



Vodafone

15 de junho de 2018

Resposta ao Sentido Provável de Decisão relativo ao

Mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local
fixo para a viabilização de serviços telefónicos retalhistas

Definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e
imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares

Versão Não Confidencial



ÍNDICE

1. Introdução	3
2. Comentários Gerais	4
3. Comentários específicos.....	8
3.1. Definição de mercados relevantes e mercados suscetíveis de regulação <i>ex-ante</i> e definição de PMS.....	8
3.1.1. As sérias dúvidas da Comissão Europeia.....	10
3.1.2. Considerações relativas à NOS como prestador de serviço universal.....	13
3.2. Imposição, manutenção alteração e supressão de obrigações regulamentares <i>ex-ante</i> relativas ao mercado grossista de originação fixa para STF	16



1. Introdução

Os comentários ora enviados constituem a posição da Vodafone Portugal - Comunicações Pessoais, S.A. (doravante Vodafone) sobre a consulta em apreço, podendo sofrer alterações em virtude de uma evolução das condições do mercado ou de novas decisões ou projetos de decisão que a ANACOM venha futuramente a aprovar, neste contexto ou noutro, com ele direta ou indiretamente relacionado.

Nesta medida, a Vodafone reserva-se o direito de alterar ou retificar a posição refletida no presente documento no que respeita às matérias aqui tratadas ou quaisquer outras com elas relacionadas.



2. Comentários Gerais

Decorrente da decisão da ANACOM de 23 de novembro de 2017 sobre a retirada do projeto de decisão relativo ao mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo notificado à Comissão Europeia e a decisão de 14 de dezembro de 2017 sobre o mercado grossista de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo para serviços especiais suportados em numeração não geográfica, a Vodafone aguardava com expectativa a revisão do mercado grossista de originação de chamadas em redes telefónicas públicas num local fixo para viabilização de serviços telefónicos retalhistas (adiante mercado grossista de originação fixa para STF), a qual o presente processo de consulta pública promove.

No entanto, é com surpresa e consternação que a Vodafone avalia as conclusões para as quais o presente SPD aponta.

Com efeito, ao longo do documento, a ANACOM avalia e elenca diversas preocupações concorrenciais que a eliminação das obrigações que recaem sobre o operador com posição dominante no mercado retalhista de serviços telefónicos fixos (STF) - a MEO - acarretam na capacidade competitividade dos operadores alternativos e, em particular, sobre a capacidade de contestabilidade deste mercado por parte de operadores como a Vodafone e outros prestadores de menor dimensão.

Assinale-se que são estes operadores que mais têm contribuído para o crescimento deste mercado, quer por via do número total de acessos STF, quer por via do crescimento da sua quota de mercado, conforme demonstrado na Tabela 1 e Tabela 2 infra.



Tabela 1 - Evolução de Acessos Principais Totais de SFT (em milhares)

	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL MERCADO	4.529,8	4.588,6	4.684,6	4.787,7	4.831,0
MEO	2.550,3	2.477,8	2.347,0	2.226,3	2.164,3
NOS	1.413,3	1.408,7	1.536,6	1.661,3	1.700,5
Outros Prestadores	566,2	702,1	801,1	900,1	966,2
Vodafone	289,9	440,5	580,9	694,2	768,1
NOWO/ONI	253,7	238,6	201,4	191,5	183,6
Outros	22,6	22,9	18,7	14,4	14,5

Fonte: ANACOM - Estatísticas Trimestrais dos Serviços Telefónico Fixo e VoIP Nómada - 4º trimestre 2017

Tabela 2 - Evolução das Quotas de Mercado SFT

	2013	2014	2015	2016	2017
MEO	56,3%	54,0%	50,1%	46,5%	44,8%
NOS	31,2%	30,7%	32,8%	34,7%	35,2%
Outros Prestadores	12,5%	15,3%	17,1%	18,8%	20,0%
Vodafone	6,4%	9,6%	12,4%	14,5%	15,9%
NOWO/ONI	5,6%	5,2%	4,3%	4,0%	3,8%
Outros	0,5%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%

Fonte: ANACOM - Estatísticas Trimestrais dos Serviços Telefónico Fixo e VoIP Nómada - 4º trimestre 2017

Estas preocupações são ainda reforçadas quando o Regulador aborda o impacto da supressão da ORLA, da prestação do serviço de Acesso Indireto e das demais obrigações quando tal análise se centra na análise do segmento empresarial.

