

ANEXO

**METODOLOGIA A APLICAR NO CÁLCULO DOS CUSTOS LÍQUIDOS DO SERVIÇO
UNIVERSAL DE TELECOMUNICAÇÕES**

Índice

1. Enquadramento	3
2. Metodologia de cálculo dos CLSU.....	3
2.1. Princípios gerais.....	3
2.2. Custos Líquidos das Prestações do SU	6
2.2.1. Ligação à rede telefónica pública num local fixo e acesso aos serviços telefónicos acessíveis ao público	6
2.2.1.1. Determinação das áreas não rentáveis	7
2.2.1.2. Determinação dos clientes não rentáveis em áreas rentáveis	14
2.2.2. Reformados e pensionistas	16
2.2.3. Disponibilização de uma lista telefónica completa e de um serviço de informações	19
2.2.4. Oferta adequada de postos públicos	20
2.3. Benefícios indirectos	20
2.3.1. Reputação empresarial e reforço da marca.....	22
2.3.2. Ubiquidade	23
2.3.3. Efeitos de ciclo de vida	25
2.3.4. Exploração de uma base de dados de clientes	27
2.3.5. Publicidade nos postos públicos.....	27
2.3.6. Mailing.....	28

2.3.7. Taxas de regulação - valor da taxa anual devida pelo exercício da actividade de fornecedor de redes e serviços de comunicações electrónicas (alínea b) do n.º1 do artigo 105º da LCE).....	28
---	----

1. Enquadramento

O presente documento descreve a metodologia definida pelo ICP – Autoridade Nacional de Comunicações (ICP-ANACOM) para o cálculo dos custos líquidos das obrigações de serviço universal de telecomunicações (CLSU), prestado pelo Prestador do serviço universal (PSU)¹, a ser aplicada até que o(s) prestador(es) de serviço universal, que venha(m) a ser designado(s) por meio de concurso, inicie(m) a prestação desse serviço, caso em que os CLSU são identificados no âmbito do próprio processo concursal.

A metodologia aqui constante beneficiou de um trabalho de consultoria realizado pela *Wik-Consult GmbH*, o qual é disponibilizado em simultâneo na presente consulta.

2. Metodologia de cálculo dos CLSU

2.1. Princípios gerais

A designação de um operador como PSU impõe-lhe um conjunto de obrigações, nomeadamente em termos de aceitação de todos os clientes, independentemente da sua localização geográfica e da sua rentabilidade. O cálculo dos CLSU tem como objectivo avaliar o impacte dessas obrigações no PSU, através da comparação da sua situação actual, em que tem que respeitar as obrigações de Serviço universal (SU), com uma situação hipotética em que o PSU não teria que as respeitar.

Dessa avaliação resulta a identificação dos custos decorrentes das referidas obrigações, mas também os benefícios que lhe estão associados, obtendo-se por diferença, os CLSU.

Por outro lado, o cálculo dos CLSU baseia-se no cálculo de custos líquidos directos, com impacte mensurável directamente nas contas do PSU e de benefícios indirectos, associados a vantagens, nalguns casos intangíveis, de que o PSU beneficia pelo facto de ser designado como tal, nomeadamente os relacionados com a reputação empresarial e imagem de marca, com os efeitos de ciclo de vida, a ubiquidade da rede e a publicidade nos postos públicos.

¹ Importa referir que ao longo do presente documento é feita referência à PT Comunicações, S. A. (PTC) uma vez que é o PSU designado a quem será aplicável a metodologia ora descrita.

A determinação do custo líquido directo do SU baseia-se nos custos que o PSU evitaria e nas receitas que perderia se, em consequência de não ter obrigações de SU, não prestasse o serviço em áreas geográficas não rentáveis e, naquelas que são rentáveis, não prestasse serviço a clientes que nelas não fossem rentáveis ou não prestasse serviços em condições diferentes das condições comerciais normais (ex: o caso específico dos reformados e pensionistas). A informação sobre custos necessária para este exercício é obtida, maioritariamente a partir dos registos contabilísticos da PTC.

Os custos e os activos do PSU devem ser valorizados a custos históricos. Os custos históricos são os apresentados nas demonstrações financeiras da empresa, geralmente valorizados ao custo de aquisição. O reconhecimento dos custos com base em informação histórica afasta a necessidade de se proceder ao ajuste destes custos com base em pressupostos teóricos, contribuindo para uma maior transparência. Ademais estes custos são facilmente auditáveis dado que são conhecidos e encontram-se disponíveis ou são facilmente produzidos. Com efeito, a informação é retirada, nomeadamente do Sistema de contabilidade analítica (SCA) para efeitos regulatórios e das contas gerais da empresa, reflectindo os activos usados para a prestação dos serviços, a capacidade instalada e a utilização de rede que lhe são inerentes, o que permite ao PSU recuperar os custos efectivamente incorridos no fornecimento das prestações do serviço universal.

O CLSU compreende também uma parcela de remuneração referente ao custo de capital. O custo de capital é calculado com base no valor líquido dos activos não correntes, sendo a depreciação relevante dos activos a contabilística. Deste modo os activos são valorizados com base no preço pago na data da compra e subsequentes amortizações. O valor da taxa de custo de capital a aplicar até ao ano 2008 (inclusive) é o constante do respectivo SCA da PTC ou, quando seja o caso, o valor ajustado após o processo de auditoria. A partir do ano 2009 e até 2011 será aplicável o valor da taxa de custo de capital definido pelo ICP-ANACOM na deliberação de 10.02.2010. Nos anos seguintes aplicar-se-á o que vier a ser deliberado nesta matéria pelo ICP-ANACOM.

Em termos de divisão geográfica, considera-se a topologia de rede do PSU, sendo a área abrangida por cada um dos “*Main Distribution Frame*” (MDFs) da PTC a unidade de referência para aferição das áreas de custo. Na sua escolha, considerou-se o nível hierárquico mais básico da topologia de rede da PTC sobre o qual este operador poderia tomar decisões de

planeamento e de investimento. Esta abordagem é igualmente consistente com o entendimento de que os CLSU são gerados principalmente por via dos custos do acesso.

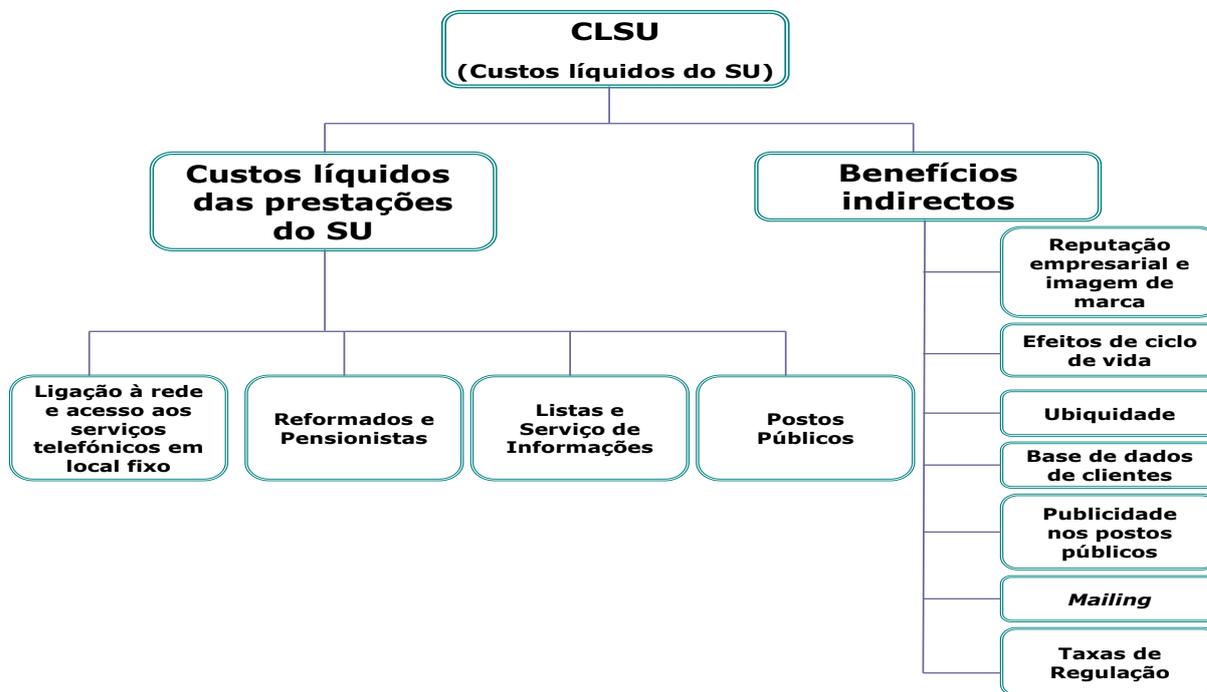
Esta metodologia foi seguida por outros países que calcularam os CLSU, referindo-se, a título de exemplo, os casos da Bélgica, França e Espanha.

