

Carta registada com A/R

Ao
Conselho de Administração do
ICP – Autoridade Nacional de Comunicações
Av. José Malhoa, 12
1099-017 Lisboa

N/ Refª. Anacom_Naked DSL_RF230507_CP

Lisboa, 23 de Maio de 2007

Assunto: Consulta Pública sobre Oferta Grossista de Linha Exclusiva para Serviços de Banda Larga (“*Naked DSL*”)

Exmos. Senhores,

Tendo a Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A. (Vodafone) sido notificada para se pronunciar sobre o documento de Consulta Pública relativo à Oferta Grossista de Linha Exclusiva para Serviços de Banda Larga – “*Naked DSL*” (adiante abreviadamente designada por “consulta pública”), vem por este meio apresentar os seus comentários, em documento anexo à presente carta, sendo também enviados por correio-electrónico para o endereço n_dsl@anacom.pt.

Com os nossos melhores cumprimentos,

Carlos Correia
Director de Regulação e Relações com os Operadores

**Resposta
da
Vodafone Portugal – Comunicações Pessoais, S.A.
à Consulta Pública sobre Oferta Grossista de Linha
Exclusiva para Serviços de Banda Larga (*"Naked DSL"*)**

I. Introdução

Os comentários ora enviados constituem a posição preliminar da Vodafone sobre o assunto em apreço, podendo, por conseguinte, sofrer alterações em face de uma evolução das condições do mercado ou de novas decisões ou projectos de decisões que o ICP-ANACOM venha futuramente a aprovar.

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

Os elementos da Vodafone responsáveis pelos comentários à presente consulta pública são os seguintes:

Carlos Correia

Director de Regulação e Relações com os Operadores

Av. D. João II, lote 1.04.01 – 7º piso

Parque das Nações

1998-097 Lisboa

Tel. + 351 21 091 5599

E-mail: carlos.correia@vodafone.com

João Canilho

Direcção de Regulação e Relações com os Operadores

Tel. + 351 21 091 5344

E-mail: joao.canilho@vodafone.com

II. Resposta

Apresenta-se de seguida a resposta da Vodafone às questões que constituem a consulta pública em apreço.

A resposta às questões segue uma numeração seguida, apesar de existirem no documento da consulta duas questões identificadas com o número 5.

II.1. Conceito de “Naked DSL”

Q1. Considera que as ofertas actualmente existentes, nomeadamente as ofertas suportadas em infra-estruturas alternativas à rede da PTC e as ofertas grossistas (ORALL e a oferta “Rede ADSL PT” em combinação com a ORLA), são adequadas e suficientes para promover a concorrência no acesso à Internet em banda larga e salvaguardar os interesses dos utilizadores finais, em termos de qualidade e preço?

A Vodafone considera que o conjunto de infra-estruturas e tecnologias actualmente disponíveis que são alternativas à rede da PT Comunicações (PTC) e às ofertas grossistas nela suportadas (OLL e ADSL grossista) permitem satisfazer necessidades específicas ou complementares existentes no mercado mas têm-se mostrado manifestamente insuficientes para assegurar que as ofertas de banda larga no mercado constituam um factor de dinamização da concorrência, que salvaguarde os interesses do mercado e dos utilizadores, não somente em termos de qualidade e preço, mas também de inovação.

Esta apreciação resulta da análise que é feita às características e limitações de cada uma das soluções alternativas actualmente disponíveis, bem como das limitações económicas e operacionais que o acesso às ofertas grossistas da PTC apresenta e que de seguida se resumem:

1. As infra-estruturas alternativas à rede da PTC

1.1. Acesso Fixo via Rádio (FWA)

O FWA é uma tecnologia adoptada, normalmente, para complementar outras tecnologias de acesso, existindo apenas um operador no mercado que suporta parte substancial da sua oferta comercial de banda larga nesta tecnologia.

Esta tecnologia apresenta algumas barreiras à sua utilização mais alargada, nomeadamente em termos de (1) disponibilidade de locais físicos para instalação de equipamentos e antenas (onde as condições de acesso aos mesmos assumem especial relevância) e (2) infra-estruturas de rede local

dos edifícios concebidas e implementadas para promover o acesso a partir do subsolo. Estes dois factores impedem que o FWA assuma uma maior relevância no desenvolvimento da Banda Larga em Portugal.