É para atender às necessidades específicas, exigentes e totais deste segmento de mercado estratégico e estrutural que os operadores alternativos mais recorrem às funcionalidades disponibilizada pela MEO por via das obrigações regulamentares que decorrem da análise do mercado grossista de originação fixa para STF, uma vez que os clientes empresariais e do Estado necessitam de soluções de comunicações holísticas e completas para atender a todas as suas instalações e estabelecimentos, algo que apenas é permitido através do recurso à capilaridade da rede de cobre detida pela MEO.

Tal limitação é evidente quando se observa que, apesar dos investimentos significativos realizados nos anos mais recentes por alguns dos prestadores alternativos – onde a Vodafone se inclui –



continuam a ser estas entidades os principais clientes das ofertas como a ORLA e o Acesso Indireto, não obstante as vantagens que a prestação de serviços com base em infraestrutura própria representam face a prestações dos mesmos serviços através do recurso a ofertas de acesso da MEO, ofertas estas, como é sabido e amplamente explanado pelos beneficiários, padecem de diversas melhorias e revisão de procedimentos.

A manutenção, por parte dos operadores alternativos, da prestação de serviços fixos de clientes empresariais e do Estado através do recurso às ofertas reguladas da MEO está intrinsecamente relacionada com a disponibilidade (ou melhor, a falta de) que estes clientes manifestam de efetuar os investimentos e alterações necessárias para adequar os seus sistemas de suporte às soluções de comunicações de voz fixa a novas soluções e meios tecnológicos.

Efetivamente, e como a ANACOM bem reconhece, estes clientes são frequentemente resistentes à mudança dos meios tecnológicos para a prestação dos serviços de comunicações que necessitam, quer por via de preocupações relacionadas com a manutenção do mesmo nível de qualidade e disponibilidade dos serviços, quer por via dos impactos financeiros que migrações tecnológicas acarretam sobre estas organizações para adequar os seus sistemas de centrais privativas a novos paradigmas tecnológicos. Corolário deste entendimento é o facto de um operador ter referido que 26% dos casos os acessos são ainda analógicos¹, bem como os esforços contínuos desenvolvidos pelos prestadores alternativos para promover a migração destas soluções tecnológicas para outras mais eficientes e, porventura, assentes em infraestruturas próprias.

Atento a esta limitação particular - e exógena à vontade do próprio prestador de serviços - de um segmento de mercado vital para a rentabilidade de qualquer operador de comunicações eletrónicas, as ofertas como a ORLA ou a obrigação de prestação de Acesso Indireto revelam-se preponderantes na capacidade dos prestadores alternativos de continuarem a servir os seus clientes empresariais, sendo tal preponderância reforçada pela crescente exigência destes clientes em ter as suas soluções de comunicações eletrónicas centradas num único prestador.

¹ Conforme referido no presente SPD, página 57



Dito de outra forma, a impossibilidade de satisfação das necessidades de alguns acessos de clientes *multisite* acarreta um risco grave e sério para o atual prestador de perder toda a relação comercial com este cliente para um prestador concorrente que ofereça uma solução de comunicações plena e integral, onde a MEO terá vantagens competitivas adicionais concretas, caso sejam suprimidas as obrigações regulamentares em vigor.

