Ano 21 » n.º 177» Abril 2007 » Mensal » Portugal €3,25

COMUNICAÇÕES

APDC

AS PRIORIDADES DA ANACOM

INVESTIMENTOS NA SI: "herança" do POS_C

CONFERÊNCIA APDC: desafios da mobilidade

Revista Comunicações • N.º177 • Ano 21 • Abril 2007

Anacom: dossiers avançam

O regulador sectorial tem as suas prioridades bem definidas. E está atento a todos os negócios das comunicações. Conhecido o desfecho da OPA sobre a PT, é hora de avançar com vários *dossiers* para garantir mais concorrência, inovação e investimento. A mensagem vem de Amado da Silva

Textos de Isabel Travessa e Raúl Mendes

Nos móveis, vai avançar rapidamente com a análise do mercado 15, prevendo-se a sua conclusão ainda no primeiro semestre do ano, e admite uma solução de imposição de MVNO, sempre sujeita à prévia aprovação de Bruxelas. No fixo, aguarda os desenvolvimentos decorrentes dos compromissos assumidos pela PT junto dos seus accionistas. Na TDT, o seu trabalho está feito e espera pelo governo. Entretanto, e entre outras medidas, está a auscultar o mercado sobre o potencial interesse no arranque de uma quarta operadora móvel de segunda geração. No âmbito dos objectivos estratégicos de promoção de mercados abertos e concorrenciais, melhoria de condições de utilização para os cidadãos e apoio à inovação e investimento em infra-estruturas, a Anacom – Autoridade Nacional das Comunicações tem as suas prioridades bem definidas para a fase pós-OPA. Isto depois de muitos meses de "congelamento" de decisões em algumas áreas, que tiveram de esperar pelo desfecho da operação.

O presidente do regulador sectorial, Amado da Silva, orador convidado de um jantar-debate realizado pela APDC a 13 de Março, escusou-se a emitir uma opinião sobre o desfecho da OPA, que acabou por ser rejeitada pelos accionistas da Portugal Telecom (PT) ao votarem contra a desblindagem de estatutos. "Eu gosto sempre daquilo que é feito dentro da lei. A lei funcionou, as instituições funcionaram, e a OPA teve o resultado que teve. Foi o que teve que ser", afirmou, destacando, contudo, a "presença relativamente curta" do regulador sectorial no processo, "uma vez que não nos passou pela mão muita coisa, a não ser a nossa opinião ao regulador transversal" (a Autoridade da Concorrência ou AdC).

Sobre o relacionamento e as tensões evidentes com a AdC no âmbito da OPA, Amado da Silva voltou a reiterar que "o problema não reside na relação com a AdC. Nunca senti qualquer dificuldade. Tenho-vos a dizer que é um equívoco total. O problema reside na própria maneira como estão feitas as regras, que impõem este tipo de decisão". Ou seja, de acordo com a lei nacional, todas as operações de concentração transversais, mesmo operações em mercados regulados, são feitas pelo regulador transversal. Esta situação, se faz sentido para grupos que tenham vários tipos de actividade em várias áreas, já não fará sentido quando é "centrada em áreas muito específicas" e reguladas. Mas, como a lei o determina, "o regulador sectorial, nesse campo, apenas dará a sua opinião – e a pedido, o que de resto é obrigatório – ao regulador transversal. Esse pedido é feito pela AdC e nós damo-lo. E passa a ser posse exclusiva dele."

Destacando falar "em nome pessoal", Amado da Silva adiantou que "um dos problemas centrais das relações entre a Anacom e a AdC não teve nada a ver com a OPA. Teve a ver com um problema de *timing*. A certa altura, a AdC antecipou que em Julho estava feito e toda a gente esqueceu rapidamente qual era o *timing* razoável, o *timing* legal. E quando a AdC interiorizou que estava atrasado face às expectativas, tentou apertar os prazos não tanto para nos empurrar para decisões mas simplesmente para acelerar os processos. O que por vezes teve consequências delicadas e graves". E admitiu que, de facto, os 13 meses de processo da OPA foram "tempo de mais. Quando nos apercebemos de que o tempo estava a ser demasiado, fizemos o que talvez o regulador não devesse fazer, a não ser que quisesse correr alguns riscos. E nós corremos. No dia 18 de Setembro avançámos sobre o que considerávamos os mínimos necessários para estarmos confortáveis, para admitirmos que a operação fosse para a frente. As nossas faltas de celeridade, nesse campo, não existiram", referiu, destacando que "a realidade é que não é compatível com as decisões demorarem 13 meses a fazer o que quer que seja. Não é um problema de esperança, é um problema de exigência." Voltando a destacar que a intervenção da Anacom "foi apenas consultiva", admitiu que "a nossa agenda passou a estar diariamente dependente das agendas que nos eram impostas nessa matéria, dos prazos que nos eram dados. Porque não queríamos atrasar o processo". Resultado: "Só passámos a ter agenda própria a partir de Dezembro."

