



## POSIÇÃO DA ONI SOBRE A ANÁLISE DOS MERCADOS DE ACESSO A INFRAESTRUTURAS FÍSICAS, ACESSO LOCAL GROSSISTA NUM LOCAL FIXO E ACESSO CENTRAL GROSSISTA NUM LOCAL FIXO

*Versão não confidencial*

30 de junho de 2023

A Onitelecom – Infocomunicações, S.A. (“ONI”) vem por este meio apresentar a sua posição sobre a consulta pública lançada pela ANACOM, sobre a análise dos mercados de acesso a infraestruturas físicas, acesso local grossista num local fixo e acesso central grossista num local fixo.

### **I - Comentários Prévios**

A ONI congratula a iniciativa da ANACOM de revisão dos mercados de acesso local grossista num local fixo e acesso central grossista num local fixo, cuja última revisão fora levado a cabo pela ANACOM em 30.03.2017.

Volvidos 6 anos sobre a adoção da última decisão da ANACOM sobre estes dois mercados relevantes, apresentamos a nossa visão sobre o estado atual do mercado das comunicações eletrónicas.

#### **Contexto atual**

O acesso à rede de cobre da Meo – Serviços de Comunicações, S.A. (MEO) foi regulado pela ANACOM desde muito cedo (em 2001 o acesso local e em 2003 o acesso *bitstream*).

Contudo, o acesso grossista à rede fibra ótica da MEO não foi, à semelhança do que sucedeu noutros Estados-Membros, imposto pela ANACOM que, em março de 2017, em decisão sobre o Mercado Relevante 3a e 3b, determinou não regular o acesso à fibra ótica da MEO, tendo esta decisão sido muito contestada pelos operadores alternativos, entre os quais, a ONI.

A Vodafone cresceu nos últimos anos em quota de mercado e aumento o seus *footprint* de rede fixa de fibra, fruto de dois acordos de coinvestimento em rede fixa celebrados, primeiramente, com a MEO e mais tarde com a NOS. Releva, porém, que até à presente data, não se verificou qualquer abertura por parte destes operadores para uma eventual associação de terceiros operadores, a este tipo de coinvestimento.

Estas circunstâncias deram azo a um *fecho* do mercado grossista de acesso às redes de fibra.

Adicionalmente, não tendo sido imposta à MEO, enquanto operador com Poder de Mercado Significativo, qualquer obrigação de acesso regulado à sua rede de fibra, em 2017, esta empresa lançou ofertas grossistas comerciais de acesso à rede (GPON e *Bitstream*) que se têm revelado absolutamente inviáveis para a constituição de um *business case* de um operador alternativo, por apresentarem condições de acesso e preço acima das ofertas retalhistas, comparáveis, da própria MEO, como se poderá verificar na tabela abaixo.

**Tabela 1. Mensalidade mínima por tipo de oferta – março 2023**

Serviço Acesso Banda Larga Fixa	MEO Mensalidade Grossista para Operadores*	Oferta MEO correspondente com a mesma largura de banda	MEO Mensalidade Retalhista para empresas
BLF (30 Mbps)	23,01	BLF+TVS (30 Mbps)	22,76 (inclui 120 canais de TV)
BLF (100 Mbps)	30,48	BLS+STF (100 Mbps)	26,01 (inclui chamadas fixas nacionais e internacionais 50 destinos)
BLF (1000 Mbps)	97,58	BLS+STF (1000 Mbps)	34,14 (inclui chamadas fixas nacionais e internacionais 50 destinos)
BLF (200 Mbps)	49,07	BLF+TVS+STF (200 Mbps)	32,92 (inclui 120 canais de TV, chamadas fixas nacionais e internacionais 50 destinos)
BLF (1000 Mbps)	97,58	BLF+TVS+STF (1000 Mbps)	60,97 (inclui 200 canais de TV, chamadas móveis e fixas nacionais ilimitadas)

Unidade: Euros sem IVA

Fonte: Oferta pública MEO no dia 23/05/2023 e Oferta Bitstream GPON MEO

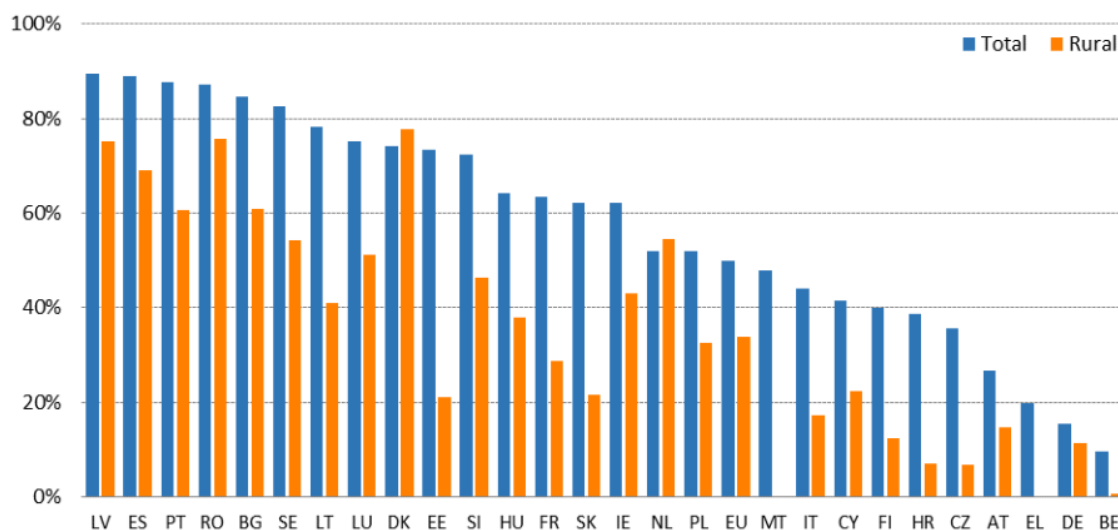
Nota: TVS - Serviço de distribuição de TV por subscrição; BLF - Banda larga fixa; STF - Serviço telefónico fixo

