

A concorrência no setor das Comunicações e os efeitos na implementação do 5G

Autoridade da Concorrência

Comissão de Economia, Inovação, Obras Públicas e Habitação



12 de janeiro de 2021

- O **sector das telecomunicações tornou-se ainda mais vital** para a economia e famílias
- A **falta de dinâmica de concorrencial** tem-se traduzido em comportamentos que suscitam preocupações de concorrência, que levaram a investigação e sanção pela AdC
- Regras nas fidelizações e outros custos, a par da proliferação de ofertas em pacote, contribuem para a **fraca mobilidade dos consumidores**
- Em 2020 a AdC recomendou ao legislador a adoção de **medidas para facilitar a mudança de operador**
- A **remoção de barreiras** à mobilidade dos consumidores é particularmente importante num momento em que se **potencia a entrada de novos *players***
- Face à média da EU, **os preços em Portugal são elevados**, como vêm confirmar novos dados
- O **desenvolvimento de MVNO em Portugal é muito reduzido**
- A **entrada de mais operadores** (pela aquisição de espectro ou MVNO) pode criar disciplina concorrencial, maior inovação, melhoria do serviço e menores preços
- AdC fez comentários ao projeto de leilão no sentido de **promover a concorrência no mercado e de assegurar condições para que novos operadores possam entrar no mercado**

1. Relevância da promoção da concorrência nas telecomunicações em Portugal

1. A importância crescente das telecomunicações para consumidores e empresas
2. Indicadores sobre o posicionamento relativo dos preços em Portugal
3. Barreiras à mudança de operador
4. O fraco desenvolvimento de MVNO em Portugal
5. Preocupações concorrenciais e investigações AdC no setor

2. Redução das barreiras à entrada

1. A entrada como fonte de pressão concorrencial em benefício dos consumidores
2. A redução das barreiras à mobilidade dos consumidores
3. O leilão como oportunidade para reduzir barreiras à entrada

3. Regras do leilão para a atribuição de espectro

1. Principais comentários da AdC ao regulamento colocado em consulta pública
2. Instrumentos de promoção de entrada (legislação europeia e exemplos de outros países)

O posicionamento relativo dos preços em Portugal

- No seu estudo de 2020 sobre *as fidelizações nos serviços de telecomunicações* a AdC destacou o **nível de preços praticados no setor**, por referência a um conjunto de indicadores e estudos da Comissão Europeia e do Eurostat, pelos quais **Portugal compara mal com a média da UE**.
- Os dados entretanto publicados para esses mesmos indicadores confirmam que **esta preocupação se mantém**:

Principais indicadores de preços (dados 2019)

Eurostat:

- As comunicações em Portugal são **21% mais caras** do que a média da UE
- Portugal é o **8.º país onde os preços das comunicações são mais elevados** face à média da UE

Comissão Europeia (DESI 2020¹):

- Portugal é o **7.º país da UE com preços mais elevados** no acesso à Internet fixa
- Portugal é o **5.º país da UE com preços mais elevado** no acesso à Internet móvel
- Portugal é o **5.º país da UE com preços mais elevados** em pacotes com Internet móvel e Internet fixa



¹DESI – Digital Economy and Society Index (DG CONNECT)

Relevância da promoção da concorrência no setor

A importância crescente das telecomunicações

- **O sector das telecomunicações é vital para a economia e famílias**, em particular neste **contexto de acelerada digitalização**, que se se tornou essencial com a pandemia e de que são exemplo o teletrabalho, o comércio online ou o ensino à distância.

Tráfego de Internet¹

O tráfego de Internet fixa no 3T 2020 aumentou **52,8%** (YoY) e o tráfego de acesso à Internet móvel aumentou 25,6% (YoY).

Comércio online²

Em 2020, aumentou de **38,7%** para **44,5%** (YoY) o número de pessoas que indicou ter feito **compras online** nos últimos 12 meses.

Educação²

Em 2020, aumentou de **14,5%** para **30,8%** (YoY) o número de pessoas que indicou ter usado a **Internet para comunicar em portais educativos** nos últimos 3 meses.

Teletrabalho²

Entre os utilizadores de Internet empregados inquiridos em 2020, **31,1%** indicaram ter exercido a sua **profissão em teletrabalho**.

