arme
Agência
Reguladora
Multissectorial da Economia

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

DELIBERAÇÃO Nº 41 /CA/2020
de 20 de novembro

Decisão sobre a definição de mercados relevantes de produtos e serviços do setor comunicações electrónicas e identificação das empresas que têm Poder de Mercado Significativo nos mercados relevantes

Enquadramento

Nos termos dos artigos 55º, 56º e 57º do Decreto - Legislativo n.º 7/2005, de 24 de Novembro, alterado pelo Decreto-Legislativo nº 2/2014, de 13 de Outubro (doravante Decreto-Legislativo n.º 7/2005) compete à Autoridade Reguladora Nacional (ARN), definir e analisar os mercados relevantes e identificar empresas as com poder de mercado significativo. De acordo artigos 63º e seguintes do mesmo diploma, cabe à ARN estabelecer as obrigações específicas a ser impostas às empresas com poder de mercado significativo.

O artigo 7º do Decreto - Legislativo nº 7/2005, consagra que a ARN deve submeter à consulta pública os projetos de medidas de regulação com impacto significativo nos mercados relevantes, dando às partes interessadas a possibilidade de apresentar os seus comentários.

No âmbito da revisão da análise de mercados e de imposições de obrigações às empresas com Poder de Mercado Significativo (PMS), a então Agência Nacional das Comunicações, (ANAC), deu início, em junho de 2018, ao processo de consulta pública submetendo à apreciação dos interessados, o documento de definição, análise de mercados e avaliação das posições dominantes no mercado das comunicações eletrónicas em Cabo Verde.

Contudo, durante o processo de revisão acima referenciado, foi extinta a ANAC e criada a Agência Reguladora Multissectorial da Economia, ARME, através do Decreto-Lei n.º 50/2018, de 20 de setembro, que assumiu as competências de Autoridade Nacional das Comunicações.

A ARME, no cumprimento do estatuído no artigo 10º do Decreto-Lei n.º 50/2018, que aprova os seus Estatutos, retomou o processo iniciado pela extinta ANAC e deu continuidade na fase em que este tinha ficado suspenso.

A definição dos mercados relevantes de produtos e serviços de comunicações eletrónicas, bem como a identificação dos operadores com poder de mercado nesses mercados relevantes constituem medidas necessárias que permitem atingir os objetivos preconizados pela ARME, na qualidade de Autoridade Reguladora Nacional.

Telf.: (+238) 260 44 00/01/02/03
Fax: (+238) 261 30 69
Endereço: Chã d'Areia - Praia – Cabo Verde
CP: nº 892
E-mail: info@arme.cv
Site: www.arme.cv

Consulta Pública

Regendo-se pelos princípios da abertura e da transparência, os quais estão concretizados na alinea d) do artigo 4º do regime juridico das entidades reguladoras independentes nos sectores económico e financeiro, aprovado pela Lei n.º 14/VII/2012, de 11 de junho, alterado pela Lei nº 103/VIII/2016, de 6 de janeiro, no artigo 7º do Decreto- Legislativo nº 18/97, de 10 de Novembro, e cumprindo com o disposto no artigo 7º do Decreto-Legislativo nº 7/2005, de 28 de Novembro, alterado pelo Decreto-Legislativo nº 2/2014, de 13 de Outubro, e na Deliberação n.º 01/2006, de 27 de Novembro, foram promovidos, pela extinta ANAC e pela atual ARME, respetivamente, à consulta dos interessados, os seguinte documentos:

I) O Estudo e Análise de Mercado, por um período de um mês, tendo sido prorrogado a pedido das operadoras por mais seis dias úteis.
II) O Sentido Provável de Decisão, por um período de vinte dias, tendo sido prorrogado, a pedido do GCVT, por mais dez dias.

Assim, considerando:

(i) Os objetivos de regulação dispostos no artigo 5º do Decreto - Legislativo nº 7/2005, de 28 de Novembro, alterado pelo Decreto - Legislativo nº 2/2014, de 13 de Outubro;
(ii) O procedimento geral de consulta previsto no artigo 7º do Decreto - Legislativo nº 7/2005, de 28 de Novembro, alterado pelo Decreto - Legislativo nº 2/2014, de 13 de Outubro;
(iii) Os procedimentos de análise e de definição de mercados estabelecidos no artigo 53º e seguintes do Decreto - Legislativo nº 7/2005, de 28 de Novembro, alterado pelo Decreto - Legislativo nº 2/2014, de 13 de Outubro;
(iv) As atribuições da ARME previstas na alínea a), e) e f) do nº do 12º do Decreto-Lei n.º 50/2018, de 20 de setembro;
(v) Os parâmetros da política de comunicações e informações prevista na Resolução n.º 13/2005, de 25 de Abril;
(vi) O procedimento geral de consulta pública previsto na Deliberação n.º 01/2006, de 27 de novembro de 2006;
(vii) A reação da empresa Unitel T+ ao documento de consulta pública;
(viii) A reação do Grupo GCVT, constituído pelas empresas CVTelecom, S.A. CVMóvel S.A. e CVMultimédia, S.A., que formularam uma resposta conjunta ao documento de consulta pública;
(ix) O Relatório de Consulta Pública publicado em 25 de abril de 2019;
(x) O Sentido Provável de Decisão submetido à consulta prévia dos interessados por um período de 20 (vinte), a contar a partir do dia 26 de maio, tendo sido prorrogado o prazo por mais 10 (dez) dias;
(xi) O Relatório de Consulta Prévia do Sentido Provável de Decisão publicado no dia 02 de novembro de 2020.

O Conselho de Administração da ARME, na sua reunião ordinária de 20 de novembro, deliberou o seguinte:

1. Suprimir dos mercados identificados pela Deliberação nº 05/CA/2010, de 23 dezembro, os seguintes: i) **Mercados retalhistas**: Acesso fixo analógico (mercado 1), Acesso fixo digital – RDIS (mercado 2); e Comunicações internacionais fixas e móveis (mercado 5); e ii) **Mercados grossistas**: Mercado de trânsito nacional.

2. Rever a designação do Mercado Banda Larga com fios e sem fios (mercado 6) para Mercado Retalhista de acesso à Internet (mercado 3) e Circuitos alugados às empresas (mercado 7) para Mercado retalhista de circuitos alugados (mercado 4).

3. Passa a integrar o Mercado grossista de circuito alugado nos mercados 5 e 6.

4. Passar a integrar também outros acessos; nomeamente fibra, conduta e postes no Mercado grossista de acesso a infraestruturas físicas que substitui o anterior mercado 9 (Mercado grossista do acesso desagregado no lacete local),

5. Considerar, nos termos da presente Deliberação, 10 (dez) mercados relevantes das comunicações eletrónicas em Cabo Verde, conforme infra indicados:

   5.1 Mercados Retalhistas:

   - Mercado 1 – de acesso e comunicações fixas
   - Mercado 2 - de acesso e comunicações móveis de voz e SMS
   - Mercado 3 - retalhista de acesso à internet
   - Mercado 4 - retalhista de circuitos alugados

   5.2 Mercados grossistas:

   - Mercado 5 - de terminações em redes fixas
   - Mercado 6 - de terminações em redes móveis
   - Mercado 7 - grossista de acesso a infraestruturas físicas
   - Mercado 8 - grossista de acesso em banda larga
   - Mercado 9 - acesso grossista à conectividade internacional
   - Mercado 10 - grossista de circuitos alugados

6. Nos Mercados relevantes acima identificados são **Declarados com PMS**, as seguintes empresas:

   a) **Grupo CVT** - CVTelecom S.A., CVMultimédia S.A. e a CVMóvel S.A, no Mercado 3 - retalhista de acesso à internet;

   b) **Grupo CVT** - CVTelecom S.A. e a CVMultimédia S.A.:

   - Mercado 1 - de acesso e comunicações fixas;
   - Mercado 7 - grossista de acesso a infraestruturas físicas
   - Mercado 8 - grossista de acesso em banda larga;
   - Mercado 9 - acesso grossista à conectividade internacional.

   c) **Grupo CVT** - CVTelecom S.A.:

   - Mercado 4 – retalhista de circuitos alugados;

- Mercado 5 – de terminações em redes fixas;
- Mercado 10 – grossista de circuitos alugados.

d) **Grupo CVT** - CVMóvel, S.A.:

- Mercado 2 – de acesso de comunicações voz e SMS;
- Mercado 6 – de terminações em redes móveis.

e) **Grupo CVT** - CVMultimédia, S.A. no Mercado 5 – terminações em redes fixas;

f) **A Unitel T+**:

- Mercado 5 – de terminações em redes fixas;
- Mercado 6 – de terminações em redes móveis.

7. A Definição dos Mercados Relevantes e a Identificação das empresas com Poder de Mercado Significativo são feitas nos exatos termos constantes no documento em anexo, que faz parte integrante da presente Deliberação.

A presente Deliberação entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação.

Feita na cidade da Praia, aos 20 dias de novembro do ano de 2020.

O Conselho de Administração,

Agência Reguladora Multissectorial da Economia

Isaías Barreto da Rosa	Almerindo Fonseca	João Almeida Gomes
Presidente	Administrador	Administrador

ANEXO

DEFINIÇÃO DE MERCADOS RELEVANTES

I. PARTE A

Introdução e Enquadramento

I

Definição e análise dos mercados relevantes e identificação dos operadores com poder de mercado significativo

Compete à ARN definir os mercados relevantes, incluindo os mercados geográficos relevantes, em conformidade com os princípios do direito da concorrência e com as recomendações das organizações internacionais de telecomunicações (artigo 55.º do Decreto-Legislativo n.º 7/2005, alterado pelo Decreto-Legislativo n.º 2/2014, de 13 de Outubro).

Após a definição dos mercados considerados relevantes, a ARN deverá avaliar se cada mercado definido é ou não concorrencial.

Nos termos do art. 56.º do Decreto-Legislativo, sempre que entenda ser justificável, a ARN pode impor, manter ou alterar as restrições regulamentares específicas adaptadas às empresas com poder de mercado significativo (artigo 56.º do Decreto - Legislativo n. 7/2005).

Caso a ARN conclua que um mercado é efetivamente concorrencial deve abster-se de impor qualquer obrigação regulamentar específica e, se estas existirem, deve suprimi-las.

Caso a ARN determine que o mercado relevante não é efetivamente concorrencial compete-lhe impor às empresas com poder de mercado significativo (adiante PMS) nesse mercado as obrigações regulamentares específicas adequadas ou manter ou alterar essas obrigações, caso já existam.

O procedimento de análise de mercado tem como objetivo investigar a existência de concorrência efetiva. Não existe concorrência efetiva caso seja possível identificar empresas com PMS. Note-se que, de acordo com o nº 2 do art. 6º da Decreto-Lei nº 53/2003, de 24 de Novembro que estabelece o regime de defesa da concorrência, considera-se uma única empresa o conjunto de empresas que embora juridicamente distintas, mantêm entre si laços de interdependência ou subordinação decorrentes dos direitos ou poderes enumerados no nº 2 do art. 9º, nomeadamente:

- Aquisição da totalidade ou parte do capital social:
- Aquisição de direitos de propriedades, de uso ou de fruição sobre a totalidade ou partes de ativos de uma empresa;

– Aquisição de diretos ou celebração de contratos que confiram uma ação preponderante na composição ou nas deliberações dos órgãos de uma empresa.

No Acórdão do TJCE, de 12 de Julho de 1984, Hydrotherm, a noção de empresa *"deve ser entendida como designando uma unidade económica do ponto de vista do objeto do acordo em causa, mesmo que, do ponto de vista jurídico, esta unidade económica seja constituída por várias pessoas físicas ou morais."*

Uma empresa é considerada como detentora do 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 forca económica que lhe permita agir amplamente (numa grande quota de mercado) independentemente dos seus concorrentes, dos clientes e/ou dos consumidores (artigo 57.º do Decreto – Legislativo n.7/2005).

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 fatores que se encontram enumerados no Decreto-Legislativo nº. 7/2005, tais como o nível de desenvolvimento do mercado, a homogeneidade do produto, as estruturas de custos, a falta de inovação técnica e 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 mercado significativo no primeiro.

Utilizando a definição de empresa e de grupo baseada na lei da concorrência, quando uma empresa de um grupo tem PMS, outras do grupo que atuem no mesmo mercado também têm poder de mercado significativo. Não significa isto, no entanto, que as mesmas obrigações específicas tenham que ser impostas a todas as empresas do mesmo grupo.

II
Obrigações específicas das empresas com poder de mercado significativo

1. No Decreto-Legislativo n.º.7/2005 encontram-se elencadas as obrigações específicas para empresas com poder de mercado significativo.

2. Para a imposição dessas obrigações as empresas com PMS, a ARN deve adotar medidas proporcionais aos problemas identificados, tendo em consideração os objetivos da regulação, nomeadamente:

   - A promoção da concorrência;

   - A defesa dos interesses dos utilizadores finais.

3. Em matéria de acesso e de interligação, a ARN tem, designadamente, a faculdade de impor as seguintes obrigações às empresas com poder de mercado significativo (artigos 63.º e seguintes):

- Publicar ofertas de referências em matéria de acesso ou interligação e de acesso ao lacete local;
- Respeitar o princípio de não discriminação, isto é, praticar relativamente às suas 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 atividades 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.

4. A aplicação pela ARN de outras medidas diferentes das suprarreferidas, na área do acesso e da interligação é excecional e deve respeitar o princípio de proporcionalidade (n. 4 do artigo 63.º).

5. No caso específico dos mercados retalhistas, são aplicadas várias medidas às empresas com poder de mercado significativo nesses mercados, nomeadamente:

   – Publicitação de ofertas de circuitos alugados definidos nos termos dos artigos 79.º e 80.º do Decreto - Legislativo;
   – Obrigação das empresas que oferecem serviços telefónicos (rede fixa) acessíveis ao público e com poder de mercado significativo conceder uma oferta de pré-seleção a outros operadores (artigo 81º do Decreto-Legislativo).

A ARN poderá ainda impor outras medidas às empresas com poder de mercado significativo nos mercados em questão, designadamente, controle de preços retalhistas, proibição de práticas de preços *"excessivamente altos", proibir preços predatórios*, proibição ou limitação de entrada no mercado concorrente e impedir a discriminação os utilizadores finais (artigo 82.º do Decreto-Legislativo n.º 7/2005). Contudo, estas medidas apenas são ponderadas nas seguintes condições:

   – Ausência de concorrência;
   – Ineficácia das medidas adotadas em matéria de acesso e de interligação e em matéria de pré-seleção para a promoção da concorrência e dos interesses dos utilizadores finais.

III
Metodologia escolhida para definição de mercados relevantes em Cabo Verde

Princípios

1. O Decreto-Legislativo n.º 7/2005 impõe que a metodologia de análise a ser utilizada pela ARN para a definição de mercados deve ter em conta as 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 à ARN a inspirar-se largamente na metodologia europeia para definir os mercados relevantes e designar os OPMS nos mercados em questão.

2. A análise de mercados impõe que estes sejam delimitados primeiramente do ponto de vista geográfico e posteriormente, em termos de produtos.

Delimitação geográfica de mercados

3. De acordo com a definição adoptada pela CEDEAO e pela Comissão Europeia, que será a mesma utilizada no contexto de Cabo Verde, um mercado relevante em termos geográficos é um "território ao longo do qual as empresas envolvidas na oferta ou procura de produtos ou serviços estão expostas a condições concorrenciais semelhantes ou suficientemente homogéneas e que podem ser distinguidas das áreas vizinhas com condições de concorrência sensivelmente diferentes".

4. 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 que conduzem, na prática, à distinção de uma zona geográfica da outra ou, que determine que o mercado é de dimensão nacional;
   - A política comercial cujo âmbito tende a ser homogéneo num mesmo perímetro geográfico.

Delimitação em termos de produtos

5. De acordo com os princípios enunciados pela CEDEAO e 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 satisfazerem 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 é, para efeitos de análise de mercados de produtos em Cabo Verde, a definição considerada.

6. Mais concretamente, e como recomendam as melhores práticas internacionais, designadamente as diretrizes estabelecidas pela CEDEAO e pela Comissão Europeia, os critérios que fundamentam a delimitação de um mercado relevante para a análise de mercados em Cabo Verde são três:
   - **As características objetivas, o preço e a utilização dos serviços**: estes elementos, referidos pelas diretrizes da CEDEAO e da Comissão Europeia, permitem definir o conjunto dos serviços que podem pertencer a um mesmo mercado;
   - **A substituibilidade 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, da tarifação, das condições de distribuição, dos custos de "migração" de um produto para o outro, etc;
   - **A substituibilidade do lado da oferta**: um produto B pode pertencer ao mesmo mercado que um produto A em caso de substituibilidade 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 deste produto, sem terem de suportar encargos importantes de modificação do respectivo aparelho de produção.

II. PARTE B

I.DELIMITAÇÃO DOS MERCADOS DAS COMUNICAÇÕES ELETRÓNICAS

A Deliberação n°05/CA/2010, de 23 de dezembro, que define mercados relevantes de produtos e serviços de comunicações eletrónicas fixa os perímetros dos mercados retalhistas e grossistas considerados como relevantes.

Na referida Deliberação optou-se por seguir as melhores práticas internacionais, nomeadamente o modelo Europeu para a definição do mercado geográfico ao longo do qual as empresas envolvidas na oferta ou procura de produtos ou serviços estão expostas "a condições concorrenciais semelhantes ou suficientemente homogéneas e que podem ser distinguidas das áreas vizinhas com condições de concorrência sensivelmente diferentes". Assim, foram definidos três critérios para a delimitação geográfica dos mercados das comunicações eletrónicas:

- O território efetivamente abrangido pelas redes;
- A existência de instrumentos de natureza jurídica que conduzem, na prática, a distinção de uma zona geográfica da outra ou que determine que o mercado é de dimensão nacional;
- A política comercial cujo âmbito tende a ser homogéneo num mesmo perímetro geográfico.