\* considera apenas o custo do acesso BLF sem os outros serviços

É verdade que Portugal se posiciona no top 3 dos países com maior cobertura de rede de fibra ótica na União Europeia, conforme gráfico<sup>1</sup> abaixo.

<sup>1</sup> Disponível em [2 DESI 2022 Thematic chapters Digital infrastructures A6wbEgvtCYTctoQHwHqX2PnOiE\\_88766\(1\).pdf](#)

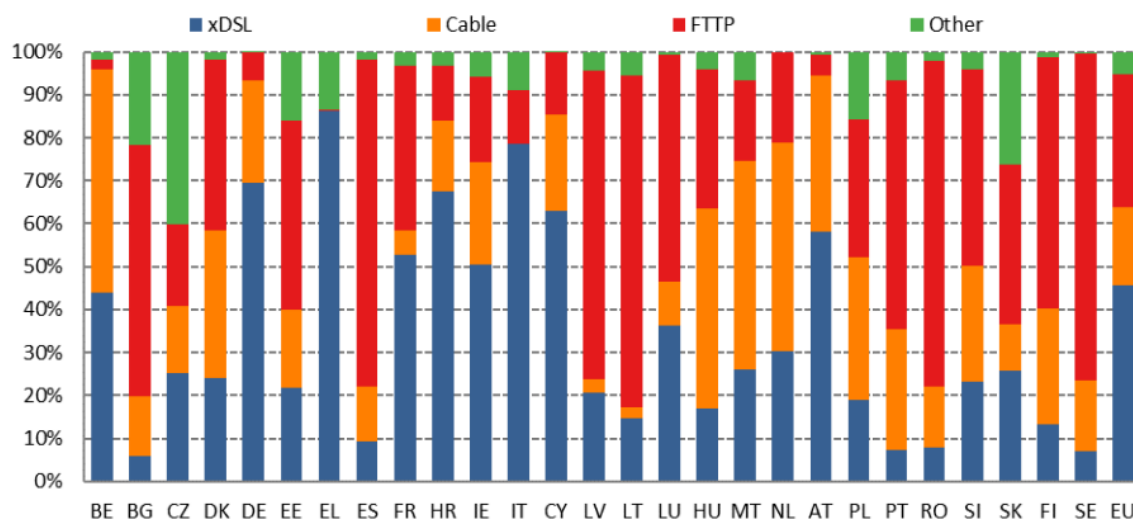
**Tabela 2. Fiber to the Premises (FTTP) coverage (% of households), mid 2021**



Source: IHS Markit, Omdia and Point Topic, Broadband coverage in Europe studies

É igualmente verdade que Portugal figura como um dos países em que a tecnologia de acesso de fibra ótica é a dominante face ao coaxial e ao cobre (xDSL), tal como podemos ver no gráfico<sup>2</sup> abaixo.

**Tabela 3. Fixed broadband subscriptions – technology market shares in the EU (% of subscriptions), July 2021**



Source: Communications Committee (COCOM)

<sup>2</sup> Disponível em <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88766>

Porém, o nível de concorrência em Portugal está muito aquém do verificado noutros Estados Membros.

Pese embora, o nível de cobertura de redes em Portugal se apresente muito acima da média dos restantes países, fruto de políticas públicas adotadas desde há muito centradas no acesso aberto a infraestruturas aptas de condutas e postes com preços orientados para os custos, já o nível de concorrência em Portugal, que se pode medir pelo número de operadores em atividade e pela diversidade das ofertas que cada um disponibiliza, permite-nos concluir que Portugal não compara bem com os restantes países da União Europeia, como podemos constatar pelos indicadores abaixo apresentados.

Vejamos a distribuição das quotas de mercado em Portugal, segundo informação disponibilizada pela ANACOM<sup>3</sup>. De notar que a variação anual das quotas de mercado é praticamente nula e que os três grandes operadores detêm mais de 96% do mercado residencial e uma quota ainda superior no segmento empresarial.

