

PODER DE MERCADO
SIGNIFICATIVO

Índice

<i>I – Introdução</i>	<i>1</i>
<i>II - Obrigações das Entidades com PMS previstas no DL 415/98</i>	<i>1</i>
<i>III - A Definição de PMS</i>	<i>3</i>
<i>IV – Metodologia</i>	<i>4</i>
IV.A – Definição em Concreto de Mercado Relevante	4
IV.B – Critérios de Avaliação de PMS	5
IV.C – Avaliação de PMS no Mercado Nacional de Interligação	5
IV.D – Avaliação de PMS no Mercado Nacional de Redes/Serviços Fixos, Circuitos Alugados e Redes/Serviços Móveis	8

I – Introdução

No actual ambiente de mercados abertos e concorrenciais deve ser facilitada e incentivada a interoperabilidade de serviços de telecomunicações de uso público, tendo como princípios gerais de orientação promover os interesses dos utilizadores, a eficiência na afectação dos recursos utilizados e o desenvolvimento sustentado do sector.

Neste quadro, o estabelecimento de condições de interligação constitui um factor fundamental na determinação da estrutura e da intensidade da concorrência e as organizações com poder de mercado significativo (PMS) devem poder demonstrar que tais condições são firmadas com base em critérios objectivos, respeitando, quando aplicáveis, os princípios da transparência, da não discriminação e da orientação para os custos.

Nesta conformidade, de acordo com a legislação nacional em vigor, compete ao ICP, após parecer prévio da Direcção Geral de Comércio e Concorrência (DGCC), determinar, declarar e publicar anualmente a lista das entidades que dispõem de PMS.

Os principais objectivos, em termos gerais da notificação de entidades com PMS, no quadro do Decreto-Lei n.º 415/98, são:

- A garantia dos princípios da transparência, do acesso à informação, da não discriminação e da igualdade de acesso;
- A demonstração pelas organizações com PMS que as condições de interligação são fixadas com base em critérios objectivos, respeitando, quando aplicáveis, os princípios da transparência e da orientação para os custos e são suficientemente discriminadas;
- A publicação de uma lista de serviços, preços, termos e condições de interligação, na medida em que esta reforça as necessárias transparência e não discriminação;
- A separação adequada das contas das actividades de interligação das contas referentes a outras actividades de telecomunicações, dado que esta garante a transparência das transferências de custos internas.

Releva-se que o Decreto-Lei n.º 415/98, de 31/12 (DL 415/98), se reporta à definição de entidades com PMS em quatro mercados: (a) mercado da interligação, (b) mercado de redes/serviços fixos, (c) mercado de redes/serviços móveis e (d) mercado de circuitos alugados. Outros textos legais, nomeadamente o Decreto-Lei n.º 290-A/99, de 30/07 (DL 290-A/99) e o Decreto-Lei n.º 474/99, de 08/11 (DL 474/99), são relevantes no contexto da determinação de entidades com PMS apenas e respectivamente no mercado dos circuitos alugados e no mercado das redes/serviços fixos.

Neste contexto, este documento visa unicamente promover a discussão sobre os critérios de avaliação de entidades com PMS para os efeitos previstos no DL 415/98, com especial enfoque no mercado nacional de interligação atendendo à sua complexidade intrínseca.

II - Obrigações das Entidades com PMS previstas no DL 415/98

O DL 415/98 prevê obrigações essenciais, obrigações específicas e um subconjunto das obrigações específicas para as entidades notificadas com PMS, consoante o(s) serviço(s) por estas oferecido(s).

As **obrigações essenciais** (Vide **Quadro 1**) cabem às entidades que sejam notificadas com PMS e, devidamente habilitadas para o efeito, ofereçam¹: a) redes telefónicas fixas e ou

¹ DL 415/98 art. 8º, n.º 1 que remete para o art. 6º, n.º 1.

serviços telefónicos fixos; b) circuitos alugados; c) redes telefónicas móveis e ou serviços telefónicos móveis.