De acordo com o disposto na alínea e) do art.º 96.º da LCE, “O custo líquido das obrigações de serviço universal é calculado como a soma dos custos líquidos das componentes específicas das obrigações de serviço universal”. Deste modo, considera-se que o CLSU resulta da soma das componentes deficitárias, ou seja, no caso de alguma componente apresentar uma margem positiva esse valor não deve ser utilizado para compensar as eventuais margens negativas apuradas noutra(s) componente(s). Esta abordagem respeita a lógica subjacente ao apuramento do CLSU, em que só se deve tomar em conta os custos dos serviços que não seriam prestados por uma entidade que não tivesse obrigações de SU. Uma componente que apresente margens positivas, seria em princípio prestada por um operador regido exclusivamente por critérios comerciais.

Esta abordagem tem sido igualmente seguida por outros Reguladores, nomeadamente, na Bélgica, França e Itália.

A Figura 1 apresenta, em termos esquemáticos, os aspectos-chave contemplados na metodologia de cálculo do CLSU:

Figura 1 – Componentes contempladas na metodologia de cálculo dos CLSU



De notar que devem ser considerados para efeitos do cálculo dos CLSU as margens positivas de todos os serviços prestados fora do âmbito do SU e que se suportem em acessos do SU.

2.2. Custos Líquidos das Prestações do SU

2.2.1. Ligação à rede telefónica pública num local fixo e acesso aos serviços telefónicos acessíveis ao público

Descreve-se de seguida a metodologia de apuramento dos CLSU associados aos clientes não rentáveis, ou seja aqueles clientes que ligados à rede do PSU geram receitas insuficientes para cobrir a totalidade dos custos que provocam.

A metodologia diferencia dois tipos de clientes não rentáveis: a) aqueles que predominam em determinadas áreas, fazendo com que estas se tornem globalmente não rentáveis e b) aqueles que residem entre clientes rentáveis, de tal forma que tais áreas globalmente permanecem rentáveis. O primeiro conjunto será analisado na secção 2.2.1.1. e o segundo na secção 2.2.1.2.

De notar que, os custos associados aos postos públicos em áreas não rentáveis são contabilizados na componente de acesso do serviço telefónico em local fixo por forma a evitar uma dupla contabilização destes custos. Os custos associados aos postos públicos não rentáveis em áreas rentáveis são contabilizados especificamente na componente de postos públicos.

A secção 2.2.2 analisa a metodologia a ser seguida para o cálculo dos custos com o programa de apoio aos reformados e pensionistas.

2.2.1.1. Determinação das áreas não rentáveis

A. Introdução

O apuramento dos CLSU associados à obrigação de ligação à rede telefónica pública num local fixo e acesso aos serviços telefónicos acessíveis ao público, inicia-se através da determinação dos custos evitáveis e das receitas perdidas de cada uma das áreas geográficas consideradas (definidas ao nível de MDF) caso nelas fosse descontinuada a prestação do serviço. A listagem dos MDF para os quais a diferença entre custos evitáveis e receitas evitáveis é positiva (áreas em que o valor dos custos evitáveis é superior ao valor das receitas perdidas) constitui uma primeira listagem das áreas geográficas, ou seja, dos MDF, candidatos a representarem áreas não rentáveis.

Após essa primeira iteração e com vista à determinação precisa de todas as áreas não rentáveis é necessário incluir no modelo os efeitos das chamadas recebidas, através da consideração das chamadas iniciadas em áreas rentáveis e destinadas a áreas não rentáveis, uma vez que estas não seriam efectuadas caso o serviço nas áreas não rentáveis não fosse oferecido. Para isso, é necessário: a) determinar as receitas perdidas e os custos evitáveis associados às chamadas efectuadas a partir de áreas rentáveis e destinadas a áreas não rentáveis; b) reavaliar as áreas até aqui rentáveis, tendo em consideração o efeito das chamadas perdidas, determinado em a) e c) determinar nova listagem de áreas candidatas a serem consideradas não rentáveis. A reclassificação de receitas perdidas e de custos evitáveis devida a comunicações de áreas rentáveis para áreas não rentáveis não irá alterar a totalidade de receitas e custos quando somadas todas as áreas.

O processo é necessariamente iterativo, na medida em que, face à alteração da listagem de áreas candidatas a não rentáveis, haverá mais efeitos de chamadas recebidas a terem que ser considerados. Realizar-se-ão assim o número de iterações necessário até à estabilização no número de MDF não rentáveis, concluindo-se o processo quando o número de áreas classificadas como não rentáveis na iteração N seja idêntico ao número de áreas classificadas como não rentáveis na iteração N-1.

Neste tipo de abordagem, para além do efeito das chamadas recebidas, poder-se-ia também considerar um outro efeito, associado a chamadas de substituição. Num cenário em que o PSU descontinuasse a prestação do SU em certas áreas e a certos clientes considerados não rentáveis, é razoável pressupor que esses clientes encontrariam formas alternativas para efectuar pelo menos uma parte dessas comunicações. Sempre que essas chamadas de substituição fossem efectuadas com recurso à rede do PSU (por exemplo através de postos públicos ou a partir de locais alternativos) estas receitas não seriam perdidas pela descontinuação do serviço.

No entanto, num mercado onde o acesso e a utilização do serviço telefónico móvel são amplamente e generalizados, seria de esperar que, em caso de descontinuação do serviço telefónico fixo por parte do PSU, este retiraria um benefício reduzido do efeito das chamadas de substituição, cabendo a maior parte aos operadores dos serviços móveis.

Assim, o ICP-ANACOM entende não ser materialmente significativo o impacto na melhoria das estimativas dos CLSU resultante da inclusão do efeito das chamadas de substituição, não justificando o próprio custo de produção de estimativas razoavelmente precisas desse efeito, razão pela qual este efeito não é considerado na presente metodologia.

B. Critérios de plausibilidade

Uma vez estabilizado o número de áreas geográficas classificadas como sendo áreas não rentáveis, é necessário considerar a aplicação de dois critérios adicionais para robustecer o modelo e aumentar a sua aderência à realidade: a) critério da existência de concorrência efectiva e b) critério do “enclave”.

A aplicação dos critérios a cada uma das áreas não rentáveis deve ser avaliada caso a caso pelo PSU, tendo este a obrigação de fundamentar detalhadamente as razões pelas quais

considera que a sua aplicação não se justifica. De notar que, caso a fundamentação não seja aceite pelo ICP-ANACOM, as áreas em causa serão equiparadas a áreas rentáveis, para efeito, nomeadamente, do apuramento de eventuais clientes não rentáveis em áreas rentáveis.