1.2. Acesso à Internet sobre rede móvel

A tecnologia de acesso à Internet sobre rede móvel tem apresentado níveis de crescimento elevados¹ tendo contribuído de forma significativa para a promoção da concorrência. Embora seja expectável que este tipo de acesso continue a crescer durante os próximos anos, existem várias limitações inerentes a esta tecnologia que se traduzem em desvantagens competitivas face às ofertas suportadas em redes fixas, nomeadamente ao nível de custo de disponibilização do serviço e velocidade oferecida.

Ao nível de velocidade, embora seja expectável que a largura de banda de acesso móvel continue a aumentar, não é previsível que as tecnologias móvel e fixa se tornem equivalentes em débito e qualidade de serviço. As principais limitações da tecnologia móvel advêm do facto do interface rádio ser um meio partilhado e, portanto, haver limitações em termos de densidade de utilizadores.

Adicionalmente, à medida que os requisitos de largura de banda no *uplink* vão subindo (com a introdução de novas tecnologias como o HSUPA), a cobertura tenderá a ser menos ubíqua, limitando o potencial de substituição fixo-móvel na Banda Larga.

O acesso móvel constitui assim um bom complemento para utilizadores que valorizem a mobilidade e poderá garantir cobertura em zonas geográficas onde existem limitações de cobertura fixa por parte dos operadores alternativos.

1.3. Rede Cabo

A rede de Cabo constitui a segunda infra-estrutura mais relevante no fornecimento de acesso à Internet e tem como principal vantagem dispôr de uma arquitectura que permite um fácil

¹ Segundo estimativas da IDC em 2006 o número de acessos de placas cresceu 20% para um valor de final de 239.000 (IDC – Western Europe Voice and Data Forecast, Update 2006Q4 (Mobile Data Users - Laptop PC))

desenvolvimento de soluções *triple-play*, com velocidades de acesso à Internet semelhantes ao ADSL (24 Mbps) e um potencial controlo de um factor de diferenciação relevante (detenção de conteúdos televisivos no caso da PTM).

Actualmente, e apesar de existirem diferentes operadores que dispõem desta infra-estrutura, apenas um possui uma rede verdadeiramente alargada de cobertura – a PTM.

Num contexto de separação de redes de cabo e de cobre, com a cisão da PTM do Grupo PT, é expectável que este operador assuma uma dinâmica de investimento mais agressiva, contribuindo positivamente para um aumento da diversidade das ofertas, da cobertura geográfica e, deste modo, para um aumento de concorrência no sector.

1.4. Infra-estrutura própria de operadores alternativos

Vários operadores têm optado por desenvolver infra-estrutura própria, geralmente complementada com o aluguer da rede de acesso ao operador incumbente (ver ponto abaixo 2.1.). No entanto, a manter-se a validade dos actuais racionais económicos/tecnológicos, não é expectável que a construção de uma rede fixa de acesso própria por parte de operadores alternativos possa constituir uma estratégia sustentável a seguir no futuro de forma a poder vir a assumir-se como factor base de promoção da concorrência no mercado de banda larga.

A duplicação de uma rede de acesso não é economicamente eficiente, pois implica a duplicação de investimento, sem benefício claro para o consumidor, face a uma situação em que a rede de acesso pode ser partilhada por todos os operadores em condições de igualdade. A construção de rede própria surge assim na estratégia dos operadores alternativos apenas em casos pontuais, em que a dimensão do cliente permita recuperar o investimento efectuado.

Não obstante esta realidade, o surgimento de novas tecnologias poderá vir a alterar significativamente o *status quo*, imprimindo uma nova dinâmica de investimento na rede Fixa. Nesse cenário, importará rever o papel do incumbente e dos operadores alternativos no desenvolvimento

da rede de acesso, não sendo de excluir modelos de partilha de investimento entre todos os operadores, de forma a garantir o acesso generalizado à infra-estrutura.

2. Rede Fixa da PTC, onde são suportadas as suas ofertas grossistas

No que diz respeito ao desenvolvimento de ofertas sobre a Rede Fixa tradicional, é relevante efectuar a análise sob duas perspectivas: Co-instalação de Equipamento e Desagregação do Lacete Local (ORALL) e Oferta Wholesale (*bitsream*).

2.1. Co-instalação de Equipamento e Desagregação do Lacete Local (ORALL)

A opção de construção de infra-estrutura própria complementada com o aluguer da rede de acesso ao operador incumbente, tem sido uma estratégia adoptada por diferentes operadores alternativos no mercado Português, nomeadamente Clix/Novis (SonaeCom), Oni e mais recentemente a Tele 2.