Quadro 1 - Obrigações Essenciais ² das Entidades com PMS
“Satisfazer todos os pedidos razoáveis de interligação” e “disponibilizar o acesso à rede, incluindo o acesso em pontos distintos dos pontos terminais de rede oferecidos à maioria dos utilizadores finais, quando solicitadas pelo requerente de interligação”.
“Respeitar o princípio da <u>não discriminação</u> na oferta de interligação”, o que implica, nomeadamente “oferecer as condições e informações que aplicam aos seus próprios serviços, subsidiárias ou associadas, aos requerentes de interligação que ofereçam serviços similares e que se encontrem em condições similares”.
“Disponibilizar aos requerentes de interligação, mediante pedido, todas as <u>informações e especificações</u> necessárias para a interligação” incluindo “as alterações cuja execução esteja planeada para os seis meses seguintes”.
“Respeitar a <u>confidencialidade</u> da informação disponibilizada pelos requerentes de interligação utilizando-a exclusivamente para o fim a que se destina”, ou seja, não transmitir “as informações aos seus próprios serviços, subsidiárias ou associadas, relativamente aos quais o conhecimento destas constitua uma vantagem competitiva”.

Estão obrigadas, além das **obrigações essenciais**, a um **subconjunto das obrigações específicas** as entidades que: (1) Estabeleçam e ou forneçam redes telefónicas móveis e ou prestem serviços telefónicos móveis, quando disponham de PMS no mercado nacional de interligação³; (2) Sejam notificadas com PMS e, devidamente habilitadas para o efeito, ofereçam⁴: a) redes telefónicas fixas e ou serviços telefónicos fixos; b) circuitos alugados.

Tal subconjunto das obrigações específicas inclui o respeito dos princípios da transparência e orientação para os custos na fixação dos preços de interligação⁵ e dispor de um sistema de contabilidade analítica (SCA) para a actividade de interligação, nos termos do art.º 15º do DL 415/98.

Quadro 2 – Totalidade das Obrigações Específicas ⁶
“Respeitar os princípios da <u>transparência e orientação para os custos</u> na fixação dos preços de interligação” competindo “à entidade que oferece a interligação demonstrar que os preços de interligação são calculados a partir dos custos reais do serviço, incluindo uma taxa razoável de remuneração do capital investido”.
“Fixar e publicitar, de forma detalhada, os vários componentes dos preços de interligação cobrados”.
“Elaborar <u>propostas de referência de interligação</u> ” ⁷ .
“Dispor de <u>contabilidade separada</u> para a actividade de interligação, por um lado, e para as outras actividades, por outro, devendo a primeira incluir os serviços de interligação prestados à própria entidade e os serviços prestados a outras entidades” ⁸ .
“Dispor de um <u>SCA</u> para a actividade de interligação”.
“Informar o ICP, para os efeitos do art. 15º do DL 415/98, do SCA adoptado, mediante entrega de um relatório pormenorizadamente documentado”;
“Disponibilizar aos requerentes de interligação e às associações de consumidores de âmbito nacional e interesse genérico ou de interesse específico no âmbito dos serviços de telecomunicações, mediante pedido, a descrição do SCA adoptado, incluindo as principais categorias de agrupamento de custos e as regras de imputação de custos”.

² DL 415/98, art. 6º, n.º 1 e n.º 2 e art. 8º

³ Nos termos do n.º 5 do art. 9º do DL 415/98.

⁴ DL 415/98, art. 9º, n.º 1.

⁵ De qualquer modo, o art. 8º, n.º 1 do DL 415/98 (atinentes às obrigações essenciais) já operacionaliza a preocupação pelo respeito do princípio da transparência.

⁶ DL 415/98, art. 9º.

⁷ Nos termos definidos no art. 10º do DL 415/98.

⁸ Nos termos definidos no, art. 9º, n.º 4 do DL 415/98.