Com este enquadramento, é surpreendente a passividade e condescendência que o Regulador demonstra face às sérias dúvidas que a Comissão Europeia apresentou face à manutenção da regulação *ex-ante* do mercado grossista de originação fixa para STF.

Apesar de considerar - e inclusive, reiterar - as preocupações concorrenciais sérias e graves acima elencadas, a ANACOM limita-se a enumerar os comentários apresentados pela Comissão e a referir que não dispõe de informações adicionais que evidenciem a relevância dos obstáculos à entrada no mercado, e conseqüentemente que possam justificar a consideração deste mercado como suscetível de regulação *ex-ante*, não se conhecendo nenhuma ação ou iniciativa por parte do Regulador para procurar obter essas informações adicionais nem de procurar analisar em maior detalhe as dinâmicas competitivas do segmento empresarial e as especificidades que afetam a procura e oferta de serviços para estes clientes, em particular, os clientes *multisite*.

Tal abordagem obsta claramente com a postura que a ANACOM assumiu noutro processo de análise e revisão de mercado recente – o dos mercados 3A e 3B – onde, apesar das sérias dúvidas manifestadas pela Comissão Europeia - e inclusive corroboradas pelo BEREC -, o Regulador manteve o sentido provável de decisão que havia dado origem a tais reservas.

Pelo exposto, a Vodafone considera que o presente SPD terá invariavelmente de ser revisto, no sentido de considerar o mercado grossista de originação fixa para STF como suscetível de regulação *ex-ante* e, conseqüentemente, manter as atuais obrigações regulamentares impostas à MEO (nomeadamente, a imposição da ORLA, a prestação de serviços de seleção e pré-seleção, a aplicação do princípio da não discriminação e do controlo de preços), a fim de evitar contribuir para a degradação da capacidade competitiva dos operadores alternativos – reiterar-se, os principais impulsionadores do crescimento deste mercado - e a deterioração das condições concorrenciais do mercado retalhista STF.



3. Comentários específicos

Nos próximos pontos, a Vodafone detalhará as suas principais considerações sobre a presente análise de mercado, procurando seguir a estrutura do documento submetido a consulta sempre que possível.

3.1. Definição de mercados relevantes e mercados suscetíveis de regulação *ex-ante* e definição de PMS

A Vodafone não compreende como pode a ANACOM considerar que o mercado da originação de chamadas em local fixo não é passível de regulamentação *ex-ante*.

Tal como indicado nos comentários gerais, a Vodafone considera que os mercados de acesso à rede telefónica pública num local fixo e dos serviços telefónicos publicamente disponíveis fornecidos num local fixo em Portugal sofrem de condicionalismos específicos que exigem a manutenção da regulação *ex-ante*.

Com efeito, a MEO, tendo sido designada na análise de mercado de 2014 - e bem - como o operador com poder de mercado significativo, continua a beneficiar de uma situação de mercado e da detenção de infraestruturas estruturais (donde, e para a presente análise de mercado, se destaca a vasta rede de cobre e a sua enorme capilaridade) para a prestação de serviços de originação de chamadas em local fixo.

Importa destacar, a elevada quota de mercado que a MEO aufere passados mais de que 17 anos do processo de liberalização do mercado de comunicações eletrónicas fixas - cerca de 44,9% dos acessos principais e de 42.3% dos minutos originados² – sendo que o conjunto dos operadores

² Dados relativos ao 3.º trimestre de 2017, conforme apresentados nas tabelas 2 e 3 do presente SPD



alternativos de menor dimensão registam uma quota agregada de 19.8% e 23.3% respetivamente para acessos e minutos originados. Realce-se também que a Comissão Europeia apresenta manifesta preocupações quanto a situações de posição dominante individual quando essa entidade apresenta quotas de mercado superiores a 40%³, que é o caso da MEO mesmo após tantos anos de liberalização do mercado.

