
Deliberação de 6.6.2007

SENTIDO PROVÁVEL DA DELIBERAÇÃO RELATIVA À METODOLOGIA PARA AVALIAÇÃO DE COMPRESSÃO DE MARGENS NAS OFERTAS DE BANDA LARGA DO GRUPO PT

– OFERTAS COM CONTENÇÃO 1:50 –

I. ENQUADRAMENTO E SITUAÇÃO ACTUAL

Em 25.06.2003¹, o ICP-ANACOM identificou a prática de esmagamento de margens na oferta ADSL de mais baixo débito então praticada pelas empresas do Grupo PT. Nessa oportunidade o ICP-ANACOM considerou que uma diferença mínima mensal de €8,00 por acesso entre o preço de retalho e os custos com a oferta “Rede ADSL PT” seria uma margem adequada para fazer face aos custos incorridos na comercialização dos produtos no retalho, nomeadamente de rede, manutenção, operação e relação com o cliente², pelo que definiu uma regra de “retalho-menos” para essa oferta.

De acordo com essa regra, que, como referido, tinha por pressuposto uma margem mínima de €8,00, definiu-se que para o serviço ADSL com um débito de 512 Kbps/128 Kbps, o preço mensal (do acesso local) da oferta grossista não poderia ser superior ao menor preço mensal de retalho, para esse débito, praticado pelas empresas do Grupo PT, deduzido de 40%.

Na sequência dessa decisão, a PT Comunicações (PTC) reduziu, *inter alia*, o preço mensal do acesso local da oferta 512 Kbps de €21,90 para €17,50, o que, a par da redução do preço também verificada no acesso agregado, garantiu uma margem de €8,00 e, simultaneamente, o cumprimento da margem mínima de 40% entre o preço retalhista e o preço do acesso local.

¹ Vide deliberação em <http://www.anacom.pt/template31.jsp?categoryId=206402>.

² Doravante, a referência a margem é entendida como a margem mensal por acesso entre o preço de retalho e os custos incorridos pelos operadores com a oferta grossista “Rede ADSL PT”, nomeadamente os custos com o acesso local e com o acesso agregado.

Posteriormente, em 20.01.2004³, o ICP-ANACOM determinou a redução do preço do acesso local da oferta 512 Kbps para €6,00. Uma vez que as empresas do Grupo PT não reduziram o preço no retalho, a margem aumentou de €8,00 para €9,50.

Em 2005, no âmbito da análise do mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga⁴, o ICP-ANACOM decidiu que o controlo de preços, suportado na regra “retalho-menos” explicitada na deliberação de 25.06.2003, no tocante à classe 0 (512 Kbps, com contenção 1:50⁵), devia ser aplicado à generalidade das ofertas de banda larga e não exclusivamente à oferta correspondente à classe 0. Decidiu ainda que a regra “retalho-menos” deve ser aplicada tendo como referência todas as ofertas retalhistas de acesso em banda larga prestadas por empresas do Grupo PT, quer sejam suportadas na rede telefónica pública comutada quer na rede de distribuição por cabo.

Assim, na sequência de alterações efectuadas na oferta grossista “Rede ADSL PT”, nomeadamente de novas classes de acesso a 4 Mbps e 8 Mbps e da redução do preço da classe de acesso a 2 Mbps, todas com contenção máxima de 1:50, o ICP-ANACOM, analisando os preços de retalho que a PTC pretendia praticar, e considerando existirem, face aos dados disponíveis, fortes indícios de esmagamento de margens, ordenou que a PTC suspendesse a introdução das alterações à oferta “Rede ADSL PT” até que fosse assegurada e comprovada a existência de condições concorrenciais adequadas. Isto porque, apesar de as ofertas em causa cumprirem a margem relativa de 40%, não garantiam uma margem absoluta adequada.

Em resultado dessa decisão, a PTC alterou a oferta grossista “Rede ADSL PT” e, na deliberação de 24.06.2005⁶, o ICP-ANACOM, verificando que a diferença estimada entre os preços de retalho do Grupo PT e os custos grossistas dos OPS era, de uma forma geral, significativamente superior à diferença existente anteriormente na oferta 512 Kbps – que era de €9,50 –, concluiu que asseguravam a existência de condições concorrenciais e não se opôs à entrada em vigor das ofertas então alteradas.

Em 2006, a PTC lançou novas ofertas de banda larga, temporizadas e não temporizadas as quais, no caso das ofertas não temporizadas, consubstanciam margens superiores a €9,50, excepto para a oferta 512 Kbps, a qual tinha subjacente uma margem de €8,64.

A necessidade de avaliar estas sucessivas ofertas tornou mais premente o objectivo de adaptar a prática regulatória à realidade do mercado e de clarificar a metodologia utilizada por esta autoridade para avaliar situações de compressão de margens, aumentando a previsibilidade, a transparência e a certeza para os agentes no mercado, pretendendo-se ainda neste quadro:

³ Vide deliberação em <http://www.anacom.pt/template31.jsp?categoryId=208785>.

⁴ Vide deliberação de 24.06.2005 em http://www.anacom.pt/streaming/decisaofinal12_062005_2.pdf?categoryId=155004&contentId=279386&field=ATTACHED_FILE.

⁵ A taxa de contenção representa a relação entre a largura de banda que os utilizadores de uma central contratam e a largura de banda que, efectivamente, liga essa central ao Fornecedor de Serviço de Internet (ISP). Assim, uma taxa de contenção de 1:50 indica que a largura de banda da ligação do ISP à central é partilhada pelos utilizadores numa relação de 1 para 50. Pelo que, em alturas de pico de utilização, quando vários clientes estão ligados em simultâneo, a velocidade potencial da ligação é menor.

⁶ Vide deliberação em <http://www.anacom.pt/template31.jsp?categoryId=207605>.

- (a) promover a concorrência na oferta de redes e serviços de comunicações electrónicas, de recursos e serviços conexos, assegurando que operadores eficientes possam ter viabilidade nas ofertas que prestam;
- (b) encorajar investimentos eficientes em infra-estruturas e promover a inovação; e
- (c) assegurar que os utilizadores obtenham o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade.

Já no âmbito deste processo, o ICP-ANACOM solicitou aos beneficiários da oferta “Rede ADSL PT”, em 17.07.2006, informação actualizada sobre os custos e proveitos incorridos na comercialização das ofertas retalhistas de ADSL.

Em 06.09.2006, a PTC alterou a oferta grossista “Rede ADSL PT”, tendo introduzido, nomeadamente, novas classes de acesso (que atingem os 24 Mbps) e novos preços para as classes de acesso local e para o acesso agregado.

Posteriormente, a PT.Com⁷ e a TV Cabo⁸ comunicaram ao ICP-ANACOM a intenção de lançar novas ofertas retalhistas de acesso à Internet em banda larga, as quais foram entretanto analisadas por esta Autoridade, com vista a averiguar a sua compatibilidade com a regra “retalho-menos” consagrada na referida decisão de 24.06.2005.

Face à situação actual em que a generalidade dos acessos ADSL baseia-se nas classes de contenção máxima 1:50 e a dinâmica de mercado tem ocorrido essencialmente com base nessas ofertas, não existindo ainda uma base de acessos relevantes baseados nas outras contenções que permita uma avaliação correcta dos custos de comercialização das ofertas ou dos consumos expectáveis⁹, a metodologia detalhada na presente deliberação incide apenas nas ofertas de contenção máxima 1:50 e nas ofertas de banda larga suportadas na rede de distribuição por cabo. Com o evoluir do mercado, o ICP-ANACOM aferirá sobre a necessidade e proporcionalidade de especificar com idêntico detalhe uma metodologia de aplicação da regra “retalho-menos” também para as ofertas com outras contenções máximas, tendo em conta que a referida regra “retalho-menos” se aplica a todas as ofertas, independentemente dos débitos de acesso e taxas de contenção.