Saúde³

Aumentaram as consultas à distância em 2020: +69% (YoY) consultas realizadas na ARS de Lisboa e Vale do Tejo no 1º Semestre.



¹ Fonte: ANACOM

² Fonte: INE - Inquérito à Utilização de Tecnologias da Informação e da Comunicação pelas Famílias (IUTICF); dados recolhidos entre 21 de abril e 31 de agosto

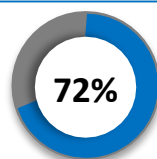
³ Fonte: SNS

Relevância da promoção da concorrência no setor

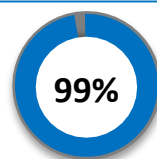
Barreiras à mudança de operador

- No seu estudo sobre **A Fidelização nos Serviços de Telecomunicações**, a AdC identificou que os consumidores enfrentam custos de mudança elevados para trocar de operador. A política de fidelização dos operadores de telecomunicações é manifestamente excessiva.
- **Estas barreiras à mobilidade – em particular as associadas às políticas de fidelização** limitam a dinâmica concorrencial e traduzem-se numa ausência de alternativas para os consumidores e no aumento do poder de mercado dos operadores.

- Empolamento de “vantagens” aparentes, que se reflete no aumento dos encargos com a denúncia do contrato.
- Estratégias de preços que tornam inviáveis alternativas à fidelização de 24 meses.
- Interesses conflitantes na avaliação de situações extraordinárias, como a mudança de morada.
- **Elevada % de consumidores (re)fidelizados.**



**Clientes
fidelizados**
set-2019



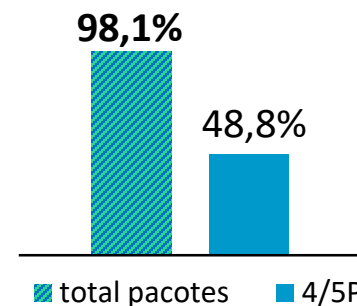
**das fidelizações são
de 24 meses**
set-2019

Relevância da promoção da concorrência no setor

Barreiras à mudança de operador

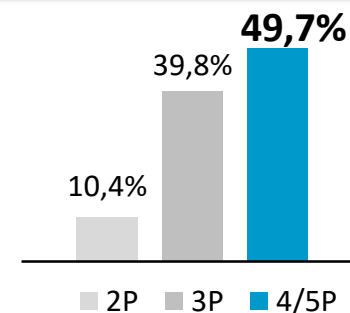
- A **predominância de serviços em pacote restringe a mobilidade** e reforça as barreiras à entrada
- **Aos pacotes convergentes está associado um maior custo de mudança por parte dos consumidores**, o que pode dificultar a captação de clientes por um novo operador.
- **O acesso ao espectro é crucial para a concorrência** não só nos serviços móveis, mas também nos serviços fixos.
- Devido à proliferação de pacotes, **para conseguir captar clientes um novo entrante poderá ter que oferecer serviços que incluam serviços fixos e serviços móveis.**

Penetração de serviços em pacote (em % de famílias)



Ofertas em pacote abrangem quase 100% das famílias

Pacotes por tipologia (em % de subscritores de pacotes)



Quase metade das famílias subscrive pacotes convergentes

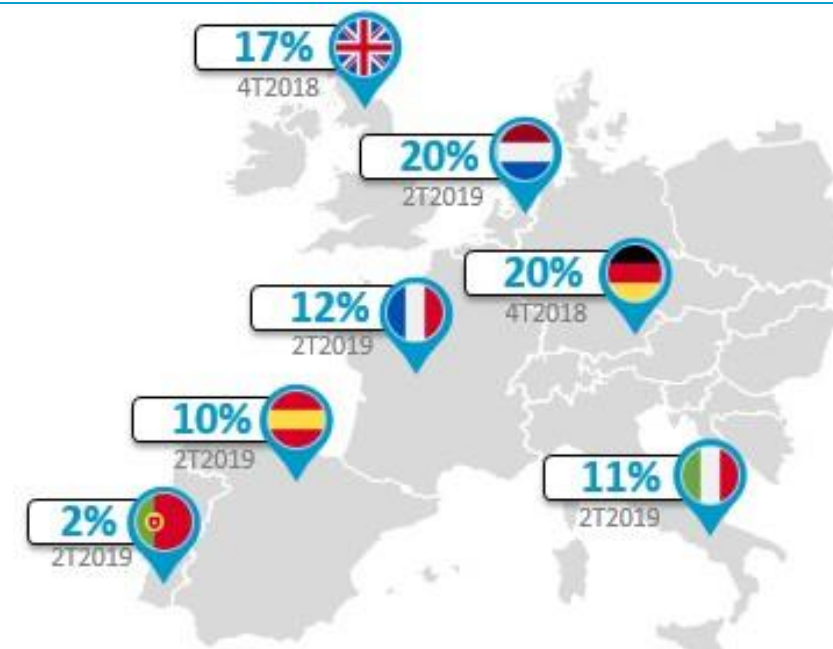
FONTE:

ANACOM (2020), Pacotes de serviços eletrônicos - 2019

O fraco desenvolvimento de MVNO em Portugal

- Face a outros países europeus, **em Portugal os operadores móveis virtuais (MVNO) estão pouco desenvolvidos**. Em Portugal os MVNO representam apenas 2% dos clientes, enquanto nos restantes países assinalados, os MVNO chegam a representar 20% dos clientes.
- À data, existem MVNO de 2 empresas em Portugal (Lycamobile & Nowo/ONI)
- A aquisição de espectro deve ser a forma de entrada privilegiada para fortalecer a concorrência – por ser a que permite maior independência entre os operadores.
- **Contudo os MVNO permitem aumentar a concorrência, via entrada de novos operadores** sem suportar elevados custos com infraestruturas.
- O leilão pode ser uma ferramenta **para melhorar as condições de acesso ao mercado** também **através da modalidade MVNO**.

REPRESENTATIVIDADE NO MERCADO DE OPERADORES MVNO



FONTE:
Reguladores nacionais e InformaPLC

Preocupações concorrenciais e investigações AdC no setor

A falta de dinâmica de concorrencial no setor tem-se traduzido em práticas dos operadores contrárias à lei da concorrência e ao interesse dos consumidores.

1. **Em dezembro de 2020** a AdC impôs à MEO uma coima de 84 M€ **por combinar preços e repartir mercados** com a NOWO nos serviços de comunicações móveis e fixas.
 - Após celebrarem um contrato de MVNO, a **MEO e a NOWO** entraram num **acordo anticoncorrencial**
 - Cartel implicou **aumentos de preços e redução da qualidade** dos serviços, e **restrições na sua disponibilização geográfica, penalizando os consumidores em todo o território nacional**
 - Cartel vigorou, pelo menos, entre o princípio de jan. e o final de nov. 2018 (diligências de busca AdC)
2. **Em julho de 2020 a AdC acusou os operadores MEO, NOS, NOWO e Vodafone de participarem em cartel** para limitar a concorrência na publicidade *online* no motor de busca Google, **em prejuízo dos consumidores**.
 - Este cartel é passível de reduzir o incentivo e a capacidade de concorrer pela apresentação de propostas com os melhores preços e condições, limitando, assim, a concorrência e prejudicando os consumidores.
 - O cartel terá tido início em 2010.

Investigações & Decisões AdC no setor

Decisão de sanção à MEO e a NOWO

No âmbito do acordo anticoncorrencial

A NOWO comprometeu-se a:

- **não lançar serviços móveis fora das áreas geográficas onde disponibilizava serviços fixos.** Assim, comprometia-se a não concorrer com a MEO nas zonas de Lisboa e do Porto;
- **NOWO dava inclusive instruções aos *call centers* e lojas para ocultar a possibilidade de prestarem serviço em zonas para as quais havia acordo de não penetração com a MEO.**
- **não disponibilizar ofertas móveis a 5€ ou menos** (ou com preços mais baixos face aos preços de ofertas similares no mercado);
- **implementar aumentos de preços e reduzir a qualidade** nas ofertas em pacote (serviços fixos e móveis);

A MEO comprometeu-se a:

- **melhorar as condições contratuais do contrato MVNO com a NOWO** (preços praticados entre ambas no contexto da utilização de infraestruturas; resolver problemas operacionais).