Acresce a esta situação (nada) competitiva de mercado, o facto dos operadores alternativos, em particular, os de menor dimensão, dependerem de acessos ORLA e dos serviços de seleção e pré-seleção para a prestação dos seus serviços retalhistas de voz fixa aos seus clientes.

Veja-se, nomeadamente, os gráficos 3 e 4 do documento submetido a consulta, onde é evidente que alguns prestadores alternativos têm aumentado a utilização de acessos ORLA desde 2013, o que demonstra a relevância que estas ofertas ainda representam no mercado.

Também demonstrativo desta relevância é o facto de haver um operador cuja totalidade do tráfego assenta em Acesso Indireto, existindo outros operadores que têm parte dos seus clientes em Acesso Indireto (maioritariamente com recurso à ORLA).

Estas obrigações impostas à MEO são ainda mais determinantes na capacidade de contestabilidade do mercado por parte dos operadores alternativos se se atender à provisão de serviços de voz fixa a clientes empresariais e para o Estado.

Com efeito, a expressiva dispersão geográfica de instalações (*multisite*) e a elevada qualidade de serviço exigida pelos clientes empresariais e pelos clientes públicos (explanadas nos cadernos de encargos dos concursos públicos que o Estado promove recorrentemente e com critérios cada mais exigentes), limitam significativamente a capacidade competitiva dos operadores alternativos e das suas ofertas comerciais, se baseadas exclusivamente na dimensão e capilaridade das redes por si detidas.

³ Comunicação da Comissão 2009/C 45/02 relativa à orientação sobre as prioridades da Comissão na aplicação do artigo 82º do Tratado CE a comportamentos de exclusão abusivos por parte de empresas em posição dominante, datada de 24/02/2009



A MEO, ao deter a maior e mais disseminada rede de comunicações eletrónicas do País para a prestação de serviços de chamadas em local fixo – para além das quotas de mercado significativas que regista - tem uma enorme vantagem competitiva na captação e retenção de clientes face aos restantes prestadores de comunicações eletrónicas presentes no mercado e, em particular , no que concerne os clientes do segmento empresarial e do Estado, segmento este que é crucial para assegurar a sustentabilidade das operações de alguns dos operadores alternativos, dados os significativos níveis de contratação e faturação.

Para além dos benefícios inerentes a um maior equilíbrio da capacidade competitiva dos operadores alternativos face ao operador histórico, as obrigações impostas à MEO constituem um mecanismo dissuasor à prática de preços de retalho excessivos por parte deste operador, promovendo um mercado concorrencial e sustentável e a proliferação de ofertas comerciais inovadoras e flexíveis, tudo em prol dos consumidores finais.

Neste contexto, a Vodafone enfatiza que a MEO continua a deter poder de mercado significativo, sendo evidente a necessidade de manutenção (e, em alguns casos, reforço) da regulação *ex-ante* no mercado grossista de originação de chamadas em local fixo para a viabilização de serviços telefónicos retalhistas.

3.1.1.As sérias dúvidas da Comissão Europeia

De acordo com o referido no SPD, a Comissão Europeia terá manifestado sérias dúvidas sobre a notificação da ANACOM do sentido provável de decisão sobre o mercado de originação de chamadas na rede telefónica pública num local fixo datado de 19 de outubro de 2017.

De forma resumida, os principais motivos enunciados pela Comissão Europeia para considerar que este mercado não é passível de regulação *ex-ante* relacionam-se com as seguintes considerações:



