

INTRODUÇÃO

De forma a elaborar as orientações estratégicas para o período de 2023-2025, a ANACOM convida a SUMAMÓVIL, S.A. (“**SUMAMÓVIL**”) a contribuir para a consulta pública publicada a 12 de agosto de 2022 no website da ANACOM relativa às principais orientações estratégicas desta Autoridade.

Com esta consulta, a ANACOM pretende auscultar os interessados e conhecer as prioridades e necessidades identificadas por todos os agentes do sector, nomeadamente os consumidores e outros utilizadores, os operadores e as demais partes interessadas, que serão estudadas e tidas em conta, na medida em que permitam tornar a ação do regulador mais eficaz no quadro das atribuições que lhe são cometidas por lei.

Nesse sentido, além de outros comentários que considerem pertinentes, a ANACOM convidou o mercado a pronunciar-se sobre essencialmente duas questões:

- (1) Das ações estratégicas que a ANACOM se propõe desenvolver, quais são as que considera mais prioritárias?
- (2) Que outras ações considera importante que sejam desenvolvidas pela ANACOM no triénio 2023-2025, tendo em conta os objetivos estratégicos?

A SUMAMÓVIL é um operador de comunicações eletrónicas móveis virtuais atualmente em fase de implementação no mercado português.

Não obstante a fase embrionária da operação, na medida em que pretende vir a ser um operador relevante no mercado nacional, não quer a SUMAMÓVIL deixar de contribuir para todos os debates que possam trazer mais e melhores serviços aos consumidores e ao setor no seu todo.

O presente documento deve ser entendido no enquadramento geral da consulta a que se refere, devendo ainda entender-se como traduzindo a sua melhor opinião tendo em conta os dados disponibilizados e o prazo de resposta. A SUMAMÓVIL está disponível para em momento futuro alargar, complementar ou esclarecer o âmbito dos comentários que se seguem.

Dada a fase preliminar da implantação da SUMAMÓVIL no mercado nacional, existem aspetos desta resposta que se revestem de natureza comercialmente sensível na medida em que traduzem questões de ordem negocial com outros intervenientes e parceiros.

Assim, a SUMAMÓVIL solicita que as partes desta resposta assinaladas como “Informação Confidencial” sejam omitidas em todas as publicações que a ANACOM faça sobre esta matéria.

1. COMENTÁRIOS E SUGESTÕES

De forma geral, a SUMAMÓVIL entende que o mercado de comunicações móveis beneficiará de todas as medidas que reduzam as barreiras à entrada de novos operadores virtuais nas suas diversas configurações, os quais, ao contrário do que acontece noutros mercados similares da União Europeia, estão clamorosamente ausentes do mercado português.

Como novo operador a percorrer o processo desde o início, a nossa experiência ensinou-nos que as baixíssimas barreiras formais à entrada escondem uma pilha de pequenos escolhos que se vão acumulando e, assim, tornando cada vez mais pesada, económica e financeiramente, a decisão de avançar para o lançamento comercial de uma oferta.

Notamos que estas pequenas barreiras existem também para operadores incumbentes e são na sua maioria traduzidas sob a forma de custos de contexto que se vão interiorizando na sua operação quotidiana, portanto, a sua remoção ou diminuição, que sendo crítica para os novos operadores poderá também contribuir para aliviar o peso daqueles custos de forma geral.

[INÍCIO DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL]

1.1. PREÇOS DE MERCADO

Uma das dificuldades na negociação de acordos entre MVNO e os operadores de suporte (“MNO”) consiste na forma de ajustar os preços negociados à evolução do mercado retalhista. Trata-se, em resumo, de encontrar uma forma a manter ao longo do tempo a coerência e alinhamento entre os preços grossistas – negociados ao longo de meses – e os preços retalhistas que decorrem de ofertas alteradas quotidianamente.

Tanto a ANACOM como o INE disponibilizam periodicamente a informação que vão recolhendo a partir do cumprimento pelos operadores das obrigações de prestação de informação. Esta informação centra-se numa enorme multiplicidade de dados que se referem tanto dados de penetração dos serviços (em números de assinantes, cartões, fogos, casas cabladas, etc), como das quotas de mercado e, também, da receita de serviços de forma individual ou agregada.

Porém, não obstante esta informação ser indubitavelmente útil, a sua utilização para, e.g., cláusulas de revisão de preços dos acordos estabelecidos entre operadores – especialmente MNOs e MVNOs – é insuficiente.

Para a SUMAMÓVIL seria, assim, útil que se considerasse a criação de um índice de preços retalhistas de serviços relevantes, no caso, de serviços móveis cuja evolução pudesse servir como referência ou indexante para a evolução dos preços grossistas.

1.2. PORTABILIDADE E SUB ASSIGNAÇÃO DE NÚMEROS

Embora a portabilidade de número seja de forma geral um tema estável na regulamentação setorial, o que se nota, desde logo, pela longevidade dos procedimentos em causa, a possibilidade de sub-assignação de números, em particular num contexto de MVNOs *full* e

MVNO *light* irão certamente levantar no terreno problemas novos a que importa dar resposta o quanto antes.

Sugere-se assim que a ANACOM tenha especial atenção criação e elaboração de *medidas técnicas* que visem facilitar e acelerar as ações de portabilidade de números móveis junto da entidade de referência, bem como, em particular *redução dos respetivos custos* em especial quando tal envolva MVNOs *light* alojados em plataformas que não sejam MNO.

Pretende-se a constituição de medidas de portabilidade mais claras de forma a obter um mercado mais transparente.

Em Portugal, de forma geral, os MVNOs são inexpressivos e no caso dos MVNOs *light* inexistentes, nem o enquadramento do mercado lhes é favorável.

A SUMAMÓVIL, sugere assim, que a ANACOM elabore e comunique ao mercado um conjunto de procedimentos recomendados (ou de boas práticas) que deem aos novos MVNO um caminho e prazos que lhes permita inserirem-se rapidamente no mercado e entrar em operação.

1.3. MEDIDAS DE PROTEÇÃO

Por último, existe uma multiplicação de fatores que podem contribuir para limitar ou atrasar a entrada em operação MVNO, seria útil que a ANACOM contribuísse para a criação de recomendações públicas sobre

- (i) A forma como devem ser negociados e concluídos os negócios entre os candidatos a MVNO e os MNO; e
- (ii) Prazos de resposta em matérias de implementação técnica.

[FIM DE INFORMAÇÃO CONFIDENCIAL]

A SUMAMÓVIL está disponível para apresentar e discutir com maior detalhe as sugestões aqui deixadas.

Lisboa, 16/09/2022

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Sergio Cano Ferrer', written over a horizontal line.

SERGIO CANO FERRER
SUMAMOVIL Portugal, S.A.