De seguida explicitam-se estes dois critérios:

a) Critério da existência de concorrência efectiva: Seguindo a aproximação definida na deliberação do ICP-ANACOM, de 14.10.2009, relativa à definição e análise dos mercados de fornecimento grossista de acesso (físico) à infra-estrutura de rede num local fixo e de fornecimento grossista de acesso em banda larga (mercados 4 e 5 da Recomendação da Comissão Europeia 2007/879/CE de 17 de Dezembro de 2007) que determinou, entre outros aspectos, a supressão das obrigações impostas ao Grupo PT no mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga nas “áreas C” por considerar que existe concorrência efectiva nas referidas áreas, é entendimento desta Autoridade que para efeitos de refinamento das áreas a considerar como não rentáveis, a aplicação de um critério semelhante ao definido em sede da referida análise de mercados é pertinente.

Recorde-se que na citada deliberação de 14.01.2009 foram definidos de forma fundamentada as chamadas “áreas C” (áreas competitivas) que correspondem às áreas de central onde existe pelo menos um operador co-instalado e onde existe pelo menos um operador de rede de distribuição por cabo e onde a percentagem de alojamentos cablados do principal operador na área de central é superior a 60 por cento.

Para efeitos de refinamento das áreas não rentáveis considera-se que, a aplicação do critério definido na deliberação de 14.01.2009 não seria adequado, nomeadamente por razões de dificuldade de apuramento da informação relativa às redes de distribuição por cabo, para cada ano em que a presente metodologia vai ser aplicada. Deste modo, entende-se que após a determinação das áreas não rentáveis devem ser analisadas especificamente as que correspondem a áreas de central onde existem pelos menos dois operadores co-instalados.

De facto, considera-se que existindo dois operadores co-instalados numa determinada central é razoável questionar-se se o PSU não prestaria serviços nessa mesma área,

ainda que não tivesse a obrigação de prestar o SU. As decisões dos operadores de se co-instalarem em determinadas centrais assentam, naturalmente, em critérios de ordem económica alicerçados em objectivos de obtenção de margens positivas nos serviços prestados. Ao existirem pelo menos dois operadores co-instalados numa determinada central tal facto indicia que essas áreas apresentam de facto um índice de concorrência efectiva, não sendo assim de considerar nesse caso, para efeitos de cálculo dos CLSU, essas áreas como áreas não rentáveis, sem se efectuar uma análise detalhada às razões que eventualmente justifiquem a falta de rentabilidade da área. Para efeitos de aplicação deste critério deve-se considerar a situação existente em termos de operadores co-instalados a 31 de Dezembro de cada ano.

b) Critério do “enclave”: Após a aplicação do critério da existência de concorrência efectiva entende-se ajustado aplicar o critério do “enclave”², ou seja, no caso de uma área não rentável se encontrar totalmente cercada por áreas consideradas rentáveis, então deve o PSU apresentar os critérios que consideraria, no momento da decisão de investimento, e que justificariam, caso não tivesse obrigações de SU, a decisão de não ligar a área em questão.

De facto, considera-se que no caso de se apurar uma área não rentável que seja cercada por áreas rentáveis, seria difícil ao PSU conhecer a priori a rentabilidade dessa área, e optar no momento da decisão de investimento por não a ligar. Uma vez ligada a área, não seria realista que o PSU procedesse ao seu desligamento, já que uma análise de ciclo de vida, poderia mostrar que, no futuro, passaria a ser rentável.

C. Custos Evitáveis

Os custos evitáveis compreendem os custos evitáveis dos acessos e os custos evitáveis dos outros serviços prestados sobre os acessos de cada MDF (sendo que a identificação dos serviços a considerar se encontra discriminada a título indicativo no Apêndice 1).

² Esta abordagem foi considerada no estudo *Methodology for calculating the net cost of PTC's universal service obligations of the definition of an “excessive burden”* da WIK-Consult GnbH para o ICP-ANACOM e a problemática a ela subjacente referida nas análises da ARCEP relativas aos CLSU da France Telecom.

– Custos evitáveis dos acessos

No sistema de contabilidade regulatória da PTC, existem custos associados aos acessos, ou seja, custos decorrentes da prestação do serviço de instalação da linha telefónica e sua manutenção.

O apuramento dos custos evitáveis por acesso deve ser efectuado para cada área, ou seja, por MDF, uma vez que as suas características variam significativamente, em função de critérios geográficos, populacionais e das opções tecnológicas adoptadas para a construção do acesso (nomeadamente traçados aéreos ou enterrados). No caso particular dos postos públicos deverá ser considerada a generalidade dos custos evitáveis que lhes estão associados.

Os custos evitáveis por acesso são determinados, para cada MDF, no quadro da contabilidade regulatória da PTC, sendo necessário analisar exhaustivamente todos os custos por forma a determinar se são classificados como evitáveis ou não evitáveis. Apenas se consideram, para efeitos de cálculo dos CLSU, os custos efectivamente atribuídos ao acesso e que sejam evitáveis (terminem) no momento em que determinada área fosse descontinuada. Deste modo, torna-se necessário obter nomeadamente a seguinte informação:

- Listagem dos activos afectos ao MDF (infra-estrutura, equipamentos, etc.), indicando os valores de aquisição, os respectivos anos de aquisição, os períodos de vida útil, os valores das depreciações acumuladas e o valores líquidos dos activos, bem como o custo de capital aplicável;
- Listagem contendo os custos de exploração do MDF, devidamente desagregada pelas suas diversas componentes.

A contabilidade regulatória da PTC, actualmente em vigor, desagrega os custos totais em “custos directos” (aqueles que apresentam uma relação directa e inequívoca com os produtos/serviços que originaram a sua ocorrência), “custos conjuntos” (os que podem ser atribuídos a um produto ou serviço de forma não aleatória (por exemplo, através da sua atribuição a uma determinada actividade ou estabelecendo-se uma relação indirecta a outra categoria de custos que seja directamente atribuível)) e “custos comuns” (os que se justificam

pela actividade a nível global do operador, isto é, são custos que continuariam a ser incorridos se um certo serviço fosse abandonado e que também seriam incorridos se esse fosse o único serviço da empresa).

Uma vez que os custos comuns são independentes do nível e âmbito de actividade do PSU e deste modo não respondem a variações marginais nos serviços ou nas áreas servidas, considera-se, como regra, que não devem ser tidos em consideração no cálculo dos CLSU. Excepções à regra apenas serão aceites se for demonstrado que algumas funções que geram custos comuns seriam influenciadas com a descontinuação de áreas não rentáveis

– Custos evitáveis de todos os outros serviços

Para além dos custos do acesso, para cada MDF, há um conjunto de custos associados a à prestação de todos os outros serviços suportados nas linhas de acesso, nomeadamente as comunicações telefónicas.

Tendo em conta que os custos evitáveis associados aos serviços de comunicações prestados sobre os acessos, ao contrário dos custos dos acessos, são razoavelmente independentes das características de cada MDF, considera-se aceitável determiná-los com base em valores médios obtidos através da divisão do total dos custos associados à prestação dos serviços em causa pelo total do número de linhas telefónicas.

O valor dos custos evitáveis de todos os outros serviços é determinado, para cada uma das áreas, multiplicando as quantidades de todos os serviços prestados sobre as linhas de acesso dessa área pelos respectivos custos unitários (média nacional) de prestar esses serviços (custos por minuto, custos por linha alugada, etc).

D. Receitas Perdidas

As receitas perdidas correspondem às receitas que o PSU deixaria de obter se descontinuasse a prestação do SU. Tal como acontece no caso dos custos evitáveis, são tidas em consideração as receitas associadas aos acessos (essencialmente instalação e assinatura da linha de rede) e as receitas de todos os outros serviços prestados sobre acessos (nomeadamente, receitas provenientes das comunicações e dos serviços prestados

por via das ofertas grossistas estando a identificação dos serviços a considerar discriminada a título indicativo no Apêndice 1).

– Receitas perdidas dos acessos

As receitas perdidas de acesso devem ser determinadas para cada área, obtendo-se os respectivos valores pela multiplicação do valor anual do preço da assinatura mensal pelo número de acessos analógicos por área acrescido das receitas de instalação provenientes de novos acessos instalados no ano em causa.