- 90% de clientes STF subscreveram ofertas em pacote, sendo este elemento fixo fornecido a título gratuito, devendo esta tendência de subscrição de serviços STF em pacote continuar a crescer;
- Já se verificou a entrada significativa no mercado de concorrentes da MEO por via de infraestruturas próprias ou inputs a montante (desagregação de lacete local ou através de circuitos);
- É improvável que a MEO identifique clientes e aumentasse os preços de forma seletiva, pelo que dificilmente os clientes serão adversamente afetados pela desregulação do mercado e originação grossista, uma vez que a pressão concorrencial noutros segmentos de mercado será suficiente para condicionar a formação de preços dos serviços baseados na rede telefónica pública comutada;
- Apesar da relevância da ORLA para o segmento não residencial, observa que "o mercado de originação de chamadas na rede fixa se reduziu significativamente ao longo dos últimos anos. Na realidade, o *wholesale line rental* (WLR) está na base de apenas menos de 1% das ligações nos segmentos residencial e não residencial. Se esta redução se mantiver ao ritmo atual, verificar-se-á uma nova diminuição significativa de linhas afetadas pelas medidas corretivas aplicáveis a WLR e, por conseguinte, a relevância da medida corretiva aplicável a WLR na dinâmica do mercado será ainda mais negligenciável". Refere que "a tendência do mercado indica que a procura destas ligações está em declínio, nomeadamente devido à crescente importância dos pacotes que incluem também ligações baseadas na Internet para clientes não residenciais";
- Já se verificaram entradas efetivas no mercado, evidenciando a respeito das coberturas FTTH/B e DOCSIS 3.0 que a ANACOM ignorou os valores já alcançados de coberturas na ordem, respetivamente, dos 70,1% e 70,8% de todos os agregados familiares.
- As obrigações grossistas impostas noutros mercados, como o acesso a condutas e a fibra escura, podem incentivar a implementação de redes de acesso de nova geração por parte de operadores alternativos, "o que pode limitar ainda mais o poder de mercado da MEO".
- Considera "que apenas uma quota "muito grande" – superior a 50% - constitui por si só, salvo circunstâncias excecionais, prova da existência de uma posição dominante". Mais



refere a CE que as “quotas de mercado da MEO de 43 % a nível retalhista (no segundo trimestre de 2017) e de 44,8 % a nível grossista (em 2016) no final do período regulamentar não podem ser consideradas «muito grandes» na aceção das Orientações PMS, enquanto as quotas de mercado dos concorrentes (NOS e VODAFONE cujas quotas foram, respetivamente, de 35 % e 15 % em termos de ligações e de tráfego) são consideráveis”. A CE refere ainda que, conforme tem sido sua prática “quando a quota de mercado é elevada, mas inferior ao limiar de 50 %, as ARN devem invocar outras características estruturais importantes dos mercados quando da avaliação do PMS. Em conformidade com o ponto 78 das Orientações PMS, as ARN devem efetuar uma avaliação estrutural exaustiva e global das características económicas do mercado relevante antes de chegar a uma conclusão sobre a existência de PMS”.

Da observação e análise destas considerações, é evidente que as mesmas não atendem aos problemas acima identificados pela Vodafone sobre a deterioração da capacidade competitiva dos operadores alternativos, em particular, os de menor dimensão.

Veja-se a título de exemplo, que os maiores clientes grossistas da ORLA e do Acesso Indireto são exatamente os operadores alternativos que mais investiram em infraestrutura própria nos últimos anos e que, para além disso, detêm redes móveis que podem complementar as necessidades de comunicação dos clientes empresariais e do Estado com instalações *multisite*. Não se vislumbra como estas entidades mantêm os seus clientes através do recurso a infraestrutura da MEO se as considerações da Comissão Europeia estiverem corretas relativamente à possibilidade de substituição deste recurso por infraestruturas próprias. Tal espelha que não é por vontade dos prestadores que os clientes não adotam outras soluções tecnológicas, preferindo manter os acessos sobre a rede telefónica pública comutada.

Tais considerações também parecem ignorar o efeito disciplinador que as ofertas reguladas exercem sobre as próprias ofertas retalhistas da MEO. **[CONFIDENCIAL – Considerações estratégicas internas da Vodafone quanto à evolução do mercado]**



Pelo exposto, a Vodafone considera que a ANACOM deverá decidir pela manutenção do mercado como um mercado suscetível de regulação *ex-ante*.