A presente deliberação abrange as ofertas de banda larga temporizadas e não temporizadas.

Note-se que, não obstante se ter por objectivo que a presente metodologia seja a mais abrangente possível, mesmo nas ofertas de contenção máxima 1:50 poderão existir ofertas muito específicas que poderão exigir uma metodologia complementar.

⁷ A 12.10.2006 e a 13.10.2006.

⁸ A 18.10.2006.

⁹ De acordo com informação de Dezembro de 2006, cerca de 98% das ofertas suportadas na oferta “Rede ADSL PT” tinha contenção máxima 1:50.

II. ANÁLISE

1. PONTOS PRÉVIOS

- Conceito de compressão de margens e aplicação da regra “retalho-menos”

Segundo a Comissão Europeia¹⁰, existe uma situação de compressão de margens “*se for comprovado que as operações a jusante de uma empresa em situação dominante não seriam rentáveis com base no preço a montante cobrado aos seus concorrentes por uma divisão de serviços a montante da empresa em posição dominante*”. Dito de outro modo, há compressão de margens se a diferença entre os preços cobrados aos utilizadores finais e os preços (grossistas) cobrados aos concorrentes pela prestação de serviços equivalentes for negativa ou insuficiente para cobrir os custos específicos dos produtos do operador dominante para prestar serviços aos seus próprios clientes finais.

Ainda segundo a Comissão¹¹, “*nessas situações é exercida uma pressão a nível das margens de lucro dos outros operadores, violando assim as regras da concorrência, dado que as margens simplesmente não existem ou são tão reduzidas que não permitem a esses operadores competir com o operador histórico [...]. Uma margem insuficiente entre as tarifas cobradas pelos serviços de acesso grossista [...] e os serviços prestados aos clientes finais de um grupo de empresas integradas verticalmente que detém uma posição dominante no mercado constitui uma prática anticoncorrencial se tal levar a que no mercado a jusante se exclua outros fornecedores, mesmo que a sua eficiência seja equiparável à do operador histórico.*”

No caso em concreto, está-se perante um operador verticalmente integrado (o Grupo PT), dominante nos mercados grossista e retalhista de acesso à Internet em banda larga com a obrigação de controlo de preços através de uma regra de “retalho-menos” no mercado relevante de fornecimento grossista de acesso à Internet em banda larga.

Nestes termos, na concretização de uma regra de “retalho-menos”, com vista a evitar situações de compressão de margens, devem-se ter por referência os custos do operador com posição dominante, como aproximação aos custos de um “prestador de serviços razoavelmente eficiente”¹².

Assim, partindo-se dos custos incorridos pelas empresas do Grupo PT (essencialmente da PT.Com, empresa com maior número de acessos) na comercialização das ofertas retalhistas,

¹⁰ Comunicação da Comissão sobre a aplicação das regras da concorrência aos acordos de acesso no sector das telecomunicações (JO C 265/2, de 22.08.1998).

¹¹ Vide decisão da Comissão, de 21 de Maio de 2003, relativa a um processo de aplicação do artigo 82.º do Tratado CE (Processo COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 — Deutsche Telekom AG).

¹² Vide a anteriormente referida Comunicação da Comissão sobre a aplicação das regras da concorrência aos acordos de acesso no sector das telecomunicações. Na Consulta Pública sobre a aplicação do artigo 82.º do Tratado a situações de abuso de “exclusão”, a Comissão refere o seguinte: “*The typical benchmark for a reasonably efficient competitor is the integrated input owner. A margin squeeze could therefore be demonstrated by showing that the input owner’s own downstream operations could not trade profitably on the basis of the upstream price charged to its competitors by its upstream operating arm*”.

afere-se sobre a razoabilidade dos custos apresentados pelas empresas daquele grupo económico, tendo em conta a informação de outros beneficiários razoavelmente eficientes. Para este efeito, conforme anteriormente referido, o ICP-ANACOM solicitou aos beneficiários da oferta “Rede ADSL PT”, em 17.07.2006, informação actualizada sobre os custos e proveitos incorridos na comercialização das ofertas retalhistas de ADSL, tendo recebido respostas das seguintes empresas:

- AR Telecom;
- Colt;
- Grupo PT;
- Nortenet;
- OniTelecom;
- Sonaecom;
- Via Net.Works; e
- Vodafone.

Sendo a informação remetida por alguns dos beneficiários incompleta ou insuficiente, não permitindo o grau de detalhe necessário para efeitos de cálculo dos custos e proveitos por acesso e por oferta, não sendo apontada qualquer justificação para a ausência dessa informação, solicitou-se a esses beneficiários a informação em falta. Mesmo após a insistência do ICP-ANACOM, a informação desses beneficiários não permite que a mesma seja considerada para efeitos da avaliação da razoabilidade dos custos apresentados pelas empresas do Grupo PT.

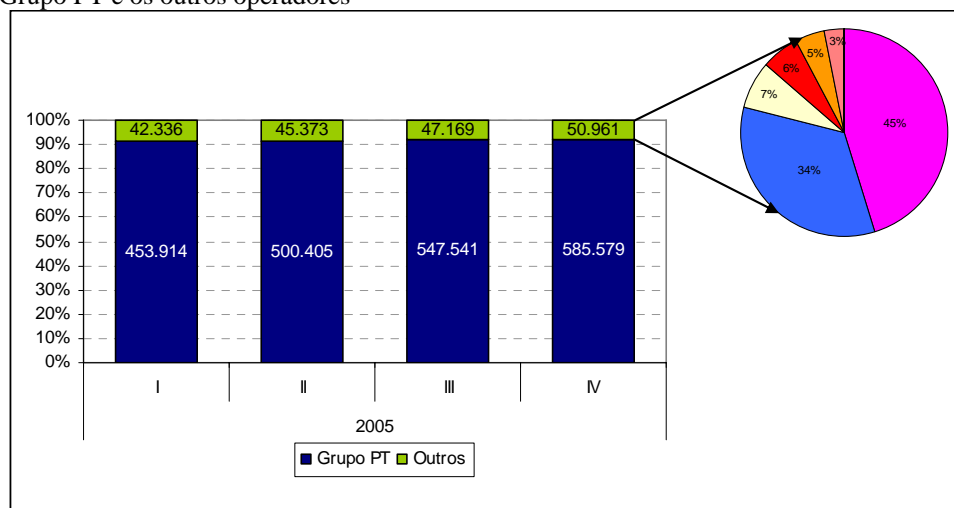
Com efeito:

- a Sonaecom, tendo identificando custos que são simultaneamente recorrentes e não recorrentes, referiu não conseguir distinguir a natureza dos custos – recorrente vs. não recorrente;
- a Vodafone informa que os custos com a comercialização de produtos e outros custos (e.g. facturação, cobrança e risco de não cobrança, serviço pós-venda e atendimento a cliente) estão agregados pelas diferentes linhas de negócio da Vodafone impossibilitando de distinguir os custos imputáveis exclusivamente ao serviço ADSL;
- A Nortenet e a AR Telecom referem que não lhes é possível, actualmente, efectuar a desagregação das rubricas de custo por oferta retalhista.

Acresce que vários beneficiários da oferta apresentam um número muito reduzido de acessos (vide Gráfico 1) o que não lhes confere uma escala suficiente que permita considerar os custos

em que incorrem com a comercialização da oferta de retalho tida como referência, para efeitos de aferição da razoabilidade dos custos incorridos pelas empresas do Grupo PT. Assim, utilizou-se a informação disponibilizada pela Via Net.Works e pela OniTelecom para a avaliação da razoabilidade dos custos indicados pela PT.Com.