Se uma das "lições" que a Anacom retirou da OPA foi o facto de ter sido "tempo de mais", ela deveria ter passado primeiro pela decisão de desblindagem ou não dos estatutos da PT antes de passar para o mercado. Sendo claramente uma operação de mercado de capitais, de controlo de empresas, "a ordem pela qual as coisas se fazem também não é irrelevante", →

> Uma das "lições" que a Anacom retirou da OPA foi o facto de ter sido "tempo de mais". Ela deveria ter passado primeiro pela decisão de desblindagem ou não dos estatutos da PT antes de passar para o mercado. "Valia a pena juntarmos todos os intervenientes para percebermos por que é que demorou tanto tempo. Há uma coisa que para mim parece óbvia: é que há algum desconhecimento, mesmo entre operadores, do que está ao alcance da Anacom fazer."

TDT: tudo pronto para avançar

O *dossier* da televisão digital terrestre (TDT) ainda não tem condições para avançar do ponto de vista legal, uma vez que nem sequer está aprovada pela Assembleia da República a Lei da Televisão. Mas tendo ela que ser uma realidade, já que 2012 é o *timing* limite para o *swich-off* da rede analógica, o processo "vai ser complicado", de acordo com o líder do regulador sectorial. Adiantando que neste momento "tudo o que depende da Anacom está feito", pelo que "se algum atraso há no desenvolvimento da TDT não depende em nada – neste momento" da instituição a que preside, admite que há ainda muito por definir. É o caso dos eventuais modelos de negócio e da forma como será lançado o concurso público, com canais livres e canais pagos. "Vamos ver como será. Naturalmente as pessoas terão alguma preocupação sobre se os modelos de negócio serão viáveis ou não. Mas o mercado dirá se sim ou não." Certo é que o regulador terá de velar pelos serviços universais, para que todos os cidadãos tenham acesso aos serviços a que estão habituados. Sobre a eventualidade de a PT poder ou não concorrer à TDT, tudo dependerá das situações em concreto. "Depende das condições do concurso da TDT e das condições evolutivas do próprio grupo PT. Dificilmente seria tolerável que uma entidade com poder significativo em todas as áreas de transmissão – quase exclusivas – tivesse ainda outra se entretanto não estivesse separada. Teremos que ver." O que revela que, para Amado da Silva, a PT só poderá ser candidata à TDT depois da separação efectiva (de accionistas) das redes de cobre e de cabo. Entretanto, o ministro dos Assuntos Parlamentares, Santos Silva, anunciou que o período de consulta pública sobre a TDT avançará já neste mês de Abril, ficando para depois a definição do modelo de negócio e das empresas que poderão concorrer.

pelo que "vale a pena pensar se a ordem pela qual se fez foi a melhor de todas. Não estou a dizer que não o seja". Mas houve outras lições a retirar de toda esta operação. "Valia a pena juntarmos todos os intervenientes para percebermos porque é que demorou tanto tempo. Há uma coisa que para mim parece óbvia: é que há algum desconhecimento, mesmo entre operadores, daquilo que está ao alcance da Anacom fazer."