Investigações & Decisões AdC no setor

Decisão de sanção à MEO e a NOWO

- Email interno **NOWO** que evidencia a restrição à concorrência
 - “não é verdade que estejamos a vender fora das nossas zonas”.
 - “Vendas fora do nosso footprint” “serão certamente marginais e associadas a processos de mudança de residência”.
 - **“Qualquer desvio a isto, será um erro de vendas, que deverá ser corrigido”.**
 - **“Sinceramente, se menos de 3.000 SIMS activados em Abril preocupam uma estrutura como a MEO, mal vamos...”**

18/05/2018 09:54
RE: need for action

In my humble opinion:

1. Subimos os nossos preços

	Convergente		Stand Alone
	Antes	Agora	
500 min/sms	4€	descontinuado	
250 MB+500 min/sms	5€	5€	5€ promo até Junho depois 7,99€
1 GB+1000 min/sms	-	7,99€	7,99€ promo até Junho depois 9,99€
2 GB + 2000 min/sms	7€	Descontinuado	
3 GB + 3000 min/sms		11,99€	11,99€ promo até Julho depois 13,99€
4 GB + 4000 min/sms	10€	Descontinuado	

As vendas do produto de 5€ são mínimas (826 SIMs em Abril) – Mercado demonstra muito pouca apetência para este produto com tão baixo nível de dados.


2. Não é verdade que estejamos a vender fora das nossas zonas
 - a. Colocamos elegibilidade no simulador online (com validação à base de moradas)
 - b. Instruções para call center e lojas para vender apenas nas nossas zonas (com validação ao CP7)
 - c. Poderes pedir ajuda ao reporting para identificar vendas fora do nosso footprint (por código postal)? Serão certamente marginais e associadas a processos de mudança de residência. Qualquer desvio a isto, será um erro de vendas, que deverá ser corrigido
3. Campanha de comunicação de mobile em Março/Abril foi apenas como adicional à de convergente (junte móvel ao seu pacote por +5€). Em Maio, começamos com campanha digital, com price point de 5€; Ambas as campanhas de reduzido impacto, devido ao reduzido investimento que fizemos. Não explicitamos que passamos a vender as novas zonas, pelo que os consumidores não foram alertados para nenhuma alteração do nosso mercado target (que não existiu)
4. A comprovar o baixo impacto das campanhas, vendemos em Abril 1.016 SIMs em novos clientes e 1.914 clientes SIMs na base (o pior mês do ano). Se o
5. Inclusive, alteramos as nossas ofertas de retenção também para os novos price points, o que levou a um aumento do nosso churn

Sinceramente, se menos de 3.000 SIMs activados em Abril preocupam uma estrutura como a MEO, mal vamos... para mim é embaraço puro de quem empenha pelos ouvidos...

Investigações & Decisões AdC no setor

Decisão de sanção à MEO e a NOWO

- Email entre um Administrador **NOWO** e um Administrador **MEO** (tradução nossa):
 - **“Portabilidade nos Sim’s móveis da Altice desceu para 44% enquanto da Vodafone aumentou para 31%”.**
 - **“Estamos a ganhar mercado da Vodafone e a criar valor para a Altice através do MVNO”.**
 - **“As instruções para os nossos call centers e lojas são claras, que apenas podem vender no nosso footprint”.**
- NOWO procura reforçar junto de MEO que:
 - os preços da NOWO aumentaram;
 - a intensidade concorrencial das suas ofertas diminuiu e está a afetar sobretudo outros operadores que não a MEO;
 - a NOWO não se encontrava a vender serviços fora do seu *footprint*



144 18/05/2018 11:07
[Redacted]@nowo.pt
FW: follow-up
[Redacted]
Respondeu a esta mensagem em 22/05/2018 20:32.

Dear [Redacted]

Following your concerns on 5€ plan and selling mobile out of Nowo footprint I would like to confirm the following :

- Since the price increase in March we noticed that Mobile Gross Adds drop 2%;
- The sales of 5€ plan in April were 826 Sim's which are a very marginal number;
- Port in Mobile Sim's from Altice drop to 44% while Vodafone moved up to 31% in April, which in fact means that we are gaining market from Vodafone and creating value to Altice through the MVNO.

