facto, existem reguladores europeus que determinaram as tarifas de terminação de chamadas de voz em rede móveis incorporando custos conjuntos de serviço e custos comuns, com são exemplo as ARN da Holanda e da Alemanha.

B.10. Metodologia de depreciação de ativos (2.3.4.2.)

240. A MEO concorda que a depreciação dos ativos do operador hipotético existente a considerar no modelo a desenvolver deve ser baseada na depreciação económica, por ser a que melhor reflete o valor económico dos ativos modelados, em consonância com o previsto na Recomendação da CE.

241. No entanto, a MEO não pode deixar de se pronunciar relativamente à evolução dos preços dos principais equipamentos prevista no modelo. De facto, a manutenção dos decréscimos dos valores unitários do equipamento ao longo da totalidade do período temporal do modelo não nos parece credível, sendo deveras improvável que continue a existir um nível de erosão dos preços a partir de 2015, tendo em conta que a margem de redução está praticamente esgotada e a tendência é a de estabilização dos preços no mercado.

242. Assim, nos “cost trends” de equipamentos deveria ser considerada uma variação de 0% a partir de 2015 ou, simplesmente, um acompanhamento do valor da inflação.

243. Salienta-se que um nível elevado de erosão dos custos dos equipamentos só será possível num cenário de degradação da qualidade da rede, menor evolução tecnológica e maior número de falhas de integridade nas redes.

B.11. Horizonte temporal (2.3.4.3.)

244. A MEO considera que realizar estimativas para um longo período de tempo, como o proposto para o modelo em análise, pode revelar-se uma atividade infrutífera e sem qualquer aderência à realidade, em particular num sector sujeito a constante evolução como o das telecomunicações móveis.

245. Para além das estimativas da procura, que dificilmente serão credíveis para um horizonte temporal de 45 anos, não é de esperar que, em termos tecnológicos, tudo se mantenha tal como modelado para o período atual, sendo que tais evoluções tecnológicas não se encontram incorporadas no modelo, nem o poderiam ser, dado o grau de incerteza quanto às opções e evoluções que irão ocorrer durante esse período.

246. Apesar de a MEO compreender que a utilização de um horizonte temporal de longo prazo tem como objetivo acomodar a vida útil dos bens com maior longevidade, é seu entendimento de que se deve manter presente que as estimativas a realizar serão muito pouco credíveis.

B.12. Remuneração do custo de capital (2.3.4.4.)

247. O custo de capital a incorporar num modelo de custeio revela-se uma das componentes de maior importância, devendo o cálculo da sua taxa ser realizado através de uma metodologia que traduza, o mais fidedignamente possível, a margem de remuneração correta associada aos ativos em causa.

248. Neste âmbito, a MEO considera como a metodologia mais correta a proposta pela ANACOM, de utilizar uma taxa de custo de capital apurada com base na metodologia do Custo Médio Ponderado de Capital, na variante antes de imposto (pre-tax), e a metodologia CAPM para cálculo da taxa de custo de capital próprio.

249. De facto, esta metodologia é usualmente utilizada em sectores com atividades reguladas, permitindo efetuar comparações de forma relativamente simples e na variante pre-tax, através da qual o custo do imposto sobre o rendimento é alocado aos produtos e serviços por via do custo de capital e não através dos custos comuns.

250. Por outro lado, a simplicidade desta metodologia, quando comparada com outras, permite uma melhor aferição dos valores apurados, mitigando eventuais assimetrias de informação.

251. No entanto, para além da metodologia a utilizar no cálculo do custo de capital, outro aspeto de extrema importância, no entender da MEO, é o cálculo dos diversos parâmetros dessa taxa.

252. Tendo o modelo proposto pela ANACOM um horizonte temporal tão alargado, a MEO considera que a taxa de custo de capital associada a cada um dos exercícios não deverá manter-se constante, pelo que se entende que a ANACOM deverá efetuar uma estimativa fundamentada e detalhada de evolução desses mesmos parâmetros, nomeadamente com recurso a pressupostos de evolução macroeconómica, o que não foi realizado.

253. Incorporando o modelo a taxa de custo capital em termos reais, ou seja, líquida do efeito da inflação, o modelo procede a uma estimativa da taxa de inflação de Portugal para o período temporal do modelo em análise, com base nos valores verificados e estimados da taxa de inflação para o período de 2011 a 2021, pela Euromonitor.

254. Apesar de qualquer estimativa do valor da taxa de inflação a 45 anos constituir um mero exercício de adivinhação, a MEO considera que os valores que devem servir de base à estimativa para o período considerado no modelo devem ser prospetivos, ou seja, devem ser adotadas as estimativas mais recentes. Paralelamente, considera também que valor deve ser determinado com base em diversas estimativas e fontes e não apenas numa, neste caso, a da Euromonitor.

255. Abaixo segue quadro comparativo das estimativas realizadas pela Euromonitor, pela PwC e pela Ernest Young para o período de 2015 a 2021.

	Euromonitor	PwC	Ernest Young
2016	1.3%	0.1%	0.9%
2017	1.5%	0.8%	1.2%
2018	1.7%	1.5%	1.4%

	Euromonitor	PwC	Ernest Young
2019	1.8%	1.5%	1.7%
2020	2.0%	1.5%	
2021	2.0%	1.5%	
Average	1.7%	1.2%	1.3%

Como se pode verificar, o valor de inflação médio estimado pelos outros consultores apresenta-se significativamente inferior ao considerado no modelo, devendo estes *inputs* ser considerados na modelização do modelo de custeio da terminação de chamada em redes móveis nacionais.

B.13. Calibração do modelo (2.3.4.5)

256. A MEO considera que a garantia de integridade tem implicações ao nível de capacidade da rede, cobertura e incremento de elementos de rede. De modo a garantir a integridade e continuidade da prestação dos serviços em caso de falhas, de um modo geral será necessário aumentar o número de elementos de rede e interligações.

257. Por outro lado, para responder às necessidades de tráfego mantendo um nível adequado de qualidade de serviço, o dimensionamento das redes móveis necessita de suportar fatores de sazonalidade dos clientes, ou mesmo ter em conta a deslocação diária dos clientes, o que acaba por exigir um dimensionamento específico com impacto na capacidade da rede. Também se salienta a necessidade de considerar a evolução da rede em termos de equipamentos como a introdução de novos *sites* e novo HW/SW, tal como referido no ponto B.5.

258. Ao comparar-se os resultados de calibração do modelo com a informação da MEO nos gráficos 11 e 12 do SPD ainda se verificam algumas diferenças que aparentam ser mais significativas nas redes de acesso rádio 3G e na rede Core.

259. A MEO considera que a calibração deveria ser revista de forma que os fatores acima referenciados sejam devidamente considerados no modelo.

B.14. Apresentação do modelo (2.5)

260. A ANACOM optou por publicar um modelo que difere do modelo confidencial com variações em parâmetros de entrada de -15 e +15 por cento, a fim de proteger parâmetros de natureza confidencial. A MEO não pode deixar de salientar que tal facto dificulta a compreensão do modelo como um todo, não permitindo a análise detalhada do impacto que as diversas variáveis têm no resultado final.