

## **REGULAÇÃO DOS MERCADOS DE COMUNICAÇÕES MÓVEIS**

### **DECISÃO FINAL**

#### **1. INTRODUÇÃO**

##### **1.1. Considerações Gerais**

1. Os mercados de comunicações de voz móvel revestem-se de grande importância para o desenvolvimento da economia de Cabo Verde, vindo a registar, ao longo dos anos, um crescimento significativo.
2. Tendo iniciado, em 2010, o processo de definição de mercados relevantes e de identificação de empresas detentoras de PMS no sector das comunicações electrónicas, pretende agora a Agência Nacional das Comunicações de Cabo Verde ("ANAC") dar os passos necessários à conclusão do processo no que se refere aos mercados móveis.
3. Atento o período de tempo decorrido desde o início do processo, a ANAC considera oportuno revisitar, ainda que de forma breve, a delimitação dos mercados relevantes, a avaliação de PMS e a caracterização dos problemas de concorrência nos mercados grossistas e retalhistas. Realizado este exercício e caso se justifique, a ANAC procederá à imposição das obrigações regulamentares *ex ante* adequadas e proporcionais aos problemas identificados.

##### **1.2. Enquadramento Regulatório**

###### **1.2.1. Quadro Legal**

4. A Resolução n.º 13/25, de 25 de Abril de 2005, relativa à Declaração sobre a política sectorial, conduziu à adopção do Decreto Legislativo n.º 7/2005, de 28 de Novembro de 2005 (publicado no B.O n.º 48, I Série, II Suplemento), que transformou substancialmente o quadro aplicável ao sector das comunicações electrónicas em Cabo Verde.
5. O regime jurídico consagrado pelo Decreto Legislativo n.º 7/2005 liberalizou o mercado das comunicações electrónicas em Cabo Verde e criou as condições necessárias para a promoção da concorrência e a diversificação das ofertas de produtos e serviços, de forma a garantir aos utilizadores o máximo de benefício em termos de opção, preço e qualidade.
6. O Decreto Legislativo n.º 7/2005 estabelece o regime jurídico geral aplicável às redes e serviços de comunicações electrónicas e aos recursos e serviços conexos. Este diploma consagra o princípio da livre concorrência no sector das comunicações electrónicas, tendo fixado um regime transitório até 2007, altura em que foram eliminados os exclusivos detidos pela CV Telecom, S.A. ("CV Telecom") no fornecimento de serviços de telecomunicações.
7. Institui, igualmente, uma Autoridade Reguladora Nacional ("ARN"), responsável pela regulação e pela promoção da concorrência no sector, competindo-lhe assegurar que os utilizadores obtenham o máximo benefício em termos de escolha, preço e qualidade: a Agência Nacional das Comunicações, criada pelo Decreto-Lei n.º 31/2006, de 19 de Junho.
8. O Decreto Legislativo n.º 7/2005 constitui a base de referência para um conjunto de medidas regulamentares, sem prejuízo do recurso às melhores práticas do programa de liberalização dos mercados europeus e do cumprimento do consagrado nos Actos Suplementares/2007/ da CEDEAO, à qual Cabo Verde pertence como membro de pleno direito.
9. Nos termos dos artigos 15º, 55º e 56º do Decreto Legislativo n.º 7/2005, compete à ANAC definir os mercados relevantes de produtos e serviços do sector das comunicações electrónicas, incluindo os mercados geográficos relevantes, em linha com os princípios do direito da concorrência e adoptando uma abordagem prospectiva. Neste exercício, deve a ANAC, em função das circunstâncias nacionais, ter em conta as recomendações pertinentes das organizações internacionais de telecomunicações.

10. Definidos os mercados considerados relevantes, compete à ANAC, de acordo com o disposto no artigo 56º do Decreto Legislativo n.º 7/2005, avaliar se cada mercado definido é ou não efectivamente concorrencial.
11. Nos mercados não concorrenciais, a ANAC poderá impor obrigações regulamentares específicas aos operadores com poder de mercado significativo ("PMS").
12. O objectivo da imposição de obrigações *ex ante* a empresas designadas como detentoras de PMS é garantir que as empresas não podem utilizar o seu poder de mercado para restringir ou distorcer a concorrência no mercado relevante nem para alargar esse poder de mercado a mercados adjacentes.
13. Nos termos do número 5 do artigo 56º do Decreto Legislativo n.º 7/2005, a ANAC poderá rever a sua análise de mercados, sempre que entenda ser justificável.

#### **1.2.2. Processo de análise de mercados**

14. O Decreto Legislativo n.º 7/2005 impõe que a metodologia de análise a ser utilizada pela ANAC para a definição de mercados deve ter em conta as melhores práticas internacionais.
15. O reconhecimento internacional dos métodos desenvolvidos no quadro europeu e a fortíssima semelhança com o quadro legal de Cabo Verde levam a ANAC a inspirar-se largamente na metodologia europeia para definir os mercados relevantes, analisar as respectivas condições de concorrência e, se se justificar, designar os operadores detentores de poder de mercado significativo nos mercados em questão<sup>1</sup>.
16. Estabelecer em que medida a oferta de um produto ou o fornecimento de um serviço numa dada área geográfica constitui o mercado relevante depende da existência de pressões da concorrência no comportamento do

---

<sup>1</sup> Cfr. artigos 55º, 56º e 57º do Decreto Legislativo nº 7/2005, de 28 de Novembro e Orientações da Comissão relativas à análise e avaliação de poder de mercado significativo no âmbito do quadro regulamentar comunitário para as redes e serviços de comunicações electrónicas, JOUE C165, de 11.7.2002 ("Orientações definição de Mercado e Avaliação de PMS" ou "Orientações").

ou dos produtores ou fornecedores de serviços em causa, em termos de fixação de preços.

17. Existem dois principais tipos de pressão da concorrência a considerar na avaliação do comportamento das empresas no mercado: (i) a substituíbilidade do lado da procura e (ii) a substituíbilidade do lado da oferta. Existe uma terceira fonte de pressão concorrencial no comportamento do operador que a ANAC poderá ponderar, a concorrência potencial<sup>2</sup>.
18. Uma das formas mais comuns de avaliação da substituíbilidade do lado da procura e da oferta é feita com recurso ao teste do monopolista hipotético. De acordo com as Orientações da Comissão Europeia para a definição de Mercado e Avaliação de PMS, “[n]o âmbito deste teste, a ARN deverá averiguar o que sucederia em caso de um pequeno mas significativo aumento duradouro dos preços de um dado produto ou serviço, no pressuposto de que os preços de todos os outros produtos ou serviços se manteriam constantes. Embora a importância de um aumento de preços dependa de cada caso individual, na prática as ARN devem normalmente considerar as reacções dos clientes (consumidores ou empresas) a um aumento permanente dos preços de 5 % a 10 %. As respostas dos consumidores ou empresas em causa ajudarão a determinar se existem produtos de substituição e, em caso afirmativo, quais os limites do mercado do produto relevante”<sup>3</sup>.
19. O mercado relevante tem uma dimensão de produto e uma dimensão geográfica.
20. De acordo com a prática consolidada das instituições europeias, **o mercado do produto relevante** inclui todos os produtos e/ou serviços suficientemente permutáveis ou substituíveis, não só em termos das suas características objectivas, graças às quais estão particularmente aptos para satisfazer as necessidades constantes dos consumidores, os seus preços ou a sua utilização pretendida, mas também em termos das

---

<sup>2</sup> A diferença entre concorrência potencial e a substituíbilidade do lado da oferta reside no facto de esta última responder prontamente a um aumento do preço, enquanto os potenciais novos operadores poderão necessitar de mais tempo para iniciar o seu fornecimento ao mercado. A substituíbilidade da oferta não envolve custos suplementares significativos, enquanto a potencial entrada de novos operadores apresenta custos irreversíveis significativos. A existência de concorrência potencial pode assim ser analisada para avaliar se um mercado é efectivamente concorrencial, isto é, se existem empresas com PMS. Cfr. Orientações definição de Mercado e Avaliação de PMS, para 38.

<sup>3</sup> Cfr. Orientações, parágrafo 40.

condições da concorrência e/ou da estrutura da procura e da oferta no mercado em questão. Os produtos ou serviços com um grau de substituíbilidade reduzido ou relativo entre si não fazem parte do mesmo mercado<sup>4</sup>.

21. Uma vez identificado o mercado do produto relevante, o passo seguinte consiste na definição da dimensão geográfica do mercado do produto. Só depois da definição da dimensão geográfica do mercado do produto ou serviço é que a ARN pode avaliar correctamente as condições de concorrência efectiva no mercado em questão<sup>5</sup>.
22. O **mercado geográfico relevante** inclui uma área na qual as empresas em causa participam na oferta e procura dos produtos ou serviços relevantes, onde as condições de concorrência são semelhantes ou suficientemente homogéneas e que podem ser distinguidas das áreas vizinhas onde as condições de concorrência prevalentes são consideravelmente diferentes. A definição de mercado geográfico não exige que as condições de concorrência entre negociantes ou fornecedores de serviços sejam perfeitamente homogéneas. Basta que sejam semelhantes ou suficientemente homogéneas, pelo que apenas as áreas em que as condições de concorrência são «heterogéneas» podem não ser consideradas como um mercado uniforme<sup>6</sup>.
23. Depois de definido um mercado relevante, cabe à ARN avaliar em que medida este apresenta condições de concorrência efectiva. Caso se encontre presente no mercado uma empresa detentora de PMS, não existe concorrência efectiva.
24. Nos termos do artigo 57º nº 1 do Decreto-Legislativo n.º 7/2005 uma empresa detém PMS se, individualmente ou em conjunto com outras, gozar de uma posição equivalente a uma posição dominante, ou seja, de uma posição de força económica que lhe permita agir, em larga medida, independentemente dos concorrentes, dos clientes e dos consumidores.
25. A posição dominante é determinada em função de uma série de critérios e a sua avaliação baseia-se numa análise de mercado prospectiva baseada em condições de mercado existentes.

---

<sup>4</sup> Cfr. Orientações, parágrafo 44.

<sup>5</sup> Cfr. Orientações, parágrafo 55.

<sup>6</sup> Cfr. Orientações, parágrafo 56.

26. A existência de quotas de mercado elevadas num determinado mercado relevante é, em regra, um forte indicador da existência de posição dominante. Não é, todavia, o único critério que deve ser atendido. As ARN deverão efectuar uma análise exaustiva e global das características económicas do mercado relevante antes de chegar a uma conclusão quanto à existência de poder de mercado significativo.
27. Um conjunto de critérios, entre os quais os seguidamente indicados, são normalmente relevantes para aferir o poder detido pela empresa num determinado mercado:
- (i) Dimensão global da empresa;
  - (ii) Controlo da infra-estrutura difícil de duplicar;
  - (iii) Vantagens ou superioridade tecnológica;
  - (iv) Baixo nível ou falta de contrapoder dos compradores;
  - (v) Acesso facilitado ou privilegiado aos mercados de capitais/recursos financeiros;
  - (vi) Diversificação de produtos/serviços (por exemplo, produtos ou serviços agrupados);
  - (vii) Economias de escala, economias de âmbito;
  - (viii) Integração vertical;
  - (ix) Rede de vendas e distribuição altamente desenvolvida;
  - (x) Ausência de concorrência potencial;
  - (xi) Barreiras à expansão.
28. Nos termos dos artigos 56º n.º 4 e 63º do Decreto-Legislativo nº 7/2005, deve a ARN impor às empresas declaradas com PMS, de forma justificada e proporcionada relativamente aos objectivos de regulação legalmente consagrados, as obrigações adequadas à natureza dos problemas de concorrência identificados no mercado.