No limite, caso entenda ser necessário delimitar o mercado em maior detalhe, a ANACOM deverá procurar implementar uma solução idêntica à adotada pela ARCEP, onde na sua mais recente decisão sobre o mercado de originação fixa⁴, o Regulador francês decidiu pela manutenção da regulação *ex-ante* para clientes não residenciais, exatamente pelos constrangimentos competitivos que este segmento de mercado ainda padece de, no que se refere à capacidade competitiva de operadores alternativos à Orange.

3.1.2. Considerações relativas à NOS como prestador de serviço universal

Nos subcapítulos 3.1.1. (Presença de obstáculos fortes e não transitórios à entrada no mercado) e 3.1.2. (Estrutura de mercado que não tenda para uma concorrência efetiva no horizonte temporal pertinente) da análise desenvolvida pela ANACOM no SPD para averiguação do mercado grossista de originação fixa para STF como suscetível de regulação *ex-ante*, o Regulador tece algumas considerações sobre o operador NOS e sobre o facto de este ser o atual prestador de Serviço Universal (SU).

Considera a ANACOM que sendo este operador o prestador do serviço universal na componente de disponibilização do acesso à rede de comunicações pública num local fixo e prestação do serviço telefónico acessível ao público através daquela ligação, é expectável que continue a servir os seus clientes com infraestrutura própria, sendo assim previsível que o impacto da desregulação deste mercado seja reduzido em termos de variação das quotas de mercado. Considera, portanto,

⁴ Datada de 21 de dezembro de 2017 e disponível em https://www.arcep.fr/uploads/tx_gsavis/17-1568.pdf



que este operador está apto a satisfazer a procura por acessos em local fixo em qualquer ponto do território nacional.

A Vodafone manifesta-se alarmada com tais considerações e como as mesmas podem materializar-se em justificações apresentadas pelo Regulador como sendo passíveis de promover a desregulação deste mercado.

Com efeito, tais considerações parecem ignorar várias questões fundamentais para a análise rigorosa da situação competitiva deste mercado.

Em primeiro lugar, ignoram os condicionalismos acima referidos com os quais os operadores alternativos se debatem com os clientes para os quais ainda prestam serviços com base na ORLA e no Acesso Indireto e na relutância destes clientes migrarem para outras soluções tecnológicas pelos custos intrínsecos e próprios que terão de suportar. Em particular, parecem esquecer que a NOS, apesar de ser o atual prestador de SU, continua a ser o maior cliente da ORLA⁵.

Em segundo lugar, tais considerações também parecem esquecer a finalidade política e social do SU – o de assegurar a conectividade a qualquer utilizador final à rede de comunicações pública – misturando necessidades básicas de comunicação com soluções mais complexas que os clientes empresariais e do Estado exigem para as suas soluções de comunicação de voz, assumindo (erradamente) que as soluções disponibilizadas no âmbito do SU são satisfatórias e, portanto, substituíveis às soluções prestadas sobre a ORLA e/ou por Acesso Indireto. Também parece não atender que há um mecanismo de compensação dos custos em que o prestador de SU incorre para a prestação destes serviços, algo que não é aplicável para os custos de provisão de soluções a clientes empresariais e do Estado que têm instalações em diversos locais.

Em terceiro lugar, as considerações sobre a existência de um prestador de SU diferente do operador com PMS - a MEO - no mercado sujeito a análise, também não parece tomar em

⁵ Conforme referido no presente SPD, página 34, a NOS é titular de cerca de 80% da totalidade dos acessos ORLA e dos quais, 80% referem-se a clientes empresariais ou não residenciais.



consideração a recente recomendação da própria ANACOM para a não designação de novo prestador de SU⁶ aquando do final da atual prestação de SU em 2019. Importa o Regulador questionar-se sobre como será a situação competitiva do mercado grossista de originação fixa para STF quando não existir um prestador de SU e a NOS deixar de ser o prestador de SU, o qual é expectável ocorrer no período abrangido pela atual revisão de mercado⁷.

