
From: Carla Paquito [cpaquito@deco.pt]
Sent: quarta-feira, 16 de Novembro de 2011 15:34
To: sentidoprovavel.mtr@anacom.pt
Subject: Mercados Grossistas de Terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais
Attachments: PARC-000338-2011.pdf

Exmo Senhor
Presidente da ANACOM,

Por solicitação do Secretário Geral, Senhor Jorge Morgado, junto envio documento para conhecimento de V. Exa..

Com os meus melhores cumprimentos,

Carla Paquito
Secretária da Direcção



Sempre consigo na defesa dos seus direitos

Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor - DECO

Rua da Artilharia Um, 79 - 4º

1269-160 LISBOA

Tel. 21 371 02 13 - Fax 21 371 02 98



Imprima esta mensagem apenas se for estritamente necessário. PROTEJA O AMBIENTE!

Ex.mo Senhor
Presidente da ANACOM

sentidoprovavel.mtr@anacom.pt

N/ REFª : PARC-000338 -2011

ASSUNTO: Mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais - Sentido provável de decisão sobre a especificação de controlo de preços
Data : 16-11-2011

Exmo. Senhor Presidente,

Na sequência do solicitado, junto enviamos os nossos comentários ao assunto supra mencionado, mantendo-nos ao dispor para quaisquer esclarecimentos adicionais.

Com os meus melhores cumprimentos,

O Secretário Geral

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Jorge Morgado".

(Jorge Morgado)

Anexo : Comentários

Considerações gerais:

1. Em 25 de Fevereiro de 2005, relativamente aos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, o ICP-ANACOM aprovou as decisões sobre a definição dos mercados do produto e mercados geográficos, avaliação de PMS e imposição, manutenção, alteração ou supressão de obrigações regulamentares e sobre a obrigação de controlo de preços.

Dessa análise de mercado resultou a imposição de um conjunto de obrigações regulamentares, uma vez ter o ICP-ANACOM então considerado que o mercado não seria efectivamente concorrencial, determinando, para 2005 e 2006 e no que respeita à obrigação de controlo de preços nos mercados grossistas de terminação de chamadas vocais em redes móveis individuais, uma descida gradual de preços máximos de terminação (*glide path*). A imposição desta descida gradual de preços máximos de terminação decorria ainda da própria evolução dos preços apresentada pelo *benchmark* internacional, da tendência de descida resultante do acréscimo de tráfego nas redes (GSM/UMTS) e dos aumentos de eficiência.

2. Simultaneamente entendeu o ICP-ANACOM que deveria ser desenvolvido um **modelo de custeio** para a terminação móvel, para melhor ser verificado o cumprimento da obrigação de controlo de preços e contabilização de custos.

Para o efeito foi lançado um concurso público para o desenvolvimento e implementação de um modelo de custeio de terminação móvel destinado a dotar o ICP-ANACOM na tomada das decisões mais adequadas ao mercado nacional e aos interesses regulatórios, coerentes com a Recomendação 2007/879/CE, de 17/12/2007, da Comissão Europeia. O objectivo fundamental é disponibilizar uma ferramenta ou modelo de análise facilitadora do processo de tomada de posição da autoridade de regulação nacional e conduza a novas descidas dos preços de terminação a partir de 2011.

E tal descida regulatória de preços manifestava-se como necessária, pois que, nos estudos que esta associação publicou em Setembro e Novembro de 2009 (na revista *Proteste*) alertava, por exemplo, para o excessivo peso do efeito rede na determinação da escolha do operador e do tarifário em Portugal e para as semelhanças entre tarifários para determinados perfis de utilização (onde, via de regra, os preços praticados são, em muitos casos, idênticos).

Constata-se parecer existir uma falha de mercado que consiste na prática, pelos operadores de maior dimensão, de preços de retalho *on-net* muito inferiores aos preços de retalho *off-net*, associada a preços de terminação excessivamente acima dos custos, ampliando, dessa forma, os chamados efeitos de rede. Os preços *off-net* chegam a ser cerca de quatro vezes superiores aos preços *on-net* (casos do tarifário TMN + Perto e Vodafone Best 91 Base), sendo que, em média, são cerca de duas vezes superiores.

Os tarifários introduzidos pelos operadores com maior peso no mercado desde a última a aprovação do sentido provável de decisão do ICP-ANACOM relativo à obrigação de controlo de preços a 24 de Outubro de 2007 incentivam a que os contactos se concentrem dentro do mesmo grupo (v.g. TMN Moche, Vodafone Extravaganza / Extreme e Optimus TAG) ou são tarifários pós-pagos com valores de mensalidades elevados que tenderão a compensar apenas para consumos elevados (vejam-se os casos dos tarifários Pack t da TMN e Best 91 da Vodafone).

Embora os tarifários tendam a incluir minutos de tráfego *off-net*, assim que estes se encontrem esgotados, o preço por minuto destas chamadas de voz pode desincentivar a realização de chamadas para outras redes, já que, por comparação, o preço das chamadas de voz para a mesma rede é nulo. Dois dos novos tarifários pós-pagos da Optimus (os designados tarifários Smart) incluem comunicações gratuitas apenas entre Optimus (Smart 30 e Smart 60), sendo que, novamente, o preço das comunicações adicionais para outras redes (fora do pacote de minutos considerado para outras

redes) é de € 0,15 por minuto/sms/mms e € 0,10 por minuto/sms/mms, respectivamente para o Smart 30 e para o Smart 60.