### **1.3. Antecedentes Regulatórios da ANAC**

29. Por Deliberação n.º 05/CA/2010, de 23 de Dezembro (publicada na II Série do B.O. n.º 2, de 12 de Janeiro), a ANAC procedeu à definição dos mercados relevantes de produtos e serviços de comunicações electrónicas, tendo identificado 16 mercados relevantes, dos quais 9 mercados grossistas e 7 mercados retalhistas ("Deliberação n.º 05/CA/2010"), todos de âmbito geográfico nacional.

30. A nível grossista foram identificados os seguintes mercados:

- (i) Terminação de chamadas na rede fixa;
- (ii) Terminação de chamadas na rede móvel;
- (iii) Trânsito na rede fixa;
- (iv) Linhas alugadas inter-ilhas;
- (v) Linhas alugadas intra-ilhas;
- (vi) Linhas alugadas internacionais;
- (vii) Fornecimento de acesso à banda larga;
- (viii) Fornecimento de oferta de acesso desagregado ao lacete local;
- (ix) Fornecimento de acesso às infra-estruturas internacionais.

31. A nível retalhista, os mercados relevantes identificados foram os seguintes:

- (i) Acesso fixo analógico;
- (ii) Acesso fixo digital – RDIS;
- (iii) Comunicação de voz fixa;
- (iv) Comunicação de voz móvel;
- (v) Comunicação internacional fixa e móvel;
- (vi) Banda larga com e sem fios; e
- (vii) Ofertas de linhas alugadas às empresas.

32. Por Deliberação n.º 01/CA/2011 de 2 de Fevereiro (publicada na II Série do B.O. n.º 13, de 30 de Março), a ANAC procedeu à identificação dos operadores com poder de mercado significativo nos mercados relevantes (“Deliberação n.º 01/CA/2011”), a saber:

- (i) CV Telecom, S.A. (“CV Telecom”);
- (ii) CV Móvel, S.A. (“CV Móvel”); e
- (iii) CV Multimédia, S.A. (“CV Multimédia”).

33. A CV Telecom foi considerada como operadora com poder de mercado significativo em todos os mercados relevantes grossistas identificados à excepção do mercado de terminação de chamadas na rede móvel. No que se refere aos mercados retalhistas, foi considerada detentora de PMS nos seguintes mercados relevantes: (a) acesso fixo analógico, (b) acesso fixo digital – RDIS, (c) comunicação de voz fixa, (d) ofertas de linhas alugadas às empresas.

34. No que se refere à CV Móvel, foi esta entidade também vista como detentora de PMS: (a) no mercado grossista da terminação de chamadas na rede móvel, e (b) no mercado retalhista das comunicações de voz móvel.
35. Por último, a CV Multimédia foi considerada pela ANAC como detentora de PMS no mercado da banda larga com e sem fios.
36. Previamente à sua adopção, a ANAC submeteu a consulta pública os documentos relativos à análise de mercados relevantes das comunicações electrónicas e à identificação dos operadores detentores de poder de mercado significativo. Apresentaram comentários à consulta, por um lado, os operadores CV Telecom, CV Móvel e CV Multimédia, que submeteram uma pronúncia conjunta, e, por outro lado, o operador T+ Telecomunicações, S.A. (actualmente UNITEL T+).
37. No seguimento da Deliberação n.º 05/CA/2010 e da Deliberação n.º 01/CA/2011, e de acordo com os procedimentos aplicáveis, o Conselho de Administração da ANAC aprovou, em 4 de Outubro de 2012, um Sentido Provável de Decisão relativo à Imposição de Obrigações à CV Móvel enquanto Operador com Poder de Mercado ("SPD").
38. O SPD centrou-se no mercado grossista da terminação de chamadas vocais em redes móveis e no mercado retalhista de comunicações de voz móvel, mercados onde a CV Móvel foi considerada detentora de PMS.
39. Neste âmbito, a ANAC propôs a imposição à CV Móvel, no mercado grossista da terminação de chamadas vocais em redes móveis, das seguintes obrigações:
- (i) Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso,
  - (ii) Não discriminação na oferta de acesso e interligação,
  - (iii) Transparência na publicação de informações, e
  - (iv) Controlo de preços e contabilização de custos.
40. Na medida em que, no entender da ANAC, as medidas impostas a nível grossista não eram suficientes para resolver também os problemas de concorrência a nível retalhista, a ANAC propôs ainda a imposição da



obrigação de controlo de preços e de contabilização de custos no mercado retalhista.

41. O SPD foi objeto de audiência prévia, em Outubro de 2012, tendo a operadora CV Móvel apresentado a sua pronúncia, exigindo diligências complementares para uma boa decisão.
42. As medidas propostas no SPD da ANAC de Outubro de 2012 acabaram por não ser impostas.
43. Chegados a este momento, considera agora a ANAC oportuno avançar para a imposição de obrigações regulamentares nestes mercados, caso os problemas de concorrência identificados e as necessárias reanálises de mercado e de PMS à luz da evolução do mercado entretanto registadas, assim o justifiquem.
44. Nesta medida, e sem prejuízo de uma reanálise mais profunda de todos os mercados relevantes do sector das comunicações electrónicas de Cabo Verde, incluindo os móveis, prevista para o ano de 2015, a ANAC procede no presente SPD a uma breve reanálise das delimitações de mercado relevante e avaliação de PMS com base nas quais se propõe, à luz da actual estrutura de mercado e actuais questões de concorrência suscitadas, impor obrigações regulamentares às empresas declaradas com PMS.

## **2. MERCADO RETALHISTA DA COMUNICAÇÃO DE VOZ MÓVEL**

### **2.1 Análise de Mercado**

45. Conforme acima referido, encontrando-se neste momento a concluir o processo de imposição de obrigações nos mercados móveis de Cabo Verde, a ANAC considera oportuno visitar, ainda que de forma breve, a delimitação dos mercados relevantes e a avaliação de PMS.
46. O objectivo deste exercício é o de verificar se as razões que levaram a ANAC a definir a concreta delimitação dos mercados relevantes e a declarar empresas detentoras de PMS se mantêm válidas.

#### **a) Mercado de produto**

47. Na Deliberação n.º 05/CA/2010, a ANAC procedeu à definição do mercado relevante da comunicação de voz móvel. De acordo com as conclusões então alcançadas, este mercado agrega as comunicações de voz móvel *on net* e *off net*, os serviços de itinerância internacional (*roaming out*) e não integra as comunicações de voz fixa.
48. Cabe, neste momento, avaliar, por um lado, em que medida os argumentos em que a ANAC se baseou para concluir pela aludida delimitação de mercado relevante de produto se mantêm válidos, e, por outro lado, se neste momento outras considerações devem ser tidas em conta.
49. Vejamos então.

*Os serviços de comunicações móveis on net e off net*

50. Na Deliberação n.º 05/CA/2010, a ANAC considerou não se justificar proceder a segmentações entre chamadas on net e off net pelas seguintes razões: (i) os serviços *on net* e *off net* não se distinguem em termos de características próprias de cada tipo de oferta; (ii) a maioria dos utilizadores dispõe de planos pré-pagos e uma grande parte deles dispõe de um cartão SIM para cada operadora; (iii) a fraca assimetria das tarifas de terminação não altera fortemente a capacidade de as operadoras oferecerem, a condições praticamente idênticas, as chamadas *off net* e *on net*.
51. Revisitadas as razões que levaram a ANAC a incluir no mesmo mercado as chamadas *on net* e *off net* pode constatar-se que estas mantêm-se, no essencial, válidas.
52. Por um lado, os serviços *on net* e *off net* continuam a não se distinguir em termos de características próprias de cada tipo de oferta, ambos permitindo estabelecer uma ligação entre o utilizador que chama e o que recebe a chamada.
53. No que respeita à segunda razão apontada - a maioria dos utilizadores dispor de planos pré-pagos e uma grande parte deles dispor de um cartão SIM de cada operadora -, e, como pode verificar-se no quadro seguinte, a predominância dos planos pré-pagos mantém-se, sendo a adesão a este tipo de plano substancialmente superior à adesão aos tarifários pós-pagos em ambas as operadoras.

**Quadro 1 – Números de utilizadores com cartões pré e pós pagos por operador**

Nº de Assinantes	2010	2011	2012	2013	2014 (1ºS)
<b>Unitel T+</b>	<b>63.569</b>	<b>90.494</b>	<b>98.280</b>	<b>123.940</b>	<b>132.851</b>
Pos-Pago	81	101	114	268	898
Pré-Pago	63.488	90.393	98.166	123.672	131.953
<b>CVMovel</b>	<b>308302</b>	<b>309.547</b>	<b>322.362</b>	<b>363.514</b>	<b>372.472</b>
Pos-Pago	3.083	3.658	4.929	5.445	5.570
Pré-Pago	305.219	305.889	317.433	358.069	366.902

Fonte: ANAC

54. Constata-se assim que do total de utilizadores de serviços de voz móvel, a proporção de utilizadores de tarifários pré-pagos é substancialmente superior àquela que subscreve tarifários pós-pagos.

**Quadro 2 – Proporção do mercado entre pré-pago e pós-pago**

Proporção	2010	2011	2012	2013	2014 (1ºS)
<b>Pós-pago</b>	<b>0,85%</b>	<b>0,94%</b>	<b>1,20%</b>	<b>1,17%</b>	<b>1,28%</b>
<b>Pré-pago</b>	<b>99,15%</b>	<b>99,06%</b>	<b>98,80%</b>	<b>98,83%</b>	<b>98,72%</b>

Fonte: ANAC

55. Por outro lado, ainda que não se encontrem neste momento disponíveis dados actualizados, existe a percepção no mercado de que um número considerável de utilizadores dispõe de dois cartões SIM, um de cada operador, apesar da implementação da portabilidade numérica.
56. Os dois quadros seguintes evidenciam esta situação.

**Quadro 3 - Evolução de Tráfegos voz Móvel *on net* e *off net* em minutos**

Evolução de Tráfegos voz Móvel <i>on net</i> e <i>off net</i> em minutos			
	2011	2012	2013
<b>Tráfego Voz CV Móvel</b>	<b>305.858.835,25</b>	<b>305.908.744,61</b>	<b>343.161.802,47</b>
Tráfego de Voz intra-rede ( <i>on net</i> )	299.897.228,42	299.704.527,07	336.057.005,00
Tráfego de Voz inter-redes moveis ( <i>off net</i> )	5.961.606,83	6.204.217,54	7.104.797,47
<b>Tráfego Voz Unitel T+</b>	<b>40.556.252,53</b>	<b>59.202.717,81</b>	<b>90.556.937,02</b>
Tráfego de Voz intra-rede ( <i>on net</i> )	29.264.582,96	46.793.703,81	79.909.320,32
Tráfego de Voz inter-redes moveis ( <i>off net</i> )	11.291.669,57	12.409.014,00	10.647.616,70

Fonte: ANAC

57. De facto, verifica-se que a maioria do tráfego realizado pelos clientes de cada operador é intra-rede, o que poderá ser explicado pela intenção dos utilizadores de evitar realizar chamadas inter redes móveis, que são tipicamente mais dispendiosas do que as chamadas intra-rede, potenciando-se assim o efeito clube (Ver Quadro 4 infra).

**Quadro 4 - Tarifas Moveis 2013 (CVE/min)\***

<b>Móvel</b>		
	<b>CVMovel</b>	<b>Unitel T+</b>
<b>Internacional</b>	78	79,8
<b>Móvel-Fixo</b>	35	33
<b>On-net</b>	27	27
<b>Off-net</b>	35	33

\*Plano Tarifário Básico  
 Fonte: ANAC

58. Por fim, no que se refere à reduzida assimetria das tarifas de terminação entre as operadoras, os dados disponíveis permitem constatar que a capacidade das operadoras em oferecer chamadas *on net* e *off net* a condições praticamente idênticas se mantém (ver *infra* Quadro 12).
59. Em face do exposto, não existem presentemente razões para alterar as conclusões apresentadas na Deliberação n.º 05/CA/2010 de acordo com as quais as chamadas *on net* e as chamadas *off net* fazem parte do mesmo mercado relevante de produto retalhista.

