



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

**AO**

**SENTIDO PROVÁVEL DE DECISÃO SOBRE  
A RENOVAÇÃO DOS DIREITOS DE UTILIZAÇÃO DE FREQUÊNCIAS ATRIBUÍDOS A VODAFONE  
PORTUGAL – COMUNICAÇÕES PESSOAIS, S.A. E MEO – SERVIÇOS DE COMUNICAÇÕES E  
MULTIMÉDIA, S. A. NAS FAIXAS DE FREQUÊNCIAS DOS 900 MHZ E 1800 MHZ PARA SERVIÇOS  
DE COMUNICAÇÕES ELETRÓNICAS TERRESTRES**

***VERSÃO NÃO CONFIDENCIAL***

**31 de maio de 2021**

## ÍNDICE

<b>NOTA PRÉVIA</b> .....	<b>2</b>
<b>I. SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	<b>3</b>
<b>II. COMENTÁRIOS AO SPD</b> .....	<b>7</b>
II.1. Enquadramento .....	7
II.2. Os mercados de comunicações móveis .....	10
II.2.1. Caracterização do mercado retalhista dos serviços de comunicações móveis .....	13
II.2.1.1. Barreiras à entrada e à expansão .....	13
II.2.1.2. Quotas de mercado e concentração de mercado .....	16
II.2.1.3. Penetração do serviço e utilizadores .....	17
II.2.1.4. Tráfego de voz, SMS e dados .....	18
II.2.1.5. As ofertas de serviços móveis e os pacotes convergentes .....	19
II.2.1.6. Mobilidade de prestador dos clientes do serviço de comunicações móveis .....	21
II.2.1.7. O nível e a evolução dos preços das ofertas com serviços de comunicações móveis .....	24
II.2.1.8. Receitas e Margens .....	27
II.2.1.9. Investimento nas redes e Cobertura .....	34
II.2.2. Mercado de espectro .....	37
II.3. Apreciação dos pedidos de renovação .....	37
II.3.1. Prazo .....	37
II.3.2. Obrigações de cobertura .....	44
II.4. Anexo 1 .....	45

## **NOTA PRÉVIA**

O presente documento constitui a pronúncia da MEO – Serviços de Comunicações e Multimédia, S.A. (“**MEO**”) à audiência prévia e consulta pública sobre o Sentido Provável de Decisão aprovado por Deliberação do Conselho de Administração da ANACOM de 29.04.2021 (“**SPD**”), relativo à renovação dos direitos de utilização de frequências (“**DUF**”) atribuídos à Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A. e MEO – Serviços de Comunicações e Multimédia, S.A. nas faixas de frequências dos 900 MHz e 1800 MHz para serviços de comunicações eletrónicas terrestres.

Os comentários, contributos e sugestões da MEO, apresentados neste documento, tiveram em atenção a atual conjuntura do mercado e o quadro legal existente e não prejudicam a adoção de posições diferentes no futuro, caso se alterem as condições subjacentes à presente pronúncia. A pronúncia da MEO em nada prejudica as posições adotadas em processos judiciais que estejam relacionadas com o objeto do presente SPD, devendo considerar-se os seus comentários, contributos e sugestões no âmbito do exercício do direito/dever de colaboração com a ANACOM na adoção de decisões com impacto nos operadores e no mercado.

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 MEO.

## **I. Sumário executivo**

1. A MEO discorda do SPD, que considera mal fundamentado e incorreto face aos objetivos que norteiam a atuação da ANACOM.
2. Em primeiro lugar, a MEO não se revê na caracterização que a ANACOM faz dos mercados móveis em Portugal e nos quais identifica falhas de dinamismo concorrencial que justificam, no seu entender, a decisão que propõe.
3. Como explica em maior detalhe no capítulo de comentários específicos deste documento, a MEO considera que a ANACOM traça um retrato parcial destes mercados — desfocado dos seus ciclos de investimento, do modelo de competição entre infraestruturas, da interdependência com os mercados das redes fixas e do contexto socioeconómico português — e com erros de análise, em certos casos, na escolha e interpretação da informação de suporte.
4. Em segundo lugar, mesmo que a ANACOM estivesse correta ao identificar falhas de dinamismo concorrencial nos mercados móveis em Portugal suficientemente importantes para justificar a sua intervenção, o SPD não contém qualquer reflexão prospetiva, focada no longo prazo, como é exigível.
5. De facto, o SPD não contém qualquer ponderação quanto aos efeitos das medidas de promoção da concorrência que a ANACOM decidiu incluir no Regulamento do Leilão 5G<sup>1</sup>, nem quanto às alterações legislativas que serão introduzidas em breve no quadro jurídico nacional aplicável às comunicações eletrónicas, no âmbito da transposição do Código Europeu das Comunicações Eletrónicas (CECE), nem quanto à previsível disponibilização de novas faixas de frequências nos próximos 10 a 15 anos para prestação de serviços de comunicações eletrónicas.
6. Além disso, a análise efetuada no SPD abstém-se de considerar as pressões concorrenciais exercidas, atualmente e prospetivamente, por outros tipos de serviços ou aplicações equivalentes na perspetiva do utilizador final, não pertencentes ao

---

<sup>1</sup> Regulamento para a Atribuição de Direitos de Utilização de Frequências nas faixas dos 700 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2,1 GHz, 2,6 GHz e 3,6 GHz.


mercado relevante, como é o caso dos prestados pelos OTT, que também lhe é exigível.

7. Esta omissão, além de incompreensível, constitui uma falha metodológica grave da análise conduzida pela ANACOM, que invalida os fundamentos apresentados para a decisão proposta, nomeadamente no que se refere a renovar os DUF da MEO e da Vodafone por apenas 11 anos
8. Em terceiro lugar, ao propor a renovação dos DUF agora em causa por apenas 11 anos, o SPD lança uma incerteza desnecessária e prejudicial para a previsibilidade regulatória e, logo, para o investimento, [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]
9. Acresce recordar que um dos objetivos da revisão do quadro regulamentar aplicável às comunicações eletrónicas, consubstanciada no CECE, é o de criar condições que promovam o investimento massivo nas redes de banda larga de elevado débito necessário ao cumprimento das metas estabelecidas ao nível da EU para o desenvolvimento destas infraestruturas e para a digitalização da sociedade, estimando-se que exista um gap<sup>2</sup> de financiamento de 150 mil milhões de euros.
10. O entendimento que a ANACOM expressa no SPD de que a melhor forma de continuar a promover o investimento e a inovação é através do aumento da concorrência no mercado reflete um princípio com o qual a MEO está de acordo mas cuja aplicabilidade não deve ser entendida como absoluta. Nas situações em que medidas anteriores de promoção da concorrência já garantem o bom funcionamento do mercado, novas medidas que visem promover a entrada de novos operadores serão contraproducentes para o investimento.
11. Em quarto lugar, a MEO não concorda com a proposta de renovação dos DUF por apenas 11 anos e considera que a justificação apresentada pela ANACOM

---

<sup>2</sup> Ref.ª para estudo da ETNO

assenta em fundamentos incorretos. Por um lado, porque não satisfaz os requisitos da atual LCE, nomeadamente pela falta absoluta de análise aos critérios de fixação do prazo original dos DUF, matéria que é relevante para efeitos de renovação. Por outro lado, porque remete a justificação para uma leitura do CECE que não é admissível.

12. Não é admissível que a ANACOM antecipe e procure justificar uma medida regulatória com base numa disciplina normativa, a do artigo 49.º, n.º 4, do CECE que, neste momento, não se sabe se será ou não transposta para a ordem jurídica nacional e em que termos. Ao fazê-lo, a ANACOM estará potencialmente a invadir a esfera do Estado legislador e a autonomia deste em decidir se e em que condições deve transpor uma norma não injuntiva do CECE. E também não é aceitável que a ANACOM considere que o CECE atribui plenos poderes às ARN nos procedimentos de renovação de DUF, parecendo assim esquecer os princípios fundamentais de previsibilidade, coerência e tutela das legítimas expectativas dos titulares.
13. Por conseguinte, entende a MEO que se mantêm as justificações apresentadas no seu pedido de renovação por 20 anos: é um pedido compatível com a lei atual, está alinhado com o previsto no CECE para os DUF sujeitos a condições técnicas harmonizadas e, sobretudo, garante uma utilização alinhada e não discriminatória com os direitos que serão atribuídos, para as mesmas faixas de frequências (900 MHz e 1800 MHz), no âmbito do Regulamento do Leilão 5G.
14. Em quinto e último lugar, a MEO considera que as obrigações de cobertura adicionais a associar à renovação dos DUF comportam um nível de exigência demasiado elevado, nomeadamente no que respeita ao prazo de cumprimento de apenas um ano após a homologação da divisão das freguesias entre a MEO e a Vodafone, ou seja, entre o 2º semestre de 2022 e o 2º semestre de 2023.
15. 

16. Adicionalmente, o facto de as 100 freguesias de menor densidade populacional agora identificadas pela ANACOM não constarem da lista de freguesias especificamente abrangidas pelas obrigações de cobertura do Regulamento do Leilão 5G não justifica, por si só, que se estabeleça para estas 100 freguesias um objetivo de cobertura de 90% da população a atingir em 2023, quando no Regulamento do Leilão 5G este nível de cobertura é exigível até ao final de 2025<sup>3</sup>.
17. Em conclusão, no entender da MEO, o SPD carece de revisão em vários aspetos importantes, sumariados nos pontos anteriores e apresentados em maior detalhe no capítulo seguinte desta pronúncia.
18. A MEO considera que a ANACOM, considerando o novo enquadramento trazido pelo CECE e a duração dos DUF prevista no Regulamento do Leilão 5G, deve rever o SPD e decidir a renovação dos DUF aqui em causa pelo período necessário para que a sua caducidade coincida com a dos DUF a atribuir na sequência do Leilão 5G.
19. No que respeita às obrigações de cobertura adicionais a associar à renovação dos DUF, a MEO entende que o prazo de cumprimento deve ser estendido até 2025, em linha com o que está previsto no Regulamento do Leilão 5G.

---

<sup>3</sup> Cobertura de 95 % da população total do país e cobertura de 90 % da população de cada uma das freguesias consideradas de baixa densidade, de cada uma das freguesias das Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores e de cada uma das freguesias que integram municípios com freguesias de baixa densidade.

---

## II. Comentários ao SPD

20. A MEO apresenta neste capítulo os seus comentários específicos ao SPD seguindo, em regra, a estrutura do documento da consulta.

### II.1. **Enquadramento**

21. No que respeita ao ponto de enquadramento efetuado no SPD, a MEO concorda com o entendimento da ANACOM sobre o regime jurídico aplicável à atribuição, alteração e renovação de DUF, em particular a subordinação ao disposto nos artigos 50.º e 52.º do CECE, apesar desta diretiva ainda não ter sido transposta para o quadro legal nacional.

22. A MEO já tinha defendido este entendimento na sua pronúncia sobre o projeto de Regulamento do Leilão 5G<sup>4</sup> e não pode deixar de assinalar, nesta ocasião, que existem diferenças procedimentais e de análise evidentes entre o processo seguido pela ANACOM na elaboração e aprovação do Regulamento do Leilão 5G e o processo que está a seguir neste SPD, o que reforça a convicção da MEO de que a ANACOM não respeitou naquele procedimento o enquadramento que considera aplicável (e bem) ao atual SPD.

23. Entre outros aspetos, salienta-se que a MEO defendeu a necessidade da ANACOM, no âmbito da preparação do Regulamento do Leilão 5G, realizar uma análise de mercado que tivesse em conta o disposto no artigo 67.º, n.º 2, do CECE, o que manifestamente não foi feito. A ANACOM vem agora, no presente SPD, referir que essa análise é necessária, o que se compreende e aceita, e que torna ainda mais incompreensível a posição assumida no âmbito daquele procedimento.