1. A DELIMITAÇÃO GEOGRÁFICA DOS MERCADOS

A questão da delimitação geográfica dos mercados, tal como aconteceu com o estudo de 2010, deve ser colocada, para todos os mercados. Com efeito, Cabo Verde é um arquipélago de 9 ilhas habitadas, cujo mercado das comunicações eletrónicas foi dividido em dois conjuntos de ilhas: Barlavento e Sotavento. Se as distâncias entre as ilhas dum mesmo conjunto são relativamente pequenas, a distância entre os dois conjuntos é importante (na ordem dos 200 km) e alguns serviços poderão desenvolver-se unicamente em algumas ilhas levando a uma concorrência diferenciada entre elas.

A análise realizada em 2010 tinha concluído que a delimitação geográfica pertinente era o conjunto do território nacional. A análise conforme anteriormente referido, incidiu nos três critérios habitualmente utilizados e de seguida verificar-se-á, com base nos mesmos critérios, se aquela delimitação continua válida.

A cobertura geográfica das redes dos operadores fixos e móveis está presente em cada uma das ilhas, com uma percentagem acima dos 80% da população. A cobertura a considerar é, portanto, nacional.

A homogeneidade da concorrência e das políticas comerciais: os dois principais operadores não aplicam a diferenciação geográfica das suas tarifas ou das suas ofertas comerciais que são válidas em todo o território.

Nesse sentido, com o presente estudo mantém-se a delimitação geográfica de 2010.

2. DELIMITAÇÃO EM TERMOS DE PRODUTOS

2.1 MERCADOS RETALHISTAS

O estudo de 2010 tinha definido 14 potenciais mercados retalhistas tendo em conta os serviços fornecidos pelos operadores. As análises das caraterísticas objetivas do serviço da substituibilidade da oferta e da substituibilidade da procura levaram à definição de sete mercados retalhistas:

1. Acesso fixo analógico;
2. Acesso fixo digital – RDIS;
3. Comunicações de voz fixas;
4. Comunicações de voz móveis;
5. Comunicações internacionais fixas e móveis;
6. Banda larga com fios e sem fios;
7. Circuitos alugados às empresas.

Com base no atual estudo de mercado decidiu-se (i) em suprimir mercados Acesso fixo analógico (mercado 1), Acesso fixo digital – RDIS (mercado 2); e Comunicações internacionais fixas e móveis (mercado 5); e (ii) rever a designação do mercado Banda Larga com fios e sem fios (mercado 6) e Circuitos alugados às empresas (mercado 7).

Assim sendo, levando em consideração, por um lado, as observações feitas na análise crítica do estudo anterior e, por outro lado, a evolução das ofertas de serviços e os comportamentos dos utilizadores desde 2010, o mercado retalhista ficou definido em quatro mercados:

1. Comunicações de voz fixas;
2. Comunicações de voz móveis;
3. Acesso à internet; e
4. Circuitos alugados.

2.1.1 MERCADO RETALHISTA DE TELEFONIA VOCAL FIXA

2.1.1.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

A Deliberação nº 05/CA/2010, de 23 dezembro, identificou dois mercados retalhistas de telefonia fixa: o do acesso e o das comunicações. O acesso a uma rede telefónica pública inclui os acessos fornecidos através da rede telefónica fixa comutada, tradicional, os quais permitem aos utilizadores receber e fazer chamadas telefónicas.

Entretanto, coloca-se a questão de saber se os acessos a serviços telefónicos com base numa rede ADSL devem ser integrados neste mercado. Estes acessos permitem fornecer um serviço de comunicações de voz gerido pelo operador e permitem também aos utilizadores fazer e receber chamadas telefónicas. Nesse sentido, o argumento a favor da sua inclusão no mercado, parece forte.

No entanto, não se considera que exista substituibilidade de um acesso em banda estreita por um acesso em banda larga. É provável que um utilizador de um acesso tradicional em banda estreita mude para um acesso em banda larga, mas o acesso em banda larga será procurado neste caso sobretudo como uma forma de aceder à internet, sendo o acesso telefónico um serviço basicamente complementar. Para os utilizadores de acesso em banda estreita, com menor interesse no acesso à internet, os acessos em banda larga não seriam substitutos dos acessos em banda estreita. Nesta perspetiva os acessos a serviços telefónicos com base em redes de banda larga, não fazem parte deste mercado.

Os serviços de voz são fornecidos conjuntamente com os serviços de acesso. Havendo mercados grossistas desenvolvidos para originação e trânsito, um utilizador pode escolher um operador para lhe fornecer o acesso e pode também escolher diferentes prestadores de serviço para fazer chamadas telefónicas. No entanto, esta opção não se tem concretizado em Cabo Verde. Um mercado de originação não foi criado por via regulatória e não resultou também da interação entre as empresas. Assim, os utilizadores contratam os serviços de comunicações aos mesmos operadores que lhes fornecem o serviço de acesso.

Neste sentido, os serviços de comunicações de voz e os serviços de acesso em banda estreita devem fazer parte do mesmo mercado. Pode argumentar-se, é certo, que há diferentes serviços de comunicações que não são substitutos entre si. Uma chamada local não é substituta de uma chamada nacional, e nenhuma das duas o é de uma chamada internacional. No entanto, estes serviços são na prática fornecidos conjuntamente por cada operador com base na sua própria rede de acesso. Para o operador isto será vantajoso do ponto de vista tecnológico e comercial. Para o consumidor, ter todas as suas chamadas na rede fixa, com um único operador poupa tempo e custos de contratação com diferentes operadores. As complementaridades tecnológicas e comerciais entre as diferentes chamadas apontam para que se considerem todas como parte do mesmo mercado.

Esta linha de raciocínio sugere a definição de um único mercado constituído pelo acesso e pelas comunicações fixas. Exemplificando: se uma empresa que controla todos os acessos efetuasse um aumento de preços nas chamadas locais, os seus clientes não se poderiam deslocar para um outro prestador de serviços de voz, na ausência de mercados grossistas de originação de chamadas.

Em síntese, temos um único mercado de comunicações fixas, integrando um serviço de acesso e os diferentes serviços de comunicações de voz.

Na sua Deliberação nº05/CA/2010, de 23 de dezembro, a ANAC considerou que as comunicações internacionais de saída faziam parte de um mercado diferente que agregava as comunicações fixas e as comunicações móveis internacionais de saída.

Assim, foi importante analisar se as comunicações internacionais de saída deviam continuar a ser consideradas como um mercado separado, mercado esse que, a manter-se o sentido de decisão da ARN integraria as comunicações fixas e as comunicações móveis.

De uma forma geral e, atendendo ao desenvolvimento da convergência fixo-móvel, também foi questionado se fazia sentido manter uma definição de mercado separada, entre comunicações fixas e móveis, como resultava da deliberação da ANAC de Deliberação nº05/CA/2010, de 23 de dezembro, ou se, pelo contrário, devido às transformações no mercado e às perspetivas futuras, os acessos e as comunicações móveis como substitutos dos acessos e das comunicações fixas, não deveriam estar integrados no mesmo mercado.

Em primeiro lugar, começou-se por analisar a substituibilidade fixo-móvel, e depois, o caso particular da integração num mesmo mercado das comunicações internacionais fixas e móveis.

Os serviços de telefonia fixa e de telefonia móvel têm sido, geralmente, considerados como partes de mercados diferentes, porque considera-se que não respondem exatamente às mesmas necessidades. Admite-se, habitualmente, que um acesso móvel tem uma característica adicional - a mobilidade, que um acesso fixo não tem, característica essa muito valorizada pelos utilizadores. Relacionada com esta ideia, é também usual o argumento da **substituibilidade assimétrica,** ou seja: um utilizador substitui um acesso fixo por um móvel na presença de um pequeno aumento, desde que significativo e não transitório, do preço do acesso fixo, mas não substitui o acesso móvel por um fixo na presença de um aumento semelhante do preço de um acesso móvel.

O crescimento do número de utilizadores móveis em todo o lado, combinado com a estagnação ou o declínio de acesso fixos em muitos países, leva naturalmente a que se ponha a hipótese de tratar-se de bens substitutos. Tendo como referência o mercado europeu, um documento de trabalho da Comissão Europeia, considerou que a substituibilidade fixo-móvel poderia ser já mais claramente estabelecida nalguns mercados em que os acessos fixos tivessem caído substancialmente e a penetração móvel fosse superior a 100%[1].

No mercado nacional houve uma queda muito moderada dos acessos fixos, e o crescimento dos acessos móveis foi um facto, com níveis de penetração ultrapassando já os 100%. Assim, há um quadro com algumas semelhanças ao cenário de referência da Comissão Europeia, mas também com algumas diferenças.

[1] *European Commission, Comission Staff Working Document. Explanatory Note Accompanying the document Commission Recommendation, SWD (2914) 298, Brussels, 9.10.2014.*

Os valores das elasticidades da procura dos preços diretos e cruzados são, quando disponíveis, um ponto de partida para analisar, no quadro do teste do monopolista hipotético, se dois serviços estão ou não no mesmo mercado. Na ausência de informação sobre elasticidades, também se pode tentar analisar o mesmo problema a partir das diferenças entre os preços existentes para os serviços em análise e, sobretudo, para a sua correlação ao longo do tempo.

Como referido no mesmo documento da Comissão Europeia, a duração das chamadas pode também ser um indicador adicional para concluir sobre a convergência fixo móvel, bem como a convergência de preços e padrões de comportamento: convergência entre a duração média das chamadas móveis e a duração média das chamadas fixas.

No caso específico dos nossos mercados, a evolução desses indicadores de 2015 a 2019 (primeiro semestre) indica que:

- Há diferenças significativas, no tráfego nacional, entre a receita média por minuto (RMM) no serviço de telefonia móvel (STM) e a receita média por minuto no serviço de telefonia fixa (STF), quer para as empresas do grupo (CVTelecom/CVMóvel) , quer para a Unitel T+;

- Em qualquer um dos operadores (CVT/CVM e Unitel T+) não se observa uma correlação positiva significativa e sistemática entre a receita média por minuto no negócio fixo e a receita média por minuto no negócio móvel, no que diz respeito ao tráfego nacional. Isto verifica-se quando se analisa a correlação entre as receitas médias por minuto fixas e móveis no mesmo mês, ou com desfasamentos de um e de dois meses. (cf. quadro 1);

- Há diferenças significavas entre a duração média das chamadas fixas e a duração média das chamadas móveis;

- Há diferenças significativas no tráfego internacional de saída entre a receita média por minutos, móvel e fixa. Além disto, a correlação entre a receita média por minuto fixa e móvel é fraca (cf. quadro 2).

Quadro 1: Tráfego Nacional

Correlação entre a RMM no STF e no STM		
	CVT/CVM	Unitel T+ Fixa/Móvel
RMM do STF e do STM no mesmo mês	-0,58	0,945
RMM SFT de um mês com RMM STM mês seguinte	-0,69	-0,5
RMM SFT de um mês com RMM STM dois meses depois	0,8	0,4
RMM SFT de um mês com RMM STM do mês anterior	0,54	-0,93
RMM STF de um mês com RMM STM dois meses antes	0,29	0,74

Quadro 2: Tráfego Internacional

Correlação entre RMM da CVT e RMM da CVM	0,50
Correlação entre RMM da Unitel T+ fixa e RMM da Unitel T+ móvel	0,07
RMM da CVT	10,51
RMM da CVM	31,84
RMM da Unitel T+ fixa	22,32
RMM da Unitel T+ móvel	47,84
Duração média das chamadas CVT	2,21
Duração média das chamadas CVM	0,93
Duração média das chamadas Unitel T+ fixo	2,16
Duração média das chamadas Unitel T+ móvel	1,63

Estes argumentos sugerem que é mais adequado manter separados os mercados retalhistas fixos e móveis, pois não se encontram fundamentos, com base na evidência disponível, para que se integrem no mesmo mercado.

Assim, consideram-se as comunicações internacionais de saída originadas nas redes fixas como parte do mercado de comunicações fixas, bem como os acessos a serviços telefónicos com base numa rede ADSL.

2.1.1.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

As redes de acesso e de transmissão exigem investimentos relativamente elevados, e com algumas economias de escala. Os custos irreversíveis (*sunk costs*) nos mercados de comunicações fixas são relativamente elevados, pois uma parte muito importante do investimento é realizado na rede de acesso e uma boa parcela desse investimento não pode ser rentabilizada noutros mercados. Esses custos afundados podem ser entendidos como uma barreira à entrada, com o agravante da dimensão do mercado, contribuindo ambas para dificultar novas entradas.

Este é um fator que certamente contribuiu para explicar que a tecnologia de rede de acesso utilizada pela Unitel T+ seja diferente, baseada na garantia de acesso num local físico, podendo para o efeito ser utilizada uma rede associada aos serviços móveis. No entanto, isso não tem sido suficiente para a redução da concentração no mercado. A queda do número de acessos da CVTelecom tem sido sobretudo compensada por um aumento dos acessos da CVMultimédia, também com uma tecnologia diferente, mas no sentido de ofertas de pacotes de serviços de voz, acesso à internet e televisão.

Por outro lado, de acordo com resultados disponíveis de custeio, o acesso e as comunicações fixas não geram receitas suficientes para cobrir todos os custos que lhes são imputados na versão atual do modelo, incluindo uma remuneração razoável do capital investido.

A menos que haja critérios de amortização e valorização de ativos, assim como de imputação de custos conjuntos e comuns que possam sobrestimar os custos da área de negócio retalhista da CVTelecom, os resultados do custeio poderiam sugerir uma distorção de preços, com origem em eventuais barreiras à entrada. No entanto, não é claro que assim tenha sido, porque a tecnologia de acesso utilizada pela Unitel T+ diverge da CVTelecom.

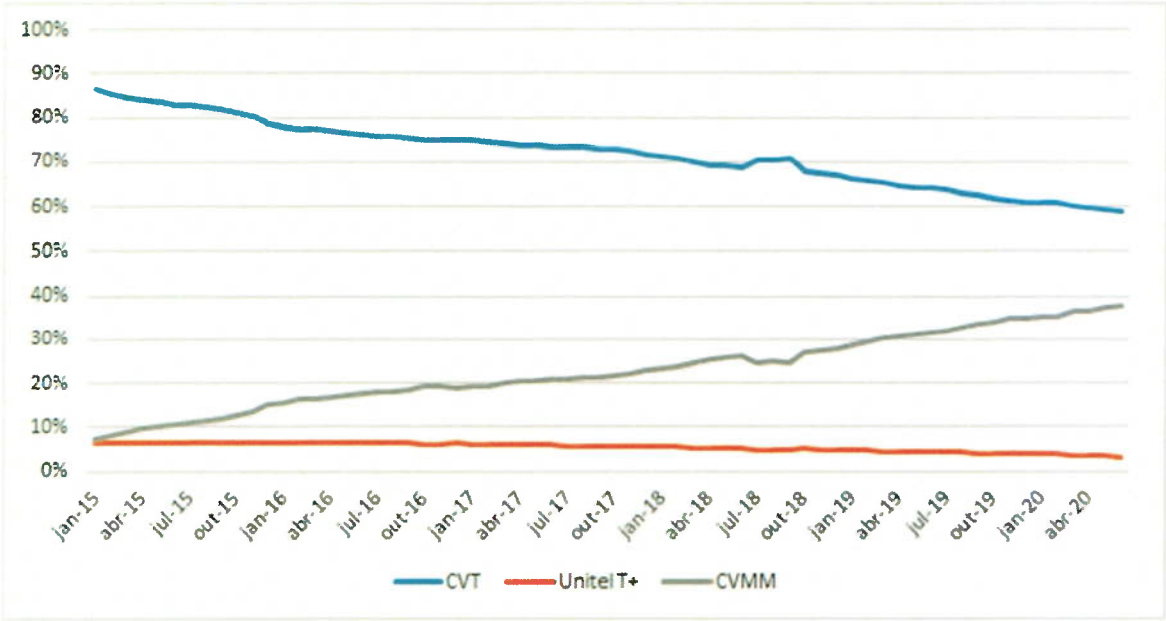


Figura 1: Quotas do total de assinantes de redes fixas excluindo acesso RDIS

Assim, apesar de alguma concorrência, o antigo operador monopolista mantém, ainda, uma quota de mercado muito elevada, quer nos acessos, quer nas comunicações de voz, mesmo excluindo a CVMultimédia, que, como vimos, cresceu significativamente neste mercado. Não se vê que esta evolução seja determinada pelas taxas de terminação nas redes fixas, pelo que não é previsível que ela possa ser alterada mesmo que se alterem aquelas taxas de terminação.

No que diz respeito ao teste dos três critérios, é de salientar:

Trata-se de um mercado com elevadas barreiras à entrada, como se referiu e não é previsível uma eventual entrada de novos operadores. Na situação atual, resultante já da concorrência entre dois operadores, em que a posição do GCVT não foi significativamente alterada face à situação de monopólio. Por outro lado, não é evidente que os problemas de dominância possam ser resolvidos adequadamente com aplicação da lei da concorrência, dada a natureza dos problemas estruturais. Neste caso temos quase um monopólio do grupo CVTelecom, situação para a qual a legislação de defesa da concorrência não é a mais adequada. Ou seja, sem regulação setorial, não é de prever que a posição dominante atualmente existente desapareça e, pelo contrário, é de admitir que a mesma se mantenha ou reforce com efeitos negativos nos consumidores.

A este propósito, convém também desfazer algum mal-entendido que por vezes parece existir quanto ao quadro regulatório europeu, mesmo sem mencionar a dificuldade de transposição para a realidade do nosso país de um enquadramento pensado em funções de realidade de mercado bem diferentes.

Esse mal-entendido relaciona-se com o que, por vezes, se considera dever ser a prevalência da lei da concorrência face à regulação setorial no enquadramento regulamentar europeu.

Na verdade, não se vê que a lei de defesa da concorrência se sobreponha em qualquer caso à regulação setorial, tanto mais que se torna difícil estabelecer neste particular, regras gerais *ex ante*, como aliás resulta das próprias recomendações da CEDEAO e da Comissão Europeia, além das diferenças de métodos e objetivos entre a regulação setorial e a regulação da concorrência. Ainda que assim não fosse, sempre têm de ser ponderada, em todos os nossos mercados, a dimensão de cada um deles face aos investimentos necessários, para se avaliar a possibilidade de, rapidamente, formarem-se estruturas de mercado concorrenciais. A dificuldade evidente na formação destas estruturas concorrenciais ao longo dos anos, ilustra este argumento.