Mais concorrência nos móveis

Conhecido o desfecho da OPA, é agora hora de o regulador sectorial avançar com vários *dossiers* que tiveram de ser adiados. Especialmente na área móvel, onde a Anacom não perdeu tempo a lançar uma consulta pública sobre o Quadro Nacional de Atribuição de Frequências (QNAF) para este ano, no âmbito da qual o regulador pretende aferir se há interessados em lançar um novo projecto de segunda geração, para além das três operadoras que já existem (TMN, Vodafone e Optimus). Foi um dos temas que teve de esperar, uma vez que se a OPA da Sonaecom tivesse sucesso o negócio móvel seria reconfigurado com a junção da TMN e da Optimus e a consequente entrega e redistribuição de frequências. Para Amado da Silva, o sentido provável de decisão em consulta pública por 20 dias (terminando o prazo a 10 de Abril) pretende dizer ao mercado que há espectro disponível no âmbito da obrigação da Anacom de "dar uma utilização eficiente ao espectro" e o "mercado é que vai dizer se o quer e como o quer. Quem quiser manifestar-se-á", feita a análise de rentabilidade por parte dos potenciais interessados. Defendendo que a concorrência se faz hoje muito pela lógica da contestabilidade, adianta que a lógica de introdução de novos projectos é exactamente a de contestar os que já estão no mercado. E garante que se surgirem interessados haverá um equilíbrio entre o incentivo ao investimento e a garantia de concorrência.

O presidente do regulador sectorial esclarece ainda que "a Anacom nunca falou de quarto operador. Não tenho culpa de que a leitura da proposta de decisão tenha sido entendida como a proposta de um quarto operador. A Anacom apenas disse que tem frequências que podem ser utilizadas em condições a defi- ➜

As Frases

"Pensei que os correios eram um bom tema. Especialmente se estiver em debate a situação do sector postal depois de 2009. Não irá ser brincadeira. Há reacções muito grandes na Europa contra. E, portanto, nós, reguladores, vamos ter de fazer alguma coisa."

"O regulador só regula coisas que existem. Não regula hipóteses."

"Antes de ser regulador, dizia o que pensava e não pensava o que dizia. Vou continuar a dizer o que penso mas vou pensar o que digo. Não é por mim. É que quem fala é o presidente da Anacom, que é uma instituição que tenho de preservar."

"Um sentido provável de decisão não é uma maluqueira, é qualquer coisa que pensamos, que, com as informações que temos naquele momento, faz sentido. Não somos franco-atiradores que atiramos qualquer coisa para o ar que o mercado pega."

"A Anacom não decide nada. Já dissemos uma vez: não queremos fazer o sector a régua e esquadro. Quem o faz é o mercado, não somos nós."

"Nunca esteve na nossa cabeça que vai entrar um quarto, quinto ou sexto operador. O mercado é que decide se sim ou se não. Se não libertamos frequências somos invejosos, se libertamos parece que queremos um quarto operador."

"Quando recebo as pessoas no meu gabinete – e recebo todos os que me pedirem audiência – é evidente que quem recebo tem o seu ponto de vista e nós, reguladores, temos que os integrar todos. Temos de fazer o equilíbrio, o que não é fácil. Por isso, de vez em quando meteremos água, como toda a gente."

"Que fique bem claro. Já estão a perguntar: 'Então se for a Vodafone com a Sonaecom?' Para já, quem irá decidir é Bruxelas. Muda logo o cenário. A Vodafone tem grande parte da sua actividade fora do mercado português. Mas, atenção: Bruxelas é uma condição necessária mas não suficiente. Pode autorizar, mas se depois quiser fazer a fusão dos operadores então nós (Anacom) vamos colocar a questão sobre o espectro. Depois do mercado todo ouvido dirá se sim ou se não. E cá estaremos nós para nos pronunciar."

Convergência domina evolução do sector

Entre as prioridades da Anacom estão ainda "as questões de futuro que nós continuaremos a estudar" e a contribuir para a criação do mercado único europeu. "As directivas são vinculativas e devemos saber qual o quadro onde nos mexemos. Não havendo regulador europeu, mas havendo uma tendência muito forte para a harmonização, é evidente que temos de estar preparadíssimos para prever as novas questões que aí vêm, as novas definições de mercado relevantes", afirma Amado da Silva. Adianta que "há muitas questões que estão a ser levantadas, e não podemos continuar a regular como sempre o fizemos". Há que olhar para os novos desafios, desde as redes da nova geração (NGN) à televisão móvel. Garante estar sempre atento "para ver que há de novo e desafiante a introduzir os nossos métodos regulatórios. Mas entretanto temos que viver com o que há. E, deste ponto de vista, as questões centrais para a Anacom devem estar centradas com os objectivos estratégicos definidos ao início do ano e que são conhecidos por todos: promoção de mercados abertos e concorrenciais, melhoria de condições de utilização para os cidadãos, não só para os consumidores, e promoção da inovação e do investimento em infra-estruturas". O líder do regulador reitera a sua posição de que actualmente não há condições para a criação de um regulador único, como pretende a comissária Viviane Reding, subscrevendo a posição tomada pelo Grupo de Reguladores Europeu. "O que há é condições para reforçar o papel e para haver maior harmonização", pelo que foi proposto um processo de transição até 2010. "Depois dessa data veremos o que acontece. É que a evolução tecnológica é tremenda." E as questões da convergência estão a colocar cada vez mais em causa a existência de 18 mercados relevantes de comunicações electrónicas, tendo sido proposta a sua redução para 12 ou até menos. "Para mim, alguns começam a fazer cada vez menos sentido." Esclarece ainda que os critérios de regulação podem ser alterados, porque a regulação "é uma actividade de aprendizagem contínua. Se me perguntar quais os mercados que vão ser reduzidos, tudo vai depender da maneira como a famosa convergência se manifestar." E os conteúdos, quase esquecidos até agora, irão assumir especial importância.

