



CONSULTA PÚBLICA SOBRE A DEFINIÇÃO, ANÁLISE DE MERCADOS E  
AVALIAÇÃO DAS POSIÇÕES DOMINANTES NO MERCADO DAS  
COMUNICAÇÕES ELECTRÓNICAS EM CABO VERDE

---

Início: 28-06-2010

Término: 12-08-2010

***Praia, Junho de 2010***

## CONVITE À APRESENTAÇÃO DE COMENTÁRIOS

Nos termos do Decreto-Legislativo nº7/2005, de 28 de Novembro e da Deliberação nº1/2006, de 27 de Dezembro, compete a Agência Nacional das Comunicações (ANAC), a promoção de consultas públicas e de manifestação de interesse sobre diversas matérias, nomeadamente no âmbito da introdução de novos serviços ou tecnologias, sempre que pretenda adoptar medidas com impacto significativo obre o mercado relevante.

Assim sendo, A Agência Nacional das Comunicações (ANAC) disponibiliza, para consulta pública, por um período de 6 (seis) semanas, o documento em anexo, referente a análise de mercados das comunicações electrónicas e as obrigações a impor aos operadores que exercem um poder de mercado significativo (aqui doravante designados por "operadores com poder de mercado significativo", abreviadamente OPMS).

A ANAC solicita e agradece o envio das contribuições e/ou comentários sempre que possível, para o endereço [consultapublicaopms@anac.cv](mailto:consultapublicaopms@anac.cv), sem prejuízo do envio pelas vias tradicionais (pelo correio), por forma a proceder-se à divulgação pública das respostas recebidas, no web site da ANAC: [www.anac.cv](http://www.anac.cv)

As contribuições a serem enviadas por correio devem ser endereçadas à:

Agência Nacional das Comunicações -ANAC  
Edifício MIT - Ponta Belém  
C.P. n.º 892  
Praia

Para o feito solicita-se aos interessados que forneçam toda a informação que entendam relevante, indicando claramente o que consideram confidencial nas suas respostas.

A ANAC tomará em consideração todas as contribuições que receber em função do grau de razoabilidade da fundamentação recebida e, não condiciona as suas decisões futuras aos resultados desta consulta pelo que considera igualmente que os mesmos não são vinculativos.

Para que as contribuições e/ou comentários sejam admitidos os remetentes deverão estar devidamente identificados.

Nos termos do disposto do artigo 2º da Deliberação nº1/2006 (que aprova os procedimentos da consulta pública da ANAC), o prazo para a recepção das respostas é de 31 dias de calendário a partir da data do lançamento esta consulta, ou seja, de 28 de Junho a 12 de Agosto de 2010.

Objectivando uma melhor estruturação das contribuições e/ou comentários colocam-se as questões organizadas da seguinte forma:

## **1. Comentários gerais**

Q1: Deseja fazer comentários gerais sobre o documento?

## **2. Comentários relativamente à metodologia adoptada (Parte I)**

Q2.1: Deseja fazer comentários relativamente à metodologia adoptada para a definição de mercados?

Q2.2: Deseja fazer comentários relativamente à metodologia adoptada para a identificação de posições dominantes?

## **3. Comentários relativamente à definição de mercados relevantes e à identificação de posições dominantes (Parte II)**

Q3.1: Deseja fazer comentários relativamente à definição de mercados relevantes?

Q3.2: Deseja fazer comentários relativamente à identificação de posições dominantes?

## **4. Comentários relativamente às recomendações de regulação (Parte III)**

Q4.1: Deseja fazer comentários gerais relativamente às obrigações?

Q4.2: Deseja fazer comentários relativamente às obrigações que podem ser impostas aos operadores com poder de mercado significativo dentro dos mercados grossistas?

Q4.3: Deseja fazer comentários relativamente às obrigações que podem ser impostas aos operadores com poder de mercado significativo dentro dos mercados de retalho?

## **ANEXO**

**DEFINIÇÃO, A ANÁLISE DOS MERCADOS RELEVANTES DE COMUNICAÇÕES  
ELECTRÓNICAS E AS OBRIGAÇÕES A IMPOR AOS OPERADORES COM PODER  
DE MERCADO SIGNIFICATIVO, OPMS**

## ÍNDICE

1.	QUADRO LEGAL .....	11
2.	METODOLOGIA ESCOLHIDA .....	14
2.3.1	A QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES .....	16
2.3.2	A CAPACIDADE DOS OPERADORES PARA ACTUAREM DE FORMA INDEPENDENTE	17
2.3.3	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	17
1.	IDENTIFICAÇÃO DE MERCADOS RELEVANTES .....	20
1.2.1	OS SERVIÇOS DE ACESSO À REDE FIXA (MERCADOS 1 E 2) .....	22
1.2.2	OS SERVIÇOS DE ACESSO À REDE MÓVEL (MERCADO 3 E 4) .....	26
1.2.3	OS SERVIÇOS DE COMUNICAÇÃO DE VOZ (MERCADOS 5, 6, 7 E 8).....	27
1.2.4	OS SERVIÇOS DE COMUNICAÇÃO INTERNACIONAL.....	31
1.2.5	OS MERCADOS DE SERVIÇO DE DADOS (MERCADOS 9 A 14) .....	33
1.2.6	SÍNTESE DOS MERCADOS DE RETALHO RELEVANTES .....	37
1.3.1	OS MERCADOS DE REENCAMINHAMENTO DE CHAMADAS .....	40
1.3.2	OS MERCADOS DE ALUGUER E DE FORNECIMENTO DE CAPACIDADE (MERCADOS 6, 7 E 8).....	41
1.3.3	O MERCADO DO ACESSO ÀS INFRA-ESTRUTURAS (MERCADO 9 E 10).....	42
1.3.4	SÍNTESE DE MERCADOS GROSSISTAS RELEVANTES .....	44
2.	ANÁLISE E IDENTIFICAÇÃO DOS OPMS NOS MERCADOS DE RETALHO RELEVANTES IDENTIFICADOS .....	44
2.1.1	A QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES .....	44
2.1.2	A CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE ....	45
2.1.3	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	46
2.2.1	A QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES .....	46
2.2.2	A CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE ....	47
2.2.3	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	47
2.3.1	A QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES .....	48
2.3.2	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	49
2.4.1	A QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES .....	50
2.4.2	A CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DAS COMUNICAÇÕES INTERNACIONAIS .....	51
2.4.3	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	52
2.5.1	A QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES .....	52
2.5.2	A CAPACIDADE DA CVMÓVEL PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DAS COMUNICAÇÕES MÓVEIS NACIONAIS.....	54
2.5.3	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	56
2.6.1	A QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES .....	56
2.6.2	A CAPACIDADE DA CVMULTIMÉDIA PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DA BANDA LARGA.....	58
2.6.3	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	59
2.7.1	QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES.....	59
2.7.2	A CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DAS LINHAS ALUGADAS ÀS EMPRESAS.....	60
2.7.3	AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....	60

<b>3.</b>	<b>ANÁLISE E IDENTIFICAÇÃO DOS OPMS NOS MERCADOS GROSSISTAS RELEVANTES IDENTIFICADOS .....</b>	<b>62</b>
<b>3.1.1</b>	<b>A QUOTA DE MERCADO DA CVTELECOM .....</b>	<b>62</b>
<b>3.1.2</b>	<b>A CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DA SUA TERMINAÇÃO FIXA .....</b>	<b>62</b>
<b>3.3.1</b>	<b>A QUOTA DE MERCADO DA CVMÓVEL.....</b>	<b>63</b>
<b>3.3.2</b>	<b>A CAPACIDADE DA CVMÓVEL PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DA SUA TERMINAÇÃO.....</b>	<b>63</b>
<b>3.4.1</b>	<b>A QUOTA DE MERCADO DA T+ .....</b>	<b>64</b>
<b>3.4.2</b>	<b>A CAPACIDADE DA T+ PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DA SUA TERMINAÇÃO .....</b>	<b>64</b>
<b>3.5.1</b>	<b>QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES.....</b>	<b>65</b>
<b>3.5.2</b>	<b>A CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DAS LINHAS ALUGADAS INTRA-ILHAS.....</b>	<b>66</b>
<b>3.5.3</b>	<b>AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....</b>	<b>66</b>
<b>3.6.1</b>	<b>QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES.....</b>	<b>67</b>
<b>3.6.2</b>	<b>CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA ACTUAR DE MANEIRA INDEPENDENTE NO MERCADO DE LINHAS ALUGADAS INTER-ILHAS.....</b>	<b>68</b>
<b>3.6.3</b>	<b>AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....</b>	<b>68</b>
<b>3.7.1</b>	<b>QUOTA DE MERCADO DOS OPERADORES.....</b>	<b>69</b>
<b>3.7.2</b>	<b>A CAPACIDADE DA CVTELECOM PARA AGIR DE FORMA AUTÓNOMA NO MERCADO DE LINHAS ALUGADAS INTERNACIONAIS.....</b>	<b>70</b>
<b>3.7.3</b>	<b>AVALIAÇÃO DA IMPORTÂNCIA DAS BARREIRAS À ENTRADA .....</b>	<b>71</b>

## **SÍNTESE DAS CONCLUSÕES DA ANAC**

O presente documento procede à (i) delimitação de mercados das comunicações electrónicas em Cabo Verde, (ii) identificação dos operadores **que exercem um poder de mercado significativo** (designados, ao longo deste documento, por "operadores com poder de mercado significativo" ou OPMS) nesses mercados e (iii) faz referência às obrigações que devem ser impostas a esses operadores em cada mercado.

### **Delimitação de mercados das comunicações electrónicas**

A análise feita pela ANAC conduziu à identificação de 16 mercados relevantes, dos quais 9 são grossistas e 7 são de retalho. Além disso, chegou-se à conclusão, que o conjunto dos respectivos mercados são de âmbito geográfico nacional. Assim, os mercados definidos são os que se seguem:

- Mercados grossistas:
  - Terminação de chamadas na rede fixa
  - Terminação de chamadas na rede móvel
  - Trânsito na rede fixa
  - Linhas alugadas inter-ilhas
  - Linhas alugadas intra-ilhas
  - Linhas alugadas internacionais
  - Fornecimento de acesso à banda larga
  - Fornecimento de oferta de acesso desagregado ao lacete local
  - Fornecimento de acesso às infra-estruturas internacionais
- Mercados de retalho:
  - Acesso fixo analógico
  - Acesso fixo digital - RDIS
  - Comunicação de voz fixa
  - Comunicação de voz móvel
  - Comunicação internacional fixa e móvel
  - Banda larga com e sem fios
  - Linhas alugadas às empresas



**Identificação dos OPMS nos mercados e, das obrigações que lhes devem ser impostas de modo a promover a concorrência:** As conclusões encontram-se sintetizadas nas tabelas seguintes.

Mercados grossistas		
Mercados	Operadores declarados com poder de mercado significativo	Obrigações a impor aos OPMS
Terminação de chamadas na rede fixa	CVTelecom	Publicação de uma oferta de referência em matéria de interligação em cumprimento das restantes obrigações previstas no artigo 63º do Decreto- Legislativo Nº07/2005.
Terminação de chamadas na rede móvel	CVMóvel	
Trânsito na rede fixa	CVTelecom	
Linhas alugadas inter-ilhas	CVTelecom	Publicação de uma oferta de referência em matéria de linhas alugadas ao operador
Linhas alugadas intra-ilhas		
Linhas alugadas internacionais		
Fornecimento de acesso à banda larga	CVTelecom	Publicação de uma oferta de <i>bitstream</i>
Fornecimento de oferta de acesso desagregado ao lacete local	CVTelecom	Publicação de uma oferta de referência de acesso desagregado ao lacete local
Fornecimento de acesso às infra-estruturas internacionais	CVTelecom	Publicação de uma oferta de acesso às infra-estruturas internacionais

Mercados de retalho		
	<b>Operadores declarados com poder de mercado significativo</b>	<b>Obrigações a impor aos OPMS</b>
Acesso fixo analógico	CVTelecom	
Acesso fixo digital RDIS	CVTelecom	
Comunicação de voz fixa	CVTelecom	<b>Implementação da selecção, pré-selecção</b>
Comunicação de voz móvel	CVMóvel	
Comunicação internacional fixa e móvel	Inexistente	
Banda larga com e sem fios	CVMultimédia	
Oferta de linhas alugadas às empresas	CVTelecom	<b>Publicação de uma oferta de linhas alugadas às empresas</b>

---

## **PARTE I. METODOLOGIA**

## **1. QUADRO LEGAL**

### **1.1 Apresentação geral**

#### ***O quadro jurídico actual***

A Resolução n.º 13/25, de 25 de Abril de 2005, relativa a Declaração sobre a política sectorial conduziu à adopção do Decreto - Legislativo n.º 7/2005 28 de Novembro de 2005 (aqui doravante designado por "decreto legislativo"), transformou substancialmente o quadro aplicável ao sector.

O novo quadro consagra, em particular, o princípio da livre concorrência no conjunto do sector das comunicações electrónicas e fixa um regime transitório até 2007 findo o qual a CV Telecom deixou de ter qualquer tipo de exclusividade.

Da mesma forma, institui uma Autoridade Reguladora Nacional (ARN), responsável pela regulação e pela promoção da concorrência no sector. Com este fundamento, o Decreto-Lei nº 31/2006, de 19 de Junho criou a Agência Nacional das Comunicações (ANAC) e aprovou os seus estatutos.

A principal missão da ANAC consiste na regulação técnica e económica, no controlo, na regulamentação e na representação do sector das comunicações, nos termos previstos pelo "decreto legislativo". O seu campo de acção visa a totalidade das redes e dos serviços de comunicações electrónicas:

- Entende-se por rede de comunicações electrónicas» os sistemas de transmissão e, se for o caso, os equipamentos de comutação ou encaminhamento e os demais recursos que permitem o envio de sinais por cabo, meios radioeléctricos, meios ópticos, ou por outros meios electromagnéticos, incluindo as redes de satélites, as redes terrestres fixas (com comutação de circuitos ou de pacotes, incluindo a Internet) e móveis, os sistemas de cabos de electricidade, na medida em que sejam utilizados para a transmissão de sinais, as redes utilizadas para a radiodifusão sonora e televisiva e as redes de televisão por cabo, independentemente do tipo de informação transmitida.
- Entende-se por Serviço de comunicações electrónicas» o serviço oferecido em geral mediante remuneração, que consiste total ou principalmente no envio de sinais através de redes de comunicações electrónicas, incluindo os serviços de telecomunicações e os serviços de transmissão em redes utilizadas para a radiodifusão, sem prejuízo da exclusão referida na alínea b) do n.º 1 do artigo 2.º.

## **1.2 Regime aplicável à identificação dos mercados relevantes e dos OPMS aplicável no sector das comunicações electrónicas em Cabo Verde**

Entre as suas missões, compete em particular e expressamente à ARN, ao abrigo do “Decreto Legislativo”, *“definir e analisar os mercados relevantes, declarar as empresas com poder de mercado significativo e determinar as medidas adequadas às empresas que oferecem redes e serviços de comunicações electrónicas”* (artigo 15.º).

O artigo 55.º e seguintes do “Decreto legislativo” descrevem, pormenorizadamente, as etapas que permitem à ANAC realizar esta missão.

### ***Identificação de mercados relevantes e dos OPMS***

#### **A definição e análise de mercados relevantes**

- A ARN define os mercados relevantes (incluindo os mercados geográficos relevantes) em conformidade com as recomendações das organizações internacionais de telecomunicações (artigo 55.º do “decreto legislativo”).
- A ARN deve posteriormente avaliar se cada mercado definido é concorrencial.
- Nos mercados não concorrenciais, a ARN pode, portanto, impor restrições regulamentares específicas adaptadas aos operadores com poder de mercado significativo (artigo 56.º do “decreto legislativo”).
- A ARN pode rever a sua análise de mercados na medida em que o considere necessário (artigo 56.º do “decreto legislativo”).

#### **Identificação dos operadores com poder de mercado significativo (artigo 57.º do “decreto legislativo”).**

- Uma empresa tem poder de mercado significativo 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 dos consumidores.
- A ARN identifica as empresas que tenham tal poder em conformidade com a prática internacional.
- A identificação é feita com base em critérios resultantes da análise de mercado, ponderados por vários factores que se encontram enumerados no decreto legislativo, tais como o nível de desenvolvimento do mercado, a homogeneidade do produto, as estruturas de custos, a falta de inovação técnica, fortes barreiras à entrada.

- Uma empresa com poder de mercado significativo pode igualmente ser considerada como tendo esse poder num mercado conexo se a sua presença no segundo mercado for reforçada devido ao seu poder significativo no primeiro mercado.

### ***Obrigações específicas dos OPMS***

No “decreto legislativo” encontram-se identificadas as obrigações aplicáveis aos OPMS:

Nos termos do referido “decreto legislativo” a ANAC pode impor medidas às empresas com poder de mercado significativo, as quais devem ser proporcionais aos problemas identificados, considerando os objectivos de regulação, nomeadamente:

- A promoção da concorrência;
- A defesa dos interesses dos utilizadores finais.

Em matéria de acesso e de interligação, a ARN tem, designadamente, a faculdade de impor as seguintes obrigações aos OPMS (artigo 63.º e seguintes do “decreto legislativo”):

- Publicar ofertas de referências em matéria de acesso e de interligação e de acesso ao lacete local;
- Respeitar o princípio de não discriminação, isto é, praticar relativamente aos seus concorrentes condições idênticas às das suas filiais ou dos seus departamentos no que se refere ao fornecimento de serviços e de informações;
- Implementar uma separação contabilística das actividades especificamente associadas ao acesso ou à interligação;
- Responder favoravelmente aos pedidos razoáveis de acesso dos demais operadores;
- Submeter-se ao controlo dos preços (incluindo a obrigação de orientação para os custos) e de contabilização de custos.

Excepcionalmente e quando adequado a ANAC pode aplicar outras medidas diferentes das supra referidas, na área do acesso e da interligação, devendo, em todo o caso, respeitar o princípio de proporcionalidade (ponto 4 do artigo 63.º do “decreto legislativo”).