#### *Itinerância internacional*

60. Os serviços de itinerância internacional retalhista consistem na oferta ao cliente que se desloca para fora do território nacional de Cabo Verde de uma continuidade dos serviços próprios da sua oferta de comunicação móvel habitual (*roaming out*).
61. Na Deliberação n.º 05/CA/2010, a ANAC considerou que os serviços de itinerância internacional retalhista integram o mercado relevante das comunicações de voz móvel na medida em que este constitui o mercado retalhista pelo qual as operadoras dão ao consumidor a possibilidade de receber e efectuar comunicações a partir de redes móveis abertas ao público.

62. Acresce que um consumidor não pode recorrer a fornecedores diferentes para cada um dos serviços móveis o que contribuiu para que a ANAC considerasse que os serviços de voz de itinerância internacional não podem ser dissociados dos serviços de comunicação de voz móvel e integram o mesmo mercado relevante.
63. Entre a data da Deliberação de 2010 e o presente, nada de significativo se alterou a este respeito, continuando a não ser possível para o utilizador dissociar os serviços, não existindo por isso razões para rever as conclusões antes alcançadas.

*Comunicações de voz fixa e comunicações de voz móvel*

64. Na Deliberação n.º 05/CA/2010, a ANAC concluiu que os serviços de comunicações móveis e os serviços das comunicações fixas se incluem em mercados relevantes distintos essencialmente com base em quatro fundamentos: (i) a mobilidade inerente ao serviço móvel; (ii) a diferente qualidade de serviço; (iii) a diferenciação das estruturas tarifárias dos dois tipos de serviços; e (iv) a evolução distinta em termos de tráfego.
65. De forma sucinta, pode dizer-se que as razões que levaram a ANAC a chegar a estas conclusões em 2010 mantêm-se, no essencial, inalteradas.
66. De facto, a mobilidade é uma característica intrínseca dos serviços de comunicações móveis que é pretendida e valorizada pelos utilizadores e que não é possível obter nos serviços fixos. Nada se alterou quanto a este ponto entre 2010 e a presente data.
67. Por outro lado, a circunstância de as redes móveis assentarem em tecnologias de rádio leva a que a qualidade de serviço não seja uniforme no território abrangido pela rede nem permanente no tempo, sendo as comunicações suportadas em redes móveis percebidas pelo utilizador como apresentando uma menor qualidade de serviço do que as comunicações suportadas em redes fixas.
68. Em terceiro lugar, as diferentes estruturas tarifárias dos dois tipos de serviço indiciam que não existe pressão de preços dos serviços de comunicações de voz móvel sobre os serviços de comunicações de voz fixa e

vice-versa. As estruturas tarifárias em Cabo Verde, ao contrário da maior parte dos países, têm a particularidade de ser invertidas, sendo as chamadas da rede fixa para a rede móvel mais baratas do que as chamadas entre telemóveis.

69. Nesse sentido, veja-se o quadro seguinte, com as tarifas móveis e fixas em 2013:

**Quadro 5 - Tarifas Moveis e Fixa 2013 (CVE/min)\***

	Fixa (CVTelecom)	Móvel		
			CVMovel	Unitel T+
<b>Internacional</b>	63,25	<b>Internacional</b>	78	79,8
<b>Fixo-Móvel</b>	25,69	<b>Móvel-Fixo</b>	35	33
<b>Interurbano</b>	13,8	<b>On-net</b>	27	27
<b>Local</b>	6,44	<b>Off-net</b>	35	33

\*Plano Tarifário Básico ou de adesão

Fonte: ANAC

70. As diferenças registadas ao nível de preços entre os dois tipos de serviços (fixos e móveis) indicam, também, que os referidos serviços pertencem a mercados relevantes distintos.
71. Por último, e não obstante os preços dos serviços fixos serem mais baratos do que os preços dos serviços móveis, as comunicações de voz móvel têm vindo a registar, nos últimos anos, um crescimento significativo, tendo, pelo contrário, o volume de comunicações na rede fixa estagnado (mas não decrescido). Tal demonstra que se regista uma lógica concorrencial bastante diferente entre os mercados de voz fixa e móvel.
72. Isto dito, a ANAC considera não existirem razões para alterar a posição assumida na Deliberação n.º 05/CA/2010 segundo a qual comunicações de voz móvel e as comunicações de voz fixa se encontram em mercados de produto distintos<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Refira-se que a conclusão da análise da ANAC está em linha com as posições assumidas pela Comissão Europeia a propósito desta matéria, designadamente a Recomendação de 9 de Outubro de 2014, sobre os mercados relevantes suscetíveis de regulamentação ex ante e no respectivo Memorando Explicativo, onde se considera que neste momento, na União Europeia, existe mais uma relação de complementaridade entre fixo e móvel, embora não se excluam evoluções futuras que possam alterar a conclusão. Cfr. Recomendação da Comissão de 9.10.2014, relativa aos mercados relevantes de produtos e serviços no setor das comunicações eletrónicas suscetíveis de regulamentação ex ante em conformidade com a Diretiva 2002/21/CE do Parlamento Europeu e do Conselho relativa a um quadro regulamentar comum para as redes e serviços de comunicações eletrónicas, JOUE 2014/710/EU.

*Outras possíveis segmentações do mercado das comunicações de voz móvel*

73. Em linha com as melhores práticas internacionais, a ANAC avaliará ainda, de forma sucinta, em que medida se justifica proceder a segmentações adicionais do mercado das comunicações de voz móvel, com um potencial impacto na delimitação do mercado relevante, a saber:
- (i) Serviços de comunicações móveis pré-pagos e pós-pagos
  - (ii) Serviços de comunicações móveis a clientes residenciais e não residenciais.

*Os serviços de comunicações móveis pré-pagos e pós-pagos*

74. Os operadores presentes neste mercado oferecem serviços de comunicações de voz móvel com base em tarifários pré-pagos e igualmente, com base em tarifários pós-pagos. Como já antes se aludiu, os primeiros são largamente predominantes em Cabo Verde (cfr. Quadros 2 e 3 *supra*).
75. Atendendo aos reduzidos custos de mudança entre os planos pré-pagos e os planos pós-pagos, tudo indica que perante um pequeno aumento de preços não transitório nos planos pré-pagos, os clientes dos planos pré-pagos poderão facilmente mudar de tarifário, para um plano pós-pago, e vice-versa.
76. Nesta medida, a ANAC entende que os planos pré-pagos e pós-pagos devem considerar-se como pertencendo ao mesmo mercado de produto, não existindo razões sérias para proceder a uma segmentação.

*Os serviços de comunicações móveis a clientes residenciais (particulares) e a clientes não residenciais (profissionais)*

77. Os operadores móveis de Cabo Verde oferecem serviços telefónicos móveis a uma multiplicidade de clientes, residenciais (ou particulares) e não residenciais (ou profissionais).
78. Não obstante não se encontre neste momento disponível informação detalhada e sistematizada a respeito desta matéria, a observação do

mercado permite constatar que as necessidades em termos de serviços de voz móvel de clientes residenciais e de clientes não residenciais tendem a ser distintas.

79. Os pacotes oferecidos aos clientes particulares integram principalmente produtos pré-pagos, com uma selecção diminuta de serviços sofisticados disponíveis, ao passo que os produtos vocacionados para os clientes profissionais incluem uma amplitude de serviços com uma maior sofisticação.
80. Note-se ainda que os clientes profissionais têm muitas vezes necessidades específicas em termos de serviços de *roaming*.
81. No entanto, a maior parte dos serviços oferecidos pelas operadoras móveis em Cabo Verde são-no indiferenciadamente a clientes particulares e a clientes profissionais, sendo muitos produtos consumidos indistintamente por ambos os tipos de cliente.
82. Para a escolha de um plano tarifário móvel, revela-se essencial o perfil de utilização da rede mais do que o tipo de cliente.
83. Nesse sentido, ainda que os serviços oferecidos nos extremos – clientes residenciais e clientes profissionais como empresas de grande dimensão – pareçam não ser substitutos próximos, existe, na prática, uma grande dificuldade no estabelecimento de fronteiras entre os dois segmentos, pelo que não existem factores que justifiquem esta segmentação.
84. Acresce que, no que se refere à substituíbilidade do lado da oferta, as duas operadoras presentes no mercado retalhista oferecem ambos os tipos de tarifários.
85. Refira-se igualmente que, de um modo geral, a prática assente das instituições europeias que aplicam as regras de concorrência e que analisam os mercados do sector das comunicações electrónicas suscetíveis de ser objecto de regulação *ex ante*, tem-se encontrado alinhada com a posição da ANAC, considerando não se justificar segmentar o mercado com base nestes factores.
86. Pelas razões expostas, a ANAC entende que, para efeitos da presente análise, não se justifica neste momento proceder a uma eventual seg-



mentação do mercado em serviços entre clientes residenciais e clientes não residenciais.

\*\*\*

87. Posto isto, à semelhança do que havia sucedido em 2010, entende a ANAC que, a nível retalhista, o mercado relevante de produto das comunicações de voz móvel agrega as chamadas *on net* e as chamadas *off net* e os serviços de itinerância internacional e exclui as chamadas de voz em local fixo.

#### **b) Mercado geográfico**

88. Depois de definido o mercado relevante de produto, cabe então avaliar qual o seu âmbito geográfico.
89. De acordo com a prática europeia consolidada no sector das comunicações electrónicas, o âmbito geográfico do mercado relevante tem sido tradicionalmente definido em função de dois critérios principais:
- a) A área abrangida por uma rede; e
  - b) A existência de instrumentos legais e regulamentares.
90. Na Deliberação n.º 05/CA/2010, a ANAC constatou que, além de o Decreto-Legislativo nº 7/2005 se aplicar a todo o território nacional, os dois operadores que oferecem serviços de voz móvel (a CV Móvel e a UNITEL T+) dispõem de licenças de âmbito nacional e as suas redes cobrem praticamente todo o território cabo-verdiano.
91. A circunstância de os operadores móveis oferecerem uma gama de produtos, no essencial, idêntica em todo o território nacional e de a sua política tarifária ser homogénea em toda a sua extensão foi também tida em consideração pela ANAC.
92. Os elementos que levaram a ANAC a considerar que o mercado relevante se reveste de uma dimensão nacional não se alteraram pelo que se mantém o entendimento quanto ao âmbito geográfico do mercado.

### c) Conclusão

93. Na sequência da análise efectuada, a ANAC conclui pela existência de um mercado retalhista de comunicações de voz móvel que agrega as chamadas *on net* e as chamadas *off net* e os serviços de itinerância internacional e exclui as chamadas de voz em local fixo e que apresenta uma dimensão geográfica correspondente ao território nacional de Cabo Verde.
94. Esta definição não difere da adoptada na Deliberação da ANAC de 2010.