**Tabela 4: Quotas de mercado – segmento residencial e não residencial**

	Segmento residencial			Segmento não residencial		
	2021	2022	Var. (p.p.) 2021/ 2022	2021	2022	Var. (p.p.) 2021/ 2022
MEO	39,1	39,2	0,2	49,6	50,0	0,4
Grupo NOS	36,7	36,3	-0,4	22,2	21,9	-0,2
NOS Comunicações	34,3	33,9	-0,3	20,9	20,7	-0,2
NOS Madeira	1,6	1,6	0,0	1,0	1,0	0,0
NOS Açores	0,8	0,8	0,0	0,3	0,3	0,0
Vodafone	20,4	20,8	0,4	26,5	26,5	0,0
NOWO	3,6	3,3	-0,3	0,8	0,7	-0,1
Outros Prestadores	0,2	0,3	0,1	0,9	0,9	-0,1

Unidade: %, p.p.

Fonte: ANACOM

Nota: As variações apresentadas podem não corresponder exatamente aos valores constantes da tabela devido a arredondamentos.

<sup>3</sup> Disponível em [https://www.anacom.pt/streaming/SAI2022.pdf?contentId=1739406&field=ATTACHED\\_FILE](https://www.anacom.pt/streaming/SAI2022.pdf?contentId=1739406&field=ATTACHED_FILE)

No Digital Economy and Society Index 2022 (DESI 2022), podemos ler um breve resumo sobre a distribuição das quotas de mercado das comunicações eletrónicas em Portugal:

*“The Portuguese market is still dominated by the three largest integrated operators (Altice-MEO, NOS and Vodafone), which accounted for 96.6% of the multiple-play offer (40.8%, 36% and 19.8%, respectively) at the end of Q3 2021. Far behind is the fourth largest fixed operator NOWO (3.3%), which also operates as a mobile virtual network operator (MVNO)”*

Neste enquadramento, o mercado português das comunicações eletrónicas caracteriza-se por elevados preços e homogeneidade das ofertas de acesso a serviços. Citando o OECD Economic Surveys: Portugal 2021:

*“[A]s pressões concorrenciais são relativamente baixas em Portugal. Os mercados de telecomunicações são concentrados, com três operadores dispendo de quotas de mercado significativas. As margens de lucro são elevadas quando comparadas com outros países europeus.*

*Os operadores oferecem sobretudo pacotes de serviços e tendem a copiar as ofertas dos seus concorrentes (pacotes e preços) ou procuram vender serviços mais caros aos seus clientes em vez de diminuir os preços.”*

Com efeito, constata-se o alinhamento das condições de ofertas dos três maiores operadores através da tabela comparativa disponível em estudo da ANACOM sobre a evolução dos preços das telecomunicações de março de 2023<sup>4</sup>, que reproduzimos parcialmente abaixo:

---

<sup>4</sup> Disponível em <https://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=1742804>

**Tabela 5. Mensalidade mínima por tipo de oferta – março de 2023**

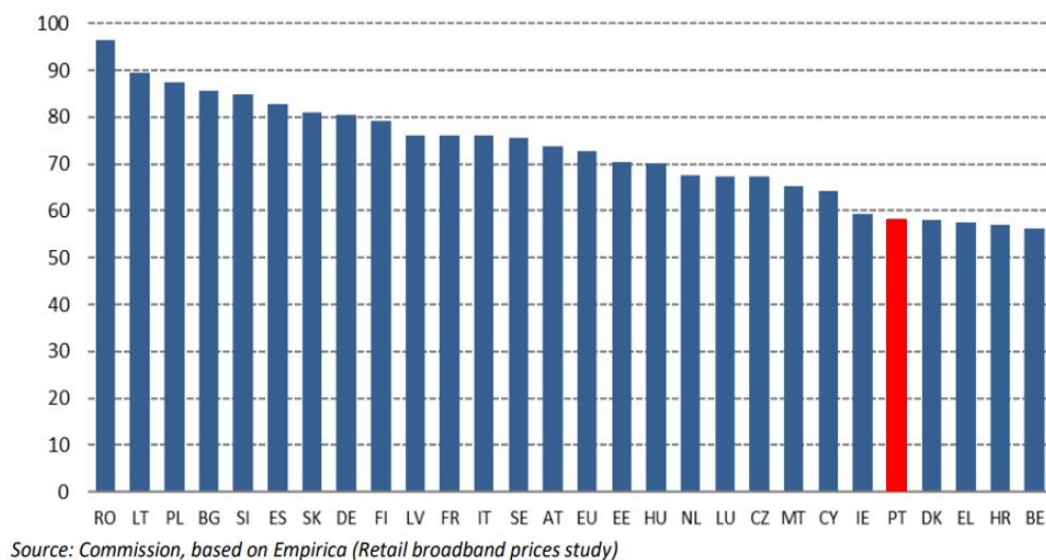
	MEO	NOS	Vodafone
BLF	24,99	24,99	27,50
BLF+TVS	33,99	32,99	32,90
BLF+STF	31,99	32,99	27,50
TVS+STF	31,62	32,99	32,90
BLF+TVS+STF	33,99	32,99	32,90

Unidade: Euros c/ IVA  
 Fonte: ANACOM

Nota 1: TVS – Serviço de distribuição de sinais de TV por subscrição; BLF – Banda larga fixa; STF – Serviço telefónico fixo; STM – Serviço telefónico móvel; BLM – Banda larga móvel suportadas em PC/tablet/pen/router.