Nos mercados de retalho são aplicadas várias medidas a impor aos OPMS, nomeadamente:

- Publicação de ofertas de circuitos alugados definidos nos termos dos artigos 79.º e 80.º do “decreto legislativo”,
- Aos operadores que oferecem serviços telefónicos (rede fixa) acessíveis ao público e com poder de mercado significativo devem oferecer uma oferta de pré-selecção a outros operadores (artigo 81.º do “decreto legislativo”):
- A ANAC poderá outras medidas relativamente aos OPMS nos mercados em questão, tal como, o controlo dos preços retalhistas, a proibição de praticarem preços "excessivamente altos", impedir/limitar a entrada no mercado de concorrentes, discriminar os utilizadores finais (artigo 82.º do “decreto legislativo”).

Contudo, as medidas acima referidas apenas poderão ser tomadas nas seguintes condições:

- Ausência de concorrência efectiva,
- Caso as medidas adoptadas em matéria de acesso e de interligação e em matéria de pré-selecção continuarem ineficazes para a promoção da concorrência e dos interesses dos utilizadores finais.

## **2. METODOLOGIA ESCOLHIDA**

O quadro regulamentar cabo-verdiano, tal como definido pelo “decreto legislativo”, inspira-se em larga medida no quadro regulamentar europeu. Em matéria de definição e de análise de mercados relevantes, a metodologia elaborada pelo direito comunitário europeu é uma referência a nível internacional e reconhecida como tal por organismos como o Banco Mundial e a União Internacional de Telecomunicações - UIT.

O “decreto legislativo” impõe que a metodologia de análise utilizada pela ANAC para levar a bom porto as suas próprias análises se inspire nas melhores práticas internacionais. O reconhecimento internacional dos métodos desenvolvidos no quadro europeu e a fortíssima semelhança desse quadro com o quadro legal cabo-verdiano levam-na a inspirar-se largamente na metodologia europeia para definir os mercados relevantes e designar os OPMS nos mercados em questão.

A análise de mercados impõe que estes sejam delimitados do ponto de vista geográfico antes de se levantar a questão da delimitação em termos de produtos.

Uma vez concluída a análise, será então possível proceder à identificação dos OPMS.

### **2.1 A delimitação geográfica de mercados**

De acordo com as melhores práticas internacionais, entre as quais a união europeia a definição escolhida, e que será a mesma considerada no contexto cabo-verdiano, um mercado relevante do ponto de vista geográfico é um "território no qual as empresas em que estão envolvidas no fornecimento de produtos ou serviços e cuja procura dos mesmos ficam expostos a condições de concorrência semelhantes ou

suficientemente homogêneas e que se distingue dos territórios limítrofes cujas condições de concorrência são ligeiramente diferentes".

Em termos concretos, serão escolhidos três critérios principais que permitem proceder à delimitação geográfica de mercados das comunicações electrónicas, a saber:

- o território efectivamente abrangido pelas redes;
- a existência de instrumentos de natureza jurídica levando, na prática, a distinguir uma zona geográfica da outra ou, pelo contrário, a considerar que o mercado é de dimensão nacional;
- a política comercial cujo âmbito tende a ser homogêneo num mesmo perímetro geográfico.

## **2.2 A delimitação em termos de produtos**

De acordo com os princípios enunciados pela Comissão Europeia, o mercado relevante de produtos ou de serviços compreende todos os produtos ou serviços que sejam suficientemente intersubstituíveis ou substituíveis um pelo outro, não só em função das suas características objectivas, em virtude das quais estão particularmente aptos para satisfazer as necessidades constantes dos consumidores, do respectivo preço ou da utilização prevista, mas igualmente em função das condições de concorrência e/ou da estrutura da procura e da oferta no mercado em questão. Esta definição do mercado de produto é aquela que é considerada para efeitos de análise de mercados em Cabo Verde.

Mais concretamente e como recomendam as melhores práticas internacionais e designadamente as directrizes (linhas de orientação) estabelecidas pela Comissão Europeia, os critérios nos quais se baseia a delimitação de um mercado relevante escolhidos para levar a cabo a análise de mercados em Cabo Verde, são três:

- **as características objectivas, o preço e a utilização dos serviços:** estes elementos, referidos pelas directrizes (linhas de orientação) da Comissão Europeia, permitem definir o conjunto dos serviços que podem pertencer a um mesmo mercado;
- **a substituíbilidade do lado da procura:** dois produtos ou serviços pertencem a um mesmo mercado se forem suficientemente intersubstituíveis para os seus utilizadores, do ponto de vista da utilização que se fizer dos mesmos, das respectivas características, das suas taxas de utilização, das suas condições de distribuição, dos custos de "migração" de um produto para o outro, etc;
- **a substituíbilidade do lado da oferta:** um produto B pode pertencer ao mesmo mercado que o produto A em caso de substituíbilidade do lado da oferta, isto é, quando os fornecedores do produto B podem começar a produzir o produto A em caso de aumento do preço de mercado do produto em questão sem terem de suportar encargos importantes de modificação do respectivo aparelho de produção.



## **2.3 Identificação dos OPMS**

A definição considerada pelo “decreto legislativo” de um operador com poder substancial num mercado (artigo 57.º do “decreto legislativo”) corresponde àquela escolhida a nível europeu no artigo 14.º da Directiva Quadro. Deste modo, considera-se que uma empresa tem poder de mercado significativo 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.

Para apreciar o poder de uma operadora (ou o poder conjunto de operadoras) num determinado mercado, a Comissão Europeia propõe um determinado número de critérios, os quais coincidirão com aqueles escolhidos pela ANAC no contexto cabo-verdiano, nomeadamente:

- a quota de mercado dos operadores;
- a capacidade de os operadores actuarem de forma independente;
- a avaliação da importância das barreiras à entrada.

### **2.3.1 A quota de mercado dos operadores**

Tal como apresentado supra, a Comissão Europeia selecciona três limiares chave para analisar a posição concorrencial de um operador em termos de quotas de mercado. No âmbito da análise dos poderes de mercado dos operadores das comunicações electrónicas e Cabo Verde, a ANAC aplicará a mesma tipologia, a saber:

- Até 25 % da quota de mercado, é "improvável" que um operador esteja em posição de poder de mercado significativo no mercado;
- Acima de 40 % da quota de mercado, é “provável” que uma empresa esteja em situação de poder de mercado significativo;
- Uma presença superior a 50% da quota do mercado é quanto basta, salvo em circunstâncias excepcionais, para estabelecer a existência de uma posição dominante.

Os critérios utilizados para determinar as quotas de mercado dos operadores dependerão dos mercados relevantes considerados. Assim, no caso de Cabo Verde, a ANAC será levada a arbitrar entre duas condicionantes: por um lado, a disponibilização dos dados e, por outro, a fiabilidade destes. A título de exemplo, para a análise de um mercado como o de serviço de voz móvel, pergunta-se qual poderá ser o indicador adequado?

- O número de assinantes dá normalmente uma boa medida da quota de mercado. Ainda assim, é conveniente que as bases de dados assinantes anunciadas pelos operadores correspondam efectivamente a assinantes activos e que os modos de limpeza das bases de dados assinantes sejam homogéneos entre os operadores.

- Os lucros provenientes do serviço de voz móvel podem igualmente ser um indicador relevante embora a existência de possíveis subvenções cruzadas entre os diferentes produtos e serviços de um mesmo operador ou entre as várias filiais de um mesmo operador possa levar a sobrestimar ou subestimar a importância relativa do respectivo operador.

Como tal, a ANAC será levada a arbitrar para cada mercado entre os diferentes indicadores possíveis, inclusive, em determinados casos, a cruzar os indicadores.

### **2.3.2 A capacidade dos operadores para actuarem de forma independente**

Neste caso, também a Comissão recomenda que, mesmo nos casos em que a autoridade responsável pela análise dos mercados estabeleça que um operador tem uma quota de mercado superior a 50 %, sejam necessariamente tidos em conta outros elementos de modo a determinar o poder de mercado dos vários operadores de mercado.

A ANAC terá em conta esta abordagem, privilegiando os critérios seguintes em função dos mercados analisados:

- O tamanho global da empresa;
- O controlo de uma infra-estrutura que não seja fácil de duplicar;
- Os avanços ou a superioridade tecnológica;
- A ausência ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores;
- O acesso fácil ou privilegiado aos mercados de capitais e aos recursos financeiros;
- A diversificação dos produtos e/ou dos serviços (por exemplo, produtos ou serviços agrupados);
- As economias de escala;
- As economias de gama;
- A integração vertical;
- A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida;
- A ausência de concorrência potencial;
- Entraves à expansão.

### **2.3.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada**

Este critério é importante na medida em que irá permitir basear a necessidade de uma regulação *ex-ante* pela ANAC nos mercados onde existem barreiras à entrada. Com efeito, a ausência de barreiras à entrada de novos operadores de mercado dissuade em princípio um operador que detenha um poder de mercado significativo de adoptar um comportamento anti-concorrencial que prejudique realmente os consumidores. Em contrapartida, portanto, só mesmo a existência de barreiras erguidas à entrada no mercado pode justificar a regulação *ex-ante*.

À semelhança do que se preconiza a Comissão Europeia, a ANAC distinguirá dois tipos de barreiras à entrada: barreiras estruturais e barreiras legais ou regulamentares: As primeiras remetem para a noção de custo de entrada demasiado elevado para um concorrente potencial em termos de investimentos, ao passo que o segundo tipo de barreira remete para as condições de exercício da actividade do operador tais como definidas pelo quadro regulamentar.

## **PARTE II. DEFINIÇÃO DE MERCADOS RELEVANTES E IDENTIFICAÇÃO DAS POSIÇÕES DOMINANTES**

## **1. IDENTIFICAÇÃO DE MERCADOS RELEVANTES**

### **1.1 A delimitação geográfica dos mercados**

A questão da delimitação geográfica dos mercados coloca-se em Cabo Verde tendo em conta a sua geografia composto por dez de ilhas distribuídas por duas grandes regiões, Sotavento e Barlavento. Se as ilhas de uma mesma região se encontram pouco afastadas umas das outras (em média 45 km entre cada uma), já a distância entre as duas regiões é muito mais acentuada (em média 200 km). Esta particularidade geográfica implica, portanto, que se considere o impacto desta característica sobre uma possível segmentação dos mercados.

De acordo com o que foi exposto anteriormente, a delimitação geográfica dos mercados em Cabo Verde é feita tendo em conta três critérios:

#### **A cobertura geográfica das redes:**

Em matéria de rede fixa, a CVTelecom cobre todo o território nacional.

Em matéria de rede móvel, ambos os operadores presentes no território dispõem de licenças nacionais e cobrem, praticamente, todo o território <sup>1</sup>

#### **A dimensão nacional do quadro jurídico e regulamentar**

O quadro legislativo definido pelo Decreto-Legislativo n.º 7/2005 aplica-se a todo o território nacional.

As actividades da ANAC em matéria de regulação do sector das comunicações abrangem também, todo o território nacional e de forma indiferenciada.

#### **A homogeneidade da concorrência e das políticas comerciais**

Em matéria de preços, todos os operadores aplicam uma política tarifária homogénea em todo o território nacional.

Os operadores fixo e móveis nacionais sugerem no essencial uma gama de produtos idênticos em todo o território. O facto de certos produtos poderem não estar disponíveis em todo o território deve-se ao tempo necessário para a implantação das tecnologias que permitam cobrir a totalidade do território. O carácter prospectivo da análise de mercado leva a crer que, a curto prazo (menos de três anos), todas as ofertas estarão disponíveis em todo o território.

---

<sup>1</sup> Directrizes (linhas de orientação) da Comissão sobre a análise do mercado e a avaliação do poder de mercado significativo em aplicação do quadro regulamentar comunitário para as redes e os serviços de comunicações electrónicas (2002/C 165/03): “O facto de os operadores móveis poderem fornecer serviços unicamente nas regiões para as quais obtiveram uma licença e de a arquitectura das redes reflectir o âmbito geográfico das licenças móveis explica a razão pela qual os mercados do serviço de voz móvel são considerados como sendo de dimensão nacional. Os custos de ligação e de comunicações suplementares que os consumidores devem suportar sempre que utilizam a itinerância no estrangeiro, aos quais se acresce a perda de determinadas funcionalidades (por exemplo, ausência de mensagens de correio de voz no estrangeiro) jogam a favor desta definição”.

A conclusão desta primeira análise da delimitação geográfica dos mercados, resulta que:

- a cobertura das redes fixa e móveis é nacional;
- o quadro jurídico e regulamentar é homogéneo em todo o território;
- a política tarifária dos operadores nacionais é homogénea em todo o território e todas as ofertas propostas pelos operadores nacionais estão disponíveis a nível nacional imediatamente ou a curto prazo.

Essa conclusão leva a centralizar as análises de mercado em todo o território nacional sem segmentação mais detalhada.

## **1.2 A determinação de mercados de produtos e serviços de retalho considerados para levar a cabo a análise**

A análise de mercados de retalho é levada a cabo relativamente aos serviços fornecidos ao consumidor final. Estes serviços dividem-se da forma seguinte:

- fornecimento de serviço de acesso a uma rede de comunicação acessível ao público;
- fornecimento de serviço de comunicações de voz;
- fornecimentos de serviços de dados.

No caso específico de Cabo verde estes serviços podem subdividir-se consoante as características próprias das várias ofertas de serviços, como ilustra a tabela 1 que se segue:

**Tabela 1: Lista de mercados de retalho**

Serviço de acesso	Por tipo tecnologia de suporte	Por tipo de serviço ou segmento de clientela			
		Analógico		1	
		Digital		2	
Comunicações de voz	Rede móvel	Pré-pago		3	
		Pós-pago		4	
	Rede fixa	On net		5	
		Off net		6	
	Serviços de dados	Rede móvel	On net		7
			Off net		8
Banda estreita			9		
Com fios		Banda larga	Residencial	10	
	Profissional		11		
	Sem fios	SMS		12	
		Banda larga		13	
		Oferta de linhas alugadas às empresas			14

Existem, portanto, 14 mercados potenciais de serviços cuja análise deve permitir determinar se constituem ou não um mercado relevante.

### 1.2.1 Os serviços de acesso à rede fixa (mercados 1 e 2)

#### Características objectivas do serviço

O acesso à rede fixa constitui a possibilidade para um cliente de beneficiar, simultaneamente ou não, do acesso aos serviços de voz (comutação ou IP), do serviço de dados (*dial up* ou ADSL) bem como de diversos serviços complementares (transferência de chamadas, apresentação do número e/ou do nome, sinal de chamada Etc.).

Ainda que, por enquanto, estes serviços de acesso em Cabo Verde não possam ser dissociados dos serviços de comunicações, a análise prospectiva do mercado do acesso leva a considerar a evolução provável deste mercado comparativamente àquela que se pode observar noutros países. Na Europa, assim como em Marrocos e brevemente na Tunísia, o mercado do acesso encontra-se aberto à oferta separada (parcial e total), pelo que deixou de estar indissociavelmente vinculado aos serviços de comunicações electrónicas fornecidos pelo operador fornecedor do acesso. Contrariamente a outros países africanos, a rede fixa cabo-verdiana está relativamente desenvolvida, com uma taxa de penetração actual de 14%, o que poderá permitir um relativo sucesso da aplicação da oferta separada.

Por outro lado, existe actualmente na Europa um mercado de venda grossista da assinatura dependente do mercado de acesso a retalho.

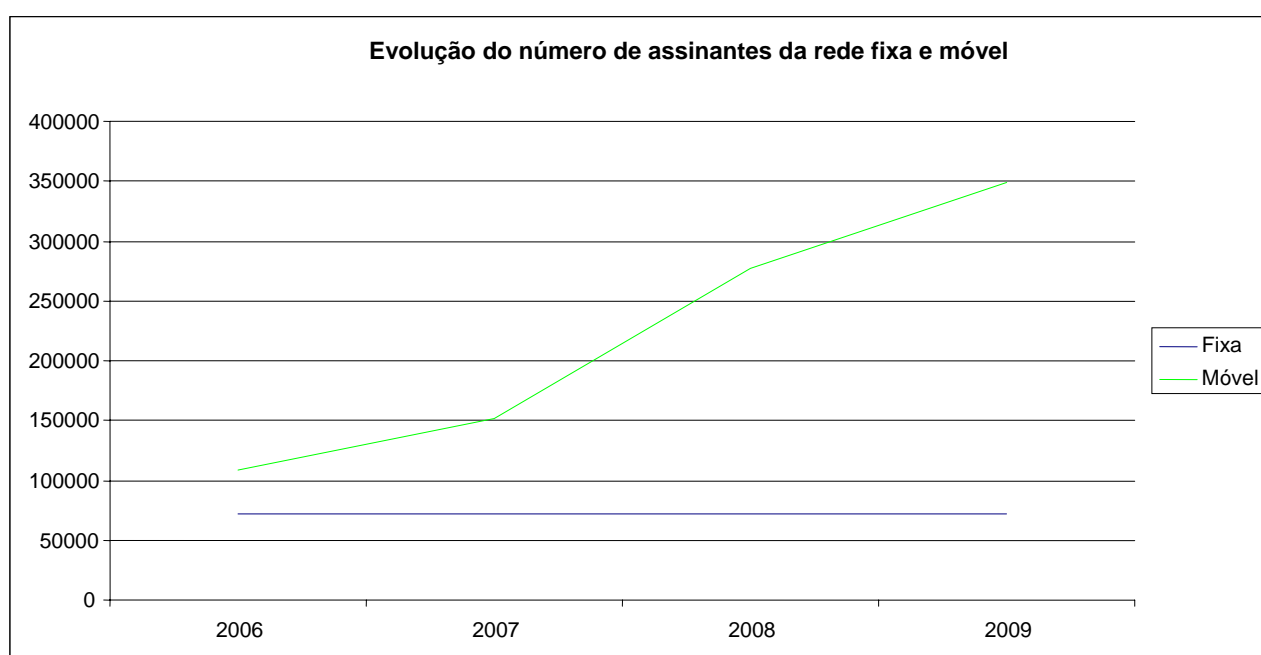
**As características objectivas do serviço de acesso fixo impõem portanto a definição de um mercado separado do acesso.**

### **Substituibilidade do lado da procura**

O possível substituto do serviço de acesso à rede fixa é o serviço de acesso à rede móvel. A existência de um determinado grau de substituição entre o mercado fixo e o mercado móvel em benefício deste pode ser um indício de possível substituibilidade entre os dois serviços de acesso. Todavia, a evolução do número de acessos à rede fixa durante os últimos quatro anos não permite inferir que a substituibilidade seja suficiente entre os diferentes serviços. Apesar do aumento do número de acessos à rede fixa ser fraco, não há transferência maciça da rede fixa para a rede móvel numa altura em que o desvio relevante de preços entre o acesso à rede fixa e à rede móvel deveria originar uma alteração maciça em proveito do acesso móvel na medida em que este seja um “bom” substituto do serviço de acesso fixo.