A **totalidade das obrigações específicas** (vide **Quadro 2**) aplica-se às entidades que sejam notificadas com PMS e, devidamente habilitadas para o efeito, ofereçam⁹: a) redes telefónicas fixas e ou serviços telefónicos fixos; b) circuitos alugados.

III - A Definição de PMS

Presume-se (de acordo com o n.º 2 do art. 7º do DL 415/98), que dispõem de um poder de mercado significativo as entidades que detenham uma quota superior a 25% de um mercado de telecomunicações da área geográfica em que se encontram habilitadas para operar. A este critério chamar-se-á **critério primário**.

Na selecção dos critérios e por conseguinte na mensuração das quotas de mercado, questão central na avaliação das entidades com PMS, procurou-se relevar as orientações veiculadas pela Comissão Europeia, nomeadamente as veiculadas através do documento, “*Determination of organisations with significant market power (SMP) for implementation of the ONP Directives*”¹⁰, apresentado em 01/03/99, onde se sugere uma metodologia para determinação das organizações com PMS no âmbito das Directivas ORA (Oferta de Rede Aberta). Esta tarefa é muito importante na medida em que é necessário assegurar que tais parâmetros fornecem uma visão clara e real da actividade económica dos diferentes operadores. Por exemplo, os dados respeitantes ao número de clientes e/ou tráfego poderão ter um valor global semelhante mas serem compostos por elementos diversificados (os clientes residenciais e os clientes empresariais ou as chamadas locais e interurbanas têm características distintas).

O ICP entende, a par da Comissão Europeia, que as receitas são um parâmetro essencial neste contexto. Com efeito, no caso de produtos diferenciados, considera-se normalmente que o valor das receitas e a respectiva quota de mercado reflectem melhor a posição e o poder relativo de cada fornecedor.

1. *Concorda que as receitas totais do mercado em análise constituem o melhor indicador para a avaliação das quotas de mercado nesse mesmo mercado? Ou considera o recurso a outros indicadores? Em caso afirmativo, quais? As receitas por utilizador? O número de utilizadores? O número de minutos? Outros?*

Sem prejuízo para a presunção decorrente da aplicação do critério primário, o ICP pode determinar, nos mercados referidos¹¹: (a) Que uma entidade cuja quota de mercado é inferior a 25% dispõe de PMS; (b) Que uma entidade cuja quota de mercado é superior a 25% não dispõe de PMS.

Para este efeito, encontra-se definido que a avaliação do poder de mercado de determinada entidade pelo ICP poderá também ter em conta os seguintes critérios, que designaremos por **critérios adicionais**¹²: a) Capacidade de influenciar as condições de mercado; b) Relação de grandeza entre o volume de vendas e a dimensão do mercado; c) Controlo dos meios de acesso aos utilizadores finais; d) Capacidade de acesso a recursos financeiros; e) Experiência em matéria de oferta de produtos e serviços no mercado.

2. *Qual(is) dos critérios adicionais considera mais relevante(s)? Porquê? Devem ter o mesmo peso em cada mercado? Ou, poderão ter pesos diferentes consoante cada*

⁹ DL 415/98, art. 9º, n.º 1.

¹⁰ O qual resulta da evolução do anterior documento ONPCOM99-03 de 13/01/99.

¹¹ De acordo com o n.º 3 do art.º 7º do DL 415/98.

¹² DL 415/98, art. 7º, n.º 4.

mercado? Que indicadores específicos considera poderem ser relevantes na análise dos critérios adicionais?

IV – Metodologia

A metodologia para definição de PMS poderia compreender quatro fases, nomeadamente: (1) Identificação do mercado relevante (de produto e geográfico) no contexto da legislação aplicável; (2) Definição dos parâmetros de avaliação da dimensão do mercado e das quotas de mercado; (3) Recolha de informação relevante de forma a calcular a dimensão do mercado e a quota de mercado dos operadores; (4) Aplicação e justificação dos critérios adicionais de forma transparente. Seguidamente são abordadas estas fases.