24. Aparte esta questão, e não obstante a concordância quanto ao enquadramento jurídico aplicável, importa verificar se, efetivamente, o SPD cumpre todas as exigências deste enquadramento, o que, no entender da MEO, não acontece.

25. A MEO destaca o facto de, nos termos do art.º 52.º do CECE, as decisões das ARN deverem ser *“baseadas numa avaliação objetiva e prospetiva das condições de*

---

<sup>4</sup> Disponível em [https://anacom.pt/streaming/Operadores.pdf?contentId=1567247&field=ATTACHED\\_FILE](https://anacom.pt/streaming/Operadores.pdf?contentId=1567247&field=ATTACHED_FILE).



*concorrência no mercado, da necessidade das referidas medidas para manter ou alcançar uma concorrência efetiva e dos efeitos prováveis dessas medidas a nível dos investimentos existentes e futuros dos participantes no mercado, em especial para a disponibilização de redes. Ao fazê-lo, têm em conta a abordagem à análise de mercado prevista no artigo 67.º, n.º 2.*” (cf. pág. 7 do SPD; sublinhados nossos)

26. Por sua vez, o artigo 67.º, n.º 2 do CECE refere que ao realizar uma análise de mercado, a ARN “*deve ter em conta a evolução da situação numa perspetiva a mais longo prazo*” e tomar em consideração diversos fatores, entre os quais “*c) Outros tipos de regulação ou medidas impostas que afetem o mercado relevante ou o(s) mercado(s) retalhista(s) conexos (...).*” (sublinhados nossos)
27. Ora, a análise prospetiva numa perspetiva a mais longo prazo, tomando em consideração outros tipos de regulação ou medidas impostas está omissa do SPD, o que constitui uma falha metodológica grave da análise conduzida pela ANACOM.
28. Desde logo, o SPD não contém — inexplicavelmente — qualquer ponderação sobre os efeitos das medidas impostas no Regulamento do Leilão 5G. No entanto, é indiscutível que o procedimento de atribuição de DUF que está atualmente em curso irá trazer as alterações estruturais preconizadas pela ANACOM para aumentar a contestabilidade do mercado, quer por via da entrada de novos operadores com espectro próprio (e que, pelo menos durante 10 anos, poderão beneficiar de acordos de roaming nacional com os atuais MNO), quer pelo incentivo ao desenvolvimento e novas entradas de operadores móveis virtuais.
29. A ANACOM apenas considerou o Regulamento do Leilão 5G para procurar justificar as obrigações adicionais de cobertura que visa impor no âmbito do SPD. Mas a perspetiva correta para o presente SPD não deveria ser esta. O que verdadeiramente importaria, à luz do art.º 67.º, n.º 2, do CECE, seria efetuar uma análise prospetiva das dinâmicas concorrencias trazidas após o leilão, o que falta em absoluto no presente SPD.

30. Por outro lado, o SPD falha igualmente em antecipar qualquer efeito das alterações legislativas que serão introduzidas proximamente no quadro jurídico nacional aplicável às comunicações eletrónicas, no âmbito da transposição do CECE, relativas à proteção dos utilizadores finais.
31. Entre outras, estão em causa medidas de reforço da transparência, de disponibilização de mais informação sobre tarifas, períodos e encargos com a fidelização, de limitação do prolongamento da duração do contrato por via das renovações automáticas e de maior simplicidade de procedimentos na troca de operador, cujos efeitos expectáveis serão os de aumentar a mobilidade dos clientes, um dos aspetos que a ANACOM salienta na sua análise como sinalizador de um dinamismo concorrencial relativamente baixo.
32. O SPD também não faz qualquer ponderação sobre a previsível disponibilização de novas faixas de frequências no longo prazo, momentos que a ANACOM poderá sempre aproveitar para, se demonstrar essa necessidade através de uma análise de mercado nos termos previstos pelo artigo 52.º do CECE, promover a concorrência.
33. O artigo 67.º, n.º 2 do CECE refere ainda, na sua alínea b), que ao realizar a análise de mercado, a ARN deve tomar em consideração *“todas as pressões concorrenciais relevantes, a nível grossista e retalhista, independentemente do facto de as fontes dessas pressões serem consideradas redes de comunicações eletrónicas, serviços de comunicações eletrónicas, ou outros tipos de serviços ou aplicações equivalentes da perspetiva do utilizador final, e independentemente do facto de as referidas pressões fazerem parte do mercado relevante;”*
34. Sucede que a análise se limita ao mercado móvel, com os contornos definidos pela ANACOM, já que, apesar de serem apresentados dados que evidenciam que as aplicações dos OTT se apresentam como um substituto muito relevante dos serviços prestados pelos operadores móveis, nenhuma ilação é retirada quanto ao impacto destas pressões concorrenciais no poder de mercado dos operadores móveis, quer no presente quer em termos prospetivos.

35. De salientar que os OTT, depois de muita discussão, estão efetivamente enquadrados no novo conceito de serviços de comunicações eletrónicas, como serviços de comunicações interpessoais, pelo que o quadro legal, ainda que com algumas nuances, é-lhes aplicável. Acresce que o progresso tecnológico e a convergência de produtos e mercados criam pressões concorrenciais entre operadores ativos em diferentes mercados, devendo essa dinâmica ser atendida nas análises de mercados efetuadas, como é expressamente sugerido no Considerando 16 da Recomendação (UE) 2020/2245, de 18 de dezembro, sobre os mercados relevantes de produtos e serviços.
36. Nenhum dos fatores apontados pode deixar de ser tido em conta na análise prospetiva que é requerida pelo CECE. Como esta abordagem não foi seguida no SPD, são inválidos os fundamentos apresentados para a decisão proposta, nomeadamente no que se refere a renovar o DUF da MEO por apenas 11 anos.
37. Assinala-se ainda um lapso no último parágrafo da pág. 9 do SPD: a data de 21.04.2021 relativa às obrigações de cobertura de MEO deve ser corrigida para 21.04.2018.

## **II.2. Os mercados de comunicações móveis**

38. Antes de comentar especificamente os pontos em que a ANACOM sustenta a sua análise aos mercados de comunicações móveis, a MEO tece de seguida algumas considerações genéricas à perspetiva que a ANACOM adota nesta matéria.
39. A MEO considera que a ANACOM traça um retrato sectário destes mercados, desfocado dos seus ciclos de investimento, do modelo de competição entre infraestruturas que se tornou prevalecente em Portugal, da interdependência com os mercados das redes fixas e do contexto socioeconómico português.
40. A ANACOM conclui pela falta de dinamismo concorrencial no mercado móvel em Portugal com base na análise de um conjunto de indicadores que evidenciam a presença de três operadores de rede com quotas de mercado relativamente estáveis, a reduzida importância dos operadores móveis virtuais e a generalização

da comercialização dos serviços móveis integrados em pacotes com outros serviços, como o telefone fixo, o acesso à internet ou a televisão por subscrição. A análise imobiliza-se neste retrato estático e parece alheia às dinâmicas que conduziram aos atuais modelos de negócio no sector, cuja compreensão permitiria uma visão distinta da realidade do mercado.

41. Refira-se em primeiro lugar o notável progresso tecnológico que tem marcado o sector das telecomunicações que, entre outros, acabou com o paradigma da correspondência biunívoca entre rede e serviço, e permitiu que cada rede – cobre/fibra, cabo e móvel – suportasse vários serviços, bem como a aproximação entre atividades até então separadas, como os mercados de telefonia e de televisão.
42. Uma consequência económica deste movimento é o aproveitamento das economias de gama geradas no processo produtivo de vários serviços sobre a mesma rede, pela partilha de custos conjuntos, que são parcialmente transferidas para os consumidores sob a forma de preços mais atrativos nas ofertas em *bundle*, a que se juntam menores custos de transação.
43. Outra tendência relevante que a ANACOM parece não pesar é a aposta em redes próprias e a prevalência do modelo de concorrência entre infraestruturas em Portugal.
44. Todo o quadro regulamentar tem subjacente a superioridade da concorrência entre infraestruturas, desde logo pela maior flexibilidade e autonomia na definição das características dos serviços oferecidos. Basta lembrar a teoria da escada do investimento surgida na sequência da liberalização do sector, e por isso com maior aplicabilidade aos mercados fixos, que se refere à construção de um caminho pelos novos operadores entrantes, suportado em medidas regulatórias facilitadoras do acesso à rede, mas que os torna progressivamente menos dependentes da rede do operador histórico, com vista a atingir, nos últimos degraus, a sua própria rede.
45. A importância deste modelo de concorrência é reconhecida no CECE, ao estabelecer entre os seus objetivos gerais, o de “*promover a concorrência na oferta de*

*redes de comunicações eletrónicas e recursos conexos, assim como a concorrência eficiente a nível das infraestruturas, inclusive na prestação de serviços de comunicações eletrónicas e serviços conexos;” (artº 3º, nº 2, alínea b)).*

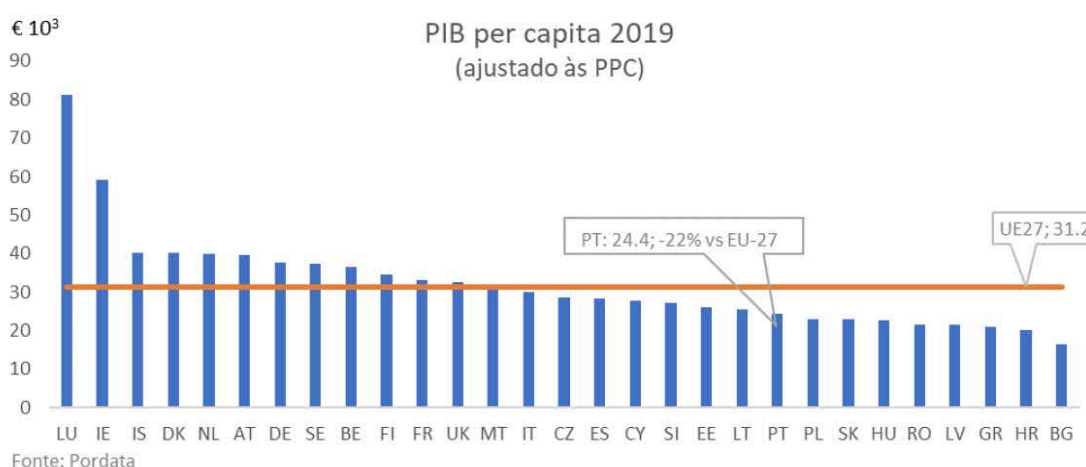
46. Ora, em Portugal, assistiu-se inicialmente à construção de três redes móveis autónomas, já em ambiente liberalizado. Mas também na rede fixa se verificou a aposta dos operadores na crescente construção de rede própria, num modelo individual ou de coinvestimento, sobretudo desde o advento das redes de alta velocidade, com o correspondente esforço de investimento que essa opção implica. Alguns movimentos de consolidação estrutural do mercado completaram as condições para a existência de três operadores de dimensão nacional, com capacidade para uma oferta abrangente de serviços de comunicações eletrónicas.
47. Estamos perante uma evolução onde os intervenientes se foram munindo dos recursos que lhes permitem disputar o mercado da forma mais sustentada, o que admite, uma vez mais, uma perspetiva diferente da transmitida pela ANACOM no seu retrato estático. De facto, e como se verá mais à frente, quotas de mercado relativamente estáveis ou ofertas semelhantes podem ter explicações que não a falta de dinamismo concorrencial.
48. Por fim, a MEO considera que o princípio que norteia a atuação da ANACOM de que mais concorrência – ou um maior número de concorrentes – é a melhor forma de promover o investimento e a inovação deve ser seguido com prudência.
49. Por um lado, tem de ser contextualizado em função da dimensão do mercado que, no caso português, é limitada quer em número de clientes quer em termos de rendimento disponível (cf. ponto II.2.1 desta pronúncia).
50. Por outro lado, existe literatura económica que mostra, suportada em evidência empírica, que a relação entre investimento (e inovação) e concorrência na indústria móvel não é sempre positiva, mas antes que o investimento só é crescente

com a concorrência enquanto as margens dos operadores superam determinados limiares, apresentando a forma de um U invertido<sup>5</sup>. Trata-se de um resultado relevante em termos de bem-estar social numa perspetiva dinâmica e, em particular, no contexto da avaliação dos efeitos prováveis das medidas regulatórias (neste caso a renovação dos DUF) sobre os investimentos existentes e futuros, conforme estabelecido no artigo 52.º do CECE.