– Receitas perdidas de todos os outros serviços

Para apuramento das receitas perdidas de todos os outros serviços é necessário determinar, para cada uma das áreas, as quantidades de todos os serviços prestados sobre as linhas de acesso e as receitas que seriam perdidas se esses serviços cessassem. As receitas obtêm-se multiplicando as quantidades pelo preço unitário, sendo este obtido através da média ponderada, quando existam várias tarifas ou existam tarifas não-lineares com mais de duas componentes.

Para o cálculo desta rubrica é utilizada informação com um nível adequado de desagregação que permita diferenciar entre serviços de retalho e serviços grossistas, apresentando-se no anexo 1 a título exemplificativo um conjunto de tabelas tipo a considerar para o efeito.

O apuramento das receitas perdidas, provenientes da introdução do efeito das chamadas recebidas a que nos referimos no ponto 2.2.1.1 é obtido com base na seguinte informação:

- Comunicações provenientes de todas as áreas de originação, isto é, de todos os MDF (incluindo o próprio MDF, já que uma proporção das comunicações originadas será também dirigida para assinantes da mesma área), indicando a quantidade (número de minutos), o preço por unidade e a receita resultante.
- Comunicações internacionais destinadas aos assinantes de cada MDF.
- Comunicações de chamadas recebidas de outros operadores.

A informação deve ser compilada em tabelas semelhantes à tabela 3 do anexo 1.

2.2.1.2. Determinação dos clientes não rentáveis em áreas rentáveis

Após a determinação das áreas não rentáveis, conforme descrito no ponto 2.2.1.1, procede-se à identificação dos clientes não rentáveis residentes em áreas rentáveis, sendo que estes podem ser: i) clientes que geram receitas insuficientes para cobrir os respectivos custos, e (ii) clientes que apresentam custos individuais de acesso elevados que excedem as receitas geradas, ainda que estas sejam iguais ou superiores à média nacional.

– Clientes que geram receitas insuficientes para cobrir os respectivos custos

Considera-se não ser pertinente ter em conta, para cálculo dos CLSU, este grupo de clientes.

Tal resulta do facto de se considerar que este grupo de clientes é de difícil identificação e que o custo líquido que lhes está associado não terá impacte material no cômputo global dos CLSU, na medida em que os únicos custos a considerar serão apenas os custos da ligação local e da manutenção do cliente e as respectivas receitas, mesmo que baixas, deverão cobrir, pelo menos parcialmente, esses custos. Acresce ainda que nos casos em que subsista um custo líquido remanescente, é razoável assumir que, face à sua dimensão, mesmo sem obrigação de prestar o SU, a PTC suportaria a despesa correspondente como um custo normal do seu negócio.

De notar, no entanto, que as tarifas sociais para reformados e pensionistas são tratadas como um caso especial no ponto 2.2.2.

– Clientes que apresentam custos individuais de acesso elevados que excedem as receitas geradas, ainda que estas sejam iguais ou superiores à média nacional

Devem incluir-se no cálculo dos CLSU os custos líquidos gerados pelos clientes não rentáveis em áreas rentáveis, decorrentes da existência de custos de acesso anormalmente elevados.

Idealmente, deverão ser identificados individualmente todos os clientes não rentáveis que residem em áreas rentáveis e que geram custos de acesso anormalmente elevados, devendo a causa desse custo elevado ser devidamente justificada pelo PSU (poderão incluir-se neste caso, por exemplo, clientes cujos comprimentos de lacete local sejam anormais).

No caso de essa identificação individual não ser possível, deve ser utilizada uma amostra representativa dos MDF que constituem as áreas rentáveis, nas quais se identificarão os clientes não rentáveis com custos de acesso anormalmente elevados e a sua proporção no total dos clientes dessa amostra. Esta proporção será aplicada para estimar os clientes não rentáveis por via do elevado custo de acesso em todas as áreas rentáveis do território nacional.

Para efeito da identificação destes clientes deve ser demonstrado que os elementos de rede que geram o custo anormalmente elevado resultam de componentes de rede dedicadas unicamente ao cliente (ou grupo de clientes) em causa, sendo que os custos dos elementos de rede que sejam partilhados com clientes rentáveis não são considerados custos evitáveis, e conseqüentemente não são aceites para o cálculo do CLSU.

O cálculo do CLSU de servir clientes não rentáveis em áreas rentáveis tem por base uma abordagem semelhante à descrita na secção 2.2.1.1. É, ainda assim, necessário considerar algumas especificidades que podem alterar, em certa medida, a metodologia aí adoptada. Em particular, a existirem dificuldades na identificação das receitas perdidas dos serviços não relacionados com o acesso, aceita-se que seja considerada neste caso como estimativa a média nacional de todos os clientes.

Para determinar as chamadas recebidas pelos clientes não rentáveis em áreas rentáveis originadas por clientes rentáveis, deverá, em primeiro lugar, estimar-se o total das chamadas terminadas em clientes não rentáveis residentes em áreas rentáveis, o que poderá efectuar-se através da consideração de uma percentagem fixa das chamadas por estes originadas. De forma a evitar dupla contabilização, as receitas de chamadas provenientes de clientes não rentáveis, tanto em áreas rentáveis como não rentáveis, não deverão ser consideradas, devendo estas receitas ser estimadas com base na proporção de receitas das chamadas geradas por todos os clientes não rentáveis, em relação à receita total de chamadas originadas por todos os clientes nacionais. O valor destas receitas recebidas deverá ser reclassificado como pertencente às receitas perdidas dos clientes não rentáveis e não às receitas dos clientes rentáveis, à semelhança do efectuado na determinação dos CLSU das áreas não rentáveis.

2.2.2. Reformados e pensionistas

Nos termos do Decreto-Lei nº 20-C/86, de 13 de Fevereiro, com a redacção que lhe foi conferida pelo Decreto-Lei nº 18/2003, de 3 de Fevereiro, a PTC tinha obrigação de oferecer aos reformados e pensionistas, cujo agregado familiar auferisse um rendimento mensal igual ou inferior ao ordenado mínimo nacional, um desconto de 50 por cento no aluguer da linha de assinante sendo que, de acordo com referido Decreto-Lei, a PTC seria anualmente reembolsada pelo Estado das perdas de receitas decorrentes da atribuição do referido desconto³.

Com a aprovação da Lei n.º 53-A/2006, de 29 de Dezembro, a qual aprovou o Orçamento do Estado para o ano de 2007, foi revogado o Decreto-Lei n.º 20-C/86 em que o Estado assegurava à PTC o pagamento pela aplicação do desconto de 50 por cento na mensalidade do STF aos reformados e pensionistas.

Por deliberação do ICP-ANACOM de 17.05.2007 esta Autoridade determinou à PTC, com efeitos a 01.01.2007, a disponibilização, no âmbito do serviço universal, aos reformados e pensionistas assinantes de uma única linha de rede analógica, cujo agregado familiar auferisse um rendimento mensal igual ou inferior ao ordenado mínimo nacional, de um desconto de 50 por cento sobre o aluguer da linha de rede e a obrigação de repercutir o referido desconto sobre os acessos ORLA que suportem serviços aos clientes que reúnam as condições anteriormente descritas. A mesma deliberação estipulava que o desconto de 50 por cento sobre a assinatura seria considerado em sede de avaliação dos CLSU, tal como previsto no art.º 95º e no art.º 96º da Lei n.º 5/2004.