%Port in vs GAs	85.7%	86.1%	84.5%	82.8%	88.8%	90.2%	82.7%	76.4%	77.4%	78.6%	77.4%	75.5%	76.2%
	8.7	4.2	8.4	8.2	5.8	6.6	5.1	8.8	2.9	8.9	2.8	2.8	2.2
	22%	24%	24%	22%	18%	14%	14%	20%	26%	31%	25%	25%	11%
	50%	51%	53%	55%	60%	55%	46%	47%	56%	44%	45%	45%	44%
	A17	M17	I17	J17	A17	S17	O17	N17	O17	I18	F18	M18	A18

Legend: MEO (blue), NOS (green), VDF (red), Other (yellow)

In what concerns Selling mobile in Footprint:

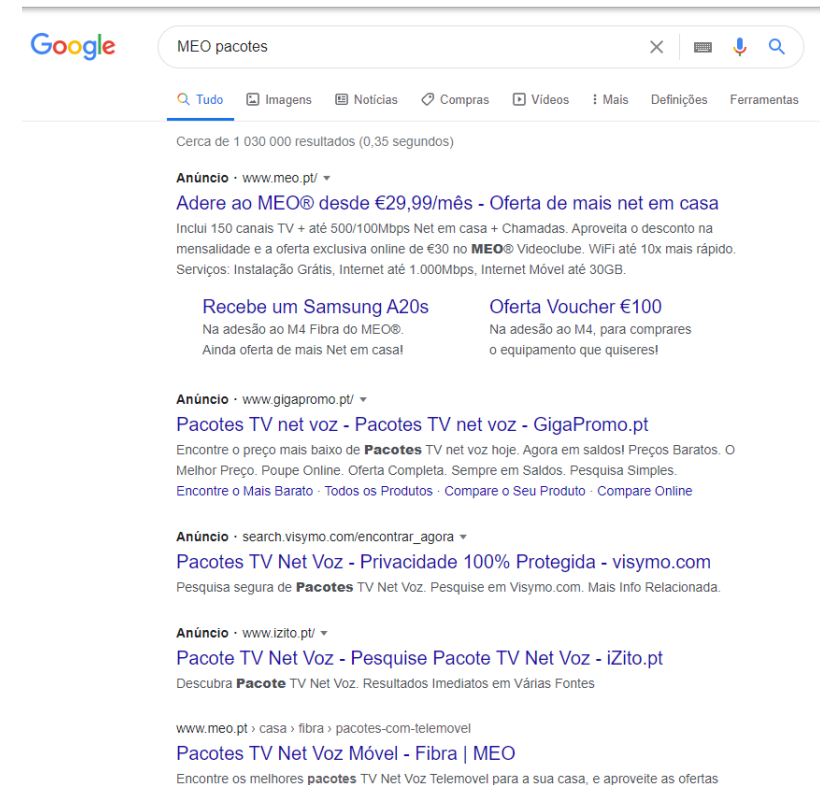
- The Web simulator obliged to validate customer address – so, it is impossible to buy in this tool if it is out of our footprint
- The instructions for our call center and stores, is clear, that they only can sell on our footprint and all the acquisitions are validated against postal code with 7 digits
- It is possible to identify customers out of the footprint (marginal) which are current customers that changed residence and Nowo / Dni employees.

Hope this clarify your concerns.

Best Regards
[Redacted]

Acusação AdC à MEO, NOS, NOWO e Vodafone por acordo anticoncorrencial

- **MEO , NOS, NOWO e Vodafone** participaram em **cartel para limitar a concorrência na publicidade online** no motor de busca **Google**.
- Acordo com impacto na informação ao consumidor:
 - Quando os utilizadores faziam pesquisas no Google sobre serviços de telecomunicações com o nome de um dos operadores, veriam com menor frequência, ou não veriam de todo, os **resultados pagos** com ofertas alternativas dos três operadores concorrentes;
 - **Dificulta a comparação das ofertas pelos consumidores, num mercado onde essa comparação já é complexa;**
 - Torna mais difícil a pesquisa sobre ofertas disponíveis e, como tal, a mobilidade dos consumidores.
- Em condições normais de concorrência, qualquer operador pretenderia que a sua oferta tivesse a melhor visibilidade possível sempre que um consumidor fizesse uma pesquisa sobre serviços de telecomunicações.