As Frases

"Não tomem por decisões aquilo que são apenas consultas ao mercado sobre ideias que nós temos razoavelmente fundadas. Não é isso o que está em jogo."

"Parece que as entidades que trabalham connosco acham que a Anacom é uma organização poderosa. Parece que haverá algum poder, mas entendo que a regulação não é um poder mas sim um serviço que nós prestamos. Esse serviço deve ter um fim, deve influenciar."

"No início, é necessário construir o mercado, quando ele não existe. Mas à medida que ele é construído, a posição do regulador vai mudando. Cada vez mais, a nossa posição é outra. É muito mais de incentivo, de apoio. Isso só significa que a regulação tem funcionado."

"Quem não conhece os mercados nem a sua tendência só pode fazer asneira quando regula. Evidentemente que quando um sistema de mercado funciona bem é melhor do que qualquer regulador. Quando funciona mal, é preciso que o regulador intervenha. Mas pode intervir bem ou pode fazê-lo mal. Quanto melhor conhecer os mecanismos e os incentivos melhor regula. O nosso objectivo é esse."

"Se não chamar incumbente está a faltar com a história. Incumbente é quem chega primeiro. O que está é incumbente e os que chegam são entrantes. É uma terminologia. A questão é a de saber se o incumbente continuará a ser perseguido. É evidente que o regulador não persegue nada. Tem que avaliar se evidentemente há posição dominante do incumbente ou de outro que não ele."

"Quem é que é o regulador? É que no final do dia o regulador é cada vez mais o juiz. Em Portugal cada vez mais, porque muitas das nossas decisões são cada vez mais postas em tribunal. Este é o processo real de regulação. Portanto, não digam que os reguladores são os que decidem. Em última análise, quem o faz são os tribunais. Pergunto-me é se, de facto, os tribunais estão apetrechados para decidir adequadamente sobre a regulação. É um problema que sinto e que não tenho qualquer problema de o pôr em público. Quem é que é o verdadeiro regulador? Não sei, mas tenho alguma dificuldade em aceitar que seja um juiz, nas condições em que o é."

nir se houver interessados". Ou seja, pretende-se "tornar o espectro mais flexível, mais neutral e melhor gerido", e sendo ele um "bem público que vale dinheiro, que não é infinito mas escasso, embora não tão escasso quanto parecia", foi colocado à "disposição dos operadores e do mercado para pensarem".

Outra das prioridades de Amado da Silva é a análise do mercado 15 (acesso e originação das chamadas nas redes telefónicas móveis públicas), suspensa por determinação de Bruxelas por mais de um ano à espera do desfecho da OPA. Será através desta análise que a Anacom poderá avançar com a imposição às operadoras móveis já no mercado de interligação a projectos de operadoras móveis virtuais (MVNO), permitindo o investimento nesta área. Até agora, apesar de todas as manifestações de interesse, não tem sido possível o arranque deste tipo de operadoras, pois "não é porque nós não tenhamos exercido um forte magistério de influência. Apesar de não podermos regular nesta matéria, temos procurado estimular ao máximo o aparecimento de operadores virtuais. Até agora não apareceram e não é por culpa da Anacom". Espera-se que o processo de análise seja concluído ainda no primeiro semestre do ano, sendo depois objecto de consulta pública e de apreciação por parte de Bruxelas, que tem direito de veto sobre o mercado 15.