Na sequência desta deliberação o PSU começou a suportar um custo adicional por cliente, independente do nível de receitas do mesmo, situação que numa operação comercial normal

³ Adicionalmente, o art.º 9º da Convenção para o serviço universal de telecomunicações, de 30.12.2002, definiu, no âmbito das obrigações sociais, que a PTC ficaria obrigada a oferecer aos clientes nessas circunstâncias, além do referido desconto de 50 por cento sobre a mensalidade, condições de prestação do STF não inferiores a um desconto de 10 por cento sobre a mensalidade e a um crédito em comunicações telefónicas nacionais, de valor conjunto não inferior a €3,53 (sem IVA). Com a Deliberação de 14.12.2004, a qual define as obrigações aplicáveis às empresas com poder de mercado significativo nos mercados retalhistas de banda estreita e simultaneamente estabelece regras em matéria de preços do serviço universal, as regras de fixação de preços previstas na Convenção, por via do art.º 124º da Lei nº5/2004 deixaram de vigorar, tendo sido eliminada a obrigação de oferta pela PTC do desconto adicional de 10 por cento na assinatura e do crédito em comunicações.

não seria obrigado a manter. Deste modo, o custo líquido adicional decorrente desta prestação corresponde ao valor do desconto que lhe está associado.

O valor anual deve ser obtido pela aplicação da seguinte fórmula:

$$CdRP = \sum_{n=1}^{12} [NRP_{cd \text{ mês } n} (1 + \epsilon \times \Delta \% P / 100) \times 0,5 \times MSTF_{\text{mês } n}]$$

em que,

CdRP - Custos associados à prestação do desconto aos reformados e pensionistas.

$NRP_{cd \text{ mês } n}$ - Número de reformados e pensionistas que usufruem do desconto no mês n, incluindo os reformados e pensionistas que usufruem deste desconto por via da ORLA.

ϵ – Elasticidade procura-preço da mensalidade do acesso.

$\Delta \% P$ – Variação percentual dos preços (actualmente a variação percentual de preços é 100%).

$MSTF_{\text{mês } n}$ - Valor da mensalidade do STF vigente no mês n.

Este cálculo deve ter em conta o efeito de elasticidade procura-preço, ou seja, considera o número de reformados e pensionistas que procederiam ao desligamento do STF prestado pela PTC no âmbito do SU caso o desconto cessasse, deixando assim de constituir um encargo para o respectivo prestador.

Note-se que a consideração de efeito de elasticidade procura-preço tem fundamento, sendo razoável admitir que um determinado número de reformados e pensionistas, num cenário de cessação do desconto associado à assinatura do STF, optariam por desistir do serviço prestado pela PTC. Recorde-se a este propósito que a própria PTC reconheceu a existência deste efeito, referindo aquando da possibilidade de supressão do referido desconto que “a consequência mais provável seria o desligamento em massa das linhas de rede por parte destes clientes”⁴.

⁴ Carta PTC de 13.02.2007 referência ANACOM E-09292/07.

Para a aferição deste efeito de elasticidade considera-se adequado ter em conta a informação que se detém em termos de elasticidade, designadamente:

- “*Review of price elasticities of demand for fixed line and mobile telecommunications services*”⁵ – elasticidade para a mensalidade do STF: -0.02 a -0.1.
- Estudo de Wheatly J.: “*Price elasticities for telecommunications services with reference to developing countries*” – elasticidade para a mensalidade do STF: -0.1 a -0.6.
- Estudo de Mauleón (1991): “*La demanda de teléfonos en Espana*”⁶ – elasticidade relativa à mensalidade do acesso do STF: -0.22.
- Estudo de Cipallone/Gambardella (1993)⁷: “*A disequilibrium model of demand and supply in Italy*” – elasticidade relativa ao acesso e à mensalidade do STF: -0.55.

Conforme se pode observar, os estudos de que se dispõe sobre esta matéria específica apresentam valores de elasticidade procura-preço bastante diferentes, pelo que não se considera adequado utilizar um em detrimento dos outros, optando-se pela utilização de um valor médio obtido do seguinte modo:

$$\text{Elasticidade procura-preço} = [-0.55 + (-0.02-0.1)/2 + (-0.1 -0.6)/2-0.22]/4 = -0.295$$

Naturalmente que os benefícios indirectos decorrentes desta prestação devem ser considerados na avaliação geral dos mesmos, apresentada na secção 2.3, não havendo no entanto elementos para uma avaliação individualizada.

⁵ Vodafone Submission on 2001-02 TSO Draft Determination Conference 22 August 2003 Paper on Price Elasticity for Weighted Revenues Approach, available at: <http://www.comcom.govt.nz/2001-2002tsodetermination/>

⁶ Estudo “La demanda de teléfonos em Espanã”, considerado na análise dos CLSU em Espanha para o ano de 2000, disponível em http://www.funep.es/invecon/sp/sArt_May1991.asp

⁷ Estudo referido no Estudo de Wheatly J.: “Price elasticities for telecommunications services with reference to developing countries”.

2.2.3. Disponibilização de uma lista telefónica completa e de um serviço de informações

Do disposto no ordenamento jurídico nacional em matéria de lista telefónica e serviço de informações é de relevar, em particular, as seguintes alíneas do número 1 do artigo 89.º da LCE:

“1 — Constituem obrigações de serviço universal no âmbito da lista e serviço de informações:

a) Elaborar, publicar e disponibilizar aos utilizadores finais uma lista telefónica completa sob a forma impressa e ou em suporte electrónico que, sem prejuízo do disposto em matéria de privacidade e protecção de dados pessoais, abranja todos os assinantes de serviços telefónicos acessíveis ao público;

b) Actualizar e disponibilizar anualmente a lista a que se refere a alínea anterior;

c) Prestar aos utilizadores finais um serviço de informações, através de um número curto, envolvendo a divulgação dos dados constantes da lista telefónica a que se refere a alínea a)”.

Uma vez que a disponibilização de uma lista telefónica completa e de um serviço de informações constituem em conjunto uma única componente do SU, conforme decorre da Directiva do Serviço Universal e da LCE, a metodologia definida considera que o apuramento do custo do SU relativo a esta componente é resultado da soma dos custos líquidos apurados para as listas e para o serviço de informações. No caso de algum destes serviços apresentar um valor positivo o mesmo será utilizado para reduzir o valor negativo apresentado pelo outro. No caso de a componente apresentar no final um valor positivo esse valor não é utilizado para redução do(s) valor(es) negativo(s) de outra(s) componente(es).

A metodologia a ser utilizada para o cálculo dos custos associados à prestação de uma lista telefónica e aos serviços de informações deveria em termos teóricos seguir processo idêntico ao definido para o serviço telefónico em local fixo – determinação das receitas perdidas e custos evitáveis. No entanto, tendo em conta que o PSU indicou que a prestação desta componente do SU é globalmente rentável, (gerando lucros, decorrente da venda de espaços de publicidade, nomeadamente nas páginas amarelas que são por ela publicadas), considera-se que não se justifica detalhar a metodologia a aplicar nem efectuar cálculos adicionais para esta componente do SU. Pelos dados disponibilizados no SCA da PTC verifica-se que esta situação de rentabilidade se manteve até 2009 (ano mais recente para o qual se dispõe de

dados), não sendo previsível que, face ao histórico e à manutenção da situação em 2010, a situação se altere.

2.2.4. Oferta adequada de postos públicos

Para cálculo dos CLSU associados a esta componente consideram-se apenas os postos públicos não rentáveis em áreas rentáveis uma vez que os custos associados aos postos públicos em áreas não rentáveis já foram contabilizados na componente de acesso do serviço telefónico em local fixo.

A metodologia a utilizar baseia-se igualmente no apuramento dos custos evitáveis e receitas perdidas, considerando-se postos públicos não rentáveis aqueles cujos custos evitáveis de acesso são superiores às receitas perdidas.

As receitas perdidas deverão ser calculadas para cada área geográfica definida – MDF – e consistem exclusivamente em receitas associadas a chamadas originadas em postos públicos, uma vez que as terminadas não têm expressão.

No que respeita aos custos evitáveis devem ser calculados os custos que seriam evitados caso fossem descontinuados os postos públicos não rentáveis. Saliente-se que os custos de rede, serão em muitos casos, correspondentes ao custo de ligação ao armário de rua mais próximo para o telefone público (ou grupo de telefones públicos se existirem vários na mesma localização), sendo que toda a restante infra-estrutura manter-se-ia necessária para servir os clientes rentáveis.