Estas circunstâncias redundam efetivamente na prática de preços mais elevados, como se pode confirmar pela análise do gráfico publicado pelo DESI 2022<sup>5</sup>, abaixo reproduzido:

**Tabela 6. Broadband price index – all baskets (score 0-100, 100 meaning the lowest prices) 2021**



No entendimento da ONI, a situação concorrencial em Portugal tender-se-á a agravar no futuro próximo, tendo em consideração que se perspetiva, a remoção das obrigações de acesso à rede de cobre da MEO (ORALL e Rede ADLS PT) no prazo de 24 meses a contar da data da adoção da decisão final da ANACOM sobre os mercados em apreço.

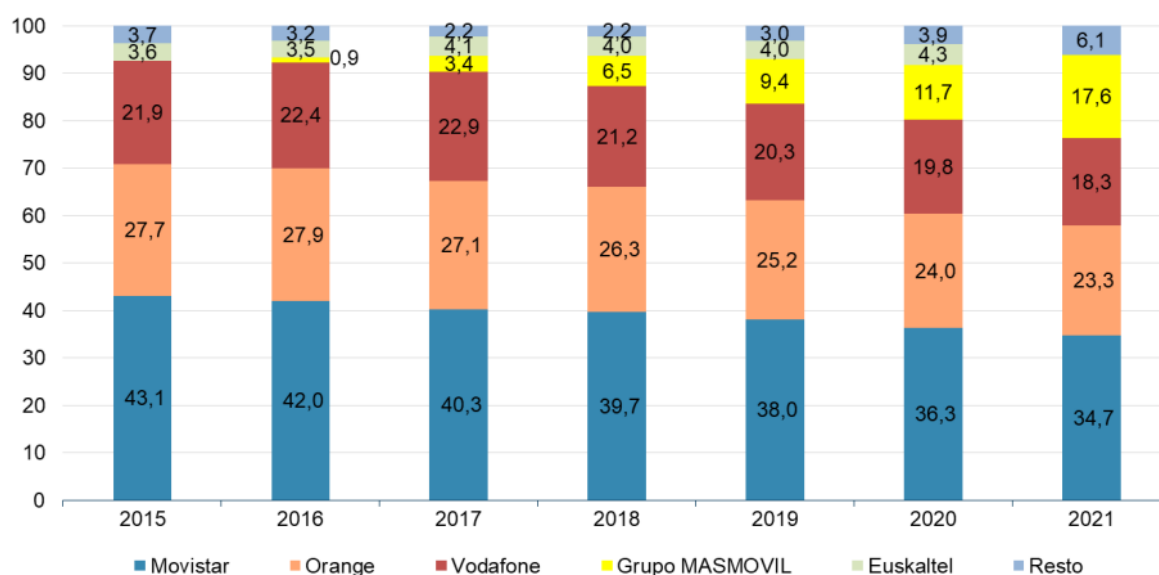
<sup>5</sup> Disponível em <https://ec.europa.eu/newsroom/dae/redirection/document/88766>, página 20

Passar de um cenário regulatório que impunha obrigação de desagregação local a nível nacional e oferta bitstream regulada em zonas não concorrenciais, para a imposição da obrigação de acesso a fibra da MEO em 612 freguesias que correspondem a zonas remotas/rurais, não será a solução para a falta de competitividade das ofertas e fraca contestabilidade do mercado português, uma vez que estas 612 freguesias se localizam em zonas de baixa densidade populacional e sem presença de tecido empresarial.

Diferentemente, o mercado espanhol caracteriza-se por uma forte dinâmica concorrencial ao nível do mercado das comunicações eletrónicas, designadamente ao nível da distribuição das quotas pelos vários operadores, como se pode verificar na tabela abaixo:

**Tabela 7. Tabela de quotas de mercado em Espanha<sup>6</sup>**

Distribución de las líneas de banda ancha por operador (porcentaje)



Fuente: CNMCDData

Com efeito, em Espanha, o peso das quotas dos três maiores operadores (Movistar/Telefónica, Orange e Vodafone) tem vindo a registar uma queda significativa nos últimos anos e, concomitantemente, os operadores mais pequenos têm visto as suas quotas de mercado crescer.

<sup>6</sup> Disponível em <https://www.cnmcd.es/sites/default/files/4253037.pdf>, página 73

Esta evolução positiva da concorrência está relacionada com a existência de uma oferta de acesso regulado a rede de fibra ótica em Espanha, dado que em 2016 foi imposta, pela CNMC à Telefónica, uma obrigação de acesso à sua rede de fibra em condições reguladas (oferta NEBA).

Adicionalmente, em Espanha, a oferta NEBA (acesso passivo a fibra) permitiu aos operadores lançares ofertas comerciais de *bitstream* grossistas de acesso às suas redes, como é o caso das ofertas da Orange e da Vodafone, que permitem o surgimento de operadores alternativos e de nicho e o lançamento de ofertas competitivas de banda larga fixa por parte de operadores alternativos.

Ademais, em Espanha, os preços de retalho associados aos serviços de comunicações são substancialmente mais baixos do que os preços praticados em Portugal.

De acordo com a Tabela 6 acima reproduzida, Espanha figura como o 6º país da União Europeia que apresenta os preços mais baixos, enquanto Portugal figura como o 24º país.