Assim, tudo visto e ponderado sintetiza-se o cumprimento do teste dos três critérios:

1. Há barreiras à entrada elevadas e permanentes;
2. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial num horizonte previsível;
3. O problema não pode ser resolvido pela lei da concorrência.

A conclusão é a de que, o mercado de telefonia vocal fixa é um mercado relevante.

2.1.2 MERCADO RETALHISTA DE COMUNICAÇÕES FIXAS DE VOZ COM BASE NA RDIS

2.1.2.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

Os motivos pelos quais, os acessos RDIS foram considerados como mercados separados dos acessos analógicos, parecem manter-se válidos, embora em abstrato se possa considerar que os serviços de acesso RDIS encontrem alguma concorrência no serviço de circuitos alugados ou mesmo de serviços de banda larga baseados na desagregação do lacete local. No entanto, a diferenciação dos acessos RDIS em relação aos analógicos, assenta em matérias como a qualidade e a fiabilidade da comunicação, muitas vezes valorizadas por clientes empresariais.

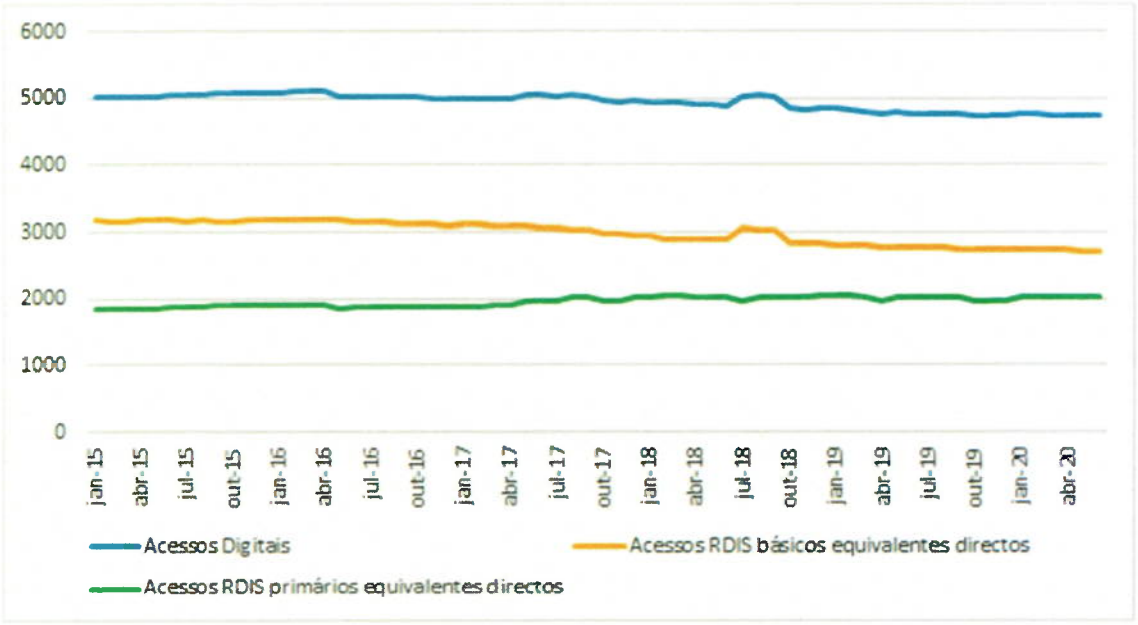


Figura 2: Acessos RDIS

Nos últimos 4 anos o número de acessos RDIS teve um decréscimo ligeiro, na ordem de 1%, devido sobretudo a uma queda do número de acessos RDIS básicos equivalentes (Figura 2). No entanto, o aumento do número de acessos primários equivalentes compensou parte dessa queda. Esta evolução, diferente da queda dos acessos analógicos e do aumento do número de clientes de acessos VoIP, é compatível com a ideia de que os acessos digitais RDIS dão origem a um mercado distinto dos acessos analógicos ou dos acessos para a prestação de serviços VoIP.

2.1.2.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

A única operadora presente neste mercado é a CVTelecom, não sendo de prever que venha a haver novas entradas, tendo em consideração os investimentos necessários em causa e o facto de se tratar de uma tecnologia já relativamente antiga. No entanto, admite-se que com o desenvolvimento de acessos de banda larga, fixos e móveis, se possam contemplar, no futuro, serviços que venham a concorrer com os prestados através dos acessos RDIS, o que por sua vez admite a hipótese que nos próximos anos, este mercado se transforme num mercado efetivamente concorrencial.

Assim os mercados de acessos e comunicações RDIS doravante deixam de ser um mercado relevante.

2.1.3 MERCADO RETALHISTA DE COMUNICAÇÕES MÓVEIS DE VOZ E SMS

2.1.3.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

O acesso às comunicações de voz nas redes móveis são serviços complementares, contratados em conjunto pelos utilizadores. Em abstrato seria possível distinguir as comunicações de voz do acesso

e, dentro das comunicações de voz, entre diferentes tipos de chamadas e comunicações de mensagens curtas (SMS e MMS). No entanto, qualquer prestador que pretendesse oferecer alguns serviços de voz isoladamente, ou um serviço de mensagens curtas, também isoladamente, necessitaria de ter acesso a pelo menos uma rede móvel, o que não se verifica. Além disso, do lado dos operadores há vantagens de custos em produzir conjuntamente os diferentes serviços de comunicações móveis e, do lado dos assinantes é duvidoso que estivessem dispostos a suportar os custos de transação adicionais para terem diferentes prestadores para cada serviço.

Por estes motivos, considera-se que os serviços de acesso às redes móveis e os serviços de comunicações de voz e de SMS prestados nas redes móveis, integram um único mercado retalhista, o de comunicações móveis. Tendo em conta os argumentos acima referidos (e os quadros 1 e 2) este mercado inclui o tráfego internacional de saída originado nas redes móveis.

2.1.3.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

Neste mercado, as barreiras à entrada são elevadas. Na verdade, a entrada a este mercado, depende do acesso ao espetro e da emissão de licenças adicionais para a utilização de frequências radioelétricas. No entanto, se fosse esta única barreira poderia ser ultrapassada desde que houvesse frequências radioelétricas disponíveis para terceiros, emitindo-se novas licenças. Contudo, mesmo que essas licenças estejam disponíveis, existem outras barreiras significativas à entrada no mercado. A dimensão deste é reduzida face aos investimentos necessários, e os investimentos já realizados pelas empresas instaladas, correspondem, em boa medida, ao compromisso irreversível de recursos no mercado, i.e., a custos afundados, que são fonte de barreiras à entrada e à saída. No mesmo sentido, a existência de marcas estabelecidas, pode ser fonte adicional de dissuasão de novas entradas, assim como de crescimento de concorrentes.

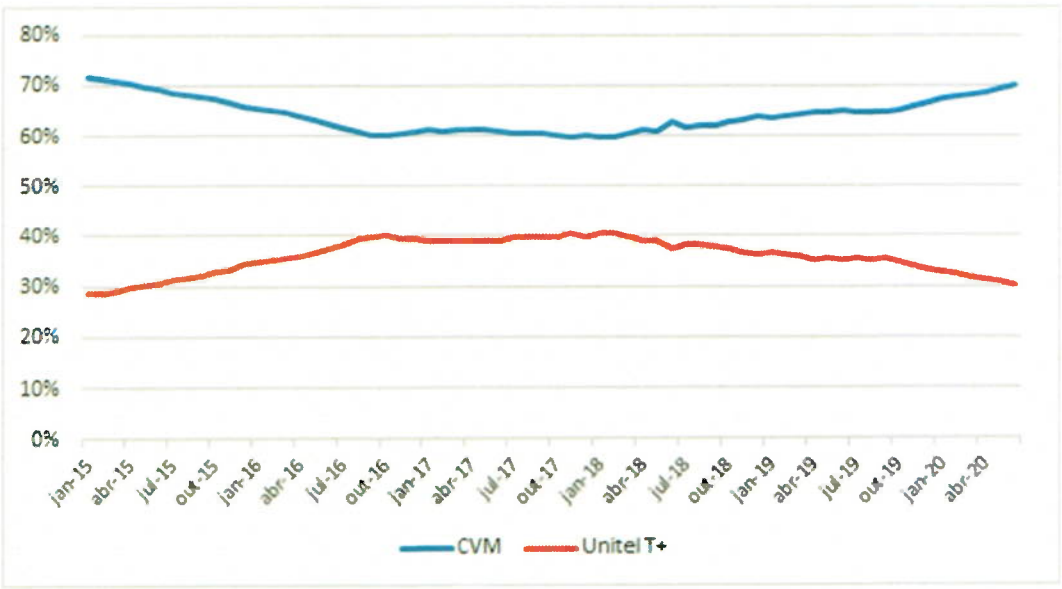


Figura 3: Quota de Assinantes nas redes móveis

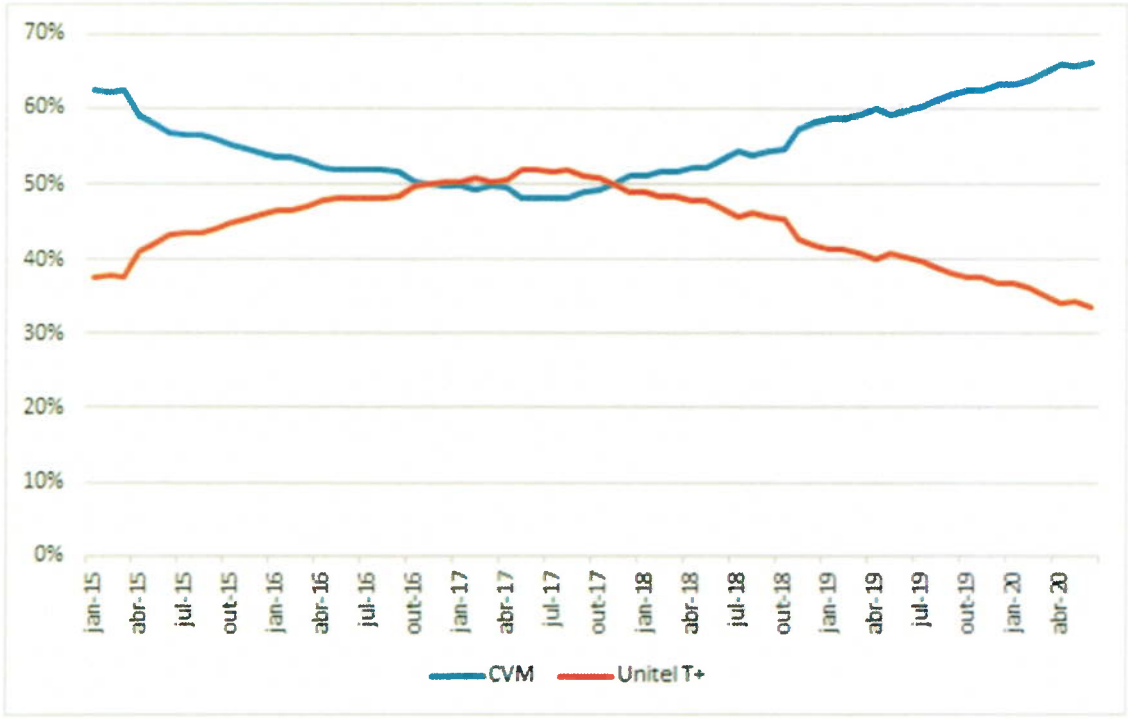


Figura 4: Quota de comunicações de voz móvel em minutos

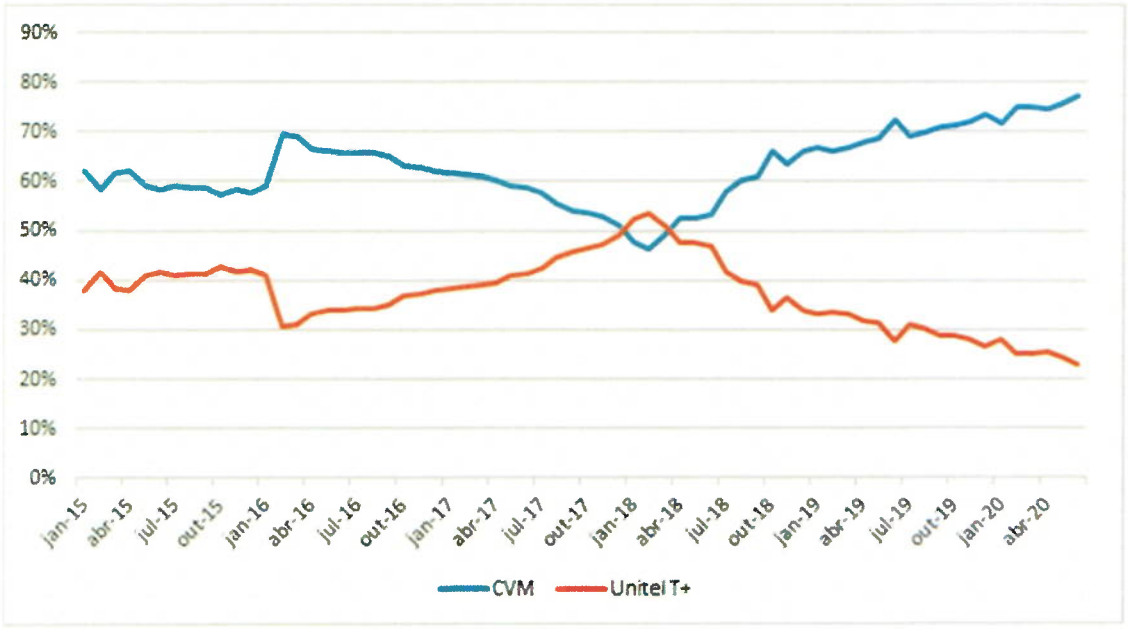


Figura 5: Quota de tráfego de SMS

Ao longo dos últimos anos observou-se um processo concorrencial entre as duas operadoras móveis, a CVMóvel e a Unitel T+. Em termos de assinantes, as quotas de mercado de ambas, aproximaram-se, mantendo-se uma diferença equilibrada que se manteve estável até meados de 2016. No entanto, a partir de 2017 com a introdução contínua de promoções por parte da CVMóvel, esse equilíbrio desapareceu, passando, no final do primeiro semestre de 2020, a CVMóvel a ter uma quota de

assinantes na ordem de 70% e a Unitel T+ com uma descida de quota de assinantes, de 40% para 30% (Figura 3).

Em termos de tráfego, medido em minutos, as quotas de mercado das duas empresas estiveram muito próximas no final de 2017, tendo a CVMóvel 51% do tráfego e a Unitel T+ 49%. No entanto, conforme a (Figura 4), a partir de 2018, a CVMóvel aumentou o tráfego, passando, no primeiro semestre de 2020, a deter uma quota de 66%.

No que se refere aos números de SMS, houve uma evolução idêntica no mercado de voz até o ano de 2017, mas a partir de 2018, essa tendência de aproximação deixou de ocorrer, ou seja, a CVMóvel aumentou a sua quota de mercado para 77%, com referência ao primeiro semestre de 2020 (Figura 5).

As quotas de mercado em termos de receitas são tradicionalmente consideradas como um indicador mais relevante na identificação de casos de poder de mercado e, em consequência, da falta de concorrência efetiva, pois traduzem a capacidade da política de preços de cada operador. Ora, como pode ver-se na figura abaixo, a CVMóvel terminou o primeiro semestre de 2020 com uma quota de mercado, em termos de receitas, de 67%, contra 33% da Unitel T+. Assim, a evolução das quotas, de assinantes, de minutos e de receitas, da CVMóvel e da Unitel T+ demonstra não existir uma concorrência efetiva neste mercado. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial. Os resultados observados nos últimos três anos, mostram além da estabilidade da quota de mercado da CVM em termos de receitas, uma grande capacidade da CVM de recuperar rapidamente a quota de mercado que tinha perdido entre 2015 e 2017.

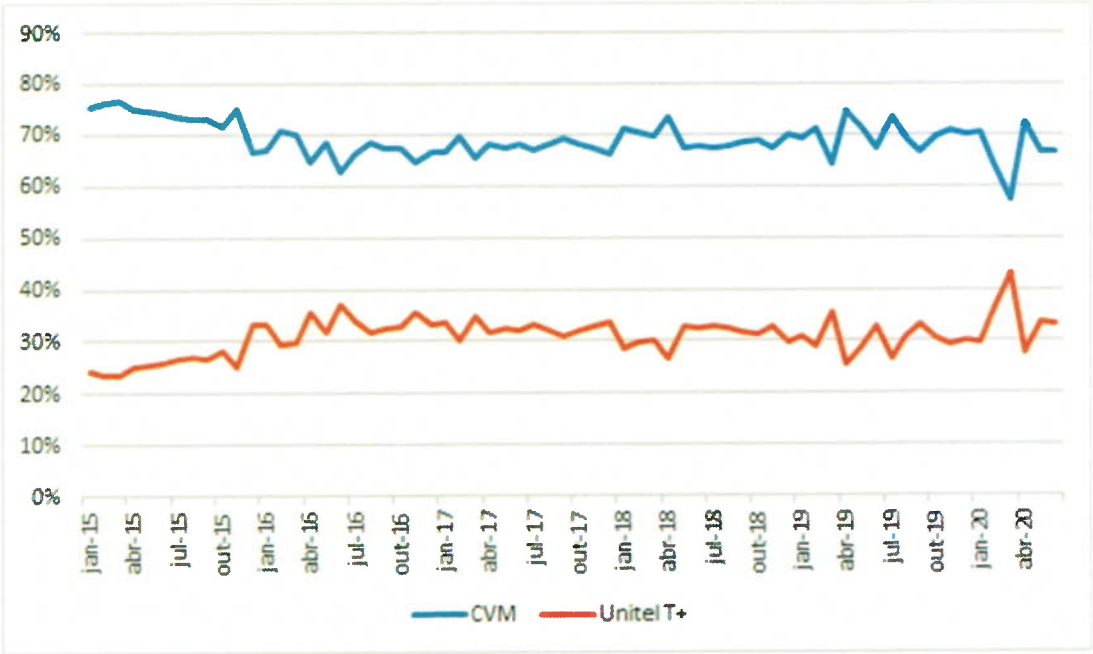


Figura 6: Quota de mercado das receitas de comunicações de voz móvel

Num horizonte previsível, não se vê que esta situação se altere, podendo até reforçar-se, mantendo-se as estratégias de preços em vigor. É um cenário em que a CVMóvel acaba por conseguir uma capacidade de se comportar de forma independente do seu concorrente, conseguindo receitas médias por minuto e por assinante, muito superiores. No mesmo sentido, pode ainda referir-se à estabilidade que se tem verificado nas diferenças das receitas médias entre as operadoras, combinada com os níveis das quotas de mercado da CVMóvel. Assim, da análise dos resultados apresentados no mercado retalhista, conclui-se que **a regulação só dos mercados grossistas de terminação de chamada não é suficiente** para a existência de concorrência efetiva neste mercado.

