

Exma. Senhora
Dra. Leonilde Santos
M.I.
Presidente do Conselho de
Administração
da ARME - Agência Reguladora
Multisectorial da Economia

N/Ref^a.: HS/SG/1223/629

Praia, 21 de dezembro de 2023

ASSUNTO: Consulta Pública Metodologias dos Modelos de Custeio redes fixas, redes móveis e compressão de margens, no quadro do financiamento do Banco Mundial ao governo de Cabo verde, no PROJECTO DIGITAL CABO VERDE (PDCV- ID Nº P171099)

Exma. Senhora Presidente,

Na sequência da consulta pública lançada sobre metodologias de custeio para as redes fixas, redes móveis e compressão de margens, a Unitel T+ vem pelo presente apresentar os seus comentários à mesma.

Atendendo à natureza extremamente técnica da consulta, não é intenção da Unitel T+ proceder à discussão dos elementos técnicos apresentados, mas sim, sobre a adequação das opções perfiladas no documento de consulta atenta a realidade do mercado de Cabo Verde.

Não se trata, portanto, de colocar em causa a bondade das opções técnicas, mas sim, a adequação das mesmas aos objetivos de política setorial que lhes deverão assistir.

Neste contexto,

Da metodologia de custeio para as redes fixas e móveis

Ponto prévio: o caso da terminação móvel

No que se refere à componente da metodologia de custeio, a Unitel T+ não pode deixar de chamar a atenção para a importância dos modelos a definir nas redes móveis para a determinação dos preços de interligação.

Efetivamente, o mercado da terminação móvel é o único onde quer a Unitel T+ quer o Grupo CVT detêm PMS, pelo que será para o produto da interligação que estaremos perante um modelo que será de aplicação para dois operadores, sendo que num dos

casos (da Unitel T+) terá apenas e só um fim: o da determinação dos preços de terminação.

Ao mesmo tempo, este produto tem impacto direto na dinâmica concorrencial do serviço móvel, serviço que tem vindo a sofrer um decréscimo de contestabilidade como decorre das estatísticas publicadas pelo regulador: desde 2017 a Unitel T+ viu a sua quota reduzir-se em 10 p.p., passando de 42% para 32%.

Para este resultado não é alheio o forte efeito de rede que é explorado pelo operador dominante, usando e abusando de práticas de esmagamento de margens e de pacotes de produtos para exponenciar o efeito de rede em seu benefício.

Como resultado, a maioria dos cabo-verdianos vê-se obrigada a ter dois cartões, um da Unitel T+ e outro do Grupo CVT.

Neste momento onde as tarifas de interligação da voz já se situam em 1 ECV a tendência deverá ser tender o valor da interligação para perto de zero á semelhança de mercados maduros como Portugal onde os valores situam no equivalente 0,22 ECV por minuto, permitindo aos clientes terem ofertas all net eliminando assim as barreiras interoperadoras.

Atento este panorama, a Unitel T+ considera que, para fins do mercado de terminação móvel, deverá ser utilizado o modelo *bill and keep*, ou seja, deverão ser eliminadas as tarifas de interligação.

Tendo plena consciência de que este modelo não é perfilado nos mercados do *benchmark*, a realidade é que o mercado em Cabo Verde, no que ao mercado móvel se refere, continua a ser prejudicado por dinâmicas anti concorrenciais que, ao longo de mais de 10 (dez) anos o regulador não conseguiu eliminar. Desta forma, a Unitel T+ considera que o mecanismo mais eficiente para contrariar essas práticas será a adoção do modelo *bill and keep* e nunca o LRIC+.

Na realidade, a existir um preço para o mercado da terminação móvel, esse nunca deveria ser superior ao que resultasse do LRIC puro, pois caso contrário estar-se-á a criar condições para uma subsidiação do operador dominante pelo operador de menor dimensão.

No contexto onde as receitas dos dados passaram a ser a principal linha de negócio das operadoras é importante que o modelo de custeio tenha em conta essa variável e se calcule os custos unitário dos dados móveis e fixos, permitindo a reguladora ter uma excelente ferramenta de atuação, principalmente nos casos de ofertas predadoras.