Apesar da extensa cobertura de rede de fibra em Portugal, é imperioso criar condições que assegurem o acesso às redes de fibra em condições competitivas que permitam o aparecimento de operadores alternativos, que com eles tragam inovação, soluções mais eficientes para determinados nichos de mercado, e uma maior diversidade de opções e tecnologias, que se revelam fundamentais para a transformação digital do tecido empresarial em Portugal.

Vejamos:

O que se tem verificado nos últimos 6/7 anos é o que os operadores com menor *footprint* e os novos entrantes que pretendam entrar no mercado português, não têm um modelo grossista viável que lhes permita aceder a redes de fibra de terceiros, pelo que do ponto de vista de investimento tem vindo a revelar-se mais eficiente investir em rede própria em áreas urbanas.

Concomitantemente, as redes de fibra já implantadas não estão a ser utilizadas de forma eficiente, uma vez que os operadores têm níveis de *take up* (de ocupação das redes) equivalentes às respetivas quotas de mercado, logo apresentam níveis de ocupação abaixo da efetiva capacidade das redes que construíram.

Por outro lado, a infraestruturas aptas ao alojamento de redes de existentes não são ilimitadas, designadamente as condutas em zonas urbanas, pelo que os operadores com menor *footprint* e os novos entrantes têm barreiras ao *roll out* de rede de fibra própria que os três maiores operadores



não experienciaram. Além disso, a implantação seletiva de redes de operadoras alternativas em áreas urbanas amplia a já preocupante divisão digital entre áreas urbanas e rurais e priva as empresas fora dos grandes centros urbanos de competitividade e acesso a novos serviços inovadores.

Estes constrangimentos são bloqueadores da concorrência e inovação e devem ser ultrapassados através da introdução uma obrigação legal de acesso simétrico a todas as redes de fibra detidas ou geridas pelos operadores de redes de comunicações eletrónicas ou outras entidades, como sejam, as *utilities*.

O acesso a fibra escura, em particular ao lacete local de fibra (que liga o Central Office/CO de operador às instalações dos utilizadores finais), deve ser regulado como infraestrutura passiva, à semelhança de condutas e postes. A regulação deste acesso pode passar pela adoção de alteração à legislação em vigor que já regula o acesso simétrico a infraestruturas aptas, passando a considerar-se a fibra escura, como um recurso crítico cujo acesso aberto, em condições discriminatórios e orientadas para os custos, permitirá o aumento do número de *players* no mercado e logo das condições de sã concorrência, designadamente o aparecimento de empresas de comunicações que enderecem nichos de mercado, através de ofertas diferenciadoras, seja pelas características técnicas, seja pelo preço, baseadas em novas tecnologias e em soluções inovadoras.

## **II - Comentários Específicos**

### *Mercado grossista de infraestruturas físicas*

A ONI concorda totalmente com a definição de um mercado autónomo de infraestruturas físicas de abrangência nacional, onde se incluem todas as infraestruturas aptas ao alojamento de redes de comunicações eletrónicas, cuja regulação que decorre do regime simétrico previsto no Decreto-Lei n.º 123/2009, de 21 de maio (DL123), na sua atual redação, não pode ser considerada equivalente à regulação assimétrica que decorre das obrigações ex ante impostas à MEO, enquanto entidade que detentora das únicas condutas e postes com extensão e capilaridade nacional, não existindo uma entidade que atualmente ou prospectivamente possa vir a apresentar uma oferta concorrente à da MEO.

Efetivamente, o DL123 não constitui uma alternativa às ofertas reguladas da MEO, desde logo em matéria de:

- Níveis de serviço oferecidos (prazos de resposta a pedidos de viabilidade, pedidos de informação, etc.) – os SLA do DL 123 (vinte dias úteis para resposta a pedidos de acesso são muito menos exigentes do que os fixados na ORAC e ORAP);
- Obrigação de implementação de sistemas de informação (API) para troca de informação de operadores, que apenas existe nas ofertas reguladas da MEO;
- Informação sobre taxa de ocupação das infraestruturas que na ORAC é obrigatória (Extranet) e já ao abrigo do DL 123 não constitui campo de preenchimento obrigatório no SIIA (Sistema de Informação de Infraestruturas Aptas);
- Ausência de metodologia de custeio aprovada por regulamento da ANACOM, sem a qual a obrigação legal de orientação dos preços para os custos não está efetivamente implementada no acesso a infraestruturas aptas ao abrigo do DL 123.

Neste contexto, a regulação assimétrica da oferta de acesso a condutas e postes da MEO, enquanto operador com poder de mercado significativo (PMS), conforme é intenção da ANACOM manter, merece a total concordância da ONI e deverá ser reforçada em matéria de “controlo de preços e contabilização de custos”, em particular, na concretização da obrigação de preços orientados para os custos.

As opções avançadas pela ANACOM para efeito da avaliação do princípio de orientação para os custos, suscitam-nos os seguintes comentários:

## **Opção 1**

Esta opção é a forma que a ANACOM tem vindo a utilizar e com base na qual determinou à MEO, em 2022, a redução de preços de ocupação da ORAC e ORAP.