Em síntese, neste mercado existem barreiras significativas à entrada, havendo uma operadora que tem mantido e reforçado, quotas de mercado superiores a 60%, aproximando-se dos 70%. Assim, não é razoável admitir-se que, sem a adoção de medidas específicas de regulação neste mercado, adequadas segundo as circunstâncias, as limitações existentes à concorrência, se resolvam por si só.

É certo que existe, ainda, a possibilidade de, através da aplicação da lei da concorrência, adotar medidas regulatórias necessárias para resolver os problemas decorrentes dos entraves existentes à efetiva concorrência. No entanto, a aplicação da legislação de defesa da concorrência para a resolução dos problemas causados pela dominância de uma empresa, não é suficiente.

O âmbito das medidas que podem ser necessárias, a sua natureza *ex ante* a sua potencial frequência e a rapidez com que devem ser tomadas requerem da ARN a imposição de medidas regulamentares setoriais adequadas ao problema a resolver. Neste sentido tenha também em conta o artigo 82º do Decreto - Legislativo nº 7/2005 de 28 de novembro, alterado pelo Decreto - Legislativo nº 4/2014 de 13 de outubro prevê o recurso a outros controlos para imposição de obrigações regulamentares adequadas.

Assim, pelos motivos acima elencados, está cumprido o teste dos três critérios. **Em consequência a ARME entende que o mercado de acesso e comunicações móveis é um mercado relevante.**

2.1.4 MERCADO RETALHISTA DE ACESSO À INTERNET

2.1.4.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

Este mercado é constituído pelas ligações de acesso à Internet, entendendo-se no presente estudo que um acesso é de banda larga quando permite velocidades de acesso no sentido descendente que variam entre 144 Kbps e 30 Mbps nas tecnologias *Dial-Up*, ADSL, *2G e 3G*.

O serviço de acesso à internet nos smartphones, tem tido maior destaque, em detrimento dos outros dois. Por outro lado, algumas das ofertas existentes são semelhantes em termos de acesso, preço e velocidades (cf. Quadro 2). Desde o início de 2019, foram atribuídas licenças às operadoras móveis para oferecerem serviços relacionados com o 4G. No entanto, ainda não foi apresentada pelas operadoras, qualquer oferta com base no 4G, pelo que, não existem dados a considerar numa análise prospetiva. Neste sentido, não existem fundamentos para rever as alterações significativas nesse mercado, visto que seria prematuro a sua inclusão sem haver ofertas.

Foram lançados pela CVMultimédia, os serviços de acesso com base em rede de fibra ótica com velocidades de acesso em pacotes no sentido ascendente até 40Mbps e 100 Mbps respetivamente e no sentido descendente até 20 Mbps e 50 Mbps.

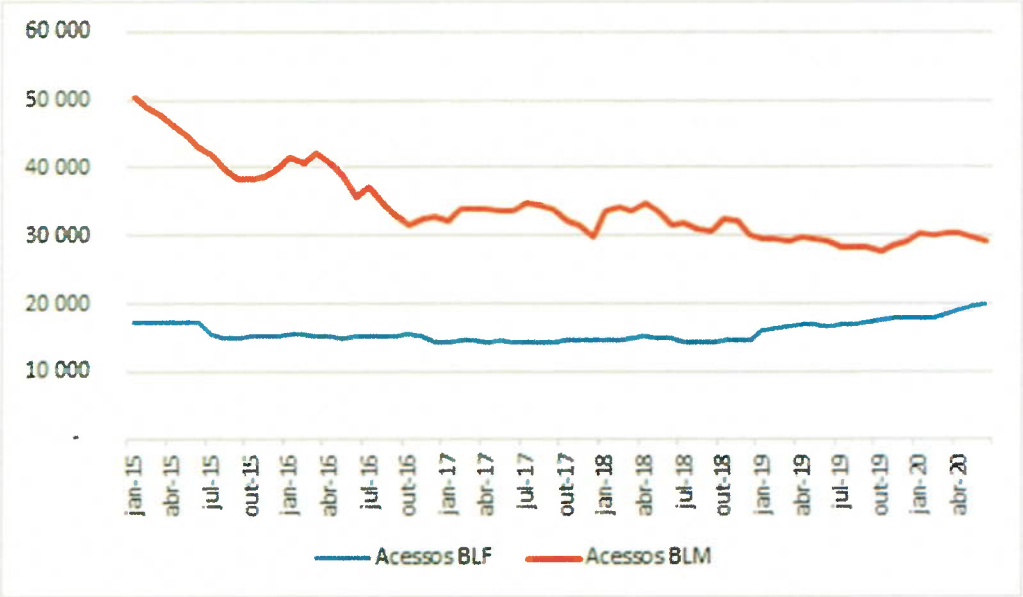


Figura 7: Acessos de banda larga móvel e de banda larga Fixa

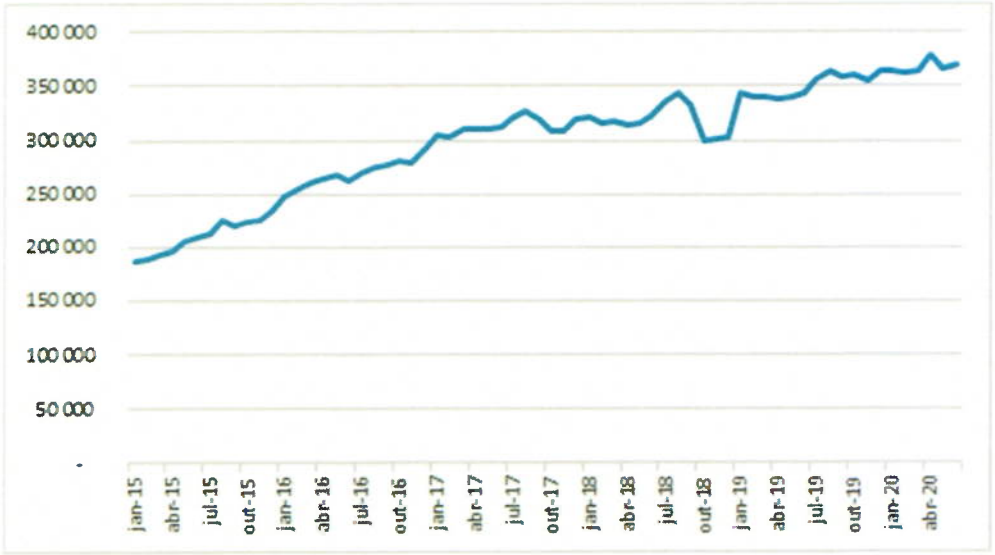


Figura 8: Clientes com sessões de dados em terminais móveis

Quadro 3: Ofertas comerciais das operadoras

	Velocidades máximas	**Preço mensal**
Unitel T+ Internet	Até 14.4 Mbps/512 Kbps	1.250$00
Zap Net Light	Até 12 Mbps / 1 Mbps	749$00[2]
CVM Net@Mon	Até 14 Mbps / 5 Mbps	1.250$00

Fonte: Websites das operadoras

[2] *Oferta disponibilizado pela CVMultimédia referente a velocidade de 0 a 10.000Mbps.*

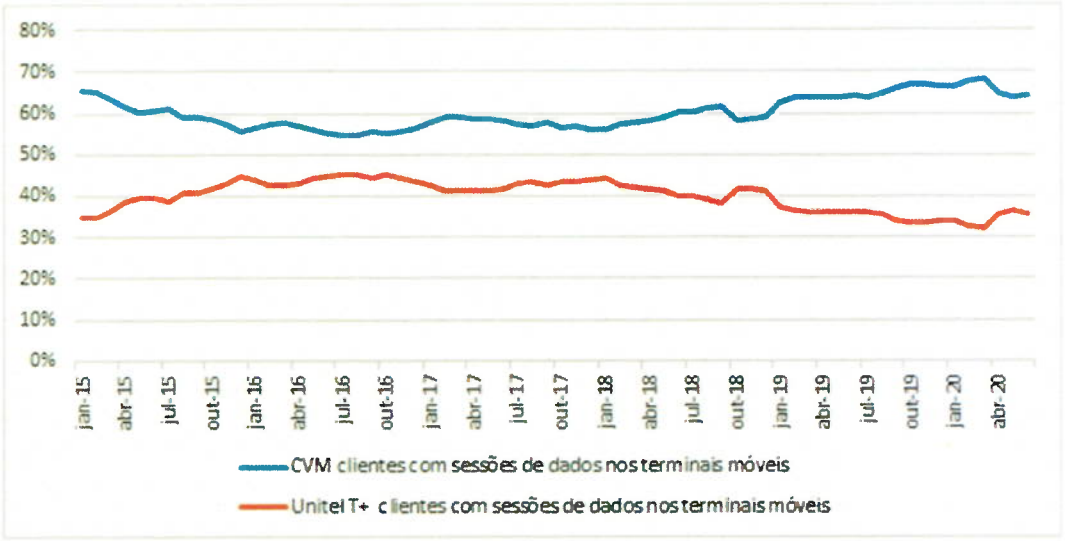


Figura 9: Quotas de sessões de dados em terminais móveis

Os pacotes tarifários elencados no quadro 3 indicam que, na perspetiva do utilizador, não existe diferenciação significativa entre os acessos à sua disposição. A opção por acesso à internet no telemóvel, tem, além das vantagens da mobilidade e do controlo da despesa (existentes também nos acessos móveis em banda larga via *dongles*), a vantagem adicional da conveniência no uso, para as utilizações mais frequentes, associadas à divulgação de *smartphones*.

Entretanto, foram lançados pela CVMultimédia, os serviços de acesso com base em rede de fibra ótica com velocidades de acesso em pacotes no sentido ascendente até 40Mbps e 100 Mbps respetivamente e no sentido descendente até 20 Mbps e 50 Mbps. Os preços variam entre 4.550 CVE e 12.450 CVE.

O preço referente aos acessos de internet fixa (ADSL) é bastante similar aos preços dos restantes acessos à Internet, não obstante corresponder, no caso da fibra, a uma qualidade superior, designadamente nas velocidades de acesso oferecidas. Apesar de existirem casos de fibra *end- to-end,* a similaridade de preços acima referidos, justifica-se pela forma como as operadoras têm utilizado a fibra (*no contexto FTTx)*[3], que na maioria das vezes não alcançam as residências e são complementadas pelos pares de cobres. Nesta perspetiva, ao deixar de utilizar o cabo de fibra ótica por todo o trajeto, o serviço acaba por ter um valor menos elevado, mas também fica refém de uma tecnologia antiga que não permite o acesso em grandes velocidades. Uma vez que, quanto maior a distância dos equipamentos até a casa do cliente, menor será a velocidade final.

Os serviços de acesso em fibra ótica são oferecidos na perspetiva de ofertas convergentes (pacotes). No entanto, como estas estão ainda em evolução, importa analisar o seu alcance, no quadro da política de preços atual. Reconhece-se o potencial das redes e serviços 4G para o desenvolvimento das comunicações em Cabo Verde e, eventualmente, para a criação de novas condições concorrenciais.

[3] *Um rede **FTTX** pode apresentar várias arquiteturas: **FTTH** – Fiber to the home , ou fibra até a residência do usuário final. **FTTB** – Fiber to the building , onde a fibra vai até o prédio e a distribuição para os assinantes são feitas através de uma rede Ethernet tendo como meio o cabo coaxial ou o par de cobre.*

No entanto, isso não resulta automaticamente da simples introdução da tecnologia, importa ver a forma como ela é integrada nos comportamentos dos operadores. Neste sentido, a evidência disponível sobre as estratégias dos operadores e as tendências de introdução dos serviços com base em tecnologias 4G não é suficiente para serem estabelecidos, de forma clara, dois mercados retalhistas de acesso em banda larga, separados por diferenças de preços e de qualidade de serviço.

Recorrendo à tecnologia 4G, e ainda de forma incipientes a |Unitel T+ tem disponibilizados serviços a acessos de internet fixa (via radio). O mesmo ocorre no que tange a fibra ótica.

Tem sido prática, na maior parte dos países da União Europeia, considerar que os serviços de acesso de banda larga com base em redes de cobre, impõem restrições concorrenciais aos serviços de acesso de banda larga com base em redes de fibra, pelo que, no quadro do teste do monopolista hipotético, aqueles serviços têm sido considerados como fazendo parte do mesmo mercado. Salvaguardadas as devidas diferenças, a opção aqui tomada vai no mesmo sentido, embora importe ressalvar que, ao contrário do que acontece por vezes na União Europeia, em que as diferenças do preço dos serviços com base na rede ADSL e o do preço dos serviços com base em fibra são pequenas, ou quase insignificantes, as diferenças, no mercado cabo-verdiano são significativas, pelo menos na fase inicial de lançamento dos serviços com base em fibra, fase em que o mercado se encontra atualmente.

2.1.4.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

Existem barreiras elevadas à entrada neste mercado. São necessários investimentos significativos para a oferta de serviços, independentemente das redes acesso, e esses investimentos devem ser comparados com a dimensão do mercado, relativamente pequena.

As perspetivas apontam para a continuidade de existência de barreiras ao desenvolvimento da concorrência efetiva. Aliás, o *status quo* do mercado atual não vem permitindo a entrada de pequenos operadores e, pelo contrário, houve o desaparecimento de pequenos operadores, nomeadamente, Cabocom, CV-WiFi e TLC.

Entre os mercados grossistas que fornecem *inputs* necessários para as ofertas nos mercados retalhistas, contam-se o dos lacetes locais desagregados e o mercado de acesso em banda larga. A oferta deste último mercado, nunca foi implementada, constituindo uma das principais barreiras nesse mercado, e a oferta de desagregação do lacete local apenas foi utilizada pela CVMultimédia. Assim, a inexistência de uma oferta grossista nesse mercado não tem contribuído para o desenvolvimento de uma concorrência efetiva de outros operadores no mercado face ao Grupo CVT.

Poderá dizer-se que os serviços disponíveis nas várias redes de acesso têm constituído uma possibilidade de escolha efetiva dos utilizadores, verificando-se algumas alterações nas quotas de mercado.

No entanto, a CVMóvel e a CVMultimédia detêm em conjunto, mais de 50% do mercado (cf. Quadro 4).

O desenvolvimento de ofertas 4G, ainda numa fase muito inicial, pode vir a ser uma fonte de dinamização da concorrência neste mercado. Para isso é necessário, mas pode não ser suficiente, que ofereça uma boa alternativa ao acesso à internet com base em redes fixas.

Quadro 4: Quota de mercado em termos de assinantes do serviço de acesso à internet total

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 (1S)
CVMultimédia	97%	96%	21%	11%	8%	5%	5%	4%	4%	4%	4%
Unitel T+ Fixa									0,3%	0,7%	0,6%
Cabocom	3%	4%	1%	2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
CVMóvel			36%	56%	52%	46%	54%	53%	60%	63%	61%
Unitel T+ Móvel			43%	31%	39%	48%	41%	42%	36%	32%	34%

Fonte: ARME

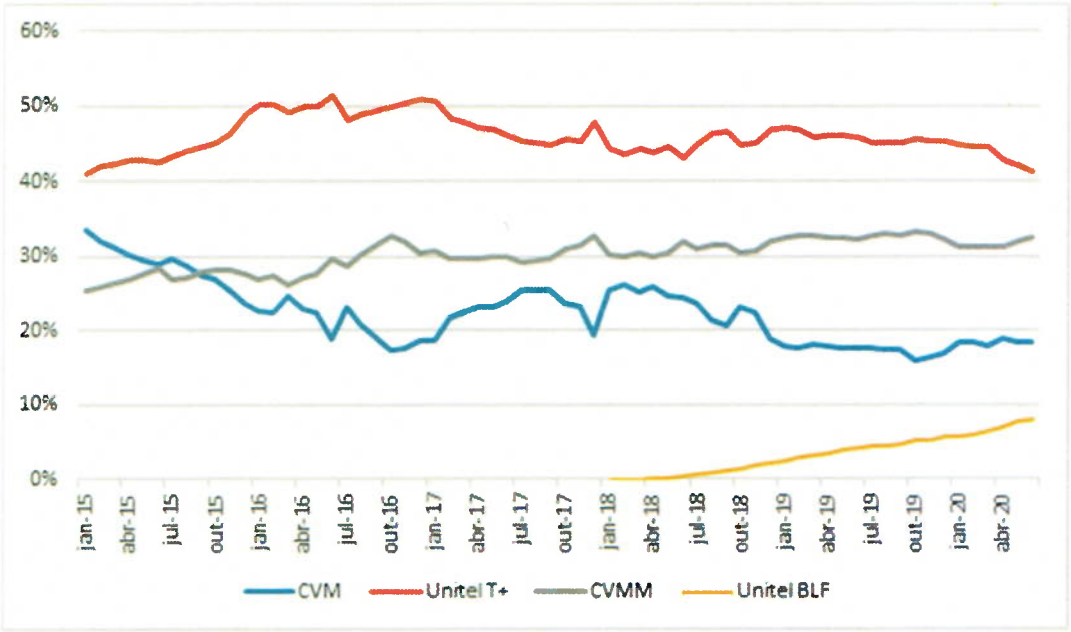


Figura 10: Quotas de mercado nos acessos de banda larga Fixa e Móvel Exclusivo (dongles)

A disponibilização de ofertas sobre redes de fibra ótica, deve ser uma atuação a considerar à nível grossista, tanto mais que não é previsível que um prestador de serviços venha a investir nas tecnologias em que se baseia a atual oferta de serviços, ainda que estas pudessem ser reformuladas.