## II.2.1. Caracterização do mercado retalhista dos serviços de comunicações móveis

### II.2.1.1. Barreiras à entrada e à expansão

51. Vários aspetos da análise efetuada pela ANACOM quanto às barreiras à entrada e à expansão no mercado das comunicações móveis suscitam comentários à MEO, a começar pelo facto de não ser feita referência a uma das principais barreiras à entrada e à expansão em Portugal: o valor relativamente reduzido do mercado português.
52. A figura seguinte retrata esta realidade com particular dureza: em 2019, o PIB per capita português situou-se 22% abaixo da média da EU-27, em 9.º lugar da lista dos países com o PIB per capita mais baixos.



<sup>5</sup> What Level of Competition Intensity Maximises Investment in the Wireless Industry? Georges Vivien Hounbouont, François Jeanjean, 23rd March 2016  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0308596116300271>  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167624516301718>

53. O sector das comunicações eletrónicas não é, naturalmente, imune a esta questão estrutural, que acaba por também refletir. Como se verá nos pontos II.2.1.7 e II.2.1.8, existem múltiplas análises e indicadores que qualificam o mercado português dos serviços de comunicações eletrónicas como um mercado de preços médios ou receitas médias baixas.
54. No que se refere aos MVNO, a ANACOM afirma que estes *“não têm conseguido, até ao momento, conquistar quotas de mercado significativas aos MNO”* e sugere que poderá haver *“uma reduzida apetência, por parte dos operadores MNO, em permitir o acesso às suas redes.”*
55. Importa desmistificar a questão da modalidade de prestação de serviço através de operadores móveis virtuais e do respetivo acesso às redes dos MNO.
56. Os MVNO configuram um modelo de negócio que contorna as barreiras à entrada, nomeadamente o investimento em rede e em aquisição de espetro, envolvendo risco reduzido mas, em contrapartida, possuem, uma estrutura de custos onde predominam os custos variáveis, que crescem proporcionalmente com a base de clientes que angariam, em resultado da remuneração ao operador de rede.
57. É, por isso, natural que não beneficiem de economias de escala da mesma forma que os MNO e que isso possa introduzir alguma rigidez na sua atividade e condicionar a sua expansão: enquanto os MNO têm vantagem em expandir a sua base de clientes até ao limite da sua capacidade, porque com cada cliente adicional aumentam a sua receita sem aumentar os custos de forma sensível (é a forma de recuperarem o investimento inicial), para os MVNO o custo a suportar pela utilização da rede por mais um cliente tende a ser constante e portanto os custos totais aumentam de modo permanente.
58. Esta característica da estrutura de custos pode ajudar a explicar a vocação da maioria dos MVNO para endereçarem nichos de mercado, com uma procura específica e uma abrangência limitada (p.ex. emigrantes, clientes de um banco, sócios de um clube de futebol). Pela mesma razão, não será razoável esperar uma

concorrência nivelada entre MNO e MVNO, no sentido da disputa da globalidade do mercado,<sup>6</sup> expectativa essa que, no entanto, parece subentendida na afirmação da ANACOM acima citada.

59. Por outro lado, relativamente à *“reduzida apetência, por parte dos operadores MNO, em permitir o acesso às suas redes”*, importa referir que os operadores que investem na construção de uma rede móvel poderão, de forma legítima, não ter incentivos, no quadro da sua estratégia comercial, para alugar essa rede, especialmente a preços que remunerem a mera utilização, i.é. que tendam para o custo marginal, a concorrentes que não têm investimento a recuperar, concedendo-lhes desse modo uma vantagem competitiva apta a provocar a erosão da sua base de clientes.
60. Este comportamento não será de estranhar, em particular, num mercado competitivo, já muito penetrado e com relativamente baixa capacidade de expansão, em que o efeito dos MVNO no crescimento do mercado é relativamente reduzido.
61. De resto, o mercado móvel português cresceu, desenvolveu-se e atingiu a maturidade sobretudo assente em soluções pré-pagas, de elevada competitividade, com ofertas segmentadas. A inexistência de mais e maiores MVNO em Portugal é ditada pela competitividade entre os MNO que endereçam eficazmente os diversos segmentos de mercado:
- Com ofertas especialmente adaptadas ao segmento mais jovem (MOCHE, YORN, WTF), que evoluíram de ofertas de SMS grátis on-net (2004-2006), para ofertas all net de VOZ & SMS + tráfego zerado para as principais Apps valorizadas por este segmento;
  - Com o lançamento de ofertas Low Cost (em 2006) como a UZO, Rede 4 e Vodafone Direto, com ofertas simples e económicas.

---

<sup>6</sup> De notar que, em Portugal, os operadores com ambição de concorrer globalmente transitaram para o modelo de operador de rede (a ZON através da fusão com a Optimus [REDACTED])



62. Convém, por fim, recordar – porque tal nem sempre parece presente no discurso da ANACOM - que estamos longe da situação em que, no início da liberalização dos mercados, foi considerado necessário neutralizar as vantagens que os operadores históricos tinham à partida e que resultavam da circunstância de deterem uma rede construída num ambiente protegido, o que constituía o fundamento para a necessidade e obrigação do acesso. No caso dos serviços móveis não existem direitos *legacy*, uma vez que foi a dinâmica da concorrência entre empresas privadas que conduziu à construção de várias redes concorrentes entre si.
63. No que se refere às barreiras à entrada e à expansão associadas aos custos de mudança e às ofertas em pacote, a MEO remete para os comentários abaixo, nos pontos II.2.1.5 e II.2.1.6.

#### **II.2.1.2. Quotas de mercado e concentração de mercado**

64. A ANACOM afirma no SPD que “[n]os últimos quatro anos as quotas de mercado têm-se mantido relativamente estáveis, com pequenas variações, revelando a falta de dinamismo concorrencial desde 2016.”, avaliação com que a MEO não concorda.
65. Apesar de apresentarem alguma estabilidade nos últimos anos, as quotas de mercado não são homogêneas nos vários serviços e dimensões de análise (parques, tráfegos). Além disso, as quotas relativamente estáveis escondem taxas de churn relevantes, já que há uma movimentação de clientes entre operadores que não é refletida na evolução das quotas de mercado, que apenas evidencia o saldo líquido.
66. No que se refere ao facto salientado pela ANACOM de que o mercado português é onde a presença dos MVNO é menos significativa, e sem pôr em causa a informação apresentada relativa à presença de MVNO noutros países europeus – não obstante a existência de diferenças significativas entre fontes diferentes – verifica-se que apesar da quota de mercado agregada ser mais expressiva em muitos países, as quotas de mercado individuais são sempre muito reduzidas (quota de

mercado agregada dividida por n.º de MVNO): de acordo com dados da Comissão Europeia<sup>7</sup>, as quotas médias mais elevadas que se obtêm são as da Bélgica e da Irlanda, com 2% e 1,5%, e nos restantes países as quotas individuais médias não ultrapassam 1% e nalguns casos são muito inferiores. Estes valores indiciam precisamente que estarão em causa operações de nicho de mercado, o que é concordante com as características do modelo de negócio referidas acima.

### II.2.1.3. Penetração do serviço e utilizadores

67. A taxa de penetração de serviços móveis em Portugal é bastante superior a 100% e a quarta mais elevada na UE, conforme se refere no SPD, facto que a MEO considera ser um reflexo do bom funcionamento do mercado.
68. A MEO não concorda com a avaliação da ANACOM de que *“A procura menos expressiva por serviços de BLM, poderá resultar de um conjunto de fatores, relevando-se o elevado nível de preços deste tipo de serviços em Portugal.”*
69. A convergência e o interfuncionamento entre o mercado fixo e móvel constituem também uma explicação muito relevante para a penetração relativamente baixa da BLM em Portugal: a penetração de redes fixas de nova geração, em que o país se destaca a nível europeu, e a proliferação de redes Wi-Fi abertas são fatores que limitam a procura particular do serviço de BLM.
70. As limitações mais importantes são, contudo, a iliteracia e o envelhecimento da população, dois indicadores em que Portugal se distingue muito negativamente. De facto, retira-se do anexo estatístico ao relatório “O Sector das Comunicações 2018” que para as camadas etárias mais baixas (até aos 45) e para níveis de educação maiores, Portugal tem penetração de BLM acima da média da EU. Por outro lado, das pessoas que referem não utilizar STM, 65% afirmam que tal se deve a não terem necessidade ou a não saberem como o fazer. Numa análise

---

<sup>7</sup> <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/desi-report-2018-telecoms-chapters>

específica para a BLM, seria expectável que esta percentagem resultasse ainda maior.

71. Há ainda que considerar que a penetração de tablets e de smartphones em Portugal, além de ser inferior à média Europeia, exhibe uma proporção relativamente mais elevada de equipamentos 3G face a 4G e a 4G+.
72. A conclusão que se pode retirar é de que a penetração relativamente baixa do serviço de BLM em Portugal não resulta de nenhum constrangimento fundamental do lado da oferta, e muito menos de algum défice de competição do mercado, mas sim, sobretudo, de problemas estruturais do lado da procura.

#### **II.2.1.4. Tráfego de voz, SMS e dados**

73. A evolução dos consumos de tráfego é também um indicador muito positivo do bom funcionamento do mercado, que deu resposta e, ao mesmo tempo, estimulou os significativos aumentos de procura com a generalização das ofertas com tráfego incluído, com plafonds cada vez maiores ou mesmo ilimitados, e sem que tal se refletisse nas receitas (que, no global do sector, diminuíram significativamente nos últimos 10 anos, como se explica no ponto II.2.1.8).
74. Relativamente ao facto de o tráfego médio dos assinantes dos MVNO ser inferior à média do mercado, remete-se para as observações acima, no ponto II.2.1.1 sobre as barreiras à entrada, acerca deste modelo de negócio.
75. Quanto ao crescimento do tráfego de BLM ser inferior à média europeia, trata-se de um facto que não pode ser dissociado da penetração relativamente menor deste serviço e dos fatores estruturais que determinam essa situação, conforme ponto anterior.
76. Na página 31, a ANACOM dá conta de que *“Os serviços Over-The-Top (OTT) são cada vez mais utilizados. Em 2019, cerca de 40% dos indivíduos faziam chamadas de voz e vídeo pela Internet, um valor abaixo da média da UE28 (52%) e 65% dos*

*indivíduos usavam o serviço instant messaging (...)*. Também na página 33 é referido que *“Desde 2012 que se tem vindo a verificar um decréscimo do volume de tráfego de SMS em resultado do aparecimento de formas de comunicação alternativas, nomeadamente os serviços de instant messaging.”*

77. Estes dados ilustram que as aplicações OTT apresentam-se atualmente como um substituto muito relevante dos serviços prestados pelos operadores móveis. Estranhamente, nenhuma ilação ou simples comentário a ANACOM retira desta situação.
78. Conforme referido no ponto II.1, o nº 2 do artigo 67º do CECE, que a ANACOM diz enquadrar a sua análise das condições do mercado, diz expressamente que a análise do mercado deve ter em conta *“Todas as pressões concorrenciais relevantes, (...), independentemente do facto de as fontes dessas pressões serem consideradas redes de comunicações eletrónicas, serviços de comunicações eletrónicas, ou outros tipos de serviços ou aplicações equivalentes da perspetiva do utilizador final, e independentemente do facto de as referidas pressões fazerem parte do mercado relevante;”*
79. Assim, mesmo não incluindo estes serviços no âmbito do mercado relevante de serviços móveis, como é opção da ANACOM, a análise do mercado não pode ignorar que a expansão das comunicações através dos OTT implica uma limitação do poder de mercado dos operadores móveis, sendo que o facto de aquelas comunicações vocais ou de texto serem efetuadas através do mesmo equipamento terminal que suporta as chamadas e mensagens móveis é particularmente sintomático da capacidade de substituição.

