

**RESULTADOS DA AUSCULTAÇÃO E  
ENTENDIMENTO DO ICP SOBRE PODER DE  
MERCADO SIGNIFICATIVO**

PARA OS EFEITOS PREVISTOS NO DECRETO-LEI N.º 415/98, DE 31 DE DEZEMBRO

## I. Enquadramento

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 o Decreto-Lei n.º 415/98 de 31/12, o Decreto-Lei n.º 290-A/99 de 30/07 e o Decreto-Lei n.º 474/99 de 08/11, os quais transpõem, respectivamente, as Directivas comunitárias 97/33/CE, 92/44/CEE alterada pela 97/51/CE e 98/10/CE, compete ao ICP, após parecer prévio da Direcção Geral do Comércio e Concorrência (DGCC), determinar, declarar e publicar anualmente a lista das entidades que dispõem de poder de mercado significativo.

Foram já notificadas as entidades com poder de mercado significativo para efeitos do Regulamento de Exploração do Serviço Fixo de Telefone e do Regulamento de Exploração de Redes Públicas de Telecomunicações. Assim, para os efeitos previstos no Decreto-Lei n.º 474/99, a PT foi notificada como entidade com poder de mercado significativo no mercado das redes telefónicas fixas e/ou do serviço fixo de telefone, ficando, por isso, sujeita aos diferentes tipos de obrigações explicitadas no mesmo diploma legal. Para os efeitos previstos no Decreto-Lei n.º 290-A/99, a PT foi declarada entidade com poder de mercado significativo no mercado dos circuitos alugados, ficando, por isso, sujeita às obrigações correspondentes, enunciadas no mesmo diploma legal<sup>1</sup>.

Quanto ao Decreto-Lei n.º 415/98, releva-se que este se reporta à notificação de entidades com PMS em quatro mercados: (i) mercado de interligação; (ii) mercado das redes telefónicas fixas e ou serviços telefónicos fixos; (iii) mercado dos circuitos alugados e (iv) mercado das redes telefónicas móveis e ou serviços telefónicos móveis, enquanto o Decreto-Lei n.º 290-A/99 define como mercado relevante o mercado dos circuitos alugados e o Decreto-Lei n.º 474/99 se aplica ao mercado das redes telefónicas fixas e ou serviços telefónicos fixos.

Quanto aos mercados previstos no Decreto-Lei n.º 415/98, presume-se que dispõem de PMS, para os efeitos previstos no n.º 2 do artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 415/98, as entidades que detenham uma quota de mercado superior a 25% de um mercado de telecomunicações da área geográfica em que se encontram habilitadas para operar.

Conforme disposto no n.º 3 do artigo 7.º do mesmo diploma legal, o ICP pode determinar (a) que uma entidade cuja quota de mercado é inferior a 25% dispõe de poder de mercado significativo e (b) que uma entidade cuja quota de mercado é superior

---

<sup>1</sup> Vide <http://www.icp.pt/actual/decpms.html>

a 25% não dispõe de poder de mercado significativo. Neste contexto, compete ainda ao ICP avaliar o poder de mercado de determinada entidade, tendo em conta os seguintes critérios: (a) capacidade de influenciar as condições do 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 (e) experiência em matéria de oferta de produtos e serviços no mercado.

Com vista ao enriquecimento do processo decisório relacionado com a notificação de entidades com PMS para os efeitos previstos no Decreto-Lei n.º 415/98, foi realizada uma auscultação às entidades interessadas, relativamente aos critérios utilizados na definição de mercado, com particular enfoque para o mercado nacional de interligação, dada a sua complexidade intrínseca.

Neste âmbito, o ICP convidou todos os operadores e a DGCC a participar na auscultação. Face à disponibilidade manifestada pelos respondentes, o ICP promoveu reuniões com todas as entidades que nelas manifestaram interesse, designadamente a TMN, Telecel, Optimus, PT, Apritel, Marconi, Maxitel, Novis, Jazztel, MCI, Broadnet, ONI, REN, REFER e Repart, tendo sido abordadas matérias como a definição de mercado relevante (incluindo a definição geográfica do mercado), a metodologia para a avaliação do mercado e das quotas de mercado, a especificação e aplicabilidade dos critérios previstos no n.º 4 do artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 415/98 e o enquadramento regulamentar nacional e comunitário.