Nos últimos anos, estes operadores contribuíram de forma significativa para o crescimento do mercado de banda larga disponibilizando aos utilizadores finais ofertas alternativas de relação qualidade-preço, face àquelas oferecidas pelo operador incumbente²: A estratégia destes operadores tem passado por desenvolver a sua presença em zonas geográficas densamente povoadas de forma a garantir uma recuperação mais célere do investimento efectuado nas centrais onde têm equipamento co-instalado, tipicamente, em regiões onde exista um mercado potencial mais interessante (centros urbanos/zonas geográficas mais favorecidas)

Nas actuais condições do mercado esta modalidade não tem permitido assegurar uma cobertura integral da população, nomeadamente em zonas geográficas mais desfavorecidas, uma vez que muitas das centrais não possuem massa crítica suficiente (em termos de lacetes activos cobertos e potencial de mercado) para justificar a expansão da rede e compensar os custos de instalação e manutenção de equipamento necessário à provisão de banda larga nessa central.

² Para a oferta base de 2 Mbps a Tele2 cobra € 18,95, enquanto o Sapo cobra € 24,99 por 1 Mbps, sendo ainda necessário pagar a mensalidade à PTC no valor de € 15,3 (valores com IVA).

Embora a ORALL tenha vindo a contribuir para aumentar a concorrência no mercado, beneficiando deste modo os utilizadores finais ao nível da relação qualidade-preço das ofertas do mercado, persistem vários aspectos na ORALL e nas práticas seguidas pela PTC que condicionam um maior e mais rápido desenvolvimento de ofertas suportadas nesta modalidade, em prejuízo dos consumidores.

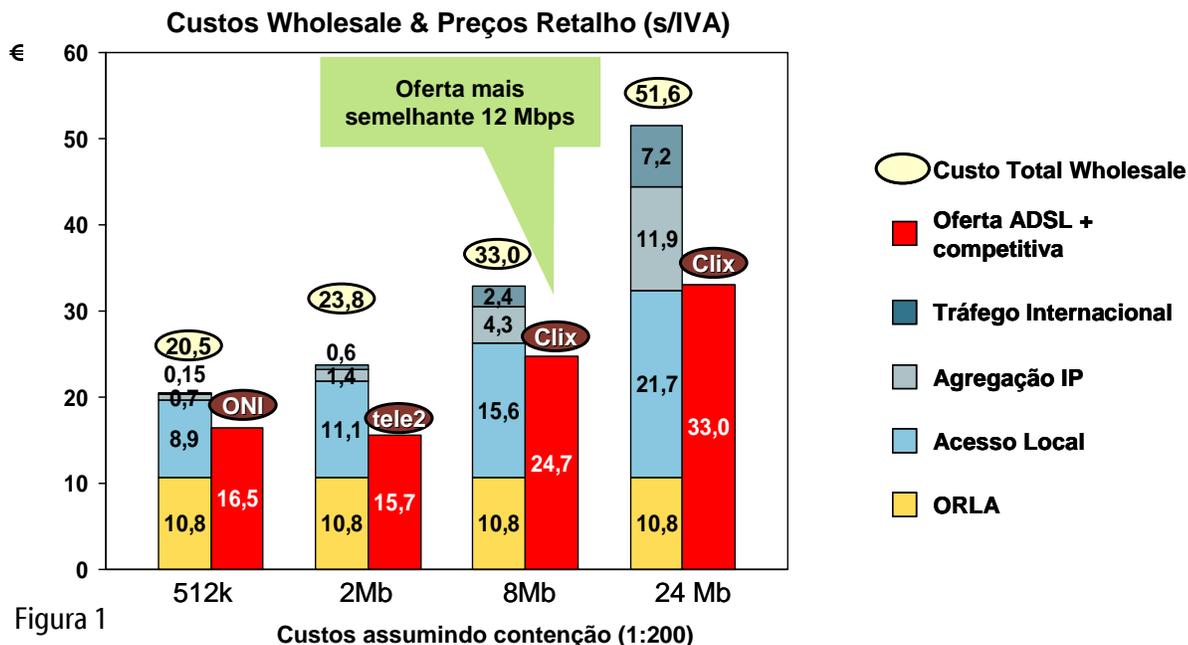
É, assim, importante garantir que as condições oferecidas pela ORALL continuem a evoluir em termos de custos e simplificação de procedimentos incentivando os operadores alternativos a investir, através nomeadamente da concessão de espaço no acesso e através do desenvolvimento de soluções alternativas (ex. desenvolvimento de modelos de partilha de investimento/infra-estrutura), no caso da existência de constrangimentos que não permitam a entrada de outros operadores.

