

INTEGRATION OF REGIONAL INFRASTRUCTURE IN SOUTH AMERICA (IIRSA)




Direcção de Regulação de Mercados

Carlos Costa

Em colaboração com:










João Castro, Cristina Campos, Patrícia Pereira
e José Godinho

Agenda

- 
- 1. Sistemas de Custeio**
 2. Panorama Europeu
 3. Imputação de Custos
 4. Modelização de Custos
 5. Orientação para os Custos
 6. Regulação de Preços




1. Sistemas de Custeio





1.1. *Introdução*

-  Permitem **determinar o custo** de produção/prestação dos produtos/serviços
-  Dão resposta às necessidades de informação sobre custos
-  Adaptados em função das exigências de informação, que diferem de acordo com vários propósitos:
 -  Reporte financeiro externo
 -  Controlar/gerir melhor o negócio
 -  Sustentar um sistema de incentivos
 -  Tomada de decisões
 -  Preços
 -  Regulação

1. Sistemas de Custeio









1.1. *Introdução*

-  Sistemas de Custeio em Operadores de Telecomunicações
 -  Complexidade na imputação de custos a um determinado serviço
 -  Necessidade de regras de imputação de custos bem definidas


-  Sistemas de Custeio e Regulação
 -  Regulação procura substituir as condições de mercado concorrencial
 -  Custos podem ser utilizados como "*benchmark*"
 -  Preços

1. Sistemas de Custeio

1.1. *Introdução*







-  Preços:
-  Protecção dos consumidores
 -  Mercados concorrenciais: decisões baseadas em preço e qualidade dos produtos
 -  Monopólio: Julgar a razoabilidade do preço
 -  Prevenção da exploração dos consumidores => desenvolvimento de sistemas de custeio
-  Política concorrencial
 -  Prevenção de estratégias de preços anti-concorrenciais
-  Obrigações sociais

Agenda

1. Sistemas de Custeio
-  2. **Panorama Europeu**
3. Imputação de Custos
4. Modelização de Custos
5. Orientação para os Custos
6. Regulação de Preços

2. Panorama Europeu





2.1. *Introdução*

-  Estudo encomendado pela Comissão Europeia à Andersen – Business Consulting.
-  Realizado entre Setembro 2001 e Fevereiro 2002.
-  Descreve o panorama existente a 01/09/2001 nos EM relativamente a metodologias de custeio e separação contabilística
-  Analisa:
 -  o que é recomendado/imposto pela ARN de forma a assegurar a orientação para os custos e a transparência tarifária;
 -  como as iniciativas são seguidas nos EM.

2. Panorama Europeu




2.2. *Objectivos*

Objectivos:

-  Avaliar as diferentes práticas e iniciativas implementadas nos EM para assegurar a conformidade com as Directivas e Recomendações relativas a metodologias de custeio e separação contabilística elaboradas pela UE;
-  As conclusões e recomendações do estudo permitiriam à Comissão monitorizar a implementação e avaliar a conformidade dos EM com as obrigações relativas a metodologias contabilísticas e separação contabilística;
-  Avaliar a implementação efectiva das Recomendações da Comissão sobre separação contabilística e sistemas de custeio;
-  Sugerir pontos de acção para a Comissão.





2. Panorama Europeu

2.3. Conclusão

-  Apenas um pequeno grupo de EM segue a maioria das Directivas e Recomendações Comunitárias sobre metodologias de custeio e separação contabilística mas muitos deles estão a trabalhar de forma a assegurar uma maior conformidade;
-  A implementação das Directivas e Recomendações da Comissão Europeia varia entre os EM, dado que são interpretadas de forma diferente;
-  Geralmente, as tarifas/preços são baseadas no modelo de custeio do operador com PMS;





2. Panorama Europeu

2.3. Conclusão

-  Na maioria dos casos, o modelo de interligação baseia-se em custos correntes previsionais (FL-CCA);
-  A metodologia de custeio utilizada nos EM divide-se entre custos totalmente distribuídos (FDC) e custos médios incrementais de longo prazo (LRAIC);
-  No que respeita aos circuitos alugados e SFT, a vasta maioria dos EM implementou modelos baseados em custos históricos totalmente distribuídos (FDC HCA);
-  Geralmente, as metodologias de custeio relativas a períodos de amortização, capitalização de custos e custos excluídos, diferem significativamente entre EM;



2. Panorama Europeu

2.3. Conclusão

-  A tomada de decisão quanto à definição de preços varia entre EM:
-  SFT: na maioria dos EM, é o operador com PMS quem define as tarifas (de acordo com a legislação nacional);
-  Circuitos alugados: numa pequena maioria de EM, é o operador com PMS quem define as tarifas;
-  Encargos de interligação e de OLL: são definidos pelo operador com PMS em vários EM;

2. Panorama Europeu

2.3. *Conclusão*

-  Falta de reconciliação e âmbitos de auditorias incompletos lançam a incerteza sobre os dados de custeio utilizados para determinar os preços;
-  A transparência da informação está longe de ser adquirida nos EM.

2. Panorama Europeu


2.3. Conclusão

Âmbito e resultados da auditoria


	Metodologia	Exactidão & Totalidade	Quantidades	Separação de Contas	Resultados da auditoria
Alemanha	Não aplicável	Não aplicável	Não aplicável	Não aplicável	Não aplicável
Áustria	Sim	Não	Não	Não	OK (para 1999)
Bélgica	Sim	Sim	Sim	Preparadas pela ARN	OK
Dinamarca	Sim	Sim	Sim	Sim	OK
Espanha	Sim	Sim	Sim	Sim	OK
Finlândia	Sim	Sim	Não	Sim	OK
França	Sim	Sim	Sim	Sim	OK (para 1999)
Grécia	Sim	Sim	Sim	Sim	Pendente
Holanda	Sim	Sim	Sim	Não	OK
Irlanda	Sim	Sim	Sim	Sim	OK
Itália	Sim	Sim	Sim	Sim	OK (para 1998)
Luxemburgo	Não respondeu				
Portugal	Sim	Sim	Sim	Sim	OK
Reino Unido	Sim	Sim	Sim	Sim	OK
Suécia	Não	Sim	Não	Não aplicável	OK

2. Panorama Europeu

2.4. *Ponto de Acção*

 A Comissão Europeia pode melhorar o seu enquadramento regulatório se conseguir clarificar diversos conceitos e recomendar um conjunto harmonizado de regras contabilísticas.

Agenda

1. Sistemas de Custeio
2. Panorama Europeu
-  3. **Imputação de Custos**
4. Modelização de Custos
5. Orientação para os Custos
6. Regulação de Preços

3. Imputação de Custos

3.1. *Enquadramento Regulamentar*

 *Decreto-Lei n.º 31/2003* (Novo Contrato de Concessão do serviço público de telecomunicações):

 Art.º 16.º

os preços dos serviços de telex, telegráfico e móvel marítimo obedecem aos princípios da transparência, não discriminação e orientação para os custos.

- *Convenção de Preços para o Serviço Universal de Telecomunicações (30/12/2002):*

- Cláusula 3.ª

- Os preços das prestações do SU devem ter em conta o ajustamento progressivo dos preços aos custos, obedecer aos princípios da transparência e não discriminação e garantir a acessibilidade para os utilizadores.

- Para assegurar a prossecução destes princípios, a PTC obriga-se a manter um SCA que permita a determinação dos custos associados às prestações nele previstas.

- ANACOM definiu os princípios do SCA da PTC.

3. Imputação de Custos


3.2. *Princípios Gerais do SCA da PTC*




ANACOM

Método de determinação de custos	<i>Top-down</i>
Objectos de custeio	Todos os produtos/serviços prestados
Sistema de custeio	Distribuição integral de custos (<i>Fully Distributed Costs - FDC</i>)
Base de custeio	Custos históricos + remuneração do capital (<i>WACC, CAPM</i>)
Classificação de custos	Directos, conjuntos e comuns
Método de imputação de custos	<i>Activity Based Costing (ABC)</i>
Apresentação dos resultados	DR para cada produto/serviço
Periodicidade do reporte	Semestral

3. Imputação de Custos

3.3. *Implementação do SCA*

 PTC implementou um modelo global, utilizando uma metodologia de distribuição total de custos (FDC):

-  **reconciliação com os valores contabilísticos**
-  **transparência**
-  **auditoria e verificação**

• Abrange todos os serviços/objectos de custeio. Exemplos:

- | | | |
|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| - Acesso | - Postos Públicos | - Circuitos Alugados |
| - Comunicações | - Internet | - Interligação |
| - Postos públicos | - Serviço informativo | - Outros |

3. Imputação de Custos

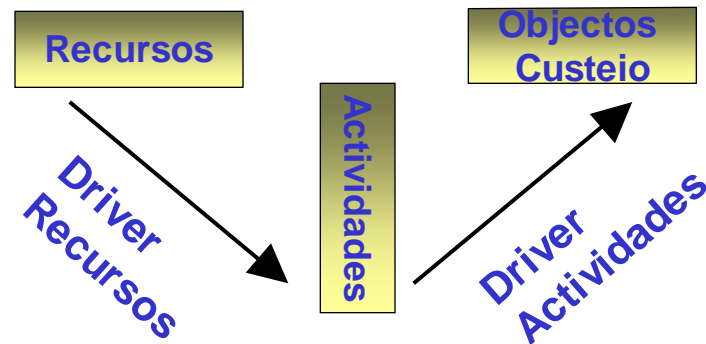
3.4. Verificação e Publicação

- 🌐 O SCA da PTC é *auditado*:
 - 🌐 Anualmente, desde o exercício de 1996;
 - 🌐 Por entidades independentes, seleccionadas pela ANACOM na sequência de um concurso público. São excluídas as empresas que auditam as contas da PTC.
- 🌐 O objectivo da auditoria é verificar a conformidade do SCA com a legislação aplicável. As auditorias podem originar recomendações/determinações de alteração do SCA.
- 🌐 Anualmente é elaborada e publicada uma declaração de conformidade do SCA da PTC.
 - 🌐 As declarações de conformidade estão disponíveis no sítio da ANACOM e no serviço de atendimento ao público (<http://www.anacom.pt/template13.jsp?categoryId=41152>).
- 🌐 A descrição do SCA implementado pela PTC, de que constam as principais categorias e regras de repartição de custos, está disponível no serviço de atendimento ao público.