Resposta às questões particulares

Pergunta 1: A Unitel T+ concorda com a separação entre produtos *legacy* (infraestruturas civis e cobre) e as demais componentes da rede, conforme proposto pela Axon.

Pergunta 2: A Unitel T+ concorda com o LRIC+ exceto no caso específico do mercado de terminação móvel onde, conforme referido, a Unitel Considera não fazer sentido a criação de um modelo devendo o regulador optar pelo modelo *bill and keep*.

Pergunta 3: Sim, a Unitel T+ concorda.

Pergunta 4: Como referido, a depreciação inclinada, para novas tecnologias, pode gerar elevados custos no início criando barreiras económicas à adoção dos serviços. Ora, neste contexto, a Unitel T+ considera que deixar indiretamente (via as projeções que apresente) à disposição do operador regulado a possibilidade de ser usada a depreciação inclinada represente deixar à sua disposição a criação de barreiras à entrada num mercado nascente como o da fibra, pelo que não concorda com a proposta. Em termos práticos, para novas tecnologias, deve ser usado o critério da depreciação económica.

Pergunta 5: A Unitel T+ considera que a opção a ser adotada deve garantir a minimização dos custos subjacentes às ofertas reguladas.

Pergunta 6: A Unitel T+ considera que a opção a ser adotada deve garantir a minimização dos custos subjacentes às ofertas reguladas.

Pergunta 7: A Unitel T+ considera que a opção a ser adotada deve garantir a minimização dos custos subjacentes às ofertas reguladas.

Pergunta 8: A Unitel T+ concorda com a proposta, mas considera que a mesma deve ser complementada com uma análise sensibilidade dos resultados face às projeções apresentadas de modo que o regulador possa saber qual o impacto de eventual erro do operador regulador na apresentação das estimativas. Deste modo, caso a ARME verifique que as estimativas não se concretizam numa dimensão com impacto para o mercado (de acordo com a análise de sensibilidade efetuada) poderá efetuar correções ao modelo e aos preços em concordância.

As análises de sensibilidade são sempre muito relevantes em qualquer projeção financeira, pelo que a Unitel T+ concorda com essa prática na medida que permite calibrar os cálculos e ajustar potenciais distorções face a realidade do que acontece no mercado.

Perguntas 9, 10 e 12: A Unitel T+ concorda.



Pergunta 11: A Unitel T+ considera que esta opção apenas deverá ser seguida caso assegure a minimização dos custos das ofertas grossistas.

Pergunta 13: Não, pois não garantem a compatibilidade dos serviços grossistas com o suporte ao serviço de televisão por assinatura. Em concreto, os serviços de acesso à fibra e ao cobre, devem compreender as funcionalidades ao suporte de serviços de televisão por assinatura, na medida em que a evolução do mercado conduzirá a que esse serviço tenderá a ser prestado em conjugação com o serviço de acesso à Internet. Em concreto, funcionalidades como o *multicast* deverão ser garantidas de modo que os modelos de controlo de custos sejam o espelho dos serviços grossistas que, expectavelmente, serão disponibilizados. Neste particular, com a integração das empresas do universo CVT a Unitel T+ não pode deixar de referir que os serviços de acesso à fibra e cobre da CVT já terão que contemplar a possibilidade de integração dos serviços de televisão por assinatura com o serviço de banda larga, na medida em que a oferta retalhista do Grupo CVT já reflete essa configuração.

Pergunta 14: A Unitel T+ discorda da abordagem preconizada que toma em consideração um operador médio sem atender às diferenças muito relevantes de dimensão entre a Unitel T+ e a CV Móvel, as quais são agravadas pelos dados de mercado publicados pela ARME que demonstram a existência de práticas intensivas de exploração do efeito de rede por parte do operador dominante.