Preços de acesso e assinatura na rede fixa	Preços de acesso à rede móvel
3045\$ e 10000\$ de despesa de acesso mais a assinatura mensal de 392\$ e 1000\$, respectivamente, para analógico e digital	De 500\$ para acesso pós-pago a 200\$ para um cartão SIM pré-pago

Fonte: ANAC



Fonte: Operadoras



Na realidade, a ANAC só pode chegar à conclusão de que existe uma ausência relativa de substituíbilidade entre os dois serviços na medida em que tal envolve essencialmente os assinantes que já sejam detentores de uma linha fixa. Com efeito, pode-se colocar a hipótese de uma substituíbilidade parcial para os novos assinantes que ainda não tenham linha fixa, explicando-se assim o importante aumento do número de assinantes da rede móvel. No entanto, tratando-se de uma substituíbilidade meramente parcial, só será considerada a ausência de substituíbilidade para efeitos de análise.

### **Substituíbilidade do lado da oferta**

A CVTelecom é a concessionário que gere as infra-estruturas que permitem fornecer o acesso fixo à rede, pelo que, de momento, não existe qualquer possibilidade de fornecimento alternativo.

Não há portanto lugar à substituíbilidade do lado da oferta

**Na ausência de substituíbilidade do lado da procura e da oferta, dadas as características objectivas do serviço de acesso fixo e visto que as ofertas de acesso fixo são nacionais, com condições tarifárias e comerciais homogéneas em todo o território, o mercado do acesso fixo é um mercado relevante a nível nacional.**

#### **(a) Segmentação Analógicos – Digitais (RDIS)**

Estarão o mercado de acesso fixo analógico e o mercado de acesso fixo digital separados e constituirão eles dois mercados relevantes diferentes?

#### ***Características objectivas de acessos analógico e digital***

Em matéria de oferta de serviço de acesso fixo, não há distinção entre acesso analógico residencial e acesso analógico profissional, daí que não se justifica distinguir entre ambos os mercados.

Em contrapartida, a oferta de acesso digital (oferta RDIS básica e primária) tendo em conta as suas características, é uma oferta dirigida aos profissionais. Com efeito, os acessos digitais oferecem bandas múltiplas de 64 kbit/s, podendo totalizar até 2 Mb/s. A oferta básica inclui dois canais de 64 kbit/s, ao passo que a oferta “primária” inclui até trinta canais de 64 kbit/s; cada uma delas compreende igualmente um canal de sinalização. O débito (velocidade) dos acessos digitais é garantido, contrariamente ao dos acessos analógicos.

Em matéria de acesso à rede fixa, a distinção analógico/digital tem portanto por base o carácter de acesso analógico ou digital.

### ***Substituibilidade do lado da procura***

Tendo em conta as características das ofertas analógica e digital, não há lugar para a substituibilidade entre uma e outra. Os preços dos dois tipos de oferta também diferem bastante, seja a nível das despesas de instalações, seja a nível das assinaturas mensais.

Preços de oferta analógica		Preços de oferta digital	
Despesas de instalação	Assinatura mensal	Despesas de instalação	Assinatura mensal
3 045\$	360\$	10 000\$	1 000\$

Fonte: ANAC

### ***Substituibilidade do lado da oferta***

A mesma operadora fornece os dois tipos de acesso, daí que possa haver substituibilidade ao nível da oferta dos dois produtos. No entanto, a existência de custo de transferência de uma linha analógica para uma linha digital (custos que são materializados por preços de migração não negligenciáveis) não favorece a substituição da oferta entre os dois produtos.

**O mercado do acesso fixo analógico e o mercado do acesso fixo digital são portanto dois mercados relevantes distintos a nível nacional.**

### 1.2.2 Os serviços de acesso à rede móvel (mercado 3 e 4)

O serviço de acesso à rede móvel é um serviço que permite que o utilizador tenha acesso a serviços de comunicação independentemente da sua localização geográfica.

#### (a) Os serviços de acessos móveis pré-pagos (mercado 3)

No caso do serviço pré-pago, o acesso é materializado pela compra de um cartão SIM que dá lugar a um pagamento único e cujo prazo de validade depende da compra de comunicações electrónicas. Assim, na ausência de chamadas feitas ou recebidas durante um período de 60 dias, o cartão SIM será desactivado e o cliente perderá o acesso à rede móvel.

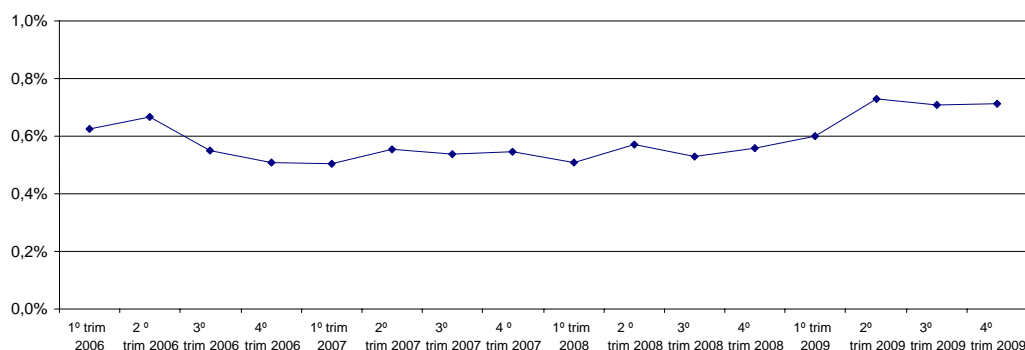
Com a introdução da concorrência, o preço do cartão SIM em Cabo Verde caiu significativamente passando dos 5000 \$ para os 200 \$ actualmente. Por outro lado, os operadores incluem na sua oferta de cartão SIM um crédito gratuito de 200 \$, o que leva a fixar um preço zero para o cartão SIM, sendo unicamente valorizadas as comunicações consoante o uso que se fizer do cartão.

**Assim, actualmente, o mercado do acesso móvel pré-pago em Cabo Verde é um mercado em que o preço se avizinha do 0. Por isso, é impossível considerar o mercado do acesso móvel pré-pago como um mercado relevante.**

#### (b) Os serviços de acessos móveis pós-pagos (mercado 4)

No caso do serviço pós-pago, o acesso é materializado por custos de acesso pagos de uma vez sem assinatura mensal. Este mercado representa actualmente menos de 1 % do mercado total do acesso móvel e sua quota não tem evoluído de forma considerável nestes últimos 4 anos.

**Figura 1: Quota da base de acesso móvel pós-pago na base total móvel da CV Móvel**



Fonte: CV Móvel

O acesso ao serviço móvel pós-pago não pode ser dissociado do consumo de serviços de comunicações.

**O tamanho extremamente reduzido e estável deste mercado não justifica que se considere o mercado do acesso móvel pós-pago como mercado relevante**

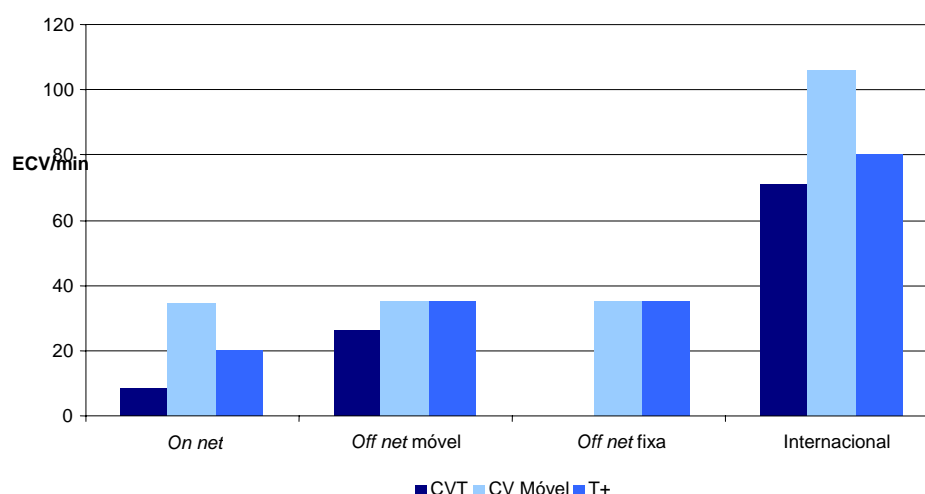
### 1.2.3 Os serviços de comunicação de voz (mercados 5, 6, 7 e 8)

#### (a) Comunicações móveis e fixas

Um acesso móvel comporta uma especificidade intrínseca associada ao próprio facto do utilizador poder recorrer a este acesso independentemente da sua localização; esta funcionalidade de mobilidade faz com que, naturalmente, o utilizador perceba os seus serviços como sendo diferentes dos demais serviços fixos. Como consequência desta funcionalidade, as redes móveis assentam em tecnologias de rádio que não permitem garantir uma qualidade de serviço uniforme no território abrangido e permanente no tempo. Tendo em conta a utilização que lhes é dada, este acesso e as comunicações a partir deste acesso não são portanto substituíveis pelos respectivos equivalentes fixos.

No entanto, observam-se efeitos de substituíbilidade limitados, ou porosidades, entre os dois tipos de serviços. O utilizador final poderá usar um acesso móvel no local onde dispuser do seu acesso fixo (sendo que a recíproca é falsa por natureza). Estes comportamentos, se forem observados com alguma frequência, não podem ser generalizados, já que ocorrem habitualmente devido ao nível relativamente elevado do preço das comunicações de um telefone fixo para um telemóvel comparando com as comunicações entre telemóveis. Ora, contrariamente à maior parte dos países, as estruturas tarifárias em Cabo Verde têm a particularidade de ser invertidas, daí as chamadas da rede fixa para a rede móvel serem mais baratas do que as chamadas entre telemóveis.

**Figura 2: Tarifas da telefonia nacional**



Fonte: ANAC

Apesar desta estrutura tarifária, o volume das comunicações entre telemóveis não pára de aumentar, ao passo que o das comunicações na rede fixa tem estagnado, demonstrando assim que existe uma lógica concorrencial bastante diferente entre os mercados de voz fixa e de voz móvel.

Esta separação entre os mercados dos serviços de telefonia móvel e dos serviços de telefonia fixa corresponde àquela que a Comissão Europeia propõe na sua recomendação<sup>2</sup>. Ao que tudo indica, esta recomendação parece adaptada ao contexto cabo-verdiano, onde a telefonia fixa está relativamente desenvolvida comparativamente com os restantes países do continente africano. Assim, apesar da existência de uma relativa “porosidade” entre os mercados de rede fixa e móvel, o número de linhas fixas não está em decréscimo contrariamente ao que se passa em numerosos países do continente africano.

Os serviços móveis não são, por esse motivo, substituíveis pelos serviços fixos. Os mercados dos serviços de comunicação fixa e móvel serão portanto analisados separadamente.

(b) Os serviços de comunicação de voz fixa (mercados 5, 6)

As comunicações locais e/ou nacionais, tal como definidas pela recomendação da Comissão Europeia referem-se a todas as comunicações para telefones fixos ou telemóveis situados no território nacional. A ANAC terá igualmente em conta esta definição.

***Substituibilidade do lado da procura***

Com efeito, do ponto de vista da procura, constata-se que as tarifas das comunicações telefones fixos distinguem-se claramente das tarifas das comunicações para telemóveis, ou seja, uma chamada fixo-fixo nacional fica aproximadamente 39 % mais barata do que uma chamada fixo móvel e por sua vez, uma chamada fixo-fixo local é 6 vezes mais barata do que fixo-móvel.

Além do mais, a pessoa que efectua uma ligação a partir de um número fixo para um terminal móvel está em posição fixa, enquanto a pessoa que recebe a ligação está numa posição que poderá não estar numa posição fixa, ou seja, uma chamada para um telemóvel não tem a mesma finalidade de uma chamada para um telefone fixo e permite ligar para um assinante mesmo desconhecendo a sua localização.

---

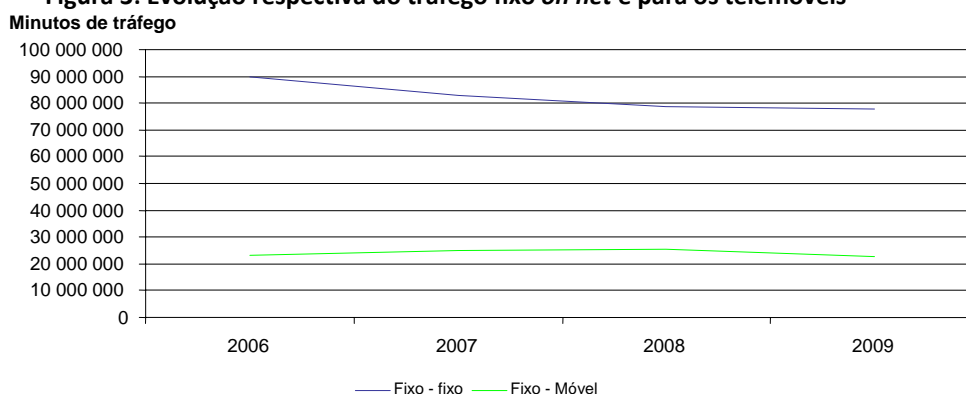
<sup>2</sup> “No que diz respeito ao fornecimento de serviços de comunicações móveis, a Comissão chegou à conclusão de que, do ponto de vista da procura, os serviços de telefonia móvel e os serviços de telefonia fixa constituíam mercados separados” art. 60.º das Directrizes da Comissão sobre a análise do mercado e a avaliação do poder de mercado em aplicação do quadro regulamentar comunitário para as redes e os serviços de comunicações electrónicas (2002/C 165/03)

### ***Substituibilidade do lado da oferta***

Do lado da oferta, constatam-se diferenças entre o fornecimento de uma chamada para o telefone fixo e o fornecimento de uma chamada para um telemóvel pelas redes de terminação utilizadas e a consequente estrutura tarifária. O modelo de fixação dos preços está nomeadamente condicionado pela percepção de uma terminação de chamadas determinada pela operadora móvel da pessoa para a qual se liga, que tem impacto sobre o custo e portanto sobre a tarifa retalhista da operadora fixa da pessoa que liga. O nível elevado dessas terminações de chamadas relativamente ao da terminação de chamadas na rede fixa (cerca de 59 % de desvio) proíbe, de facto, à operadora de linha de assinante comercializar ofertas que misturem indiscriminadamente as chamadas para as redes fixa e móveis. O preço de uma chamada de um minuto para um telemóvel é superior ao de uma chamada para a rede fixa e, mesmo assim, não impediu que o tráfego das chamadas para telemóveis permanecesse praticamente estável entre 2006 e 2009 (-2 % de descida), ao passo que, no mesmo período, o tráfego na rede fixa sofria uma queda de 13 % em volume.

Esta evolução diferenciada dos tráfegos perante o desvio de preços significativos contribui para mostrar que este segmento de mercado está sujeito a pressões concorrenciais próprias.

**Figura 3: Evolução respectiva do tráfego fixo *on net* e para os telemóveis**



Fonte: CVTelecom

As chamadas para as redes móveis constituem um mercado distinto do das comunicações locais e nacionais, que são comunicações interpessoais entre telefones fixos.

**Como tal, o mercado das comunicações locais e interurbanas é considerado como sendo um mercado relevante em todo o território cabo-verdiano distinto do mercado das comunicações fixas para telemóveis, que é igualmente considerado como sendo um mercado relevante em todo o território.**

(c) Os serviços de comunicação de voz móvel (mercados 7, 8)

Tal como recomenda a Comissão Europeia, o mercado das comunicações de voz móveis é considerado um mercado relevante separado dos mercados de comunicação fixa. O próprio mercado das comunicações de voz móveis pode ser alvo de segmentação consoante as comunicações forem *on net*, isto é, quando a pessoa que liga e a pessoa que recebe a chamada forem da mesma rede ou *off net* (a pessoa que liga e a pessoa que recebe a chamada forem de duas redes móveis diferentes).

***Características objectivas dos acessos residencial e profissional***

No que se refere às características próprias de cada tipo de oferta, as ofertas *on net* não se distinguem das ofertas *off net*. Ambas permitem estabelecer uma comunicação entre a pessoa que liga e a pessoa que recebe a chamada, ambas em situação de mobilidade.

***Substituibilidade do lado da procura***

Como acontece em diversos países em que a maioria do mercado é pré-pago, numerosos utilizadores dispõem de um cartão SIM para cada operadora. Este fenómeno envolve cerca de 60 % dos clientes da T+. A respectiva estrutura tarifária das duas operadoras não permite explicar este comportamento, já que os preços *on net* da T+ são inferiores às tarifas *on net* da CVMóvel. Este comportamento explica-se mais pelo efeito *clube* de que beneficia a CVMóvel dada a importância da sua base de assinantes comparativamente à base da T+.

***Substituibilidade do lado da oferta***

Do lado da oferta, a fraca assimetria das tarifas de terminação não altera fortemente a capacidade das operadoras oferecerem, a condições praticamente idênticas, as chamadas *off net* e *on net*.

(d) Os serviços de itinerância internacional

Os serviços de itinerância prestados ao consumidor final consistem na oferta de uma continuidade de serviços aos clientes que se deslocam ao estrangeiro (isto é, em situação de itinerância internacional). Por outras palavras, o serviço de itinerância internacional retalhista, igualmente conhecido por “roaming out” (isto é, de itinerância “exterior” ou “no estrangeiro”) fornece ao cliente final a totalidade ou, pelo menos, o essencial dos serviços próprios da sua oferta de comunicação móvel habitual, seja pelo tráfego de voz (recebidas e enviadas, consulta das mensagens de voz), SMS ou dados, consoante as modalidades de utilização próprias da oferta nacional. Os serviços de *roaming out* são os que se encontram mais frequentemente disponíveis para o cliente de forma automática ou mediante simples activação da opção por declaração administrativa junto da sua operadora.

As tarifas que são aplicadas a estes serviços decorrem de acordo com o **quadro da oferta de comunicação móvel** (igualmente designada oferta de acesso a retalho e de originação de chamadas em rede móvel) como um dos serviços desta oferta. Em contrapartida, regra geral, não se guiam pelo mesmo plano tarifário que as comunicações efectuadas e recebidas no território nacional. Nomeadamente, os consumos de *roaming out* efectuados por um consumidor de oferta pós-paga são facturados fora do preço fixo (são majorados).