IV.A – Definição em Concreto de Mercado Relevante

Os mercados definidos no DL 415/98 não correspondem necessariamente à noção económica de mercado relevante, plasmada na legislação da concorrência. Tratam-se sim de mercados que são construídos com base no enquadramento jurídico comunitário e nacional aplicável ao sector das telecomunicações.

Apresentam-se assim, no **Quadro 3**, as orientações apresentadas pela Comissão Europeia no Comité ORA quanto à definição dos quatro mercados relevantes identificados: (a) Circuitos alugados; (b) Redes e ou serviços telefónicos públicos fixos; (c) Redes e ou serviços telefónicos públicos móveis; (d) Mercado nacional de interligação. A Directiva 97/33 requer a determinação das entidades com PMS nestes quatro mercados.

Quadro 3 – Mercados Relevantes		
Mercado Geográfico Relevante	A área em que o operador/prestador de serviços está autorizado a desenvolver a sua actividade. Deste modo, os limites da licença são os limites do mercado geográfico relevante para a identificação de uma entidade com PMS.	
Mercado de Produto Relevante	Circuitos Alugados	Neste contexto, o RERPT (Anexo ao DL 290-A/99) sustenta que o mercado relevante de aluguer de circuitos é avaliado com base no tipo ou tipos de circuitos oferecidos numa área geográfica específica, a qual pode abranger a totalidade ou parte do território nacional.
	Redes/ Serviços Fixos	No quadro da Directiva 98/10 (transposta para a legislação nacional pelo DL 474/99), cujos objectivos consistem na “garantia da disponibilidade, em toda a Comunidade, de serviços telefónicos públicos fixos de boa qualidade e na definição de um conjunto de serviços aos quais todos os utilizadores tenham acesso”, a Comissão Europeia postula que o mercado relevante corresponde ao mercado das redes telefónicas fixas e serviços telefónicos fixos (a Directiva não prevê a análise separada do tráfego local, regional e internacional).
	Redes/ Serviços Móveis	A determinação da PMS neste mercado resulta da necessidade de aplicação das obrigações essenciais às entidades, devidamente licenciadas no território nacional, que ofereçam serviços e ou redes telefónicas públicas em que os pontos terminais não sejam de índole fixa.
	Interligação	Este mercado é definido directamente no DL 415/98, denominando-se “mercado nacional em matéria de interligação” ¹³ . Neste Decreto-Lei, o conceito de interligação é definido como a “ligação física e lógica das redes de telecomunicações utilizadas por um mesmo ou diferentes operadores por forma a permitir o acesso e as comunicações entre os diferentes utilizadores dos serviços prestados”.

¹³ DL 415/98, art. 9º, n.º 5.

Neste contexto, o enquadramento regulamentar nacional estabelece presumir-se que dispõem de PMS as entidades que detenham um quota de mercado superior a 25% do mercado relevante em que exercem a sua actividade, na área geográfica em que se encontram habilitadas para operar.

Uma questão em aberto é a possibilidade da definição de submercados dentro dos “mercados principais” (e.g. (1) originação de chamada, (2) terminação de chamada ou (3) interligação transfronteiriça) a qual tem sido considerada, em certos casos, por outras ARNs.

Actualmente, face às características presentes de desenvolvimento estrutural dos mercados em apreciação e à semelhança do procedimento incorrido no ano transacto, considera-se não haver necessidade de se proceder a tal segmentação, não se excluindo, no entanto, que tal procedimento venha a ganhar relevância acrescida futuramente, face às evoluções que se possam vir a registar.

3. *Concorda que as actuais características dos mercados “principais” definidos a priori, tornam actualmente desnecessária a definição de submercados de produto/serviço dentro de cada um dos mercados mencionado? Caso não concorde, que sugestões propõe quanto à definição de submercados?*

IV.B – Critérios de Avaliação de PMS

Conforme anteriormente referido, de acordo com o quadro regulamentar nacional vigente, as entidades que detenham uma **quota superior a 25%** do mercado relevante em que exercem a sua actividade na área geográfica em que se encontram habilitadas para operar, devem ser consideradas como entidades que potencialmente detêm PMS. Releva-se também que o ICP pode determinar que “uma entidade cuja quota de mercado é inferior a 25% dispõe de poder de mercado significativo” e que “uma entidade cuja quota de mercado é superior a 25% não dispõe de poder de mercado significativo”, atendendo aos **critérios adicionais** e respeitando os princípios da transparência e não discriminação.