3. Imputação de Custos

3.5. Metodologia

- A base de partida de construção do modelo de custeio é o balancete e os dados resultantes dos sistemas de informação do operador
- Nem todos os custos do balancete são incluídos no sistema de custeio
- *Activity Based Costing*: Custos imputados às actividades e aos produtos/serviços que os originaram, de acordo com o princípio da causalidade



3. Imputação de Custos

3.5. Metodologia



3. Imputação de Custos

3.5. Metodologia



ANACOM

Objectos de Custeio

Produto X

Produto Y

Produto Z

Custos Directos



Relação causa-efeito inequívoca com os objectos de custeio

Custos Conjuntos



Partilhados por uma família ou conjunto de produtos e serviços

Custos Comuns



Imputados da seguinte forma:

1. Análise directa da origem dos custos;
2. Ligação indirecta a outra categoria de custos ou grupo de categorias de custos para as quais seja possível estabelecer uma imputação directa;
3. Rácio entre todas as despesas directa ou indirectamente atribuídas aos outros serviços.

3. Imputação de Custos

3.6. *Custo do Capital*

- 🍷 Custos dos produtos e serviços devem incluir uma razoável margem de remuneração do capital investido
- 🍷 A taxa de remuneração do capital é determinada com base na média ponderada do custo de capital (WACC - Weighted Average Cost of Capital):

$$WACC = K_e * \left(\frac{E}{D + E} \right) * \frac{1}{1 - t_i} + K_d * \left(\frac{D}{D + E} \right)$$

- 🍷 O custo do capital próprio é determinado com base no Capital Asset Pricing Model (CAPM):

$$K_e = R_f + \beta * MRP$$

3. Imputação de Custos

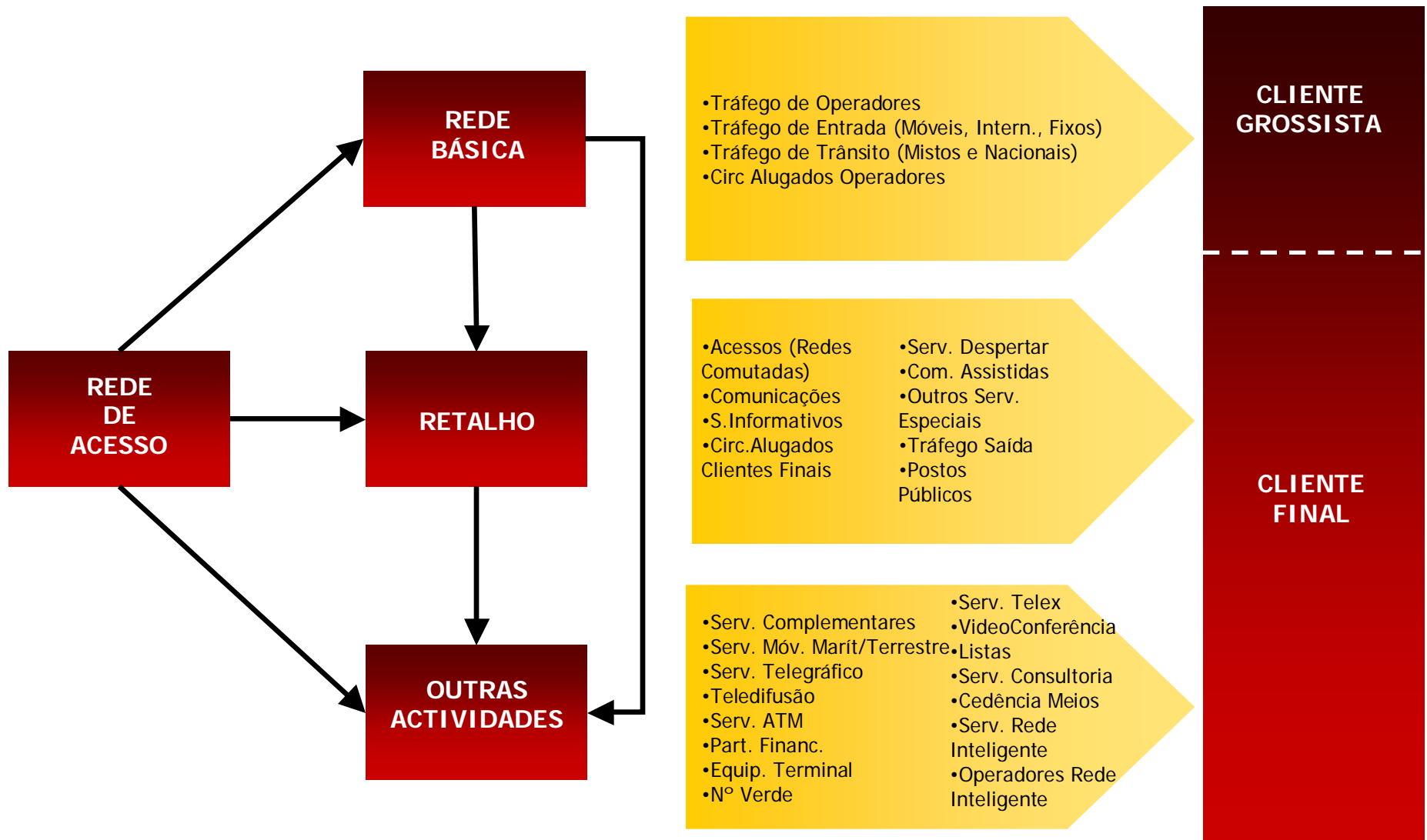
3.6. *Custo do Capital*

Custo do capital = WACC * Capital investido determinado a...


- **Valores de Mercado;** Em 1997, PTC determinou o capital investido com base no valor das acções na fase de privatização...justificações:
 - Assegurar coerência entre a utilização de uma taxa de remuneração calculada com valores de mercado e a base de capitais baseada em valores contabilísticos.
 - Remuneração de uma acção na fase de privatização incompatível com valores contabilísticos.
- **Valores Contabilísticos;** ANACOM recomendou a utilização dos dados contabilísticos de forma a:
 - Evitar eventuais efeitos especulativos e exógenos ao Grupo PTC na determinação do capital investido.
 - Evitar eventuais efeitos dinâmicos, dado a cotação da acção poder permitir determinar os seus resultados.
 - Assegurar a coerência com as auditorias anteriores.
 - Manter coerência com as práticas seguidas nos outros Estados-Membros.

3. Imputação de Custos

3.7. Separação Contabilística









Agenda

1. Sistemas de Custeio
2. Panorama Europeu
3. Imputação de Custos
-  4. **Modelização de Custos**
5. Orientação para os Custos
6. Regulação de Preços

4. Modelização de Custos

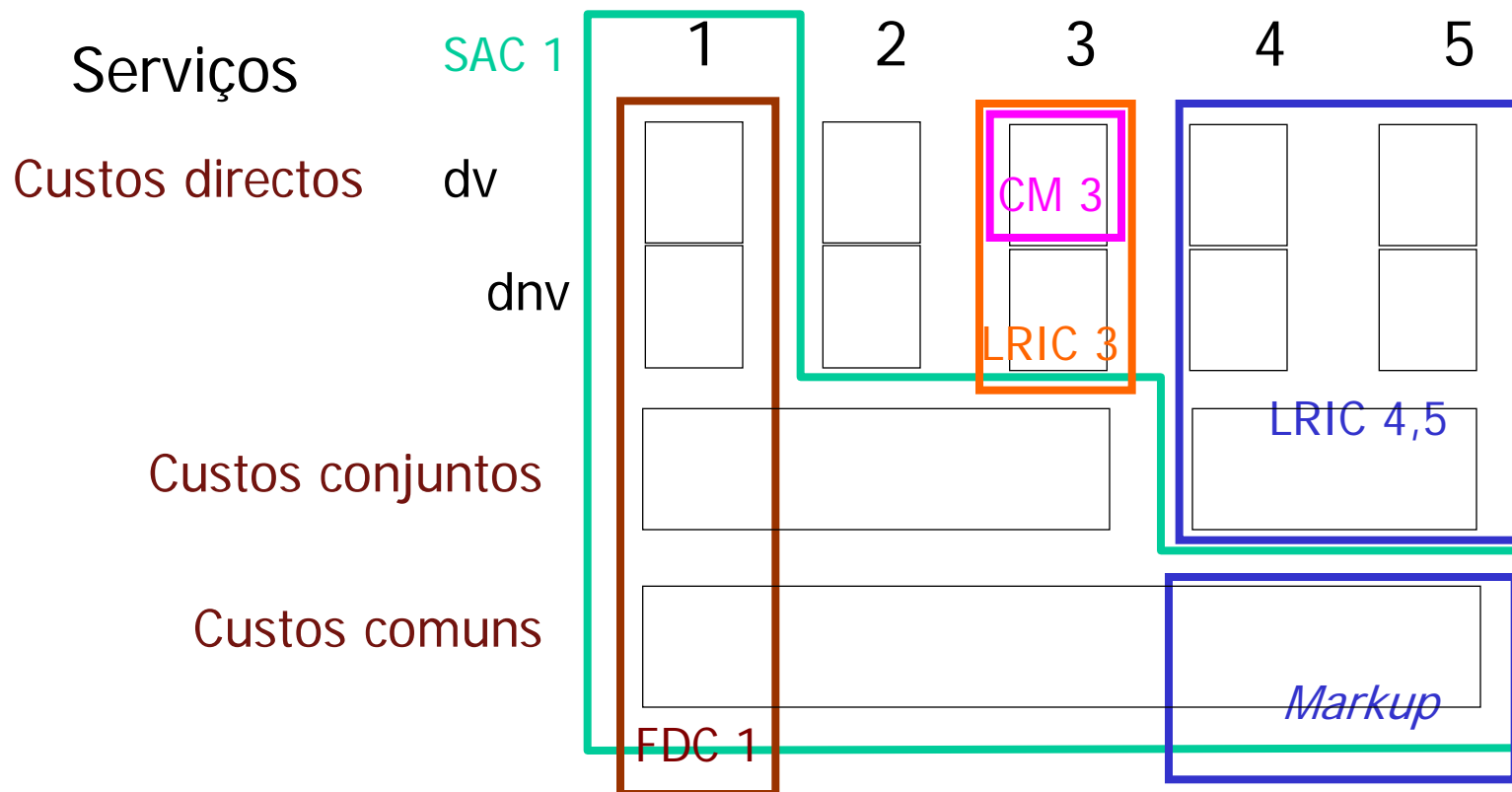
4.1. HCPM: O que é?