No caso do tráfego de acesso de entrada (chamadas recebidas), contrariamente à convenção de tarifação nacional - pela qual só paga a pessoa que efectuar a chamada - a sua terminação *roaming out* (princípio do chamado “calling party pays”) das chamadas recebidas fica por conta do cliente que se encontra fora do país (majorado ao preço pago pela pessoa que efectua chamada).

Esta tarifa de recepção de retalho remunera o trânsito internacional e o eventual custo suplementar associado à terminação da chamada na rede da operadora estrangeira relativamente à terminação de chamadas nacionais, de modo que, onde quer que se encontre a pessoa que recebe a chamada, a despesa da pessoa que efectua a respectiva chamada não exceda o preço de uma chamada para um cliente que esteja na sua zona geográfica habitual (isto é, onde contraiu o serviço – o mesmo princípio é aplicado aos reencaminhamentos de chamadas).

As prestações de itinerância internacional estão incluídas principalmente no mercado de retalho das comunicações móveis (mercado retalhista de acesso e da originação de chamadas móveis), 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. Em particular, convém sublinhar que um consumidor não pode recorrer a fornecedores diferentes para cada um dos serviços móveis (princípio do “pacote” de serviços).

Sob este prisma, os serviços de voz de itinerância internacionais não podem ser dissociados dos serviços de comunicação de voz móveis e não constituem um mercado que possa ser analisado de forma independente.

**O mercado das comunicações de voz móveis *on net* e *off net* constitui um único mercado relevante em todo o território nacional**

#### **1.2.4 Os serviços de comunicação internacional**

As comunicações internacionais referem-se às comunicações para assinantes ou fornecedores de serviços situados num país estrangeiro, podendo ser contactados quer através da rede fixa, quer através da rede móvel.

Os serviços de comunicação internacional são considerado como sendo diferentes do mercado anteriormente identificado das comunicações nacionais (rede fixa ou móvel) uma vez que o serviço oferecido é diferente.



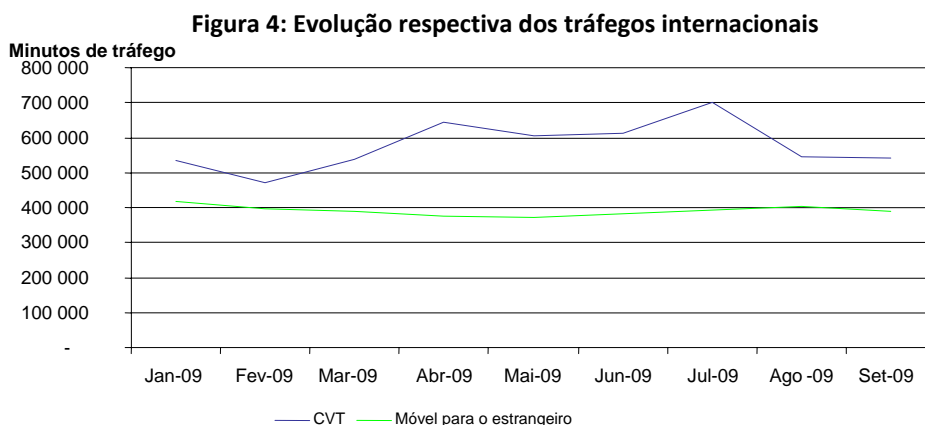
### ***Característica do serviço***

A pessoa efectua uma chamada não tem a obrigação de conhecer o plano de numeração do país onde se encontra a pessoa para a qual pretende ligar. Sendo assim a característica “situação” desta pessoa não tem influência sobre a opção que tem a pessoa que faz a chamada de ligar a partir de um telefone fixo ou de telemóvel.

Por outro lado, o aspecto “chamadas em mobilidade” para quem efectua as chamadas parece menos importante neste caso. Com efeito, por serem relativamente caras, as chamadas para o estrangeiro são chamadas “ponderadas” no sentido em que quem as pretende efectuar não as vai iniciar numa situação de mobilidade, sujeitando-se a possíveis cortes ou fraca recepção (pouca rede) devido ao ambiente sonoro. Para passar a sua chamada internacional, a pessoa que efectua a chamada colocar-se-á, portanto, em situação de não mobilidade ainda que a chamada seja feita através de um telemóvel. Assim, a característica “mobilidade” não aparenta ser discriminante no caso das chamadas para o estrangeiro.

### ***Substituibilidade do lado da procura***

A observação dos perfis de procura relativamente ao ano 2009 permite constatar uma relativa convergência da procura por serviços de comunicação a partir de um telefone fixo e a partir de um telemóvel, o que parece confirmar a existência de uma certa substituibilidade do ponto de vista da procura entre esses dois serviços.



Fonte: CVTelecom, CVMóvel, T+

### ***Substituibilidade do lado da oferta***

Todas as operadoras comercializam as mesmas ofertas para diferentes países e têm todas as condições para se substituírem mutuamente.

**Face às suas características, o mercado das comunicações de voz internacional, fixas e móveis, é considerado como um mercado relevante em todo o território nacional.**

### 1.2.5 Os mercados de serviço de dados (mercados 9 a 14)

#### (a) Os serviços SMS (mercado 12)

No estado actual, este mercado está muito pouco desenvolvido. Em virtude disso, constitui um mercado crescente cujo desenvolvimento não deve ser travado por uma regulação *ex-ante* vinculativa.

**No período de análise, o mercado das SMS não é considerado como sendo um mercado relevante.**

#### (b) O mercado de banda estreita de Internet (mercado 9)

O mercado de banda estreita de Internet (*dial up*) é um mercado em vias de extinção devido à emergência dos serviços de banda larga. Por outro lado, não parece haver qualquer regulação *ex-ante* que se deva impor neste mercado, pelo que é desnecessário qualificá-lo nos termos dos mercados relevantes.

#### (c) Os mercados de banda larga (mercados 10, 11 e 13)

##### (i) *A segmentação banda larga residencial versus banda larga profissional*

As necessidades dos utilizadores profissionais divergem bastante das necessidades dos consumidores residenciais, como acontece com a procura de débitos (velocidade) garantidos a montante e a jusante e com as esperas em termos de qualidade de serviço e de tempo de restabelecimento, sendo todos eles elementos que tendem a diferenciar fortemente a procura de serviços de banda larga entre utilizadores residenciais e profissionais.

##### ***Substituibilidade do lado da procura entre serviços de banda larga residencial e profissional***

Estruturalmente, as ofertas destinadas aos profissionais incluem opções (débito mais elevado, débito garantido, tempo de restabelecimento...) que tendem a distingui-las de forma acentuada das ofertas residenciais em termos de preço. No entanto, dado que a diferenciação em termos de preço é cada vez mais ténue, constata-se que as residenciais aspiram igualmente por ofertas de “boa” qualidade e remetem para as ofertas de melhor qualidade. Observa-se, assim, portanto uma substituibilidade potencial entre as ofertas residenciais e profissionais.

### ***Substituibilidade da oferta entre serviços de banda larga residencial e profissional***

As ofertas de banda larga que permitem servir, no mercado de retalho, a clientela residencial, bem como aquelas que permitem servir a clientela profissional pouco divergem nos planos técnico e estrutural. As redes e os equipamentos técnicos envolvidos são basicamente os mesmos, sendo que aquilo que os difere diz respeito aos parâmetros próprios das necessidades dos clientes profissionais que p.e.: acesso simétrico, velocidade garantida, melhor qualidade de serviço, garantia de tempo de restabelecimento. Se tiverem um impacto sobre a subida dos custos de exploração dos acessos, tais parâmetros técnicos não implicam grandes despesas de investimento por parte da operadora. A comercialização de ofertas de acesso à banda larga destinadas ao mercado profissional pode portanto ter lugar assim que estiver disponível uma oferta destinada ao mercado residencial, e de forma recíproca. Como tal, estas duas prestações de serviços beneficiam ambas de economias de grande envergadura. Assim, do lado da oferta, existe uma substituibilidade entre as ofertas de banda larga destinadas às clientelas residencial e profissional.

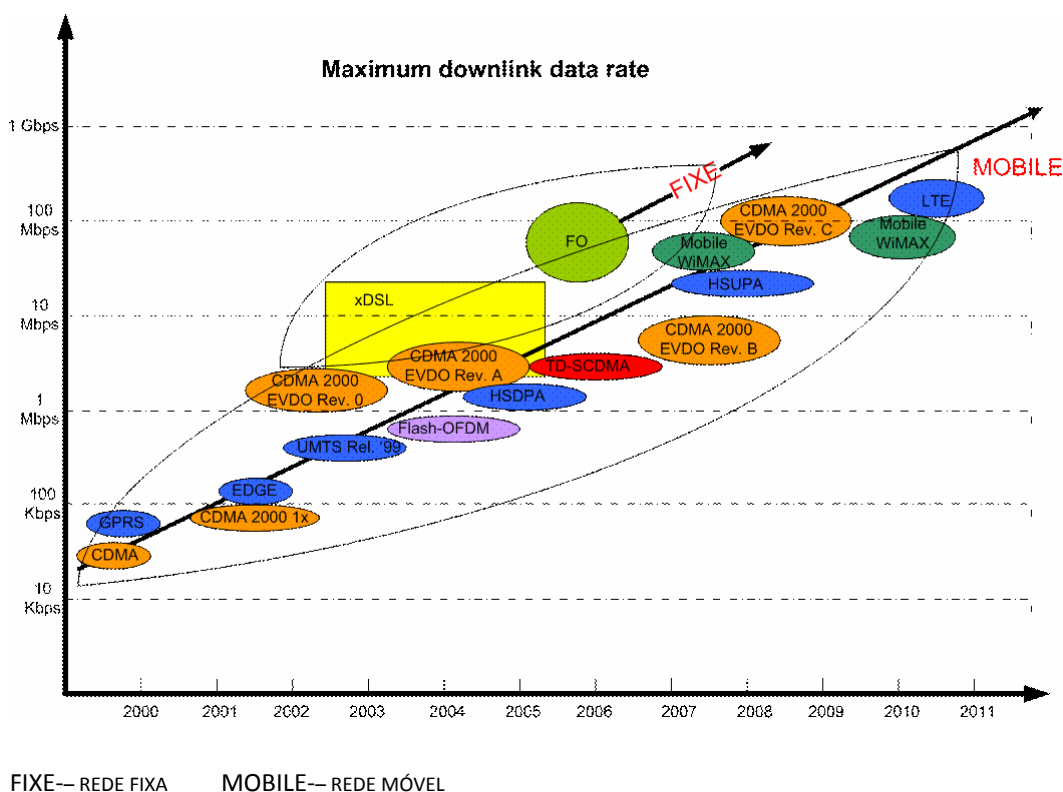
**A segmentação entre serviços de banda larga residencial e profissional não está fundamentada, quer do ponto de vista da substituibilidade da procura, quer do da oferta. Estes dois serviços fazem parte do mesmo mercado relevante.**

#### **(ii) *A segmentação banda larga fixa versus banda larga sem fios***

Nos mercados em que as ofertas de banda larga com fios (ADSL) dependem bastante do desenvolvimento da rede com fios, as ofertas sem fios têm vindo a desenvolver-se amplamente para atenuar a insuficiência da oferta.

#### ***Característica objectiva dos serviços de banda larga com e sem fios***

No que se refere à qualidade “técnica” dos serviços, os progressos realizados em matéria de banda larga sem fios ao longo dos últimos anos permitem fazer concorrência às soluções com fios.



**Figura 5: Velocidade máxima de transmissão de dados das tecnologias móveis**

Fonte: ICEA

Como tal, o critério da velocidade de transmissão já não permite diferenciar estas ofertas. No caso de Cabo Verde, desenvolveram-se variadíssimas pequenas operadoras propondo ofertas de banda larga concorrentes das ofertas com fios e recorrendo a tecnologias de tipo sem fios. Por enquanto, é o WiFi, mas as ofertas poderão evoluir rapidamente para o Wimax assim que forem atribuídas as licenças. No que diz respeito às operadoras móveis, estas estão dispostas a investir na 3G para poderem propor ofertas de dados de banda larga.

### ***Substituibilidade do lado da procura entre serviços de banda larga com e sem fios***

Do ponto de vista da procura, as ofertas de serviços de banda larga, sejam elas com ou sem fios, apresentam fortíssimas semelhanças, quer em matéria de características, quer de preços. Este alinhamento dos vários operadores de mercado permite concluir que existe uma forte substituibilidade entre estes dois tipos de serviços.

### ***Substituibilidade da oferta entre serviços de banda larga com e sem fios***

Do lado da oferta, a evolução das tecnologias permite a todos os participantes no sector adaptarem rapidamente as suas ofertas em matéria de qualidade e de débito para poderem acompanhar as evoluções dos seus concorrentes. Existe portanto uma forte substituibilidade do lado da oferta entre a banda larga com e sem fios.

**Deste modo, o mercado de banda larga constitui um mercado único sem segmentação entre o serviço com e sem fios, sem segmentação entre os serviços residencial e profissional. Daí que este mercado pode ser qualificado como sendo relevante. A presença em todo o território de uma oferta pelo operador histórico bem como a presença nas várias ilhas de concorrentes locais com ofertas muito semelhantes permite considerar que o âmbito do respectivo mercado é nacional.**

#### **(d) O mercado de linhas alugadas às empresas (mercado 14)**

As linhas alugadas permitem unicamente o transporte de voz ou de dados entre dois pontos fixos e não fornecem o acesso à rede telefónica aberta ao público. Da mesma forma que os utilizadores finais no mercado de retalho não têm acesso directamente a pontos de conexão para a Internet, a utilização das linhas alugadas também não pode ser um substituto ao acesso à rede Internet.

**Como tal, o mercado das linhas alugadas às empresas constitui um mercado relevante à dimensão nacional pelo facto de ter por base a rede do operador histórico presente a nível nacional.**

## 1.2.6 Síntese dos mercados de retalho relevantes

Tabela 2: Lista dos mercados de retalho relevantes

	Operadores	O serviço prestado é uniforme nas suas características?	Substituibilidade		Âmbito geográfico	Quantidade
			da oferta	da procura		
Acesso fixo analógico	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	1
Acesso fixo digital RDIS	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	2
Comunicação de voz fixa	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	3
Comunicação de voz móvel	CVMóvel e T+	Sim	Não	Não	Nacional	4
Comunicação internacional fixa e móvel	CVT, CVMóvel e T+	Sim	Não	Não	Nacional	5
Banda larga com e sem fios	CVMultimédia, CVMóvel, CVWiFi e Cabocom	Sim	Não	Não	Nacional	6
Linhas alugadas às empresas	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	7

### **1.3 Definição de mercados grossistas relevantes**

Dizem respeito às prestações acessíveis às empresas do sector das comunicações electrónicas que permitirão a estas oferecer produtos e serviços nos mercados retalhistas descritos anteriormente.

Os mercados grossistas incluem não só as ofertas dos operadores de redes públicas entre eles, mas também as ofertas destes operadores aos fornecedores de acesso à Internet e outros operadores de mercado do ramo.

A análise de mercados grossistas é levada a cabo relativamente aos serviços fornecidos aos operadores de serviços de comunicação electrónica. De acordo com as Recomendações de 13 de Fevereiro de 2003 sobre os mercados que devem ser objecto de uma análise da sua relevância, a Comissão Europeia tem em conta os seguintes mercados:

1. Originação de chamadas na rede telefónica pública;
2. Terminação de chamadas na rede telefónica pública;
3. Serviços de trânsito na rede telefónica pública fixa;
4. Fornecimento grossista de acesso desagregado a lacetes e sub-lacetes metálicos para a oferta de serviços de banda larga e de voz;
5. Fornecimento grossista de acesso em fluxo contínuo de dados (banda larga);
6. Fornecimento grossista de segmentos terminais e tronco de linhas alugadas;
7. Acesso e originação de chamadas nas redes telefónicas públicas móveis;
8. Terminação de chamadas de voz nas redes móveis individuais; e
9. Mercado nacional do fornecimento grossista de itinerância internacional nas redes públicas de telefonia móvel.

Para dar seguimento à sua análise, a ANAC adoptará uma tipologia que lhe parece mais apropriada tendo em conta o contexto nacional. Deste modo, analisará sucessivamente:

1. Os mercados de reencaminhamento de chamadas;
2. Os mercados de aluguer de capacidade; e
3. Os mercados do acesso às infra-estruturas.

No caso de Cabo Verde, estes serviços podem subdividir-se consoante as características próprias das diferentes ofertas de serviços, como se pode ver na tabela seguinte:

**Tabela 3: Lista de mercados grossistas**

Mercados de reencaminhamento de chamadas	Por tecnologia suporte	Por tipo de serviço ou segmento de clientela	
		Originação (Recolha)	1
	Na rede fixa	Terminação	2
		Trânsito	3
Na rede móvel		Terminação	4
	SMS	5	
	As linhas alugadas nacionais	6	
	Com fios	As linhas alugadas internacionais	7
Mercado de fornecimento grossista de acesso à banda larga		8	
Mercados de aluguer de capacidade	Com fios	Acesso desagregado ao lacete local	9
		Internacionais	10

Como se pode ver, existem 10 mercados potenciais de serviços grossistas cuja análise deve permitir determinar se constituem ou não um mercado relevante.

No caso dos mercados grossistas, a substituíbilidade é analisada como para os mercados de retalho no que respeita à procura e à oferta.

Num mercado grossista, poderá haver dois níveis de substituíbilidade do serviço considerado, a saber:

- Substituíbilidade do lado da procura no mercado grossista, que consiste em examinar todos os serviços grossistas oferecidos a um operador de modo a fornecer um mesmo serviço de retalho e a estudar a substituíbilidade dos serviços entre eles;



- Substituibilidade do lado da oferta no mercado grossista, que consiste em avaliar a possibilidade de uma empresa fornecedora grossista de outro produto entrar no mercado do fornecimento do produto em questão na sequência, por exemplo, de um aumento do seu preço pelos seus actuais fornecedores, sem ter de suportar grandes encargos.

### 1.3.1 Os mercados de reencaminhamento de chamadas

Estas prestações constituem o conjunto das prestações fornecidas por um operador A a outro operador B, para:

- Recolher o tráfego proveniente dos assinantes deste operador B (prestação de recolha entre o assinante e o ponto de interligação de B para a rede de A);
- Terminar o tráfego dirigido ao operador B (prestação de terminação a partir do ponto de interligação de B para a rede de A até ao assinante);
- Encaminhar tráfego entre dois pontos de interligação do operador B (prestações de trânsito).