Adicionalmente, será necessário que o ICP-ANACOM mantenha o esforço de supervisão sobre a implementação destas ofertas, definindo critérios claros e objectivos para que a PTC não possa invocar a ORALL para justificar eventuais constrangimentos por si apresentados para a co-instalação numa dada central. Desta forma evitar-se-á a situação de completa incerteza que um OOL enfrenta hoje quando inicia um processo de co-instalação de equipamento numa central em regime de ORALL.

2.2. Oferta Wholesale (bitsream)

Esta modalidade grossista tem a vantagem de ter uma estrutura de custos variável por cliente, sendo independente da densidade populacional e zona geográfica onde o operador disponibiliza o serviço, sendo por isso teoricamente possível garantir cobertura nacional nomeadamente em zonas geográficas mais desfavorecidas.

No entanto, este tipo de oferta, quando comparado com a oferta de operadores em zonas OLL, não é competitiva, uma vez que a sua estrutura de custos não permite competir com o preço actualmente praticado por operadores OLL, limitando a atractividade da oferta para o cliente, tal como demonstra a figura 1 abaixo.



Acresce que este tipo de oferta introduz algumas limitações na definição de novos serviços e processos de activação que o OOL queira definir uma vez que o obriga a efectuar com a PTC um formato de interligação de acordo com as regras estabelecidas por esta.

Esta desvantagem competitiva é válida em todas as zonas onde existam ofertas OLL, não permitindo competir neste mercado com este tipo de ofertas. Nas zonas onde não existe cobertura OLL (~ 50% dos acessos telefónicos), a oferta *bitstream* poderá constituir um complemento como forma de garantir cobertura a zonas mais desfavorecidas mas com uma oferta tarifária sempre mais desfavorável para o utilizador final.

Em conclusão, a Vodafone considera que as infra-estruturas e tecnologias alternativas actualmente disponíveis são insuficientes para garantir a existência sustentada de concorrência na oferta de banda larga, numa perspectiva nacional. É assim necessário garantir que se continuam a criar condições e incentivos que promovam a adopção de outras tecnologias (BWA) bem como a melhorar as condições de acesso às infra-estruturas e à rede de acesso da rede da PTC.

A Vodafone considera particularmente relevante a disponibilização de ofertas nas zonas geográficas mais desfavorecidas, em que o principal factor de minimização das assimetrias regionais poderá passar pelos operadores de Cabo, caso haja, de facto, uma aposta na expansão da sua cobertura, e

por ofertas suportadas em OLL, desde que as condições de escala, rentabilidade económica e acesso às centrais previstas na ORALL sejam revistas.

Q2. Concorda com o entendimento de que, a existir, o NDSL apenas faz sentido no âmbito da oferta “Rede ADSL PT”?

Considerando o actual enquadramento da assinatura de STF, que pode ser disponibilizada por um operador alternativo ao abrigo das condições da ORLA (num modelo de revenda) ou da ORALL (num modelo de prestação de serviço), o único cenário em que não são endereçadas eficazmente as necessidades dos consumidores finais é o da oferta de serviços “Rede ADSL PT” (num modelo de revenda), devido à obrigatoriedade de cobrança de assinatura.

Resulta, por isso, adequada, a pretensão da Anacom de introduzir o NDSL em Portugal em conjugação com a oferta “Rede ADSL PT”.

Refira-se, contudo que a complexidade da oferta e da estrutura de preços do actual modelo *bitstream* e ao NDSL proposto, dificulta bastante a sua transposição para modelos de retalho, o que deixa qualquer operador alternativo, que recorra a tal oferta para dar serviço aos seus clientes, sem a necessária margem de manobra e o distanciamento do modelo de negócio exigíveis para a promoção efectiva de ofertas concorrenciais com as do operador incumbente.

Nesse sentido, e caso o ICP-ANACOM não promova a necessária simplificação da oferta grossista ADSL da PTC, os problemas e as dificuldades sentidas pelos operadores alternativos (complexidade dos procedimentos, falta de competitividade da sua oferta em zonas alternativas OLL e falta de competitividade da oferta nas zonas *wholesale* onde o cliente deve sempre suportar a assinatura STF), vão continuar a verificar-se e tenderão mesmo a intensificar-se.

II.2. A importância do “Naked DSL”

Q3. Considera que o preço da assinatura mensal do STF pode ser um factor inibidor da subscrição do serviço de acesso à Internet em banda larga?