2.3. Benefícios indirectos

Conforme previsto na alínea c) do n.º1 do artigo 96.º da LCE, no cálculo do custo líquido do SU devem ser tidos em conta os benefícios, incluindo os benefícios não materiais, obtidos pelo PSU.

Na presente secção apresenta-se a metodologia a ser seguida para o apuramento do valor dos benefícios indirectos os quais compreendem as seguintes categorias⁸:

- Reputação empresarial e reforço da marca: benefícios associados ao facto de os clientes terem uma percepção mais positiva da empresa, em resultado desta ser o prestador do serviço universal, nomeadamente em termos de imagem e de reputação, o que permite menores níveis de investimento para idênticos resultados.
- Efeitos de ciclo de vida: benefício que decorre de o PSU servir clientes que não sendo no imediato rentáveis, se transformam em clientes rentáveis num futuro próximo, mantendo-se fiéis ao PSU e gerando margens positivas que de outra forma este operador não realizaria.
- Ubiquidade: benefícios associados ao facto de o PSU prestar serviços na totalidade do território nacional, permitindo-lhe, nomeadamente, manter a preferência dos clientes quando mudam de área de residência, bem como oferecer a segurança aos clientes de que, face a eventuais mudanças de localização, o PSU terá sempre oferta disponível, independentemente da localização.
- Exploração de uma base de dados de clientes: benefícios associados à posse de uma base de dados associada a um universo abrangente de clientes decorrente do estatuto de PSU, com informação detalhada, nomeadamente ao nível do perfil dos clientes, passível de utilização comercial (marketing e vendas).
- Publicidade nos postos públicos: benefícios associados à colocação da identificação (logótipo) do PSU e à utilização (própria e por terceiros) de espaços publicitários em postos públicos localizados em áreas não rentáveis.
- Mailing: benefícios associados à disponibilidade de espaço de envio de publicidade nas facturas do STF, bem como de aproveitar o processo de facturação para colocação de mensagens publicitárias em suporte autónomo, sem custos adicionais de envio.

⁸ Todas elas referidas no documento “BEREC Report on Universal Service: reflections for the future” como tendo sido mencionadas na maior parte das respostas dos reguladores que responderam ao questionário.

- Taxas de regulação: benefício que decorre desde 1 de Janeiro de 2009 e que corresponde à dedução que o PSU obtém, nos termos do artigo 1º da Portaria n.º 1473-B/2008, de 17 de Dezembro, no cálculo do valor da taxa anual devida pelo exercício da actividade de fornecedor de redes e serviços de comunicações electrónicas (alínea b) do n.º 1 do ar.º 105º da LCE).

2.3.1. Reputação empresarial e reforço da marca

A reputação empresarial reflecte a estima que os clientes e a população em geral têm pela empresa em questão e a imagem de marca reflecte o grau de prontidão com que uma dada marca é invocada pela memória dos consumidores, quando estes necessitam de tomar uma decisão sobre os produtos e serviços que desejam adquirir. Estes efeitos estão positivamente correlacionados e são bastante valorizados pelas empresas.

É geralmente aceite que a prestação do SU contribui para aumentar a reputação do operador sob o qual recai tal obrigação, nomeadamente porque a comunidade em geral percepção tal obrigação como a prestação de um serviço à comunidade, impactando assim positivamente o valor da imagem de marca do PSU. Nestas condições, um operador em condições normais de mercado teria que realizar investimento publicitário adicional para alcançar a reputação e níveis de reconhecimento de marca de que o PSU beneficia por ter tal estatuto.

Este efeito assume contornos significativos, tendo sido quantificado, em vários países em valores que se situam num intervalo de cerca de 6 a 18 milhões de euros⁹.

Para avaliar os benefícios indirectos decorrentes da reputação empresarial e reforço de marca verificados no caso português, recorre-se a uma metodologia baseada no valor da marca Portugal Telecom, na medida em que é esta a marca reconhecida no âmbito da prestação do SU. Para tal, devem ser executados os seguintes passos¹⁰:

1º Passo: Valorização da imagem de marca “Portugal Telecom”

⁹ A título de exemplo referem-se os seguintes países: Espanha (em 2008): 5,8 milhões de euros; França (em 2008): 18,3 milhões de euros; Itália (em 2003): 15,3 milhões de euros; Reino Unido (em 2003-04): 50 a 52 milhões de libras.

¹⁰ Esta metodologia foi utilizada no caso espanhol pela CMT (ver, a título de exemplo, a *Resolución sobre la aprobación del coste neto de prestación del servicio universal presentado por Telefónica de España, S.A.U. para el ejercicio 2008* (AEM 2010/1738), disponível em http://www.cmt.es/cmt_ptl_ext/SelectOption.do à data de 17.01.2011).

Através de estudos independentes, deve ser avaliado, em primeiro lugar, o valor total da marca Portugal Telecom. Tratando-se de efectuar a valorização da marca em anos passados, julga-se adequado recolher tal informação a partir de estudos já realizados para os anos para os quais se pretende calcular os CLSU. Uma vez que o *European Brand Institute* divulga uma publicação específica, a nível europeu, dedicada a valorização das marcas, apresentando já um histórico/ experiência sobre esta matéria, tendo sido o estudo considerado no apuramento deste benefício indirecto em Espanha, considera-se deste modo utilizar o valor da marca “Portugal Telecom” inserida nessa publicação como a melhor aproximação para a sua valorização.

2º Passo: identificação das receitas do Grupo e das receitas que a PTC obtém decorrentes da prestação dos serviços incluídos no âmbito do SU.

Utilizando-se o peso das receitas dos serviços incluídos no âmbito do SU face às receitas do Grupo PT, obtém-se a quota parte do valor da marca imputável àqueles serviços, numa base acumulada. A anualização desse valor, considerado um activo intangível, é obtida através da aplicação do WACC (custo médio ponderado do capital), correspondendo ao valor dos benefícios da imagem de marca derivada da prestação do SU.

3º passo: Imputação aos acessos da PTC que geram CLSU

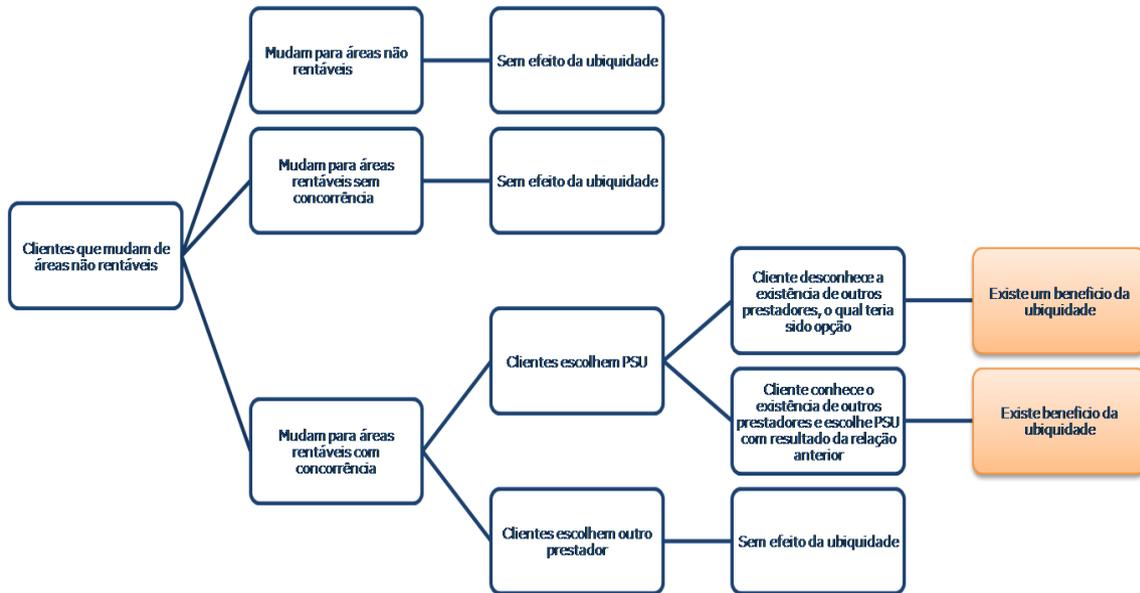
O valor final relativo aos benefícios indirectos a incluir no cálculo dos CLSU, corresponde à aplicação ao valor identificado no passo anterior da proporção de acessos que geram CLSU (conforme calculados na secção 2.2.1 e 2.2.2) no total de acessos. No cálculo do número de acessos que geram custos líquidos é necessário evitar a dupla contabilização dos acessos, nomeadamente no tocante ao número de acessos dos reformados e pensionistas.