-  Desenvolvido pela ANACOM.
-  Modela rede de Acesso + rede de Interligação.
-  Informação Geo-referenciada. Fontes públicas e confidenciais.
-  Custos correntes estimados após consulta pública.
-  Modelo bottom-up (*scorched node*); Longo prazo (*Forward looking*).
-  Determina:
 1. Custos dos elementos de rede otimizada.
 2. Custo de rede dos serviços, baseado em *routing factors* pré-definidos, quer seja SAC, FDC ou LRIC.

4. Modelização de Custos

4.2. Metodologias de custos



🌐 LRIC > Custos Marginais

🌐 *Markups* para recuperar FL CConj e CComuns de um operador eficiente num mercado concorrencial. Rec 195/98

🌐 $LRIC + Markup \leq FDC \dots$ Se $FL-HCA < CCA$

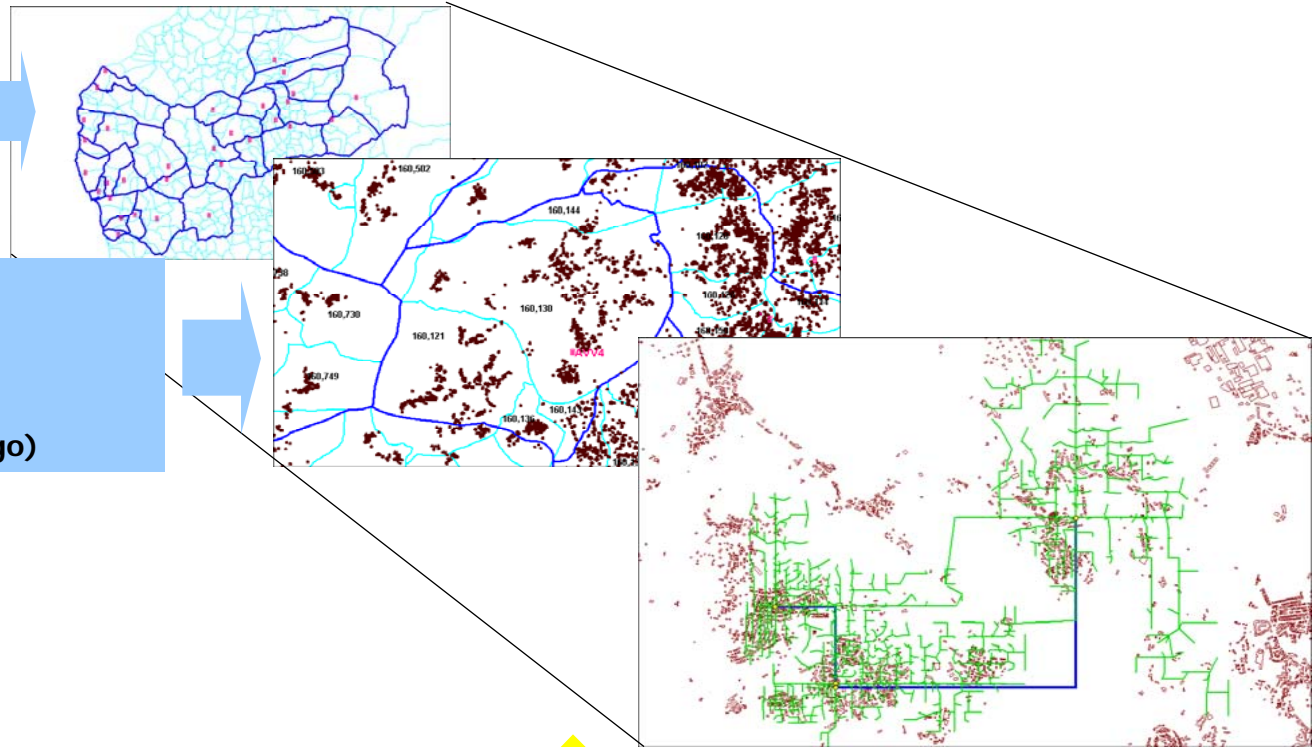
4. Modelização de Custos

4.3. HCPM: Como?

Rede de Acesso

Informação de Censos
Áreas
Localização Comutadores

Informação Edifícios
Altitude, Altimetria
Terreno
Procura (linhas de assinante, tráfego)



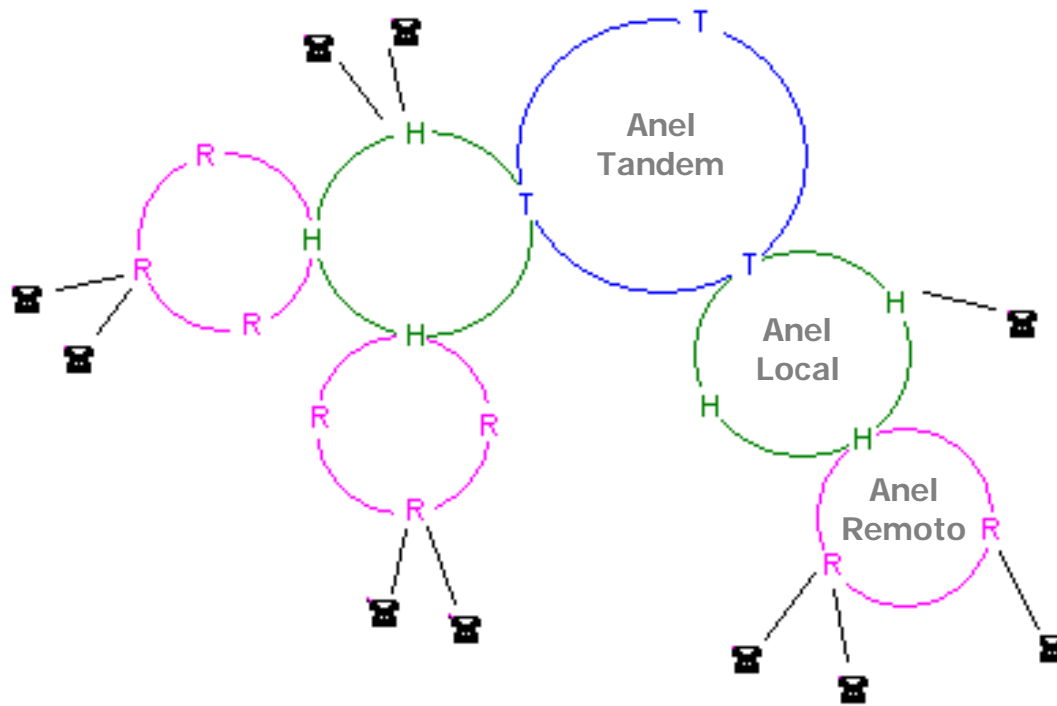
Rede de Alimentação
Rede de Distribuição

4. Modelização de Custos

4.3. HCPM: Como?

🌐 Rede de Interligação; 3 Hierarquias SDH em anel FO:

🌐 Tandem; Local; Remoto



4. Modelização de Custos

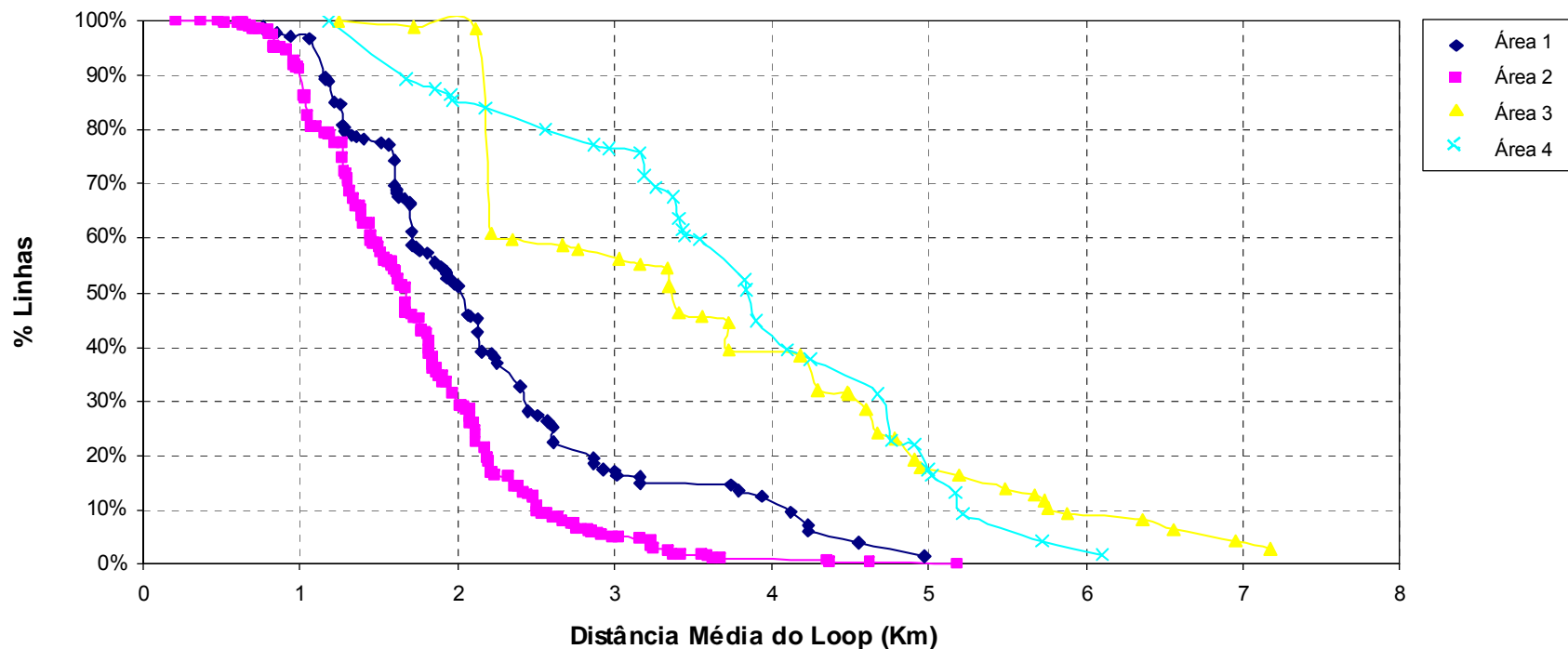
4.4. *HCPM: Porquê?*

- 🍷 Melhora conhecimento da estrutura de custos;
- 🍷 Modela situações específicas; E se...?
- 🍷 Melhora o conhecimento da complexidade da situação real;
- 🍷 Fonte de informação adicional no que respeita a custos;
- 🍷 Fornece cenários que permitem decisões mais fundamentadas.