Segundo estudos de mercado realizados, cerca de 50%³ dos inquiridos não considera aceitável o pagamento de uma assinatura pelo serviço de telefone fixo. O motivo de insatisfação prende-se com o pagamento de um valor que não permite qualquer conversão em comunicações e que é considerado excessivo face às alternativas móveis actuais.

É assim claro que a assinatura mensal do STF poderá prejudicar a adesão à banda larga em zonas com níveis de concorrência inferiores (zonas não OLL e/ou em zona não cobertas por Cabo Modem), na medida em que, nestas zonas não existe alternativa à contratação de ADSL com assinatura (seja PTC ou ORLA).

Pelo facto do utilizador não pretender pagar o valor da assinatura, tal poderá desincentivar a contratação do serviço ADSL nas situações em que tal implique a obrigatoriedade de contratar o STF. Por outro lado, dado que o ADSL implica um acréscimo de preço ao total de comunicações fixas, caso o orçamento do agregado doméstico não comporte ambas as despesas, o ADSL será necessariamente o candidato a serviço a prescindir.

Q4. Considera que o NDSL poderá contribuir para a redução dos custos incorridos pelos utilizadores finais na adesão aos serviços de acesso à Internet em banda larga e promover, deste modo, a penetração destes serviços, especialmente em zonas geográficas mais desfavorecidas?

~~Em zonas geograficamente mais desfavorecidas, onde não existem alternativas técnicas relevantes,~~ como cabo ou ofertas baseadas em OLL, poderá fazer-se sentir uma redução de custos aos utilizadores finais dado que alguns clientes poderão abdicar do STF para ter só Banda Larga e assim terem uma redução de custos no total de encargos para as suas comunicações.

No entanto, não é claro que isso implique um aumento de penetração relevante dos serviços de Banda Larga dado que o valor de redução esperado, com o modelo de custos preconizado na consulta para o NDSL, poderá não ser suficiente para estimular uma significativa adesão aos mesmos.

Q5. Com o desenvolvimento das ofertas NDSL, quais os impactos que prevê no STF?

³ De acordo com os resultados de um Inquérito ao consumo de comunicações electrónicas conduzido pela IMR em Outubro de 2006 (834 lares respondentes). Percentagem de respostas negativas à questão “está disposto a pagar o valor mencionado na questão anterior pelo STF?”; Na questão anterior foi avaliado qual o valor ao STF num pacote mais alargado de serviços.

Com o desenvolvimento da oferta NDSL, a oferta STF poderá ser afectada dado que alguns dos clientes que actualmente são obrigados a ter o STF (com uma assinatura de valor elevado associado) para poderem usufruir de uma oferta de Internet de Banda de Larga, poderão vir a dispensar o mesmo e ter apenas uma oferta de NDSL de Banda Larga de modo a beneficiar da provável redução de custos associada (estimada em cerca de €5-€6).

Em termos globais de receitas, a Vodafone estima que este efeito pode ser, como referido, compensado pelas adesões de novos clientes e expansão de mercado, estando no entanto dependente da capacidade que esta redução terá para estimular a adesão de novos clientes de Banda Larga.

II.3. A imposição de uma oferta de “Naked DSL”

Q6. Concorda que a imposição do NDSL deve ser enquadrada no âmbito da análise do mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga? E concorda com os argumentos preliminares invocados pelo ICP-ANACOM em relação à adequação, justificação e proporcionalidade desta obrigação?

Tal como o ICP – ANACOM reconhece, o NDSL enquadra-se na oferta grossista “Rede ADSL PT” (oferta “*bitstream*”). Ora estando esta oferta perfeitamente enquadrada no âmbito da análise de mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga, a Vodafone considera não existir razão para que uma futura oferta NDSL não seja também enquadrada nesse âmbito.

Face aos argumentos preliminares invocados pelo ICP-ANACOM em relação à adequação, justificação e proporcionalidade desta obrigação, a Vodafone entende que apesar do NDSL não vir resolver todos os problemas concorrenciais identificados no acesso à banda larga em Portugal, constitui sem dúvida uma alternativa adicional ao dispor do cliente final.

No que diz respeito ao controlo de preços, a Vodafone defende que tal deverá obviamente existir por parte do ICP-ANACOM e que deverão ser desenvolvidas, pelo regulador, medidas que garantam o fundamento e a justificação cabal da estrutura de custos, apresentados pelo operador dominante na construção das suas ofertas.

Q7. Concorda com a definição de preços orientados para os custos para este serviço? Justifique.