Finalmente, e porventura a preocupação mais relevante, estas considerações denotam uma total desconsideração da capacidade competitiva dos restantes operadores alternativos que não o atual prestador de SU. Qual o impacto da desregulação nos operadores que recorrem unicamente à ORLA ou ao Acesso Indireto ou que recorrem a esta solução unicamente quando não conseguem satisfazer as necessidades dos seus clientes por outros meios próprios ou de terceiros? Operadores estes que, conforme salientado pela ANACOM, têm contribuído para o crescimento do mercado retalhista de STF e se virão privados de um dos meios mais eficazes para assegurarem a sua capacidade competitiva para clientes tão relevantes como clientes empresariais e do Estado com instalações em diversos locais?

Pelo exposto, não pode o Regulador basear as suas considerações a fim de justificar a desregulação do mercado grossista de originação fixa para STF pela existência de um prestador de SU que não a MEO por todos os perigos, problemas e imprecisões que tais considerações encerram, nomeadamente os seus efeitos para os anos vindouros.

Por conseguinte, a Vodafone considera que também neste particular, o Regulador deverá rever o seu SPD e designar o mercado grossista de originação fixa para STF como suscetível de regulação *ex-ante* e aplicar as obrigações regulamentares atualmente aplicáveis, bem como os

⁶ Decisão de 16 de abril de 2018, que aprovou o relatório da consulta pública sobre a revisão das condições de prestação do serviço universal de comunicações eletrónicas nas suas várias componentes, que integra as recomendações a transmitir ao Governo resultantes da referida consulta

⁷ Conforme previsto na alínea a) do número 2 do Artigo 59.º-A da Lei das Comunicações Eletrónicas, as análises de mercado referentes a mercados relevantes identificados pela Comissão Europeia deverão vigorar por um período de 3 anos, o que faz com que a futura decisão sobre este mercado perdure, pelo menos, até 2021. E tal consideração incide especificamente sobre o prazo para promoção de nova análise relativa a mercados constantes na lista de mercados recomendados pela CE, o que não é o caso do mercado grossista de originação fixa para STF, pelo que a decisão final da presente consulta poderá só a vir a ser revista (se é que o venha a ser efetivamente) num período mais prolongado do que os 3 anos referidos, agravando as preocupações manifestadas pela Vodafone.



melhoramentos necessários para a sua aplicação efetiva, conforme detalhado no capítulo seguinte.

3.2. Imposição, manutenção alteração e supressão de obrigações regulamentares *ex-ante* relativas ao mercado grossista de originação fixa para STF

Tal como acima explanado, a Vodafone considera que não estão reunidas as condições para a desregulação do mercado grossista de originação fixa para STF.

Obrigações *ex-ante* como sejam a ORLA e os serviços de seleção e pré-seleção, afiguram-se como fundamentais ao desenvolvimento da concorrência em determinadas áreas geográficas, bem como ao desenvolvimento da atividade de operadores com uma cobertura em rede própria que não é nacional, conforme acontece com todos os operadores alternativos.

Por conseguinte, é imprescindível que se mantenham as obrigações de acesso, não discriminação, transparência, controlo de preços e separação de contas que recaem sobre a MEO, dado que, de outro modo, os operadores alternativos seriam vedados de contestar o mercado em condições concorrenciais e equitativas.

Conforme acima referido, a dependência dos operadores alternativos face a estas obrigações é ainda mais crítica para o endereçamento das necessidades dos clientes empresariais e do Estado, nomeadamente, para o provisionamento de serviços em modo *multisite*, onde a capilaridade da rede *legacy* da MEO é quase plena e, por conseguinte, de extrema mais-valia para estes clientes.

Se tais obrigações fossem suprimidas **[CONFIDENCIAL – Considerações estratégicas internas da Vodafone quanto à evolução do mercado]**.