Google MEO pacotes

Tudo Imagens Notícias Compras Vídeos Mais Definições Ferramentas

Cerca de 1 030 000 resultados (0,35 segundos)

Anúncio · www.meo.pt/ ▾
Adere ao MEO® desde €29,99/mês - Oferta de mais net em casa
Inclui 150 canais TV + até 500/100Mbps Net em casa + Chamadas. Aproveita o desconto na mensalidade e a oferta exclusiva online de €30 no **MEO®** Videoclube. WiFi até 10x mais rápido. Serviços: Instalação Grátis, Internet até 1.000Mbps, Internet Móvel até 30GB.

Recebe um Samsung A20s Na adesão ao M4 Fibra do MEO®. Ainda oferta de mais Net em casa!

Oferta Voucher €100 Na adesão ao M4, para comprares o equipamento que quiseres!

Anúncio · www.gigapromo.pt/ ▾
Pacotes TV net voz - Pacotes TV net voz - GigaPromo.pt
Encontre o preço mais baixo de **Pacotes TV net voz** hoje. Agora em saldos! Preços Baratos. O Melhor Preço. Poupe Online. Oferta Completa. Sempre em Saldos. Pesquisa Simples. Encontre o Mais Barato · Todos os Produtos · Compare o Seu Produto · Compare Online

Anúncio · search.visymo.com/encontrar_agora ▾
Pacotes TV Net Voz - Privacidade 100% Protegida - visymo.com
Pesquisa segura de **Pacotes TV Net Voz**. Pesquise em Visymo.com. Mais Info Relacionada.

Anúncio · www.izito.pt/ ▾
Pacote TV Net Voz - Pesquise Pacote TV Net Voz - iZito.pt
Descubra **Pacote TV Net Voz**. Resultados Imediatos em Várias Fontes

www.meo.pt > casa > fibra > pacotes-com-telemovel
Pacotes TV Net Voz Móvel - Fibra | MEO
Encontre os melhores **pacotes TV Net Voz Telemovel** para a sua casa, e aproveite as ofertas

A entrada como fonte de pressão concorrencial

- **O mercado português apresenta várias fragilidades de concorrência:** preços significativamente mais elevados que em outros países da UE, elevadas taxas de fidelização, fraca mobilidade dos consumidores e fraco desenvolvimento de MVNO.
- **A entrada de mais operadores, seja por via de aquisição de espectro ou MVNO, com capacidade de exercer pressão concorrencial poderia introduzir mais dinâmica no mercado.**
- A adoção de medidas de promoção de entrada no leilão de espectro podem contribuir para mais dinâmica concorrencial em benefício dos consumidores.

Benefícios que resultam da entrada de novos operadores

- Estes operadores tipicamente focam a sua estratégia na captação de clientes para ganhar quota.
- A entrada de um novo operador pode desestabilizar o mercado no sentido de **entregar preços mais competitivos e mais qualidade e inovação para os consumidores** (prova na decisão AdC relativa a acordo MEO e NOWO mostra receio da MEO de que MVNO NOWO pudesse desencadear guerra de preços).
- Mais um operador pode ser também um **importante elemento para prevenir a coordenação de estratégias e a estagnação das ofertas disponíveis.**

A entrada como fonte de pressão concorrencial

- **A redução das barreiras à entrada** não deve ser entendida como a defesa de um número ideal e teórico de operadores, mas sim como a **necessidade de assegurar que existem condições para que novos operadores possam entrar no mercado.**
- **A necessidade de medidas que reduzam as barreiras à entrada prende-se com as preocupações de concorrência no mercado,** e com o facto de eventuais novos operadores estarem em desvantagem na disputa pelo acesso ao mercado.
- Face a novos entrantes, **os incumbentes beneficiam de um conjunto de fatores que os colocam numa posição de vantagem sobre novos entrantes** na licitação pelos mesmos inputs, e têm incentivos para tentar proteger essa posição instalada no mercado.
- Medidas de promoção de entrada como a reserva de espectro para novos entrantes ou de limites à quantidade de espectro que um operador pode adquirir, **visam reduzir as barreiras à entrada, facilitando assim a entrada e evitando riscos para o grau de concorrência** no mercado.