#### **II.2.1.5. As ofertas de serviços móveis e os pacotes convergentes**

80. A MEO não concorda com a avaliação crítica que a ANACOM faz da evolução das ofertas de serviços móveis.

81. No que se refere à questão do paralelismo das ofertas que é apontado no SPD, deve-se ter em conta que a semelhança das ofertas resulta da resposta dos operadores às ofertas dos outros, no âmbito da interação concorrencial com vista à conquista de clientes (porque os operadores não podem agir independentemente dos seus concorrentes).
82. Quanto aos pacotes convergentes, conforme referido acima, a ANACOM desconsidera totalmente o facto de a comercialização em pacotes de serviços ser um sinal de sofisticação e eficiência do mercado, permitido pela convergência tecnológica e propiciador de economias de gama. Nesse sentido, importa referir que o custo incremental de cada serviço tem pouca expressão face ao custo do acesso à rede (excecтуando os conteúdos adquiridos a terceiros), o que implica que a retirada de um serviço do pacote não tem necessariamente um impacto relevante nos custos e, logo, nos preços. Será o caso do STF, por exemplo, o que justifica incluí-lo no pacote.
83. Esta circunstância permite dar um contexto completamente distinto à afirmação da ANACOM de que a comercialização em pacotes leva os consumidores a adquirir produtos e serviços relativamente aos quais não têm um interesse genuíno em utilizar.
84. De resto, parece implícito na exposição da ANACOM que a prestação de serviços em pacote é em si mesma pior do que a prestação através de serviços individualizados e por isso indesejável, e que tem como único efeito levantar barreiras à entrada de outros prestadores no mercado móvel, não ponderando sequer a perspetiva de ser uma fonte de eficiência e de poder corresponder às preferências e interesses dos clientes.
85. Num estudo da Marktest para a APRITEL sobre “Fidelização e Pacotização – Maio de 2021”, conclui-se que:
  - 2/3 dos inquiridos considera que a agregação de serviços num pacote de telecomunicações é vantajosa;

- Se o valor global a pagar no final do mês pelos serviços que contratam em pacote fosse igual a contratar individualmente, 80% dos inquiridos manteria a opção de pacote ou seria indiferente. A Conveniência e a Fatura Única determinam a opção por pacotes;
- Para 80% dos inquiridos o pacote atual corresponde ao que procuravam (numa escala de 0 a 10, situam-se nos 4 valores mais elevados).

86. No que respeita à circunstância de cada um dos três MNO deter 25% da participação na Sport TV, algo que já ocorre desde 2017, não se vislumbra em que medida tal configure uma limitação à obtenção de direitos de distribuição. De facto, para além da circunstância de se tratar de um conteúdo essencial – dada a sua natureza de conteúdo desportivo premium – sujeito, portanto, a forte escrutínio jus-concorrencial, não foi sinalizado qualquer constrangimento no acesso ao mesmo.

#### **II.2.1.6. Mobilidade de prestador dos clientes do serviço de comunicações móveis**

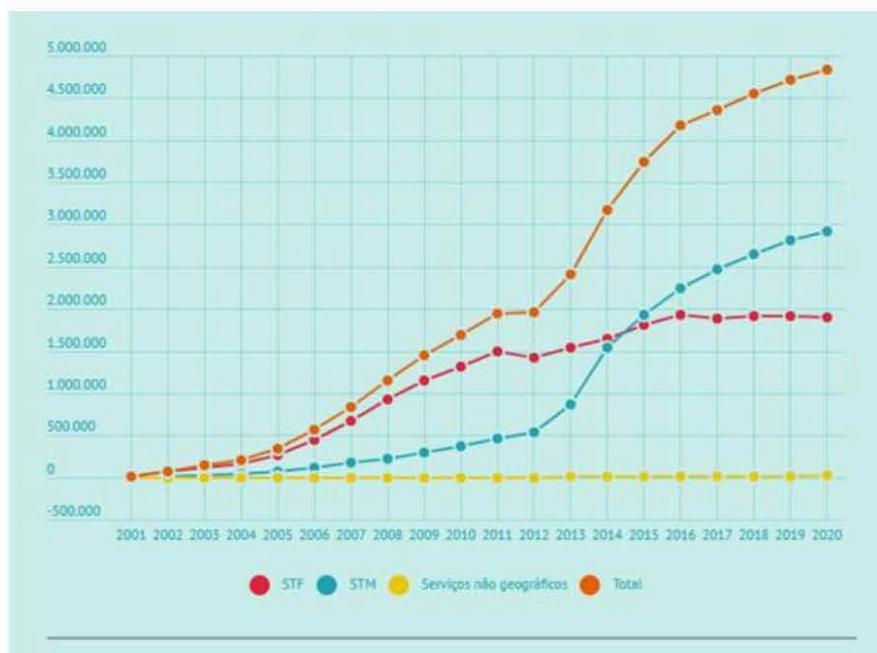
87. O volume de reclamações neste sector não deve ser avaliado de forma absoluta mas sim em função do número de serviços subscritos, sob pena de se enviesar a comparação com os restantes sectores.
88. Em todo o caso, assinala-se que as reclamações têm vindo a decrescer consistentemente e de forma significativa ao longo dos últimos anos, o que evidencia que a dinâmica concorrencial do sector disciplina as empresas a melhorar a qualidade dos seus serviços e o atendimento aos seus clientes. Esta série foi interrompida apenas no último ano pelos efeitos da pandemia de COVID-19, que veio reforçar o carácter essencial destes serviços e criou uma pressão acrescida sobre as empresas do sector.
89. No que respeita à fidelização, e como referido anteriormente, a ANACOM não pondera minimamente os efeitos das alterações legislativas que serão introduzi-

das proximamente no quadro jurídico nacional aplicável às comunicações eletrónicas, no âmbito da transposição do CECE, relativas à proteção dos utilizadores finais.

90. Entre outras, estão em causa medidas de reforço da transparência, de disponibilização de mais informação sobre tarifas, períodos e encargos com a fidelização, de limitação do prolongamento da duração do contrato por via das renovações automáticas e de maior simplicidade de procedimentos na troca de operador, cujos efeitos expectáveis serão os de aumentar a mobilidade dos clientes.
91. Por outro lado, a ANACOM desconsidera totalmente a importância da fidelização na diminuição das barreiras à adesão aos serviços. Quando salienta como barreiras à mobilidade a duração dos contratos de 24 meses (apesar de este ser um standard europeu há muito estabelecido e de constar também do CECE) e os encargos que os utilizadores enfrentam se pretenderem sair antes do fim do período contratual, a ANACOM esquece-se que esses fatores são determinantes para estimular a adesão aos serviços, em primeiro lugar: permitem a diluição dos custos de instalação e de angariação pelo período contratual e a prática de condições comerciais mais atrativas.<sup>8</sup>
92. Quanto ao efeito dos pacotes convergentes na mobilidade dos clientes, verificou-se um aumento de intensidade competitiva, como é possível de verificar pelo aumento exponencial de portabilidades a partir de 2013:

---

<sup>8</sup> A BCG analisou esta questão em detalhe no seu relatório “O valor da Fidelização para o consumidor e o mercado de Telecomunicações em Portugal”, de Janeiro 2021.



Fonte: ANACOM

93. A ANACOM reconhece este efeito no SPD afirmando “que a crescente penetração deste tipo de ofertas originou uma mobilidade mais elevada, que se refletiu num aumento da taxa de mudança de prestador de STM, a partir de 2013, mantendo-se ainda assim em valores sempre abaixo dos 7% nos últimos quatro anos.”
94. E sendo a venda em pacotes a forma preponderante de comercialização das ofertas em Portugal, importa assinalar que o país está muito próximo da média da UE na percentagem de clientes que mudaram de prestador de serviços em pacote pelo menos uma vez (pág. 51 do SPD).
95. Acresce que, apesar do aumento significativo do peso de clientes pós-pagos e convergentes, os cartões pré-pagos continuam a representar 38% dos cartões totais com utilização efetiva, não existindo nestes clientes quaisquer tipos de barreiras à mobilidade de operador.
96. Por fim, de acordo com o estudo da Marktest para a APRITEL referido anteriormente, conclui-se que:
- Cerca de 60% dos inquiridos já mudaram de operador e 33% fizeram-no nos últimos 5 anos;

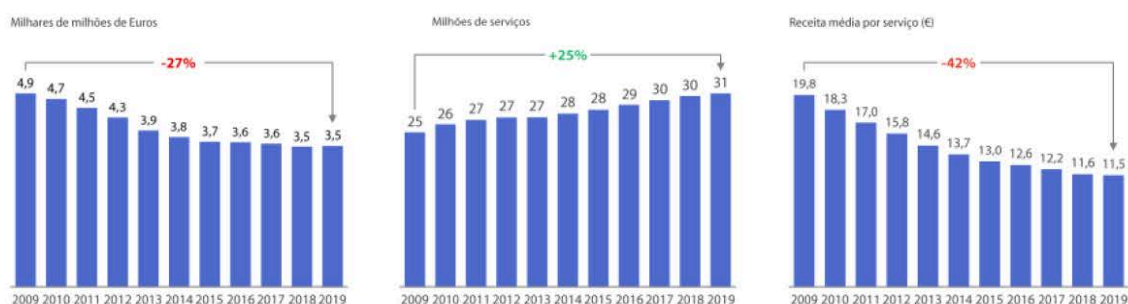


- Os inquiridos que não mudaram de operador justificam-no, sobretudo, com uma melhoria das condições da oferta do atual prestador (15%);
- Os inquiridos não estão disponíveis para pagar mais para não ter período de fidelização ou para diminuir o período de fidelização, ou estão disponíveis (cerca de 24%) para pagar pouco mais em qualquer caso (apenas 11€, em média);
- 2 em cada 3 inquiridos estão disponíveis para renovar/prolongar período de fidelização se lhe forem oferecidas melhores condições de serviço/descontos (posicionam-se nos 4 valores mais elevados de uma escala de 0 a 10).

#### **II.2.1.7. O nível e a evolução dos preços das ofertas com serviços de comunicações móveis**

97. O acompanhamento do nível e evolução dos preços dos serviços de comunicações eletrónicas através do sub-índice “serviços telefónicos e telecópia” que integra o IHCP requer cautelas que a ANACOM deveria expressar quando realiza estas análises.
98. O referido sub-índice tem subjacente um cabaz composto pelo serviço telefónico fixo, serviço telefónico móvel e serviços de acesso à internet— todos vendidos isoladamente, e pelos serviços vendidos em pacote. Os pesos de cada serviço no cabaz são atualizados anualmente (é um índice de Laspeyres encadeado em cada ano).
99. Assim, quanto maior for o período temporal em análise, maior a probabilidade da leitura do índice se prestar a enviesamentos criados por alterações substanciais nos pesos relativos dos serviços no cabaz e que, no caso concreto dos pacotes, dizem apenas respeito à forma de comercialização. De igual modo, a comparação do índice entre vários países também é sensível às diferenças na estrutura dos respetivos cabazes.