Ou seja, a supressão das obrigações contribuiria, inequivocamente para o reforço da posição dominante da MEO, algo que vai contra toda a evolução registada nos anos subsequentes à liberalização do mercado, bem como os objetivos do quadro regulamentar de salvaguardar a concorrência e a promoção de mercados competitivos.

A Vodafone não pode concordar com tal decisão, devendo a ANACOM promover uma revisão do presente SPD no sentido de assegurar as obrigações atualmente impostas à MEO,

Veja-se por exemplo, os efeitos nefastos que a extinção de obrigações como sejam a de dar resposta a pedidos razoáveis de acesso terá sobre os prestadores alternativos, uma vez que é esta obrigação que impõe ao operador com PMS a obrigatoriedade de implementar a seleção e pré-seleção de chamadas. **[CONFIDENCIAL – Considerações estratégicas internas da Vodafone quanto à evolução do mercado]**. Tal não parece ser consistente com os objetivos da ANACOM e por conseguinte, terá de ser claramente evitado na decisão final.

Adicionalmente, a supressão de obrigações como sejam a não discriminação também dará origem **[CONFIDENCIAL – Considerações estratégicas internas da Vodafone quanto à evolução do mercado]**, devendo a obrigação de não discriminação continuar a ser imposta à MEO.

Estas e as demais obrigações (como sejam a da transparência, controlo de preços e separação de contas) têm de se manter em vigor, e cumprem com a necessidade de ser eficazes, eficientes e proporcionais, uma vez que todas já se encontram em vigor e não representam um ónus adicional ao operador com PMS.

Na revisão da sua decisão, a ANACOM também deverá procurar melhorar efetivamente as condições intrínsecas a estas ofertas reguladas, as quais poderão inclusivamente levar a um aumento do recurso a estas ofertas por parte dos operadores alternativos.

Como é do conhecimento do Regulador, as obrigações atualmente em vigor padecem de um conjunto de procedimentos e práticas que limitam significativamente o sucesso da sua implementação e que, por conseguinte, impedem uma utilização mais disseminada.



Sendo a oferta insuficiente face às necessidades do mercado (nomeadamente se se atender aos requisitos exigentes do segmento empresarial e do Estado e ao papel estruturante que a ORLA assume na satisfação das necessidades de comunicações de voz fixa destes clientes), tal resulta num tratamento discriminatório e desigual dos clientes dos operadores alternativos face ao disponibilizado aos clientes da MEO, condicionando e prejudicando a aplicação do princípio de equivalência.

Neste particular, a Vodafone destaca os procedimentos específicos associados ao fornecimento do serviço, onde é exigido ao cliente o contacto direto com a MEO para o pedido de um novo acesso ou de instalação de acessos adicionais, dotando este operador de uma oportunidade única e ímpar para promover a angariação/retenção desse cliente para os seus serviços retalhistas, algo que prejudica os operadores alternativos e do qual não podem beneficiar em situações simétricas.

Também a desadequação dos parâmetros de qualidade e penalizações por incumprimento face aos serviços prestados na ORLA (cruciais para os clientes empresariais e públicos), bem como o tratamento discriminatório nos tempos de reparação de clientes pertencentes a operadores alternativos, revelam-se insuficientes e inadequados à realidade do mercado atual, sendo premente a sua revisão e melhoria com vista à garantia de um mercado com elevada contestabilidade concorrencial, inovador e eficiente.

Ou seja, a Vodafone entende que os procedimentos e práticas inscritas na ORLA devem promover a aplicação concreta do princípio da equivalência dos operadores alternativos que recorrem a esta oferta, dotando-os da efetiva capacidade de prestação de serviços com as mesmas características e condições que os serviços prestados pela MEO, princípio este determinante para a efetiva verificação de um tratamento não discriminatório e que é, simultaneamente, um pressuposto basilar para um mercado verdadeiramente competitivo.