No estado actual de desenvolvimento do mercado das comunicações electrónicas em Cabo Verde, não há que analisar especificamente o mercado da originação de chamadas (recolha), pelo que os mercados de terminação de chamadas (nas redes fixa e móvel) e os mercados de trânsito são os únicos a serem analisados.

#### (a) Os mercados de terminação de chamadas (mercados 2, 4 e 5)

Segmentando ao extremo, é possível considerar que existem tantos mercados relevantes quanto o número de operadores que terminam nas suas redes, o que no caso de Cabo Verde corresponde a três mercados distintos de terminação de chamadas. Será, no entanto, esta distinção justificada tendo em conta os critérios que permitem definir um mercado relevante?

##### ***Substituibilidade do lado da procura***

Um operador A que queira terminar uma chamada para um assinante de outro operador B, não dispõe de quaisquer alternativas de substituição à prestação de terminação desse operador B, sendo que este é o único que pode encaminhar a chamada na última parte da sua rede, até ao seu assinante. Deste modo, as prestações de terminação de chamadas fornecidas por operadores diferentes não são substituíveis do ponto de vista da procura.

##### ***Substituibilidade do lado da oferta***

Ponderar uma substituibilidade do lado da oferta implica que um operador tenha condições para oferecer, a curto prazo, uma prestação de terminação na rede de outro operador. Na situação actual, o operador de terminação é o único que reúne condições para localizar a pessoa para a qual se liga, identificada por um número e terminar a chamada para esse mesmo número.

**Tendo em conta estas características, justifica-se definir os mercados de terminação de chamadas de cada operador como sendo mercados relevantes.**

(b) O mercado de trânsito (mercado 3)

Em Cabo Verde, não existem operadores de trânsito “puros” cuja única missão consiste em fornecer uma prestação de trânsito entre dois operadores, quer seja para o encaminhamento do tráfego nacional, quer seja para o internacional. Actualmente, o único operador com condições de fornecer prestações de trânsito em benefício de outros operadores é a CVTelecom. Posto isto, para um operador que pretenda utilizar as ofertas de trânsito da CVTelecom, não existe substituíbilidade, nem do lado da oferta, nem do lado da procura.

**O mercado de trânsito é, como tal, um mercado relevante.**

**1.3.2 Os mercados de aluguer e de fornecimento de capacidade (mercados 6, 7 e 8)**

(a) O mercado das linhas alugadas nacionais (mercado 6)

O mercado de linhas alugadas nacionais em Cabo Verde subdivide-se em dois produtos distintos: as linhas intra-ilha e as linhas inter-ilhas.

(i) *O mercado das linhas alugadas intra-ilha*

No mercado intra-ilhas, os operadores implementaram as suas redes em feixes hertzianos e em fibra óptica. Os operadores móveis (CV Móvel e T+) implementam e dimensionam as redes para as suas próprias necessidades e não numa óptica de revenda das capacidades. Do ponto de vista da substituíbilidade da procura, se algum operador pretender dispor de linhas alugadas só se poderá virar para a CVTelecom, pelo que não há substituíbilidade do lado da procura.

Do ponto de vista da oferta, existe uma possibilidade “teórica” de substituição, uma vez que qualquer operador que disponha de capacidade pode substituir a oferta de linhas alugadas da CVTelecom. No entanto, e a curto prazo, esta possibilidade de substituição da oferta mantém-se teórica, podendo os operadores substituir a oferta da CVTelecom tendo dimensionado as suas redes para as suas próprias necessidades e não dispõem de excedentes de capacidade.

**O mercado das linhas alugadas intra-ilha é, como tal, um mercado relevante**

(ii) *O mercado das linhas alugadas inter-ilha*

Neste mercado, a única oferta disponível é a da fibra óptica operada pela CVTelecom. Do ponto de vista da procura, se algum operador pretender dispor de capacidade entre as ilhas só poderá recorrer à oferta de linhas

alugadas da CVTelecom, já que as ofertas satélites eventualmente disponíveis não podem oferecer a mesma qualidade de serviço.

**O mercado das linhas alugadas inter-ilhas é, como tal, um mercado relevante**

(b) O mercado das linhas internacionais (mercado 7)

A CVTelecom é o único operador que dispõe de um acesso às infra-estruturas submarinas internacionais. Os restantes operadores podem acesso internacional por intermédio do aluguer de capacidade VSAT. Todavia, a qualidade das ofertas VSAT, designadamente o tempo de latência, não permite que as FAI ofereçam serviços equivalentes através da VSAT àqueles que são permitidos pelo cabo submarino.

Como tal, não há lugar à substituíbilidade do lado da procura entre as ofertas de linhas alugadas internacionais e as ofertas satélites.

Do lado da oferta, a CVTelecom é o único operador com condições para oferecer capacidades internacionais em fibra óptica, daí que não haja substituíbilidade do lado da oferta.

**O mercado de linhas alugadas internacionais é, como tal, um mercado relevante**

(c) Mercado do fornecimento grossista de acesso à banda larga (mercado 8)

Em conformidade com as melhores práticas internacionais e conforme preconizam as Recomendações da Comissão Europeia de 17 de Dezembro de 2007 “Se o mercado a jusante for abastecido por uma ou várias empresas integradas verticalmente, não pode haver mercado grossista (para grossistas) na falta de regulamentação. Consequentemente, se o recenseamento do mercado se justificar, poderá ser necessário conceber um mercado grossista fictício a montante”. Ora, no presente caso, o mercado do acesso DSL é inteiramente abastecido pela CVMultimédia filial da CVTelecom. Com o intuito de promover a emergência de uma concorrência no respectivo mercado da DSL, decidiu-se portanto criar um mercado de fornecimento grossista de acesso à banda larga.

**Este mercado de fornecimento grossista de acesso à banda larga é relevante.**

**1.3.3 O mercado do acesso às infra-estruturas (mercado 9 e 10)**

(a) O mercado de acesso desagregado ao lacete local (mercado 9)

Em conformidade com as melhores práticas internacionais e conforme preconizam as Recomendações da comissão europeia de 17 de Dezembro de 2007 “Se o mercado a jusante for abastecido por uma ou várias empresas integradas verticalmente, não pode haver mercado grossista (para grossistas) na falta de regulamentação. Consequentemente, se o recenseamento do mercado se justificar, poderá ser necessário conceber um mercado grossista fictício a montante”. Ora, no caso anterior, o mercado de acesso ao lacete local é inteiramente controlado verticalmente pela CVTelecom. Com o intuito de promover a emergência de uma concorrência no respectivo mercado de

acesso à rede fixa, decidiu-se portanto criar um mercado grossista de acesso desagregado ao lacete local.

**Este mercado grossista de acesso desagregado ao lacete local é relevante.**

(b) O mercado de acesso às infra-estruturas internacionais (mercado 10)

Actualmente, e a curto prazo, o único acesso às infra-estruturas internacionais está a ser explorado pela CVTelecom.

Do ponto de vista da procura, os operadores que queiram ter acesso às infra-estruturas internacionais não têm outra alternativa senão a de recorrer às infra-estruturas da CVTelecom.

Do ponto de vista da oferta, pelo menos a curto prazo, não há nenhum operador que esteja em condições de fornecer acesso às infra-estruturas internacionais com uma qualidade de serviço idêntica.

**Assim sendo, o mercado de acesso às infra-estruturas internacionais é, sem dúvida, um mercado relevante.**

### 1.3.4 Síntese de mercados grossistas relevantes

**Tabela 4: Lista de mercados grossistas relevantes**

	Operadores	O serviço prestado é uniforme nas suas características?	Substituibilidade		Âmbito geográfico	Quantidade
			da oferta	da procura		
Terminação na rede da CVT	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	1
Terminação na rede da CV Móvel	CVMóvel	Sim	Não	Não	Nacional	2
Terminação na rede da T+	T+	Sim	Não	Não	Nacional	3
Trânsito na rede fixa	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	4
Linhas alugadas inter-ilhas	CVT	Sim	Parcial	Não	Nacional	5
Linhas alugadas intra-ilhas	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	6
Linhas alugadas internacionais	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	7
Mercado de fornecimento grossista de acesso à banda larga	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	8
Mercado grossista de acesso desagregado ao lacete local	CVT	Sim	Não	Não	Nacional	9
Acesso às infra-estruturas internacionais	CVT	Sim	Parcial	Não	Nacional	10

## 2. ANÁLISE E IDENTIFICAÇÃO DOS OPMS NOS MERCADOS DE RETALHO RELEVANTES IDENTIFICADOS

### 2.1 Identificação dos OPMS no mercado do acesso fixo analógico

#### 2.1.1 A quota de mercado dos operadores

O único operador de mercado presente no sector do acesso fixo analógico é a CVTelecom, pelo que é detentora de 100 % das quotas de mercado e domina este mercado.

### 2.1.2 A capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente

<b>Critério</b>	<b>Relevante</b>	<b>Explicação</b>
O tamanho global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala de Cabo Verde, é uma empresa importante que domina o conjunto do panorama das comunicações electrónicas
O controlo da infra-estrutura	Sim	Controlo da infra-estrutura de acesso
Os avanços ou a superioridade tecnológica		
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Apesar da existência de uma associação de consumidores, esta não dispõe de reais contrapoderes
O acesso aos mercados de capitais		
A diversificação dos produtos/serviços		
As economias de escala	Sim	Dada a sua posição de monopólio de facto
As economias de gama	Não	
A integração vertical	Sim	A CVTelecom é uma empresa verticalmente integrada
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Sim	A CVTelecom detém uma rede de distribuição importante que, além do mais, é comum a todas as suas filiais
A ausência de potencial concorrência	Sim	Actualmente, não existe nenhuma concorrência. Daqui a 3 anos, inclusive na eventualidade da implementação da desagregação do lacete local, a CVTelecom não se irá deparar com uma verdadeira concorrência a curto prazo
Barreiras à expansão		
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>7 / 11</b>	<b>Visto isto, a CVTelecom reúne todas as condições para actuar de maneira independente no mercado do acesso fixo</b>

### 2.1.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

#### (a) As barreiras estruturais

Como a CVTelecom detém a infra-estrutura fixa necessária para o fornecimento de acesso à rede fixa, o custo de entrada para um eventual concorrente de duplicação da infra-estrutura constitui uma barreira estrutural à entrada particularmente importante.

#### (b) As barreiras legais ou regulamentares

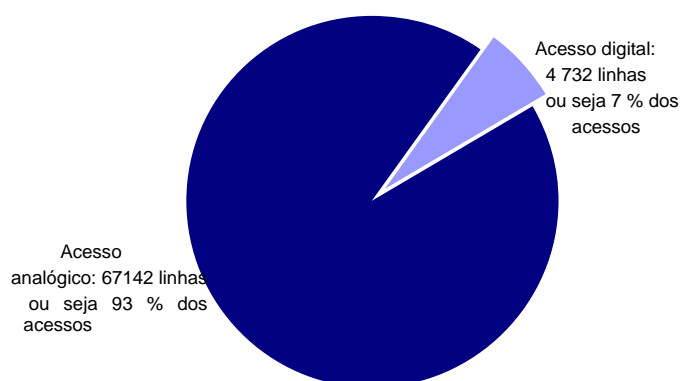
Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares.

**A CVTelecom é, de facto, detentora do monopólio do mercado de acesso fixo analógico, tem a capacidade para actuar de maneira independente neste mercado que, além do mais, está protegido por barreiras à entrada estruturais. Por outro lado, a CVTelecom tem poder de mercado significativo no mercado do acesso fixo analógico.**

## 2.2 Identificação dos OPMS no mercado de acesso fixo digital

### 2.2.1 A quota de mercado dos operadores

O único operador de mercado presente no mercado do acesso fixo digital é a CVTelecom, a qual detém portanto 100 % das quotas de mercado e domina o respectivo mercado. O tamanho deste mercado (limitado aos acessos RDIS) é bastante reduzido.



**Figura 6: Número de linhas CVTelecom em 31/12/09**

Fonte: CVTelecom

## 2.2.2 A capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente

Critério	Relevante	Explicação
O tamanho global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala de Cabo Verde, é uma empresa importante que domina o conjunto do panorama das telecomunicações
O controlo da infra-estrutura	Sim	Controlo da infra-estrutura de acesso
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Apesar da existência de uma associação de consumidores, esta não dispõe de reais contrapoderes
O acesso aos mercados de capitais		
A diversificação dos produtos/serviços	Sim	A CVTelecom propõe uma gama diversificada
As economias de escala	Sim	Dada a sua posição de monopólio de facto
As economias de gama		
A integração vertical	Sim	A CVTelecom é uma empresa verticalmente integrada
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Sim	A CVTelecom detém uma rede de distribuição importante que, além do mais, é comum a todas as suas filiais
A ausência de potencial concorrência	Sim	Actualmente, nenhuma concorrência.
Barreiras à expansão		
Número de critérios relevantes	8 / 11	Visto isto, a CVTelecom reúne todas as condições para actuar de maneira independente no mercado do acesso fixo digital

## 2.2.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

### (a) As barreiras estruturais

Como a CVTelecom detém a infra-estrutura fixa necessária para o fornecimento de acesso à rede fixa, o custo de entrada para um eventual concorrente de duplicação da infra-estrutura constitui uma barreira estrutural à entrada particularmente importante.

### (b) As barreiras legais ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares.

**A CVTelecom é, de facto, detentora do monopólio do mercado do acesso fixo analógico, tem a capacidade de actuar de maneira independente neste mercado que, além do mais, está protegido por barreiras à entrada estruturais. Por outro lado, a Cabo Verde Telecom tem poder de mercado significativo no mercado do acesso fixo digital.**

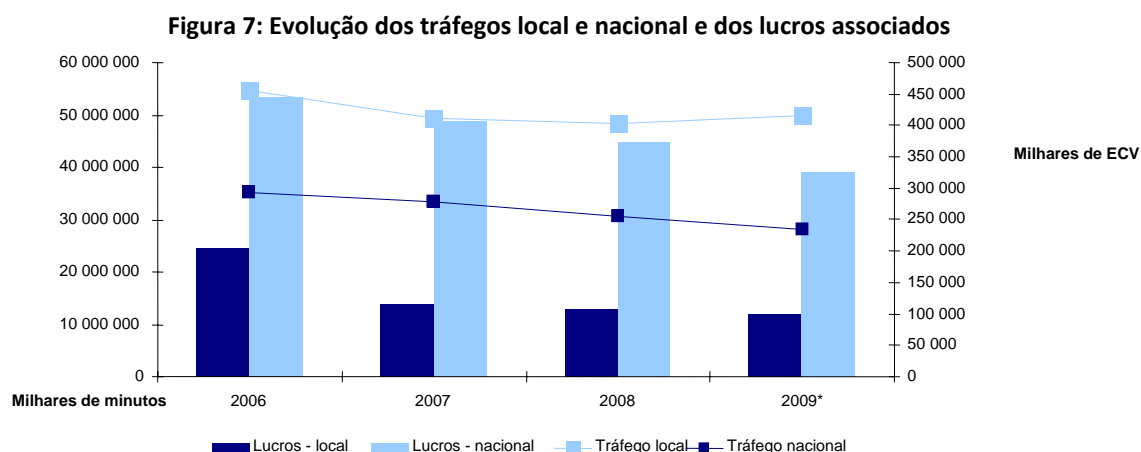


Todavia, tendo em conta o tamanho do mercado e da sua evolução, uma regulação específica *ex-ante* do mercado do acesso fixo digital não parece impor-se como uma prioridade.

## 2.3 Identificação dos OPMS no mercado das comunicações fixas locais e nacionais

### 2.3.1 A quota de mercado dos operadores

O único operador de mercado presente no ramo das comunicações local e nacional é a CVTelecom, a qual detém portanto 100 % das quotas de mercado e domina o respectivo mercado.



\*Estimativa das receitas para 2009 com base nas receitas do 1º semestre de 2009

Fonte: ANAC, CVT,

### A capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente

<b>Critério</b>	<b>Relevante</b>	<b>Explicação</b>
O tamanho global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala de Cabo Verde, é uma empresa importante que domina o conjunto do panorama das comunicações electrónicas
O controlo da infra-estrutura	Sim	Controlo da infra-estrutura de acesso e de transporte
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Apesar da existência de uma associação de consumidores, esta não dispõe de reais contrapoderes
O acesso aos mercados de capitais		
A diversificação dos produtos/serviços	Sim	A CVTelecom propõe uma gama diversificada
As economias de escala	Sim	Dada a sua posição de monopólio de facto
As economias de gama		
A integração vertical	Sim	A CVTelecom é uma empresa verticalmente integrada
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Sim	A CVTelecom detém uma rede de distribuição importante que, além do mais, é comum a todas as suas filiais
A ausência de potencial concorrência	Sim	Actualmente, nenhuma concorrência.
Barreiras à expansão		
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>8 / 11</b>	<b>Visto isto, a CVTelecom reúne todas as condições para actuar de maneira independente no mercado das comunicações local e nacional</b>

#### 2.3.2 Avaliação da importância das barreiras à entrada

##### (a) As barreiras estruturais

Como a CVTelecom detém a infra-estrutura fixa necessária para o fornecimento das comunicações local e nacional, o custo de entrada para um eventual concorrente de duplicação da infra-estrutura constitui uma barreira estrutural à entrada particularmente importante.

##### (b) As barreiras legais ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares..

**A CVTelecom é, de facto, detentora do monopólio do mercado das comunicações locais e nacionais, tem a capacidade de actuar de maneira independente neste mercado que, além do mais, está protegido por barreiras à entrada estruturais. Por outro lado, a CVTelecom é declarada operador com poder de mercado significativo no mercado das comunicações local e nacional.**

## 2.4 Identificação dos OPMS no mercado das comunicações internacionais

### 2.4.1 A quota de mercado dos operadores

Estão presentes três operadores neste mercado das comunicações internacionais: a CVTelecom, a CVMóvel e a T+.