Quadro 4 – Critérios para Determinação de PMS	
<i>Critério Primário</i>	<i>Critérios Adicionais</i>
Quota de mercado superior a 25%	1. capacidade de influenciar as condições de mercado 2. <i>turnover</i> relativamente à dimensão de mercado 3. controlo dos meios de acesso aos utilizadores finais 4. capacidade de acesso a recursos financeiros 5. experiência na oferta de produtos e serviços no mercado

Em princípio, admite-se que os critérios adicionais, devem ser sempre considerados na avaliação de entidades com PMS, dada a sua óbvia relevância na apreciação do nível de concorrência potencial ou efectiva dos mercados bem como na avaliação dos comportamentos de cada operador e das suas repercussões sobre os mercados.

IV.C – Avaliação de PMS no Mercado Nacional de Interligação

No que diz respeito ao mercado de interligação, para a determinação de entidades com PMS, tomaram-se como referência, na Declaração sobre PMS efectuada pelo ICP em 16/04/1999, as transações que dão origem às receitas seguintes: (a) Receitas obtidas pelos operadores

móveis e fixos, devidas à terminação na sua rede de chamadas originadas noutras redes; (b) Receitas devidas pelo tráfego de trânsito nacional e internacional; (c) Receitas internas imputadas ao operador da rede fixa, devidas ao seu tráfego de longa distância, as quais foram calculadas com base nos preços de terminação móvel-fixo (para este efeito, foram consideradas as transacções efectuadas entre os operadores a que se referem as alíneas (a) e (c) do n.º 1 do artigo 6.º do DL 415/98, correspondentes aos serviços comutados de trânsito e terminação de chamadas). Com base nestes critérios, a PT detinha uma quota de mercado significativamente superior a 25%.

A ponderação dos critérios adicionais previstos no n.º 4 do art.º 7 do referido diploma legal, não contrariaria e ainda reforçaria, a presunção de detenção de PMS por parte daquela empresa, resultante do cálculo da respectiva quota de mercado.

Neste quadro, a Portugal Telecom, S.A. foi notificada ao abrigo do DL 415/98 como entidade detentora de PMS em 1999, no mercado nacional de interligação (<http://www.icp.pt/actual/dspms1.doc>).

A metodologia seguida no corrente ano, poderá diferir da metodologia adoptada no ano transacto, tal como previsto na anteriormente mencionada Declaração sobre PMS, a qual referia que a rápida evolução tecnológica e de mercado que se tem vindo a observar aconselha a que os serviços de interligação possam vir a ser progressivamente considerados num quadro de convergência tecnológica, na perspectiva dos utilizadores, e não, exclusiva ou fundamentalmente, em função das tecnologias que suportam os diferentes serviços, fixos ou móveis, ou da distinção, tradicional mas, num número crescente de casos, pouco adequada às realidades do mercado, entre voz e dados.

Tendo em conta também as evoluções entretanto verificadas ao nível do entendimento da Comissão Europeia e de outros Estados-Membros da UE (numa perspectiva de harmonização no plano transeuropeu), a dinâmica do mercado e as alterações entretanto ocorridas no mesmo e a crescente pertinência da aplicabilidade do princípio da neutralidade tecnológica, reconhece-se a necessidade de adequar a metodologia a tais evoluções.

Em primeiro lugar, a nível do tráfego internacional, em conformidade com o entendimento da Comissão Europeia e à semelhança da posição adoptada no ano anterior, considera-se que a inclusão das receitas de interligação do tráfego internacional se deverá manter, visto que uma parte significativa das receitas dos operadores provêm deste tipo de interligação e que a sua não contabilização não contribuiria para traduzir com fidelidade as posições relativas entre as várias entidades intervenientes no mercado.