2.3.2. Ubiquidade

A ubiquidade define-se, como referido anteriormente, pela capacidade do operador de oferecer serviço em todo o território nacional.

Apresenta-se na Figura 2, termos esquemáticos a fonte dos benefícios da ubiquidade:

Figura 2 – Benefício da ubiquidade



Fonte: ICP-ANACOM adaptação de "Intangible benefits of the telecommunications service obligations", 22.09.2002, Charles River Associates.

Para além dos efeitos identificados na figura anterior, existem igualmente assinantes que mudam de áreas rentáveis para áreas não rentáveis, os quais irão escolher, na maioria dos casos, os serviços do PSU, dada a menor (ou nalguns casos inexistente) disponibilidade de ofertas de operadores alternativos, contribuindo dessa forma para o agravamento da falta de rentabilidade dessas áreas¹¹. Como este efeito se reflectirá na determinação futura dos CLSU em anos futuros, não há necessidade de ser considerado nesta fase.

Para quantificar os benefícios da ubiquidade aplica-se a seguinte fórmula:

$$BU = PC_{PSU} \times Eac_{anrpar} \times VAL_{mcar}$$

¹¹ No pressuposto que as áreas não rentáveis têm custos de prestação do serviço mais elevados do que as áreas de origem daqueles clientes e que as margens que eles geram nas novas áreas de residência serão negativas, não sendo as receitas geradas suficientes para cobrir tais custos.

Em que:

BU - Benefício da ubiquidade

PC_{PSU} - Percentagem de clientes que escolhem o PSU quando mudam de áreas não rentáveis para áreas rentáveis. Na ausência de informação precisa poderá considerar-se a quota de mercado da PTC nas novas instalações de acessos de STF.

Eac_{anrpar} - Estimativa anual do número de clientes que mudam de áreas não rentáveis para áreas rentáveis. O valor é calculado com base na percentagem do número de clientes da PTC que desligam o STF indicando como motivo “mudança de morada” ajustado pela distribuição proporcional do número de clientes que não indicam qualquer motivo. Na ausência comprovada de informação concreta sobre as mudanças de áreas não rentáveis para rentáveis, poderá considerar-se o total de mudanças ponderado pela percentagem de clientes nas áreas não rentáveis.

VAL_{mcar} - Valor actual líquido da margem dos clientes em áreas rentáveis. É calculado tendo em conta o WACC para um período de 5 anos, a partir da rendibilidade média por linha nas áreas rentáveis.

2.3.3. Efeitos de ciclo de vida

O efeito do ciclo de vida é baseado no pressuposto de que os clientes do PSU que inicialmente não sejam rentáveis o podem vir a ser no futuro. Como é sabido, as receitas geradas num acesso telefónico variam ao longo do tempo, em função da composição, do rendimento e dos hábitos de consumo das famílias. Um operador que age em condições de mercado poderá escolher servir um assinante não rentável no curto prazo, atendendo à expectativa de evolução futura do seu custo e das suas receitas que poderão permitir que se torne rentável no médio ou longo prazo.

Para que tal possa ser considerado um potencial benefício para o PSU, é necessário que seja expectável que tais clientes se mantenham fiéis ao operador responsável pelo SU quando se tornam rentáveis.

O ICP-ANACOM considera que o benefício que decorre do PSU servir um cliente não rentável no presente e que se torne rentável no futuro, deve ser calculado através da determinação do valor actual líquido das margens futuras geradas por esse cliente num período de 5 anos¹², de acordo com a seguinte fórmula:

$$ECV_{cnr} = N_{cnr} \times C_{ctr} \times VAL_{mcr}$$

Em que:

ECV_{cnr} - Efeito do ciclo de vida dos clientes não rentáveis

N_{cnr} - número total de clientes não rentáveis

C_{ctr} - proporção de clientes que se torna rentável. É obtido através da identificação da percentagem de clientes do STF assegurado pelo PSU que, nos últimos 5 anos, apresentaram variações de receita iguais ou superiores ao necessário para individualmente deixarem de ter margem negativa, considerando a margem negativa média dos clientes não rentáveis.

VAL_{mcr} – Valor actual líquido das margens futuras geradas por um cliente médio rentável num período de 5 anos, calculado tendo em conta o WACC.

¹² Considera-se adequado limitar o cálculo a 5 anos, uma vez que: a) valores mais distantes no tempo têm impacto reduzido no cálculo, via actualização; b) impactes mais distantes no tempo estarão menos relacionados com a transformação de clientes não rentáveis em rentáveis. Refira-se que o Ofcom, no estudo “*Universal telecommunications services - A Consultative Document on Universal Service in the UK from 1997*” (disponível em http://www.ofcom.org.uk/static/archive/oftel/publications/1995_98/consumer/univ_1.htm#chap9 à data de 19.01.2011), a Arcep (ver “*Décision publiant les règles employées pour l’application des méthodes mentionnées aux articles R. 20-33 à R. 20-39 du code des postes et des communications électroniques pour le calcul du coût définitif du service universel pour l’année 2008*” disponível em <http://www.arcep.fr/> à data de 17.01.2011) e a WIK, no seu relatório de Outubro de 1997 para a Comissão Europeia (disponível em <http://ec.europa.eu/archives/ISPO/infosoc/telecompolicy/en/Study-en.htm> à data de 17.01.2011), consideram um horizonte de 5 anos. A AGCOM, na avaliação do CLSU para 1999 e 2000, utilizou 4 anos. A IBPT considerou 3 anos na avaliação aos CLSU que efectuou para o ano de 2003 (ver *Méthode pour le calcul du coût net du service universel des télécommunications coût net prévisionnel pour l’année 2003*, disponível em www.ibpt.be à data de 17.01.2011).

2.3.4. Exploração de uma base de dados de clientes

Uma base de dados abrangente e detalhada do perfil de procura dos clientes é um recurso valioso que potencia as vendas do Grupo PT. Para efeitos de benefícios indirectos do PSU a parte a valorizar corresponde à base de dados relativa aos clientes não rentáveis, que será perdida se estes deixarem de ser servidos pelo PSU, informação que terá *a priori* um valor reduzido para efeitos de marketing e vendas, considerando-se o valor da mesma negligenciável.

2.3.5. Publicidade nos postos públicos

O benefício dos postos públicos corresponde ao valor da publicidade que o PSU retira do facto de poder explorar os espaços nos postos públicos para fins publicitários (do próprio PSU ou de terceiros) ou exposição da marca do operador nos postos, isto é, o contacto visual regular com o logótipo do PSU presente nos postos públicos é um benefício de publicidade que deve ser considerado no cálculo do CLSU.

Considera-se que para efeitos do apuramento do valor associado a este benefício indirecto se deve ter em conta unicamente os postos públicos não rentáveis, uma vez que apenas estes deixariam de existir se a PTC não tivesse a obrigação de prestar o SU.