Esta opção é objetivamente a forma mais direta de avaliar os custos da MEO associados à ORAC e ORAP. Identificamos, porém, dificuldades neste modelo, de três diferentes naturezas:

- Razoabilidade na imputação dos investimentos efetuados desde o início da construção da rede de condutas e postes e seu desenvolvimento;
- No apuramento dos custos de uma empresa existem inevitavelmente sinergias entre áreas; quando se efetua um exercício de distribuição de custos pelas diferentes atividades é sempre difícil garantir a respetiva adequada imputação de custos;

- Esta opção não impõe nenhuma regra que incentive a empresa a adotar metodologias que assegurem a eficiência dos custos. Uma vez que uma grande extensão das redes de comunicações de outros operadores que não a MEO está alojada nas condutas e postes da MEO e, não existindo eficiência de custos na gestão desta operação, esta ineficiência repercute-se em todo o setor das comunicações.

## **Opção 2**

Esta opção que passa pelo acesso a informação mais detalhada sobre os diferentes tipos de custo, é fundamental por forma a que os auditores possam identificar os custos associados de forma crítica e isso só está assegurado caso tenham acesso a todo o detalhe necessário, de forma a validarem com segurança os valores identificados. Caso não exista o detalhe necessário ou a sua obtenção seja incomportável deverá ser repensado o formato como se define o tarifário da ORAC e ORAP.

## **Opção 3**

No nosso entendimento, independentemente das alterações ao nível de desagregação dos tarifários ORAC e ORAP e a possível transparência que tal medida possa garantir em termos de ação tomada e custo obtido, não vai ajudar a resolver as dificuldades que se sentem nas opções 1 e 2.

## **Opção 4**

A implementação desta opção implica que, sendo um sistema económico que varia anualmente dependendo de vários fatores (ex. inflação, competitividade do setor, fatores de eficiência, etc.), o seu sucesso estará dependente de valores de ponto de partida, que se forem aqueles que temos ao dia de hoje estaremos logo à partida a começar por valores desajustados.

Esta opção dependeria também do nível de ambição que se coloque nos diferentes fatores que vão gerar o ajustamento do *price cap* ao longo dos anos.

## **Opção 5**

Esta opção implicaria um novo modelo de implementação, que se desconhece por ora, pelo que temos poucos dados para avaliar com segurança se o resultado final seria consensual para todos os intervenientes.

## **Opção 6**

Não identificamos de que forma esta medida seria suscetível de melhorar a transparência e justiça nos valores aplicados nas ofertas reguladas.

Tendo em consideração que o acesso a conduta e postes da MEO é um serviço que apenas esta empresa está em condições de prestar aos operadores, pela natureza e extensão da sua rede de infraestruturas aptas, construídas ao longo de décadas, muitas vezes por entidades distintas que não a Meo, que acabou pela posição de monopolista no mercado até ao fim da década de 90, por assumir a gestão das mesma, certo é que não existe concorrência equivalente para este serviço no mercado das infraestruturas físicas.

A dependência dos operadores concorrentes à MEO, com rede fixa própria, como é o caso da ONI, deste serviço, reclama e fundamenta a busca por uma aplicação justa de custos, uma vez que os preços ORAC e ORAP têm um elevado impacto de dinamização no mercado das comunicações eletrónicas.

Isto significa que, a MEO tem uma posição de mercado significativa no mercado retalhista de banda, como conclui a ANACOM, em zonas geográficas não concorrenciais, acresce que a MEO detém um ativo crítico, em relação aos quais os seus concorrentes estão altamente dependentes para competirem noutras áreas e segmentos de mercado.

Assim, é imperioso garantir-se que o acesso a condutas e postes é realizado em condições de equitativas e justas. Para garantirmos este desiderato, e atenta a dificuldade em apurar os a fidedignidade dos custos reportados pela MEO, a Opção que nos parece mais adequada passa pela adoção de metodologia direcionada para a eficiência dos custos reportados pela MEO para a prestação destes serviços.

Tendo em consideração,

- o levantamento de custos;
- a realidade operacional de cada tarefa;

- o detalhe das tarefas executadas;
- os KPIs de operações,

dever-se-ão separar as atividades que compõem a ORAC, por exemplo: Extranet; Viabilidades; Instalação; Manutenção e Remoção e, para cada uma destas atividades, lançar um caderno de encargos no mercado para verificar se existem outras entidades disponíveis para efetuar estes serviços a um valor inferior àquele que são os custos reportados pela MEO.

Após a avaliação das propostas, a MEO deverá adjudicar estes serviços à entidade com a melhor proposta sendo os custos apurados com base no resultado desta consulta.

Parece-nos que esta será uma forma complexa que poderia levar algum tempo para a sua total implementação, mas que a médio prazo irá garantir transparência e justiça na definição de preços para uma infraestrutura tão crítica para o negócio das comunicações eletrónicas.

### *Mercado de acesso local grossista em local fixo (Mercado 1)*

Como já tivemos oportunidade de referir, a ausência de uma oferta grossista de acesso a fibra, de âmbito nacional (como sucede por exemplo em Espanha) que assegure o acesso em condições competitivas a fibra, implica para os operadores alternativos com menor footprint e os novos entrantes que, por não terem um modelo grossista viável que lhes permita aceder a redes de fibra, do ponto de vista de investimento tem vindo a revelar-se mais eficiente investir em rede própria.