Gráfico 1. Distribuição dos acessos ADSL suportados na oferta “Rede ADSL PT” entre o Grupo PT e os outros operadores



- **Dados relevantes para a definição da metodologia**

Os dados necessários para a avaliação de eventuais situações de compressões de margens num quadro de aplicação da regra “retalho-menos” organizam-se em três grandes grupos:

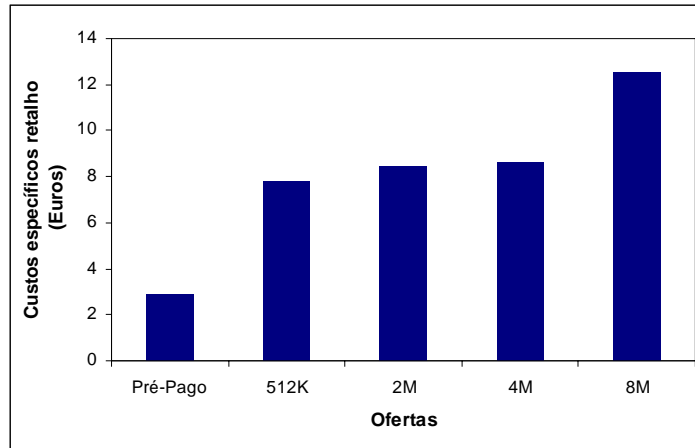
- Proveitos;
- Custos incorridos com a oferta grossista “Rede ADSL PT”;
- Custos suportados para prestar serviços aos clientes finais.

A estimativa dos proveitos conseguidos com a comercialização das ofertas ADSL de retalho será apresentada na secção 2.

A estimativa dos custos incorridos com a oferta grossista “Rede ADSL PT” foi realizada de acordo com a metodologia e pressupostos apresentados na secção 3.

Relativamente à segunda componente de custos, cuja estimativa se apresenta na secção 4, importa referir que se trata de um conjunto de custos que agrega quer os custos que são específicos de cada oferta, e que dependem das características de cada uma (e.g. conectividade IP internacional ou comissões de vendas), quer os custos que são independentes das características da oferta que está em causa (e.g. custos com servidores e *outsourcing*, pacote e modem) – veja-se o Gráfico 2.

Gráfico 2. Custos incorridos na comercialização de ofertas ADSL no retalho (excluindo custos com a oferta “Rede ADSL PT”)



Na concretização da regra de “retalho-menos”, de forma a garantir uma margem mínima entre os preços de retalho e os custos grossistas, pode estabelecer-se uma margem para cada oferta individualmente ou para o conjunto das diversas ofertas comercializadas pelas empresas do Grupo PT.

Uma vez que as componentes de proveitos e custos diferem entre as várias ofertas, a análise da margem aplicada ao conjunto das ofertas poderia ocultar situações de subsidiação cruzada dentro do conjunto de ofertas e não reflectiria a totalidade de custos incorridos com a oferta, como referido acima. A existir este tipo de situação, a entrada de prestadores que pretendam disponibilizar uma oferta específica no mercado poderá ser impedida e, subsequentemente, condicionar todo o mercado. Nesta conformidade, a(s) regra(s) a concretizar devem contemplar cada uma das ofertas de retalho existentes ou que venham a ser criadas.

Refira-se ainda que a regra de “retalho-menos” pode ser concretizada definindo a margem (o “menos”) como:

- (a) um valor absoluto;
- (b) um valor relativo (percentagem sobre o preço de retalho); ou
- (c) uma combinação de um valor absoluto e de um valor relativo.

Como princípio, a melhor opção para expressar a margem será aquela que melhor reflecte os custos subjacentes aos serviços em causa. No caso concreto, e como já foi referido anteriormente, haverá custos por acesso que se mantêm sensivelmente constantes independentemente do tipo de oferta e outros que serão variáveis em função das características das ofertas.

Com efeito,

- (a) a definição de uma margem absoluta tem a vantagem de prevenir qualquer decréscimo nas margens absolutas dos concorrentes, o que aconteceria caso a margem fosse definida como uma percentagem sobre o preço de retalho e este se reduzisse;
- (b) A fixação de uma margem relativa tem a vantagem potencial de assegurar uma maior flexibilidade na definição do preço do produto. No entanto, conforme referido, caso os preços de retalho diminuam, a diminuição dos preços grossistas correspondentes poderá não ser suficiente, resultando numa margem absoluta que conduz a uma compressão das margens;
- (c) A opção por uma combinação de um valor absoluto e de um valor relativo permite, simultaneamente, reduzir o risco de estreitamento de margens e ter em conta a natureza evolutiva do mercado. Com esta aproximação, caso os preços de retalho sofram uma redução, o valor absoluto da margem será reduzido, mas em termos percentuais aumentará.

O ICP-ANACOM opta por adoptar uma combinação de um valor absoluto e de um valor relativo, referida na alínea c) tendo em conta a melhor adaptação aos custos efectivamente incorridos na disponibilização das várias ofertas.

Ao disponibilizar uma oferta ADSL no retalho, um determinado prestador tem custos e proveitos, os quais podem ter natureza recorrente ou não recorrente, sendo neste último caso, amortizados por um período equivalente ao período de permanência do cliente. Tendo o ICP-ANACOM solicitado explicitamente este parâmetro aos beneficiários da oferta “Rede ADSL PT”, das respostas recebidas resulta que¹³:

- (a) varia entre os 14 e os 21 meses (segundo um OPS);
- (b) é superior a 24 meses, sendo o “*churn*” afecto a este produto bastante reduzido (para um outro OPS);
- (c) varia entre os 29 e os 31 meses para os clientes empresariais (no entender de um terceiro OPS);
- (d) é de cerca de 37 meses para os clientes (empresariais) adquiridos em 2002 (de acordo com a informação de um quarto OPS);
- (e) varia entre 4 e 5 anos (para um outro OPS).

De qualquer modo, o período médio de permanência do cliente estará intimamente relacionado com a satisfação do cliente com as condições do serviço disponibilizado pelo OPS, sendo expectável que para operadores mais eficientes o período médio de permanência seja mais elevado.

¹³ O Grupo PT informou que não dispõe de dados sobre o ano de aquisição de clientes.

Tendo em conta as respostas dos operadores, e não obstante poder-se a assistir, a prazo, a um aumento do período de permanência do cliente com a maturidade da oferta, o ICP-ANACOM adopta, para este efeito, como período de permanência (T) do cliente, 36 meses:

$$T = 36 \text{ meses} \quad (1)$$

Note-se que a Comissão Europeia, por exemplo, na decisão de 16.07.2003 (Processo COMP/38.233 – *Wanadoo Interactive*), utilizou um período de 48 meses para amortizar os valores não recorrentes.

Teoricamente, a análise da margem deveria ser efectuada tendo em conta os fluxos monetários descontados (análise DCF¹⁴). No entanto, ponderada a complexidade acrescida e o reduzido impacto no resultado final, amortizam-se os custos e proveitos não recorrentes dividindo-os pelo período médio de permanência do cliente e adicionando-os, respectivamente, aos custos e proveitos recorrentes.

Nas secções seguintes pretende-se definir uma metodologia inequívoca e que possa ser utilizada pelos agentes de mercado para avaliar se uma determinada oferta de acesso à Internet em banda larga já existente ou a ser lançada no mercado assegura a existência de condições concorrenciais.

