

CONTRIBUTOS AR TELECOM PARA O PLANO DE ATIVIDADES DA ANACOM 2023-2025

16/09/2022

1. ENQUADRAMENTO

A Ar Telecom é um prestador de serviços de comunicações eletrónicas com 20 anos de experiência no mercado nacional, com um percurso marcado pela constante evolução do enquadramento tecnológico e do mercado, no qual o impacto da regulação tem sido determinante.

Os pilares estratégicos da Ar Telecom são os investimentos em infraestruturas próprias, um modelo operacional focado na capacidade de resposta aos requisitos do segmento empresarial e uma oferta convergente entre serviços de comunicações eletrónicas e serviços de tecnologia (cloud, serviços geridos e segurança) que proporciona às empresas portuguesas soluções tecnológicas e modelos de negócio diferenciadores, podendo por isso ter um contributo importante para a sua competitividade.

Apesar de atualmente focada no segmento empresarial, a Ar Telecom tem também uma vasta experiência nos mercados *business to consumer* (B2C), onde atuou durante 12 anos, tendo, portanto, uma visão diferenciada da eficácia e obstáculos da regulação nos mercados *business to business* (B2B) e B2C.

De facto, os principais objetivos da regulação, que são transversais a todos os segmentos de mercado, nem sempre podem ser atingidos com medidas indiferenciadas, já que na nossa opinião, a eficácia das medidas depende essencialmente da natureza do utilizador que se pretende proteger e/ou do mercado que se pretende dinamizar.

Consideramos por isso ter um contributo importante no âmbito da presente consulta pública, uma vez que, na nossa opinião, a eficácia da regulação no que respeita a consumidores e mercados B2B depende de uma análise e medidas específicas.

O mercado B2B tem tido uma evolução extremamente favorável para o consumidor, evidenciando reduções de custos para as empresas muito superiores aos mercados B2C e com uma diversidade de oferta tecnológica também superior. Como agentes económicos neste segmento celebramos este indicador, consequência normal de um mercado saudável. Porém, nem toda a transferência de valor é de celebrar, já que, à medida que cada vez mais mercados são desregulados, verifica-se o agravamento das condições de concorrência dos operadores

B2B de nicho, por falta de acesso a condições grossistas competitivas ou a outras distorções no que respeita à capacidade de ter acesso a certas redes ou funcionalidades. É por isso que, na nossa opinião, se deve dar início a um novo paradigma de regulação, introduzindo uma figura de mediador, hoje notoriamente ausente, nas relações entre agentes económicos do setor. A ANACOM está numa posição privilegiada para desempenhar este papel, já que tem como missão coadjuvar o Governo em matéria legislativa, podendo, portanto, contribuir, nomeadamente, para colmatar o vazio que existe entre a regulação e a concorrência, que no atual quadro legislativo apenas tem intervenção *ex-post*, o que se pode revelar extemporâneo.

2. SOBRE AS ORIENTAÇÕES E OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Os três objetivos estratégicos definidos pela ANACOM parecem-nos sensatos e merecem a nossa concordância. Consideramos serem objetivos ambiciosos tendo em conta que não tem sido possível manter uma diversidade suficiente de operadores que garantam os benefícios pretendidos, nomeadamente os de escolha e preço para os consumidores b2c, onde até nas zonas mais favorecidas se mantém o panorama competitivo da obrigatoriedade de escolha entre os três operadores móveis e quadruple-play, sem que se mostre viável a entrada de novos players, especialmente no mercado móvel.

Consideramos também que os objetivos propostos são claramente influenciados pela visão regulatória tradicional, orientada para a diversidade e condições de usufruto das ofertas, proteção do consumidor e isenção do regulador. Mas é também necessário assegurar que as condições concorrenciais existem para que esses objetivos sejam atingíveis.

É essa aliás a nossa sugestão: a definição de um objetivo estratégico adicional para garantir a diversidade e sustentabilidade dos agentes económicos, nomeadamente dos operadores, como motor de inovação, promoção da competitividade das empresas e garantia de pressão concorrencial contínua sobre os operadores dominantes. Se numa perspetiva B2C esta proposta pode parecer pouco realista, dado ser um mercado cujo principal fator de competitividade e sustentabilidade dos operadores é a escala, é, porém, determinante no segmento B2B, onde, a nosso ver, se pretende promover é a capacidade de incubar novas tecnologias, serviços e modelos de negócio.

Consideramos ainda que o mérito das nossas propostas justifica uma reflexão sobre um instrumento que no passado viabilizou a entrada e permanência no mercado do terceiro operador móvel: a discriminação positiva. Senão vejamos:

- As barreiras à entrada no segmento móvel, quer pela dimensão dos investimentos face ao potencial mercado, quer pela incapacidade de introdução de um modelo MVNO sustentável (ao contrário de outros países), limita significativamente o desenvolvimento de oportunidades associadas às tecnologias que dependem de mobilidade, como por exemplo o IoT e o M2M;
- A diminuição de valor no segmento fixo B2B, bem como transferência dos proveitos remanescentes dos operadores especializados para os operadores dominantes, consequência da não regulação de vários inputs grossistas, fragiliza de fortemente a capacidade que o ecossistema tecnológico português tem para desenvolver oportunidades associadas às tendências da cloud, que no essencial carecem de serviços de dados, Internet e Datacenters. Sem diversidade e sustentabilidade no segmento de operadores b2b vamos certamente resignar-nos ao sucesso dos hyperscalers internacionais.