A oferta NDSL, a ser enquadrada na oferta que resulta do fornecimento grossista de acesso em banda larga por parte da PTC será, naturalmente, sujeita ao conjunto de obrigações que recaem sobre as ofertas reguladas daquele operador.

Neste sentido, a ser incluída esta oferta num mercado relevante, deverá o ICP-ANACOM assegurar que será cumprida a obrigação de definição de preços orientados para os custos através da actualização da análise do mercado relevante (acesso em banda larga) e das obrigações a impor ao Grupo PT em função dessa análise.

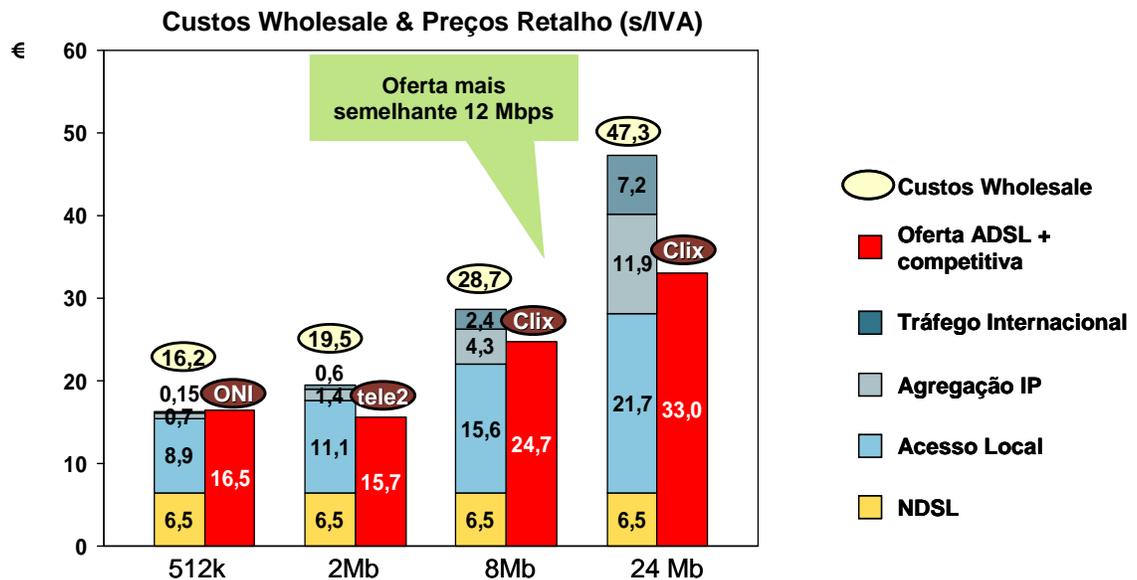
Q8. Concorda com a abordagem descrita pelo ICP-ANACOM para a estimativa do preço aplicável ao NDSL? Em caso negativo, que abordagem alternativa defende?

A abordagem apresentada pelo ICP-ANACOM é uma abordagem possível, considerando no entanto a Vodafone que, devendo a oferta de NDSL ser incluída no mercado relevante do fornecimento grossista dos acessos em banda larga, a definição do preço deveria resultar dos valores, auditados pelo ICP-ANACOM, constantes de informação mais actualizada do modelo de custeio da PTC.

Q9. A este preço, e tendo em conta as ofertas grossistas e retalhistas actualmente disponíveis no mercado, teria interesse em usufruir do NDSL?

Comparativamente com as ofertas que podem ser feitas nas zonas OLL, o preço apresentado para o NDSL vem possibilitar alguma redução do preço da oferta de retalho uma vez que, face à análise desenvolvida anteriormente, ao invés de ser necessário cobrar uma assinatura via ORLA (€10,75, valor sem IVA), será possível agora, para os clientes que não desejam STF, cobrar um valor mais reduzido, de cerca de € 6,48, valor sem IVA (NDSL).

De acordo com a figura abaixo, verifica-se uma vez mais que, a estrutura de custos *bitstream*, mesmo com NDSL não é competitiva face às actuais ofertas em zonas OLL.



Fora das zonas OLL, este modelo poderá permitir captar clientes que não valorizem o STF e que pretendam contratar apenas o serviço ADSL.

Adicionalmente, esta oferta permite ainda garantir que, mesmo que o cliente valorize o STF, este terá a liberdade de escolha do prestador de serviço de voz fixa (por exemplo via ofertas fixas suportadas em tecnologias GSM/UMTS) que pretende, não tendo qualquer obrigatoriedade em manter o serviço com o operador incumbente.