Fixo aguarda "spin-off" da PTM

Na área do fixo, a Anacom aguarda os desenvolvimentos que surgirão na sequência da separação das redes de cobre e de cabo da PT, prometida no âmbito da proposta da administração da incumbente de defesa à OPA lançada pela Sonaecom. "Quando houver ou não *spin-off* – e obviamente esperamos que haja –, estudaremos os mercados, analisaremos as situações e tiraremos daí as consequências", afirma Amado da Silva, admitindo que em termos de regulação as consequências poderão ser várias. "Temos que as estudar, porque elas dependerão muito da forma como a separação for feita."

Uma das áreas onde o regulador admite que terá " problemas" é o âmbito do serviço universal, "um assunto complicadíssimo, pois tem que ser estudado com muita atenção". O próprio conceito está neste momento a ser discutido no seio da União Europeia, que irá lançar um Livro Verde sobre a questão. Mas tudo aponta para "uma lógica de serviço universal que vai muito para além do que hoje em dia é entendido". Em Portugal, "as coisas tornam-se mais complicadas, porque ainda por cima existe uma concessão de serviço universal específica que está ligada a uma determinada rede, que neste momento pertence à PT". Trata-se de "um conjunto de problemas que serão tratados com todos, em consulta pública e em diálogo permanente, perante situações e propostas concretas".

Quanto à separação concreta das redes fixas, o líder da Anacom refere que "*spin-off* há muitos e eles podem ser feitos de muitas maneiras. Dependendo do conteúdo, tomaremos o nosso sentido provável de decisão, que deixaremos à vossa consideração para depois tomarmos a nossa decisão. Não me pronunciarei sobre ele antes de o ver". Mas deixa claro que a sua orientação vai no sentido de uma separação total, ao afirmar que "uma coisa que fizemos relativamente à separação, nos tais mínimos que impusemos na OPA da Sonaecom, era a venda de uma das redes a uma entidade completamente independente. Esta foi a posição que assumimos naquela altura, naquele contexto". Pelo que, quando a forma de separação estiver proposta, "utilizaremos os nossos conceitos para ver se de facto ela é total ou não".

> "Quando houver ou não *spin-off* – e obviamente esperamos que haja –, estudaremos os mercados, analisaremos as situações e tiraremos daí as consequências", afirma Amado da Silva, admitindo que em termos de regulação as consequências poderão ser várias. "Temos que as estudar, porque elas dependerão muito da forma como a separação for feita."

Questionado sobre a eventual regulação do cabo depois do *spin-off*, adianta que "a Anacom não pretende regular nada. Era até bom sinal não termos que regular. Não me parece que haja agora condições para regular o cabo. E não está nas nossas previsões regular o cabo. Poderá é haver situações em que teremos que o fazer". E sobre a eventual separação vertical das actividades grossista e retalhista da PT, "é uma alternativa e não uma imposição. Junto dos meus colegas reguladores europeus não tenho visto uma grande preocupação pela separação vertical. A verdade é esta. Consideram-na uma possibilidade, mas não vejo um grande empenhamento nesta matéria." ■

Tecnologias permitem redes fechadas

Destacando falar em nome pessoal e não como presidente da Anacom, Amado da Silva referiu-se a uma "questão regulatória séria" relacionada com o objectivo do regulador de promover a inovação e o investimento em novas infra-estruturas de comunicações: a do acesso às redes. O sector herdou na Europa uma situação histórica que permitiu o acesso de todos à infra-estrutura fixa de cobre. A rede fixa, que pertencia a uma entidade que até aí vivia em monopólio natural, foi aberta a todos os concorrentes que entraram no mercado. O problema é que actualmente se quer transpor este princípio de abertura a todas as situações, nomeadamente nos projectos das denominadas 'redes de nova geração' que estão a surgir com a revolução tecnológica a que assistimos. "O que pergunto, em termos de direito de propriedade, é se é legítimo transpormos para todas as situações. Quem investe pela primeira vez, com risco total seu, porque é que há-de abrir aos outros?", questiona. "Não estou a falar da situação inicial, onde não havia riscos, porque os clientes eram certos e o monopólio garantido. Mas se todas as novas infra-estruturas que aparecerem forem obrigadas a abrir a rede a todos os outros" pode-se colocar o problema de as empresas adiarem os investimentos à espera dos projectos dos concorrentes. Ou seja, "talvez assim ninguém queira ficar à espera que os outros façam" se esta situação não for devidamente regulada. Para o presidente do regulador, "se queremos promover a inovação e a melhoria das infra-estruturas, temos que ter algum cuidado nos direitos de propriedade e nos incentivos que damos".