Explicando: desde logo, é necessário reforçar que desde 2017 a Unitel T+ perdeu 10 p.p na quota de mercado, passando de 42% em 2017 para 32% atualmente, quota no mercado móvel, a que não pode ser alheia a existência de um crescimento de 5% do tráfego *on net* e uma queda de 6,5% no *off net*, no mesmo período. O crescimento do tráfego *on net* e decréscimo do *off net* são tão mais relevantes quando se verifica que o *off net* representa apenas 0,9% do tráfego móvel - móvel das duas redes.

Como comparativo, em Portugal, o valor correspondente é de 95,5%, isto é, o tráfego *off net* é próximo do tráfego *on net*.

Num mercado móvel com o estado de desenvolvimento da concorrência do de Cabo Verde, a consideração de cenários de simetria de preços de interligação só poderá ser equacionada num contexto de *bill and keep*, como já referido atrás. Caso contrário, a simetria implicará um forte financiamento do operador de menor dimensão ao de maior dimensão, que servirá apenas para o último financiar tarifários discriminatórios que explorem o efeito de rede e aprofundem o fosso entre os dois operadores. Tudo isto, com claro prejuízo para os utilizadores finais, na medida em que, num cenário como este, a solução será a de estes recorrerem a dois serviços em simultâneo, que aliás é o que sucede em Cabo Verde.

Pelo acima exposto, a definição de operador médio deverá ter subjacente a diferença de escala entre os dois operadores, não devendo ser seguida uma abordagem que equipara as dimensões de ambos. Caso contrário, estar-se-á a imputar uma escala ao operador de menor dimensão que o prejudicará, por sobrestimar as suas eficiências, ao mesmo tempo que se subestimam as eficiências do operador de maior dimensão,

conferindo-lhe uma escala inferior à real e, conseqüentemente, potenciando margens acima da normal remuneração dos capitais.

Pergunta 15: A Unitel T+ não se opõe à inclusão do 5G, no entanto chama a atenção para o risco de esse exercício se tornar irrelevante caso os termos do seu lançamento no mercado de Cabo Verde se concretizem de forma díspar daqueles preconizados no modelo.

Pergunta 16, 17 e 18: A Unitel T+ concorda com a proposta.

Pergunta 19: Como referido anteriormente, a Unitel T+ considera que o serviço de interligação não carece de modelo de custeio na medida em que, atendendo às distorções que perduram no mercado desde o aparecimento da Unitel T+, o modelo de interligação deverá passar para um de *bill and keep*. Neste contexto, a Unitel T+ considera não ser necessário a inclusão dos serviços de terminação e originação, seja de voz seja de SMS.

Adicionalmente, considera-se que deverá ser adicionado o serviço retalhista de SMS, na medida em que é comum ver a comercialização desse serviço em pacote com dados e voz móvel.

Do modelo de compressão de margens

Pergunta 20: Atendendo à disparidade quase absoluta que se verifica no mercado da telefonia fixa, a Unitel T+ considera que a dimensão para o operador de referência deveria ficar abaixo dos 15%. Efetivamente, o ajustamento proposto parece-nos manifestamente insuficiente atendendo à realidade do mercado da telefonia fixa conforme é evidenciado pelos dados publicados pela ARME, a dimensão da Unitel T+ no mercado da telefonia fixa é de 1,6%, enquanto a da CV Multimédia é de 55,8% e a da CV Telecom de 42,6%.

O fato de no mercado móvel a quota da Unitel T+ ser de aproximadamente 32% não nos parece justificar a aplicação de uma média aritmética entre as duas quotas de referência da Unitel T+, devendo ser dado mais peso à quota mais reduzida, atenta a sua absoluta insignificância. Nessa medida, a Unitel defende a utilização de uma quota de referência de 10%.