Concomitantemente, as redes de fibra já implantadas não estão a ser utilizadas de forma eficiente, dado que os operadores têm *take up* equivalentes às respetivas quotas de mercado, existindo capacidade na rede disponível. Por outro lado, as infraestruturas aptas ao alojamento de redes de existentes não apresentam disponibilidade ilimitada, pelo que os operadores com menor *footprint* e os novos entrantes têm mais barreiras ao *roll out* de rede de fibra própria – face às experienciadas pelos três maiores operadores - que poderiam ser evitadas com a introdução de uma obrigação de acesso a nível nacional à rede de fibra da MEO.

Neste sentido, a imposição da obrigação de acesso a rede de fibra da MEO em apenas 612 freguesias do País (Área B- MEO), revela-se uma medida insuficiente para ultrapassar a falta de concorrência e contestabilidade do mercado das comunicações eletrónicas.

No que concerne às ofertas de referência a publicar pela MEO de acesso grossista à fibra ótica (i) VULA, ii) Bitstream e iii) Fibra escura), consideramos que, para além das características já definidas pela ANACOM, deverão ainda incluir os seguintes pontos:

- A migração do atual parque OLL e ADLS PT para oferta de fibra da MEO deverá estar isenta de custos de *set up*/instalação;
- O parque de OLL e ADLS PT que venha a ser migrado para uma oferta MEO deverá estar isento de qualquer período mínimo de permanência na MEO, uma vez que estes acessos foram contratados por clientes ao abrigo de períodos contratuais que poderão se compatibilizar com permanência mínima a nível grossista;
- As ofertas devem ter abrangência nacional uma vez que a regulação das ofertas restrita a uma zona geográfica dá azo a preços grossistas distintos em função da localização da morada de instalação, o que implica uma enorme complexidade das ofertas retalhistas (com preços distintos por zonas), com prejuízo para o utilizador final (a este respeito relembramos a experiência da oferta ADSL PT em zonas concorrenciais e não concorrenciais
- A mensalidade do acesso GPON *bitstream* de referência (correspondente à classe 17, 10Mbps simétricos CoS P2 em agregação Ponto de Ligação Continental), deverá ter um *cap* alinhado com valor atual de 2 lacetes (2x8,99€).

Ademais, o prazo de 24 meses preconizado pela ANACOM para eliminação das obrigações impostas à MEO ao abrigo da anterior decisão relativa à análise de mercado 3a e 3b, a contar da data de adoção da decisão final da presente consulta, poderá revelar-se insuficiente para a migração das soluções atuais instaladas em clientes, para uma solução suportada em fibra ótica, pelas seguintes razões:

- os contratos em vigor com clientes empresariais relativos a soluções de comunicações multi-site são celebrados por períodos de 36 e 48 meses e em alguns sites a única tecnologia disponível é a rede ADSL da MEO, cujo acesso se encontra garantido em condições não discriminatórias e competitivas.

- a migração destes sites para soluções alternativas (LTE em local fixo ou fibra) dependerá sobretudo da existência de cobertura nesses locais e condições grossistas de acesso às mesmas, sendo que no primeiro caso serão as condições negociadas ao abrigo do acordo MVNO que em Portugal são infelizmente muito pouco competitivas, e no segundo caso dependerá da freguesia onde esse site se localize.

- a ONI entende que um prazo adicional de, no mínimo, 6 meses, a acrescer ao preconizado prazo de 24 meses para eliminação das obrigações impostas à MEO no âmbito da ORALL, é necessário para a garantia de continuidade de prestação de serviços aos cliente atuais.

[IIC]

[FIC]

No mercado empresarial, as ofertas retalhistas de acesso a serviços de comunicação de dados e à Internet têm habitualmente largura de banda simétrica e baixa contenção.

[IIC]

[FIC]

Se confrontarmos os preços das ofertas grossistas da MEO face aos preços das ofertas retalhistas equivalentes que por facilidade copiamos em anexo que incluem serviços que não integram a oferta grossista de conectividade (como canais de televisão, *peering*, OTT, etc.) constatamos que os preços que a MEO pratica no acesso grossista à sua fibra não permitem a implementação de um business case retalhista viável.

Acresce ainda que, ao não existir em Portugal uma oferta regulada de acesso à fibra do operador com posição de mercado significativo, não existe qualquer incentivo aos demais operadores com rede própria em dar acesso à suas redes em condições competitivas, sendo dada primazia às receitas que advém da atividade retalhista.

## **Solução alternativa: o acesso simétrico às redes de fibra ótica**

É imperioso criar condições que assegurem o acesso às redes de fibra em condições competitivas que permitam o aparecimento de operadores alternativos, que com eles tragam inovação, soluções mais eficientes para determinados nichos de mercado, e uma maior diversidade de opções e tecnologias, que se revelam fundamentais para a transformação digital do tecido empresarial em Portugal.

O acesso simétrico a redes de fibra escura, em particular ao lacete local de fibra (que liga o Central Office/CO de operador às instalações dos utilizadores finais), deve ser regulado como infraestrutura passiva, à semelhança de condutas e postes.