Como se referiu anteriormente, para aferir se existe uma situação de compressão de margens há que estimar:

- (a) os proveitos cobrados aos utilizadores finais (secção 2);
- (b) os custos grossistas incorridos com a oferta “Rede ADSL PT”, nomeadamente os relacionados com os acessos locais e agregados (secção 3); e
- (c) os custos específicos dos produtos do operador dominante para prestar serviços aos seus clientes finais, em particular, os associados à comercialização, facturação e cobrança, equipamentos de rede e cliente e conectividade IP (secção 4).

2. A ESTIMATIVA DOS PROVEITOS

Da informação recolhida pelo ICP-ANACOM podem ser identificadas como relevantes as seguintes categorias de proveitos:

- instalação (também designado por activação do serviço) – P_i ;
- mensalidade – P_M ;
- tráfego (adicional) – P_T .

¹⁴ *Discounted cash-flows.*

2.1. Instalação/Activação

O preço de instalação é normalmente um dado directo do tarifário. Contudo, a existência de promoções (e.g., as empresas do Grupo PT prevêem, regra geral, a gratuidade da activação para compras on-line com contratos de 12 meses) faz com que o proveito médio de instalação seja inferior ao preço de instalação.

Da informação recolhida da PT.Com, conclui-se que o proveito de instalação é cerca de [início de informação confidencial – IIC] [fim de informação confidencial – FIC] do preço de instalação. Nestes termos, para estimar o proveito (equivalente mensal) de instalação utiliza-se:

$$P_I = \frac{(1 - d_I) \times I}{T} \quad (2)$$

Em que I é o preço de instalação em euros e d_I equivale ao desconto médio face ao preço de instalação/activação, que se estima em 10%.

Note-se, no entanto, que se as empresas do Grupo PT efectuarem promoções generalizadas relacionadas com a oferta do “kit” (que inclui normalmente o modem e o microfiltro) e da activação, o proveito da instalação associado ao “kit” a considerar para efeito da presente deliberação deverá ser nulo.

2.2. Mensalidade

Actualmente, o Grupo PT comercializa dois tipos principais de ofertas de acesso à Internet em banda larga:

- ofertas não temporizadas¹⁵; e
- ofertas temporizadas, com ou sem carregamento obrigatório¹⁶.

O proveito da mensalidade das ofertas não temporizadas, a não ser que haja promoções, nomeadamente a oferta de um desconto num dado número de mensalidades, é um dado directo do tarifário. Havendo um desconto de d_M em n mensalidades para novos clientes, o proveito da mensalidade será dado por:

$$P_M = M - \frac{n \times d_M \times M}{T} \quad (3)$$

Em que M é a mensalidade do produto em euros e n o número de mensalidades com desconto d_M . Este proveito poderá, eventualmente, ser ponderado tendo em conta o proveito mensal gerado pelos clientes existentes na oferta e o proveito mensal gerado pelos novos clientes (para o que seria necessário estimar o número expectável de adesões).

¹⁵ Casos das ofertas de 256 kbps, 1Mb, 8 Mb e 24 Mb (Informação recolhida a 09.02.2007).

¹⁶ É o caso do “Free” (Informação recolhida a 09.02.2007).

Nas ofertas temporizadas pode existir o pagamento de um valor fixo V de n em n meses (e.g. uma anuidade, em que $n = 12$), cujo proveito (P_V) é dado por:

$$P_V = \frac{V}{n} \quad (4)$$

Em que V é o valor fixo a pagar de n em n meses, em euros.

2.3. Tráfego (adicional)

As ofertas não temporizadas comercializadas pela PT.Com apresentam, normalmente, limites de tráfego. O consumo de tráfego, além do limite, é tarifado. Com o aumento dos limites de tráfego das ofertas de retalho¹⁷ é expectável que os proveitos com o tráfego adicional se reduzam. Até que haja nova informação que permita a revisão do consumo das várias ofertas, assume-se que os proveitos com tráfego adicional das ofertas temporizadas são nulos.

Como se referiu anteriormente, foram ou são actualmente comercializadas pelas empresas do Grupo PT, ofertas temporizadas com (i) carregamentos obrigatórios, (ii) mensalidades que incluem horas de tráfego e (iii) outras que não tendo nem carregamentos obrigatórios nem mensalidades acarretam o pagamento de uma anuidade. Nestas ofertas o tarifário envolve preços por unidade de tempo (e.g. no caso das ofertas temporizadas do Grupo PT, a unidade de tempo de facturação tem sido de 10 minutos).

Neste caso, o proveito médio depende do perfil de tráfego de acesso à Internet, nomeadamente da duração média de cada sessão e do número mensal de sessões.

Para uma oferta sem carregamentos obrigatórios e sem mensalidades, o proveito mensal médio da oferta é dado pelo somatório do produto entre o preço de utilização de i horas por mês e a probabilidade de utilizar a oferta i horas por mês (dada uma determinada utilização média expectável mensal). Para uma oferta com carregamentos obrigatórios há ainda que considerar esta componente (C_M).

Assim, o proveito médio com o “tráfego” é, para as ofertas sem mensalidades¹⁸, dado por:

$$P_T = \sum_{i=1}^h \text{Max}[C_M; (P_U \times N_U \times i)] \times P_i | U_M \quad \text{com} \quad \sum_{i=1}^h P_i | U_M = 1 \quad (5)$$

¹⁷ Para as ofertas da PT.Com (Sapo) com débitos de 256 Kbps, 1 Mbps, 8 Mbps e 24 Mbps e contenção 1:50, os limites de tráfego actuais são os seguintes:

- 3 Gbytes de tráfego nacional e 1 Gbyte de tráfego internacional (256 Kbps);
- 10 Gbytes de tráfego nacional e 4 Gbytes de tráfego internacional (1 Mbps);
- Tráfego nacional ilimitado e 30 Gbytes de tráfego internacional (8 Mbps);
- Tráfego nacional ilimitado e 60 Gbytes de tráfego internacional (24 Mbps).

Considerou-se que o utilizador final adere à factura electrónica e ao pagamento por débito directo. Caso não o faça os limites de tráfego, em algumas situações, serão inferiores. Dados recolhidos em 09.02.2007.

¹⁸ Com ou sem carregamentos obrigatórios.

E para uma oferta com mensalidade que inclui horas de tráfego,

$$P_T = \sum_{i=1}^{LH} (M \times P_i | U_M) + \sum_{i=LH+1}^h [P_U \times N_U \times (i - LH)] \times P_i | U_M \quad (6)$$

Em que h é o número máximo de horas de utilização mensal (considera-se que a partir de 40 horas mensais a série estabiliza), LH é o limite de horas associado à oferta, C_M é o carregamento equivalente mensal mínimo em euros (caso exista), P_U é o proveito médio por unidade de facturação, N_U é o número de unidades de facturação numa hora, P_i é a probabilidade de utilizar a oferta i horas por mês e U_M é a utilização média expectável mensal em horas.