Não pretendendo apresentar uma exposição exaustiva sobre este assunto, julgamos evidente que a especificidade do segmento de comunicações eletrónicas B2B é um nicho de mercado com um papel determinante no potencial desenvolvimento económico do país, merecendo por isso um objetivo estratégico específico, bem como a dinamização, por parte da ANACOM, de iniciativas legislativas que garantam a diversidade e sustentabilidade destes operadores.

3. SOBRE A PRIORIDADE DAS AÇÕES PROPOSTAS PELA ANACOM

Consideramos prioritárias as medidas que:

- Contribuam de forma sensível para garantir a sustentabilidade e diversidade dos operadores, como estratégia de prossecução dos restantes objetivos estratégicos para o setor;
- Proporcionem a oportunidade de introduzir o novo paradigma do "regulador/mediador", para garantir *ex-ante* práticas comerciais leais entre os *players* do setor.

Neste sentido, elegemos como prioritárias as seguintes ações:

(1) Adotar as medidas regulatórias em consequência da transposição do Código Europeu das Comunicações Eletrónicas, nomeadamente em matéria de defesa dos direitos dos utilizadores

Parece-nos importante que a ANACOM concretize em termos de timings as medidas de implementação previstas no CECE.

(3) Analisar o mercado de acesso local grossista num local fixo, bem como o mercado de capacidade específica grossista, com eventual imposição de obrigações aos operadores / (4) Rever os preços das ofertas grossistas que sejam objeto de regulação

Defendemos que é fundamental avançar-se para a obrigação de publicação de ofertas grossistas com preços e condições sujeitas à análise da ANACOM, que não representem barreiras à entrada intransponíveis e que permitam aos novos entrantes concorrer com as ofertas dos MNOs.

Reforçamos a necessidade de estabelecer condições equilibradas de acesso à numeração móvel e de interligação de outras empresas que oferecem redes e serviços de comunicações eletrónicas, por forma a tornar viável a operação de MVNO.

Acreditamos que é fundamental a participação de entidades que disponibilizem soluções retalhistas diversificadas que se conseguirão os benefícios correspondentes, nomeadamente em nichos de mercado que, de outra forma, poderiam ser privados das escolhas de ofertas/preço que melhor servem as suas necessidades.

Para tal, é fundamental a intervenção do Regulador acautelando todas as condições de acesso a numeração e a redes com ofertas adequadas permitindo assim um maior equilíbrio e proteção do mercado, para que resulte num claro benefício para os consumidores e empresas quer por via de ofertas competitivas quer pela inovação de serviços que permita o desenvolvimento de aplicações que se traduzam num inequívoco desenvolvimento do País reforçando a coesão social e económica.

[Redacted signature area]

[REDACTED]

[REDACTED]

(8) Elaborar e atualizar as normas de numeração

O tema da numeração tem vindo a ser adiado em sucessivos planos de atividades definidos pela ANACOM, mas parece-nos da maior urgência e oportunidade para que não haja oportunismo na utilização da numeração para serviços diferentes daqueles para os quais a numeração é atribuída, com as distorções competitivas que essas situações causam, nomeadamente no segmento B2B.

4. OUTRAS AÇÕES

A Ar Telecom tem vindo a dar contribuições sobre os planos de atividade bem como partilhado a sua posição sobre alguns dos temas regulatórios que consideramos relevantes a ANACOM intervir, pelo que não temos neste momento nenhum input adicional que consideremos relevante e diferente do exposto nas últimas comunicações ou reuniões com o Regulador, e que passamos a relembrar:

a) Necessidade de mecanismo de fiscalização para proteção da concorrência no setor, de natureza preventiva (ex-ante), através da fiscalização de práticas comerciais dos operadores do setor e em setores de atividade conexos às comunicações eletrónicas, propensos à distorção do direito de livre escolha.

Tendo em conta que a prestação de serviços de comunicações eletrónicas envolve acordos com entidades para além dos *players* diretamente alvo da regulação e que os próprios operadores estão presentes (direta ou indiretamente) em vários elos das cadeias de valor, é importante que a ANACOM renove o seu interesse e legitimidade em perceber e intervir sempre que detete abusos e distorções concorrenciais. Na realidade, parece-nos fundamental que a ANACOM não se limite às análises tradicionais de existência de Poder de Mercado Significativo (PMS),

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

b) Desenvolvimento de uma metodologia de identificação e implementação de fatores de discriminação positiva que garantam a diversidade e sustentabilidade de agentes económicos sem poder de mercado, como garante da inovação e da concorrência

sustentável no setor e da promoção do crescimento do ecossistema tecnológico português.

[Redacted text block]

c) Desenvolver um método sistemático de mediação entre agentes económicos como garante do livre acesso e sustentabilidade das condições económicas oferecidas em sede grossista por operadores dominantes

[Redacted text block]

d) Custos de Originação de Chamadas

[Redacted text block]

[Redacted content]