A redução das barreiras à mobilidade dos consumidores



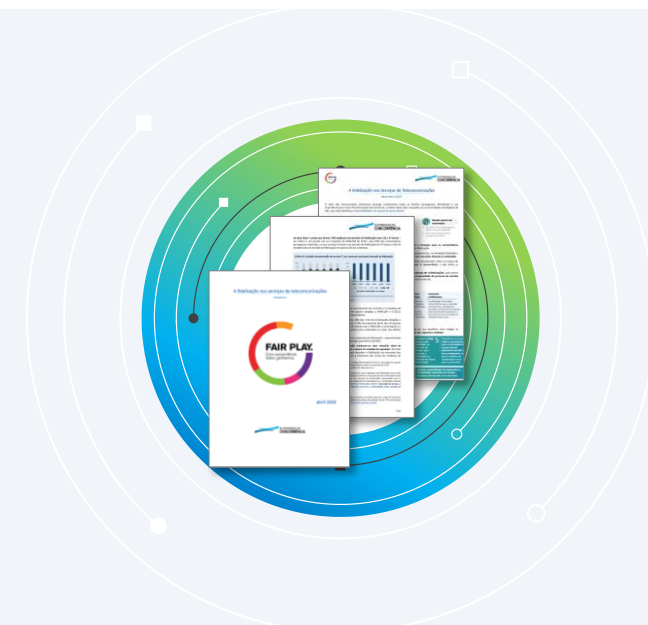
Com o objetivo de promover medidas que facilitem a mudança de operador, no seu estudo a AdC dirigiu um conjunto de recomendações ao legislador:

1. **Proíba as refidelizações à exceção de situações específicas** em que seja necessária a instalação de novos equipamentos (impedindo refidelizações por via de descontos ou outras ofertas promocionais).
2. Mesmo quando é o consumidor a ligar para o operador, **o contrato só se torne válido depois do consentimento do consumidor expresso por escrito.**
3. Definição clara **das situações em que a mudança de residência deve permitir ao consumidor terminar o seu contrato** sem ter que pagar os elevados encargos associados.
4. O **Código Europeu**, que prevê importantes medidas de promoção da transparência e da mobilidade dos consumidores, seja **transposto o mais brevemente possível para o quadro legal nacional** (prazo 21 Dez. 2020).
5. Se estabeleça que **terminar um contrato deva ser tão fácil e acessível quanto contratar um serviço**, pelo que os operadores devem disponibilizar aos consumidores os mesmos meios, com igual ónus e simplicidade, quer para contratar serviços, quer para os cancelar.

A redução das barreiras à mobilidade dos consumidores

E à ANACOM recomendou que

1. Afira o tempo necessário para as empresas amortizarem os **investimentos específicos no consumidor**.
2. Defina regras para **aumentar a informação disponibilizada aos consumidores** sobre o custo que têm de suportar com a denúncia antecipada.
3. **Promova a possibilidade de, na mudança, o consumidor só ter de interagir com o novo operador** (à semelhança da portabilidade do número de telefone).



O leilão como oportunidade para reduzir barreiras

- O **espectro** é um recurso finito, escasso e necessário à provisão de serviços de comunicações móveis.
- A sua **aquisição** é a principal forma de **entrada de operadores** no mercado de forma independente.
- **O leilão é uma oportunidade** para se refletir sobre a existência de **barreiras à entrada** e sobre os efeitos que a forma de atribuição de espectro pode ter nas condições de concorrência do mercado.
- Esta reflexão é particularmente relevante atendendo a que:

os direitos de utilização de frequências serão atribuídos por um prazo de **20 anos**

o mercado apresenta **vulnerabilidades em termos de concorrência**

no leilão se incluem **lotes de frequências relevantes para a tecnologia 5G**



A redução das barreiras à mobilidade dos consumidores

- **Se a mobilidade dos consumidores é importante a qualquer momento, é-o ainda mais neste momento**, em que se potencia a entrada de novos *players*. Se continuarem a existir fortes entraves à mobilidade dos consumidores, os incentivos para os novos entrantes podem ser reduzidos.
- **O Código Europeu das Comunicações Eletrónicas (CECE) incorpora já um conjunto de medidas favoráveis à mobilidade dos consumidores.**
- **Pelos benefícios que as medidas previstas no CECE podem trazer** para um mercado com entraves à mudança dos consumidores, como o Português, a **AdC defendeu a transposição o mais rapidamente possível.**
- Contudo, ainda que o **prazo para a transposição tenha terminado a 21 de dezembro de 2020, a transposição ainda não ocorreu.**
- A transposição do CECE representa também uma **oportunidade privilegiada para implementar algumas das recomendações da AdC.**
 - E.g.: Estabelecer que deve ser tão fácil contratar um serviço quanto cancelá-lo ou eliminar a referência à “ativação de serviços” como justificação para se estabelecerem períodos de fidelização.