### 2.2 Avaliação de PMS

95. Na Deliberação n.º 01/CA/2011, a ANAC considerou a empresa CV Móvel detentora de PMS no mercado retalhista dos serviços de voz móvel.
96. Os principais critérios valorizados pela ANAC para chegar a tal conclusão foram:
- (i) Quotas de mercado da CV Móvel e da T+: calculadas em termos de volume de tráfego e de receitas (referentes ao 3.º trimestre de 2009) e tendo ainda em conta a evolução das bases de clientes, do tráfego e das receitas; e
  - (ii) Capacidade da CV Móvel para actuar de maneira independente no mercado: com base nas quotas do tráfego *on net* no tráfego móvel de cada operador, e noutros critérios como a dimensão global da empresa, falta ou fraca presença de um contrapoder dos compradores, economias de escala, entre outros.
97. A ANAC considera que continuam a existir razões para considerar a CV Móvel como entidade detentora de posição dominante no mercado retalhista das comunicações de voz móvel, uma vez que os indicadores actualmente disponíveis relacionados com as quotas de mercado e com a capacidade da CV Móvel para levar a cabo uma actuação independente, que se traduzem também na existência de barreiras à entrada e à expansão de outros operadores, constituem um forte indício da existência de PMS por parte da CV Móvel.
- (i) *Quotas de mercado*

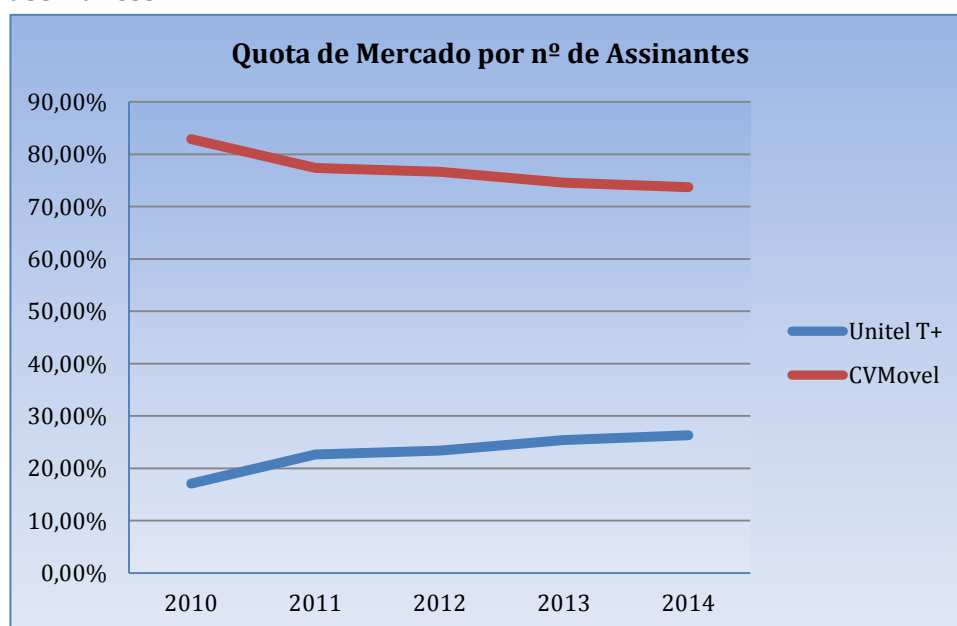
98. Presentemente, encontram-se activos no mercado retalhista das comunicações de voz móvel de Cabo Verde dois operadores: a CV Móvel e a UNITEL T+.
99. As quotas de mercado respeitantes ao número de assinantes, ao volume de tráfego e às receitas de tráfego indicam que a CV Móvel é uma entidade fortemente preponderante no mercado retalhista das comunicações de voz móvel.
100. De facto, não obstante um decréscimo ligeiro da sua posição relativa, no final do primeiro semestre de 2014, a CV Móvel detinha 73,71% do **número total de assinantes**, ao passo que a Unitel T+, se ficava apenas pelos 26,29%.

**Quadro 6 - Evolução das quotas de mercado em termos de número de assinantes**

Quota de mercado por nº de Assinantes	2010	2011	2012	2013	2014 (1º S)
<b>Unitel T+</b>	17,09%	22,62%	23,36%	25,43%	26,29%
<b>CVMovel</b>	82,91%	77,38%	76,64%	74,57%	73,71%

Fonte: ANAC

**Gráfico 1 - Evolução das quotas de mercado em termos de número de assinantes**



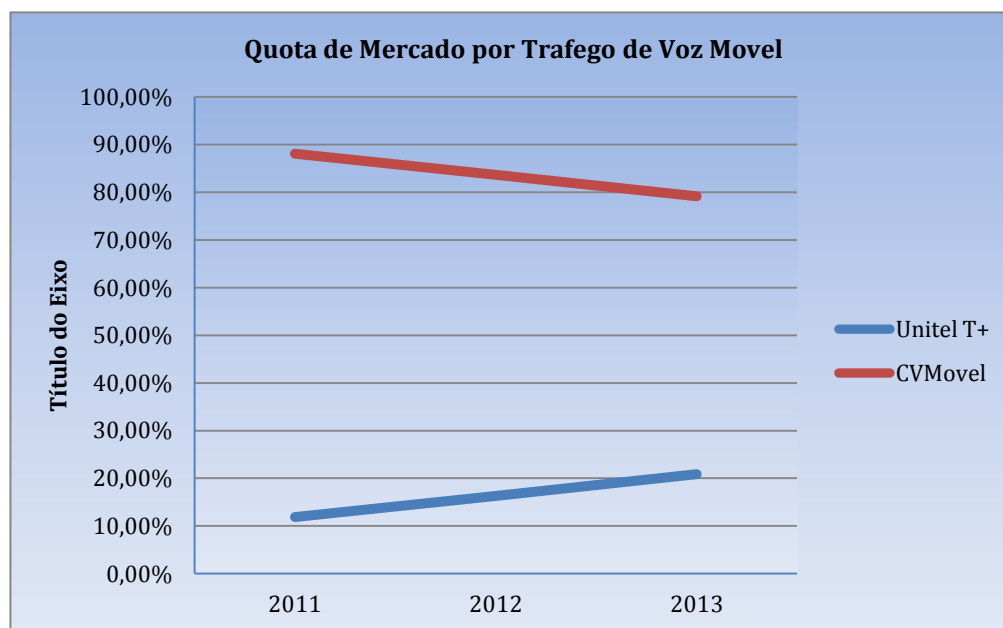
101. No que se refere ao **volume de tráfego de voz**, no final de 2013, a CV Móvel detinha 79,15% do mercado ao passo que a Unitel T+ se situava nos 20,85%.

**Quadro 7 - Evolução das quotas de mercado em termos de volume de tráfego de voz**

Quota de mercado por Tráfego de Voz Móvel	2011	2012	2013
Unitel T+	11,87%	16,31%	20,85%
CVMovel	88,13%	83,69%	79,15%

Fonte: ANAC

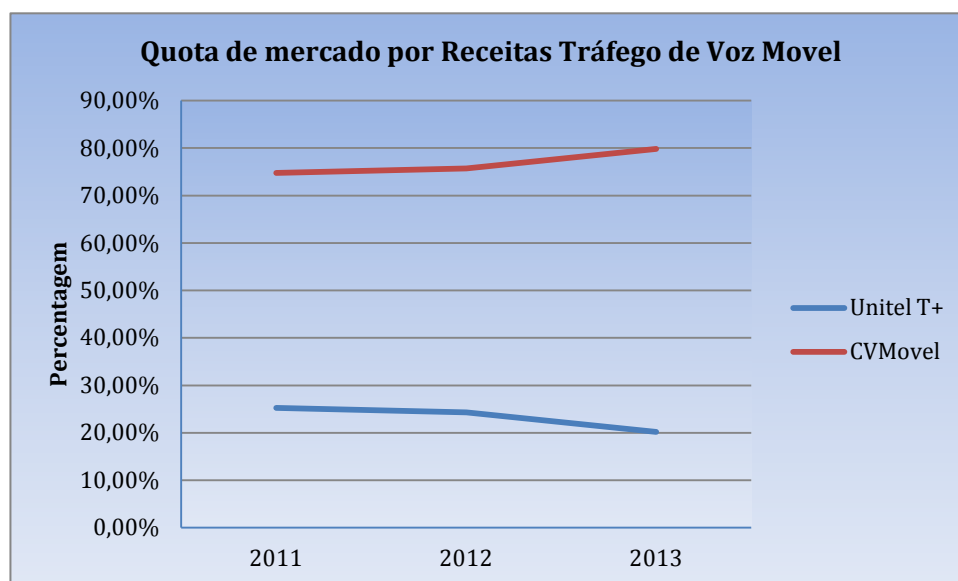
**Gráfico 2 - Evolução das quotas de mercado em termos de volume de tráfego de voz**



Fonte: ANAC

102. Em termos de **receitas de tráfego de voz**, em 2013, a CV Móvel representa 79,83% do mercado enquanto a Unitel T+ se ficava pelos 20,17%, como indica o gráfico e o quadro *infra*:

**Gráfico 3 - Evolução das quotas de mercado em termos de receitas de tráfego de voz**



Fonte: ANAC

**Quadro 8 - Evolução das quotas de mercado em termos de receitas de tráfego de voz**

Quota de mercado por Receitas Tráfego de Voz Movel	2011	2012	2013
<b>Unitel T+</b>	25,25%	24,29%	20,17%
<b>CVMovel</b>	74,75%	75,71%	79,83%

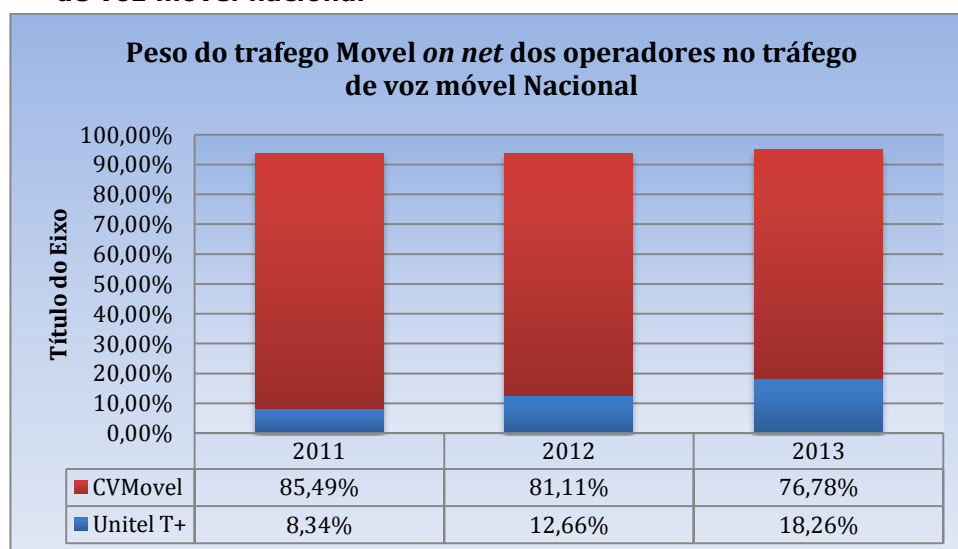
Fonte: ANAC

103. A análise dos dados relativos às quotas de mercado da CV Móvel em cada um dos três indicadores ponderados permite constatar que esta entidade está sempre acima dos 70%.
104. Nesta medida, as elevadas quotas de mercado detidas pela CV Móvel no mercado retalhista das comunicações de voz móvel, quer em termos absolutos quer em termos relativos, constituem, de acordo com a prática consolidada das instituições europeias, e salvo circunstâncias excecionais, um forte indício de que a empresa é detentora de poder de mercado significativo.

(ii) *Capacidade para actuar de forma independente*

105. Na Deliberação n.º 01/CA/2011, a ANAC teve em consideração um conjunto de factores de ordem estrutural para aferir da capacidade da CV Móvel para se comportar de forma independente no mercado das comunicações de voz móvel nacionais.
106. A dimensão global da empresa, a falta ou fraca presença de um contrapoder dos compradores, o acesso facilitado ao mercado de capitais, economias de escala resultantes de uma base de clientes superior, a existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvidas e igualmente a identificação de barreiras à expansão foram vistos como indicadores da posição de independência da CV Móvel no mercado.
107. Os factores em questão mantêm-se inalterados.
108. Por outro lado, a ANAC apurou igualmente o peso que o tráfego *on net* que cada operador tem no total do tráfego móvel nacional, constatando que, em 2009, mais de 95% das receitas da CV Móvel eram realizadas com tráfego *on net* que, por sua vez, representava mais de 95% do tráfego dos seus clientes.
109. A ANAC actualizou agora estes dados, concluindo que, muito embora tenham registado um decréscimo, continuam a representar um indicador de poder substancial de mercado da CV Móvel.