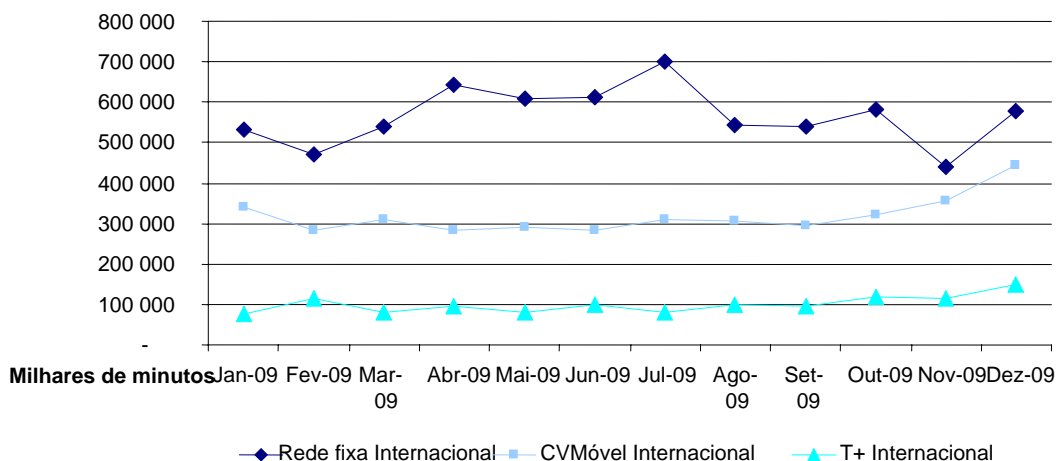


Figura 8: Evolução dos tráfegos internacionais

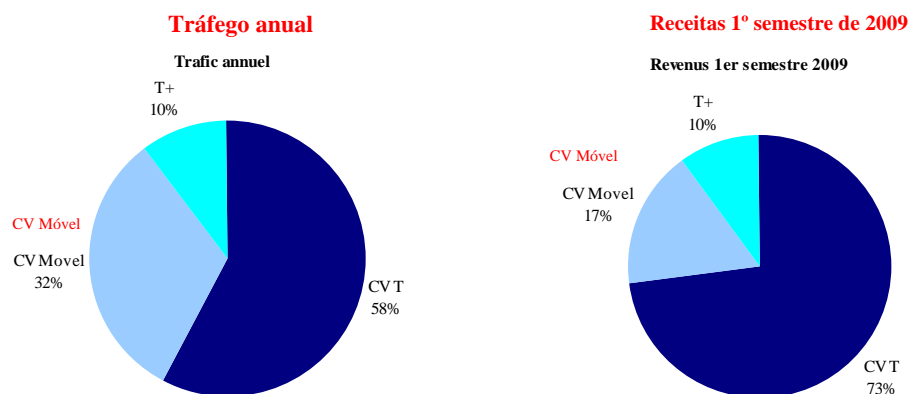


Figura 9: Respectiva quota de mercado dos operadores com base no tráfego internacional de saída (chamadas recebidas) acumulado de 2009 e e nas receitas (do primeiro semestre de 2009)

Quer em termos de volume de tráfego, quer em termos de receitas, a CVTelecom domina largamente o mercado com respectivamente 58 % dos tráfegos e 73 % da receita gerada pelo tráfego internacional de saída.

A CVMóvel representa 32 % dos tráfegos para o estrangeiro, mas conta com apenas 17 % das receitas associadas.

A T+, pela parte que lhe toca, representa 10 % dos tráfegos e das receitas associadas ao tráfego internacional.

**Tabela 5: Posicionamento dos operadores no mercado das comunicações internacionais**

	Quota de mercado (qdm) em termos de tráfego				Quota de mercado (qdm) em termos de receitas			
	qdm < 25 %	25 % < qdm < 40 %	40 % < qdm < 50 %	qdm > 50 %	qdm < 25 %	25 % < qdm < 40 %	40 % < qdm < 50 %	qdm > 50 %
CVTelecom				√				√
CVMóvel		√			√			
T +	√				√			

Em termos de quota de mercado e tendo em conta os critérios considerados, apenas a CVTelecom pode ser declarada dominante no mercado das comunicações internacionais.

#### 2.4.2 A capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente no mercado das comunicações internacionais

<b>Critério</b>	<b>Relevante</b>	<b>Explicação</b>
O tamanho global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala de Cabo Verde, é uma empresa importante que domina o conjunto do panorama das comunicações electrónicas
O controlo da infra-estrutura	Não	
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Apesar da existência de uma associação de consumidores, esta não dispõe de reais contrapoderes
O acesso aos mercados de capitais		
A diversificação dos produtos/serviços	Sim	A CVTelecom tem uma oferta de cartões pré-pagos que lhe permitem propor promoções muito agressivas nas comunicações internacionais
As economias de escala	Não	
As economias de gama		
A integração vertical	Sim	A CVTelecom é uma empresa verticalmente integrada
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Não	A CVTelecom detém uma rede de distribuição importante, a qual neste caso particular, também beneficia a CV Móvel, concorrente neste mercado
A ausência de potencial concorrência	Não	
Barreiras à expansão		
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>4 / 11</b>	<b>Tendo em conta os diferentes critérios, a CVTelecom não parece reunir todas as condições para actuar de maneira independente no mercado das comunicações internacionais</b>

### 2.4.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

#### (a) As barreiras estruturais

Todos os operadores implementaram a sua rede e têm condições para propor ofertas de comunicações internacionais

#### (b) As barreiras legais ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares.

**Apesar da sua posição de domínio em termos de quota de mercado, a CVTelecom não está em condições de actuar de maneira independente face aos seus concorrentes. Além do mais, a ausência de barreiras à entrada no mercado não justifica a implementação de uma regulação *ex-ante* do respectivo mercado das comunicações internacionais.**

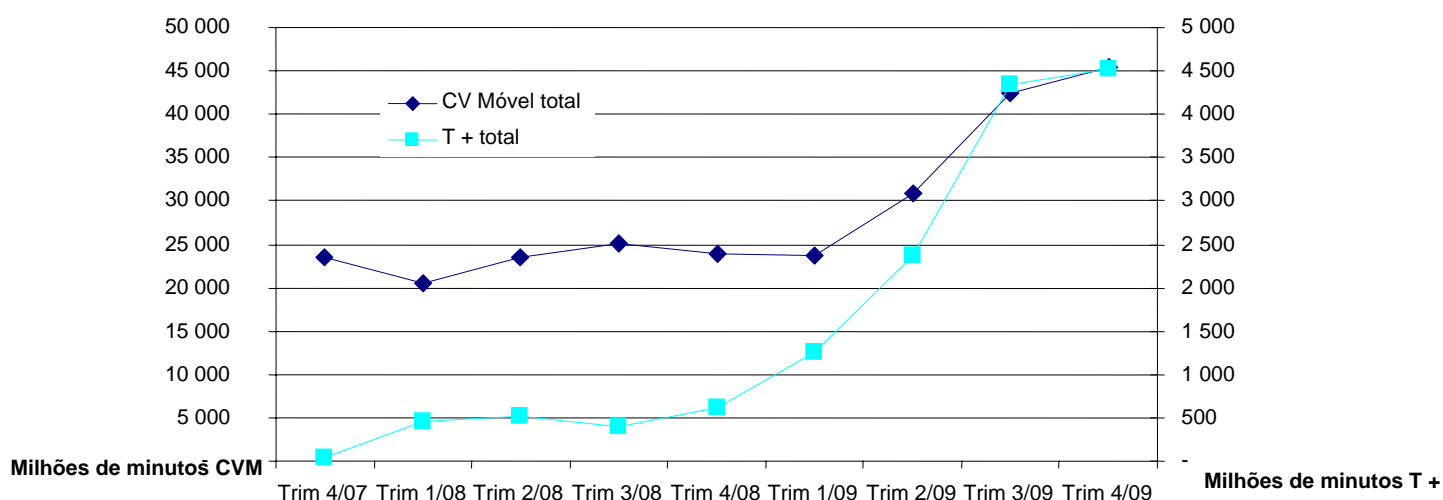
Por essa razão, a ANAC verá, em seguida, que, se o mercado retalhista não necessita de implementar uma regulação *ex-ante* no seu seio, o mesmo não sucede com o mercado grossista associado, o qual deve ser objecto de uma regulação *ex-ante*. Por outro lado, enquanto se espera que as soluções aplicadas no mercado grossista surtam efeito, poderá sentir-se a necessidade de desenvolver uma regulação sobre as tarifas retalhistas cuja intervenção tenha por base a noção de mercado associado.

## 2.5 Identificação dos OPMS no mercado dos serviços de telefonia de voz móvel

### 2.5.1 A quota de mercado dos operadores

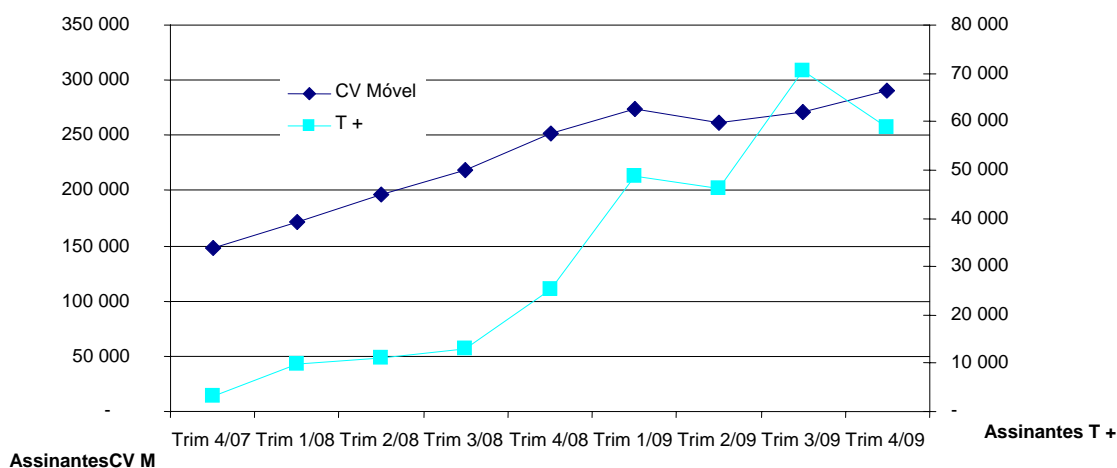
Estão presentes dois operadores no mercado das comunicações de voz móveis: CVMóvel e T+.

**Figura 10: Evolução de tráfegos móveis *on net* e *off net***



A T+, enquanto recém-chegada, iniciou a sua actividade comercial no último trimestre de 2007, pelo que a evolução dos tráfegos está ligada à extensão da base de assinantes da T+. Contudo, pode-se observar uma desaceleração do crescimento a partir do 3º trimestre de 2009, que, ao que tudo indica, corresponde ao nível de saturação alcançado pela T+. Comparando a respectiva evolução dos tráfegos à das bases de assinantes, regista-se efectivamente uma redução do número de clientes depois de um pico atingido no 3º trimestre de 2009.

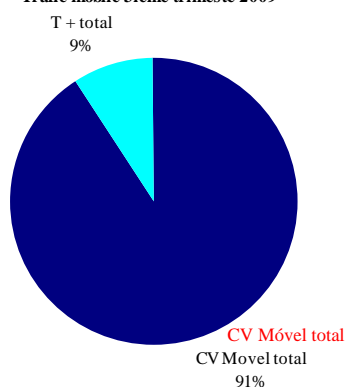
**Figura 11: Evolução das bases de clientes**



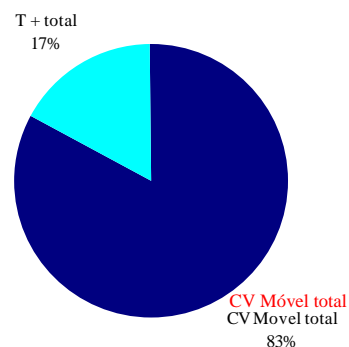
A ANAC terá, portanto, por base os valores do 3º trimestre para estudar as quotas de mercado de cada operador, em termos de tráfego e de receitas.

**Figura 12: Respectiva quota de mercado dos operadores**

**Tráfego rede móvel 3º trimestre de 2009**  
Trafic mobile 3ième trimestre 2009



**Receitas 3º trimestre de 2009**  
Revenus 3ième trimestre 2009



Seja em termos de volume de tráfego, seja em termos de receitas, a CVMóvel domina largamente o mercado com designadamente 91 % dos tráfegos e 83 % dos resultados gerados pelo tráfego das comunicações móveis nacionais.

**Tabela 6: Posicionamento dos operadores no mercado de comunicação de voz móvel**

	Quota de mercado (qdm) em termos de tráfego				Quota de mercado (qdm) em termos de receitas			
	qdm< 25%	25 % < qdm< 40%	40% < qdm< 50%	qdm > 50%	qdm< 25%	25 % < qdm< 40%	40% < qdm< 50%	qdm > 50%
CVMóvel				√				√
T +	√				√			

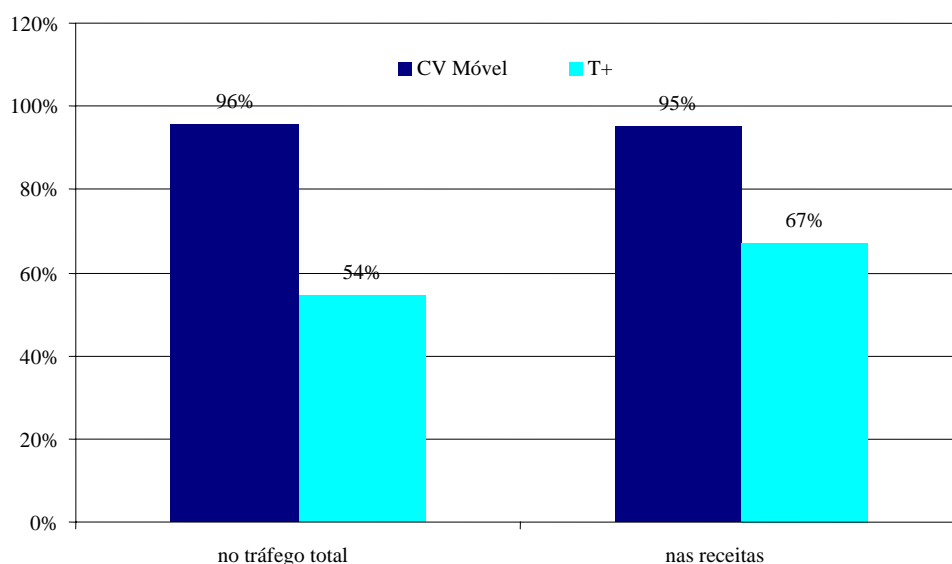
Em termos de quota de mercado e tendo em conta os critérios considerados, a CVMóvel é a única a que possui uma posição dominante no mercado das comunicações móveis nacionais.

### 2.5.2 A capacidade da CVMóvel para actuar de maneira independente no mercado das comunicações móveis nacionais

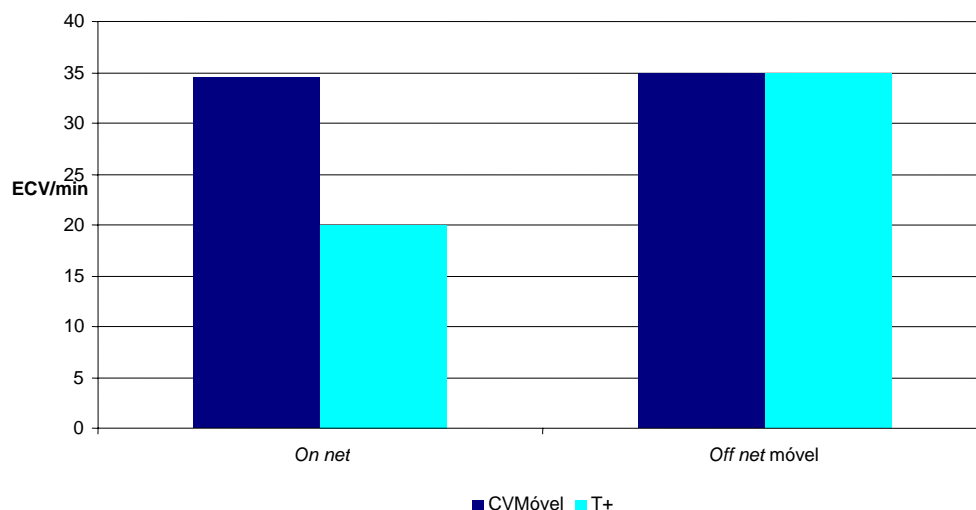
<b>Critério</b>	<b>Relevante</b>	<b>Explicação</b>
A dimensão global da empresa	Sim	A CVMóvel, à escala de Cabo Verde, é uma empresa importante que domina o conjunto do panorama das comunicações electrónicas
O controlo da infra-estrutura	Não	
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Apesar da existência de uma associação de consumidores, esta não dispõe de reais contrapoderes
O acesso aos mercados de capitais	Sim	Por pertencer a um grupo com poder de mercado significativo, a CVMóvel dispõe, à partida, de um acesso facilitado aos mercados de capitais comparando com o seu concorrente
A diversificação dos produtos/serviços	Não	
As economias de escala	Sim	Tendo em conta a sua base de clientes associada à sua anterioridade no mercado, a CV Móvel “amortece” as suas infra-estruturas num número bem superior de clientes
As economias de gama		
A integração vertical	Não	
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Sim	A CVMóvel pode apoiar-se na sua própria rede para além de beneficiar da rede comum com a CVTelecom
A ausência de potencial concorrência	Não	
Barreiras à expansão	Sim	Abuso do efeito de <i>clube</i>
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>6 / 11</b>	<b>Tendo em conta os diferentes critérios, a CVMóvel parece reunir todas as condições para actuar de maneira independente no mercado das comunicações móveis nacionais</b>

A capacidade da CVMóvel para impedir a expansão da concorrência, agindo independentemente desta e dos clientes é ilustrada pela análise comparativa, por um lado, do peso que representa o tráfego *on net* da CVMóvel no tráfego nacional móvel do operador (96 % em termos de tráfego e 95 % em termos de receitas) e, por outro, das tarifas dos operadores.

**Figura 13: Quota do tráfego *on net* no tráfego móvel de cada operador no 3º trimestre de 2009**



**Figura 14: Tarifas da telefonia móvel**



Deste modo, a CV Móvel, apesar de ter tarifas *on net* superiores às da sua concorrente, realiza mais de 95 % das suas receitas no tráfego *on net*, o qual, por si só, representa mais de 95 % do tráfego dos seus clientes. Por conseguinte, a CV Móvel está em condições de actuar independentemente da concorrência e dos seus clientes, sem que tal afecte a sua estrutura de tráfego e de receitas.