No entanto, considerando por um lado, os problemas práticos de implementação, nomeadamente as elevadas barreiras existentes nesse mercado e de problemas técnicos existentes, e aliado à anterior experiência com ofertas grossistas, não será de admitir que num prazo de 2 ou 3 anos se consiga somente através de uma oferta grossista garantir condições de concorrência efetiva no mercado retalhista de acesso à internet. Por outro lado, a natureza dos problemas existentes, que podem exigir uma intervenção frequente ao nível da regulação setorial, não permite supor que possam ser resolvidos somente por aplicação da lei da concorrência.

Assim, tudo visto e ponderado sintetiza-se o cumprimento do teste dos três critérios:

1. Há barreiras à entrada elevadas e permanentes;
2. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial num horizonte previsível;
3. O problema não pode ser resolvido pela lei da concorrência.

Neste sentido, atendendo às condições atuais, o mercado retalhista de acesso à Internet, mantém-se como um mercado relevante.

2.1.5 MERCADO RETALHISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS

2.1.5.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

Os circuitos com uma capacidade dedicada, são solicitados, normalmente, por clientes empresariais e organismos do Estado. O serviço prestado tem alguma relação com os serviços de acesso em banda larga. No entanto, por razões relacionadas com a garantia de capacidade e de qualidade de serviço, tem sido aceite que as possibilidades de substituição são limitadas. Um monopolista hipotético que controlasse todas as linhas dedicadas, poderia aumentar os seus lucros através de um aumento de preços de cerca de 5%, durante um ano, e não perderia para acessos em banda larga, um número de clientes tão grande que anulasse o efeito do aumento de preço.

Assim, mantém-se a definição deste mercado do produto, que inclui vários serviços de circuitos alugados intra-ilha, inter-ilhas e internacionais.

2.1.5.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

A entrada neste mercado, sobretudo a nível local, exige um investimento relativamente elevado, para garantir as ligações entre dois quaisquer pontos pretendidos pelos clientes. É provável que a incumbência traga vantagens ao longo dos anos, permitindo cimentar relações com clientes que dificultem posteriores entradas. A dimensão relativamente pequena do mercado, constitui uma limitação adicional à entrada.

A Unitel T+ concorre neste mercado com a CVTelecom, mas de forma limitada. Na verdade, as ofertas grossistas de circuitos alugados da CVTelecom não têm sido suficientes para outros operadores replicarem as ofertas a fim de poderem concorrer com aquela operadora viabilizando assim uma situação de concorrência efetiva.

No que diz respeito aos clientes, embora alguns tenham uma dimensão significativa, não há evidência de que tenham um poder de negociação inteiramente equilibrado, face ao poder de negociação de um operador que controla a maior parte dos circuitos, com cobertura de todo o território e com uma posição comercial bem consolidada.

Não se antevendo, grandes modificações na estrutura do mercado, no sentido deste se tornar mais concorrencial, os interesses dos utilizadores não ficam adequadamente defendidos sem instrumentos

regulatórios adequados. Neste contexto, a aplicação da lei da concorrência não parece ser suficiente para o fim em vista, tendo em conta o âmbito das medidas, a sua potencial frequência e a rapidez com que devem ser tomadas.

Assim, tudo visto e ponderado sintetiza-se o cumprimento do teste dos três critérios:

1. Há barreiras à entrada elevadas e permanentes;
2. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial num horizonte previsível;
3. O problema não pode ser resolvido pela lei da concorrência.

Neste sentido, mantém-se o mercado retalhista de circuitos alugados como um mercado relevante.

2.2 MERCADOS GROSSISTAS

O estudo precedente tinha delimitado 10 (dez) mercados grossistas ativos ou potenciais:

1. Terminação na rede de CVTelecom;
2. Terminação na rede de CVMóvel;
3. Terminação na rede de Unitel T+;
4. Trânsito na rede fixa;
5. Circuitos alugados inter-ilhas;
6. Circuitos alugados intra-ilha;
7. Circuitos alugados internacionais;
8. Mercado de fornecimento a grosso de acesso à banda larga;
9. Mercado grossista do acesso desagregado no lacete local; e
10. Acesso às infraestruturas internacionais.

A abordagem aqui, tal como feita para os mercados retalhistas, é a da revisão dos mercados grossistas em função da evolução do sector, nestes últimos anos.

Tendo em consideração a análise efetuada e os argumentos apresentados foi considerado a definição de 7 mercados grossistas, sendo o mercado grossista de originação de chamadas para números não geográficos, considerado como novo mercado.

Assim para efeito do presente estudo foram considerados os seguintes mercados:

1. Mercado grossista de originação de chamadas para números não geográficos;

2. Mercado de terminações na rede fixa;
3. Mercado de terminação em redes móveis que passou a integrar o mercado de terminações na rede da CVMóvel e da Unitel T+;
4. Mercado grossista de acesso a infraestrutura físicas, substituindo o anterior mercado 9, passando a integrar também outros acessos, nomeadamente fibra, condutas e postes;
5. Mercado grossista de acesso em banda larga;
6. Acesso grossista à conectividade internacional;
7. Mercado grossista de circuitos alugados que integrou os mercados 5 e 6 do estudo anterior.

2.2.1 MERCADO GROSSISTA DE ORIGINAÇÃO DE CHAMADAS PARA NÚMEROS NÃO GEOGRÁFICOS

2.2.1.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

No mercado grossista de originação de chamadas para números não geográficos, do lado da oferta, atuam os operadores que fornecem originações de chamadas para os números não geográficos, e do lado da procura, os operadores que detém esses mesmos números não geográficos.

2.2.1.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

Neste mercado, do lado da procura, existe basicamente uma operadora, a CVTelecom. O problema que aqui pode estar em causa é o do exercício de poder de mercado na definição dos preços de originação, penalizando os operadores que estão na origem das chamadas para números não geográficos. As barreiras à entrada que existem neste mercado são as que resultam das barreiras à entrada nos mercados retalhistas de voz. A posição dominante do GCVT no mercado retalhista pode, como vimos, manter-se e os eventuais problemas resultantes do exercício do poder de mercado, não seriam, adequadamente, resolvidos por aplicação da lei da concorrência, tendo em conta, designadamente, os motivos antes referidos.

No entanto, o problema que esteve na origem da ponderação da inclusão deste mercado na lista dos mercados relevantes terá sido fundamentalmente um problema de interligação que, já se encontra resolvido. Nesta perspetiva, ponderados os argumentos apresentados pelos operadores, a ARME entende que problemas deste tipo devem ser resolvidos no quadro legal e regulamentar definido para a interligação e para a negociação bilateral entre os operadores.

Face ao acima exposto, a ARME entende que o mercado grossista de originação de chamadas para números não geográficos identificado no SPD, deixa de ser considerado um mercado relevante.

2.2.2 MERCADOS GROSSISTAS DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS NAS REDES FIXAS

2.2.2.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

A terminação de chamadas é um serviço necessário para que a chamada seja terminada no número de destino. No teste do monopolista hipotético, deve partir-se de uma definição de mercado tão restritiva quanto possível.

Assim, considerando aquele teste para analisar as possibilidades de substituição do lado da procura, pode começar-se pelas chamadas que são terminadas em cada número, e aí constata-se não existir substituibilidade do lado da procura para este serviço grossista.

Na verdade, o operador em cuja rede a chamada foi originada, não dispõe de outro meio para se comunicar com o número chamado sem ser utilizar a terminação fornecida pelo operador a que está ligado o assinante com esse número. Por outro lado, não é possível a entrada no mercado de outros operadores, pois não têm as ligações necessárias para entregar a chamada no número de destino. Ou seja, também não se verifica substituibilidade do lado da oferta.

Assim, um monopolista hipotético poderia conseguir estabelecer uma pequena subida de preço, mas significativa e não transitória, em relação a um nível de preços concorrenciais, aumentando, assim, o seu lucro. Essa capacidade do operador que presta o serviço de terminação de aumentar o preço em relação ao custo da terminação, aumentando o lucro e sem perder o assinante, é particularmente nítida se se tiver também em conta que a chamada não é paga pelo seu assinante, mas pelo assinante do outro operador que a origina.

Assim, a terminação em cada assinante poderia ser o mercado relevante e haveria tantas terminações quanto os assinantes.

No entanto, como os operadores habitualmente não fazem (ou não conseguem fazer) discriminação de preços no serviço de terminações, a não ser, eventualmente, entre o serviço de terminação que fornecem a si mesmos e o que fornecem aos outros operadores, aplicando um preço uniforme a todas as terminações que fornecem aos outros operadores, faz sentido considerar como mercado o conjunto das terminações detidas por cada operador. Nesta perspetiva aqui adotada, haverá tantos mercados de terminação quantos os operadores onde as chamadas são terminadas.

Pode admitir-se, é certo, que no mercado de retalho haja alguma substituibilidade do lado da procura, pois um utilizador final pode optar por originar uma chamada num operador que tenha de pagar custos de terminação mais baixos e que reflita esses custos de terminação mais baixos nos preços de retalho. É possível que isto esteja a acontecer e que uma consequência seja a predominância do tráfego intrarrede no tráfego total.

Na verdade, o tráfego inter-redes é uma percentagem muito pequena do tráfego total. Um consumidor final quando liga para um número da rede fixa pode por vezes escolher entre fazer a chamada de um número de operador móvel ou de um número do operador fixo de quem é assinante o destinatário da

chamada. Por esta forma indireta de substituibilidade do lado da procura e, sobretudo, por efeitos de "clube", a maior parte das chamadas são intrarrede.

Do mesmo modo, é possível que tenha havido alguma reação dos operadores a comportamentos estratégicos deste tipo por parte dos utilizadores e que essa reação explique os preços médios de terminação de chamadas na rede fixa da CVTelecom serem inferiores aos preços de referência da ORI. Ou seja, em virtude da deliberação da ARN de descida dos preços das terminações móveis, em 2015, pode ter havido algum ajustamento dos preços das terminações dos operadores fixos. No entanto, tendo presente a discussão anterior sobre o custo das terminações, não existe evidência de que esse ajustamento tenha tido uma restrição tão ativa aos preços das terminações que os tenha reduzido para níveis correspondentes aos respetivos custos.

2.2.2.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

Neste mercado, em princípio, cada operador é monopolista no conjunto das terminações na sua rede, mesmo que, admitindo o argumento final da secção anterior, as suas políticas de preços possam enfrentar uma restrição competitiva limitada, das terminações móveis. Há barreiras à entrada na prestação de serviços de terminação de chamada. Trata-se tipicamente de um mercado em que o problema são os **preços excessivos e os efeitos que podem ter na concorrência nos mercados retalhistas.**

Pelas suas características de monopólio, tratando-se de um serviço sem substitutos próximos, não se vislumbra uma alteração da estrutura de mercado. A lei da concorrência não será bem adequada a problemas deste tipo, que são típicos de mercados de monopólio, para os quais se aplica a regulação setorial. A natureza das medidas a tomar, por exemplo em matéria de controlo de preços, exige a regulação setorial; a lei da concorrência não habilita o regulador a tomar as medidas necessárias, ou se, em abstrato, o faz, isso não acontece em tempo útil.

Assim, tudo visto e ponderado sintetiza-se o cumprimento do teste dos três critérios:

1. Há barreiras à entrada elevadas e permanentes;
2. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial num horizonte previsível;
3. O problema não pode ser resolvido pela lei da concorrência.

Neste sentido, o conjunto das terminações detido por cada operador constitui um mercado relevante, onde esse tem, naturalmente, poder de mercado significativo.

2.2.3 MERCADO GROSSISTA DE SERVIÇOS DE TRÂNSITO NACIONAL

2.2.3.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

O mercado de serviços de trânsito, envolve a transmissão e a comutação ou o roteamento de chamadas, não tendo, tais serviços, substitutos próximos. Um operador poderia instalar capacidade por exemplo, através de circuitos alugados, mas os serviços de trânsito envolvem a transmissão de

chamadas comutadas. Assim, o serviço prestado não seria um substituto do primeiro e, para níveis de tráfego relativamente reduzidos, pode nem constituir uma restrição competitiva ao primeiro.

2.2.3.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

Os operadores têm desenvolvido as suas próprias redes e assim, a capacidade de prestar a si próprios os serviços de transmissão e comutação de chamadas que, na ausência de rede própria, estariam associados aos serviços de trânsito. Neste processo, instalam capacidade que pode também ser utilizada para concorrer com a capacidade instalada pelo Incumbente.

A única operadora ativa, do lado da oferta, nos mercados de trânsito nacional, é a CVTelecom, tendo esta situação se mantido inalterada ao longo do período considerado e nem se prevê nos próximos dois anos alguma alteração.

Assim, considerado que não existem interessados nesse mercado, e existe um único operador a usar esse serviço e faz parte do GCVT, a ARME entende que deixa de ser um mercado relevante.

2.2.4 MERCADOS GROSSISTAS DE TERMINAÇÃO DE CHAMADAS MÓVEIS

2.2.4.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

Um monopolista hipotético poderia, em teoria, realizar durante um ano um aumento pequeno, mas significativo, dos preços de terminação das chamadas num determinado número, a partir de um nível de preços concorrenciais, conseguindo com isso aumentar o seu lucro. A possibilidade de substituição do lado da procura, no mercado grossista, não existe na prática. Assim, as terminações em cada número poderiam corresponder a um mercado relevante. No entanto, na medida em que operadores que prestam o serviço de terminação não discriminam os preços consoante os números de destino, podemos considerar que o mercado é constituído por todas as terminações nos números dos clientes de cada operador.

2.2.4.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

Neste mercado as barreiras à entrada são elevadas, infinitas mesmo, desde que não seja possível terminar uma chamada num determinado número sem ser através da rede do operador de quem é assinante o destinatário da chamada.

Pode admitir-se que existe alguma possibilidade de substituição nos mercados retalhistas. Um assinante quando pretende fazer uma chamada, pode tentar escolher a rede pela qual vai fazer a chamada de modo a reduzir o preço pago, incluindo naturalmente as terminações. No entanto, esta possibilidade não tem sido fonte de restrições aos preços das terminações. Os operadores têm preferido penalizar as chamadas que têm origem em redes diferentes das suas, também como forma de captar assinantes e de induzir um número cada vez maior de chamadas intrarredes.

Trata-se assim, de um mercado em que, por motivos análogos aos apontados para as terminações fixas, cada operador é monopolista no conjunto das terminações na sua rede.

Não se vê que esta estrutura monopolista sofra alterações significativas, num horizonte previsível. Finalmente, e pelos motivos já apontados relacionados com os mercados de terminações fixas, deve referir-se que a lei da concorrência não é adequada para resolver este tipo de problemas, que muitas vezes correspondem a situações de abuso de posição dominante.

Assim, tudo visto e ponderado sintetiza-se o cumprimento do teste dos três critérios:

1. Há barreiras à entrada elevadas e permanentes;
2. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial num horizonte previsível;
3. O problema não pode ser resolvido pela lei da concorrência.

O conjunto das terminações detido por cada operador constitui um mercado relevante, onde esse tem, naturalmente, poder de mercado significativo.

2.2.5 MERCADO GROSSISTA DE ACESSO A INFRAESTRUTURAS FÍSICAS

2.2.5.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

O mercado grossista de acesso às infraestruturas físicas, não se resume apenas a tecnologia de acesso em cobre (xDSL)[4], mas também as redes de fibra ótica (FTTx)[5], com base em tecnologia *Gigabit Passive Optical Network* (GPON), e ainda infraestruturas de fibras intra-ilhas e inter-ilhas que são essenciais, não economicamente replicáveis e controladas pelas empresas do GCVT, (CVMultimédia e a CVTelecom).

Para a prestação de serviços retalhistas de banda larga, os operadores podem instalar a sua própria infraestrutura física de acesso ou, havendo um mercado grossista, podem comprar o acesso a terceiros. A CVMultimédia utiliza a oferta desagregada do lacete local da CVTelecom para prestar os serviços de banda larga baseado na tecnologia ADSL e ultimamente o FTTx.

A Unitel T+ tem a sua própria infraestrutura de acesso à rede local, que inclui o acesso móvel em local fixo, com um tarifário centrado nos serviços de telefonia vocal e serviços de banda larga via rádio num local fixo. Assim, a sua oferta retalhista de serviços de banda larga está baseada na rede móvel 3G/4G e acesso fixo via rádio.

As infraestruturas passivas de fibras (fibras escuras) existentes devem ser entendidas como fazendo parte do mesmo mercado.

---

[4] ***xDSL*** *(acrônimo para Digital Subscriber Line) consiste em um conjunto de tecnologias para transmissão digital de dados que atua entre o assinante e a central telefônica, ou seja, transmite dados através da rede de telefonia*

[5] *Uma rede* ***FTTX*** *pode apresentar várias arquiteturas:* ***FTTH*** *– Fiber to the home , ou fibra até a residência do usuário final. FTTB – Fiber to the building , onde a fibra vai até o prédio e a distribuição para os assinantes são feitas através de uma rede Ethernet tendo como meio o par de cobre*

O acesso a infraestrutura de fibra não iluminada (fibra escura) do GCVT, (CVTelecom e CVMultimédia) trata-se, *per se,* de infraestrutura essencialmente disponível ao nível da rede core e do *backhaul* (transporte até ao ponto de agregação da rede de acesso) onde os operadores alternativos, tem enfrentado obstáculos intransponíveis à instalação de cabos em condutas, nomeadamente através da utilização da ORAC *(complementada, entretanto pela ORAP)* a ser objeto de imposição de obrigações da ARME. Esta alternativa resultará num menor custo a um operador entrante e vai ao encontro das expectativas do mercado e da ARN no que tange a resolução de problemas de acesso as infraestruturas essenciais no país que, no limite, não são replicáveis por nenhum outro operador pois não é economicamente viável e nem a sua permissão à luz da legislação vigente.