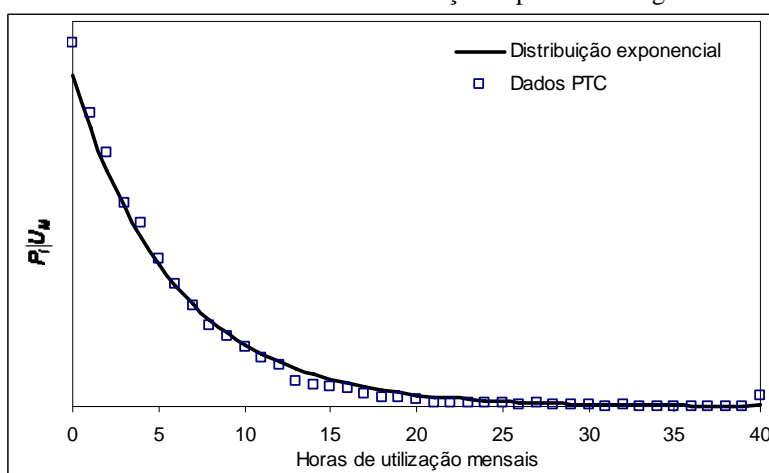
Em relação à probabilidade de utilizar a oferta i horas por mês (P_i), regista-se que a distribuição da utilização mensal das ofertas temporizadas do Grupo PT aproxima-se à distribuição exponencial negativa (vide **Gráfico 3**), cujo parâmetro é a utilização média mensal (U_M). A função cumulativa de distribuição da utilização mensal [$F(i; U_M)$], i.e., a probabilidade de utilizar a oferta até i horas por mês, é dada por:

$$F(i; U_M) = 1 - \exp\left(-\frac{i}{U_M}\right) \quad (7)$$

Nestes termos, a probabilidade de utilizar a oferta entre $i - 1$ e i horas por mês é dada por:

$$P_i | U_M = F(i; U_M) - F(i - 1; U_M) \quad (8)$$

Gráfico 3. Probabilidade de utilizar a oferta entre $i - 1$ e i horas por mês de acordo com dados PT e com a distribuição exponencial negativa



Enquanto esta distribuição representar de uma forma fidedigna a utilização real (a qual só pode ser recolhida após a oferta ter sido disponibilizada no mercado), o ICP-ANACOM adoptará a distribuição exponencial para estimar o perfil de utilização mensal.

Tendo por base o padrão relativo à utilização de ofertas de acesso à Internet em banda larga temporizadas do Grupo PT, adoptam-se para estas ofertas os seguintes valores:

$$D_S = 26 \text{ minutos} \quad (9)$$

$$U_M = 6,6 \text{ horas} \quad (10)$$

Assumindo também que a duração das sessões segue uma distribuição exponencial negativa, o proveito médio por unidade de facturação é dado por:

$$P_U = p_U \times \frac{D_U}{D_S} \times \sum_{i=1}^{\infty} i \times \left[F\left(i; \frac{D_S}{D_U}\right) - F\left(i-1; \frac{D_S}{D_U}\right) \right] \quad (11)$$

Com

$$F\left(i; \frac{D_S}{D_U}\right) = 1 - \exp\left(-i \times \frac{D_U}{D_S}\right) \quad (12)$$

E em que, p_U é o preço da unidade de facturação em euros, D_U é a duração da unidade de facturação em minutos, D_S é a duração média da sessão em minutos. Esta expressão pode ser adaptada, tendo em conta diversas opções de tarifação.

3. A ESTIMATIVA DOS CUSTOS GROSSISTAS (COM A OFERTA “REDE ADSL PT”)

Os custos incorridos pelos prestadores com a oferta grossista “Rede ADSL PT” podem ser desagregados em custos com:

- o acesso local (instalação – C_{IAL} – e mensalidade – C_{MAL});
- o acesso físico no acesso agregado (instalação – C_{IAG} – e mensalidade – C_{MAG});
- o débito dos acessos agregados – C_{DAG} .

3.1.1. Custos do acesso local (instalação e mensalidade)

O custo com a instalação do acesso local é um dado directo do tarifário. Apesar de, actualmente, na oferta “Rede ADSL PT” estarem previstos dois preços distintos (€38,00, para provisão sem *splitter* e sem deslocação e €99,76, para provisão com *splitter*/micro-filtro e com deslocação), a maioria das instalações é sem *splitter* e sem deslocação.

Assim, para efeitos desta decisão, assume-se que o custo com a instalação do acesso local é:

$$C_{IAL} = p_{IAL} \quad (13)$$

Em que p_{IAL} é o preço de instalação do acesso local sem *splitter* e sem deslocação que, actualmente é de €38,00. Esta componente, sendo não recorrente, tem de ser amortizada, dividindo-se por T .

Para as classes de acesso local não temporizadas o custo com a mensalidade do acesso local é um dado directo da oferta “Rede ADSL PT” para cada classe de acesso local.

Para as classes de acesso local temporizadas (i.e., que incluem um determinado tempo de utilização), há que estimar um custo médio, à semelhança da metodologia utilizada para a estimativa dos proveitos, tendo em conta o perfil de utilização. Assim, o custo médio com a mensalidade do acesso local (C_{MAL}) para as classes de acesso local temporizadas é:

$$C_{MAL} = \sum_{i=0}^{LH} (MAL \times P_i | U_M) + \sum_{i=LH+1}^h [P_U \times N_U \times (i - LH)] \times P_i | U_M \quad (14)$$

Em que MAL é a mensalidade do acesso local em euros e os restantes parâmetros são estimados através das expressões (7) a (12).

3.1.2. Custos do acesso físico no acesso agregado (instalação e mensalidade)

Para a oferta de um produto ADSL, é necessário utilizar um acesso físico no acesso agregado, o qual deverá ter capacidade para suportar o débito gerado pelos acessos locais. Assim, ao lançar uma determinada oferta, é necessário estimar o número máximo e tipo de circuitos necessários para escoar o débito expectável dos acessos locais, o qual depende do débito máximo da oferta e, naturalmente, da taxa de contenção máxima¹⁹. Os consumos médios dependem também da existência, ou não, de limites de tráfego e do valor desses limites, pelo que as estimativas seguintes são válidas neste pressuposto.

Assim, em primeiro lugar há que estimar, para as ofertas de contenção máxima 1:50, o consumo médio de uma dada oferta. Para este efeito, parte-se da oferta de entrada (no caso em apreço, a oferta de classe 21 – débito máximo 256 Kbps / 128 Kbps) e estima-se o consumo médio como sendo:

$$CONS_0 = D_0 \times 1:50 \quad (15)$$

Em que D_0 é a soma dos débitos máximos descendente e ascendente, em Kbps, da classe de entrada²⁰ para a classe de contenção máxima 1:50.

Conforme reconhecido na deliberação de 24.06.2005, ao evoluir para ofertas de mais alto débito o consumo não varia de forma proporcional ao débito máximo das ofertas. O ICP-

¹⁹ Note-se que nos termos da oferta “Rede ADSL PT” é recomendado que o OPS subscreva, no acesso agregado IP, por cada cliente final, um valor de débito igual ao débito *downstream* da classe de acesso local dividido pela contenção (e.g., um quinquagésimo do débito *downstream* do acesso local para as classes 0, 4, 5, 11, 12, 14 e 20).

²⁰ Conforme referido anteriormente, o ICP-ANACOM considera que a classe de entrada corresponde à classe 21 – débito máximo 256 Kbps / 128 Kbps.

ANACOM entende igualmente que a variação do consumo perante uma migração está dependente das condições específicas em que esta ocorre, identificando-se, à partida, duas situações distintas:

- (a) Existe uma migração “forçada” para uma oferta com débito máximo superior. Ou seja, a oferta de origem é descontinuada sendo o utilizador final migrado para uma oferta com débito máximo superior por um preço similar ou mesmo inferior, não variando significativamente o padrão de consumo²¹.

Assume-se, tendo em conta os dados históricos obtidos para as ofertas de contenção máxima 1:50 da PT.Com, que para uma dada classe com débito máximo D_n e para uma contenção máxima 1:50, o consumo médio, no caso de uma migração “forçada” é dado, aproximadamente, por:

$$CONS_n = CONS_0 \times 1,375^{\log_2\left(\frac{D_n}{D_0}\right)} \quad (16)$$

- (b) Existe uma migração “voluntária” para uma oferta com débito máximo superior. Neste caso, é expectável que, comparativamente com uma migração “forçada”, o consumo médio seja superior, uma vez que ao optar “livremente” por essa oferta, o padrão de consumo do utilizador será melhor adaptado à oferta em questão²².