### 2.5.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

#### (a) As barreiras estruturais

Todos os operadores implementaram a sua rede e podem oferecer as mesmas ofertas

#### (b) As barreiras jurídicas ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares.

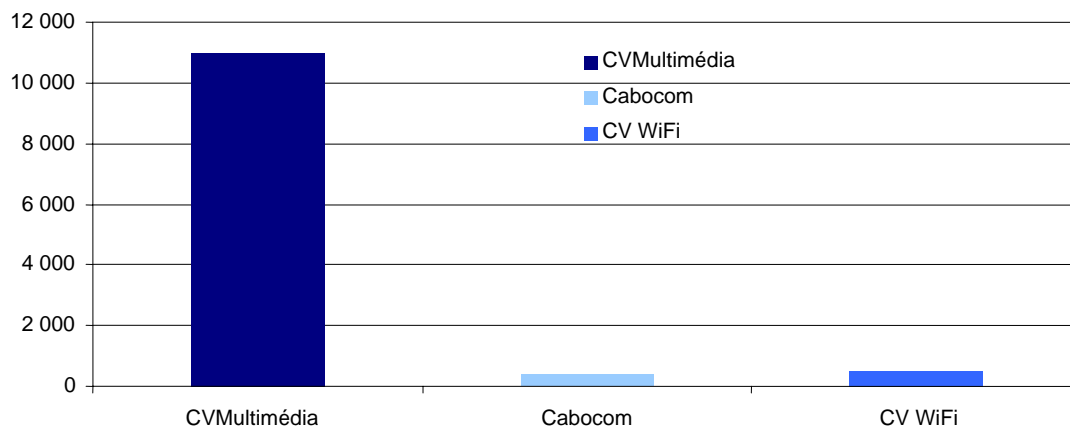
**A CVMóvel ocupa uma posição de domínio no mercado das comunicações móveis, o que lhe permite actuar de maneira independente da concorrência e dos seus clientes. Apesar da ausência de barreiras à entrada, a implementação de uma regulação *ex ante* deste mercado de comunicações móveis nacionais parece ser necessária para permitir o desenvolvimento da T+.**

## 2.6 Identificação dos OPMS no mercado dos serviços de banda larga

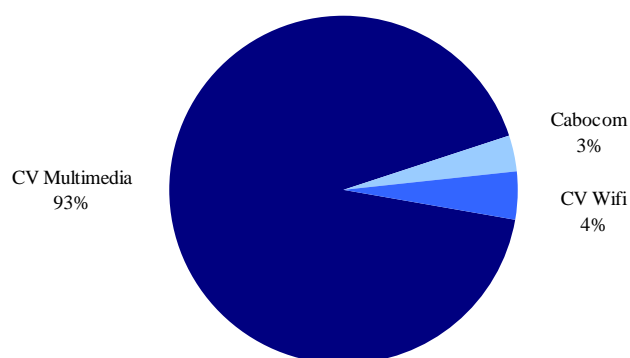
### 2.6.1 A quota de mercado dos operadores

Estão presentes vários operadores neste mercado, cujos três principais são: CVMultimédia, CVWifi e Cabocom.

**Figura 15: Número de assinantes de serviços de banda larga**



**Figura 16: Quota de mercado dos operadores presentes no mercado de banda larga**



Na ausência de informações sobre o volume de negócios da CVMultimédia, é impossível levar a cabo a comparação nesse indicador. Todavia, é mais que provável que as receitas da CVMultimédia representem uma quota equivalente àquela observada em termos de assinantes.

**Quadro 7: Posicionamento dos operadores no mercado de banda larga**

	Quota de mercado (qdm) em termos de assinantes				Quota de mercado (qdm) em termos de receitas			
	qdm < 25 %	25 % < qdm < 40 %	40 % < qdm < 50 %	qdm > 50 %	qdm < 25 %	25 % < qdm < 40 %	40 % < qdm < 50 %	qdm > 50 %
CVMultimédia				√				
Cabocom	√				A aguardar os dados ANAC			
CV Wifi	√							

A CVMultimédia aparece, assim, como “ultra-dominante” no mercado de acesso à banda larga.

## 2.6.2 A capacidade da CVMultimédia para actuar de maneira independente no mercado da banda larga

Critério	Relevante	Explicações
A dimensão global da empresa	Sim	A CVMultimédia, à escala de Cabo Verde, é uma empresa importante que domina o conjunto do panorama da Internet.
O controlo da infra-estrutura	Sim	Por pertencer ao grupo CVTelecom, a CVMultimédia dispõe de um acesso privilegiado às linhas de assinante.
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Apesar da existência de uma associação de consumidores, esta não dispõe de reais contrapoderes.
O acesso aos mercados de capitais	Sim	Por pertencer a um grupo com poder de mercado significativo, a CV Multimédia dispõe, à partida, de um acesso facilitado aos mercados de capitais, comparativamente à concorrência.
A diversificação de produtos/serviços	Sim	A CVMultimédia aproveita o facto de pertencer ao grupo CVTelecom para fazer ofertas <i>bundles</i> (conjuntas).
As economias de escala	Sim	Sim, comparativamente à concorrência, a CV Multimédia beneficia de economias de escala.
As economias de gama		
A integração vertical	Não	
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Sim	A CVMultimédia pode apoiar-se na rede da CV Telecom.
A ausência de potencial concorrência	Não	
Barreiras à expansão	Sim	CVMultimédia, por causa da sua política tarifária, trava a expansão do mercado (ver abaixo).
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>8 / 12</b>	<b>A CVMultimédia, segundo os diferentes critérios, parece estar em condições de actuar de forma independente no mercado de banda larga.</b>

### Observação sobre a política tarifária imposta pela CVMultimédia

Na Europa, tal como no resto do mundo, o desenvolvimento maciço da banda larga foi permitido pela generalização das ofertas de acesso ilimitado, independentes do tráfego do utilizador. Por impor ofertas sem preço fixo, pode considerar-se que a CVMultimédia coloca entraves ao desenvolvimento do mercado.

### 2.6.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

#### (a) as barreiras estruturais

Na ausência de oferta separada, a CVMultimédia é a única a ter acesso à infra-estrutura de acesso (lacete local), o que lhe permite cobrir todo o território. A concorrência desenvolveu infra-estruturas alternativas sem fios, mas que não permitem cobrir todo o território. Por conseguinte, há uma barreira à entrada no mercado de banda larga dominado pela CVMultimédia.

#### (b) as barreiras jurídicas ou regulamentares

A ausência da oferta separada ou da oferta grossista do tipo *bitstream*, aliada à ausência de licenças de dados móveis de terceira ou quarta geração, constitui uma barreira regulamentar à entrada e/ou ao desenvolvimento de concorrência no mercado de banda larga.

**A CVMultimédia ocupa uma posição de domínio no mercado de banda larga, o que lhe permite actuar de maneira independente face à concorrência e aos seus clientes. Este aspecto, aliado à existência de barreiras à entrada, tanto a nível estrutural como regulamentar, faz com que a CVMultimédia seja designada como um operador com poder de mercado significativo no mercado de banda larga.**

## 2.7 As linhas alugadas às empresas

### 2.7.1 Quota de mercado dos operadores

Nesse mercado, apenas a CVTelecom está em condições de ter uma oferta comercial direccionada para as empresas.

Em consequência, a CVTelecom ocupa uma posição de domínio no mercado das linhas alugadas às empresas.

### 2.7.2 A capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente no mercado das linhas alugadas às empresas

Critério	Relevante	Explicações
A dimensão global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala de Cabo Verde, é uma empresa importante.
O controlo da infra-estrutura	Sim	A CVTelecom dispõe de uma infra-estrutura muito específica, difícil de copiar pela concorrência.
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Os compradores não dispõem de contrapoderes reais, na medida em que apenas a CVTelecom está em condições de lhes fornecer capacidades para tal.
O acesso aos mercados de capitais	Sim	Por pertencer a um grupo com poder de mercado significativo, a CVTelecom dispõe <i>a priori</i> de um acesso facilitado aos mercados de capitais, comparativamente à concorrência.
A diversificação de produtos/serviços	Sim	
As economias de escala	Sim	Sim, a CVTelecom beneficia de economias de escala importantes, devido ao alcance da sua rede.
As economias de gama	Sim	A CVTelecom está em condições de oferecer uma gama diversificada de linhas alugadas, tanto em termos de capacidade como de ligação.
A integração vertical	Sim	Sendo um operador verticalmente integrado, a CVTelecom está em condições de tirar proveito dessa posição.
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Sim	
A ausência de potencial concorrência	Sim	Neste momento, e num futuro próximo, a CVTelecom é e continuará a ser o único operador que dispõe de condições para oferecer serviços de linhas alugadas a empresas.
Barreiras à expansão	Não relevante	
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>10 /11</b>	<b>A CVTelecom, segundo os diferentes critérios, está em condições de actuar de maneira independente no mercado de linhas alugadas a empresas.</b>

### 2.7.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

(a) As barreiras estruturais

Munida de uma infra-estrutura essencial, difícil de copiar pela concorrência, a CVTelecom beneficia de barreiras estruturais substanciais à entrada.

(b) As barreiras jurídicas ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares..

A CVTelecom ocupa uma posição de domínio no mercado das linhas alugadas às empresas, o que lhe permite actuar de maneira independente em relação aos seus clientes. Este aspecto, aliado à existência de barreiras estruturais à entrada, faz com que a CVTelecom seja designada como um operador com poder de mercado significativo no mercado das linhas alugadas às empresas.

## 2.8 Síntese dos operadores declarados com poder de mercado significativo nos mercados de retalho relevantes

Quadro 8: Síntese dos operadores declarados com poder de mercado significativo nos mercados retalhistas

	Operadores declarados com poder de mercado significativo	Número
Acesso fixo analógico	CVTelecom	1
Acesso fixo digital RDIS	CVTelecom	2
Comunicação de voz fixa	CVTelecom	3
Comunicação de voz móvel	CVMóvel	4
Comunicação internacional fixa e móvel	Não aplicável	5
Banda larga com e sem fios	CVMultimédia	6
Ofertas de linhas alugadas às empresas	CVTelecom	7

### **3. ANÁLISE E IDENTIFICAÇÃO DOS OPMS NOS MERCADOS GROSSISTAS RELEVANTES IDENTIFICADOS**

#### **3.1 Terminação na rede fixa da CVTelecom**

##### **3.1.1 A quota de mercado da CVTelecom**

Por definição, a CVTelecom é o único operador presente no mercado da sua terminação de chamadas. De igual forma, a quota de mercado da CV Telecom no mercado de terminação de chamadas na sua rede é de 100%.

Efectivamente, nenhum operador terceiro pode fornecer tal desempenho no seu lugar. A CVTelecom ocupa, como tal, uma posição dominante nesse mercado.

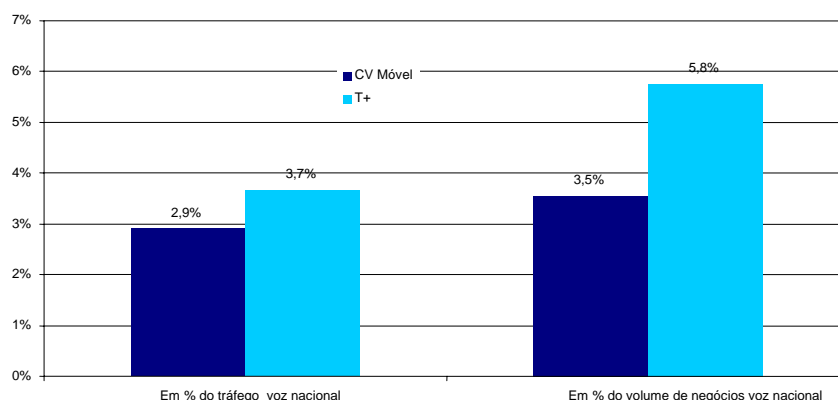
##### **3.1.2 A capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente no mercado da sua terminação fixa**

Entre os critérios que permitem considerar que a CVTelecom pode actuar de maneira independente da concorrência no mercado da sua terminação fixa, só aquele relativo à existência de um potencial contrapoder dos compradores é que merece uma análise aprofundada. Essa noção de contrapoder consiste em avaliar em que medida os compradores de terminação de chamadas (a saber, os outros operadores) têm a capacidade de se opor a uma eventual subida, pela CVTelecom, dos seus preços de terminação de chamadas ou de obrigar esta a baixar os mesmos.

Antes de mais, é necessário constatar que, para a concorrência da CVTelecom, não existe alternativa à compra de terminação de chamadas à CVTelecom para o encaminhamento das comunicações até aos assinantes ligados à sua rede. A sua margem de manobra face a uma subida pela CVTelecom das suas tarifas de terminação de chamadas depende, por conseguinte, da sua capacidade de deixar de comprar terminações de chamadas à CVTelecom e, por conseguinte, deixar de encaminhar as chamadas para a CVTelecom.

Quer seja em termos de volume de tráfego, quer de volume de negócios, as comunicações dos operadores móveis para a CVTelecom representam respectivamente menos de 4 % no caso da CVMóvel e menos de 6 % no caso da T+. Ainda que não seja muito importante, não é certo que um novo operador como a T+ possa dispensar facilmente este volume de negócios.

**Figura 17: Quota de chamadas para a CVTelecom nas chamadas dos assinantes da CVMóvel e da T+**



A ameaça “hipotética” que a T+ possa deixar de encaminhar o tráfego para a CVTelecom, recusando comprar a terminação de chamadas fixas parece, visto isto, pouco credível. Do mesmo modo, a T+ não está em condições de exercer um contrapoder face à CVTelecom no mercado de terminação fixo desta última.

**Por esse motivo, na ausência de um contrapoder no mercado de terminação fixo, considera-se que a CVTelecom exerce um poder significativo no mercado da sua terminação fixa.**

### **3.2 Trânsito na rede fixa**

O mesmo raciocínio aplica-se ao mercado de trânsito fixo na rede da CVTelecom, que é igualmente considerada como exercendo um poder significativo no mercado de trânsito na sua rede fixa.

### **3.3 Terminação na rede da CVMóvel**

#### **3.3.1 A quota de mercado da CVMóvel**

Por definição, a CVMóvel é o único operador presente no mercado da sua terminação de chamadas. De igual forma, a quota de mercado da CVMóvel no mercado de terminação de chamadas na sua rede é de 100 %.

Efectivamente, nenhum operador terceiro pode fornecer tal desempenho no seu lugar. A CVMóvel ocupa, por conseguinte, uma posição dominante nesse mercado.

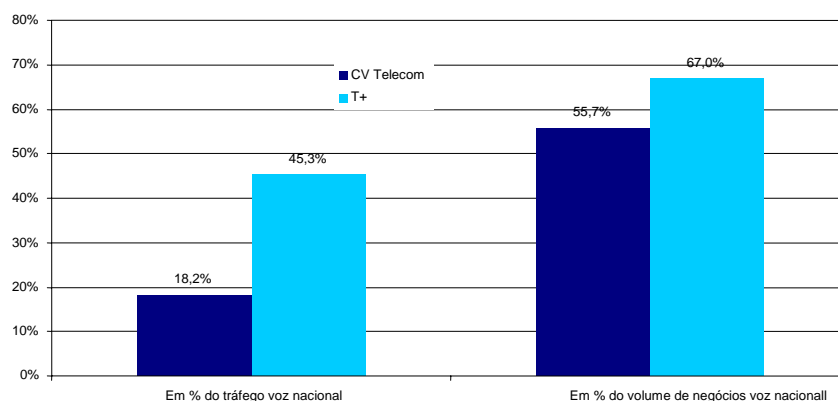
#### **3.3.2 A capacidade da CVMóvel para actuar de maneira independente no mercado da sua terminação**

É utilizado o mesmo raciocínio para analisar a existência de um contrapoder no mercado de terminação fixo.

No caso da terminação na rede da CVMóvel, a ausência de um contrapoder por parte dos outros operadores que compram a terminação da CVMóvel é ainda mais evidente. Efectivamente, as chamadas para a rede da CVMóvel representam 18 % das chamadas a partir da CVTelecom e mais de 45 % para a T+.



**Figura 18: Quota das chamadas para a CV Móvel nas chamadas dos assinantes da CV Telecom e da T+**



Nenhum dos dois operadores alternativos está em condições de exercer qualquer tipo de contrapoder face à CVMóvel no que diz respeito à importância que representa o tráfego para a CVMóvel para os dois outros operadores.

**Por esse motivo, na ausência de um contrapoder no mercado de terminação da CVMóvel, considera-se que a CVMóvel exerce um poder significativo no mercado da sua terminação móvel.**

### **3.4 Terminação na rede da T+**

#### **3.4.1 A quota de mercado da T+**

Por definição, e tal como anteriormente, a T+ é o único operador presente no mercado da sua terminação de chamadas. De igual forma, a quota de mercado da T+ no mercado de terminação de chamadas na sua rede é de 100 %.

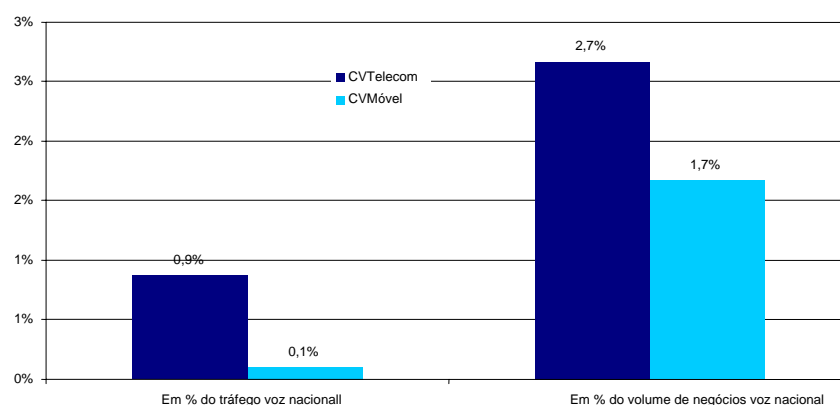
Efectivamente, nenhum operador terceiro pode fornecer tal desempenho no seu lugar. A T+ ocupa, por conseguinte, uma posição dominante nesse mercado.

#### **3.4.2 A capacidade da T+ para actuar de maneira independente no mercado da sua terminação**

Utiliza-se o mesmo raciocínio que foi utilizado para analisar a existência de um contrapoder no mercado da terminação fixa.

Ao contrário dos dois casos anteriores, a situação é muito diferente no caso da T+, o que é facilmente explicado pela dimensão da sua rede.