Não obstante, poderia equacionar-se uma evolução quanto ao tipo de receitas do tráfego internacional a contabilizar. Com efeito, a metodologia adoptada pelo ICP no ano transacto englobou as receitas líquidas de interligação que os operadores obtêm no tráfego internacional de entrada e de saída bem como as receitas líquidas de interligação do operador fixo resultantes do transporte de tráfego internacional originado/destinado às redes móveis. Por outro lado, a evolução entretanto verificada, nomeadamente tendo em conta o postulado no documento da Comissão Europeia a que se tem vindo a fazer referência, aponta, no sentido da inclusão apenas das receitas decorrentes do tráfego internacional terminado na rede de cada operador. Considera-se, todavia, que a adequação da metodologia seguida pelo ICP no ano transacto se mantém válida, fundamentalmente atendendo a uma visão integrada e global do mercado.

4. *Considera que se devem ter em conta as receitas de interligação derivadas do tráfego internacional? Em caso afirmativo, concorda que se deveriam considerar as receitas*

líquidas na sua totalidade ? Ou somente as receitas de terminação? Ou somente as receitas de originação? Porquê?

Quanto à principal dimensão do mercado, entende-se que esta resulta da soma das receitas de interligação obtidas pelos operadores móveis e fixos, devidas à terminação na sua rede de chamadas originadas noutras redes (tráfego fixo-móvel, móvel-fixo, móvel-móvel, fixo-fixo) e das receitas de interligação relativas ao tráfego de trânsito móvel-móvel.

5. *Concorda que as receitas de terminação de chamadas nas redes móveis são um indicador apropriado para o tráfego Fixo-Móvel ? Propõe outro indicador actualmente ou no futuro?*

Relativamente às receitas de trânsito, o ICP considera que estas são relevantes para o cálculo das quotas de mercado e a sua inclusão vai nitidamente ao encontro da definição de interligação como ligação “física” e “lógica” entre redes. No entanto, releva-se que a Comissão Europeia sustenta que o tráfego transportado mas não terminado, não deveria ser considerado no cálculo das quotas de mercado dos operadores.

6. *Concorda que as receitas de trânsito devem ser incluídas no cálculo das quotas de mercado dos operadores no mercado nacional de interligação?*

Além disto, considera-se essencial referir a possibilidade de se adicionar às receitas anteriormente mencionadas as receitas de “interligação interna” imputadas aos operadores da rede fixa e das redes móveis. Neste domínio, tem-se evoluído, a nível europeu, para uma posição relativamente consensual, segundo a qual todo o tráfego de interligação interna deve ser englobado.

Esta ideia fundamenta-se na relevância do princípio da neutralidade tecnológica, face a um mercado caracterizado por um crescimento célere e sustentado da penetração do serviço móvel e na impossibilidade operacional de distinguir, na generalidade dos casos, o conceito de interligação de longa distância nas redes móveis.

Para o efeito, dever-se-á admitir que a todas as chamadas originadas e terminadas na mesma rede é imputável uma receita de interligação, de acordo com uma taxa de terminação. Quanto ao valor da tarifa de terminação a ser utilizada, várias hipóteses se apresentam, em particular na sequência dos preços relativos actualmente estabelecidos pelos operadores móveis.

O tráfego de interligação interna das redes móveis deve, em princípio, ser valorizado ao preço médio de terminação Móvel-Móvel cobrado por cada operador. Quanto à rede fixa, o tráfego de interligação interna deverá ser considerado, em 1999, pelo valor da tarifa média de interligação Móvel-Fixo, admitindo-se que futuramente o valor mais apropriado possa ser o correspondente à tarifa média de interligação Fixo-Fixo.