## II. Auscultação

No tocante ao documento de discussão “Poder de Mercado Significativo”<sup>2</sup>, diversas entidades remeteram ao ICP as respostas e demais comentários face às questões suscitadas.

Na generalidade das respostas, as quotas de mercado foram consideradas de grande importância na avaliação de PMS, sendo opinião generalizada que as receitas totais do mercado em análise constituem o indicador mais apropriado para avaliação das quotas de mercado. Acresce que os critérios previstos no n.º 4 do artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 415/98, nomeadamente a capacidade de influenciar o mercado e o controlo dos meios de acesso aos utilizadores finais são considerados bastante relevantes para completar esta análise.

Apresenta-se seguidamente uma análise sintética evidenciando os principais resultados (*vide* em anexo quadro resumo, sintetizando os comentários individuais de cada entidade). Refira-se que os operadores não estão identificados pois não foi solicitada autorização para divulgação da informação.

*1. Concorde 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?*

É opinião quase unânime que as receitas totais do mercado em análise constituem o indicador mais apropriado para a avaliação das quotas de mercado. Destaca-se a posição

---

<sup>2</sup> Vide documento “Auscultação – Poder de Mercado Significativo 2000”

distinta de um dos operadores móveis que sugere o volume de tráfego como o parâmetro mais indicado para avaliar as quotas de mercado dos operadores no mercado de interligação e a opinião de outro operador móvel que considera mais importante a utilização da alteração das quotas de mercado ao longo do tempo e que, no mínimo, devem ser utilizados o volume de tráfego e as receitas.

2. *Qual(is) os critérios adicionais que considera mais relevantes(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?*

Os critérios adicionais considerados mais relevantes são a capacidade de influenciar as condições de mercado e o controlo dos meios de acesso aos clientes finais, não devendo ser aplicados uniformemente. É de realçar a posição particular de um dos operadores com PMS que considera especialmente relevante para a avaliação de PMS a existência de parcerias globais, num contexto de crescente globalização. Um dos operadores móveis refere a possibilidade de se considerar o “churn” no âmbito da capacidade de influenciar as condições do mercado.

3. *Concorda que as actuais características dos mercados “principais” definidos à 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?*

É opinião geral que, actualmente, seria desnecessária a definição de submercados de produto/serviço. Como excepção, indica-se um dos operadores com PMS, que propõe uma análise quer por submercados geográficos, quer por produtos e serviços, referindo que a análise centralizada em mercados alargados ignoraria o nível elevado de concorrência em certos submercados. Um operador móvel sugere que não se deve descuidar a possibilidade de definição de submercados, nomeadamente na análise da composição de carteiras de clientes pertencentes a determinados operadores ou quanto às áreas geográficas de actuação.

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?*

Excluindo o caso particular de dois dos operadores consultados (ambos sem PMS), os respondentes consideram pertinente a utilização das receitas relativas ao tráfego internacional na determinação do mercado de interligação, repartindo-se as opiniões entre a utilização das receitas líquidas na sua totalidade ou somente as receitas de terminação.

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?*

De uma forma genérica, os respondentes concordam que as receitas de terminação de chamadas nas redes móveis são um indicador apropriado para o tráfego fixo-móvel. Um dos operadores móveis sugere a utilização, além das receitas totais, do volume de

tráfego para avaliar o tráfego fixo-móvel, enquanto outro dos operadores móveis considera que, conforme havia referido na resposta à questão 1, o volume de tráfego é o critério mais apropriado.