Neste caso, atendendo ao mencionado, julga-se que a expressão seguinte constitui uma melhor estimativa do consumo:

$$CONS_n = CONS_i \times 1,5^{\log_2\left(\frac{D_n}{D_i}\right)} \quad (17)$$

Em que $CONS_i$ corresponde ao consumo de tráfego estimado na classe de débito imediatamente inferior ao da nova classe.

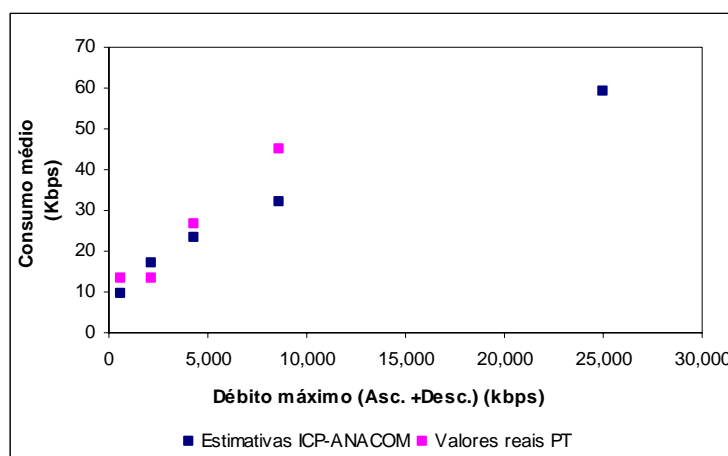
Conforme se referiu anteriormente, as expressões (16) e (17) são válidas para ofertas não temporizadas e com limites de tráfego semelhantes aos que têm sido considerados nas ofertas de retalho da PT.Com. Para as ofertas temporizadas assume-se, tendo em conta os dados disponíveis, um consumo nulo. Estes dados e pressupostos serão revistos assim que haja informação adicional que o justifique.

No **Gráfico 4** apresenta-se a comparação entre os consumos estimados através das expressões (16) e (17) e os consumos da PT.Com para o ano de 2005. Note-se que em 2005 a oferta de 24 Mbps não estava disponível, não existindo obviamente valores reais para o consumo nessa oferta.

²¹ São exemplos de migrações “forçadas” a migração de clientes ocorrida em 2005, da oferta de 512 kbps para a oferta de 2Mbps ou, posteriormente, a migração dos clientes de 2 Mbps para a oferta de 4 Mbps.

²² As migrações registadas da oferta de 8 Mbps para a oferta de 24 Mbps, ocorridas em 2006, constituem exemplos de migrações “voluntárias”.

Gráfico 4. Estimativa do consumo médio para as classes 1:50 com base nas expressões (16) e (17)²³ e valores obtidos dos dados da PT.Com em 2005



Note-se que o caso em que existe uma maior diferença entre a estimativa a utilizar pelo ICP-ANACOM e os dados reais de tráfego da PTC em 2005 corresponde à oferta de 8 Mbps, implicando uma diferença máxima no custo final estimado para essa oferta inferior a 12%. O ICP-ANACOM continuará a acompanhar de forma bastante próxima e detalhada a evolução dos consumos de tráfego nas ofertas actualmente existentes ou que venham a ser lançadas no mercado.

Para efeitos da repartição dos custos do acesso agregado, considera-se que o lançamento de uma oferta ADSL terá por objectivo atingir, no mínimo, 13 mil utilizadores, número de clientes atingido, ao final dos três anos iniciais da oferta, pelos principais OPS suportados na oferta “Rede ADSL PT”:

$$U = 13.000 \tag{18}$$

Note-se que a utilização do pressuposto supra apenas tem influência no custo com a mensalidade do acesso físico no acesso agregado.

Tendo presente os pressupostos anteriormente explicitados, a capacidade (em Kbps) a contratar para o meio físico no acesso agregado necessária para suportar uma dada oferta da forma mais económica obtém-se a partir do produto entre o consumo médio por acesso da oferta e o número mínimo de utilizadores:

$$Cap_{AG} = CONS_n \times U \tag{19}$$

Tendo estimado a capacidade necessária, identifica-se, tendo em conta os preços mensais estabelecidos na oferta “Rede ADSL PT” (p_{circ}), o(s) circuito(s) economicamente mais vantajoso(s). Refira-se que o custo de instalação do acesso agregado deve ser repercutido pelo tempo que se espera que o acesso agregado se mantenha activo. O ICP-ANACOM considera que o custo de instalação repercutido pelo tempo de actividade expectável, atendendo à

²³ Utilizada para estimar o consumo da oferta de 24 Mbps.

informação disponível, é tendencialmente nulo (não depende do tempo médio de permanência de clientes). Neste sentido, considera-se que o custo com o acesso agregado físico depende apenas do preço mensal dos circuitos que o constituem:

$$C_{CAG} = \frac{\sum p_{circ}}{U} \quad (20)$$

Poder-se-ia argumentar que a estimativa do custo com a mensalidade do acesso agregado (acesso físico) não deveria ser realizada por classe ADSL uma vez que os OPS contratam à PTC acessos agregados físicos para suportar a totalidade do tráfego dos seus acessos locais. Considera-se, no entanto, que o *portfolio* de produtos dos OPS e da PTC dificilmente será similar, devendo cada oferta ser avaliada isoladamente (i.e. deve ter margem positiva quando vista por si só). Sem prejuízo, considera-se que este pressuposto tem um impacto bastante reduzido no resultado final.

3.1.3. Custos com o débito dos acessos agregados

Obtendo-se o consumo da oferta, de acordo com a metodologia explicitada na secção anterior, a estimação dos custos com o débito dos acessos agregados é imediata. Basta multiplicar o consumo médio por acesso da oferta em causa (em Kbps) pelo preço mensal por Mbps do débito total dos acessos agregados IP (p_{DAG})²⁴. Isto é:

$$C_{DAG} = CONS_n \times p_{DAG} \times 0,001 \quad (21)$$

4. A ESTIMATIVA DOS CUSTOS ESPECÍFICOS DOS PRODUTOS DO OPERADOR DOMINANTE PARA PRESTAR SERVIÇOS AOS SEUS CLIENTES FINAIS

Da informação recolhida sobre os custos específicos para prestar serviços aos clientes finais (doravante designados por custos de retalho), verifica-se que existe uma relação positiva entre os custos de comercialização das ofertas²⁵ e os preços retalhistas e consumos médios existentes nas mesmas. De facto é previsível que, por exemplo, as comissões e o risco de não cobrança aumentem com o aumento dos preços da oferta. Também é natural que, por exemplo, o custo com a conectividade IP aumente com o consumo médio por acesso. Tendo estes pressupostos em atenção, o ICP-ANACOM entende que os custos de comercialização²⁶ para as ofertas não temporizadas devem ser estimados em função do consumo médio por acesso e do preço retalhista das ofertas, sendo possível estimá-los, através de uma regressão, de acordo com a seguinte expressão (não inclui os custos com promoções²⁷):

²⁴ Em 09.02.2007 o p_{DAG} correspondia a €6,00 por Mbps.

²⁵ Conectividade IP nacional e internacional, servidores e outsourcing, angariação de clientes e comercialização dos produtos, facturação, cobrança e risco de não cobrança e serviço pós-venda e atendimento a clientes.

²⁶ Custos mensais em que os custos não recorrentes foram amortizados em T meses.