Este efeito é avaliado pela seguinte fórmula:

$$BP_{pp} = Edp_{pp} \times P_{ppnr} \times Vep$$

Em que:

BP_{pp} – Benefício da publicidade nos postos públicos

Edp_{pp} - Espaço disponível para publicidade nos postos públicos incluindo espaço ocupado pelo logótipo do PSU

P_{ppnr} - Percentagem de postos públicos não rentáveis

Vep - Valor do espaço publicitário

2.3.6. Mailing

O facto de a PTC enquanto PSU enviar mensalmente as facturas do STF, traduz-se num benefício indirecto, designadamente pela possibilidade de juntamente com a factura remeter publicidade diversa com um custo adicional bastante reduzido.

O benefício de *mailing* deve ser apurado pela seguinte fórmula:

$$BM = N_{cnr} \times C_{aef} \times P_{bpe}$$

Em que:

BM – Benefício do mailing

N_{cnr} - Número de clientes não rentáveis

C_{aef} - Custo anual médio associado ao envio das facturas.

P_{bpe} - Percentagem de facturas que incluíram mensagens publicitárias ou que eram acompanhadas de brochuras ou de outros suportes publicitários, no total de facturas enviadas.

2.3.7. Taxas de regulação - valor da taxa anual devida pelo exercício da actividade de fornecedor de redes e serviços de comunicações electrónicas (alínea b) do n.º1 do artigo 105º da LCE)

Conforme decorre da alínea b) do n.º1 do art.º 105º da LCE o exercício da actividade de fornecedor de redes e serviços de comunicações electrónicas está sujeito a taxas, com periodicidade anual, constituindo receitas do ICP-ANACOM.

Decorrente da alínea a) do artigo 1º da Portaria n.º 1473-B/2008 de 17 de Dezembro, foi aprovado o montante das taxas aplicáveis ao exercício da actividade de fornecedor de redes e serviços de comunicações electrónicas acessíveis ao público.

Deste modo, e com entrada em vigor em 1 de Janeiro de 2009, a referida Portaria estabelece no n.º 4 do seu Anexo II que:

“4 - Não são considerados para efeitos do cálculo dos proveitos relevantes, os decorrentes:

a) Da prestação do serviço universal (definido nos termos do artigo 87.º da Lei n.º 5/2004), a utilizadores finais, ou a grupos de utilizadores finais específicos, que se encontrem na situação descrita na alínea b) do n.º 2 do artigo 96.º da Lei n.º 5/2004, bem como da oferta de postos públicos nos termos referidos na alínea a) da mesma disposição;

b) Da prestação do serviço universal a reformados e pensionistas que beneficiem das condições específicas estipuladas na deliberação do ICP-ANACOM de Maio de 2007 sobre as condições específicas disponibilizadas aos assinantes reformados e pensionistas no âmbito do serviço universal;

c) Da prestação dos serviços para os quais está prevista, nos termos das bases da concessão do serviço público de telecomunicações, compensação directa pelo Estado de margens de exploração eventualmente negativas”.

Refere ainda no n.º5 do mesmo Anexo que: *“os proveitos decorrentes da prestação do serviço universal referidos nas alíneas a) do número anterior serão estabelecidos tomando por base os cálculos efectuados pelo ICP-ANACOM nos termos dos artigos 95.º e 96.º da Lei n.º 5/2004 e conducentes ao cálculo dos custos líquidos das obrigações de serviço universal. Serão porém provisoriamente aceites, para efeitos de liquidação da taxa devida em cada ano, os valores dos proveitos relevantes indicados pela(s) empresa(s) prestadora(s) do serviço universal, até que os referidos custos líquidos sejam calculados pelo ICP-ANACOM, procedendo-se então à eventual correcção dos valores em causa”.*

Nas condições descritas, entende-se que a não consideração para efeitos de cálculo das taxas relativas ao exercício da actividade de fornecedor de redes e serviços de comunicações electrónicas dos proveitos relativos à prestação do serviço universal constitui em si um benefício indirecto.

O valor deste benefício resulta assim da diferença que se obtém ao efectuar os cálculos da taxa de regulação devida pelo PSU tendo em conta ou não os proveitos decorrentes da

prestação do SU (ou seja, os proveitos referidos nas alíneas a) e b) do n.º4 do Anexo II da Portaria).

ANEXO 1

Tabela 1: Receitas dos serviços de retalho originados na área

Descrição do Serviço	Quantidade	Preço*	Receita
Acesso			
Comunicações locais			
Comunicações regionais			
Comunicações nacionais			
Comunicações internacionais			
...			
...			
Total			

* Este poderá ser o preço médio se existirem duas tarifas ou tarifas não-lineares com mais de duas componentes.

Tabela 2: Receitas de venda grossista de serviços originados na área

Descrição do Serviço	Quantidade	Preço*	Receita
Lacete Local Desagregado			
Interligação local			
Interligação de trânsito simples			
Interligação de trânsito duplo			
Terminação de comunicações de outros operadores fixos			

Descrição do Serviço	Quantidade	Preço*	Receita
...			
...			
Total			

*Este poderá ser o preço médio se existirem duas tarifas ou tarifas não-lineares com mais de duas componentes.

Tabela 3: Receitas de comunicações

Minutos de chamada, preço e receita		Área de terminação																		
		1	2	3	4	j	N	
Área de Origem PTC	1																			
	2																			
	3																			
	4																			
	...																			
	...																			
	...																			
	...																			
	...																			
	...																			
	...																			

Minutos de chamada, preço e receita	Área de terminação																			
	1	2	3	4	j	N	
...																				
...																				
...																				
...																				
...																				
N																				
Origem noutros operadores	A																			
	...																			
	i																			
	...																			
	M																			
País de Origem	A																			
	...																			
	i																			
	...																			
	M																			

APÊNDICE 1

LISTA DE SERVIÇOS

I. Serviços Retalhistas

STF – Acessos analógicos

Instalação

Assinatura

Facilidades e Serviços suplementares

Comunicações

Locais

Regionais

Nacionais

Internacionais

Outros (como por exemplo serviços de audiotexto)

Tráfego para Outros Operadores - fixos

Tráfego para Outros Operadores - móveis

Tráfego para operador de Dados/acesso à Internet (tráfego dial-up)

Locais

Regionais

Nacionais

Comunicações de Rede Inteligente

Voice Mail

Número grátis para o utilizador - nacional (N.º Verde Nacional)

Número grátis para o utilizador – Internacional (Nº Verde Internacional)

Números de custos partilhados (N.º Azul)

Números de tarifa acrescida (gamas 707, 706x)

Outros serviços

ADSL

IPTV

II. Serviços Grossistas

Originação de tráfego telefónico (selecção e pré-selecção de operador)

Local

Trânsito simples

Trânsito duplo

Acesso à Internet (originação)

Internet local

Internet trânsito simples

Internet trânsito duplo

Interligação – Terminação/ Tráfego de entrada

Local

Trânsito Simples

Trânsito Duplo

Internacional

Trânsitos Nacionais

Trânsito Misto – Internacional de Entrada para Redes Móveis

Tráfego de Operadores

Operadores de Rede Inteligente/Operadores N°Verde

Oper-RI/ Oper.N°Verde Nacional

Oper-RI/ Oper.N°Verde Internacional

Móvel; Serv. Informativos.

Oper-Serv.Informativo Nacional

Oper-Serv.Informativos Internacional

Serv. Complementares Regiões Autónomas

Serviços Complementares RA – Serviço de Chamadas de Pessoas

Serviços Complementares RA-S Móvel Mult.

Serviço Facturação, Cobrança e Risco de não cobrança

Serviços de Operação e Manutenção / Gestão a Operadores

Pré-selecção (Activação)

Portabilidade (activação)

Receitas associadas a outras Ofertas grossistas:

“Rede ADSL PT” – Oferta de Referência de ADSL

ORALL – Oferta de Referência de Acesso Desagregado ao Lacete Local

ORLA – Oferta de Realuguer da Linha de Assinante

ORAC – Oferta de Referência de Acesso às Conduitas

ORCA – Oferta de Referência de Circuitos Alugados