4. Modelização de Custos

4.5. Exemplo: Custos de acesso no HCPM

% de linhas com distância de loop > x km por Área

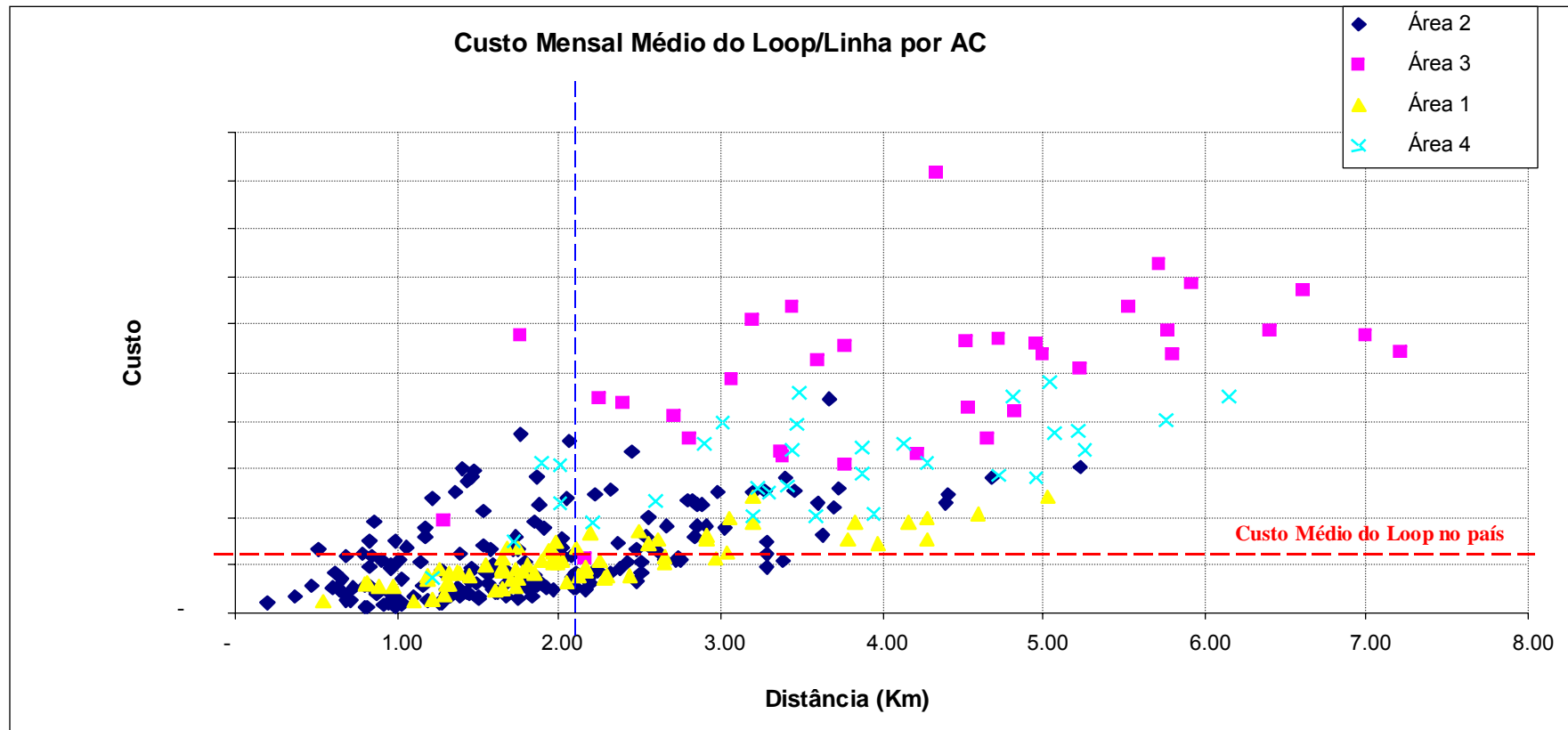


Objectivo: determinar custos de acesso por área geográfica

Áreas de interesse regulatório: LLU

4. Modelização de Custos

4.5. Exemplo: Custos de acesso no HCPM



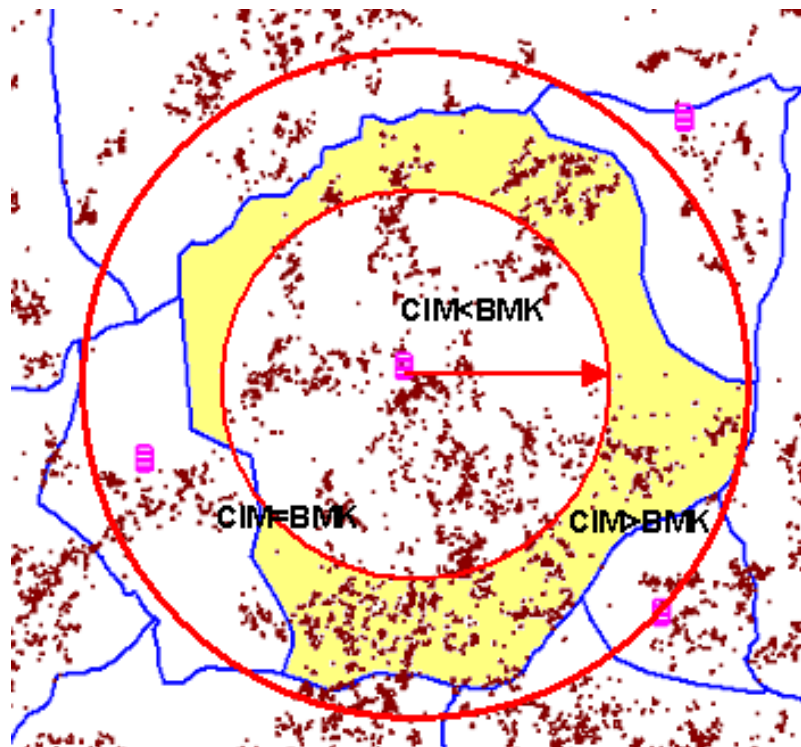
Área 1 e 2: Metropolitana;

Área 3 e 4: Rural e Urbana;

Para uma mesma distância, áreas populacionais de maior densidade têm loops mais pequenos e custos mais baixos.

4. Modelização de Custos

4.5. Exemplo: Custos de acesso no HCPM



🎯 Objectivo:

Para uma determinada área, calcula o nº de linhas em que o LRIC é superior a um determinado valor (€)

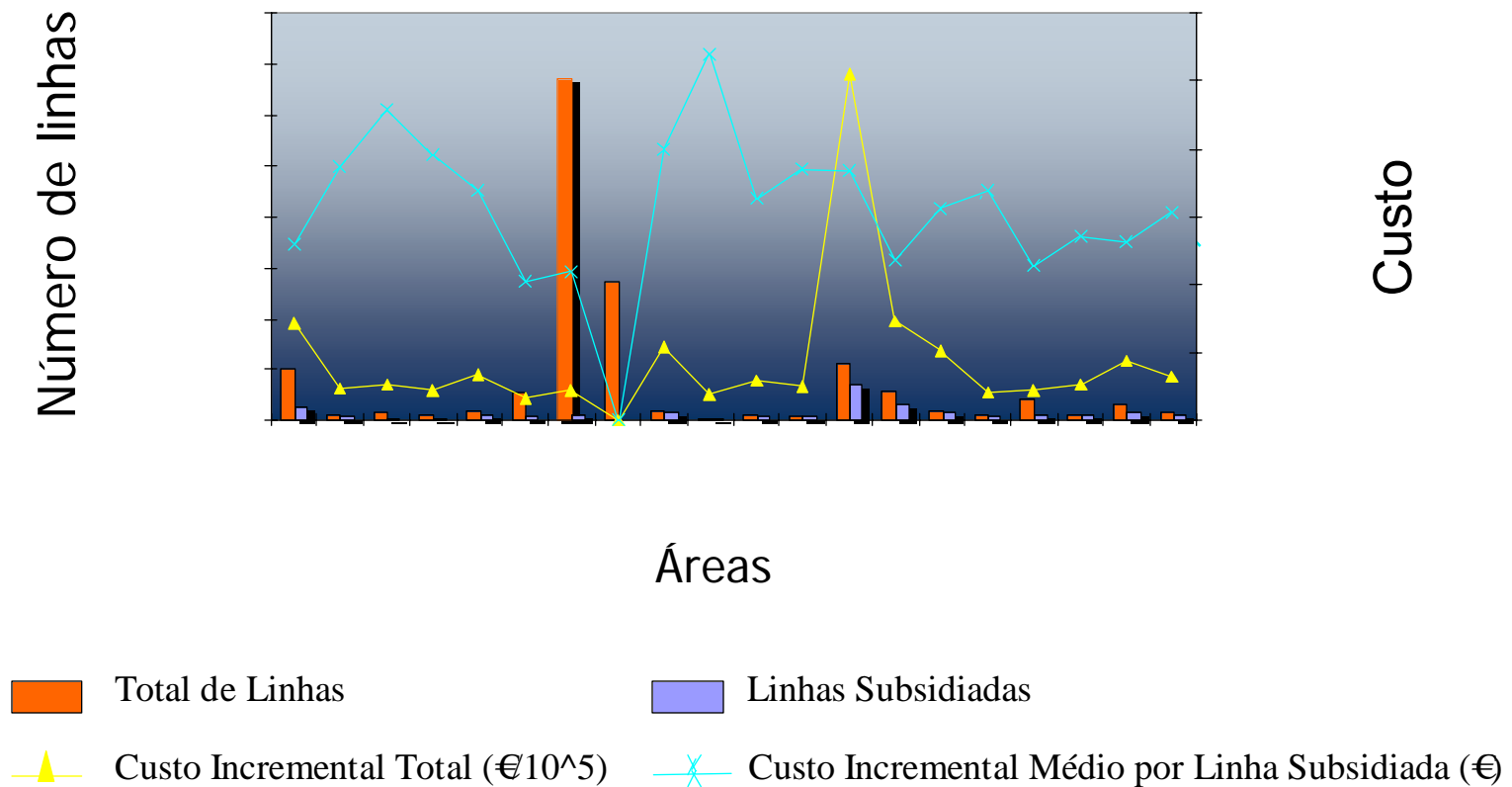
🎯 Áreas de interesse regulatório:
Custos OSU