Ainda assim, o cliente será sempre obrigado a pagar no mínimo o valor de € 6,48, que não lhe permite na sua óptica usufruir de qualquer tipo de serviço, podendo estabelecer-se uma situação de descontentamento similar à actualmente existente com a assinatura da PTC.

A Vodafone reafirma que o modelo de *bitstream*, incluindo NDSL, não é sustentável *de per se*, podendo apenas ser equacionado numa perspectiva de complemento a uma oferta OLL, em zonas de menor densidade populacional, onde não é rentável seguir uma estratégia de co-instalação de equipamento, de forma a garantir cobertura nacional.

II.4. Implementação do “Naked DSL”

Q10. Que questões de implementação é que antevê na oferta do serviço NDSL? Julga que essas questões serão facilmente ultrapassáveis? Fundamente.

Como o NDSL é direccionado para clientes que não privilegiam o STF, é de antecipar uma forte procura por esta modalidade junto de lares com lacetes não activos.

Neste contexto será expectável um acréscimo nos pedidos de instalação de ADSL sobre este tipo de lacetes, o que não é actualmente enquadrável na oferta “Rede ADSL PT”. É portanto fundamental, que o ICP-ANACOM assegure desde já o necessário desenvolvimento desta vertente na oferta grossista de ADSL da PTC, de forma a garantir o sucesso da implementação desta iniciativa.

Referimo-nos não só aos SLA’s de provisão e desagregação do lacete mas também no que diz respeito às eventuais limitações e constrangimentos de RP (Repartidor Principal) que a PTC tão frequentemente invoca no âmbito da ORALL.

O NDSL terá que ser devidamente acautelado nos planos de desenvolvimento de rede de acesso da PTC mediante os modelos de procura que poderão ser definidos entre a PTC a ANACOM e os OOL interessados.

Q11. Que prazos julga que seriam necessários para operacionalizar este serviço?

Na opinião da Vodafone, e a menos que a PTC imponha novos requisitos, técnicos ou de outra natureza, para além dos existentes da actual oferta grossista “Rede ADSL PT”, que conduzam à existência de constrangimentos e dificuldades para os operadores, consideramos que este serviço poderá ser operacionalizado de imediato.

Q12. Há razões para que os prazos de fornecimento de serviço (e.g. reparação, activação) sejam diferentes dos actualmente praticados ao nível do serviço “Rede ADSL PT”?

A Vodafone entende não haver razão para que os prazos de fornecimento deste serviço sejam diferentes dos prazos praticados no âmbito da oferta grossista “Rede ADSL PT”. Consideramos até

existir uma grande margem de redução de tais prazos, com especial incidência para a redução dos prazos de instalação, os prazos de resolução de avarias/reposição do serviço e de melhoria das compensações por incumprimento associadas.

Q13. Entende que poderão existir questões técnicas relevantes com implicações práticas na oferta deste tipo de serviço? Em caso afirmativo especifique.

Sendo o serviço em tudo semelhante à actual oferta grossista da PTC não antevemos, para além da questão de pedidos de lacetes não activos, questões técnicas adicionais às actualmente existentes.

II.5. Impacto do “Naked DSL” no Mercado

Q14. Qual a sua opinião sobre o impacto da introdução do NDSL em Portugal, em termos globais, para o mercado das comunicações electrónicas?

Dado o demonstrado desinteresse de inúmeros lares na manutenção de um telefone fixo (segundo dados da Anacom o número de acessos têm decrescido a uma taxa média anual de 0,6% nos últimos 3 anos, sendo Portugal o 2º país da Europa Ocidental com maior incidência de substituição fixo-móvel⁴) qualquer medida que promova a adesão à banda larga independentemente da existência de um serviço fixo telefónico será benéfica para a disseminação desta forma de acesso à Internet e no combate à info-exclusão.

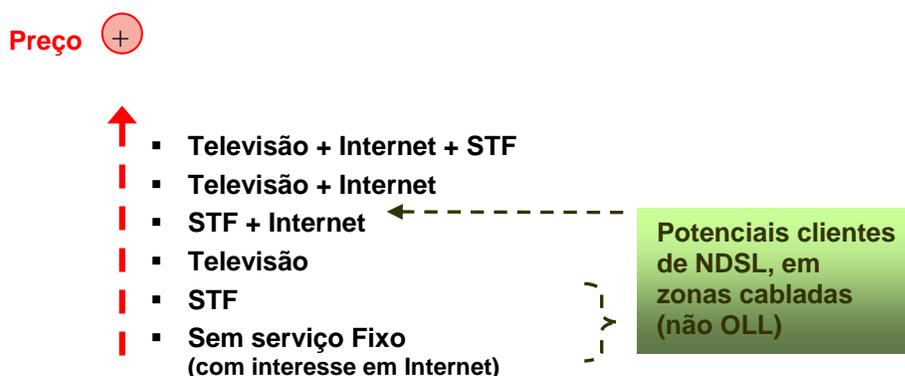
No entanto, na sequência dos argumentos apresentados anteriormente, prevê-se um impacto marginal desta medida, nomeadamente:

I. Nas zonas com cobertura OLL, o impacto deverá ser nulo, pois a oferta não é competitiva face a esta modalidade (ver *Figura 2* – questão 9). De acordo com informação Anacom, estas zonas representam já ~50% dos acessos instalados e de acordo com as tendências de mercado e planos divulgados por operadores, a cobertura deverá continuar a crescer até atingir pelo menos ~60%. Deste modo, é importante continuar a garantir a estes operadores o acesso à infra-estrutura da rede de acesso do operador incumbente de modo a incentivar a continuidade do investimento;

⁴ Segundo o relatório “Fixed Mobile substitution in Western Europe, causes and effects”, Analysys. Medido como peso dos minutos móveis out no total de minutos out originados nem cada país, no 1º trimestre de 2006

II. Nas zonas sem OLL, com cobertura de operadores de cabo (em cabo coaxial) o impacto será moderado, dado que já existem soluções de banda larga sem voz.

É no entanto importante salientar que a maioria dos operadores de cabo, à excepção da Cabovisão, obriga à subscrição conjunta do serviço de banda larga e do serviço de televisão. Neste caso o NDSL poderá ser atractivo para clientes sem necessidade e/ou orçamento para serviços de televisão paga.



Dado que os lares com necessidades mais avançadas (com 2 ou mais serviços) já estão endereçados pelas ofertas dos operadores de cabo, os principais beneficiários do NDSL nestas zonas serão: a) clientes que possuem ADSL e, a.1) não têm interesse pela manutenção do STF; a.2) não têm interesse na manutenção do STF com o actual operador incumbente e b) clientes que não possuem orçamento para adquirir uma solução *dual play* e pretendem apenas serviço ADSL (quer possuam ou não STF actualmente).

Em relação ao primeiro grupo mencionado, não existe acréscimo de procura de soluções de banda larga face a uma situação sem NDSL, dado que os clientes já aderiram a este serviço. Assistir-se-á apenas a uma potencial redução da procura de STF caso o cliente não pretenda contratar este serviço, ou a aumento de concorrência neste mercado, na eventualidade de pretender transferir este serviço para outro operador.

Em relação ao segundo grupo, será expectável um crescimento na procura de banda larga, visto que o preço de entrada irá tendencialmente descer.

Dada a elevada justaposição nos gráficos de cobertura de OLL e de redes de cabo, fornecidos na Consulta Pública, é provável que estas zonas sejam reduzidas actualmente, mas com tendência de crescimento, caso se observe a expansão das redes de cabo.

III. Por último em relação às zonas sem qualquer alternativa de banda larga Fixa (sem Cabo ou OLL), o NDSL permitirá uma descida no preço das ofertas comerciais, o que poderá contribuir para uma aproximação da penetração potencial face às regiões mais favorecidas.

Em termos globais pensamos que este efeito estará dependente da capacidade que esta redução (cerca de €5-€6) terá para aumentar a atractividade da oferta e estimular a adesão de novos clientes de Banda Larga nestas regiões onde não existem ofertas alternativas.

Face ao exposto, a Vodafone considera que esta solução pode contribuir para aumentar o nível de concorrência no mercado de ADSL fora das zonas OLL e/ou Cabo, com benefícios para a coesão e diminuição das assimetrias, uma vez que o seu potencial de utilização se encontra, precisamente, nas zonas de menor densidade populacional e mais desfavorecidas.

Face à oferta *bitstream* actual, a oferta NDSL poderá representar um benefício para consumidor final, uma vez que:

a) Possibilita a redução do pagamento da assinatura até €6,18. Mantendo-se no entanto a obrigatoriedade de pagamento de um valor que não pode ser convertido em chamadas (de €6,48);

b) Introduce maior flexibilidade na escolha da modalidade de STF pretendida, quer seja por cancelamento do STF ou a passagem da prestação deste serviço para um operador alternativo, via GSM/UMTS ou VoIP, por exemplo.

A Vodafone defende portanto que esta modalidade de NDSL deve ser introduzida em Portugal.