100. Ora, como é reconhecido, Portugal é proeminente em várias tendências do sector, como seja a venda dos serviços em pacote, a convergência fixo-móvel ou, desde logo, a penetração da TV por subscrição. Além disso, Portugal foi também pioneiro destas tendências, já que integra o grupo restrito de países em que estas tendências ganharam um papel central na dinâmica do sector desde há mais de uma década.
101. Estas circunstâncias foram e continuam a ser determinantes para compreender adequadamente a evolução deste índice em Portugal, e não podem deixar de ser mantidas presentes nestas análises, o que a ANACOM não faz.
102. Este índice capta a evolução do preço nominal das ofertas de serviços de comunicações eletrónicas. Dada a estrutura das ofertas, não há uma relação linear entre a evolução nominal dos preços com a evolução do que os utilizadores finais pagam pelos serviços que consomem.
103. Efetivamente, não obstante a evolução captada pelo sub-índice do IHPC, o que os utilizadores finais pagam, em média, por cada serviço, decresceu muito significativamente na última década, como se retrata de seguida:



Fonte: ANACOM; Cálculos APRITEL

104. A MEO sabe que preços e receitas médias não são a mesma coisa, que este indicador incorpora também o mercado empresarial e que é possível os preços (nominais) aumentarem e as receitas médias diminuírem (que é, aliás, a situação que temos).
105. O que importa aqui sublinhar é a necessidade de ter presente as limitações do sub-índice de preços do IHPC e de prestar atenção, complementarmente, a outros

indicadores que, tendo as suas próprias limitações, podem ser uma *proxy* da evolução dos preços médios “reais” (no sentido do que é efetivamente pago, em média, por serviço).

106. Além disso, e não obstante estas limitações próprias do indicador das receitas médias por serviço, é de salientar que Portugal se posiciona relativamente bem no contexto da UE:



Receita / RGU / Mês <sup>(1)</sup>	2014	2015	2016	2017	2018
Média EEE	17.8 €	17.6 €	16.8 €	16.4 €	16.3 €
Portugal	17.7 €	17.1 €	16.0 €	14.7 €	14.0 €
Desvio face à média	-0.4%	-3.2%	-4.8%	-10.6%	-14.4%
Posição no ranking	12º	12º	11º	10º	10º

(1) Soma das receitas retalhistas dos serviços STF, BLF, STM, BLM, M2M e STVS sobre o volume médio total destes serviços. Inclui o mercado empresarial.

Valores c/ IVA e ajustados pelas PPC

\* Países sem informação disponível relativamente ao STVS.

Fontes: Autoridades Reguladoras Nacionais e Eurostat

107. Assinala-se, em qualquer caso, que desde há cerca de 4 anos, o sub-índice de preços do IHCP tem evoluído abaixo do IPC e, desde há 2 anos, também abaixo da média da UE, sendo de chamar a atenção que, para além da justificação principal que a ANACOM considera (a entrada em vigor do Regulamento U.E. 2018/1971), esta evolução poderá estar relacionada com o desfaseamento referido anteriormente entre os cabazes dos diferentes países e um crescimento relativo maior do peso dos pacotes na média da UE face a Portugal.
108. No que se refere aos preços da BLM e ao posicionamento de Portugal entre os países mais caros, a MEO crê que poderá tratar-se de um reflexo da procura relativamente menor por este serviço e da interdependência entre as redes fixas e móveis, referidas no ponto II.2.1.3.
109. Nas ofertas convergentes, assinala-se que o Portugal tem uma penetração de TV por subscrição maior e que a qualidade deste serviço é relativamente superior à

da grande maioria dos restantes países da UE, aspeto que não é objeto de normalização no BB Price Index da Comissão Europeia, e que acaba por penalizar o país.

110. Adicionalmente, no que se refere às ofertas convergentes com velocidades de BLF superiores a 200 Mbps, Portugal surge bem posicionado no cluster “*relatively inexpensive*”.

### II.2.1.8. Receitas e Margens

111. A MEO discorda totalmente da avaliação que a ANACOM faz no SPD quanto aos valores e evolução das receitas e das margens do sector.
112. Desde logo, a ANACOM centra a sua análise nos últimos 5 anos, o que não permite captar as tendências de maior longo prazo que marcam a evolução destes mercados, determinadas, em particular, pela evolução tecnológica, ciclos de investimento tipicamente de 10 anos, alterações da própria estrutura de mercado, dos padrões de consumo e emergência de pressões competitivas cada vez mais fortes vindas de fora do perímetro tradicional dos mercados de comunicações eletrónicas.
113. Para além desta questão, assinala-se que na *Tabela 3 – Receitas totais por prestador (2017-2019)*<sup>9</sup>, as receitas da Altice Portugal do ano de 2015 referem-se apenas ao período de 7 meses após a compra da PT Portugal pela Altice. Considerando as receitas de todo o ano de 2015, verifica-se que as receitas do grupo Altice Portugal reduziram 10% (ou 226M€) entre 2015 e 2020, equivalente a uma redução média anual de 2% (ou 45M€), situação que se agrava ainda mais se a análise se alargar ao período de 10 anos entre 2011 e 2020, verificando-se que neste período as receitas do perímetro Altice Portugal apresentam uma redução acumulada de 28% (ou 834M€), equivalente a uma redução média anual de 4% (ou 93M€).

---

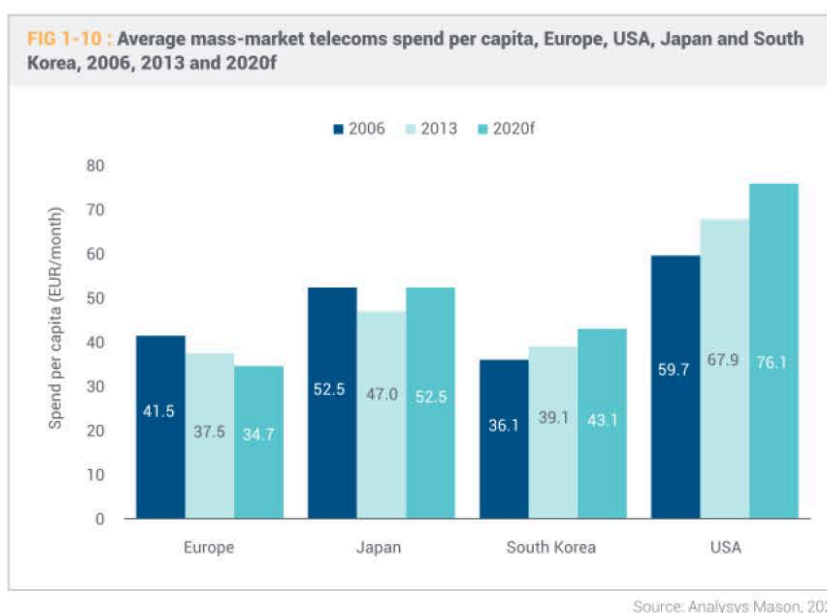
<sup>9</sup> Por lapso, o título desta tabela refere o período 2017-2019 quando são apresentados dados entre 2015 e 2020.

114. Seja em que período for, não é possível entender o conceito de receitas “relativamente estáveis” ou em “níveis próximos de 2016” apresentado pela ANACOM.
115. Acresce que, apesar de os dados apresentados se referirem às receitas totais dos operadores, a ANACOM raciocina logo de seguida num contexto apenas de comunicações eletrónicas, afirmando que *“[a]inda que as receitas das comunicações móveis (consideradas isoladamente) tenham diminuído (verificou-se uma redução de 10% entre 2016 e 2020), tal foi compensado pelas receitas dos outros serviços, como resultado da aposta estratégica nas ofertas em pacotes atrás referida, cujas receitas aumentaram em cerca de 9% no mesmo período (acréscimo nas receitas associadas às ofertas 4P/5P).”*
116. Esta afirmação, associada à conclusão anterior a que a ANACOM chega sobre uma suposta estabilidade das receitas, transmite a ideia de que a progressiva diminuição de receitas na venda isolada de serviços foi sendo totalmente compensada com o aumento das receitas das vendas de pacotes de serviços, o que não corresponde à realidade.
117. Efetivamente, como exposto no ponto anterior desta pronúncia, as receitas retahistas com serviços de comunicações eletrónicas diminuíram cerca de mil milhões de euros (22%) entre 2011 e 2020, mesmo apesar de as quantidades vendidas terem aumentado 17% nesse período. Estas variações expressivas e de sinal contrário das receitas e volumes do sector implicam, inequivocamente, um substancial aumento do bem-estar e são um dos traços mais marcantes do sector na última década, que não pode ser escamoteado de maneira nenhuma.
118. É também de realçar que a tendência das receitas totais só não foi mais grave porque foi possível obter novas fontes de receitas<sup>10</sup>, embora com margens bastante mais baixas.

---

<sup>10</sup> O peso das receitas não associadas a serviços de comunicações eletrónicas nas receitas totais dos prestadores de redes e SCE tem vindo a crescer desde 2014 e atingiu 30% em 2019. ANACOM, Mercado das Comunicações na economia nacional, 2015-2019

119. Importa igualmente tomar em consideração que Portugal se posiciona bastante abaixo da média europeia no que respeita às receitas de comunicações eletrónicas, aspeto que o SPD não aborda.
120. A figura seguinte consta do relatório da Analysys Mason para a ETNO, *"The state of digital communications"*<sup>11</sup> e permite calcular, para o segmento de grande consumo na Europa, uma receita média anual per capita de 416€ em 2020, valor que contrasta com 338€ (-19%) que se apura para Portugal<sup>12</sup>.



121. Na mesma linha, o benchmark da New Street Research de 21.02.2020, com dados até ao 3º trimestre de 2019, coloca Portugal como o terceiro país com receitas per capita mais baixas, entre os 15 países analisados.

<sup>11</sup> Disponível em <https://etno.eu/library/reports/95-state-of-digi-2021.html>.

<sup>12</sup> Total das receitas retalhistas de 2020 reportadas pela ANACOM, divididas pela população portuguesa (2019).

Telco Spend per capita		
EUR	Q418-Q319	Q319
Switzerland	1 376	338
Norway	772	194
Sweden	757	186
Germany	745	185
Finland	740	184
Belgium	717	178
UK	667	167
Netherlands	658	164
Denmark	606	149
France	579	147
Austria	536	134
Spain	530	133
Portugal	454	116
Greece	438	114
Italy	437	106

Fonte: new | street research - 21/02/2020

122. Quanto ao EBITDA, importa começar por corrigir a informação apresentada pela ANACOM na Tabela 4 do SPD, que no caso da Altice Portugal, para 2015, diz respeito apenas a 7 meses do exercício.
123. O EBITDA da Altice Portugal reduziu 14% (ou 134M€) entre 2015 e 2020, equivalente a uma redução anual de 3% (ou 27M€), situação que se agrava ainda mais se alargarmos a análise ao período de 10 anos entre 2011 e 2020, verificando-se que neste período o EBITDA do perímetro Altice Portugal apresentou uma redução acumulada de 33% (ou 403M€), equivalente a uma redução anual de 4% (ou 45M€).