3. Também a Recomendação 2009/396/CE, de 7/05/2009, da Comissão, relativa ao tratamento regulatório das tarifas de terminação de chamadas nas redes fixas e móveis na UE, reforça a ideia da implementação de um modelo de custeio, estabelecendo que devem as ARN garantir que, a partir de 31/12/2012, os preços de terminação sejam fixados ao nível de custos eficientes baseados na aplicação de um modelo “*bottom-up*”, para o efeito utilizando a metodologia de custeio *Long Run Incremental Cost* (LRIC), permitindo o cálculo dos custos prospectivos incrementais de longo prazo de um operador que utilize a tecnologia mais eficiente disponível no horizonte temporal relevante.

Por outras palavras, devem assim as ARN proceder ao apuramento da diferença entre os custos totais de longo prazo de um *operador hipotético eficiente* que preste a totalidade dos serviços considerados e os custos totais de longo prazo incorridos por um *operador hipotético eficiente* que preste a totalidade dos serviços considerados, com excepção do serviço de terminação de chamadas de voz a terceiros. Desta forma é possível apurar, pela diferença, o chamado custo incremental (ou evitável) associado à prestação do serviço de terminação de chamadas, o qual, se dividido pelo número de minutos de terminação, dá-nos o resultado do valor custo unitário da prestação desse mesmo serviço.

4. Finalmente, acresce que o Estado Português assinou, em 17 de Maio de 2011 (e revisto em Setembro de 2011), um Memorando de Entendimento com o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Central Europeu (BCE) e a Comissão Europeia (CE), relativamente ao programa de ajuda financeira e, no qual se comprometeu em proceder a uma redução das tarifas de terminação móvel no terceiro trimestre de 2011.

Análise do modelo de custeio para a terminação móvel preconizado pelo ICP-ANACOM:

1. A Recomendação prevê o recurso a duas abordagens distintas para a regulação dos preços de terminação móvel: o recurso a um modelo económico LRIC e o recurso à realização de um *benchmark* internacional, tendo por base os valores médios de terminação móvel aplicados pelas ARN que já tenham desenvolvido modelos de custeio LRIC.

Nada temos a obstar relativamente à preferência pela primeira solução, até porque a segunda só poderia ser adoptada interinamente até 2014 e só se a ARN não tivesse entretanto desenvolvido um modelo de custeio LRIC, o que se constata não ser o caso.

Pelo contrário, concordamos que o preço cobrado pelo serviço grossista objecto de regulação deve ser exclusivamente baseado nos custos evitáveis (denominados custos incrementais de longo prazo) da sua prestação, não podendo nem devendo ser recuperados quaisquer outros custos comuns.

2. Além disso, concordamos que o modelo de custeio LRIC é preferível em termos de promoção da concorrência; quer ao nível de redução de barreiras à entrada de novos *players* no mercado (sendo aliás, um objectivo expressamente referido no Memorando com a Troika); quer ao nível de constituir um factor de expansão para os operadores de menor dimensão, potenciando assim uma maior e melhor concorrência no mercado e respectivos benefícios para os consumidores.

A verdade é que para além das diversas intervenções do ICP-ANACOM a determinar reduções de preços, o comportamento dos operadores móveis no mercado grossista não se tem alterado, não se tendo verificado qualquer redução adicional voluntária. E o mesmo comportamento têm tido os operadores móveis no mercado retalhista, não

providenciando a alteração ou eliminação de práticas de discriminação de preços *on-net* e *off-net*.

Quanto a este ponto, estima o ICP-ANACOM que a implementação deste modelo de custeio, nos moldes equacionados, implique um ganho para os consumidores na ordem dos 23 milhões de euros em 2012, conjuntamente nas chamadas móvel-móvel e fixo-móvel.

Com efeito, o projecto de decisão determina que a partir de 1 de Fevereiro de 2012, os preços máximos de terminação das chamadas vocais em redes móveis a aplicar pelos 3 operadores móveis notificados com PMS (TMN, Vodafone e Optimus) sejam:

- €0,0275 p/minuto em 1/02/2012
- €0,0225 p/minuto em 1/05/2012
- €0,0175 p/minuto em 1/08/2012
- €0,0125 p/minuto em 1/11/2012

Independentemente da origem da chamada, com facturação ao segundo a partir do primeiro segundo. Isto porque é fixado um período de transição de 4 trimestres até se atingir esse valor no final de 2012, à medida de €0,5 cêntimos por minuto por trimestre.

Ora, consideramos que dois em vez de quatro trimestres, com uma redução de €1 cêntimo por minuto por trimestre, seriam suficiente e manifestamente adequados para a adaptação progressiva dos operadores e respectivos planos de negócio.

À parte esta crítica, consideramos que o modelo de custeio assente numa metodologia LRIC “puro”, proposto a consulta pública pelo ICP-ANACOM, pode efectivamente ser benéfico para o mercado e para os consumidores, traduzindo-se numa diminuição real do preço final cobrados e aproximando-o dos seus custos.