Pergunta 21: A Unitel T+ discorda da abordagem preconizada. Efetivamente, a realidade já descrita do mercado móvel demonstra, de forma inequívoca, que existe um problema estrutural no mercado móvel que tem vindo a impactar com forte prejuízo os consumidores finais e a condicionar o desenvolvimento concorrencial do mercado. É, de todo, incompreensível que perante um mercado que há 15 anos não consegue produzir uma dinâmica concorrencial que elimine práticas abusivas de exploração do efeito de rede seja agora excluído, particularmente quando toda a evolução dos mercados internacionais aponta para uma tendência onde a oferta tenderá para o aparecimento de pacotes de serviço convergentes, que integrarão quer ser viços móveis quer serviços fixos.

A Unitel T+ apenas pode considerar que a Axon desconhece o mercado de Cabo Verde e a evolução comercial de mercados mais evoluídos para considerar que, após a integração numa só empresa das diferentes empresas do Grupo CVT, integração essa que tem como objetivo declarado a aceleração de ofertas convergentes, não será necessário avaliar práticas de compressão de margens em produtos do segmento móvel.

Se for essa a opção, estar-se-á claramente a deixar uma porta aberta para o Grupo CVT condicionar todo o desenvolvimento concorrencial dos vários mercados, incluindo o de banda larga e o de televisão por via das ofertas convergentes que, indubitavelmente, irão ser lançadas a curto prazo.

Mas também é essencial não esquecer os produtos de televisão por assinatura, ou os serviços que empacotam os dados móveis com voz e sms. Novamente, estes terão de ser considerados para avaliação das práticas de esmagamento de margens pois, caso contrário, ir-se-á assistir a práticas de esmagamento de margens encapotadas por via da subsídio cruzada de ofertas.

A Unitel T+ faz um veemente apelo à ARME para que não tenha uma visão parcelar de um mercado que tem vindo a assumir a convergência como o seu futuro imediato. Uma abordagem a práticas de esmagamento de margens que não tenha esta visão integrada dos produtos não deixará de conduzir a uma irrelevância de toda a moldura técnica que agora se prepara.

A título de exemplo, as ofertas D'KEL BOM e D'kel são casos paradigmáticos que devem ser analisados. A primeira tem fortes indícios de violar os preços mínimos de comunicações de Voz, sendo que na segunda a oferta de dados não é compaginável com as estruturas de custo que operadores como a Unitel T+ têm acesso. Aliás, este último caso é a principal oferta responsável pela perda de quota da Unitel T+ e à qual somos impotentes de responder.

Um outro exemplo de ofertas cruzadas que devem ser analisadas é o Grilo profissional, que permite a agregação de contas power swag e apresenta benefícios cruzados entre números das diferentes ofertas (e.g. comunicações gratuitas): é um caso gritante de alargamento do grupo fechado de utilizadores de cada uma das ofertas, diluindo o seu impacto na economia de duas ofertas distintas. Este tipo de subsídio cruzada tem de ser capturada pelo novo modelo ou, não se optando por tal, deverá ser considerado ilegal.

Pergunta 22: A Unitel T+ compreende que a eficiência regulatória destes mecanismos preconize uma abordagem centrada em *flagship products*. No entanto, uma abordagem centrada nesses produtos conduz a que novos serviços, de grande impacto, apenas sejam alvo de um controlo efetivo das obrigações que impendem sobre um operador dominante quando já atingiram uma dimensão relevante e, em consequência, já causaram sério dano no mercado.

Ora, num mercado com as debilidades do de Cabo Verde essa abordagem arrisca-se a criar um aprofundamento das assimetrias e das fragilidades concorrenciais do mercado com sério prejuízo para os consumidores finais, pelo que a Unitel T+ não pode

concordar com uma abordagem que não garanta que um operador, superdominante e com integração dos vários mercados de produto, seja alvo de um controlo efetivo em todo o momento. Assim, e como forma de acomodar a preocupação de eficiência regulatória que se reconhece com a preocupação de assegurar um controlo mais apertado, a Unitel considera que o *threshold* de controlo deverá ser de 90%.

Pergunta 23, 24, 25 e 26: A Unitel T+ concorda.

Com os nossos melhores cumprimentos,


Sandro Gomes
Diretor Planeamento Estratégico