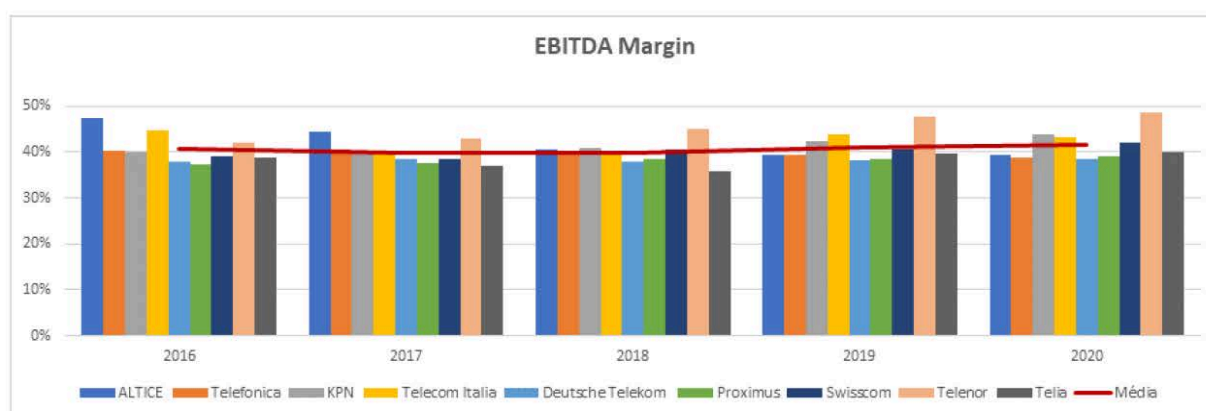
**[IIC]**

ALTICE PORTUGAL	2011	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015-2020		2011-2020	
Revenues	2,955	2,347	2,312	2,229	2,103	2,104	2,121	(226)	-10%	(834)	-28%
EBITDA	1,237	968	1,088	992	868	833	834	(134)	-14%	(403)	-33%
EBITDA Margin	42%	41%	47%	45%	41%	40%	39%	-2%		-3%	
Capex *	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
EBITDA - Capex	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
EBITDA - Capex Margin	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Cash Flow Operations	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFO Margin	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Cash Flow Operations after post-employment benefits	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

\* Capex sem one-offs

**[FIC]**

124. Quanto à conclusão da ANACOM de que a margem EBITDA dos prestadores de comunicações eletrónicas em Portugal é elevada<sup>13</sup> e se tem mantido em níveis superiores aos registados por outros operadores europeus, assinala-se que a ANACOM apresenta, apenas, como termo comparativo para a Vodafone Portugal, a Vodafone Espanha e para a Altice Portugal, a Altice França.
125. Uma conclusão distinta se retiraria da análise de uma amostra de operadores mais alargada. Se atendermos, ao benchmark apresentado infra, com a evolução da margem EBITDA, de 2016 a 2020, dos operadores europeus com que a Altice Portugal se compara, conclui-se que a margem EBITDA da Altice Portugal apresenta valores, nos últimos dois anos, inferiores à média. Salienta-se que a margem EBITDA da Altice Portugal tem vindo a decrescer, nos últimos anos, contrariando a tendência de crescimento deste indicador registada quer pela NOS, quer pela Vodafone, conforme consta da Tabela 4 – EBITDA e Margem EBITDA por prestador (2015-2020), no ponto 2.1.9. Receitas e Margens do SPD.



126. Em todo o caso, e uma vez que, por um lado, o indicador EBITDA não reflete as necessidades de investimento num sector de capital intensivo como o das comunicações eletrónicas e, por outro, pode ser influenciado por alterações de políticas ou critérios contabilísticos (nomeadamente associados ao registo de determinadas despesas como gasto ou investimento) que na realidade não se traduzem efetivamente numa melhoria da rentabilidade do negócio, uma avaliação das

<sup>13</sup> De notar que no artigo citado acima, na pág. 13, é referido que *"The investment maximising intensity of competition is reached when operators' gross profits represent 37 or 40 percent of their revenues"*



margens do sector não se pode limitar ao EBITDA. É crucial analisar complementarmente o EBITDA – CAPEX, indicador que neutraliza os problemas atrás referidos.

127. No caso da Altice Portugal, e por referência ao quadro apresentado acima, verifica-se para o EBITDA – CAPEX [IIC] [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] [FIC]

128. A perspetiva não se altera quando se observa o Cash Flow das Operações (CFO), que [IIC] [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] [FIC]

129. Assim, quando a ANACOM qualifica as margens do sector como elevadas e refere que estas se têm mantido relativamente estáveis, labora em erro ao assentar tal conclusão exclusivamente no EBITDA, e ao longo de um período de apenas 5 anos (nem sequer completo, como se viu no caso da Altice Portugal), esquecendo a componente do investimento e a necessidade de o financiar.

130. Esta questão, que é da maior importância para a sustentabilidade financeira do sector, não pode ser esquecida nem analisada com superficialidade, [REDACTED]

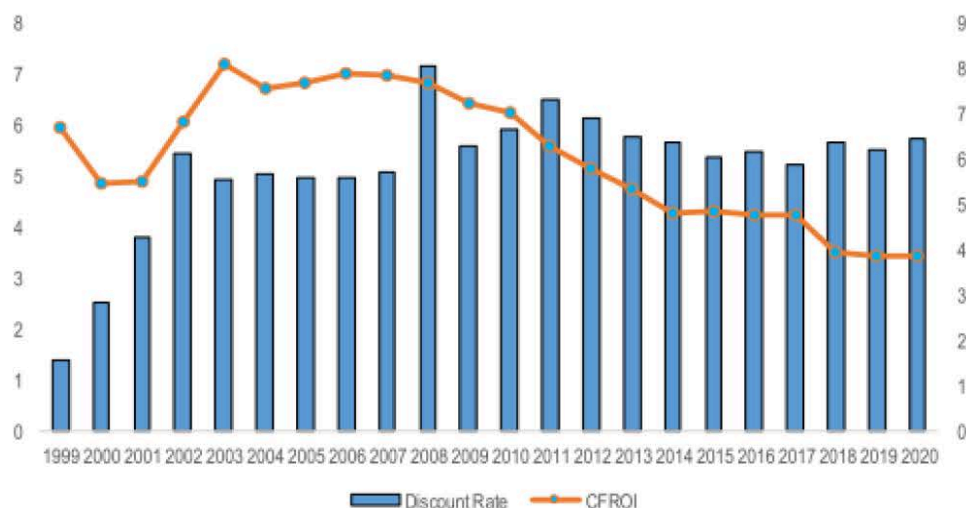
[REDACTED]

[REDACTED]

131. Também deste ponto de vista, da capacidade do sector para se financiar, importa desmistificar a ideia anacrónica de que as empresas de comunicações eletrónicas apresentam margens elevadas, observando o indicador que efetivamente determina a atratividade do sector (e de cada empresa) para os investidores: o retorno de capital.

132. A figura seguinte, do Credit Suisse<sup>14</sup>, é apresentada sob o título “European telcos destroying value for 10 years”, e retrata como a partir de 2010 o sector passou a produzir taxas de retorno inferiores às taxas de custo de capital.

**Figure 16: European telcos CFROI and discount rate on HOLT**

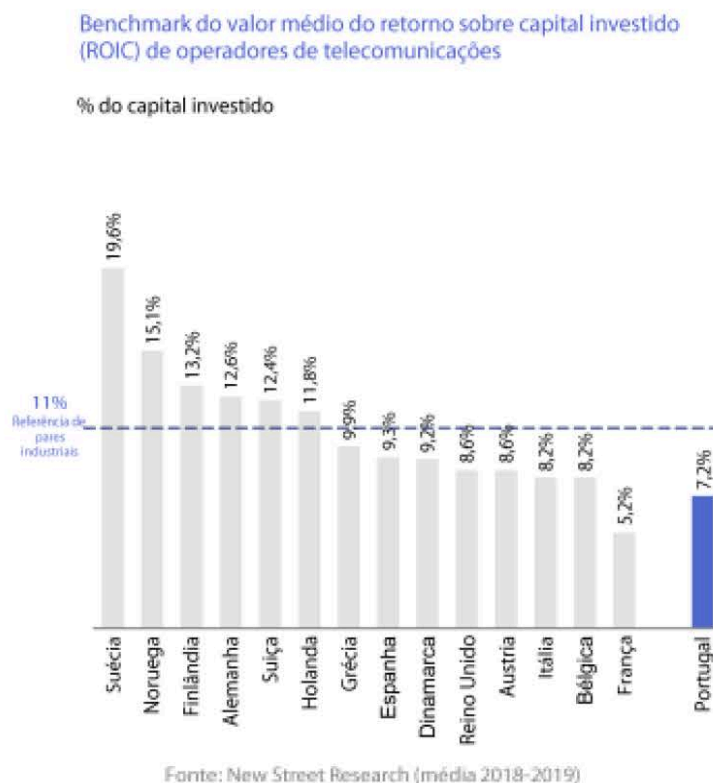


133. Na mesma linha, no relatório da BCG para a ETNO “Connectivity & Beyond”<sup>15</sup> pode ler-se que “Globally, the telecom industry produced an average annual return for shareholders of just 6% between 2015 and 2019, ranking 28th out of 33 industries tracked by BCG. (By contrast, the tech sector, which includes internet players using the telco infrastructure, finished third.) The situation is even worse in Europe, which has seen considerable value destruction compared with telcos in the US, for example.”

134. Por fim, conforme figura seguinte, o benchmark da New Street Research evidencia que Portugal se situa bastante abaixo da média a este respeito, sendo o 2º país com a taxa de retorno sobre o capital investido mais baixa entre os 15 países analisados.

<sup>14</sup> European Telecoms Outlook 10 themes for 2021 – back to growth, Credit Suisse, 09.12.2020

<sup>15</sup> Disponível aqui: <https://www.etno.eu/library/reports/96-connectivity-and-beyond.html>.



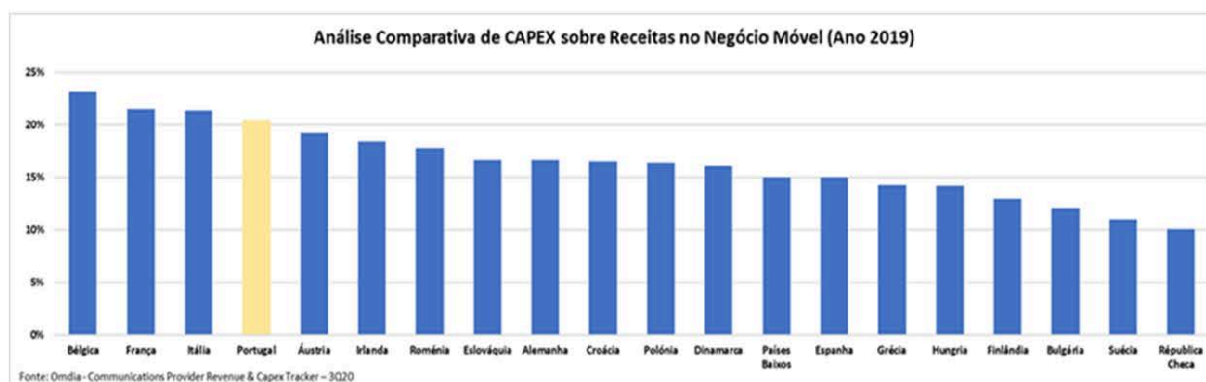
135. Tendo todos estes aspetos em consideração, não se pode, de todo, aceitar a conclusão que a ANACOM retira no final do ponto 2.1.9 do SPD, de que “os operadores nacionais têm genericamente aumentado os preços dos serviços nos últimos anos, ao contrário do que acontece em média a nível europeu, e isso tem-lhes permitido manter receitas estáveis e margens de rentabilidade inclusivamente superiores às de outros operadores europeus no mesmo sector.”