**Figura 19: Quota das chamadas para a T+ nas chamadas dos assinantes da CV Telecom e da CV Móvel**



Deste modo, as chamadas que levam à compra de terminação de chamadas na rede da T+ representam menos de 1 % em termos de volume para os dois outros operadores. Estes poderiam, por conseguinte, sem grande desagrado para os seus assinantes, recusar comprar terminações de chamada à T+. Pelo contrário, a posição da T+ não lhe permite deixar de estar em condições de garantir aos seus assinantes a recepção de chamadas provenientes de outras redes. A CVTelecom e a CVMóvel estão, como tal, em condições de exercer um contrapoder em relação à T+, impedindo-a efectivamente de actuar independentemente dos seus compradores.

**Assim, a T+ não está em condições de exercer um poder significativo no mercado da sua terminação de chamadas.**

### 3.5 Identificação dos OPMS no mercado das linhas alugadas nacionais intra-ilhas

#### 3.5.1 Quota de mercado dos operadores

Na ausência de dados sobre os volumes de negócios e as quantidades, a ANAC retomará a análise efectuada para delimitar os mercados relevantes e para observar que, nesse mercado, a CVTelecom é a única que está em condições de ter uma oferta comercial direccionada aos outros operadores e estes últimos, ainda que dispondo ou podendo dispor de capacidade de transmissão, não estão em condições de o comercializar.

Por esse motivo, a CVTelecom ocupa uma posição dominante no mercado das linhas alugadas intra-ilhas.

### 3.5.2 A capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente no mercado das linhas alugadas intra-ilhas

Critério	Relevante	Explicações
A dimensão global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala nacional, é uma empresa importante.
O controlo da infra-estrutura	Sim	A CVTelecom dispõe de uma infra-estrutura muito específica, difícil de duplicar pela concorrência.
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Os outros operadores não dispõem de contrapoderes reais, na medida em que apenas a CVTelecom está em condições de lhes fornecer capacidades para tal. O único cliente a dispor de um algum contrapoder seria a Nosi.
O acesso ao mercado de capitais	Sim	Por pertencer a um grupo com poder de mercado significativo, a CVTelecom dispõe <i>a priori</i> de um acesso facilitado aos mercados de capitais, comparativamente à concorrência.
A diversificação de produtos/serviços	Sim	
As economias de escala	Sim	Sim, a CVTelecom beneficia de economias de escala importantes, devido ao alcance da sua rede comparativamente à concorrência.
As economias de gama	Sim	A CVTelecom está em condições de oferecer uma gama diversificada de linhas alugadas, tanto em termos de capacidade como de ligação.
A integração vertical	Não relevante	
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Não relevante	
A ausência de potencial concorrência	Sim	Neste momento, e num futuro próximo, a CVTelecom é e continuará a ser o único operador que está em condições de oferecer serviços de linhas alugadas a outros operadores.
Barreiras à expansão	Não relevante	
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>8 /9</b>	<b>A CVTelecom, segundo os diferentes critérios, parece estar em condições de actuar de maneira independente no mercado de linhas alugadas intra-ilhas.</b>

### 3.5.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

(a) As barreiras estruturais

Munida de uma infra-estrutura essencial, difícil de duplicar pela concorrência, a CVTelecom beneficia de barreiras estruturais significativas à entrada.

(b) As barreiras jurídicas ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares..

A CVTelecom ocupa uma posição de domínio no mercado das linhas alugadas intra-ilhas, o que lhe permite agir de forma independente da concorrência e dos seus clientes. Este aspecto, aliado à existência de barreiras estruturais à entrada, faz com que a CVTelecom seja designada como um operador com poder de mercado significativo no mercado de linhas alugadas intra-ilhas.

### **3.6 Identificação dos OPMS no mercado das linhas alugadas nacionais inter-ilhas**

#### **3.6.1 Quota de mercado dos operadores**

Na ausência de dados sobre o volume de negócios e as quantidades, a ANAC retomará a análise efectuada para delimitar os mercados relevantes e para observar que a CVTelecom é a única que está presente nesse mercado.

Por esse motivo, a CVTelecom ocupa uma posição dominante no mercado das linhas alugadas inter-ilhas.

### 3.6.2 Capacidade da CVTelecom para actuar de maneira independente no mercado de linhas alugadas inter-ilhas

Critério	Relevante	Explicações
A dimensão global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala de nacional, é uma empresa importante.
O controlo da infra-estrutura	Sim	A CVTelecom dispõe de uma infra-estrutura única, difícil de duplicar pela concorrência.
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Os outros operadores não dispõem de contrapoderes reais, na medida em que apenas a CVTelecom está em condições de lhes fornecer capacidades para tal.
O acesso ao mercado de capitais	Sim	Por pertencer a um grupo com poder de mercado significativo, a CVTelecom dispõe <i>a priori</i> de um acesso facilitado aos mercados de capitais, comparativamente à concorrência.
A diversificação de produtos/serviços	Não relevante	
As economias de escala	Sim	A CVTelecom beneficia de economias de escala importantes, devido ao alcance da sua rede comparativamente à concorrência.
As economias de gama	Não relevante	
A integração vertical	Não relevante	
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Não relevante	
A ausência de potencial concorrência	Sim	Neste momento, e num futuro próximo, a CVTelecom é e continuará a ser o único operador que está em condições de oferecer serviços de linhas alugadas a outros operadores.
Barreiras à expansão	Não relevante	
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>8 /9</b>	<b>A CVTelecom, segundo os diferentes critérios, parece estar em condições de actuar de maneira independente no mercado das linhas alugadas inter-ilhas.</b>

### 3.6.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

(a) As barreiras estruturais

Munida de uma infra-estrutura essencial, difícil de copiar pela concorrência, a CVTelecom beneficia de barreiras estruturais significativas à entrada.

(b) As barreiras jurídicas ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares.

A CVTelecom ocupa uma posição de domínio no mercado das linhas alugadas inter-ilhas, o que lhe permite actuar de maneira independente dos seus clientes. Este aspecto, aliado à existência de barreiras estruturais à entrada, faz com que a CVTelecom seja designada como um operador com poder de mercado significativo no mercado de linhas alugadas inter-ilhas.

### **3.7 Identificação dos OPMS no mercado de linhas alugadas internacionais**

#### **3.7.1 Quota de mercado dos operadores**

O único acesso no segmento internacional, excepto as linhas VSat, é aquele que é permitido pelo cabo WAC. O acesso a esse cabo só pode ser efectuado através das instalações da CVTelecom que ocupa, por conseguinte, uma posição de monopólio efectivo no mercado de linhas alugadas internacionais. Por esse motivo, a CVTelecom ocupa uma posição dominante no mercado de linhas alugadas internacionais.

### 3.7.2 A capacidade da CVTelecom para agir de forma autónoma no mercado de linhas alugadas internacionais

Critério	Relevante	Explicações
A dimensão global da empresa	Sim	A CVTelecom, à escala nacional, é uma empresa importante.
O controlo da infra-estrutura	Sim	A CVTelecom dispõe de uma infra-estrutura única, difícil de duplicar pela concorrência.
Os avanços ou a superioridade tecnológicos	Não	
A falta ou a fraca presença de um contrapoder dos compradores	Sim	Os outros operadores não dispõem de contrapoderes reais, na medida em que apenas a CVTelecom está em condições de lhes fornecer capacidades para tal. A única alternativa possível para os outros operadores é passar por terminais VSat que não permitem a mesma qualidade de serviço (por exemplo: problema do tempo de espera para um FSI (Fornecedor serviços internet) que deseja oferecer VoIP) e colocam sobretudo a largura de banda (Mb) a um preço muito superior ao que poderia ser esperado por um operador para um acesso por cabo.
O acesso ao mercado de capitais	Sim	Por pertencer a um grupo com poder de mercado significativo, a CVTelecom dispõe <i>a priori</i> de um acesso facilitado aos mercados de capitais, comparativamente à concorrência.
A diversificação de produtos/serviços	Não relevante	
As economias de escala	Sim	A CVTelecom beneficia de economias de escala importantes, devido por pertencer ao Grupo Portugal Telecom.
As economias de gama	Não relevante	
A integração vertical	Não relevante	
A existência de uma rede de distribuição e de venda bastante desenvolvida	Não relevante	
A ausência de potencial concorrência	Sim	Neste momento, e num futuro próximo, a CVTelecom é e continuará a ser o único operador que está em condições de oferecer serviços de linhas alugadas internacionais a outros operadores.
Barreiras à expansão	Sim	Por causa do seu monopólio efectivo, a CVTelecom está em condições de reprimir o desenvolvimento do mercado de banda larga, porque o custo de acesso à largura de banda internacional é muito elevado.
<b>Número de critérios relevantes</b>	<b>8 /9</b>	<b>A CVTelecom, segundo os diferentes critérios, parece estar em condições para actuar de maneira independente no mercado de linhas alugadas internacionais.</b>

### 3.7.3 Avaliação da importância das barreiras à entrada

(a) As barreiras estruturais

Munida de uma infra-estrutura essencial, difícil de copiar pela concorrência, a CVTelecom beneficia de barreiras estruturais significativas à entrada.

(b) As barreiras jurídicas ou regulamentares

Não existem quaisquer barreiras jurídicas ou regulamentares.

**A CVTelecom ocupa uma posição de domínio no mercado das linhas alugadas internacionais, o que lhe permite actuar de maneira independente dos seus clientes. Este aspecto, aliado à existência de barreiras estruturais, faz com que a CVTelecom seja designada como um operador com poder de mercado significativo no mercado das linhas alugadas internacionais.**

### 3.8 Identificação dos OPMS no mercado de fornecimento de acesso à banda larga

Conforme detalhado na análise do mercado de fornecimento de acesso à banda larga, este mercado é actualmente um mercado fictício. A CVTelecom é o único operador que detém as infra-estruturas essenciais necessárias ao fornecimento da oferta grossista de acesso DSL e ocupa, por conseguinte, uma posição dominante.

**Munida de uma infra-estrutura essencial difícil de copiar, a curto prazo, pela concorrência e estando em condições para actuar de forma independente da concorrência que não dispõe de qualquer contrapoder, considera-se que a CV Telecom tem um poder de mercado significativo no mercado de fornecimento grossista de acesso à banda larga.**

### 3.9 Identificação dos OPMS no mercado do fornecimento de acesso ao lacete local

Conforme detalhado na análise do mercado de fornecimento de acesso ao lacete local, este mercado é actualmente um mercado fictício. A CVTelecom é o único operador que detém as infra-estruturas essenciais necessárias ao fornecimento da oferta grossista de acesso ao lacete local e ocupa, por conseguinte, uma posição dominante.

**Munida de uma infra-estrutura essencial difícil de copiar, a curto prazo, pela concorrência e estando em condições para actuar de maneira independente da concorrência que não dispõe de qualquer contrapoder, considera-se que a CVTelecom tem um poder de mercado significativo no mercado de fornecimento grossista de acesso ao lacete local.**



### 3.10 Identificação dos OPMS no mercado de acesso às infra-estruturas internacionais

Conforme detalhado na análise do mercado de acesso às infra-estruturas internacionais, a CVTelecom é o único operador presente nesse mercado e ocupa, por conseguinte, uma posição dominante.

**Munida de uma infra-estrutura essencial difícil de copiar, a curto prazo, pela concorrência e estando em condições para actuar de maneira independente da concorrência que não dispõe de qualquer contrapoder, considera-se que a CVTelecom tem um poder de mercado significativo no mercado das infra-estruturas internacionais.**

### 3.11 Síntese dos OPMS nos mercados grossistas relevantes

Quadro 9: Síntese dos OPMS nos mercados grossistas

	Operadores declarados com poder de mercado significativo	Número
Terminação na rede da CVTelecom	CVTelecom	1
Terminação na rede da CVMóvel	CVMóvel	2
Terminação na rede da T+	Nenhum	3
Trânsito na rede fixa	CVTelecom	4
Linhas alugadas inter-ilhas	CVTelecom	5
Linhas alugadas intra-ilhas	CVTelecom	6
Linhas alugadas internacionais	CVTelecom	7
Fornecimento de acesso à banda larga	CVTelecom	8
Fornecimento de acesso ao lacete local	CVTelecom	9
Fornecimento de acesso às infra-estruturas internacionais	CVTelecom	10

---

### **PARTE III. RECOMENDAÇÕES DE REGULAÇÃO**

Na sequência da análise dos mercados levada a cabo e da identificação dos OPMS nesses mercados, parece claro que:

- A CVTelecom dispõe de um poder de mercado significativo em 4 dos 7 mercados relevantes;
- A CVTelecom dispõe de um poder de mercado significativo em 8 dos 9 mercados grossistas relevantes;
- A CVMóvel dispõe de um poder de mercado significativo num mercado grossista e num mercado retalhista;
- A CVMultimédia dispõe de um poder de mercado significativo no mercado de banda larga com e sem fios.

Face a este quadro, a ANAC sugere que sejam impostas certas obrigações aos OPMS, as quais facilitarão assim as relações entre os operadores existentes e poderão igualmente facilitar a entrada de recém-chegados nos mercados.

No caso em que acções de regulação previstas na presente consulta sobre os mercados grossistas não permitam dar resposta aos objectivos prosseguidos pela ANAC em conformidade com a legislação, a ANAC poderá, nesse caso, decidir impor obrigações complementares sobre os mercados de retalho aos OPMS, na sequência de um novo processo de consulta pública.

### **3.12 A regulação da interligação**

Nos termos do Decreto-Legislativo n.º 7/2005, compete OPMS no mercado da sua terminação publicar uma oferta de referência em matéria de acesso e de interligação, a qual será submetida à aprovação da ANAC.

A obrigação de publicar essas ofertas deverá respeitar as obrigações que se seguem:

- Princípio de não discriminação, isto é, obrigação de praticar as mesmas condições quer no que se refere a terceiros, quer a filiais do operador;
- Obrigação de responder favoravelmente aos pedidos razoáveis de terceiros;
- Obrigação de orientar as tarifas de interligação para os custos. Esta acção sobre as tarifas de interligação deverá resultar numa descida das tarifas retalhistas;
- Obrigação de aplicar uma contabilidade analítica de modo a permitir controlar as contas dos operadores.

Convém lembrar que estas obrigações são impostas a qualquer operador em posição dominante nos termos da legislação complementar relativa ao acesso e à interligação adoptada no âmbito da CEDEAO.

**3.13 A publicação de ofertas de referência de linhas alugadas aos operadores e às empresas**

Caberá ao operador declarado com poder de mercado no mercado das linhas alugadas publicar uma oferta de referência em termos de linhas alugadas.

Convém frisar que a publicação de uma oferta de linha alugada é uma obrigação imposta a qualquer operador em posição dominante nos termos dos artigos 79.º e 80.º do Decreto Legislativo n.º 7/2005.

Tal como acontece com a interligação, à obrigação de publicar as ofertas em causa junta-se o cumprimento do princípio de não discriminação, a obrigação de responder favoravelmente aos pedidos razoáveis por parte de terceiros, a orientação das tarifas direccionada para os custos bem como a aplicação de uma contabilidade analítica.

**3.14 A oferta de acesso desagregado ao lacete local e a implementação de ofertas grossistas do tipo *Bit stream***

**(a) Oferta separada**

A publicação de uma oferta de acesso desagregado é parte integrante das obrigações podendo ser impostas aos operadores em posição dominante nos termos do artigo 66º do Decreto-Legislativo nº7/2005.

Tal como acontece com a interligação, à obrigação de publicar essas ofertas deverá ser acompanhada do cumprimento do princípio de não discriminação, a obrigação de responder favoravelmente aos pedidos razoáveis por parte de terceiros, a orientação das tarifas direccionada para os custos, bem como a aplicação de uma contabilidade analítica.

**(b) Oferta de *Bit stream***

A implementação de ofertas de *bit stream* pela CVTelecom é uma solução imposta nos termos da dominação desse operador no mercado das ofertas grossistas DSL.

O termo *bit stream* é utilizado designadamente pelas instâncias europeias, para designar um modo de acesso à banda larga dos operadores históricos. A oferta de *bitstream* compreende uma dupla prestação:

- Uma prestação de acesso DSL ao cliente final,
- Uma prestação de transporte dos fluxos entre esse acesso e a rede do terceiro operador (ATM, IP, Gigabit Ethernet...).

A oferta de *bit stream* permite que os operadores alternativos ofereçam serviços DSL, utilizando quer o par de fios de cobre que vai até às instalações do cliente e a porta DSLAM na qual é ligada essa parte, quer uma parte da rede do operador histórico. Só os *modems* instalados nas instalações do cliente é que pertencem ao operador alternativo. Visto isto, o operador alternativo poderá oferecer soluções de ponta a ponta (para todo o “trajecto”) em todo o lado onde o operador oferecer serviços DSL. Deverá ligar a sua própria rede à rede do operador histórico a nível regional ou nacional. A oferta de *bit stream* não supõe o acesso físico dos operadores alternativos à linha de assinante.

Tal como acontece com a interligação, a obrigação de publicar essas ofertas deverá ser acompanhada do cumprimento do princípio de não discriminação, a obrigação de responder favoravelmente aos pedidos razoáveis por parte de terceiros, a orientação das tarifas direccionada para os custos, bem como a aplicação de uma contabilidade analítica.

### **3.15    A pré-selecção**

Ao abrigo do artigo 81.º do Decreto Legislativo n.º 7/2005, a selecção/pré-selecção faz parte integrante das obrigações impostas aos operadores em posição dominante no mercado da telefonia fixa, pelo que cabe a este apresentar uma oferta de pré-selecção aos seus concorrentes.

### **3.16    A publicação de uma oferta de referência para o acesso às infra-estruturas internacionais**

Nos termos do Decreto Legislativo n.º 7/2005, compete aos OPMS publicar uma oferta de referência em matéria de acesso, sujeita à aprovação da ANAC.

A esse título, cabe aos OPMS no mercado do acesso às infra-estruturas internacionais publicar uma oferta de referência para o acesso às infra-estruturas em questão.

A obrigação de publicar essa oferta será acompanhada do cumprimento das obrigações que se seguem:

- Princípio de não discriminação, isto é, obrigação de praticar as mesmas condições quer no que se refere a terceiros, quer a filiais do operador;
- Obrigação de responder favoravelmente aos pedidos razoáveis de terceiros;
- Obrigação de orientar as tarifas de interligação para os custos. Esta acção sobre as tarifas de interligação deverá resultar numa descida das tarifas de retalho;
- Obrigação de aplicar uma contabilidade analítica de modo a permitir controlar as contas dos operadores.

\*\*\*