7. *1. Considera que as receitas de interligação interna deveriam englobar: (a) todo o tráfego de interligação interna da rede fixa ou (b) o tráfego de interligação interna da rede fixa excepto as receitas de interligação interna da rede fixa local?
2. Considera como “proxys” adequadas, os valores cobrados (a) pela terminação de chamada, na interligação de redes fixas e (b) pela terminação de chamada na rede móvel, na interligação de redes móveis?*

IV.D – Avaliação de PMS no Mercado Nacional de Redes/Serviços Fixos, Circuitos Alugados e Redes/Serviços Móveis

Nos mercados de redes telefónicas fixas e ou serviços telefónicos fixos, circuitos alugados e redes telefónicas móveis e ou serviços telefónicos móveis, as quotas de mercado foram calculadas com base no volume de vendas das empresas em cada um desses mercados.

Neste âmbito, nos termos da referida Declaração Sobre PMS efectuada pelo ICP em 16/04/1999, a Portugal Telecom, S.A., foi notificada, para além de entidade detentora de PMS no mercado nacional de interligação (conforme anteriormente mencionado), como entidade detentora de PMS, ao abrigo do DL 415/98, (a) no mercado das redes telefónicas fixas e ou serviços telefónicos fixos e (b) no mercado de circuitos alugados (<http://www.icp.pt/actual/dspms1.doc>). O ICP notificou ainda, em 02/06/99 (<http://www.icp.pt/actual/dspms2.html>), a Telecel Comunicações Pessoais, S.A. e a TMN – Telecomunicações Móveis Nacionais, S.A. como entidades detentoras de PMS no mercado das redes telefónicas móveis e ou serviços telefónicos móveis.

Considera-se que entre os indicadores passíveis tecnicamente de utilização para a avaliação de entidades com PMS no mercado de **redes/serviços fixos** (e.g. volume de receitas, minutos de utilização, n.º de linhas ou n.º de assinantes), o volume total de receitas continua a ser o mais adequado, na medida em que fornece uma visão menos distorcida da actividade económica dos operadores e é relativamente fácil de medir.

O documento da Comissão Europeia que se tem vindo a mencionar refere ainda que, relativamente ao mercado relevante no âmbito da Directiva 98/10, as receitas que resultem de actividades não directamente relacionadas com a rede ou prestação de SFT (como a instalação e aluguer de equipamentos terminais) não deveriam ser consideradas no apuramento da dimensão do mercado e da quota de mercado do operador/prestador de serviços.

Quando se considera o mercado de circuitos alugados, no âmbito do DL 415/98, devem considerar-se, em princípio, as actividades de todas as organizações envolvidas no fornecimento de circuitos alugados. As receitas do **aluguer de circuitos**, a capacidade alugada, o número de pontos de terminação de linhas alugadas ou o número de circuitos equivalentes a 64Kbit/seg. são possíveis critérios de medição do mercado de circuitos alugados. Em princípio, as receitas provenientes do aluguer de circuitos constituem o critério de avaliação mais transparente e menos complexo.

O DL 474/99 e o DL 290-A/99 obrigam já à notificação de entidades com PMS no mercado de circuitos alugados e no mercado do SFT. Neste contexto, o ICP considera, à semelhança da posição sustentada no referido documento do comité ORA, que não haverá, em princípio, necessidade de se proceder a uma avaliação diversa de PMS para os mesmos mercados, para os efeitos previstos no DL 415/98.

8. *Concorda que se deverá considerar que as entidades notificadas para os efeitos de DL 474/99 e de DL 290-A/99 correspondem respectivamente às entidades com PMS nos mercados de “redes/serviços fixos de telefone” e “circuitos alugados” para os efeitos previstos no DL 415/98?*

A Directiva 97/33 define redes telefónicas públicas móveis e **serviços telefónicos públicos móveis**. Assim, uma rede telefónica pública móvel é uma rede telefónica pública em que os

pontos terminais da rede não se encontram em locais fixos e um serviço telefónico público móvel é um serviço telefónico cuja oferta consiste, total ou parcialmente, no estabelecimento de radiocomunicações com um utilizador móvel, utilizando, no todo ou em parte, uma rede telefónica pública móvel.