Negócio móvel "imparável"

Mais de 12 milhões de clientes em 2006. O mercado móvel continua a crescer graças à duplicação de cartões activos, ao acesso à Internet e à utilização de máquinas, revelam dados da Anacom

O mercado móvel nacional encerrou 2006 com uma taxa de penetração superior a 115 por cento, o equivalente a 12,2 milhões de clientes, e evidenciando um reforço de 6,8 por cento face ao ano anterior. Deste total, uma fatia de 80 por cento é representada pelos produtos pré-pagos. Mas foram os planos de assinaturas mensais que mais pesaram no crescimento do negócio no ano transacto, ao crescerem 13,9 por cento, contra 5,2 por cento dos pré-pagos. Os números do regulador das comunicações são justificados pelo facto de haver utilizadores que detêm mais do que um cartão activo, da existência de cartões activos para utilização exclusiva de serviços de dados e acesso à Internet, de existirem cartões activos afectos a máquinas, equipamentos e viaturas (como terminais de pagamento automático com recurso à rede móvel, equipamentos de alarme, de segurança, de telemetria e de telemática) e dos cartões afectos a empresas.

Se o sector cresceu em termos de clientes, os indicadores de tráfego também apresentaram reforços: de 5,2 por cento no tráfego originado nas redes móveis e de 4,6 por cento no tráfego terminado nestas redes. No quarto trimestre do ano passado, a excepção foi o tráfego de/para redes internacionais, que diminuiu face ao trimestre anterior, embora tenha subido em termos homólogos. O regulador justifica a variação trimestral negativa pelos factores sazonais relacionados com o período de férias do Verão, que dão origem a um pico deste tipo de tráfego no terceiro trimestre de cada ano. Entre Outubro e Dezembro, a duração média das chamadas originadas foi de 112 segundos e das chamadas terminadas de 109 segundos. Cada cliente realizou, em média, 47 chamadas →

mensais, das quais 32 foram realizadas para a rede da operadora de origem.

Destaque ainda para as mensagens escritas, que continuam a crescer, tendo superado 3,3 mil milhões nos últimos três meses do ano passado, quase o dobro do registado um ano antes. A adesão dos clientes às diversas campanhas promocionais desencadeadas pelas operadoras móveis – TMN, Vodafone e Optimus –, especialmente as de pacotes com mensagens grátis, justificam esta evolução. O número médio de mensagens enviadas por assinante foi de 93.

A hipótese de criação de um novo projecto móvel de segunda geração surge, assim, num cenário em que o mercado está já completamente massificado. Trata-se de uma hipótese levantada pela versão 2007 do Quadro Nacional de Atribuição de Frequências (QNAF), em consulta pública até 10 de Abril. Nele, procede-se à actualização da versão ainda em vigor (QNAF 2005-2006), nomeadamente na informação sobre as faixas de frequências reservadas e a disponibilizar em 2007 e as utilizações de espectro isentas de licenciamento radioeléctrico.

O regulador adianta que deverá haver uma adaptação progressiva aos "princípios de neutralidade tecnológica na utilização do espectro", considerando o mesmo reservado para utilização no âmbito do serviço móvel terrestre (nas faixas de 450 MHz, de 900 MHz e de 1800 MHz). Ao eliminar a obrigatoriedade de reserva de espectro que existia na versão anterior nas faixas de 900 e 1800 MHz para as operadoras móveis em casos de comprovada necessidade, o regulador conseguiu libertar espectro para o mercado. Pelo que, "tendo em atenção a prossecução do objectivo de promoção de uma utilização mais eficiente do espectro, bem como a garantia de condições de concorrência efectiva nos mercados relevantes, é auscultado o mercado sobre o potencial interesse na exploração daquelas faixas de frequências". Fica assim aberta a porta à entrada de eventuais interessados no mercado móvel.