**Quadro 9 – Peso do tráfego móvel *on net* dos operadores no tráfego de voz móvel nacional**



Fonte: ANAC

110. Posto isto, pode afirmar-se que os indicadores tidos em consideração na Deliberação n.º 01/CA/2011 para fundamentar a detenção de PMS por parte da CV Móvel não parecem ter sofrido alterações significativas.

(iii) *Outros factores a ter em consideração*

111. A ANAC analisou nesta oportunidade ainda outros factores que possam ser tidos em consideração na avaliação da estrutura concorrencial do mercado.

112. Neste contexto, merecem comentário duas circunstâncias em especial:

- (i) O facto de a operadora T+ ter um novo acionista, a UNITEL;
- (ii) O facto de a UNITEL T+ ter aumentado a sua quota de mercado de 17,09% para 26,29% entre 2010 e o primeiro semestre de 2014 em termos de número de assinantes e de 11,87% para 20,85% em termos de tráfego, entre 2010 e 2013.

113. No que se refere à entrada de um operador multinacional de comunicações electrónicas no capital social da T+, a UNITEL, trata-se de um elemento que embora não tenha um impacto directo e imediato na posição da empresa no mercado, não deixa contudo de ser relevante.

114. Na realidade, atendendo à dimensão, robustez e *expertise* que o Grupo UNITEL assume no sector das comunicações electrónicas de outros países, antecipa-se que possam sair reforçados alguns factores estruturais relacionados com o acesso facilitado ao mercado de capitais, avanços ou superioridade tecnológica, dimensão global da empresa, entre outros, fortalecendo assim a posição da empresa como um todo no mercado móvel cabo-verdiano.

115. Relativamente ao crescimento dos indicadores relativos à quota de mercado da UNITEL T+, cabe notar que entende a ANAC que estes não invalidam a conclusão de que, ainda assim, o mercado de retalho continua a ser fortemente dominado pela CV Móvel.

116. Recorde-se que o facto de se concluir que existe uma posição dominante não exclui a possibilidade de uma certa concorrência no mercado. Aquilo que por norma se traduz numa posição dominante apenas permite à empresa que beneficia dessa posição, senão determinar, pelo menos influenciar de forma apreciável as condições em que essa concorrência se desenvolverá e, em qualquer caso, permite-lhe também actuar em larga medida sem ter em conta eventuais pressões concorrenciais, enquanto tal atitude não a prejudicar<sup>8</sup>.
117. Isso não quer contudo dizer que não possa subsistir alguma concorrência e até assistir-se ao crescimento de operadores concorrentes. Note-se aliás que, na sequência dos processos de liberalização dos mercados das comunicações móveis na generalidade dos países europeus, nos primeiros anos pós-liberalização os operadores históricos continuaram a deter quotas de mercado muito elevadas e a ser vista como detentoras de PMS, não obstante o crescimento dos novos rivais.
118. No caso do mercado móvel cabo-verdiano, a diferença de dimensão entre os operadores continua a ser substancial, encontrando-se as quotas de mercado da CV Móvel ainda muito acima do limiar a partir do qual só em circunstâncias excepcionais uma empresa não deterá posição dominante.

(iv) *Conclusão*

119. Em face do exposto, resulta claro que, não obstante alguma evolução do mercado de retalho, as razões que levaram a ANAC a considerar a CV Móvel detentora de poder de mercado significativo no mercado retalhista das comunicações de voz móvel em Cabo Verde na Deliberação n.º 01/CA/2011 mantêm-se no essencial válidas, pelo que não se encontram razões para alterar tal conclusão.

### **3. MERCADO GROSSISTA DA TERMINAÇÃO DE CHAMADAS EM REDES MÓVEIS INDIVIDUAIS**

#### **3.1 Análise de mercado**

##### **a) Mercado de produto**

---

<sup>8</sup> Cfr. Orientações da Comissão Europeia, parágrafo 72.



120. Na Deliberação n.º 05/CA/2010, a ANAC definiu o mercado grossista da terminação de chamadas em redes móveis por referência à rede de cada operador. Foram, nesta medida, identificados dois mercados relevantes da terminação de chamadas em redes móveis individuais, um correspondente à terminação de chamadas na rede da CV Móvel e outro correspondente à terminação de chamadas na rede da UNITEL T+.

121. Os argumentos que fundamentaram a decisão foram os seguintes:

- (i) Inexistência de substituibilidade do lado da procura: ausência de alternativas à terminação de chamadas na rede de um determinado operador, uma vez que cada operador é o único que pode encaminhar chamadas até à última parte da rede;
- (ii) Inexistência de substituibilidade do lado da oferta: ausência de alternativas à oferta de terminação por parte de um determinado operador, uma vez que cada operador é o único que tem condições para localizar o utilizador para o qual se liga, identificado por um número, e terminar a chamada para esse número.

122. As conclusões da ANAC quanto ao âmbito do mercado de produto, designadamente, a de que a terminação de chamadas em cada rede móvel individual constitui um mercado de produto autónomo, estão em linha com a prática europeia. Refira-se, a propósito, que ainda na recente Recomendação sobre Mercados Relevantes sujeitos a regulação *ex ante*, publicada pela Comissão Europeia em 9 de Outubro de 2014, e bem assim no respectivo Memorando Explicativo<sup>9</sup>, a Comissão Europeia reforçou este entendimento.

123. De acordo com a Comissão Europeia, ainda que a nível retalhista possam existir meios que constituam alternativas razoáveis para realizar uma chamada para um determinado assinante, presentemente e num futuro próximo, não existem substitutos a nível grossista que possam constranger a fixação de preços na terminação numa dada rede.

---

<sup>9</sup> Commission Staff Working Document - Explanatory Note accompanying the document on relevant product and service markets within the electronic communications sector susceptible to *ex ante* regulation in accordance with Directive 2002/21/EC of the European Parliament and of the Council on a common regulatory framework for electronic communications networks and services, Brussels, 9.10.2014 SWD(2014) 298.

124. A ANAC considera pois que os motivos que fundamentaram esta delimitação de mercado de produto em 2010 mantêm-se pelo que não se identificam razões para alterar o âmbito do mercado de produto da terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais.

#### **b) Mercado geográfico**

125. Na Deliberação n.º 05/CA/2010, a ANAC considerou que o âmbito geográfico dos mercados retalhistas e grossistas era nacional, em face da cobertura geográfica das redes, de ser também esse o âmbito do quadro jurídico e regulamentar e da homogeneidade da concorrência e das políticas comerciais dos operadores ao longo do território nacional.
126. Em mercados de terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais a dimensão geográfica do mercado reconduz-se, tipicamente, à dimensão de cada rede em questão. No presente caso, as redes móveis em causa cobrem praticamente todo o território nacional.
127. Posto isto, mantém-se por isso válida a conclusão a que chegou a ANAC na Deliberação n.º 05/CA/2010, quanto à delimitação do mercado geográfico, considerando-se que este apresenta um âmbito nacional.

### **3.2 Avaliação de PMS**

#### **3.2.1 Considerações Gerais**

128. Na Deliberação n.º 01/CA/2011, relativa à avaliação de PMS nos mercados relevantes, a ANAC considerou a CV Móvel detentora de PMS no mercado de terminação de chamadas na sua rede telefónica.
129. A ANAC deu relevo à circunstância de a CV Móvel deter 100% da quota de mercado na terminação das chamadas na sua rede, mas sobretudo à ausência de um contrapoder por parte dos outros operadores que compram terminação à CV Móvel, cujas chamadas para a sua rede representavam, na altura, 18% das chamadas a partir da CV Telecom e mais de 45 % a partir da T+. Concluiu a ANAC que nenhum dos outros dois operadores alternativos (fixo ou móvel) estaria em condições de exercer qualquer tipo de contrapoder face à CV Móvel.

130. Por tais motivos, considerou-se que esta operadora era detentora de um poder significativo no mercado da terminação de chamadas na sua rede móvel que lhe permitia actuar com independência no mercado.
131. No caso da UNITEL T+, não obstante deter igualmente 100% da quota de mercado de terminação de chamadas na sua rede móvel, não foi considerada como detentora de poder de mercado significativo, uma vez que se entendeu que esta entidade não possuía a capacidade para actuar de maneira independente no mercado de terminação móvel, dada a importância que o tráfego para a sua rede representava no total do tráfego dos outros operadores.
132. De acordo com os dados então disponíveis, as chamadas que conduziam à compra de terminação na rede da UNITEL T+ representavam menos de 1 % em termos de volume para os dois outros operadores concorrentes (CV Telecom e CV Móvel). Por conseguinte, estes operadores poderiam recusar a compra de terminação de chamada na rede T+, uma vez que tal teria pouca influência na sua carteira de clientes. Contudo, se a UNITEL T+ equacionasse fazer o mesmo, isto é, recusar terminar chamadas nas redes dos operadores rivais, tal ameaçaria a viabilidade do seu negócio. Nesta medida, concluiu-se que a UNITEL T+ não estaria em condições de exercer contrapoder aos demais operadores nem de actuar de forma independente no mercado, não podendo por isso considerar-se que detivesse uma posição dominante.
133. A ANAC reservou-se, todavia, a possibilidade de vir a rever a sua posição em função da evolução da situação no mercado, o que se propõe realizar na presente oportunidade.
134. Posto isto, justifica-se neste momento reavaliar os dados referentes à posição de cada operador. Para isso, considerar-se-ão em seguida algumas informações de mercado passando depois à análise das mesmas à luz dos critérios que servem de base à aferição de uma posição dominante.

### **3.2.2 Informações de Mercado**

135. Importa começar por sublinhar que, de acordo com a informação disponível, a grande maioria do tráfego móvel é tráfego intra-rede (*on net*).

**Quadro 10 - Proporção do tráfego móvel *on net* e *off net***

Proporção do Tráfego voz Movel <i>on net</i> e <i>off net</i>			
	2011	2012	2013
<b>Tráfego Voz CV Movel</b>			
Tráfego de Voz intra-rede (on-net)	97,01%	96,91%	97,01%
Tráfego de Voz inter-redes moveis (off-net)	1,93%	2,01%	2,05%
Tráfego de Voz destinadas às redes fixas	1,06%	1,08%	0,94%
<b>Tráfego Voz Unitel T+</b>			
Tráfego de Voz intra-rede (on-net)	70,28%	77,65%	87,56%
Tráfego de Voz inter-redes moveis (off-net)	27,12%	20,59%	11,67%
Tráfego de Voz destinadas às redes fixas	2,61%	1,76%	0,78%

136. Nesta medida, e como poderá aferir-se no quadro *supra*, ambos os operadores móveis terminam um número muito superior de chamadas nas suas próprias redes do que em redes de outros operadores fixos ou móveis.
137. Entre as chamadas terminadas nas redes móveis com origem noutras redes (móveis ou fixas), tanto no caso da CV Móvel como no caso da Unitel T+, o tráfego internacional é o responsável pela maior parte do tráfego terminado. No caso da CV Móvel o tráfego proveniente de operadores fixos (CV Telecom) é o segundo mais importante, à frente do proveniente de operadores móveis (Unitel T+). No caso da Unitel T+, depois do tráfego internacional (móvel e fixo), é a CV Móvel quem mais termina tráfego na sua rede seguida da operadora fixa CV Telecom.