Principais comentários da AdC ao projeto de leilão

AdC emitiu um conjunto de comentários e recomendações para promover a concorrência no mercado.

LICITAÇÃO RESERVADA A NOVOS ENTRANTES

- A fase reservada a novos entrantes não inclui espectro 5G [700 MHz e 3,6 GHz], a que acresce os incumbentes poderem captar a totalidade dos lotes de faixas 5G para utilização imediata. **A AdC recomendou medidas que reduziram o risco de exclusão no acesso ao 5G, como seja incluir lotes 5G na fase reservada a novos entrantes.**

OBRIGAÇÕES DE COBERTURA

- Os operadores incumbentes podem cumprir algumas obrigações de cobertura com *roaming*, mas não se coloca um limite temporal a esta solução. **Para mitigar eventuais riscos de concorrência preservando os benefícios da solução, a AdC recomendou limitar no tempo o recurso ao roaming no contexto das obrigações de cobertura**, eventualmente com uma reavaliação das condições no final desse período.

OBRIGAÇÕES DE ACESSO À REDE

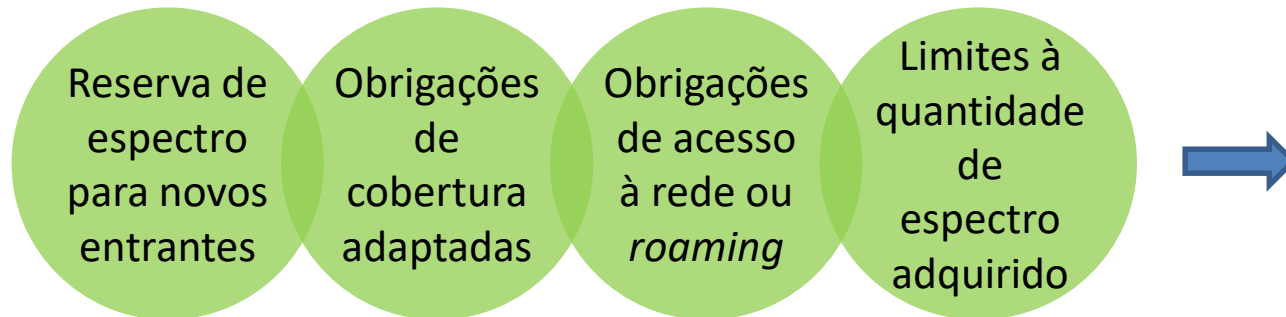
- As obrigações de acesso impostas aos incumbentes podem ser determinantes para a entrada de operadores MVNO. A AdC assinalou que a eficácia das obrigações depende de como são operacionalizadas e **recomendou que se privilegiassem e densificassem no regulamento modelos favoráveis à entrada e que não desincentivem a expansão de novos operadores. Atendendo à posição incipiente dos MVNO em Portugal, vemos esta medida como necessária, justificada e proporcional.**
- O regulamento final não densificou os moldes da obrigação de acesso. Assim, **importa no futuro atentar às condições em que são concretizadas as obrigações de acesso.**

Regras do leilão para a atribuição de espectro

Instrumentos de promoção de entrada

- A adoção de medidas para a promoção da concorrência efetiva está prevista no Código Europeu das Comunicações Eletrónicas, que indica de forma expressa a possibilidade de se reservar espectro a novos operadores e de associar à atribuição de espectro obrigações de acesso.

Instrumentos que visam reduzir barreiras à entrada



Outros países também recorreram a estes instrumentos:

- **República Checa:** espectro 5G condicionado à existência de *roaming* nacional e quantidades máximas de aquisição de espectro diferenciadas.
- **Bélgica, Itália:** reserva de espectro 5G para novos entrantes.
- **Países Baixos:** reservas de espectro 4G no sentido de promover a entrada de novos operadores.
- **Alemanha:** obrigações de cobertura diferenciadas para novos entrantes (5G).



FAIR PLAY.

Com concorrência
todos ganhamos.



AUTORIDADE DA
CONCORRÊNCIA