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

De uma forma geral, os respondentes concordam com a inclusão das receitas de trânsito no cálculo das quotas de mercado, assinalando-se a posição distinta defendida por dois dos operadores consultados. Um dos operadores móveis sugere que adicionalmente poderiam ser consideradas as receitas derivadas do aluguer de circuitos para 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?*

É opinião unânime que as receitas de interligação interna devem englobar todo o tráfego de interligação interna da rede fixa. Um operador móvel considera que se as receitas do tráfego interno dos móveis não forem consideradas, apenas devem ser contempladas, na rede fixa, as receitas internas de longa distância. Caso contrário, deve ser considerado todo o tráfego de interligação da rede fixa.

7.2 *Considera como proxys adequadas, os valores cobrados (a) pela terminação da chamada, na interligação de redes fixas e (b) pela terminação de chamada na rede móvel, na interligação de redes móveis?*

Com excepção de quatro dos operadores respondentes, as restantes entidades consideram que as *proxys* apresentadas pelo ICP são adequadas. Um dos operadores móveis entende que o parâmetro a utilizar para a definição do mercado e das quotas dos operadores deve ser o volume de tráfego. Outro operador móvel apresenta reservas quanto à aplicação do valor de terminação numa rede móvel como *proxy* para o tráfego interno uma vez que o valor que é cobrado aos clientes nesse tráfego interno seria em média inferior, o que distorceria a análise, sugerindo como *proxy* o valor das receitas do tráfego interno de cada operador dividido pelo número de minutos de tráfego.

8. *Concorda que se deverá considerar que as entidades notificadas para os efeitos de DL 474/99 e 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?*

Todos os respondentes concordam que, actualmente, as entidades notificadas para os efeitos do DL 474/99 e do DL 290-A/99 corresponderiam 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 a 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?*

Com exceção de dois operadores, os respondentes concordam com a utilização das receitas como parâmetro de medida do mercado nacional de redes/serviços móveis. Um dos operadores móveis e um dos novos operadores fixos consideram que este indicador deve 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?*

É opinião quase geral que, verificando-se situações de flutuação “intermitente” do poder de mercado das entidades relevantes, acima e abaixo do limiar de 25% de quota de mercado, devem ser aplicados os critérios previstos no n.º 4 do artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 415/98. Destaca-se a sugestão de um dos operadores móveis de adoptar-se um intervalo de variação em torno dos 25% dentro do qual não se faria alteração relativamente à notificação do ano anterior.

### **III. Entendimento do ICP**

**Face à análise efectuada tendo em conta a evolução do mercado, as orientações apresentadas em documentos do Comité ORA, a prática adoptada nos restantes Estados-Membros e os resultados da auscultação levada a cabo:**

1. Verifica-se não haver necessidade, em especial face às características presentes dos mercados em questão, de se proceder actualmente a uma divisão dos mercados “principais” em submercados e considera-se que as quotas de mercado têm um peso relevante na notificação de entidades com PMS.
2. Admite-se que as receitas do mercado em análise constituem o indicador mais apropriado para a avaliação do mercado e das quotas de mercado, constituindo um critério intrínseco ao próprio conceito de poder de mercado. Com efeito, destaca-se que os dados concernentes ao número de clientes e ao volume de tráfego, ainda que importantes, poderão ter um valor global semelhante entre diferentes entidades, mas ser compostos por elementos diversificados (e.g. os clientes do segmento residencial e os clientes do segmento empresarial ou as chamadas do escalão local e do escalão interurbano têm características distintas) o que se traduzirá em diferentes posições relativas para cada operador.
3. Quanto à definição dos parâmetros de avaliação das quotas de mercado, o ICP entende que estes, atendendo aos elementos supramencionados, devem seguir as linhas de orientação adiante discriminadas.
  - A. No mercado de redes/serviços telefónicos móveis, as quotas de mercado são calculadas com base no volume de vendas das empresas nesse mesmo mercado.
  - B. Na metodologia adoptada no corrente ano pelo ICP, o mercado nacional de interligação é avaliado fundamentalmente pelas receitas provenientes da terminação de tráfego (com exceção dos trânsitos inter-redes e do transporte do tráfego internacional de entrada, os quais são também

contabilizados), sendo definido em concreto pelos serviços de interligação que originam as seguintes receitas (após a aplicação dos descontos relevantes):