A regulação deste acesso deve passar pela adoção de alteração à legislação em vigor que já regula o acesso simétrico a infraestruturas aptas, passando a considerar-se a fibra escura, como um recurso crítico cujo acesso aberto, em condições discriminatórias e orientadas para os custos, permitirá o aumento do número de *players* no mercado e logo das condições de sã concorrência, designadamente o aparecimento de empresas de comunicações que enderecem nichos de mercado, através de ofertas diferenciadoras, seja pelas características técnicas, seja pelo preço, baseadas em novas tecnologias e em soluções inovadoras.

### *Mercado de acesso central grossista num local fixo para produtos de grande consumo (Mercado 3b)*

Em relação a este mercado, entendemos que o prazo de eliminação das obrigações de acesso regulada à oferta Rede ADLS PT da MEO que se preconiza (24 meses) deverá ser acrescido do período de 6 meses, pelas razões já aduzidas a propósito da oferta ORALL, que damos aqui por reproduzidas.

### *Conclusão*

O acesso regulado a fibra, a nível nacional, revela-se uma medida altamente potenciadora e dinamizadora da abertura do mercado das comunicações eletrónicas a novos entrantes, numa lógica de eficiência de custos, através da maximização dos recursos já instalados e com pouca utilização e em última análise, do ponto de vista ambiental, aquela que importa a menor concentração de recursos nos subsolos e nos traçados aéreos, sobretudo fachadas de edifícios.

A disponibilização de uma oferta grossista de acesso a rede de fibra da MEO, alinhada com os preços retalhistas, (sem a inclusão no custeio dos OTT da MEO), com banda assimétrica e com conectividade de *peering* da MEO, revela-se essencial à dinamização do mercado concorrencial das comunicações eletrónicas em Portugal.

A introdução em Portugal de uma política pioneira – à semelhança da que foi introduzida em 2009, em matéria de acesso a infraestruturas aptas ao alojamento de redes – que regule o acesso



# oni

simétrico à fibra ótica escura<sup>7</sup>, em condições não discriminatórias e competitivas, apresenta-se assim como uma medida absolutamente fundamental i) ao desenvolvimento da concorrência no País, ii) ao desenvolvimento de serviços inovadores que aumentem a digitalização e competitividade das empresas Portuguesas e iii) à redução do gap digital entre áreas urbanas e rurais.

---

<sup>7</sup> Dark fibre is a wholesale passive access product (unlit optical fibre) and can be used by the operators to connect its (equipments in) core networks to the access points. As with ducts, dark fibre products could exist at the core, concentration or access network levels. In BEREC report, BoR (10) 08

## Anexo (ofertas MEO no seu website a 23.06.2023)

**Canais Premium Incluídos**

Preço Mensal	Desconto 24 meses	1 mensalidade	Desconto em equipamentos
€57,72/mês	Inclui €3,25 de desconto durante 24 meses €60,97 após 24 <sup>o</sup> mês		
€31,30/mês	Inclui €1,82 de desconto durante 24 meses €32,92 após 24 <sup>o</sup> mês		Oferta SportTV
€32,92/mês	Inclui €2,44 de desconto durante 24 meses €35,36 após 24 <sup>o</sup> mês		Oferta SportTV

**Equipamentos Incluídos:** MEOBox Android TV 4K, Smart TV Xiaomi 4K 43", Smart TV SONY 4K 43".

**Outros benefícios:** Pack Standard, 1000/400 Download/Upload Mbps, Chamadas móveis e fixas nacionais ilimitadas, Sem net móvel (10GB, 30GB, ilimitado).

**Vantagens de adesão**

Preço Mensal	Desconto 24 meses	1 mensalidade	Coluna Bang & Olufsen
€29,49/mês	Inclui €11,00 de desconto durante 4 meses €40,49 após 4 <sup>o</sup> mês		
€40,49/mês	Inclui €3,00 de desconto durante 24 meses		
€44,49/mês	Inclui €3,00 de desconto durante 24 meses		

**Equipamentos Incluídos:** MEOBox Android TV 4K, Smart TV Xiaomi 4K 43", Smart TV SONY 4K 43".

**Outros benefícios:** Pack Standard, 200/100 Mbps Download/Upload, Chamadas incluídas (Redes fixas nacionais 24h + 50 destinos internacionais).

**Canais Premium Incluídos**

Preço Mensal	Desconto 24 meses	1 mensalidade	Desconto em equipamentos
€57,72/mês	Inclui €3,25 de desconto durante 24 meses €60,97 após 24 <sup>o</sup> mês		
€31,30/mês	Inclui €1,82 de desconto durante 24 meses €32,92 após 24 <sup>o</sup> mês		Oferta SportTV
€36,18/mês	Inclui €2,44 de desconto durante 24 meses €38,62 após 24 <sup>o</sup> mês		Oferta SportTV

**Equipamentos Incluídos:** MEOBox Android TV 4K, Smart TV Xiaomi 4K 43", Smart TV SONY 4K 43".

**Outros benefícios:** Pack Standard, 200/100 Mbps Download/Upload, Chamadas nacionais e 50 destinos int. 21h-9h, Sem net móvel (10GB, 30GB, ilimitado).