### II.2.1.9. Investimento nas redes e Cobertura

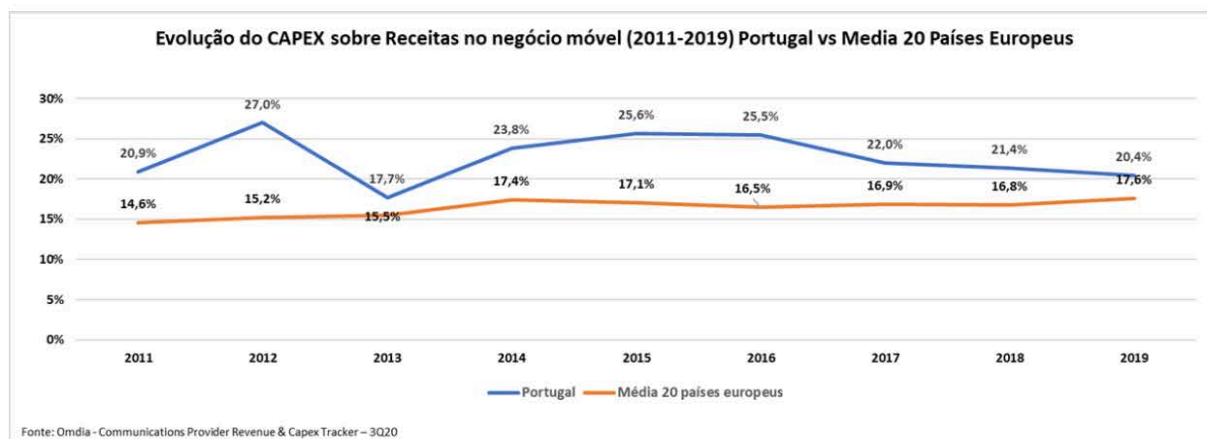
136. A MEO não consegue compreender como a ANACOM considera adequado e suficiente analisar a dimensão do investimento no sector das comunicações eletrónicas apenas através dos dados que apresenta no SPD, relativos ao investimento médio per capita no período 2013-2017 e à evolução do investimento face à média da UE no mesmo período, ou face à média da OCDE no período 2014-2018, concluindo que os níveis de investimento em Portugal têm sido relativamente baixos.
137. Impressiona, em particular, que a ANACOM não faça qualquer ponderação quanto à assincronia entre os ciclos de investimento em cada país, apesar de ser

sabido que Portugal tem uma posição proeminente a nível europeu no que se refere à cobertura de redes de nova geração e do próprio SPD apresentar dados que evidenciam que Portugal atingiu logo em 2012 níveis de cobertura em LTE que a UE no seu todo só viria a atingir em 2017.

138. Por outro lado, como devia ser evidente, o investimento médio per capita não permite que se retire qualquer conclusão só por si, dada a forte correlação que tem com as receitas per capita, indicador que a ANACOM se abstém de apresentar e em que, como já se viu anteriormente, Portugal também surge mal posicionado.
139. Ou seja, a análise do investimento não pode ser descontextualizada das receitas geradas pelo mercado, razão pela qual o indicador que releva e é comumente utilizado é o do esforço de investimento, medido pelo peso do investimento nas receitas.
140. Se atendermos à informação publicada pela Omdia, Portugal foi o 4º país, em 2019, com maior peso de CAPEX sobre Receitas, no negócio móvel, considerando 20 países da UE, conforme gráfico seguinte.



141. Adicionalmente, da análise da evolução do CAPEX sobre Receitas, no negócio móvel, para o período de 2011 a 2019, decorre que o peso de CAPEX sobre Receitas regista valores, em Portugal, que superam a média dos 20 países da UE considerados na análise.



142. No que toca ao peso do CAPEX total, o relatório da Analysys Mason para a ETNO (já referido anteriormente) aponta valores entre os 15% e os 19%, no período de 2013 a 2019, para o perímetro dos membros da ETNO, que representa 71% do CAPEX do sector na UE. No mesmo período, este indicador chegou a atingir 20% em Portugal e registou uma média de 18%, o que evidencia que o investimento do sector em Portugal está alinhado, senão mesmo acima, do que se verifica na UE.
143. Quanto aos défices de cobertura e às diferenças entre as zonas urbanas e as zonas mais rurais, trata-se de um problema que a dinâmica concorrencial do mercado não resolverá por si só, já que resulta essencialmente das condições orográficas e socioeconómicas de determinadas zonas do país, que determinam a sua atratividade económica relativamente baixa.
144. O mecanismo de imposição de obrigações de cobertura nas atribuições e renovações de DUF pode ser, quando justificado, um dos instrumentos para atender algumas destas situações; outro será o recurso a fundos públicos que permitam infraestruturar este tipo de zonas e viabilizem, assim, os investimentos subsequentes dos operadores.
145. A MEO considera que cabe à ANACOM realizar um levantamento detalhado, com georreferenciação, das zonas sem cobertura de rede móvel e identificar, após auscultação dos operadores, quais as zonas que não irão ser abrangidas pelos planos de investimento dos operadores. De referir, aliás, que essa é precisamente

a indicação dada pelo CECE no artigo 22.º, a propósito do levantamento geográfico de implantação de redes de comunicações eletrónicas capazes de fornecer um serviço de banda larga.

## **II.2.2. Mercado de espectro**

146. Relativamente à análise que a ANACOM faz ao mercado de espectro, e como referido anteriormente, a MEO assinala que, também neste aspeto, não é seguida uma abordagem prospetiva.
147. Efetivamente, o SPD não faz qualquer ponderação sobre o novo espectro<sup>16</sup> que deverá ser disponibilizado no longo prazo para SMT nos 1.5 GHz, 2.3-2.4 GHz, 26 GHz, 40.5-43.5 GHz e 66-71 GHz no seguimento da WRC19, e nos 6 GHz em análise na WRC-23 (6425-7125 MHz), bem como sobre a possibilidade a longo prazo da utilização de outras faixas que venham a ser identificadas nos 470-960 MHz.

## **II.3. Apreciação dos pedidos de renovação**

148. A MEO concorda com a análise efetuada pela ANACOM neste ponto do SPD, no sentido de excluir a abordagem de não renovação, de renovação parcial ou de renovação dos DUF nos mesmos termos em que foram inicialmente atribuídos.
149. Por conseguinte, a MEO concorda com a abordagem escolhida pela ANACOM de renovar os DUF mas com condições distintas das fixadas atualmente, sem prejuízo dos comentários seguintes quanto ao que a ANACOM propõe em termos de duração e obrigações de cobertura.

### **II.3.1. Prazo**

150. Tal como apontado atrás, a ANACOM entende deferir parcialmente o pedido apresentado pela MEO, renovando, pelo prazo de 11 (onze) anos, os DUF de 2x8

---

<sup>16</sup> <https://www.cept.org/ecc/topics/spectrum-for-wireless-broadband-5g>

MHz na faixa de frequência dos 900 MHz (880-915 MHz/925-960 MHz) e de 2x6 MHz na faixa de frequências dos 1800 MHz (1710-1785 MHz/1805-1880 MHz).

151. A ANACOM refere no SPD que equacionou fazer coincidir o termo do prazo de vigência de todos os DUF, no sentido de permitir a adoção de uma decisão que considere a globalidade do mercado e que permita uma abordagem global. Não sendo possível fazer convergir a data de validade dos DUF da MEO e da Vodafone com o termo do DUF da NOS, em 2027, considera a ANACOM que o segundo ótimo será fazer coincidir o prazo de validade do DUF da MEO e da Vodafone com o dos DUF associados à faixa de frequências dos 2100 MHz, ou seja, no ano de 2033.
152. Como se percebe, a proposta da ANACOM assenta no objetivo expresso de "ajustar a duração dos direitos de utilização, a fim de assegurar a caducidade simultânea de direitos numa ou em várias faixas" (pág. 93 do SPD). A MEO discorda profundamente desta posição e considera que a mesma assenta em fundamentos incorretos.
153. A começar, refira-se que o pedido da MEO foi elaborado e será decidido ao abrigo da lei vigente e é ao abrigo deste normativo que o seu pedido deve ser avaliado. As regras do CECE não podem ser utilizadas em detrimento da posição dos privados, ainda para mais quando o prazo de transposição já se esgotou por responsabilidade do próprio Estado.
154. De acordo com o artigo 33.º, n.º 1, da atual LCE, os DUF **são atribuídos** por prazos de 15 anos, podendo, em situações devidamente fundamentadas, **ser atribuídos** por prazo diferente, com um mínimo de 10 anos e um máximo de 20. Esta norma aplica-se, como resulta de forma clara do seu texto, às atribuições originárias do DUF e dela decorre que a atribuição deve, tendencialmente, ser pelo prazo de 15 anos (só em situações devidamente fundamentadas pode ser atribuído por prazo diferente).

155. A norma relativa à renovação consta do n.º 2 do artigo 33.º, que também é clara em determinar que os DUF são renováveis, **pelos prazos previstos no número anterior** (n.º 1) **e atentos os critérios da sua fixação**. O artigo 33.º, n.º 3, também estabelece que a ANACOM pode opor-se à renovação, deferir o pedido de renovação nas mesmas condições especificadas, incluindo o prazo de validade do direito, ou deferir o pedido de renovação com condições distintas. Em qualquer situação, a decisão tem de ser fundamentada.
156. Deste breve excursus decorre que o ponto fundamental no procedimento de renovação de DUF passa pela análise aos critérios que nortearam a atribuição original — mantendo-se os critérios de atribuição e não havendo outras razões substanciais que aconselhem outra medida, tendencialmente, a renovação dar-se-á pelo mesmo período da atribuição original, como é expressamente admitido no artigo 33.º, n.º 3, da LCE.
157. É isso que, de resto, postulam os princípios da previsibilidade e estabilidade regulatória, expressamente cometidos à ANACOM no artigo 5.º, n.º 5, alínea a), da atual LCE, e é isso, também, que se tem verificado em decisões anteriores. Na verdade, em situações passadas<sup>17</sup>, a renovação dos DUF tem sido decidida pelo prazo pelo qual foram inicialmente emitidos (quando não superior) e tem estado em consonância com o pedido apresentado pelos operadores.
158. É, pois, a primeira vez que se verifica um desalinhamento substancial entre o pedido de renovação e um projeto de decisão sobre a matéria por parte da ANACOM. Tal não significa, naturalmente, que a ANACOM tenha de manter *ad infinitum* a sua prática decisória, mas o desvio substancial dessa prática, como sucede no presente caso, exige uma especial fundamentação. E é aqui que o SPD falha rotundamente.
159. Desde logo, a ANACOM não justifica minimamente as razões pelas quais a renovação dos DUF da MEO deve divergir substancialmente do prazo de atribuição

---

<sup>17</sup> Vejam-se, a título de exemplo, o Título ICP-ANACOM n.º 01/2012, o Título n.º 03/2012 e o Título n.º 02/2012, aos quais foi averbada a decisão de renovar, pelo prazo de 15 anos, os direitos de utilização de frequências na subfaixa 1920-1980 MHz/2110-2170 MHz, publicada a 20.11.2015.