Alternativamente com a ORAC e ORAP e a opção por parte de outros operadores pela instalação de cabos próprios em fibra pode resultar num menor custo do que a opção de alugar fibra escura (ou circuitos alugados) à GCVT, (CVTelecom e CVMultimédia).

A imposição de um acesso (regulado) *"sem restrições"* a condutas e postes e ainda à fibra escura, implica ser necessário, ter em conta a existência/viabilidade do acesso, e neste sentido a ARN vai solicitar informações cadastrais às operadoras de comunicações eletrónicas e empresas de energias elétricas.

O acesso por parte de todos os operadores aos postes e especialmente às condutas, constitui condição base para o desenvolvimento da rede fibra e concorrem no mercado de banda larga, sendo importante para resolver os problemas nesse mercado.

Quadro 5: Número de Lacetes Locais e Receitas do Lacete Local utilizado

	2014	2015	2016	2017	2018
N° de Lacetes Locais Utilizados pela CVMultimédia	15 412	22 519	24 652	17 475	22 830
Receitas do Lacete Local	66 901	103 261	117 115	95 109	120 852

Fonte: CVTelecom

Considerando a entrada do 4G no mercado há pouco mais de um ano, e o desenvolvimento do mesmo, o qual poderá vir a concorrer com a banda larga num local fixo e sobretudo o desenvolvimento já existente das redes de fibra ótica, e tendo em conta que não se vê que um prestador de serviços fora do GCVT pretenda agora investir na desagregação do lacete local de cobre, a ARN entende não identificar a desagregação de lacete local como fazendo parte do mercado de acesso às infraestruturas físicas.

2.2.5.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

O mercado tem necessidade de investimentos muito elevados, se se tiver em conta a sua própria dimensão, havendo barreiras à entrada significativas. Assim, não é provável um aumento do número

de operadores com infraestruturas físicas nas redes locais fixas. É possível que, com a entrada em funcionamento das redes 4G, esta barreira possa ser reduzida. As redes 4G permitem prestar num ponto fixo serviços com débitos de acesso elevados e com melhor qualidade do que serviços ADSL, pelo que, aguarda-se a evolução do mercado com as diferentes ofertas comerciais com base na tecnologia 4G. Assim, não parece haver concorrência na oferta de serviços grossistas de acesso a infraestruturas que não são economicamente replicáveis, como as condutas, os postes e as redes de fibra, as quais são controladas pelo operador com posição dominante.

Os problemas de dominância existentes são típicos de estruturas de mercado monopolistas e assim não são suscetíveis de serem resolvidos por mera aplicação da lei da concorrência, pelo que sempre haveria que ser ponderada a dimensão do mercado face aos investimentos necessários, como forma de avaliação da possibilidade de rapidamente se poderem formar, estruturas de mercado concorrenciais.

De forma mais geral, o âmbito, a frequência e a rapidez da intervenção regulatória que podem ser necessárias, aconselham a que se não parta do princípio de, através da mera aplicação da lei da concorrência, permitir resolver os problemas existentes.

Assim, tudo visto e ponderado sintetiza-se o cumprimento do teste dos três critérios:

1. Há barreiras à entrada elevadas e permanentes;
2. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial num horizonte previsível;
3. O problema não pode ser resolvido pela lei da concorrência.

Assim sendo, o mercado grossista de acesso a infraestruturas físicas é um mercado relevante, exceto o acesso desagregado ao lacete local no par de cobre.

2.2.6 MERCADO GROSSISTA DE ACESSO EM BANDA LARGA

2.2.6.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

Para a definição deste mercado grossista parte dos produtos retalhistas de acesso em banda larga, podendo estes produtos retalhistas ser prestados a clientes residenciais e não residenciais através das seguintes tecnologias ou infraestruturas: Cobre(xDSL), Fibra ótica, (FTTx) Redes sem fios e redes móveis da 4ª Geração para o acesso fixo via rádio.

Nos mercados grossistas de acesso a infraestruturas físicas, de acesso em banda larga, a ARN considera relevante o acesso aos postes, às condutas e à fibra para efeito de igualdade de critérios e consequentemente para uma efetiva concorrência

Este mercado inclui os acessos físicos ou virtuais, incluindo o acesso "*bitstream*", fornecendo um input que permite a elaboração de ofertas de acesso no mercado retalhista.

2.2.6.2 Concorrência efetiva

Para um operador alternativo, a utilização destes serviços de acesso pode constituir uma alternativa de entrada e de constituição de uma base de clientes que lhe permita vir a desenvolver o seu negócio.

Isto acontece porque devido aos investimentos elevados e às economias de escala, relativamente à dimensão do mercado, existem barreiras à entrada no desenvolvimento de redes de acesso.

O GCVT controla a grande maioria dos acessos fixos. Não é provável que venha a disponibilizar acesso a outros operadores, na medida em que esse acesso tenha como principal efeito aumentar a concorrência pelos clientes existentes e por novos clientes. Ou seja, uma intervenção regulamentar é necessária para criar o próprio mercado e pr5omover a concorrência nos mercados a jusante.

A regulação setorial, e não a aplicação da lei da concorrência, tem sido considerada em quase todo o lado como a forma mais adequada de resolver este problema, o que se entende pelos instrumentos à disposição de um regulador setorial que não estão disponíveis no âmbito da aplicação da lei da concorrência.

Verificam-se assim as condições estabelecidas pelo teste dos três critérios.

Assim, **o mercado grossista de acesso em banda larga é um mercado relevante.**

2.2.7 ACESSO GROSSISTA À CONETIVIDADE INTERNACIONAL

2.2.7.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

Um aspeto essencial deste mercado relaciona-se com a conectividade internacional IP. Para garantir que os pacotes de dados enviados pelos utilizadores finais são enviados para o seu destino e para garantir que o tráfego destinado a cada utilizador é recebido, os operadores que fornecem o serviço de acesso à internet no país, têm de obter acesso internacional à Internet, o que normalmente envolve a utilização de um circuito internacional e a ligação desse circuito ao "*backbone*" a internet. Embora se possa argumentar que o mercado de acesso a circuitos internacionais é diferente de um mercado de acesso ao *backbone* da internet, em países, como o nosso, em que há um único operador a oferecer capacidade em circuitos internacionais, os dois mercados são indissociáveis na perspetiva dos prestadores nacionais do serviço de acesso à internet.

2.2.7.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

Neste mercado, a conectividade internacional, é oferecida pela CVTelecom sendo o serviço vendido aos concorrentes, à Unitel T+ e à CVMultímédia - empresa do grupo CVTelecom. No mercado existem barreiras à entrada, tais como o acesso às Estações de Cabo Submarino Internacional, pela capacidade comercial da CVTelecom e a capacidade de realizar de outros investimentos, face à dimensão do mercado.

O mercado é assim um mercado monopolista, e não se prevêm alterações significativas num horizonte de dois a 3 anos. É assim, um caso típico de aplicação de regulação setorial, integrando-se nos casos em que a lei da concorrência não fornece os meios mais adequados de intervenção. Neste sentido, em finais de 2019, foi publicado no Boletim Oficial o Decreto n.º 8/2019, de 15 de Outubro que aprova o Regulamento C/REG.06/12 da CEDEAO sobre as condições de acesso às estações terrenas de cabo de fibra ótica submarinos. Tendo o regulador até então envidado esforços visando o cumprimento do referido Regulamento. Entende a ARME que é necessário garantir no mercado condições regulatórias de acesso livre e pleno às estações de cabo submarino e à conectividade internacional.

Há um fator essencial para a obtenção, manutenção ou reforço de posições de dominância em muitos mercados de comunicações eletrónicas e que é a existência de barreiras elevadas ao acesso nos mercados retalhistas e grossistas. Essas barreiras resultam designadamente do nível elevado de investimentos que é necessário realizar, face à dimensão do mercado e que conferem vantagens significativas aos operadores instalados como o GCVT. Este argumento é particularmente válido no que diz respeito ao controlo das infraestruturas fundamentais para a prestação do serviço em todo o país.

Temos um mercado com uma estrutura de monopólio, caso em que, como tem sido referido, a lei da concorrência não é o quadro legal mais adequado para resolver este problema.

Assim, tudo visto e ponderado sintetiza-se o cumprimento do teste dos três critérios:

1. Há barreiras à entrada elevadas e permanentes;
2. O mercado não tende para uma estrutura concorrencial num horizonte previsível;
3. O problema não pode ser resolvido pela lei da concorrência.

Neste sentido, o acesso grossista à conectividade internacional, é um mercado relevante.

2.2.8 MERCADO GROSSISTA DE CIRCUITOS ALUGADOS

2.2.8.1 DEFINIÇÃO DO MERCADO

As ligações com capacidade dedicada e a qualidade de serviço assegurada são também procuradas pelos operadores para prestarem serviços aos seus clientes finais, sejam serviços retalhistas de circuitos alugados, sejam serviços de comunicações de voz e de dados com comutação e roteamento através das suas redes.

Neste mercado, tem sido considerada a existência de vários produtos: os circuitos alugados intra-ilha, os circuitos alugados inter-ilhas e os circuitos alugados internacionais. Nos circuitos alugados nacionais, também se inclui o serviço de *backhaul*.

2.2.8.2 CONCORRÊNCIA EFETIVA

A necessidade de investimentos elevados e a dimensão relativamente reduzida do mercado, contribuem para dificultar a entrada de novos operadores. Neste mercado, a CVTelecom é a maior operadora grossista, cuja estrutura de preços praticados não permite aos outros operadores no mercado retalhista dos circuitos alugados competirem em pé de igualdade com a mesma. Os clientes desse mercado são os operadores que oferecem redes e serviços de comunicações eletrónicas e que utilizam o serviço nomeadamente para interligação e desenvolvimento de rede própria, necessária ao fornecimento de outros serviços de comunicações eletrónicas que são adquiridos a jusante pelos seus clientes - serviços de transporte de dados, serviços de acesso à Internet, serviços de comunicações fixas e móveis e soluções empresariais (por exemplo, redes privativas virtuais - VPN).

A Unitel T+ optou pela construção de rede própria e, como vimos, aluga um número limitado de circuitos à CVTelecom. Ou seja, a Unitel T+ atua neste mercado sobretudo através de oferta para utilização própria, a qual reduz a procura incidente sobre a oferta pública de circuitos alugados. Não é evidente que esta oferta própria constitua uma restrição significativa ao poder de mercado de um operador com posição dominante.

Quadro 6 : Capacidades Compradas à CVTelecom e à CVMultimédia (Mpbs)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
CV Móvel								
Circuitos alugados intra-ilha	176	744	864	962	816	830	1 783	1 809
Circuitos alugados inter-ilhas	122	506	604	800	1 094	1 371	2 724	2 724
Largura de banda (CVMultimédia)	2	64	622	2 488	1 000	3 000	3 000	3 000
Total CVMovel	**300**	**1 314**	**2 090**	**4 250**	**2 910**	**5 201**	**7 507**	**7 533**
CVMultimédia								
Circuitos alugados intra-ilha	53	53	39 176	41 792	41 757	41 774	43 317	48 301
Circuitos alugados inter-ilhas	5	6	5 607	5 605	5 601	6 099	6 192	11 538
Circuitos alugados internacionais	803	1 296	2 488	3 732	11 240	11 240	11 240	14 240
Total CVMultimédia	**861**	**1 355**	**47 271**	**51 129**	**58 598**	**59 113**	**60 749**	**74 079**
Unitel T+								
Circuitos alugados intra-ilha	26	25	28	34	28	50	66	66
Circuitos alugados inter-ilhas	16	57	187	363	3 434	3 434	3 666	2 150
Largura de banda (CVMultimédia)	6	155	620	620	1 000	1 500	2 000	3 000
Total Unitel T+	**60**	**249**	**852**	**1 041**	**4 462**	**4 984**	**5 732**	**5 216**

Fonte: CVMóvel, CVMultimédia e Unitel T+

Conforme se pode verificar no quadro 6, neste mercado a quase totalidade dos circuitos é alugado pela CVTelecom às empresas do grupo.

Quadro 7: Peso das receitas por tipo de circuitos nas receitas grossistas dos Circuitos Alugados da CVTelecom

Peso das Receitas	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Circuitos alugados intra-ilha	13,1%	14,4%	31,5%	52,7%	39,1%	38,9%	40,3%	44,6%
Circuitos alugados inter-ilhas	28,9%	32,6%	38,0%	36,5%	47,5%	43,6%	42,6%	36,0%
Circuitos alugados internacionais	58,0%	53,0%	30,5%	10,8%	13,5%	17,4%	17,2%	19,4%
Total Receitas Circuitos Alugados CVT	**446 236 226**	**912 510 868**	**1 287 094 674**	**1 218 966 724**	**700 779 992**	**754 282 786**	**765 633 541**	**805 558 370**

Fonte: ARME

A CVTelecom desde 2014, tem estado a explorar o mercado não regulado com capacidades superiores a 155Mpbs (1STM1) praticando preços inferiores aos do mercado regulado. Tal prática tem constituído um entrave à concorrência, indicando que a atual oferta de referência de circuitos alugados não responde as demandas do mercado, pelo que se impõe a sua atualização de forma a aumentar as capacidades no mercado regulado.

Os circuitos alugados mantêm-se assim como um instrumento fundamental para o desenvolvimento dos mercados de serviços de comunicações eletrónicas, induzindo também em grande medida o desenvolvimento das redes de transporte e acesso (em banda larga) em todo o território nacional, pelo que não se anteveem alterações fundamentais desta estrutura.

Embora limitado pelos motivos referidos, o mercado é utilizado pela concorrente da CVTelecom para comprar serviços necessários à prestação dos serviços finais e é uma opção que contribui para facilitar a entrada e o crescimento de uma empresa concorrente, designadamente porque reduz o montante dos recursos comprometidos irreversivelmente no mercado. Neste sentido, existem barreias à entrada e existe um monopolista, pelo que a lei da concorrência não é eficaz para resolver os problemas desse mercado.

Por estes motivos mantém-se o mercado grossista de circuitos alugados como mercado relevante.

2.2.9 SÍNTESE DOS MERCADOS IDENTIFICADOS

Todos os mercados identificados são de alcance nacional, pelo que são identificados como relevantes os seguintes:

Quadro 8: Mercados delimitados para análise

Mercados	Número
Mercados retalhistas	
Mercado de acesso e comunicações fixas	1
Mercado de acesso e comunicações móveis de voz e SMS	2
Mercado retalhista de acesso á internet	3
Mercado retalhista de circuitos alugados	4
Mercados Grossistas	
Mercados de terminação em redes fixas	5
Mercados de terminação em redes móveis	6
Mercado grossista de acesso a infraestruturas físicas	7
Mercado grossista de acesso em banda larga	8
Acesso grossista à conectividade internacional	9
Mercado grossista de circuitos alugados	10

II. IDENTIFICAÇÃO DOS MERCADOS RELEVANTES E DOS OPERADORES COM PODER DE MERCADO SIGNIFICATIVO

1. METODOLOGIA

Uma empresa tem poder significativo num mercado se, individualmente ou com outras, beneficiar de uma posição dominante ou se encontra numa posição de força económica que lhe permita agir, em grande parte, independentemente dos seus concorrentes, dos clientes e/ou consumidores.

Para apreciar o poder de um operador (ou o poder conjunto de operadores) num determinado mercado, a CEDEAO através do Regulamento C/REG.12/12/19 e a Comissão Europeia propõem um certo número de critérios que serão os escolhidos, nomeadamente:

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

Seguindo as boas práticas internacionais, como por exemplo as da Comissão Europeia, há três limiares-chave para analisar a posição de concorrência de um operador em termos de quotas de mercado são:

- Abaixo de 25% de quota de mercado, é "improvável" que um operador esteja em posição de poder significativo no mercado considerado;
- Acima de 40% de quota de mercado, é pouco provável que uma empresa não esteja em situação de poder significativo;
- Uma presença superior a 50% do mercado é suficiente, salvo em circunstâncias excecionais, para estabelecer a existência de uma posição dominante.

Em todos os mercados que a ARME considera como relevantes no âmbito da presente decisão, há um operador com uma quota de mercado superior a 50%, e que assim se tem mantido de forma persistente ao longo dos últimos anos, sem prejuízo de algumas variações já identificadas. Em circunstâncias normais, quotas de mercado deste nível mostram uma significativa capacidade de atrair e reter clientes relativamente a outros fornecedores de serviços. Esta capacidade de manter quotas de mercado elevadas resulta das vantagens concorrenciais das empresas que as detém. No setor das comunicações eletrónicas estas vantagens resultam de recursos específicos reunidos pela empresa nas suas atividades em cada mercado, designadamente:

- a própria dimensão global da empresa

- o controlo de infraestruturas que não seja fácil replicar:

(a) determinadas infraestruturas de telecomunicações envolvem elevados custos e prazos de construção longos. Por essa razão, um operador instalado poderá ter dificuldades em

responder de imediato a um acréscimo de procura motivado por um aumento de preços de um concorrente;

(b) as redes de acesso local são infraestruturas dificilmente replicáveis, representando valores na ordem dos 70% do investimento numa rede de telecomunicações fixas, além da implantação destas redes ser morosa;

(c) a impossibilidade de implantar rapidamente e oferecer de forma generalizada uma rede de acesso constitui uma significativa barreira à expansão dos novos operadores;

(d) a rede da GCVT encontra-se fortemente implantada em todo o país, quer em termos de rede de acesso, quer em termos de interligação;

(e) a cobertura nacional do GCVT, que advém da sua posição histórica de prestador de serviço, é claramente superior à cobertura apresentada pelos novos operadores.

- a existência de economias de escala e de economias de diversificação:

As economias de escala ocorrem quando a expansão da produção de uma empresa origina um aumento na quantidade total produzida que não é acompanhada por um aumento proporcional dos custos totais de produção, ou seja, o custo médio do produto vai diminuindo à medida que aumenta a sua produção. Os serviços de comunicações eletrónicas exigem a instalação de infraestrutura com indivisibilidades significativas, o que implica que os custos médios de um operador sejam tanto menores quanto maior for o seu número de clientes, estando esse operador numa situação de vantagem face aos operadores de menor dimensão.