²⁷ Apesar de não serem considerados na presente expressão, o ICP-ANACOM, em função das condições específicas das ofertas comunicadas pelas empresas do Grupo PT, pode vir a considerar custos adicionais relacionados com a disponibilização das ofertas a utilizadores finais. Por exemplo, actualmente e até 30.07.2007, o Sapo disponibiliza em todas as ofertas não temporizadas o serviço Internet Fora de Casa que permite a

$$C_{RET-N-TEMP} = CF + CV_{CONS} \times CONS + CV_{PRÇS/IVA} \times PRÇS_{IVA} \quad (22)$$

Em que,

$$CF = 3,78 \quad (23)$$

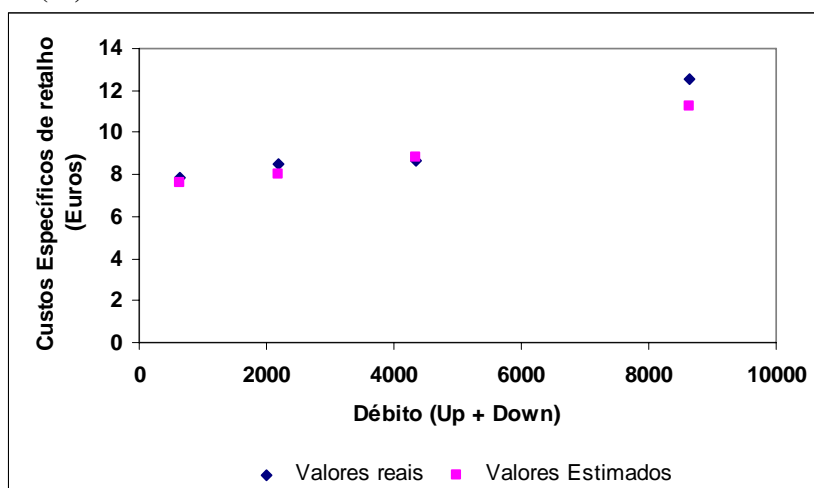
$$CV_{CONS} = 0,06 \quad (24)$$

$$CV_{PRÇS/IVA} = 0,11 \quad (25)$$

Onde CF é o custo fixo de comercialização da oferta, CV_{CONS} é o custo de comercialização da oferta variável com o consumo e $CV_{PRÇS/IVA}$ é o custo de comercialização da oferta variável com o preço (sem IVA).

No **Gráfico 5** apresentam-se as estimativas utilizando a expressão (22) para os custos de retalho e os mesmos custos obtidos dos dados da PT.Com.

Gráfico 5. Estimativa – assumindo preços similares aos praticados na altura e consumos estimados em função das expressões (15), (16) e (17) – e dados da PT.Com em 2005 relativos aos custos de retalho



A estimativa de custos de retalho obtida para as ofertas de 512 Kbps e 2 Mbps é cerca de 25% inferior ao menor dos custos de retalho da Via Net.Works e da OniTelecom, o qual inclui, certamente, custos com promoções.

Para as ofertas temporizadas, enquanto se mantiverem com débitos reduzidos (256 Kbps), os custos de retalho são menores, essencialmente devido, por exemplo, ao facto de:

utilização gratuita da cobertura PT Wi-Fi para aceder à Internet – Informação recolhida a 12.02.2007. No entanto, julga-se que a oferta do Sapo se aplica unicamente a novos clientes e que nem todos esses clientes irão efectivamente usufruir da mesma (uma vez que, por exemplo, um utilizador com um PC que contrate um serviço ADSL poderá não ter condições ou incentivos para usufruir da oferta de acesso Wi-Fi).

Ainda em relação a esta matéria, serão devidamente ponderados os custos com promoções relacionadas, por exemplo, com a oferta de computadores ou outras ofertas associadas (e.g. tráfego telefónico/assinatura).

- o consumo ser praticamente nulo (e, conseqüentemente, o custo com a conectividade IP, por exemplo, ser residual); ou
- serem ofertas pré-pagas e, assim, os custos de facturação, cobrança e risco de não cobrança ser negligenciável.

O custo mensal estimado com base na informação da PT.Com é de $[IIC] [FIC]$ (onde os custos não recorrentes foram amortizados em T meses).

$$C_{RET-TEMP} = 2,90 \quad (26)$$

Verifica-se que têm existido algumas reduções nos custos de actividades e equipamentos relacionados com o mercado retalhista (e.g. modem, preço da conectividade internacional), sendo previsível que estas reduções de custos se tenham mantido em resultado de uma maior escala e experiência nos mercados associados ao serviço de acesso à Internet em banda larga por ADSL.

Nesse sentido, à semelhança do adoptado no passado em outras ofertas, esta Autoridade entende como adequado a existência de uma redução anual de 5% sobre os custos mencionados, referentes a 2005 (ou seja, o valor a considerar para 2007 deve ser $0,95 \times 0,95$ do valor estimado para 2005), o que determina que os valores para 2007 sejam:

$$CF = 3,43 \quad (27)$$

$$CV_{CONS} = 0,05 \quad (28)$$

$$CV_{PRQS/IVA} = 0,10 \quad (29)$$

$$C_{RET-TEMP} = 2,63 \quad (30)$$

5. EXEMPLO DE APLICAÇÃO PRÁTICA DA ESPECIFICAÇÃO DA REGRA DE “RETALHO MENOS”

Apresenta-se, de seguida, um exemplo prático da aplicação da metodologia de avaliação de compressão de margens nas ofertas de banda larga do Grupo PT, para uma oferta retalhista não temporizada de 1 Mbps, com as seguintes características, introduzida no mercado ao mesmo preço que a oferta até então existente de 512 Kbps (o que, juntamente com preço de migração gratuito, implica uma migração forçada dos clientes):

- Preço de instalação/activação (s/ IVA): 20,66 euros;
- Mensalidade do serviço (s/ IVA): 20,65 euros;

(c) Sem promoções²⁸.

(d) Suportada na classe 20 da oferta grossista “Rede ADSL PT”.

- **Estimação dos proveitos**

De acordo com as expressões (2) e (3):

$$P = \frac{(1-d_I) \times I}{T} + M - \frac{n \times d_M \times M}{T} = \frac{0,9 \times 20,66 \text{ euros}}{36 \text{ meses}} + 20,65 \text{ euros} - 0 = 21,17 \text{ euros}$$

- **Estimação dos custos grossistas**

O custo incorrido pelos OPS com a oferta grossista “Rede ADSL PT” é dado pela seguinte expressão:

$$C_G = \frac{P_{IAL}}{T} + C_{MAL} + C_{CAG} + C_{DAG}$$

(a) **Acesso Local**

No acesso local, há a considerar a instalação e a mensalidade:

$$C_{IAL} = \frac{P_{IAL}}{T} = \frac{38}{36} = 1,06 \text{ euros}$$

$$C_{MAL} = 9,85 \text{ euros}$$

(b) **Acesso Agregado**

Em primeiro lugar, é necessário estimar o consumo de tráfego por acesso na classe em que a oferta retalhista é suportada (classe 20), partindo da estimativa de consumo da oferta de entrada (classe 21, com débito máximo 256 kbps/128 kbps):

$$CONS_0 = \left(\frac{256_{kbps} + 128_{kbps}}{50} \right) = 7,68_{kbps}$$

Conforme referido anteriormente, pressupõe-se que se trata de uma migração forçada, pelo que o consumo por acesso é estimado da seguinte forma:

$$CONS_{Classe20} = 7,68_{kbps} \times 1,375^{\log_2 \left(\frac{1024_{kbps} + 128_{kbps}}{384_{kbps}} \right)} = 12,72_{kbps}$$

²⁸ Conforme referido anteriormente, estima-se que existe um desconto médio face ao preço de instalação/ativação de 10% (i.e., d_I presente na expressão (2) – equivale a 0,10).