4. Modelização de Custos


4.5. Exemplo: Custos do Serviço Universal no HCPM



Nº de linhas subsidiadas e respectivos custos LRIC; por áreas



Agenda

1. Sistemas de Custeio
2. Panorama Europeu
3. Imputação de Custos
4. Modelização de Custos
-  5. **Orientação para os Custos**
6. Regulação de Preços

5. Orientação para os custos

5.1. *Que custos?*

Custos Históricos

- 👍 Os custos existem, são identificáveis e irrefutáveis
- 👍 Contas do operador são sujeitas a auditorias abrangentes
- 👎 Há custos que reflectem ineficiências, não assegurando que os preços correspondem ao standard concorrencial de eficiência
- 👎 Novos serviços só são identificáveis após um determinado período de tempo

Custos Correntes/LRIC

- 👍 O preço baseado em custos correntes reflecte o preço que prevaleceria num mercado concorrencial
- 👍 Permite a um operador histórico eficiente recuperar os seus custos (previsionais), fornecendo os incentivos adequados ao aumento da sua rede
- 👎 A implementação é complexa, ambígua, morosa e consumidora de recursos
- 👎 Custos não estão limitados à priori
- 👎 Visão não consensual sobre o uso de LRIC para todos os serviços

5. Orientação para os custos

5.2. *Que preços?*

“Benchmarking”

- 👍 Pode ser um primeiro passo para identificar se preços comparativamente altos são atribuíveis a ineficiências
- 👍 Permite a identificação de discrepâncias de custos que requerem uma investigação mais precisa
- 👎 Não tem em consideração especificidades do mercado
- 👎 Quanto mais se utilizar benchmarking para preços ou custos, mais o sucesso de uma empresa dependerá de poder apresentar factos convincentes e análises que a façam parecer ter um melhor desempenho

Price Cap

- 👍 Permite uma flexibilidade substancial – dentro dos constrangimentos do price-cap – para reestruturar preços, com atrasos regulatórios mínimos
- 👍 É um incentivo para a redução de custos
- 👍 Assegura a previsibilidade
- 👎 Permite um alto nível de discricionariedade na formulação detalhada dos preços, o que pode ter efeitos indesejáveis
- 👎 Não permite “correções” se ocorrerem mudanças estruturais de mercado

5. Orientação para os custos




5.3. *Exemplos de intervenção da ARN*

- 🎯 ANACOM determinou alterações na oferta dos ON.
- 🎯 Na ORI e ORALL estas determinações tornaram-se recorrentes.
- 🎯 Foi utilizada a seguinte informação:
 - 🎯 Sistema de Contabilidade Analítica (custos históricos), desenvolvido pelo ON e auditado pela ARN;
 - 🎯 Critérios de eficiência (e. g. reduções de custos e previsões de tráfego);
 - 🎯 Práticas correntes na UE;
 - 🎯 Estimativas de custos para novos serviços na ORALL; custos correntes.



5. Orientação para os custos

5.3. *Exemplos: Novos serviços na ORALL*

Instalação

-  Considerada como pagamento do investimento a custos correntes.
-  Custos comuns não foram aceites.
-  No caso de custos de adaptação de edifícios, *budgets* iniciais foram questionados e especificações revistas.

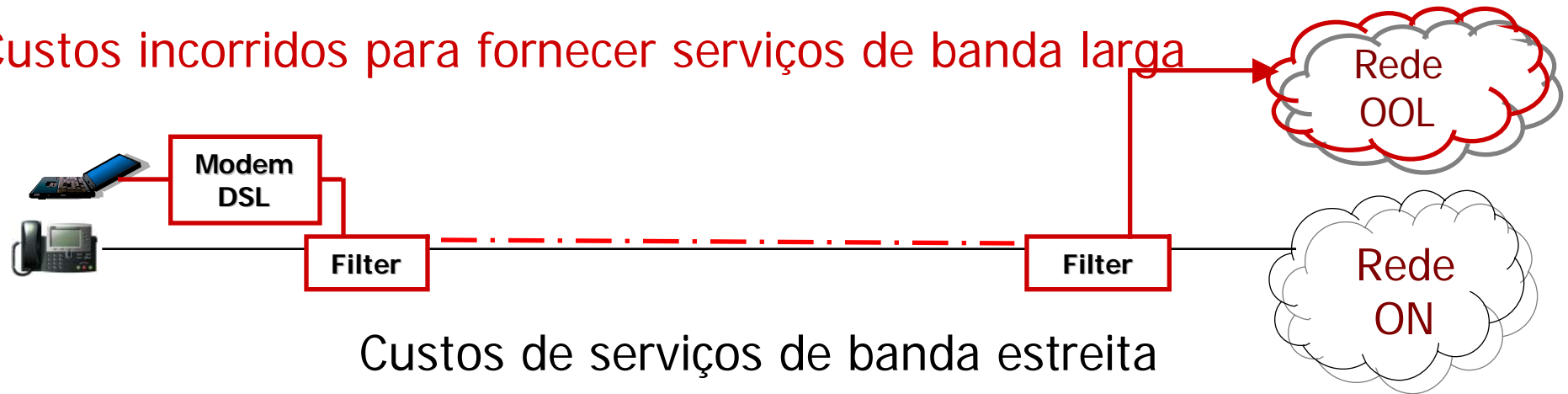
Mensalidades

-  Desagregação de serviços existentes ou elementos de custo no SCA do ON, identificação de actividades similares ou elementos de rede utilizados em outros serviços prestados pelo ON;
-  Ajustamentos nos custos de manutenção resultantes de maior QS.

5. Orientação para os custos

5.3. Exemplos: OLL Preços acesso partilhado

Custos incorridos para fornecer serviços de banda larga



Custos de serviços de banda estreita

- 🌐 Custos da linha devem ser suportados pelos serviços de banda estreita:
 - 🌐 Preços = **Custos incorridos banda larga**
 - 🌐 Mantém custos dos serviços de banda estreita
- 🌐 Custos da linha devem ser suportados pelos serviços de b.estreita e larga:
 - 🌐 Preço = (**Custos Incorridos b.larga** + Custos b.estreita)/2
 - 🌐 Contribui para reduzir custos dos serviços de b.estreita dado que os custos não são recuperados duas vezes.

5. Orientação para os custos

5.4. Conclusão


- 🍷 SCA do operador com PMS, auditado anualmente pela ARN.
 - 👍 Custos são “reais”.
 - 👎 Ineficiências são custos... mas podem ser identificadas.

- 🍷 ANR desenvolveu um modelo Bottom up LRIC.
 - 👍 Elimina “ineficiências”.
 - 👎 Introduce ambiguidade... mas os *inputs* e processos podem ser certificados.

- 🍷 Comparações internacionais – benchmarking, práticas correntes.
 - 👍 Preços estão disponíveis.
 - 👎 Custos de eficiência unitários não são necessariamente iguais, internacionalmente...mas as diferenças podem ser reconhecidas.

- 🍷 Novo enquadramento regulamentar requer uma visão harmonizada, dando espaço para abordagens diferentes.

Agenda

1. Sistemas de Custeio
2. Panorama Europeu
3. Imputação de Custos
4. Modelização de Custos
5. Orientação para os Custos
-  6. **Regulação de Preços**

Políticas e Modelos de Preços e Tarifas em Serviços de Telecomunicações Electrónicas

ANACOM

Agenda

Parte I

▶ Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Parte II

▶ Articulação de políticas tarifárias de retalho e grossistas

Parte III

▶ Política Tarifária nas redes de cabo

Parte IV

▶ Ferramentas associadas às políticas tarifárias



**Política
Tarifária
ANACOM no
mercado de
retalho**

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Enquadramento Regulamentar

ANACOM



PRINCIPIOS TARIFÁRIOS	TODOS PRESTAD./OPER AD.	OPERAD. COM PMS NO MERCADO SFT	PREST. SU E CONCESSIONÁR IA
Liberalização de preços	X	X	X
Igualdade / Não discriminação	X	X	X
Transparência	X	X	X
Não discriminação	X	X	X
•Orientação para custos •Ajustamento progressivo dos preços aos custos		X	X
Acessibilidade para os utilizadores			X
ENQUADRAMENTO REGULAMENTAR	Nº1 art. 19º Lei 91/97 Nº1 art. 34º DL 474/99	Nº4 art.36º DL 474/99	Convenção de Preços Nº1 art.10º DL 458/99