- o grau de integração vertical:

São consideradas empresas integradas verticalmente, quando existe a presença de empresas do mesmo grupo quer ao nível do mercado grossista quer ao nível do mercado de retalho. Assim, se uma dessas empresas tiver PMS num mercado a montante, tal situação poderá conferir a oportunidade de transferir poder de mercado para mercados a jusante, afetando desse modo a concorrência.

- a existência de uma rede de distribuição e de vendas bastante desenvolvida.

Por outro lado, a persistência de quotas de mercado elevadas é reforçada com a presença de barreiras à entrada significativa.
Aplicando estes critérios aos mercados relevantes identificados tem-se:

Mercados retalhistas

1. **<u>Mercado de acesso e comunicações fixas</u>**

Utilizando a definição de empresa e de grupo baseada na lei da concorrência, quando uma empresa do Grupo CVTelecom tem PMS, outras do grupo que atuem no mesmo mercado também têm poder de mercado significativo. Não significa isto, no entanto, que as mesmas obrigações específicas tenham que ser impostas a todas as empresas do mesmo grupo.

Neste mercado a CVTelecom e a CVMultimédia têm tido quotas de mercado que, de forma persistente, se situam muito acima dos 50%.

Para essas quotas de mercado na prestação de serviços contribui o controlo das infraestruturas e a integração vertical da empresa. Como já foi referido, há barreiras à entrada para a construção de infraestruturas substitutas. Além disto a CVTelecom e a CVMultimédia beneficiam de uma rede de distribuição em que podem (e bem) aproveitar economias que resultam da comercialização de uma gama diversificada de serviços.

A existência de empresas integradas verticalmente poderá colocar os concorrentes não integrados em desvantagem concorrencial. De facto, nesta situação, poderá verificar-se a alavancagem de poder de mercado de um mercado para outro, nomeadamente quando o concorrente integrado fornece ao concorrente não integrado um fator de produção ou consumo intermédio essencial. Nestas circunstâncias, torna-se mais difícil a uma empresa não integrada responder ao aumento da procura ocorrido na sequência de um aumento de preço de um concorrente.

Assim, considera-se que as empresas do Grupo CVT, que atuam no mercado de acesso às comunicações fixas, detêm PMS neste mercado.

2. Mercado de acesso e comunicações móveis

Neste mercado a quota de mercado da CVMóvel tem-se mantido acima de 50%, de acordo com os vários indicadores utilizados, como se viu na análise de mercados. No entanto, houve alguma flutuação da quota de mercado da CVMóvel que de níveis superiores a 60% se aproximou dos 50%, na sequência do lançamento de novas ofertas pela Unitel T+ no período de 2015 a 2017. Entretanto nos dois últimos anos a CVMóvel recuperou parte da quota de mercado que tinha perdido.

Estas mudanças de quota de mercado sugerem a existência de dinamismo concorrencial por parte do segundo operador, a Unitel T+, mas mostram também a grande capacidade da CVMóvel em manter quotas de mercado bem acima de 50%.

Por outro lado, entre os critérios complementares às quotas de mercado, que muitas vezes são utilizados para identificação de posições dominantes contam-se o grau de integração vertical, a existência de economias de escala ou de diversificação, o controlo de recursos e tecnologias que não estão acessíveis aos concorrentes e a diversificação dos produtos e serviços oferecidos no mercado e o acesso á sua rede de distribuição.

É indiscutível que a CVMóvel beneficia de todos estes aspetos e enquanto maior operador e parte do Grupo CVT com maior expressão nacional, a sua posição é mais forte do que a posição da principal concorrente, a Unitel T+.

Assim, considera-se que a empresa do Grupo CVT que atua no mercado de acesso e comunicações móveis, tem PMS.

3. Mercado retalhista de acesso à internet

Conforme referido no mercado de acesso às comunicações fixas, utilizando a definição de empresa e de grupo baseada na lei da concorrência, quando uma empresa do Grupo CVTelecom tem PMS, outras do grupo que atuem no mesmo mercado também têm poder de mercado significativo. Não significa isto, no entanto, que as mesmas obrigações específicas tenham que ser impostas a todas as empresas do mesmo grupo.

Nos mercados retalhistas de acesso à internet verificou-se uma evolução das ofertas que levou, como se viu, a uma oscilação significativa da quota de mercado das empresas que nele atuam, designadamente da CVMóvel, da CVMultimédia e da Unitel T+. Tal como se verificou no mercado das comunicações móveis, estas mudanças sugerem a grande capacidade das duas empresas do GCVT que atuam neste mercado de manter quotas de mercado elevadas, consistentemente acima de 50%.

Essa capacidade relaciona-se com a dimensão e a presença nacional do grupo em que se integram, com o aproveitamento das vantagens da integração vertical e das economias de escala e de diversificação de que podem beneficiar.

Assim, a ARME considera que as empresas do Grupo CVT que atuam no mercado retalhista de acesso à internet, têm PMS.

4. Mercado retalhista de circuitos alugados

Pelas razões já apontadas no mercado grossista de circuitos alugados, este mercado continua com a CVTelecom como operador dominante a nível nacional e único a nível internacional.

A Unitel T+ concorre neste mercado a nível local com a CVTelecom, mas de forma limitada. Na verdade, as ofertas grossistas de circuitos alugados da CVTelecom não têm sido suficientes para outros operadores replicarem as ofertas a fim de poderem concorrer com aquela operadora viabilizando assim uma situação de concorrência efetiva.

O controlo pela CVTelecom da infraestrutura nacional e internacional, a sua capacidade para oferecer linhas alugadas de diferentes capacidades e com qualidade de serviço controlada por si, a sua presença comercial a nível nacional e a sua capacidade de poder vender às empresas serviços integrados, são fatores que contribuem para que a CVTelecom seja a maior operadora retalhista de circuitos alugados.

Assim, a ARME considera que a empresa do Grupo CVT que atua no mercado de circuitos alugados, tem PMS.

5. Mercados grossistas de Terminação de chamadas nas redes fixas

Nestes mercados a ARME considerou que o conjunto das terminações de cada operador constitui um mercado, em que cada operador detém 100% da quota de mercado. De facto, o operador que controla as terminações na sua rede tem um poder de negociação elevado, pois não se encontra substitutos para essa terminação e, além disso, com esse poder de negociação penaliza os consumidores das outras redes e não os das suas. Este mercado é, por definição um mercado com barreiras à entrada muito elevadas e sem substitutos próximos, pois o serviço de terminação de chamadas é necessário para fazer chegar uma comunicação a um utilizador com um dado número de telefone e se serviço só

pode ser prestado pelo operador da rede do cliente a quem se destina a chamada. Estas condições são duradouras.

Assim, a ARME considera que as empresas do Grupo CVT e a Unitel T+ que atuam neste mercado, têm PMS.

6. **Mercados grossistas de terminação de chamadas em redes móveis**

De forma análoga ao que sucede com as terminações de chamadas nas redes fixas, também no caso das redes móveis cada operador detém 100% do mercado constituído pelas terminações na sua rede. Como sucede nas redes fixas, e por motivos semelhantes, são elevadas as barreiras à entrada e o serviço prestado não tem substitutos próximos.

Assim, a ARME considera que a empresa do Grupo CVT e a Unitel T+ que atuam neste mercado, têm PMS.

7. **Mercado grossista de acesso a infraestruturas físicas**

A CVTelecom e a CVMultimédia controlam a maior parte das infraestruturas físicas de acesso através de redes fixas, utilizadas designadamente para a prestação de serviços de banda larga, seja sobre redes de cobre, seja sobre redes de fibra. Esse controlo das redes de cobre e de fibra relaciona-se com o controlo das condutas e postes utilizados no estabelecimento das redes de cobre e de fibra.

Nos mercados de comunicações com as características dos mercados cabo-verdianos, com um volume de vendas limitado face aos investimentos necessários para a construção de redes de acesso, o controlo sobre estas infraestruturas não é facilmente limitado por novas entradas.

Assim, a ARME considera que as empresas do Grupo CVT que atuam neste mercado têm, PMS neste mercado.

8. **Mercado de acesso grossista em banda larga**

A utilização dos mercados regulados grossistas de acesso a infraestruturas pode contribuir para reduzir significativamente as necessidades de investimento de operadores que pretendam prestar serviços de banda larga. Admite-se, no entanto, que poderá haver ainda uma redução maior das necessidades de investimento de novas empresas, e um maior aproveitamento dos investimentos feitos pelas CVTelecom e pela CVMultimédia com a prestação de serviços de acesso em banda larga e daí o interesse com que a ARME vê a possibilidade de virem a estabelecer-se ofertas reguladas neste mercado.

Assim, a ARME considera que as empresas do Grupo CVT que atuam neste mercado tem PMS.

9. **Mercado de Acesso grossista à conectividade internacional**

Nesse mercado a CVTelecom é o único operador presente, detentora de todas as estações de cabos submarinos internacionais. O mercado de acesso à conectividade internacional tem uma estrutura de monopólio, existindo barreiras à entrada, nomeadamente ao elevado investimento face à dimensão do mercado, sendo o preço uma das principais restrições nesse mercado.

Assim, a ARME considera que a empresa do Grupo CVT que atua neste mercado tem PMS.

10. Mercado grossista de circuitos alugados

A análise efetuada mostrou que a CVTelecom é o único operador com uma oferta grossista de circuitos alugados que cobre todo o país e que concentra a maior parte dos clientes. Esta posição é fundamentada no controlo sobre a infraestrutura detida pela CVTelecom, que, no contexto do mercado nacional e internacional e relativamente a outros operadores beneficia de economias de escala que resultam da dimensão das suas redes locais e da sua presença em todo o território. O serviço que presta não pode ser facilmente substituído por serviços substitutos, nem se antecipa que, possa ser economicamente replicável toda a infraestrutura de circuitos alugados da CVTelecom.

Assim, a ARME considera que a empresa do Grupo CVT que atua neste mercado têm PMS.

2.1 QUADRO RESUMO DE MERCADOS RELEVANTES E OPMS

Da análise anterior, decorre que os operadores com poder de mercado significativo nos mercados relevantes, são os que constam do quadro 7. Utilizando a definição de empresa e de grupo baseada na lei da concorrência, quando uma empresa do grupo CVTelecom tem poder de mercado significativo, outras do grupo que atuem no mesmo mercado, também têm poder de mercado significativo.

Não significa isto, no entanto, que as mesmas obrigações específicas tenham que ser impostas a todas as empresas do mesmo grupo. Assim, no quadro 9 infra são identificadas as empresas a quem a ARME vai impor obrigações específicas em cada mercado.

Quadro 9: Operadores com poder de mercado significativo nos mercados relevantes

Mercados retalhistas	Operadores com PMS
1. Mercado de acesso e comunicações fixas	CVT e CVMM
2. Mercado de acesso e comunicações móveis de voz e SMS	CVM
3. Mercado retalhista de acesso à internet	CVT, CVM, CVMM
4. Mercado retalhista de circuitos alugados	CVT
Mercados grossistas	**Operadores com PMS**
5.Mercados de terminação em redes fixas	CVMM, Unitel T+
6. Mercados de terminação em redes móveis	CVM e Unitel T+
7. Mercado grossista de acesso a infraestruturas físicas	CVT e CVMM
8. Mercado grossista de acesso em banda larga	CVT e CVMM
9. Acesso grossista à conectividade internacional	CVT
10. Mercado grossista de circuitos alugados	CVT

OBRIGAÇÕES ESPECÍFICAS A SER IMPOSTAS AOS OPERADORES COM PODER DE MERCADO SIGNIFICATIVO

2.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DOS MERCADOS DELIMITADOS E POSIÇÕES DOMINANTES

O relatório sobre a análise de mercados permitiu identificar situações de concorrência reduzida ou inexistente, conduzindo a situações de poder de mercado significativo.

Com o presente estudo, decidiu-se (i) suprimir os mercados Acesso fixo analógico (mercado 1), Acesso fixo digital – RDIS (mercado 2) e Comunicações internacionais fixas e móveis (mercado 5); e (ii) rever a designação do mercado Banda larga com fios e sem fios (mercado 6) e Circuitos alugados às empresas (mercado 7).

Assim sendo, levando em consideração, por um lado, as observações feitas na análise crítica do estudo anterior e, por outro lado, a evolução das ofertas de serviços e os comportamentos dos utilizadores desde 2010, ficaram definido em 4 (quatro) mercados retalhistas:1. Comunicações de voz fixas (mercado 1); 2. Comunicações de voz móveis (mercado 2); 3. Acesso à internet (mercado 3); e 4. Circuitos alugados (mercado 4).

Nos mercados grossistas, a abordagem adotada, tal como feita para os mercados retalhistas, é a da revisão em função da evolução ocorrida no sector, nestes últimos anos. Tendo em consideração a análise efetuada e os argumentos apresentados foram definidos 6 (seis) mercados grossistas. Assim para efeito da análise e revisão foram considerados os seguintes mercados: Mercado grossista de originação de chamadas para números não geográficos; Mercados de terminação na rede fixa; Mercado de trânsito nacional, Mercados de terminação em redes móveis que passou a integrar o mercado de terminações na rede da CVMóvel e da Unitel T+; Mercado grossista de acesso a infraestrutura físicas que substitui o anterior mercado 9, passando a integrar também outros acessos Mercado grossista de acesso em banda larga; Mercado de Acesso grossista à conectividade internacional e Mercado grossista de circuito alugado que integrou os mercados 5 e 6.

Neste sentido, o mercado das comunicações eletrónicas ficou estruturado conforme o quadro 9, continuando a CVTelecom e as empresas do grupo a beneficiar de uma posição dominante na totalidade dos mercados identificados, exceto no mercado de terminação de chamadas nas redes fixas e móveis da Unitel T+.

2.2 ESTRATÉGIA DE REGULAÇÃO

A posição dominante da CVTelecom resulta, não só, da vantagem que goza ao nível comercial por ser operador histórico, mas também por controlar todas as infraestruturas essenciais, nomeadamente a rede de serviço fixo, redes em fibra ótica intra-ilha, cabos submarinos inter-ilhas e acesso aos cabos submarinos internacionais. No caso específico das redes de cabos submarinos inter-ilhas, por um lado, a sua replicação não é sustentável pelos outros operadores e, nem seria aconselhável à luz da legislação vigente.

Este diagnóstico não é muito diferente daquele feito na análise anterior de mercado e, é fácil constatar que apesar das decisões tomadas a nível da concorrência no mercado das comunicações eletrónicas, não houve registos de grandes alterações à situação existente.

A estratégia de regulação proposta no âmbito desta abordagem, é baseada em primeiro lugar no reforço da regulação *ex ante* do mercado grossista, visando a redução da vantagem competitiva da CVTelecom uma vez que esta controla as infraestruturas essenciais, sendo essencial a mudança de paradigma de tratamento de modelização de custos baseado em custos incrementais de longo prazo. A ARME adotará medidas que lhe permitam ter um maior controlo dos serviços prestados no seio do grupo CVT, de modo a analisar o seu impacto ao nível da concorrência no mercado.

Espera-se que os efeitos destas medidas no mercado a retalho, possam garantir uma maior abertura à concorrência, reduzindo, assim, as intervenções do regulador nestes serviços.

No âmbito desta opção estratégica, a ARME aborda, em primeiro lugar, as medidas de regulação do mercado grossista identificado, depois examinará, para cada mercado a retalho se há necessidade de para a adoção de medidas adicionais.

Outrossim, as obrigações até então impostas individualmente às empresas do grupo CVTelecom, demonstraram não ter tido impacto suficiente, uma vez que o grupo, com mais meios, ano após ano, tem vindo a adiar a criação de um verdadeiro mercado de concorrência. No contexto atual internacional, onde há uma concentração de operadores e prudência dos investidores e tendo em conta também a dimensão limitada do mercado cabo-verdiano, é possível que esta prática possa dar frutos e que as abordagens regulatórias clássicas estejam condenadas ao insucesso. Neste caso, o reforço das obrigações impostas poderá passar pela implementação efetiva da separação funcional do grupo CVT, permitindo a criação de condições mais favoráveis para o surgimento de um mercado concorrencial e dinâmico.

2.3 IMPOSIÇÃO DE OBRIGAÇÕES AOS OPERADORES COM PMS

De acordo com as práticas internacionais correntes, designadamente nos países da União Europeia, as medidas de regulação devem estar centradas, em primeiro lugar, na promoção da concorrência nos mercados retalhistas, através da adoção de medidas adequadas nos mercados grossistas. É esta a abordagem que aqui se segue, procurando-se reduzir ao mínimo adequado a imposição de obrigações específicas nos mercados retalhistas.

2.3.1. MERCADOS RETALHISTAS

Espera-se que as medidas regulatórias impostas nos mercados grossistas contribuam para dinamizar a concorrência nos mercados retalhistas, reduzindo a necessidade de intervenção regulatória nestes últimos mercados, sem prejuízo da continuação de algumas intervenções regulatórias e a ponderação de suspensão, ou retirada, de outras obrigações.

Da análise de mercados resulta que os operadores fixos enfrentam restrições concorrenciais dos serviços móveis e também dos operadores OTT. Neste sentido, será adequado flexibilizar as

obrigações de regulação impostas aos operadores com PMS, centrando-as nas obrigações de transparência e de não discriminação.

Nos mercados retalhistas de acesso à internet aos operadores com PMS, por razões semelhantes, impõem-se as obrigações de transparência e de não discriminação.

Nos mercados retalhistas de comunicações móveis foram impostas três obrigações ao operador com poder de mercado significativo: (i) preços máximos no mercado retalhista de comunicações de voz móvel (deliberação 09/CA/2015 e deliberação 02/CA/2016); (ii) preços mínimos no mercado retalhista, correspondente a duas vezes o valor do encargo de terminação, acrescido de uma margem de 30% para recuperar outros custos (deliberação 09/CA/2015); e (iii) os preços *off-net* em cada tarifário de caráter continuado (exceto as promoções) não poderão ser superiores aos preços *on-net* acrescidos da taxa de terminação na rede móvel do concorrente (deliberação 02/CA/2016).

A discriminação de preços entre chamadas *on-net* e *off-net*, combinada com custos de transferência suportados pelos consumidores, permite que uma ou mais empresas instaladas obstruam a concorrência de novos operadores.