Multiplicando o valor estimado para o consumo, pelo número de utilizadores dado pela expressão (18), o débito no acesso agregado corresponde a:

$$CONS_{TOTALclasse20} = 12,72_{kbps} \times 13.000 = 165.360_{kbps}$$

Tendo em conta os preços dos acessos físicos do acesso agregado constantes na oferta grossista “Rede ADSL PT” há que identificar a combinação de acessos físicos que, para o consumo total estimado, minimiza o custo total. Neste caso, corresponde à combinação de um acesso STM-1 e um acesso E3.

Assim, a mensalidade do acesso agregado físico por acesso local é estimada através da expressão (20), do seguinte modo:

$$C_{CAG} = \left(\frac{4500_{euros} + 1800_{euros}}{13.000} \right) = 0,48_{euros}$$

A mensalidade do débito do acesso agregado por acesso estimada a partir do consumo de tráfego por acesso, que se estimou em 12,72 kbps, é dada por:

$$C_{DAG} = CONS_{Classe20} \times P_{DAG} \times 0,001 = 12,72_{kbps} \times 96_{euros} \times 0,001 = 1,22_{euros}$$

- Custos grossistas mensais totais

Das estimativas atrás apresentadas, resulta que os custos mensais incorridos pelos operadores com a oferta grossista “Rede ADSL PT” ascendem a:

$$C_G = \frac{PIAL}{T} + C_{MAL} + C_{CAG} + C_{DAG} = 1,06_{euros} + 9,85_{euros} + 0,48_{euros} + 1,22_{euros} = 12,61_{euros}$$

- Estimação dos custos específicos de comercialização da oferta no retalho

Os custos específicos de comercialização da oferta no retalho, é dado pela expressão (22):

$$C_{RET-N-TEMP} = CF + CV_{CONS} \times CONS + CV_{PRÇS/IVA} \times PRÇ_{SIIVA}$$

$$C_{RET-N-TEMP} = 3,43_{euros} + (0,05_{euros} \times 12,72) + (0,10_{euros} \times 20,65_{euros}) = 6,13_{euros}$$

Tendo em conta as estimativas efectuadas, verifica-se que a diferença entre os proveitos e os custos grossistas associados à oferta corresponde a:

$$MargemGrossista = 21,17_{euros} - 12,61_{euros} = 8,56_{euros}$$

Sendo a margem grossista estimada superior à estimativa dos custos específicos de comercialização da oferta de 1 Mbps no retalho, considera-se que a oferta garante as condições concorrenciais mínimas aos OPS.

III. DECISÃO

De acordo com a análise efectuada no ponto II e que faz parte integrante da presente deliberação, o Conselho de Administração do ICP-ANACOM, no âmbito das atribuições previstas nas alíneas b), e), f) e n) do artigo 6.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 309/2001, de 7 de Dezembro, no exercício das competências previstas nas alíneas b) e g) do artigo 9.º dos mesmos Estatutos, tendo em conta os objectivos de regulação previstos nas alíneas a) do n.º 1 e b) do n.º 2 do artigo 5.º da Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro e em execução das medidas determinadas na sequência da análise do mercado de fornecimento grossista de acesso em banda larga, delibera submeter à audiência prévia dos interessados, nos termos dos artigos 100.º e 101.º do Código do Procedimento Administrativo, fixando o prazo máximo de 20 dias úteis para que os mesmos, querendo, se pronunciem por escrito, o seguinte:

1. Os preços das ofertas de acesso à Internet em banda larga do Grupo PT, com contenção máxima 1:50, quer sejam suportadas na rede telefónica pública comutada quer na rede de distribuição por cabo, estão sujeitos à obrigação de controlo de preços, suportada numa regra “retalho-menos”.
2. Para efeitos da operacionalização dessa regra, para uma dada oferta de acesso à Internet em banda larga do Grupo PT com contenção máxima 1:50 deve ser garantida uma diferença mínima entre os proveitos mensais por acesso e os custos mensais por acesso da oferta grossista “Rede ADSL PT” de:

€3,43 + €0,10 × $PR\mathcal{C}_{SIVA}$ + €0,05 × $CONS$, para as ofertas não temporizadas; ou

€2,63, para as ofertas temporizadas.

Em que:

$PR\mathcal{C}_{SIVA}$ é o preço de retalho da oferta, sem IVA; e

$CONS$ é o consumo da oferta, calculado a partir das expressões (15) e (16) e (17).

- 2.1. A estimativa dos proveitos mensais por acesso referida no n.º 2 é efectuada do seguinte modo:

$$P = \frac{(1 - d_I) \times I}{T} + M - \frac{n \times d_M \times M}{T}$$
, para as ofertas não temporizadas; ou

$$P = \frac{(1 - d_I) \times I}{T} + P_V + P_T$$
, para as ofertas temporizadas,

em que:

d_I é o desconto médio sobre o preço de instalação/activação ($d_I = 0,10$);

I é o valor da instalação/activação do serviço em euros;

T é o período de permanência ($T = 36$);

M é valor da mensalidade do produto em euros;

d_M é o desconto oferecido na mensalidade;

n o número de mensalidades com desconto d_M ;

P_V corresponde ao pagamento de um valor fixo V de n em n meses, dado pela expressão (4), caso exista; e

P_T é o proveito com tráfego, dado pela expressão (5), no caso de ofertas sem mensalidade, ou pela expressão (6), para ofertas com mensalidade que inclui horas de tráfego, e cujos parâmetros são estimados através das expressões (7) a (12).

- 2.2. A estimativa dos custos mensais por acesso da oferta grossista “Rede ADSL PT” referida no n.º 2 é efectuada do seguinte modo:

$$C_G = \frac{p_{IAL}}{T} + C_{MAL} + C_{CAG} + C_{DAG}$$

em que:

p_{IAL} é o preço de instalação do acesso local sem *splitter* e sem deslocação;

T é o período de permanência ($T = 36$);

C_{MAL} é a mensalidade do acesso local que, no caso das classes de serviço com limites de tráfego, é estimado através da expressão (14) e cujos parâmetros são estimados através das expressões (7) a (12);

C_{CAG} é o custo com o acesso físico no acesso agregado, estimado a partir das expressões (15) a (20);

C_{DAG} é o custo com o débito dos acessos agregados, estimado a partir das expressões (15), (16), (17) e (21).

3. Devem as empresas do Grupo PT informar o ICP-ANACOM sobre as condições a praticar no retalho, incluindo eventuais promoções, com dez (10) dias úteis de antecedência face à data em que pretendem que essas condições entrem em vigor, devendo apresentar fundamentação que comprove o cumprimento da presente deliberação.
4. Na eventualidade de uma empresa do Grupo PT pretender lançar uma oferta de acesso à Internet em banda larga de contenção diferente de 1:50 ou cujo modelo

não se enquadre na metodologia explicitada na análise efectuada no ponto II, que faz parte integrante da presente deliberação, deverá remeter ao ICP-ANACOM toda a informação que possibilite comprovar a inexistência de compressão de margens, devidamente fundamentada.

5. A metodologia definida na presente deliberação e os respectivos valores serão actualizados no prazo de um (1) ano, caso haja novos dados no mercado, devidamente fundamentados, identificados pelos interessados, que justifiquem essa actualização.
6. Ao lançar ofertas com o objectivo de migrar, em bloco, os clientes de ofertas de débitos inferiores, deve a PT Comunicações garantir, por um período de seis (6) meses contados a partir da entrada em vigor das novas condições de oferta no retalho, que todos os pedidos de migração e qualquer alteração de débito, independentemente do modo de agregação e de se tratar, ou não, de uma alteração do prestador de serviço (transferência entre prestadores), são prestados de forma gratuita, devendo ainda, em qualquer migração de clientes, ser garantida uma correcta implementação e a existência de condições adequadas e não discriminatórias.
7. É revogada a regra de “retalho-menos” incluída na deliberação de 25.06.2003.