**Quadro 11 - Proporção do Trafego de terminação móvel de chamadas provenientes de outras operadoras para a Unitel T+ e a CVMovel**

Proporção do Tráfego de terminação móvel proveniente de outras operadoras e destinadas a Unitel T+	2011	2012	2013
CV Móvel	31,95%	33,68%	35,28%
CVTelecom	15,27%	14,23%	12,37%
Internacional	52,78%	52,09%	52,35%
Proporção do Tráfego de terminação móvel proveniente de outras operadoras e destinadas a CVMovel	2011	2012	2013
Unitel T+	12,01%	15,28%	15,09%
CVTelecom	28,34%	23,95%	20,82%
Internacional	59,65%	60,77%	64,09%

Fonte: ANAC

138. É igualmente conveniente verificar as taxas de terminação de chamadas nas suas próprias redes praticadas pelas operadoras móveis e a sua evolução recente.

**Quadro 12 – Evolução das Taxas de Terminação de chamadas praticada entre Operadores**

Taxa de Terminação de Chamadas entre Operadores						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
CVMovel para Unitel T+	10	10	10	8,5	8,45	8,45
Unitel T+ para CVMovel	9	8,5	8,5	7,3	7,3	7,3
CVTelecom para Unitel T+	10	10	10	8,5	8,45	8,45
Unitel T+ para CVTelecom	6,3	6,3	6,35	6,35	6,35	6,35
CVMovel para CVTelecom	6,3	6,3	6,3	6,35	6,35	6,35
CVTelecom para CVMovel	10	8,5	8,5	7,3	7,3	7,3
CaboTLC para Unitel T+			10	10	9,5	9,5
Unitel T+ para Cabo TLC			6,1	6,1	5,5	5,5

139. Constata-se no quadro *supra* que as taxas de terminação mais elevadas são praticadas pela Unitel T+ (8,45 para chamadas provenientes da CV Móvel e da CV Telecom e 9,5 para Cabo TLC).
140. Refira-se ainda que as taxas de terminação em redes móveis em Cabo Verde encontram-se em níveis bastante elevados que comparam negativamente com os *benchmarks* internacionais disponíveis.

**Quadro 13 – Quadro comparativo internacional**

	Cabo Verde	Portugal	Média U.E <sup>10</sup>	Senegal	Ilhas Maurícias
<b>Preços Terminação de chamadas 2013</b>	7,9	1,4	2,57	2,51 <sup>11</sup>	2,92

### **3.2.3 Critérios para avaliação de PMS nos mercados de terminação de chamadas de voz em redes móveis**

141. Tal como anteriormente referido, a posição dominante é determinada em função de uma série de critérios e a sua avaliação baseia-se numa análise de mercado prospectiva baseada em condições de mercado existentes.

142. Atenta a natureza do mercado em questão, a ANAC considera dever dar particular atenção: (i) às quotas de mercado; (ii) às barreiras à entrada; (iii) à capacidade para actuar de forma independente/ contrapoder negocial dos compradores de terminação; (iv) à evolução dos preços de terminação; e também à (iv) comparação internacional dos preços.

#### *Quotas de mercado*

143. No que se refere às quotas detidas no mercado da terminação de chamadas de voz em redes móveis cada operador detém, por definição, uma quota de 100% do mercado.

#### *Barreiras à entrada*

144. Por outro lado, considerando a especificidade do serviço prestado pelos operadores móveis neste mercado, não se conhecem neste momento soluções tecnológicas que permitam substituir o serviço de terminação de um operador pelo serviço de terminação de outro operador. Tal entendimento foi ainda recentemente reiterado pela Comissão Europeia no Memorando Explicativo que acompanha a Recomendação dos Mercados

<sup>10</sup>Fonte:

[http://www.concorrencia.pt/vPT/Estudos\\_e\\_Publicacoes/Estudos\\_Economicos/Comunicacoes\\_Electronicas\\_e\\_Media/Documents/RelatorioComunicacoes\\_2012.pdf](http://www.concorrencia.pt/vPT/Estudos_e_Publicacoes/Estudos_Economicos/Comunicacoes_Electronicas_e_Media/Documents/RelatorioComunicacoes_2012.pdf) , pag.26

<sup>11</sup>Fonte:

[https://www.expressotelecom.sn/sites/default/files/SERVICE/catalogue\\_dinterconnexion\\_expresso\\_senegal\\_2014.pdf](https://www.expressotelecom.sn/sites/default/files/SERVICE/catalogue_dinterconnexion_expresso_senegal_2014.pdf) , pag. 10

Relevantes suscetíveis de imposição de regulação *ex ante*, publicada em 9 de Outubro de 2014.

#### *Contrapoder negocial dos compradores de terminação*

145. Relativamente ao contrapoder negocial dos operadores móveis, muito embora a grande maioria das chamadas realizadas a partir da rede de cada um dos operadores móveis se destine à sua própria rede, para um operador activo no mercado é fundamental terminar chamadas na rede dos restantes operadores, o que só é possível através da interoperabilidade das redes. Nesta medida, cada operador, independentemente da sua dimensão, tende a ser um parceiro comercial obrigatório para os restantes.
146. Não obstante a validade do que acaba de se observar, em 2011, atendendo aos dados de mercado então disponíveis que apontavam no sentido da reduzida expressão da base de clientes e de tráfego destinado à rede da T+ e igualmente à circunstância de a operadora em causa não beneficiar de nenhuma das vantagens estruturais da sua principal concorrente, a ANAC considerou que esta empresa não gozava de PMS.
147. No entanto, não deve agora ignorar-se que, entre 2011 e 2013, a Unitel T+ mais do que duplicou a sua base de clientes detendo hoje mais de 26% do total de clientes do mercado. Por outro lado, a entrada no seu capital social de um operador multinacional na área das comunicações electrónicas, a UNITEL, além de a dotar de uma capacidade financeira e de acesso ao mercado de capitais mais sólida, permite-lhe também beneficiar de outros factores estruturais que reforçam a robustez da sua operação, o que constitui um indicador de que o seu negócio se encontra mais consolidado.

#### *Evolução dos preços da terminação e comparação internacional*

148. Refira-se, por fim, que a evolução da actuação dos operadores móveis em Cabo Verde demonstra que, na ausência de regulação *ex ante* por parte da ANAC, estes não têm incentivos para que os preços de terminação baixem.

149. Tal fica a dever-se, como é sabido, ao princípio do Chamador-Pagador vigente em Cabo Verde, segundo o qual o utilizador que efetua a chamada é quem a paga e o operador do utilizador que é chamado é quem fixa o preço da terminação. Na medida em que o utilizador que recebe a chamada não paga o preço, não tem naturalmente incentivo para responder ao preço de terminação fixado pelo operador de que é cliente, não existindo por isso pressão sobre o preço.
150. A observação do comportamento dos operadores no mercado permite constatar que tanto a CV Móvel como a Unitel T+ têm agido com independência, podendo mesmo observar-se dos dados constantes do Quadro 12 *supra*, que a Unitel T+ é, inclusivamente, quem pratica os preços de terminação de chamadas mais elevados.
151. Acrescente-se ainda que da análise do *benchmark* internacional resulta que os valores médios de terminação praticados em Cabo Verde continuam bastante elevados quando em comparação com os países europeus e mesmo com a sub-região africana, conforme resulta da informação constante do Quadro 13 *supra*.

#### *Conclusão*

152. Em face do exposto, a ANAC considera que tanto a CV Móvel como a Unitel T+ são detentoras de PMS no mercado da terminação de chamadas de voz nas suas redes.

## **4 CARACTERIZAÇÃO DOS PROBLEMAS DE CONCORRÊNCIA**

### **5.1 Mercado retalhista**

153. O serviço retalhista de comunicação de voz móvel em Cabo Verde foi prestado em regime de monopólio até ao ano de 2008 pela empresa concessionária de serviços de telecomunicações de Cabo Verde, mais tarde pela CV Móvel. A partir deste ano, com a liberalização, registou-se a entrada no mercado da operadora T+, mais tarde Unitel T+.



154. Como é habitual em processos de abertura do mercado à concorrência, a dinâmica no sector alterou-se, registando-se melhorias na qualidade e no preço das prestações, melhorias significativas nas taxas de penetração dos serviços e maior responsabilização social das operadoras.
155. No entanto, o mercado não apresenta índices de concorrência efectiva em virtude da posição dominante detida pela CV Móvel, o que resulta num prejuízo claro para o consumidor.
156. Desde logo, cabe notar que **o preço médio das comunicações móveis em Cabo Verde se encontra a um nível bastante elevado.**
157. Como pode verificar-se as práticas tarifárias neste mercado nos países europeus e na sub-região africana apresentam níveis muito inferiores às registadas em Cabo Verde.
158. Resulta igualmente dos dados constantes do Quadro 5 *supra*, que as comunicações móveis apresentam um preço bastante superior às comunicações fixas, para todos os tipos de tráfego.
159. Em alguns segmentos específicos de tráfego, como o tráfego internacional, o nível excessivo do preço é particularmente claro, situando-se muito acima do preço para o mesmo tipo de tráfego realizado a partir da rede fixa.

**Quadro 14 – Preços das comunicações móveis internacionais**

Preços das comunicações internacionais (em CVE/min)			
	2011	2012	2013
Fixo - Internacional <sup>12</sup>	70,85	59,95	63,25
CVMÓVEL - Internacional <sup>13</sup>	82,6	81,45	81,45

<sup>12</sup> A Lei nº 20/VII/2007, de 28 de Dezembro, que aprova o Orçamento de Estado para o ano económico 2008, na parte dedicada ao Regime Especial de aplicação do IVA nas transmissões de bens e serviços sujeitos a preços fixados por Autoridade Administrativa, prevê que a prestação de serviços de telecomunicações cujo preço é fixado por Autoridade Administrativa está sujeita ao regime especial e que sobre esse preço recai uma taxa de 60% do IVA em vigor (nºs 1,2 e 3 do artigo 57º).

A Lei nº 23/VIII/2012, de 31 de Dezembro, que aprova o Orçamento de Estado para o ano 2013, veio a dar uma nova redacção do nº3 do artigo 57º da Lei nº 20/VII/2007, ao estipular que o IVA à taxa em vigor passará a incidir 100% (cem por cento) sobre o valor tributável nos serviços prestados e cujo preço é fixado por Autoridade Administrativa.

<sup>13</sup> Preço Médio dos tarifários existentes da operadora CVMóvel.

Unitel T+ - Internacional <sup>14</sup>	82,04	82,04	77,04
--	-------	-------	-------

160. Acresce que a estrutura de custos grossista não permite explicar o nível dos preços retalhistas das operadoras móveis. Embora não se encontrem disponíveis dados do modelo de custeio móvel, a ANAC assume que os custos das operadoras móveis não deverão ser muito distintos dos custos da operadora fixa, a CV Telecom, na vertente internacional.
161. Atendendo a que o resultado do modelo de custeio da CV Telecom é [20-30\$ ECV] já contemplando o custo da interligação em outras redes fixas - admitindo a ANAC o preço retalhista no nível atual como subsídio explícito da assinatura da telefonia fixa e das chamadas locais - e tendo ainda em conta que o valor grossista da terminação internacional de saída móvel é de [10-15\$ ECV] tudo indica que os preços do tráfego internacional praticado pelas operadoras móveis configuram preços excessivos.
162. Refira-se que os preços elevados são praticados não só pela empresa detentora de posição dominante, a CV Móvel, mas igualmente pela sua única concorrente, a Unitel T+, que no ano de 2012, chegou inclusive a fixar o preço acima do nível praticado pela operadora dominante.
163. Estes dados constituem um indício forte de que o operador novo entrante, a Unitel T+, perante um elevado nível de preço praticado pelo operador dominante, prescinde de disputar mercado por via da concorrência pelo preço. Tudo indica pois que o mercado não está a funcionar em benefício dos consumidores.

## 5.2 Mercado Grossista

164. Como é sabido, o mercado grossista da terminação de chamadas em redes móveis individuais é, por definição, um mercado onde não existe concorrência efectiva, sendo cada operador uma entidade monopolista na terminação de chamadas na sua própria rede.
165. A ANAC tem registado um histórico de questões e reclamações relacionadas com a interligação das redes de ambos os operadores móveis. Estes problemas relacionam-se principalmente com:

<sup>14</sup> Preço Médio dos tarifários existentes da operadora Unitel T+.