Assim, considerando a *bundelização* das ofertas com chamadas em pacotes e com grande diferenciação tarifária, que permite, por sua vez, uma grande diferenciação entre as chamadas *on-net* e *off-net* e atendendo ao problema identificado, a ARME entende que se torna necessário a imposição de restrições a diferenciação tarifária entre chamadas *on-net* e *off-net.*

Neste sentido a ARME procederá à alteração da Deliberação sobre a regra do preço máximo, permitindo que as diferenças de preços entre as chamadas *off-net* e as chamadas *on-net,* sejam inferiores ao valor da terminação a pagar pelo operador de rede onde a chamada tinha sido originada, isto após concluído um período transitório durante o qual o preço de uma chamada *off-net* poderá ser superior ao de uma chamada *on-net*. Esse período transitório decorrerá até a revisão dos preços de terminação a custos incrementais de longo prazo.

Os efeitos desejados da Deliberação sobre os preços mínimos tomada em 2015, terão sido eventualmente prejudicados pelo valor elevado das terminações móveis, o qual, de acordo com a evidência disponível, parece ser superior aos respetivos custos incrementais de longo prazo. A deliberação ter-se-á tornado porventura, mais restritiva do que inicialmente, se previa.

A descida de preços das terminações para níveis correspondentes aos custos incrementais de longo prazo reduzirá a necessidade de estabelecimento de preços mínimos, salvo no que diz respeito à proibição de preços predatórios. No entanto, considerando que essa descida se verificará ao longo de *um glide path*, a regra do preço mínimo manter-se-á-enquanto se verificar o período de ajustamento das taxas de terminações correspondente *ao glide path* calculados com bases em modelos de custos incrementais de longo prazo que deverão ser ajustados durante um período **18 (dezoito) meses**.

Conforme definido no artigo 82º do Decreto-Legislativo n.º 7/2005, a ARN pode recorrer a outros controlos no sentido de corrigir falhas nos mercados. Neste sentido, para além das medidas acima referenciadas as promoções foram objeto de regulamentação.

2.3.2. MERCADOS GROSSISTAS

2.3.2.1 MERCADOS DE TERMINAÇÕES EM REDES FIXAS

Os preços elevados das terminações têm criado problemas de **dupla marginalização** no mercado retalhista de voz fixa, com efeitos deletérios nos consumidores, e têm distorcido as políticas de preços dos operadores, tendo estes privilegiado o tráfego *on-net* e penalizando o tráfego *off-net*, conduzindo assim a uma situação de quase interrupção (comercial) de interligação.

As obrigações específicas a impor às empresas com poder de mercado significativo são formalmente semelhantes às anteriormente impostas, e vêm na linha do que é corrente no quadro regulamentar europeu, a saber:

a) Dar respostas a todos os pedidos razoáveis de acesso e utilização de recursos de rede específicos;

b) Transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência;

c) Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações;

d) Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso;

e) Controlo de Preços e de contabilização de custos orientados para as melhores práticas internacionais.

Tal como já foi referido pela então ANAC a propósito das terminações móveis em 2015, os preços devem estar orientados para os custos incrementais de longo prazo. Não estando disponíveis resultados de um modelo de custos incrementais de longo prazo, a utilização de *benchmarking* internacional que inclua países onde as terminações são estabelecidas com base nesses modelos, é uma abordagem adequada, a qual tem sido, aliás, seguida a nível internacional, designadamente na CEDEAO e na União Europeia.

Neste contexto, é claro que os preços das terminações são significativamente mais elevados do que os preços correntes na nossa sub-região e na União Europeia, com os inconvenientes já referidos.

Assim, a ARME considera ser necessário continuar com o processo de implementação da redução progressiva dos preços das terminações. Para tal propõe um ajustamento do valor da taxa de terminação fixa baseado em modelo de custeio incremental de longo prazo no período de 18 (dezoito) meses. No entanto, atendendo que ainda não se encontra disponível o modelo de custeio baseado em modelo de custos incrementais de longo prazo e atendendo ao avançado estado de evolução do modelo de custeio móvel, a ARME pretende recorrer ao *benchmarking* para fixar a taxa de terminação fixa, levando em consideração que a taxa de terminação fixa é mais baixa que a taxa de terminação móvel.

Devido à evolução do mercado e à tendência para as ofertas convergentes, torna-se imprescindível a atuação do regulador nesse mercado grossista de terminação, no sentido de deixar de ser uma

condicionante na escolha dos consumidores. No entanto, a reduzida expressão do tráfego *off-net* no tráfego total, atenua os impactos das quedas de receitas neste mercado.

O preço será reajustado de acordo com um *glide patch* no decorrer do período de 18 (dezoito) meses tendo em conta os resultados do modelo de custeio incrementais e de longo prazo ou na sua ausência, através de *benchmarking* de preços.

2.3.2.2 MERCADOS GROSSISTAS DE TERMINAÇÃO EM REDES MÓVEIS

Nos mercados grossistas de terminação em redes móveis, os preços das terminações têm permanecido acima dos seus custos e induzido o mesmo tipo de distorções acima referidas para o mercado grossistas de voz fixa.

As obrigações específicas a impor às empresas com poder de mercado significativo são, também como é prática internacional corrente, as seguintes:

a) Dar respostas a todos os pedidos razoáveis de acesso e utilização de recursos de rede específicos;
b) Transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência;
c) Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações;
d) Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso e/ou a interligação;
e) Controlo de Preços e de contabilização de custos orientados para as melhores práticas internacionais; e
f) Reporte financeiro.

A orientação de preços para os custos, deve basear-se em num modelo de custos incrementais de longo prazo e aqui, tal como no caso anterior das terminações fixas, não estando disponíveis os resultados desse modelo, devem ser tidas em conta as melhores práticas internacionais.

Tal como no caso das terminações fixas, admite-se que o prazo de 18 (dezoito) meses, seja o prazo suficiente para se proceder aos ajustamentos das políticas comerciais de retalho, mas atendendo às ofertas em pacotes no mercado por parte dos operadores, pode equacionar-se uma revisão desse prazo, sem se perder de vista as vantagens para os consumidores de um ajustamento relativamente mais rápido. Neste cenário, a ARME iniciará um processo de revisão dos preços, tendo em conta os resultados do modelo de custeio baseado em custos incrementais de longo prazo.

Deste modo, a ARME decide manter uma abordagem regulatória – à semelhança da Decisão de Controlo de Preços de 2015 que assegure uma evolução progressiva dos preços de terminação em ordem a permitir a necessária adaptação dos operadores e evitar aproximações disruptivas. Assim, a ARME determina o uso de um *glide path* para um período de 18 (dezoito) meses para ajustar os preços de terminação a custos incrementais de longo prazo ou na sua ausência, ao resultado de um benchmarking dos preços em países que utilizam modelos de custos incrementais de longo prazo.

2.3.2.3 MERCADOS GROSSISTAS DE ACESSO A INFRAESTRUTURAS FÍSICAS, DE ACESSO EM BANDA LARGA, DE ACESSO À CONECTIVIDADE INTERNACIONAL E DE CIRCUITOS ALUGADOS

A regulação destes mercados é fundamental para aumentar a transparência e incentivar o desenvolvimento da concorrência nos mercados retalhistas de voz, de acesso à internet e de circuitos alugados.

As obrigações específicas impostas às empresas com poder de mercado significativo nestes mercados devem estar baseadas nos seguintes aspetos:

a) Dar respostas a todos os pedidos razoáveis de acesso e utilização de recursos de rede específicos;

b) Transparência na publicação de informações, incluindo propostas de referência;

c) Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações;

d) Separação de contas quanto a atividades específicas relacionadas com o acesso;

e) Controlo de Preços e de contabilização de custos orientados para as melhores práticas internacionais.

No cenário mundial atual, reconhece-se que o mercado das comunicações eletrónicas é extremamente dinâmico, competitivo e convergente. Assim sendo, o estabelecimento de preços orientados para os custos históricos não é a melhor opção, devido às limitações do modelo de custeio existente, além de não resolver os problemas em matérias como a imputação de custos comuns, a valorização de ativos ou a imputação de capacidades não utilizadas. Neste sentido e, atendendo às boas práticas, o ideal é a implementação do modelo de custeio LRIC, modelo que responde aos desafios atuais do mercado. No entanto, enquanto não estiver disponível o modelo LRIC, critério relevante definido pela ARN para determinação do preço das ofertas, será necessário o recurso ao *benchmarking*.

De referir, ainda, que toda a oferta de referência e oferta de acesso à conetividade internacional devem ser orientadas aos custos e, enquanto não estiver disponível o modelo LRIC, a ARN baseará as suas medidas nas melhores práticas internacionais para determinar o preço daquelas ofertas.

Na realidade do mercado cabo-verdiano, em que o acesso às infraestruturas é essencial para o desenvolvimento de uma concorrência efetiva, é necessária uma abordagem proativa que incentive o estabelecimento de condições de acesso transparentes e não discriminatórias entre os serviços que o operador com PMS presta a si mesmo e os serviços equivalentes que presta a terceiros.

Os mercados grossistas de acesso a infraestruturas físicas, de acesso em banda larga e para o mercado grossista de circuitos alugados, são mercados que a ARME considera essenciais para a promoção da concorrência nos mercados retalhistas, pois permitirá a outras empresas, remunerando adequadamente o GCVT pelo uso das suas infraestruturas, utilizá-las evitando a duplicação de investimentos e habilitando-as a oferecer serviços nos mercados retalhistas. São também mercados,

em que a detenção de poder de mercado significativo tende a ser duradoura, tendo em conta a existência de barreiras à entrada e o controlo que a CVTelecom tem sobre as infraestruturas existentes.

A ARME considera que as obrigações específicas impostas a cada uma das empresas do grupo CVTelecom devem ser cumpridas com base no seguinte princípio: o operador com poder de mercado significativo no mercado grossista deve oferecer a terceiros os serviços prestados nesse mercado, em condições idênticas àquelas que pratica para si mesmo ou para outros operadores do grupo. Essas condições dizem respeito ao preço e à qualidade de serviço QoS, como por exemplo, o tratamento de pedidos de acesso, os prazos de instalação ou os prazos de reparação de avarias.

Assim, cada uma das empresas do grupo CVTelecom deve apresentar à ARME, para cada serviço oferecido, uma descrição detalhada dos custos envolvidos na prestação desse serviço para si mesma, para outras empresas do grupo CVTelecom e para operadores concorrentes, demonstrando que as condições que pratica na oferta de serviços aos concorrentes, são idênticas às que pratica para si mesma ou para empresas do grupo. Um operador com o mesmo nível de eficiência no mercado retalhista do operador com poder de mercado significativo, ou de empresa do mesmo grupo, deverá poder apresentar uma oferta retalhista competitiva, com base nessa oferta grossista.

De acordo com o acima exposto, por forma a verificar o cumprimento das obrigações anteriormente definidas, nomeadamente as obrigações de transparência, não discriminação, separação de contas e contabilização de custos, e de acordo com o n.º 3 do artigo 68.º do Decreto - Legislativo nº7/2005 de 28 de novembro, alterado pelo Decreto legislativo nº2/2014, de 13 de outubro, as empresas com PMS deverão disponibilizar à ARME os seus registos contabilísticos, incluindo os dados sobre receitas provenientes de terceiros.

Assim, caso não exista uma obrigação de reporte financeiro, ficaria comprometida a efetividade das obrigações acima mencionadas, com prejuízos significativos para o mercado grossista de acesso à rede e mercados relacionados.

Estas obrigações dizem respeito, designadamente, aos serviços atualmente oferecidos através das seguintes ofertas de referência: ORCA, ORCE e ORAE, e ainda das novas ofertas de referências .Neste domínio, importa salientar que as obrigações específicas a impor no mercado dos circuitos alugados, dizem respeito a necessidade de orientar os preços obedecendo critérios de eficiência, permitindo assim haver uma redução dos preços aplicados a todos os circuitos, independentemente da sua capacidade e aumentar as capacidades reguladas tendo em conta a demanda do mercado, com o objetivo de melhorar as condições de concorrência no mercado, com benefício para os operadores e prestadores de serviços (OPS) que necessitam de alugar essa infraestrutura para desenvolver a sua atividade e para os consumidores em geral, para que passem a usufruir de maior diversidade de oferta.

Em qualquer caso, mantêm-se as obrigações em vigor que dizem respeito à ORI, excluindo aquelas que são alteradas pelas decisões tomadas no âmbito desta revisão da análise de mercados, que passarão a ser aplicadas.

Finalmente, levando em consideração que não existe concorrência na oferta de serviços grossistas de acesso às infraestruturas essenciais e não economicamente replicáveis, como as condutas, os postes, e a rede de fibra, e que são controladas pelo operador com posição dominante, na sua vertente redes

em fibra ótica intra-ilha (*last mile* inclusive), inter-ilhas e acesso aos cabos submarinos internacionais, a ARN considera impor, a curto prazo, aos operadores com PMS, o GCVT (CVTelecom e CVMultimédia) obrigação de fornecimento grossista, de acesso às condutas, aos postes, à fibra escura e mastros suscetíveis de poderem ser utilizados para a instalação de redes em fibra ótica. Essas ofertas serão complementadas com o regulamento de partilha de infraestruturas, evitando deste modo a discriminação do acesso às redes em fibra e também promover uma redução dos custos de investimentos.

Quadros Resumo: Obrigações Impostas às operadoras nos mercados retalhistas e grossistas

1. Mercado de acesso e comunicações fixas	CVT, CVMM	Transparência
		Não discriminação
2. Mercado retalhista de comunicações móveis de voz e SMS	CVM	Transparência
		Não discriminação
		Preços off net = preços on-net + diferencial das taxas de terminações
		Preços mínimos e após ajustamento de preços de terminação a custo de LRIC, aplicar-se-á proibição de preços predatórios
3. Mercado retalhista de acesso à internet	CVM, CVMM, CVT	Transparência
		Não discriminação
4. Mercado retalhista de circuitos alugados	CVT	Obrigações de oferta de um conjunto mínimo de circuitos alugados a estabelecer numa oferta de referência
		Transparência
		Não discriminação
		Orientação dos preços aos custos baseado em critérios de eficiência

5. Mercados grossistas de terminação de chamadas em redes fixas	CVT; CVMM; Unitel T+	Transparência
		Não discriminação
		Controlo de preços
		Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso
		Preços orientados para os custos incrementais de longo prazo ou, na falta de disponibilidade de dados sobre os custos incrementais de longo prazo, preços orientados para os valores que resultem de um *benchmarking* internacional.
6. Mercados de terminação de chamadas em redes móveis	CVM; Unitel T+	Transparência
		Não discriminação
		Controlo de preços
		Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso

		Preços orientados para os custos incrementais de longo prazo ou, na falta de disponibilidade de dados sobre os custos incrementais de longo prazo, preços orientados para os valores que resultem de um *benchmarking* internacional.
7. Mercado grossistas de acesso a infraestruturas físicas	CVT; CVMM	Obrigação de dar resposta aos pedidos de razoáveis de acesso e utilização de recursos de rede específicos e recursos conexos
		Proporcionar a partilha de locais ou outras formas de partilha de recursos, incluindo a partilha de condutas, edifícios e postes. Controlo de Preços e de contabilização de custos orientados para as melhores práticas internacionais, ou na falta, definição de preços orientados para os valores que resultem de um *benchmarking* internacional.
8. Mercado grossista de acesso em banda larga	CVT; CVMM	Transparência
		Não discriminação
		Separação de contas
		Controlo de Preços e de contabilização de custos orientados para as melhores práticas internacionais, ou na falta, definição de preços orientados para os valores que resultem de um *benchmarking* internacional.
9. Mercado Grossista á Conectividade Internacional	CVT	
10. Mercado grossista de circuitos alugados	CVT	Transparência
		Não discriminação
		Separação de contas.
		Controlo de Preços e de contabilização de custos orientados para as melhores práticas internacionais, ou na falta, definição de preços orientados para os valores que resultem de um *benchmarking* internacional.

Quadro Resumo: Fundamentação por cada obrigação

Dar resposta aos pedidos razoáveis de acesso (artigo 69° da Decreto Legislativo n°7/2005)	Esta obrigação visa garantir que situações de recusa de negociação e/ou de acesso sem fundamentação objetiva não tenham lugar.
Não discriminação na oferta de acesso e interligação e na respetiva prestação de informações (artigo 67° Decreto Legislativo n°7/2005)	Esta obrigação visa assegurar que os operadores que beneficiam da oferta de acesso e interligação não se encontram injustamente em desvantagem, ou seja, que a capacidade desses operadores de concorrerem não é afetada por um eventual comportamento discriminatório. Esta obrigação consiste na exigência de em circunstâncias equivalentes, aplicar condições equivalentes e prestar serviços e informações a terceiros, em condições e com qualidade identificas às dos serviços e informações oferecidas aos próprios departamentos ou aos departamentos das suas filiais ou empresas associadas.
Transparência na publicação de informações (artigo 64° Decreto Legislativo n°7/2005)	Os operadores com PMS devem remeter à ARME, no prazo de 10 dias, uma cópia de todos os acordos de acesso/ ou interligação de que sejam parte ou que sejam objeto de alterações, nomeadamente quanto aos preços de interligação praticados. Devem igualmente disponibilizar aos requerentes de interligação todas as informações e especificações necessárias para a interligação, incluindo alterações com impacte significativo, sempre que a sua execução esteja planeada.
Controlo de preços e contabilização de custos (artigos 71° e 72° do Decreto Legislativo n° 7/2005)	Esta obrigação consiste numa obrigação de orientação dos preços aos custos e na adoção de sistemas de contabilização de custos incrementais de longo prazo e na falta de dados de custos incrementais de longo prazo, preços orientados para valores que resultem *de benchmarking* internacional.
Separação de contas (artigo 68° da Decreto Legislativo n°7/2005)	A obrigação de separação de contas, incluindo a obrigação de reporte de informação financeira (registos contabilísticos), é essencial para que o regulador verifique o cumprimento das obrigações de não discriminação e de transparência. É também importante no âmbito da obrigação de implementação de um sistema de contabilização de custos.