- originário (15 anos) ou do prazo de 20 anos solicitado. Por outras palavras, a ANACOM não explica, à luz do artigo 33.º, n.º 2, da LCE, quais os critérios e condições de fixação do prazo original que se alteraram, de que forma ou que outras razões aconselham a que o prazo de renovação proposto seja agora de 11 anos, e não de 15 ou de 20 anos.
160. É verdade que a ANACOM procura justificar essa proposta com a alegação de que é necessário assegurar a caducidade simultânea de direitos numa ou várias faixas, supostamente por permitir uma avaliação do mercado de espectro mais global. Porém, é inequívoco que a LCE atual não permite sustentar esta proposta. De facto, nada na legislação atual, que é, recorde-se, a legislação aplicável ao pedido e que a ANACOM deve seguir, permite à ANACOM considerar este aspeto ao decidir renovar ou não renovar os DUF da MEO.
161. A própria ANACOM tem esta limitação presente, uma vez que se socorre no SPD, essencialmente, das regras constantes do artigo 49.º do CECE (e não da LCE), em especial em duas dimensões: (i) inexistência de um prazo, mínimo ou máximo, de renovação dos DUF e (ii) possibilidade de ajustar a duração dos DUF, a fim de assegurar a caducidade simultânea de direitos. Mas também este caminho justificativo não é aceitável, por diversas razões.
162. Em primeiro lugar, saliente-se que a circunstância de o CECE ainda não estar transposto para a ordem jurídica portuguesa aconselha alguma prudência na invocação das suas normas ou, por outras palavras, na interpretação das normas nacionais à luz do CECE em desfavor de entidades privadas. Tal é especialmente relevante no caso de normas que admitem alguma flexibilidade ao Estado-Membro na sua transposição, o que é precisamente o caso na situação do artigo 49.º, n.º 4.
163. Este artigo, ainda não transposto, dá aos Estados-Membros a **possibilidade** de ajustar a duração dos direitos de utilização prevista no presente artigo, a fim de assegurar a caducidade simultânea de direitos numa ou em várias faixas. Trata-se, como bem se percebe, de uma possibilidade e não de uma regra imperativa, pelo que poderá acontecer que o Estado Português entenda não transpor, de

- todo, esta norma para a legislação nacional ou, diferentemente, entenda transpô-la mas com determinadas condições ou regras que enquadrem esse processo.
164. Note-se que o artigo 49.º, n.º 4, levanta interrogações válidas acerca do seu sentido e alcance. Por exemplo, não resulta claro se a prerrogativa de ajuste da duração dos DUF se aplica, apenas, dentro dos limites definidos pelo n.º 2 (*i.e.*, entre 15 e 20 anos). Quer isto dizer, portanto, que existe uma margem de conformação relevante da norma constante do artigo 49.º, n.º 4, do CECE, que, neste momento, não está minimamente estabilizada.
165. Não pode, assim, a ANACOM estar a assumir: (i) que esta norma será transposta para o quadro legal nacional e, em caso positivo (ii) que o procedimento de eventual ajustamento à duração dos direitos não terá condições ou regras mais específicas que terão que ser seguidas. Dito de outro modo: a ANACOM não pode antecipar uma disciplina normativa quando cabe ao Estado legislador – através da transposição do CECE para o ordenamento jurídico interno – e não à ARN, a conformação e enquadramento legal do artigo 49.º, n.º 4, do CECE.
166. Assim, sob pena de intromissão na esfera legislativa, não pode a ANACOM assumir no presente SPD a (eventual) transposição do artigo 49.º, n.º 4, do CECE e a (eventual) inexistência de condições à duração dos DUF para, assim, justificar no presente SPD a redução do prazo de renovação do direito da MEO. A invocação desta norma como fundamento da definição de um prazo de 11 anos dos DUF não pode, pura e simplesmente, ser aceite.
167. Em segundo lugar, não se pode aceitar o entendimento da ANACOM de que o CECE não prevê regras sobre a renovação dos DUF, deixando, na sua leitura, uma completa margem de discricionariedade na matéria. Trata-se de um entendimento inadmissível, até por chocar com o próprio texto do CECE. Vejamos.
168. O CECE começa por determinar (artigo 49.º, n.º 2) que, quando os Estados-Membros entendem conceder, por um período limitado, direitos individuais de utilização do espectro de radiofrequências, estes "devem assegurar a previsibilidade

regulatória para os titulares dos direitos por um período de, pelo menos, 20 anos relativamente às condições de investimento nas infraestruturas que dependam da utilização desse espectro de radiofrequências, tendo em conta o disposto n.º 1 do presente artigo." Ainda no n.º 2 do artigo 49.º, o CECE impõe que os Estados-Membros assegurem que esses direitos "são válidos durante um período de, pelo menos, 15 anos".

169. No que diz respeito à renovação, o 3.º parágrafo do n.º 2 determina dois aspetos particularmente relevantes: por um lado, os critérios gerais para a prorrogação da duração dos DUF devem ser definidos **antes da concessão dos direitos, de forma a assegurar previsibilidade e segurança aos respetivos titulares; por outro lado, devem ser atendidos os objetivos previstos no artigo 45.º, n.º 2, alínea c), ou seja, garantir a previsibilidade e a coerência na concessão, renovação, alteração, etc., de DUF, a fim de promover investimentos de longo prazo.**
170. Embora se possa certamente admitir que o CECE consagra maior flexibilidade na gestão da duração dos DUF, desde logo por não prever prazos máximos, é inequívoco que faz depender essa flexibilidade do cumprimento de, pelo menos, dois requisitos: (i) a definição antecipada dos critérios de renovação dos direitos e (ii) a necessidade de assegurar a previsibilidade, coerência, segurança e certeza jurídica ao titular do direito.
171. Com base neste breve excursus, fica patente que é insuficiente dizer, como se faz no SPD, que o CECE não prevê prazos mínimos ou máximos pelos quais os DUF devem ser renovados. Entende-se, pelo contrário, que o CECE admite plenamente que, no âmbito das condições subjacentes à atribuição do DUF, se determinem os critérios que permitam uma renovação dos DUF pelos prazos de 20 ou 15 anos referidos no artigo 49.º, n.º 2, desde que os pressupostos previstos nas alíneas a) e b) do 3.º parágrafo do n.º 2 estejam preenchidos no momento da renovação.
172. De notar que estes aspetos são especialmente relevantes para os DUF atribuídos ao abrigo do CECE, o que não é o caso no presente SPD, uma vez que os direitos foram atribuídos ao abrigo da LCE atual. Este aspeto não é de somenos impor-

tância porque o próprio artigo 50.º, n.º 1, do CECE, que estabelece regras de renovação dos DUF harmonizados, como é o caso aqui em presença, refere expressamente, na parte final, que as novas regras não prejudicam as cláusulas de renovação aplicáveis aos direitos existentes.

173. Mais uma vez, estão aqui em causa os princípios regulatórios de segurança, estabilidade e previsibilidade, obrigando a um cuidado acrescido na aplicação das regras do CECE a DUF já atribuídos.
174. Em suma, entende-se que a proposta da ANACOM para prorrogar os DUF da MEO por 11 anos não se encontra devidamente fundamentada à luz da lei atual e a eventual justificação que poderia advir do CECE não é correta, admissível nem aceitável.
175. A ANACOM nem sequer avaliou cenários alternativos com maior aderência à lei atual e que assegurassem maior conforto para as legítimas expetativas da MEO. Com efeito, as legítimas expetativas dos particulares poderiam ser acauteladas com a renovação de um DUF por 20 (vinte anos) - ou seja, até 2042 - renovando, em 2027, os DUF da NOS por um período de 15 (quinze) anos, e assegurando, assim, que em 2042 os direitos das três operadoras caducavam na mesma data. Este cenário seria compatível com a LCE, com o CECE e não colocaria em causa a previsibilidade e coerência exigíveis à Administração e fulcrais no fomento da inovação e investimento a longo prazo.
176. Face a todo este contexto e aos vários objetivos em presença, a MEO considera que a ANACOM deve rever o SPD [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]
177. Em primeiro lugar, tal decisão será compatível com o artigo 33.º, n.º 1 e n.º 2, da LCE, estando também alinhado com os princípios resultantes do CECE.
178. Em segundo lugar, estará alinhada com o previsto no artigo 49.º, n.º 2, do CECE para os DUF sujeitos a medidas técnicas de harmonização, como é o caso dos

DUF relativos à faixa dos 900 MHz e dos 1800 MHz, nos termos previstos na Decisão 2009/766/CE, alterada pela Decisão 2011/251/UE e pela Decisão 2018/637/UE.

179. Por último, permitirá alinhar as caducidades dos vários DUF, como pretende a ANACOM, sendo de destacar que no âmbito do Leilão 5G estão a ser atribuídos direitos sobre as mesmas faixas de frequências em causa no presente pedido, ou seja, 900 MHz e 1800 MHz.

### II.3.2. Obrigações de cobertura

180. A MEO considera que as obrigações de cobertura adicionais a associar à renovação dos DUF comportam um nível de exigência demasiado elevado no que respeita ao prazo de cumprimento de apenas um ano após a homologação da divisão das freguesias entre a MEO e a Vodafone, ou seja, entre o 2º semestre de 2022 e o 2º semestre de 2023.

181. [REDACTED]

182. Adicionalmente, o facto de as 100 freguesias de menor densidade populacional agora identificadas pela ANACOM não constarem da lista de freguesias especificamente abrangidas pelas obrigações de cobertura do Regulamento do Leilão 5G não justifica, por si só, que se estabeleça para estas 100 freguesias um objetivo de cobertura de 90% da população a atingir em 2023, quando no Regulamento do Leilão 5G este nível de cobertura é exigível até ao final de 2025<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Cobertura de 95 % da população total do país e cobertura de 90 % da população de cada uma das freguesias consideradas de baixa densidade, de cada uma das freguesias das Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores e de cada uma das freguesias que integram municípios com freguesias de baixa densidade.

183. A MEO entende que o prazo de cumprimento deve ser estendido até 2025, em linha com o que está previsto no Regulamento do Leilão 5G

#### II.4. Anexo 1

184. Relativamente aos Averbamentos que a ANACOM propõe para os DUF atuais da MEO e da Vodafone, a MEO começa por assinalar dois lapsos editoriais: no número 17.1 b) e 16.1 d) dos Averbamentos 5 e 6, respetivamente, a data de termo (21 de abril de 2023) deve ser corrigida; adicionalmente, as duas alíneas do ponto 16.1 do Averbamento 6 devem ser a) e b), não c) e d).

185. Aparte esta questão, a MEO considera que os números 12.8 c) e 17.1 b) do Averbamentos 5 e os números 11.8 c) e 16.1 d) do Averbamento 6 deverão ser revistos, em consonância com o que se defende nesta pronúncia: alinhamento da duração e [REDACTED]

186. Assinala-se também que o Averbamento 6 apenas atualiza o número 1.a) do Título ICP-ANACOM N.º 02/2012 com a referência à Decisão 2018/637/UE, sendo igualmente necessário atualizar a redação dos números 9.2, 24, 26.1 e 26.2.

187. Por fim, a MEO considera oportuno que os novos averbamentos aos DUF atuais prevejam já a utilização do sistema 5G nas faixas dos 900 MHz / 1800 MHz e dos 2100 MHz.

188. Fazemos referência ao mandato da Comissão Europeia à CEPT, de julho de 2018, para elaborar condições técnicas harmonizadas para os sistemas 5G, incluindo nas faixas de frequências dos 900 MHz / 1800 MHz, 2.1 GHz e 2.6 GHz, e aos relatórios e decisões subsequentes, nomeadamente:

- O ECC Report 297 e a atualização da ECC Decision (06)13, de março de 2019, com a análise técnica das faixas dos 900 MHz e dos 1800 MHz (880-

915/925-960 MHz e 1710-1785/1805-1880 MHz) e a sua designação para 5G com a tecnologia New Radio (anexo 1 da Decisão ECC/DEC/(06)13) ;

- O CEPT Report 72 de julho de 2019 com uma proposta de revisão das condições técnicas harmonizadas na faixa de frequências emparelhadas dos 2 GHz e com informação inicial relativamente à revisão da harmonização técnica das faixas dos 900 MHz e dos 1800 MHz. A proposta de harmonização técnica destas faixas deverá ser publicada pela CEPT em 2021, sendo de prever a concretização do princípio da neutralidade tecnológica através da utilização de *Block Edge Masks*, em vez de referência a tecnologias específicas;
- A Decisão de Execução (UE) 2020/667 da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2020, que altera a Decisão 2012/688/UE no respeitante à atualização de determinadas condições técnicas aplicáveis às faixas de frequências de 1920-1980 MHz e de 2110-2170 MHz, que se adequam à utilização da faixa por sistemas terrestres sem fios da próxima geração (5G).

189. Neste contexto, mantendo presente o disposto no artigo 15.º da Lei das Comunicações Eletrónicas e, bem assim, o princípio da neutralidade tecnológica e de serviços e o princípio da utilização eficiente do espectro, a MEO aproveita esta ocasião para, nos termos previstos nos números 9.2 e 26.2 do Título N.º 02/2012, requerer autorização para utilizar o sistema 5G nas faixas dos 900MHz / 1800 MHz e dos 2100 MHz.