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Enquadramento Regulamentar



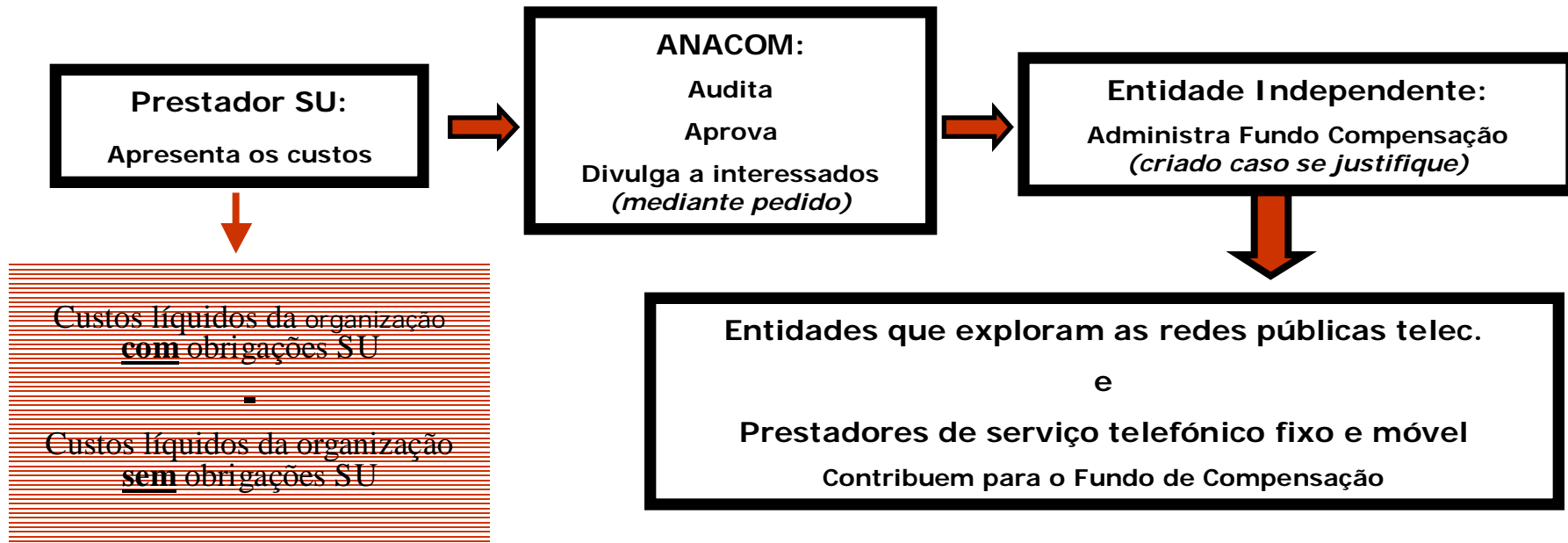
Regras de Preços	TODOS OP./PREST.	OPERAD. COM PMS EM SFT	PREST. SU E CONCESS.
<ul style="list-style-type: none">•Preços de acesso, utilização redes telf. fixas e SFT discriminados por funções (Ex. vários tipos de barramento de chamadas)•Admissibilidade de preços diferenciados por categorias de serviços ou utilizadores•Preços desagregados para facilidades adicionais	X	X X	X
Admissibilidade de preços diferenciados com base em critérios geográficos			X
Admissibilidade de preços diferenciados segundo volumes de tráfego em diferentes períodos	X	X	X
Regime preços postos. assinante - Price Cap Regime preços p.públicos-Rácio preços P.Públicos/P.Assinante			X
Adopção medidas que garantam acesso serv. em condições económicas + favoráveis a cidadãos c/ menores recursos			X
ENQUADRAMENTO REGULAMENTAR	Art 34º DL 474/99	Art 34º e 36º DL 474/99	Art 15º DL 31/03 Convenção de Preços Art 10º DL 458/99

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Enquadramento Regulamentar



Processo de compensação das *eventuais* margens negativas do Serviço Universal (DL 458/99)



Deliberação da ANACOM de 21/08/03

(<http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=75270>)

- Não aceitar aplicar quaisquer mecanismos compensatórios sobre o período anterior à **liberalização plena e efectiva** do mercado das telecomunicações.
- Solicitar à PTC que, querendo, apresente uma demonstração fundamentada de eventuais custos líquidos associados à prestação do serviço universal de telecomunicações.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Enquadramento Regulamentar



- ▶ Convenção de Preços para o Serviço Universal (assinada entre a ANACOM, DGCC e PTC em 31/12/2002)

<http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=56831>

2. Âmbito da convenção

2.1 - A presente Convenção estabelece o regime de preços aplicável às seguintes prestações do Serviço Universal (SU) de telecomunicações:

- a) SFT na modalidade de assinante
 - instalação de linha de rede analógica
 - assinatura de linha de rede analógica
 - comunicações telefónicas no País
- b) SFT na modalidade de postos públicos
 - Comunicações telefónicas no País
- c) Listas telefónicas e serviço informativo

2.2 - Aos preços das demais ofertas abrangidas pelo serviço universal aplicam-se as regras constantes do Regulamento de Exploração do SFT, aprovado pelo Decreto-Lei nº 474/99, de 8 de Novembro.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Enquadramento Regulamentar



► Convenção de Preços para o Serviço Universal *cont.*

3. Princípios

- 3.1 - Os preços das prestações do serviço universal devem ter em conta o ajustamento progressivo dos preços aos custos, obedecer aos princípios da transparência e não discriminação e garantir a acessibilidade para os utilizadores.
- 3.2 - Os requisitos de ajustamento progressivo aos custos e de acessibilidade relativos às prestações referidas no número 2.1 são objectivados através do consagrado nos artigos 5, 6 e 7.

5. Regime de preços – modalidade de assinante

- 5.1 - A variação média ponderada dos preços das prestações do Serviço Telefónico Fixo na modalidade de assinante não pode ser superior a **IPC-3 p.p.** e **IPC-2.75 p.p.**, em termos nominais, para os anos de 2002 e 2003, respectivamente.

6. Regime de preços – modalidade de postos públicos

- 6.1 - A relação entre o preço da comunicação do Serviço Fixo de Telefone, na modalidade de postos públicos e na modalidade de assinante não poderá ser superior, em média e para cada tipo de tráfego, a **2 em 2002**, com **acréscimos máximos de 0.5** em cada um dos anos subsequentes de vigência da presente Convenção até ao **limite de 3**.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Enquadramento Regulamentar



► Convenção de Preços para o Serviço Universal *cont.*

7. Regime de preços – listas e serviços informativos

7.1 - A edição e distribuição de listas telefónicas de assinantes é gratuita.

7.2 - A variação do preço do serviço informativo não pode ser superior a **IPC+15 p.p.**, para cada ano de vigência da presente Convenção.

9. Clientes reformados e pensionistas: redução de 50% na assinatura e uma redução adicional de 10% sobre a assinatura e comunicações de valor conjunto não inferior a 3,53 € (s/ IVA).

10. Plano de Baixo Consumo: desconto de 15% na assinatura, desconto de 20% nos primeiros 5€ de comunicações, agravamento de 100% nos 5€ seguintes e preço normal no consumo que exceda os 10€ em comunicações.

13. Vigência

13.1 - A presente Convenção vigora até à implementação do novo enquadramento legislativo nacional aplicável ao serviço universal decorrente do direito comunitário.

13.2 - Sem prejuízo do disposto no número anterior, a presente Convenção vigora no máximo até 31 de Dezembro de 2003.

13.3 - No caso de em 31 de Dezembro de 2003 não estar implementado o novo enquadramento legislativo a que se refere o número 1, mantêm-se em vigor as regras de fixação de preços constantes da convenção até à referida implementação.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Price-cap em vigor



Modalidade de assinante

- Instalação
- Mensalidade
- Comunicações no País

Variação média ponderada

$\leq \text{IPC} - 3\%$, em 2002

$\leq \text{IPC} - 2.75\%$, em 2003

Modalidade de Postos Públicos

Preço comunicações em Postos Públicos ≤ 2 , em 2002,
Preço comunicações em Postos de Assinante com acréscimos de 0.5 num limite de 3

Serviço Informativo

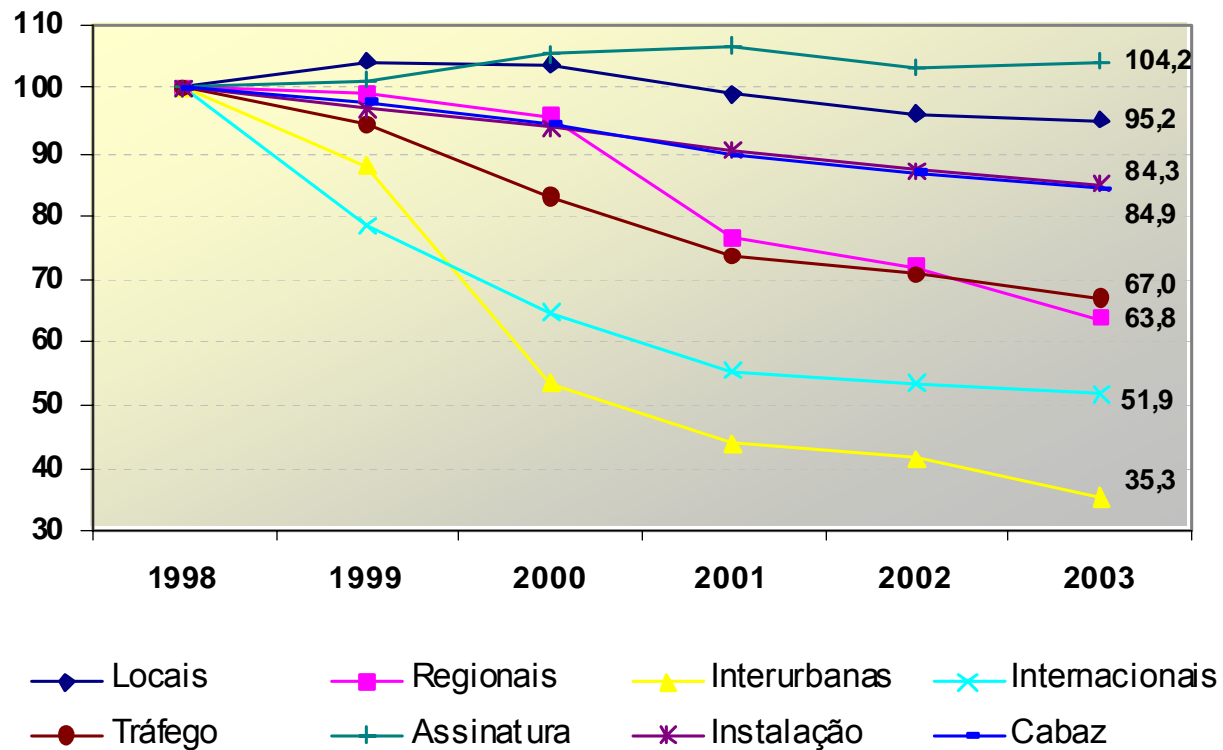
Variação anual do preço $\leq \text{IPC} + 15\%$