Neste contexto, considera-se que o parâmetro de mensuração mais apropriado, para a avaliação de PMS no mercado das redes/serviços móveis, seriam as receitas provenientes dos clientes das redes móveis, até porque as receitas podem também ser percebidas como uma medida que reflecte o número de utilizadores e a cobertura da rede.

9. *Concorda com utilização das receitas como parâmetro de medida do mercado nacional de redes/serviços móveis? Deverá este indicador restringir-se às receitas provenientes do fornecimento de serviços telefónicos móveis?*

Finalmente, há a salientar que um dos objectivos fundamentais da regulação é assegurar a estabilidade das condições do mercado com vista a garantir o seu adequado funcionamento. Neste contexto, releva-se que atendendo ao carácter dinâmico do mercado, poderão existir situações em que se preveja, atendendo também à avaliação dos critérios adicionais e da sua evolução previsível, que tendencialmente (a) um operador tenha uma quota de mercado superior a 25% num dado ano, mas não nos anos seguintes ou (b) um operador poderá ter “intermitentemente” (ano sim/ano não) quotas de mercado acima e abaixo dos 25%.

10. *Que tratamento considera mais apropriado face à eventualidade de flutuação “intermitente” do poder de mercado das entidades relevantes, acima e abaixo do limiar de 25% de quota de mercado?*

1. *Concorda que as receitas totais do mercado em análise constituem o melhor indicador para a avaliação das quotas de mercado nesse mesmo mercado? Ou considera o recurso a outros indicadores? Em caso afirmativo, quais? As receitas por utilizador? O número de utilizadores? O número de minutos? Outros?*
2. *Qual(is) dos critérios adicionais considera mais relevante(s)? Porquê? Devem ter o mesmo peso em cada mercado? Ou, poderão ter pesos diferentes consoante cada mercado? Que indicadores específicos considera poderem ser relevantes na análise dos critérios adicionais?*
3. *Concorda que as actuais características dos mercados “principais” definidos a priori, tornam actualmente desnecessária a definição de submercados de produto/serviço dentro de cada um dos mercados mencionado? Caso não concorde, que sugestões propõe quanto à definição de submercados?*
4. *Considera que se devem ter em conta as receitas de interligação derivadas do tráfego internacional? Em caso afirmativo, concorda que se deveriam considerar as receitas líquidas na sua totalidade? Ou somente as receitas de terminação? Ou somente as receitas de originação? Porquê?*
5. *Concorda que as receitas de terminação de chamadas nas redes móveis são um indicador apropriado para o tráfego Fixo-Móvel? Propõe outro indicador actualmente ou no futuro?*
6. *Concorda que as receitas de trânsito devem ser incluídas no cálculo das quotas de mercado dos operadores no mercado nacional de interligação?*
7. *1. Considera que as receitas de interligação interna deveriam englobar: (a) todo o tráfego de interligação interna da rede fixa ou (b) o tráfego de interligação interna da rede fixa excepto as receitas de interligação interna da rede fixa local?
2. Considera como “proxys” adequadas, os valores cobrados (a) pela terminação de chamada, na interligação de redes fixas e (b) pela terminação de chamada na rede móvel, na interligação de redes móveis?*
8. *Concorda que se deverá considerar que as entidades notificadas para os efeitos de DL 474/99 e de DL 290-A/99 correspondem respectivamente às entidades com PMS nos mercados de “redes/serviços fixos de telefone” e “circuitos alugados” para os efeitos previstos no DL 415/98?*
9. *Concorda com utilização das receitas como parâmetro de medida do mercado nacional de redes/serviços móveis? Deverá este indicador restringir-se às receitas provenientes do fornecimento de serviços telefónicos móveis?*
10. *Que tratamento considera mais apropriado face à eventualidade de flutuação “intermitente” do poder de mercado das entidades relevantes, acima e abaixo do limiar de 25% de quota de mercado?*