- Recusas de acesso à rede (e manobras com efeito equivalente na celebração de acordos de interligação);
- Preços discriminatórios;
- Preços excessivos; e
- Compressão de margens retalhistas.

166. No que toca às **recusas de acesso**, efectivas ou resultantes da adopção de expedientes dilatatórios, são de destacar os seguintes factores com impacto no mercado:

- (a) Períodos demasiado longos para celebrar acordos de interligação, com propostas incoerentes e com preços elevados.
- (b) Recusa da CV Móvel em acordar com novos operadores de comunicações electrónicas o estabelecimento de interligação directa, impondo, com a ajuda da CV Telecom, o trânsito pela operadora fixa, com custos acrescidos.
- (c) Inflexibilidade nas negociações, impondo a distinção de tráfego nacional e internacional, com custos diferenciados quando não existe nenhuma justificação comercial para tal.
- (d) A CV Móvel e a CV Telecom têm-se recusado a abrir a interligação à Unitel T+ para a terminação de tráfego com origem internacional.
- (e) A Unitel T+ tem-se recusado a interligar com a TLC.

167. Note-se que a ANAC já foi chamada pelas três operadoras para arbitrar negociações e resolver conflitos de interligação. É também de referir que está a decorrer um processo negocial conflituoso entre a Unitel T+ e o Grupo CV Telecom sobre a interligação com a CV Multimédia e acordo sobre terminação de tráfego internacional<sup>15</sup>.

168. Existem igualmente registos de **comportamentos discriminatórios** na fixação dos preços da terminação, em especial, a diferenciação de preços em função da tecnologia ser fixa, móvel ou VoIP.

---

<sup>15</sup> As empresas filiais da CV Telecom têm vindo a funcionar na lógica de grupo, condicionando os diversos acordos aos interesses de empresas juridicamente distintas.

169. Este comportamento, além de ser contrário à lei e aos regulamentos, é ainda susceptível de provocar distorções de concorrência no mercado por levar a um aumento artificial dos custos de operação dos operadores que actuam com base numa tecnologia diferente da móvel.
170. No que se refere aos **preços da terminação móvel**, em Cabo Verde se situam a um nível muito superior ao praticado nos países europeus e na sub-região africana.
171. Como se viu anteriormente, a ANAC considera que tal nível tarifário não se encontra justificado pela estrutura de custos grossista dos operadores, existindo por isso fortes indícios de que os actuais preços grossistas configuram preços excessivos.
172. Preços de terminação excessivos permitem aos operadores gerar lucros também excessivos com prejuízo directo do consumidor. De facto, atendendo a que o preço da terminação de chamadas numa rede móvel é um importante elemento de custo das chamadas retalhistas para as redes móveis, preços de terminação excessivos levam a preços elevados para os consumidores.
173. Por outro lado, preços de terminação elevados desincentivam ainda as chamadas *off-net*, potenciando o efeito de rede, elevando as barreiras à entrada e à expansão e gerando ineficiência. A política tarifária dos operadores móveis no mercado da terminação de chamadas nas suas redes e as consequências a que dá origem no mercado retalhista têm levado a que uma grande parte dos consumidores opte por ter um cartão de cada operadora para evitar pagar os preços das chamadas *off-net*.
174. Por fim, no que se refere a questões de **compressão de margens retalhistas**, a ANAC recebeu reclamações face a um tarifário do operador móvel de maior dimensão, a CV Móvel, que alegadamente apresenta preços retalhistas que não podem ser economicamente replicados por um operador com igual nível de eficiência. Tal prática, a confirmar-se, constitui uma séria ameaça ao normal funcionamento do mercado e da concorrência entre operadores.

## **5 IMPOSIÇÃO DE OBRIGAÇÕES**

### **5.1 Considerações Gerais**

175. Nos termos do artigo 56º do Decreto Legislativo n.º 7/2005, analisados os mercados relevantes, caso a ARN conclua que determinado mercado relevante não é efectivamente concorrencial, compete-lhe determinar quais as empresas com poder de mercado significativo nesse mercado e impor-lhes as obrigações regulamentares específicas adequadas ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam.
176. As obrigações de acesso ao dispor da ANAC para aplicar a empresas detentoras de PMS num determinado mercado relevante são:
- (a) Obrigação de transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência;
  - (b) Obrigação de não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respectiva prestação de informações;
  - (c) Obrigação de separação de contas quanto a actividades específicas relacionadas com o acesso e ou a interligação;
  - (d) Obrigação de dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso;
  - (e) Obrigação de controlo de preços e de contabilização de custos.
177. A título excepcional, pode ainda a ANAC impor obrigações para além das previstas.
178. A ANAC deve impor obrigações que sejam adequadas à natureza dos problemas de concorrência identificados, devendo estas ser proporcionais e justificadas à luz dos objectivos de regulação consagrados no art.º 5º do Decreto Legislativo n.º 7/2005.
179. Deve ainda a ANAC, em linha com a prática de regulação das instituições europeias, dar primazia à aplicação de regulação nos mercados grossistas e apenas regular os mercados retalhistas quando a regulação grossista não se mostre suficiente ou adequada a resolver os problemas de concorrência identificados.

## **5.2 Obrigações a impor no mercado grossista**

180. Em face dos problemas de concorrência identificados no mercado grossista, e em linha com o Decreto Legislativo n.º 7/2005, a ANAC considera impor as seguintes obrigações regulamentares:

### ***(i) Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso***

181. Esta obrigação consiste em dar resposta aos pedidos razoáveis de fornecimento de serviços de terminação de chamadas vocais nas redes móveis dos operadores com PMS nestes mercados, devendo os termos e condições subjacentes a essa resposta ser razoáveis.

182. Atenta a importância de que a interligação entre operadores se reveste para o funcionamento do mercado, para a concorrência e para os consumidores, a imposição desta obrigação aos operadores detentores de PMS destina-se a assegurar que os outros operadores podem completar chamadas originadas nas suas redes e terminadas nas redes dos operadores de rede móvel em causa.

183. Atendendo aos problemas de acesso às redes móveis dos diversos operadores reportados *supra*, entende a ANAC ser a imposição desta obrigação à CV Móvel e à Unitel T+ objectivamente necessária à eliminação dos mesmos.

184. A presente obrigação é adequada a resolver os problemas de acesso acima identificados neste documento, proporcional e justificada à luz dos objectivos da regulação.

185. A imposição desta obrigação respeita os termos do artigo 69º do Decreto Legislativo n.º 7/2005.

### ***(ii) Não discriminação na oferta de acesso e interligação***

186. Como resulta do artigo 67º do Decreto Legislativo n.º 7/2005, a obrigação de não discriminação consiste, nomeadamente, na exigência

de, em circunstâncias equivalentes, aplicar condições equivalentes a outras empresas que ofereçam serviços equivalentes e prestar serviços e informações a terceiros, em condições e com qualidade idênticas às dos serviços e informações oferecidos aos seus próprios departamentos ou aos departamentos das suas filiais ou empresas associadas.

187. Como antes descrito, existem registos de comportamentos discriminatórios adotados pelos operadores móveis na fixação dos preços da terminação de chamadas nas suas redes.
188. A imposição de uma obrigação de dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso não é suficiente para eliminar questões relacionadas com comportamentos discriminatórios por parte dos operadores com PMS.
189. Assim, a ANAC considera indispensável a imposição de uma obrigação de não discriminação da oferta de acesso e interligação, uma vez que sem esta, os operadores com PMS terão um forte incentivo para impor a outras empresas condições discriminatórias ao nível dos preços grossistas praticados e em função da tecnologia. Esse incentivo é tanto mais elevado quanto as empresas potencialmente discriminadas sejam concorrentes no mercado retalhista em que o operador com PMS actua.
190. Posto isto, para assegurar o cumprimento desta obrigação, a ANAC determina à CV Móvel e à Unitel T+ que disponibilizem no seu site informação sobre preços e localização dos pontos de interligação, devendo, cada uma destas empresas, remeter à ANAC cópias dos acordos de interligação, no prazo de 10 dias a contar da data sua assinatura e/ou alterações.
191. Os acordos de interligação devem respeitar o Regulamento Geral de Interligação, a ser aprovado pela ANAC após o devido procedimento de consulta dos interessados.
192. A presente obrigação está em linha com o artigo 65º do Decreto Legislativo n.º 7/2005 e é adequada a resolver os problemas antes reportados, sendo proporcional e justificada à luz dos objectivos da regulação.

***(iii) Transparência na publicação de informações***

193. A presente obrigação consiste, nos termos do artigo 64º do Decreto Legislativo n.º 7/2005, na exigência de publicitar, de forma adequada, as informações relativas à oferta de acesso e interligação do operador, nomeadamente, informações contabilísticas, especificações técnicas, características da rede, termos e condições de oferta e utilização, incluindo preços, tendo como principal objectivo permitir à ANAC fiscalizar possíveis comportamentos anti-concorrenciais, e, em particular, a fiscalização da obrigação de não discriminação na oferta de acesso e interligação.
194. O cumprimento da obrigação de transparência na publicação de informações é satisfeito mediante a adoção da medida prevista nos parágrafos 190 e 191.
195. A presente obrigação é adequada a resolver os problemas de acesso identificados neste documento, proporcional e justificada à luz dos objectivos da regulação.

***(iv) Controlo de preços e contabilização de custos***

196. Como já referido, os elevados preços da terminação de chamadas nas redes dos operadores móveis são um dos principais problemas do mercado cabo-verdiano<sup>16</sup>.
197. Tal como na União Europeia, o sistema de tarifação de Cabo Verde assenta no princípio do Chamador-Pagador, que implica que a terminação é estabelecida pela rede chamada e paga pela rede chamadora. A parte chamada não é facturada por este serviço e, por norma, não tem incentivos para reagir ao preço da terminação estabelecido pelo seu fornecedor de rede.

---

<sup>16</sup> Tarifas de terminação elevadas tendem a conduzir a preços retalhistas elevados para a originação de chamadas e, consequentemente, a taxas de utilização mais baixas, o que diminui o nível de bem-estar dos consumidores - Recomendação da Comissão de 7 de Maio de 2009 sobre o tratamento regulamentar das tarifas da terminação de chamadas em redes fixas e móveis na EU (2009/396/CE), parágrafo 2.



198. A Comissão Europeia alerta para o facto de que, “[n]este contexto, as tarifas excessivas são a preocupação principal em termos de concorrência das autoridades reguladoras. Os elevados preços da terminação acabam por ser recuperados através da imposição de tarifas de chamada mais elevadas aos utilizadores finais. Tendo em conta a característica de acesso recíproco dos mercados da terminação, outro potencial problema de concorrência, que é comum aos mercados da terminação fixa e móvel, são as subvenções cruzadas entre operadores. Por conseguinte, face à capacidade e aos incentivos dos operadores das redes de terminação das chamadas para aumentarem os preços substancialmente acima dos custos, a orientação dos preços em função dos custos é considerada a intervenção mais adequada para resolver este problema a médio prazo<sup>17</sup>”.
199. Em face dos problemas concorrenciais acima identificados, e atendendo a que as obrigações anteriores não permitem resolver suficientemente o problema dos preços excessivos da terminação nem a correcção das distorções de concorrência identificadas *supra*<sup>18</sup>, a ANAC sujeita as tarifas de terminação dos operadores móveis, CV Móvel e Unitel T+, ao princípio da orientação dos preços para os custos, como garante da prática de preços eficientes e da defesa dos interesses dos consumidores.
200. Na implementação desta obrigação devem os preços ser fixados, ideal e progressivamente, ao nível dos custos de um operador eficiente<sup>19</sup>.
201. Conforme salientado pela Comissão Europeia, “[q]uando as tarifas da terminação são superiores aos custos de um operador eficiente, criam-se transferências substanciais entre mercados e consumidores de comunicações fixas e móveis. Além disso, nos mercados em que os operadores têm

---

<sup>17</sup> Recomendação da Comissão de 7 de Maio de 2009 sobre o tratamento regulamentar das tarifas da terminação de chamadas em redes fixas e móveis na EU (2009/396/CE), parágrafo 7.