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Evolução dos preços

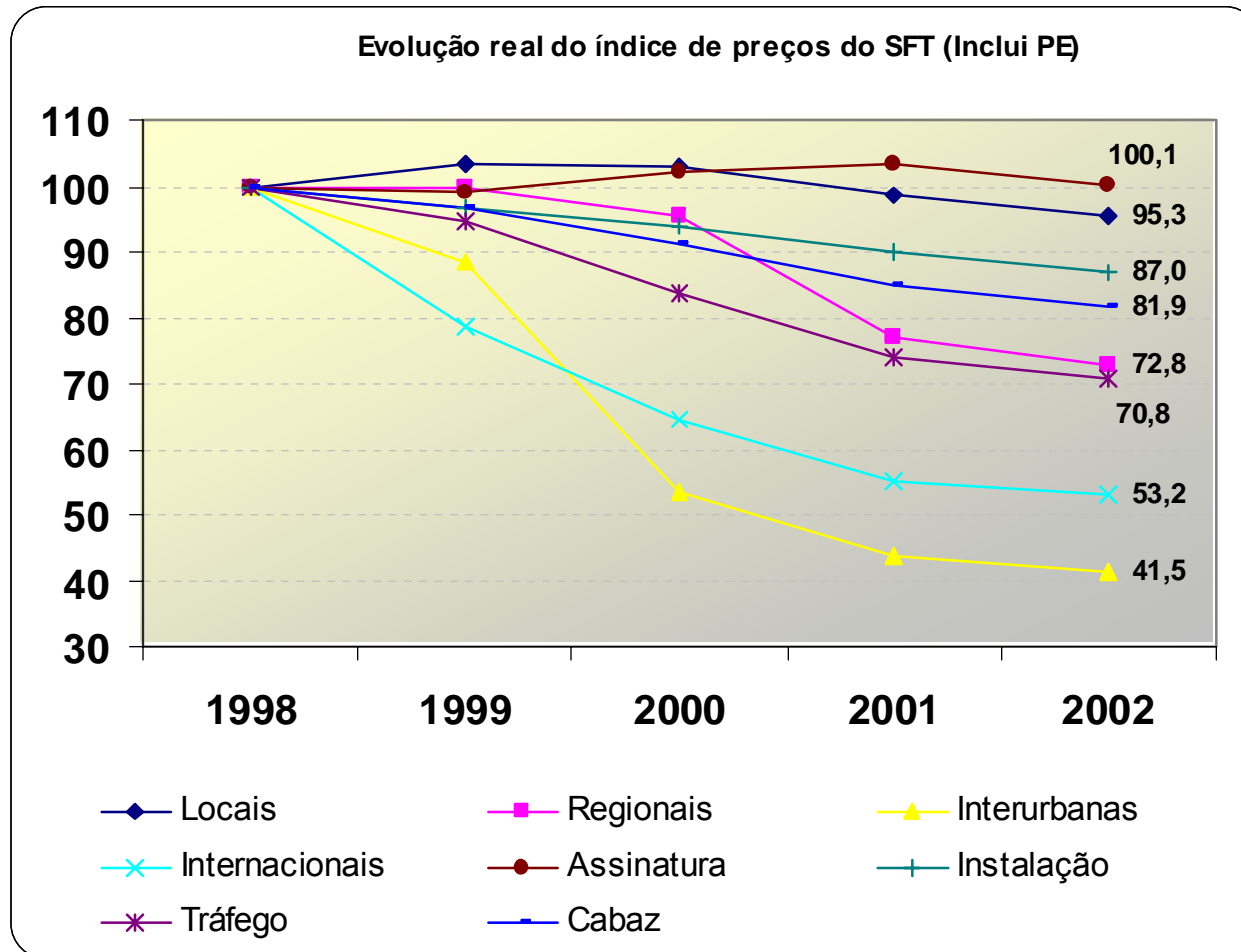


Evolução real do índice de preços do SFT (Standard)



Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Evolução dos preços

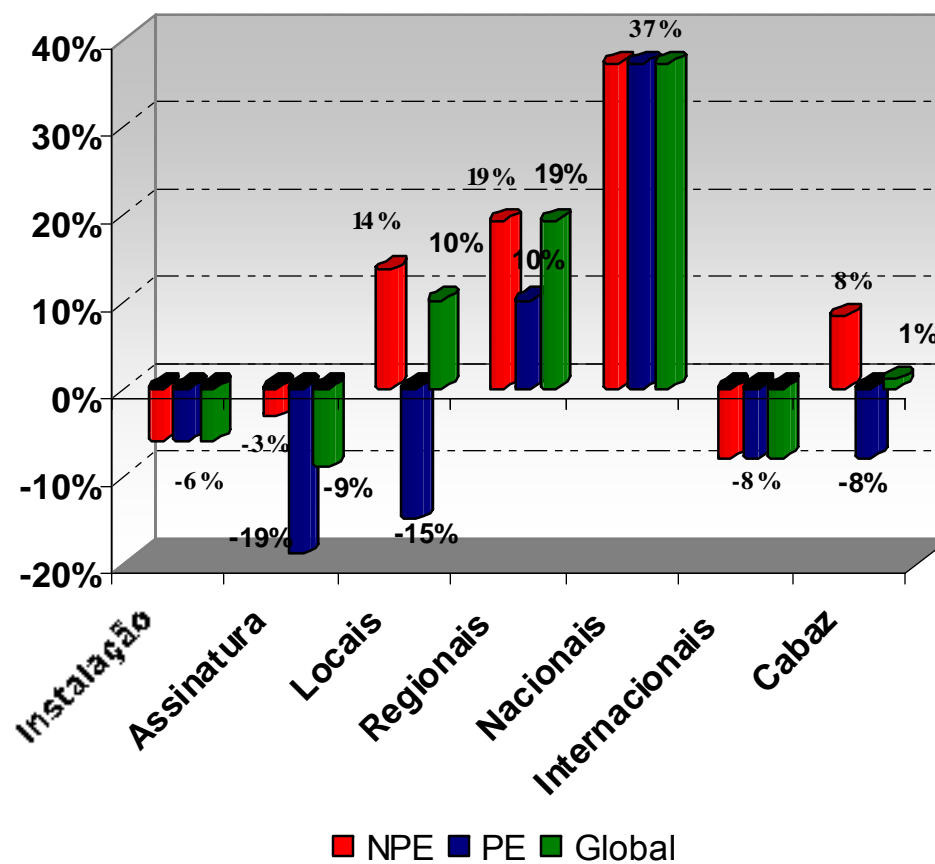


Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Evolução dos preços



Desvios face à média da U.E. (sem Portugal)



Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Metodologia de *price-cap*



- Proteger consumidores de preços excessivamente elevados
- Pode funcionar como incentivo à eficiência, na medida em que, dada a restrição dos preços, tende a promover a redução de custos



- Deixa de fazer sentido quando existe concorrência no mercado, tornando-se desadequados os valores estabelecidos
- Necessidade de adoptar medidas complementares para os consumidores c/ padrões de consumo mais baixos que o consumidor médio

Situações adequadas à aplicação de um *price-cap*

- Mercados onde a concorrência é inexistente ou ainda não atingiu uma fase de maturação efectiva;
- Entidades com poder de mercado significativo;
- Prestadores do serviço universal.

Serviços adequados à aplicação de um *price-cap*

- Serviços onde não existe concorrência;
- Serviços destinados a pessoas com necessidades especiais (fracos recursos económicos, reformados e pensionistas, ...).

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Metodologia de *Price-cap*



Factores para a definição de um price-cap

- **Cabaz de consumo que represente o comportamento do consumidor típico**

Tendo em conta:

- Eficiência económica
- Custos de administração
- Protecção dos interesses das classes especiais de consumidores

Métodos de construção do cabaz:

- Agregação dos consumidores em diversas categorias de acordo c/ rendimento e c/ despesa realizada em telecomunicações
- Diferentes serviços ponderados pelo peso relativo da receita gerada por cada um deles

- **Índice de preços ao qual se vai retirar a parcela relativa aos ganhos de competitividade gerados em cada ano (IGP – X)**

Idealmente, o índice de preços deveria reflectir exactamente o aumento de preços dos inputs da indústria.

Soluções alternativas: índice de preços no consumidor; deflator do PIB (melhor adequação à evolução dos inputs, dado incorporar também a evolução dos custos dos bens de capital).

- **Factor de ajustamento (X)**

Deve reflectir:

- Ganhos estimados de produtividade
- Taxa de rentabilidade razoável para empresas com idêntico nível de risco

X elevado:

- incentivos à eficiência
 - maior transferência excedente para consumidor
- mas*
- efeitos perversos nas contas da empresa
 - Barreira à entrada de novos operadores

- **Período de ajustamento**

Suficientemente longo, estimulando o aumento de eficiência.

Suficientemente curto, evitando o risco de não verificação da orientação para os custos e acompanhando a rápida evolução tecnológica.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Novo Quadro Regulamentar



Directiva Quadro (2002/21/CE)

(<http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=54995&contentId=87539>)

Art. 8º - Objectivos de política geral e princípios de regulação

As ARN devem promover a concorrência na oferta de redes e serviços, nomeadamente:

- ✓assegurando que os utilizadores, incluindo os utilizadores deficientes, obtenham o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade
- ✓assegurando que a concorrência não seja distorcida nem entravada

As ARN devem defender os interesses dos cidadãos da U.E., nomeadamente:

- ✓assegurando que todos os cidadãos tenham acesso a um serviço universal
- ✓promovendo a prestação de informações claras, especialmente exigindo transparência nas tarifas e nas condições de utilização dos serviços de comunicações electrónicas acessíveis ao público
- ✓respondendo às necessidades de grupos sociais específicos, nomeadamente utilizadores deficientes

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Novo Quadro Regulamentar



Directiva Serviço Universal (2002/22/CE)

(<http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=55001&contentId=87552>)

Art. 9º - Acessibilidade das tarifas

As ARN acompanharão a evolução e o nível das tarifas a retalho dos serviços identificados com fazendo parte das obrigações de SU e prestados por empresas designadas, em especial no que diz respeito aos preços nacionais no consumidor e ao rendimento nacional.