- i) Receitas de interligação obtidas pelos operadores móveis e fixos, devidas à terminação na sua rede de chamadas originadas noutras redes nacionais. No concernente ao tráfego fixo-móvel, considerou-se que a remuneração dos operadores móveis seria a diferença entre o preço de retalho e os valores de interligação pagos à PT.
- ii) Receitas de interligação devidas pelo tráfego de trânsito nacional móvel-móvel e pelos serviços de transporte de tráfego internacional de entrada.
- iii) Receitas de interligação obtidas pelos operadores móveis e fixos, devidas à terminação do tráfego internacional.
- iv) Receitas de “interligação interna” imputadas aos operadores da rede fixa e redes móveis. Considera-se que o tráfego de interligação interna corresponde a todo o tráfego transportado dentro da rede fixa e dentro da rede móvel de cada operador. A valorização do tráfego de interligação interna da rede fixa é efectuada ao preço médio de terminação das chamadas móvel-fixo. Nas redes móveis essa valorização efectua-se ao preço médio, por operador, de terminação de chamadas móvel-móvel na sua rede.

Para este efeito, foram consideradas as transacções efectuadas entre os operadores a que se referem as alíneas a) e c) do artigo 6º do Decreto-Lei n.º 415/98, correspondentes aos serviços comutados de trânsito, terminação e originação de chamadas.

- C. Quanto ao mercado das redes e ou serviços telefónicos fixos considera-se que se deverá privilegiar igualmente os resultados da auscultação e as orientações comunitárias, das quais decorre que as entidades notificadas com PMS para os efeitos previstos no Decreto-Lei n.º 474/99 são também possíveis notificadas com PMS no mercado das redes/serviços fixos telefónicos, para os efeitos previstos no Decreto-Lei n.º 415/98.
  - D. No tocante ao mercado dos circuitos alugados, e à semelhança do considerado no mercado das redes e ou serviços telefónicos fixos, as entidades notificadas com PMS no mercado dos circuitos alugados para os efeitos previstos no Decreto-Lei n.º 290-A/99 são também entidades passíveis de notificação como detentoras de PMS no mercado dos circuitos alugados, para os efeitos previstos no Decreto-Lei n.º 415/98.
4. A análise das quotas de mercado deve ter como referência importante a quota de mercado de 25%, mas ser também realizada em conjugação com os critérios previstos no n.º 4 do artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 415/98. Em especial, nomeadamente, face aos resultados da auscultação efectuada, têm particular relevo a capacidade de influenciar o mercado e o controlo dos meios de acesso

aos utilizadores finais, podendo o ICP ter igualmente em conta a relação de grandeza entre o volume de vendas e a dimensão do mercado, a capacidade de acesso a recursos financeiros e a experiência em matéria de oferta de produtos e serviços no mercado. Assim, poderá o ICP considerar que uma entidade que detenha uma quota de mercado superior a 25% não tenha PMS ou que uma entidade que detenha uma quota de mercado inferior a 25% tenha PMS.

5. Na análise da capacidade de influenciar o mercado deverá ser tida em conta, nomeadamente, a capacidade de um determinado operador manter de forma sustentável preços de serviços significativamente diferentes dos respectivos custos, incluindo a possibilidade de existirem estratégias de diferenciação de preços a nível de vários segmentos de mercado. Por outro lado, na avaliação do controlo dos meios de acesso ao consumidor final poder-se-ia considerar, por exemplo, indicadores tais como o número de linhas comutadas (no caso dos operadores do serviço fixo de telefone), número de telefones móveis activos (no caso dos operadores do serviço móvel terrestre), ou conforme decorre da auscultação levada a cabo, a importância da existência de parcerias ou participações de ou em empresas de redes de distribuição ou com acesso a clientes finais.