<sup>18</sup> Incluindo impedir distorções da concorrência como as que tipicamente resultam de práticas de compressão de margens retalhistas, designadamente a eliminação de concorrentes igualmente eficientes.

<sup>19</sup> Num contexto concorrencial, os operadores concorrerão com base nos custos correntes e não serão compensados por custos em que tenham incorrido em virtude de ineficiências. Os dados relativos aos custos históricos precisam, pois, de ser ajustados e traduzir os custos correntes de modo a reflectirem os custos de um operador eficiente que utilize tecnologias modernas. Os operadores que são compensados pelos custos reais suportados com a terminação têm poucos incentivos para aumentarem a eficiência. - Recomendação da Comissão de 7 de Maio de 2009 sobre o tratamento regulamentar das tarifas da terminação de chamadas em redes fixas e móveis na EU (2009/396/CE), parágrafo 9 e 10.

quotas de mercado desiguais, a consequência disso podem ser fluxos pecuniários significativos dos concorrentes mais pequenos para os maiores”<sup>20</sup>.

202. A concretização da presente obrigação exige que a cada um dos operadores de rede móvel seja imposta uma obrigação de desenvolvimento de um **modelo de custeio** e de adopção de um **sistema de contabilização de custos**, que permitirá a verificação do cumprimento da obrigação de orientação para os custos.
203. Nesta medida, a ANAC concede à CV Móvel e à Unitel T+ um período de 12 meses contados a partir da entrada em vigor da Deliberação final para concluir o processo de desenvolvimento de um modelo de custeio e de adopção de um sistema de contabilização de custos da rede móvel, que permita, designadamente, servir de base à implementação da obrigação de orientação dos preços para os custos.
204. Durante este período, os operadores deverão informar a ANAC, com uma periodicidade trimestral, sobre os progressos realizados no desenvolvimento do modelo de custeio e dos passos dados tendentes à adopção de um sistema de contabilização de custos.
205. O modelo de custeio e o sistema de contabilização de custos devem respeitar os princípios definidos pela ANAC no diálogo com os operadores.
206. Enquanto estes instrumentos não se encontrarem disponíveis, determina a ANAC que cada um dos operadores móveis procederá às seguintes reduções progressivas dos preços de terminação de chamadas de voz na sua própria rede móvel<sup>21</sup>:

---

<sup>20</sup> Recomendação da Comissão de 7 de Maio de 2009 sobre o tratamento regulamentar das tarifas da terminação de chamadas em redes fixas e móveis na EU (2009/396/CE), parágrafo 3.

<sup>21</sup> Os valores indicados são fixados com base nos elementos relativos aos custos calculados pela ANAC com base num modelo de custeio internamente desenvolvido e que utiliza a informação disponível relativa a cada um dos operadores. Atendendo à necessidade de intervenção rápida no nível das tarifas de terminação, e não se encontrando ainda disponível um modelo de custeio desenvolvido pelos operadores que permita intervir sobre as tarifas, a ANAC ponderou fixar os valores de redução de tarifas de terminação partindo do *benchmark* internacional indicado no Quadro 13. Todavia, atendendo às acentuadas diferenças aí mencionadas, o resultado da utilização destes dados seria penalizador para os operadores, dado que implicaria uma descida bastante acentuada. Deste modo, e até que seja desenvolvido um modelo de custeio e adotado um sistema de contabilização de custos nos termos definidos na presente Deliberação, vigoram os preços de terminação indicados na presente tabela.

**Quadro 15 – Preços de terminação de chamadas**

	de imediato		Até 120 dias	Até 180 dias	Até 240 dias
<b>CV Móvel</b>	<b>6.30</b>		<b>5.80</b>	<b>5.30</b>	<b>4.80</b>
<b>UNITEL T+</b>	<b>7.45</b>		<b>6.95</b>	<b>6.45</b>	<b>5.95</b>

**Nota:** na linha superior, indica-se o momento de cada alteração do nível dos preços de terminação de cada operador móvel. Na primeira coluna, constam os preços a praticar por cada operador a partir do dia da entrada em vigor da Deliberação final. Na segunda coluna, os preços a praticar por cada operador, até 120 dias após a entrada em vigor da Deliberação final, e assim sucessivamente.

207. Como se constata, o nível da descida dos preços é de 0.50 ECV, mantendo-se a assimetria a favor da Unitel T+. Tal opção regulatória justifica-se em virtude da entrada mais recente no mercado da Unitel T+, de esta entidade ter uma dimensão próxima do limiar da escala mínima eficiente utilizado a nível da União Europeia<sup>22</sup>, e de actuar num mercado retalhista onde existem fortes obstáculos à entrada e à expansão, sendo razoável assumir que continua a ter custos unitários mais elevados. Posto isto, durante o período transitório de 12 meses referido, e até que seja possível definir os preços de terminação móvel atendendo ao modelo de custeio e ao sistema de contabilização dos custos dos operadores, aplicar-se-ão as descidas de preços de terminação estabelecidas.
208. Decorrido o período de 12 meses previsto e caso os operadores não tenham ainda concluído o desenvolvimento de um modelo de custeio e a adopção de um sistema de contabilização de custos, a ANAC reserva-se o direito de rever os preços de terminação aqui previstos e proceder à fixação de novos preços de terminação com base em modelo próprio.
209. A ANAC considera ainda que, atendendo às particulares condições estruturais do país e do mercado e às dificuldades que estas podem colocar ao crescimento e consolidação do operador de menor dimensão, o

<sup>22</sup> Conforme *supra* referido, a Unitel T+ tem quotas de mercado de mercado de 26,29% dos assinantes, de 20,85% do volume do tráfego de voz e 20,17% das receitas do tráfego de voz (cfr. Quadros 6, 7 e 8 e Gráficos 1, 2 e 3). De acordo com a posição comum do ERG (actual *Body of European Regulators for Electronic Communications* (BEREC)) uma quota de mercado de 15% a 20% situa-se próxima do nível da escala mínima de eficiência.

período de assimetria tarifária dos preços da terminação dos dois operadores poderá prolongar-se, salvo se o operador de menor dimensão, a Unitel T+, alcançar uma quota de mercado superior a 30% em pelo menos em duas das variáveis referidas nos Quadros 6, 7 e 8 da presente Deliberação, sem prejuízo do exercício de novas análises do mercado.

210. O preço grossista de terminação de cada operador indicado no Quadro 15 do presente capítulo deve ser visto, em cada período, como um preço máximo.
211. A presente obrigação é adequada a resolver os problemas de acesso identificados na presente Deliberação, proporcional e justificada à luz dos objectivos da regulação.

### **5.3 Obrigações a impor no mercado retalhista**

212. Conforme anteriormente referido, o principal problema do mercado retalhista prende-se com os elevados preços praticados por ambos os operadores em todos os tipos de tráfego, em particular nas comunicações internacionais.
213. Como se viu *supra*, os preços da terminação móvel têm um impacto importante nos preços retalhistas. Nesta medida, a ANAC espera que as medidas impostas a nível grossista, nomeadamente as medidas de orientação dos preços para os custos, contribuam para uma redução dos preços retalhistas.
214. Todavia, pode também constatar-se que em diversos tipos de tráfego (e.g. tráfego internacional) os preços se situam a um nível muito superior ao das tarifas grossistas de terminação, o que indicia que uma redução das mesmas poderá não ter um impacto directo e imediato na redução dos preços no mercado retalhista.
215. Posto isto, atendendo a que as medidas impostas a nível grossista poderão afigurar-se insuficientes para resolver o problema dos preços excessivos no retalho, a ANAC considera indispensável impor uma obrigação de controlo de preços no mercado retalhista, designadamente de estabelecimento de um nível máximo de preço (*price cap*).

216. O *price cap* no mercado retalhista é fixado em 34,45 ECV, correspondendo a uma redução mínima face aos preços máximos actualmente praticados pela CV Móvel, continuando a permitir uma margem operacional elevada.
217. Por fim, e por forma a endereçar os problemas antes identificados relativos a situações de potencial irreplicabilidade económica de ofertas retalhistas do operador de maior dimensão, a CV Móvel, vem a ANAC fixar um preço mínimo para evitar a compressão de margens retalhistas no mercado de voz.
218. Assim, o preço de retalho do operador móvel com PMS deve corresponder, no mínimo, a duas vezes o valor do encargo de terminação, acrescido de uma margem de 30 % para recuperar outros custos.
219. A regra do preço mínimo não se aplica as promoções e tarifários de grupos restritos de utilizadores.
220. A ANAC acompanhará a evolução do mercado e avaliará a eventual necessidade de proceder a ajustamentos adicionais.
221. Na medida em que apenas a CV Móvel é detentora de PMS no mercado retalhista apenas esta empresa é destinatária directa das obrigações de *price cap* e do preço mínimo agora impostas.
222. A ANAC observará atentamente o nível dos preços praticados pela Unitel T+ no mercado retalhista, reservando-se o direito a, caso se justifique, intervir no mercado, nos termos legalmente permitidos.
223. A ANAC concede à CV Móvel o período de 30 dias após a entrada em vigor da Deliberação final para conformar as suas ofertas retalhistas com as presentes regras.
224. A presente obrigação é adequada a resolver os problemas de acesso identificados na presente Deliberação, proporcional e justificada à luz dos objectivos da regulação.

## **6 DELIBERAÇÃO**

Em face do acima exposto, o Conselho de Administração da ANAC, no âmbito das suas atribuições e dos procedimentos regulatórios previstos no artigo 11º e seguintes dos seus Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei nº 31/2006, de 19 de Junho, revogado pelo Decreto –Lei nº 33/2015 de 4 de Junho decide o seguinte:

- 1. Declarar a CV Móvel como operador detentor de PMS no mercado retalhista das comunicações de voz móvel.**
- 2. Declarar a CV Móvel como operador detentor de PMS no mercado grossista da terminação de chamadas de voz na sua rede móvel.**
- 3. Declarar a Unitel T+ como operador detentor de PMS no mercado grossista da terminação de chamadas de voz na sua rede móvel.**
- 4. Impor à CV Móvel as seguintes obrigações no mercado grossista da terminação de chamadas de voz na sua rede móvel:**
  - Dar resposta a pedidos razoáveis de acesso**
  - Não discriminação na oferta de acesso e interligação**
  - Transparência na publicação de informações**
  - Controlo de preços e contabilização de custos**
- 5. Impor à Unitel T+ as seguintes obrigações no mercado grossista da terminação de chamadas de voz na sua rede móvel:**
  - Dar resposta a pedidos razoáveis de acesso**
  - Não discriminação na oferta de acesso e interligação**
  - Transparência na publicação de informações**
  - Controlo de preços e contabilização de custos**
- 6. Impor à CV Móvel uma obrigação de preços máximos (price cap) no mercado retalhistas das comunicações de voz móvel.**

- 7. Impor à CV Móvel uma obrigação de preços mínimos no mercado retalhista das comunicações de voz móvel.**
- 8. As obrigações enumeradas obedecem aos termos definidos no Capítulo 5 da presente Deliberação.**
- 9. Esta deliberação entra em vigor com a sua publicação, devendo os operadores de serviços de comunicações móveis procederem aos ajustamentos necessários nos seus tarifários e acordos de interligação, a vigorarem a partir do dia 01 de Janeiro de 2016.**

Praia, 20 de Novembro de 2015

**O Conselho de Administração**



**/ Eng.º David Gomes /**

**/ Dr. Carlos Lopes Silva /**