Os Estados-Membros poderão exigir às empresas de S.U.:

- a oferta de opções ou pacotes tarifários diferentes dos oferecidos em condições comerciais normais (para consumidores com baixos rendimentos ou com necessidades sociais especiais),
- o respeito de níveis máximos de preços,
- o nivelamento geográfico de preços,
- outros regimes semelhantes,
- a prestação de apoio aos consumidores identificados como tendo baixos rendimentos ou necessidades sociais especiais.

As ARN garantirão que estas condições sejam totalmente transparentes e que sejam publicadas e aplicadas de acordo com o princípio da não discriminação.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Novo Quadro Regulamentar



Directiva Serviço Universal (2002/22/CE) *cont.*

Art. 17º - Controlos regulamentares dos serviços a retalho

Os Estados-Membros garantirão que, sempre que:

- um dado mercado retalhista não é concorrencial,
- as obrigações definidas no âmbito da Directiva Acesso e ao nível da (pré-)selecção de chamada não são suficientes para garantir os objectivos,

as ARN imporão obrigações regulamentares, proporcionais e justificadas, às entidades com PMS, que podem incluir:

- não imposição de preços excessivamente altos,
- não inibição da entrada no mercado ou restrição da concorrência através de preços predatórios,
- não demonstração de preferência indevida por utilizadores finais específicos,
- não agregação excessiva dos serviços.

De modo a proteger os interesses dos utilizadores, promovendo ao mesmo tempo uma concorrência efectiva, as ARNs poderão impor:

- preços máximos de retalho,
- medidas de controlo individual de tarifas,
- medidas destinadas a orientar as tarifas para os custos,
- preços de mercado comparáveis.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Novo Quadro Regulamentar



Directiva Serviço Universal (2002/22/CE) *cont.*

Art. 21º - Transparência e publicação de informação

Os Estados-Membros garantirão que sejam postas à disposição dos utilizadores finais e dos consumidores informações transparentes e actualizadas sobre os preços e tarifas aplicáveis e os termos e condições habituais de acesso aos serviços telefónicos.

As ARN encorajarão a prestação de informações que permitam aos utilizadores uma avaliação do custo dos padrões alternativos de utilização, através, por exemplo, de guias interactivos.

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho

Novo Quadro Regulamentar

ANACOM



	Obrigações dos Reguladores Nacionais	Instrumentos de Regulação do operador com PMS
Acessibilidade de tarifas Art. 9º DSU	<p>Acompanhar a evolução e nível das tarifas a retalho relativamente a:</p> <ul style="list-style-type: none">•Preços nacionais no consumidor•Rendimento nacional	<ul style="list-style-type: none">•Pacotes tarifários específicos•Limites máximos de preços•Nivelamento geográfico de preços•Apoio a consumidores c/ baixos rendimentos ou PNE's
Concorrência efectiva Art. 8º DQ Art. 17º DSU	<ul style="list-style-type: none">•Garantir que a concorrência não seja distorcida•Neutralidade tecnológica da regulação•Assegurar aos utilizadores o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade•Averiguar a não existência de: (a) preços excessivamente altos; (b) preços predatórios; (c) preferência indevida por utilizadores finais específicos; (d) agregação excessiva de serviços	<ul style="list-style-type: none">•Preços máximos de retalho•Medidas de controlo individual de preços•Medidas destinadas a orientar os preços aos custos•Preços de mercado comparáveis
Transparência Art. 21º DSU Art.8º DQ	<p>Encorajar a prestação de informações em termos de alternativas tarifárias</p>	<p>Informação transparente e actualizada sobre:</p> <ul style="list-style-type: none">•Preços•Termos e condições de acesso aos serviços <p>(Ex.: guias interactivos)</p>

Política Tarifária ANACOM no mercado de retalho


Novo Quadro Regulamentar



Lista indicativa de mercados retalhistas

- Acesso à rede telefónica pública num local fixo para clientes residenciais
- Acesso à rede telefónica pública num local fixo para clientes não-residenciais
- Serviços telefónicos locais e/ou nacionais publicamente disponíveis fornecidos num local fixo para clientes residenciais
- Serviços telefónicos internacionais publicamente disponíveis num local fixo para clientes residenciais
- Serviços telefónicos locais e/ou nacionais publicamente disponíveis fornecidos num local fixo para clientes não-residenciais
- Serviços telefónicos internacionais publicamente disponíveis num local fixo para clientes não-residenciais
- O conjunto mínimo de linhas alugadas (que compreende os tipos especificados de linhas alugadas de débito igual ou inferior a 2Mb/s referidas no artigo 18º e no Anexo VII da Directiva Serviço Universal).

(<http://www.anacom.pt/template20.jsp?categoryId=55017&contentId=87570>)

The image features a solid red background. On the left side, there are three overlapping circles of varying shades of red, creating a layered effect. In the center, there is a prominent white circle. Inside this white circle, the text "Articulação de Políticas de Retalho e Grossistas" is written in a bold, black, sans-serif font, arranged in four lines.

**Articulação de
Políticas de
Retalho e
Grossistas**



Necessidade de política regulatória concertada entre retalho e interligação

- Operadores verticalmente integrados (operações no mercado retalhista e grossista)
- Questões de concorrência transversais aos mercados:
 - subsídio cruzada
 - preços predatórios
 - compressão de margens



Novo quadro regulamentar

Art 17.º da Directiva S.U.

Se as obrigações impostas no âmbito da Directiva Acesso (mercados grossistas) não forem suficientes para garantir os objectivos, então as ARN imporão obrigações nos mercados retalhistas.

Exemplos de Intervenção da ANACOM

☑ **Oferta grossista Rede ADSL PT**

(<http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=69190>)

Considerando que:

- (i) com vista a assegurar a concorrência no mercado de retalho de serviços de banda larga, é necessário intervir para garantir que o preço grossista permita a existência de uma margem adequada,
- (ii) os descontos previstos na oferta "Rede ADSL PT" distorcem claramente as condições de concorrência,

a ANACOM determinou alterações à oferta grossista "Rede ADSL PT", designadamente

- Eliminação dos descontos, através da incorporação destes nos respectivos preços
- Preço Grossista \leq Preço Retalho – 40%, para a oferta de débito 512 kbps/128 kbps.

Exemplos de Intervenção da ANACOM

Pacotes Tarifários PT Comunicações

(<http://www.anacom.pt/template12.jsp?categoryId=70156>)

Atendendo aos princípios da orientação para os custos e da não discriminação, a ANACOM deliberou a suspensão da oferta de determinados pacotes tarifários da PT Comunicações (“PT Grupos”), tendo aceite a oferta de outros (“PT Horários” e “PT Destinos”), dado que estes seriam possíveis de replicar pelos operadores concorrentes tendo em conta os encargos de interligação.

	Receitas retalho	Custo interligação	Margem	Orientação p/ Custos
PT Horários				
Noite Fim de Semana	€ 7,56	€ 4,46	70%	Sim
After Hours	€ 5,80	€ 3,11	86%	Sim
Part Time	€ 12,61	€ 8,18	54%	Sim
PT Grupos				
Amigos 1 para 1	€ 5,00	€ 4,70	6%	Não
Amigos 1 para 3	€ 6,30	€ 4,70	34%	Não
PT Destinos				
Portugal	€ 5,80	€ 2,42	139%	Sim
Espanha	€ 7,48	€ 6,12	22%	Sim
Reino Unido	€ 8,32	€ 6,12	36%	Sim
Alemanha	€ 8,32	€ 6,12	36%	Sim
França	€ 8,32	€ 6,12	36%	Sim
EUA	€ 10,84	€ 8,57	26%	Sim
Canadá	€ 10,84	€ 9,97	9%	Sim

The image features a solid red background. On the left side, there are three overlapping circles of varying shades of red, creating a layered effect. In the center, there is a prominent white circle. Inside this white circle, the text "Política Tarifária nas Redes de Cabo" is written in a bold, black, sans-serif font, arranged in three lines.

**Política
Tarifária nas
Redes de Cabo**

Política Tarifária nas Redes de Cabo

ANACOM

Modelos existentes na U.E. para os canais "*must carry*"

- ❑ O operador de distribuição de televisão por cabo é **remunerado** pelo operador de televisão pelo transporte dos seus canais
- ❑ O operador de distribuição de televisão por cabo **remunera** o operador de televisão pelo transporte dos seus canais
- ❑ O operador de distribuição de televisão por cabo transporta **gratuitamente** os canais do operador de televisão

No novo quadro regulamentar, as obrigações de transporte impostas podem, se adequado, implicar que seja prevista uma remuneração proporcionada (Directiva SU).

Em Portugal,



- N° canais "*must carry*" é limitado
- Obrigações impostas nas licenças
- Transporte de canais é factor atractivo na captação de clientes



Obrigações "*must carry*" podem não resultar em custos líquidos para os operadores de distribuição

Política Tarifária nas Redes de Cabo

ANACOM

Cálculo dos custos das obrigações de "must carry"

- ✓ Custos totalmente distribuídos
- ✓ Custos incrementais de longo prazo
- ✓ Efficient Component Pricing Rule
- ✓ Ramsey-Boiteux e Laffont-Tirole



Ferramentas
associadas à
política tarifária

Ferramentas associadas à política tarifária

ANACOM

SCA

O actual sistema de contabilidade analítica da PT Comunicações caracteriza-se por:

- modelo *top-down*
- custos históricos totalmente distribuídos
- imputação de custos segundo o princípio ABC
- abrange todos os produtos/serviços prestados

Estimativas de custos

Efectuadas tendo em conta:

- evolução esperada dos custos dos principais inputs,
- ganhos de produtividade expectáveis,
- pressupostos quanto à evolução de determinados tipos de custos (e.g., custos de *curtailment*).

Comparações

Comparações internacionais de preços, focando, nomeadamente, as práticas correntes em termos do nível de preços, da estruturas tarifárias e dos componentes da oferta.

...obrigado pela atenção

ANACOM

Questões?...



ANACOM

AUTORIDADE NACIONAL DE COMUNICAÇÕES

carlos.costa@anacom.pt