> O regulador esteve à espera do desfecho da OPA para lançar uma consulta ao mercado sobre a existência de potenciais interessados num novo projecto móvel de segunda geração. As frequências estão garantidas. E deu luz verde ao *refarming*, dando assim possibilidade às operadoras de utilizarem as redes de 2G para oferecerem serviços de 3G

O regulador respondeu ainda no novo QNAF a um dos desejos que tem vindo a ser manifestado pelo mercado há algum tempo: o *refarming*. Ou seja, a autorização da utilização da faixa de 900 MHz para serviços de terceira geração (UMTS). Com isto, espera "vantagens no que respeita à eficiência espectral e à implementação de coberturas mais alargadas, proporcionando benefícios para os consumidores finais". A adopção anual de um quadro de frequências decorre da Lei das Comunicações Electrónicas, segundo a qual a Anacom, no âmbito da gestão do espectro, tem de planificar as frequências de acordo com os seguintes critérios: disponibilidade de espectro radioeléctrico, garantia de condições de concorrência efectiva nos mercados relevantes e utilização efectiva e eficiente das frequências. ■

Investimentos precisam-se na 3G

As redes móveis de segunda geração (GSM) apresentam bons níveis de cobertura e um bom desempenho na voz, tanto nos aglomerados urbanos como nos eixos rodoviários. Mas o mesmo não se pode dizer das redes de terceira geração (UMTS ou 3G). Coberturas deficientes ou mesmo inexistentes são a regra, e no caso da videotelefonia apenas tem um desempenho razoável nos aglomerados urbanos. As conclusões são do último estudo da Anacom sobre redes e serviços móveis, sendo a primeira vez que esta análise inclui as redes de 3G. Para o regulador, não há dúvidas: as três operadoras deste mercado têm de acelerar os investimentos nesta rede, apesar de estarem a cumprir as obrigações determinadas nas licenças móveis de terceira geração.

O estudo, realizado pelo sexto ano consecutivo, decorreu em Novembro e Dezembro de 2006 e apresenta inovações face aos anteriores, nomeadamente a reformulação da metodologia utilizada e o alargamento da análise a serviços suportados em redes UMTS. E revela que a cobertura das redes em GSM tem resultados bons, sendo pouco significativas as diferenças entre operadoras e tipos de locais – sejam aglomerados urbanos sejam eixos rodoviários.

Já na tecnologia WCDMA (UMTS) registaram-se diferenças significativas entre locais analisados e entre operadoras. Nas zonas urbanas, a cobertura apresenta bons resultados, embora inferiores às do GSM, sendo que a TMN obteve os resultados mais baixos, de 97,2 por cento, enquanto a Vodafone tinha 99,2 por cento e a Optimus 99,9 por cento. Mas nos eixos rodoviários a situação é completamente diferente, encontrando-se "muito aquém do que é adequado para a prestação de serviços com qualidade". O estudo refere que se distinguiu pela negativa a Optimus, já que só 82,6 por cento das medições apresentaram níveis de qualidade bons ou aceitáveis, sendo que 17,4 por cento foram maus ou inexistentes. A Vodafone apresentou os melhores resultados, com 87,3 por cento das medições com qualidade boa ou aceitável e 12,7 por cento com má ou inexistente.

O serviço de videotelefonia (possível nas redes UMTS) foi também analisado em detalhe e apresenta resultados muito aquém dos serviços de voz. No indicador "acessibilidade do serviço" apresenta diferenças acentuadas entre zonas urbanas – onde apresenta níveis aceitáveis – e eixos rodoviários – muito abaixo desses valores. A Vodafone é aqui a operadora que se destaca pela positiva, já que apresenta taxas de sucesso no estabelecimento de chamadas de 94,1 por cento nos centros urbanos e de 67,9 por cento nos eixos rodoviários. A TMN teve nos aglomerados urbanos a taxa de sucesso mais baixa, de 83,7 por cento, enquanto a concorrente Optimus registou a taxa mais baixa nos eixos rodoviários, com apenas 56,7 por cento de sucesso no estabelecimento de chamadas. Quanto ao indicador "taxa de terminação das chamadas", apresenta melhores níveis, sendo ainda menos acentuadas as diferenças entre aglomerados urbanos e eixos rodoviários.

A Optimus apresentou os melhores valores – 98,2 por cento nos aglomerados urbanos e 95,5 por cento nos eixos rodoviários –, enquanto a TMN registou os níveis mais baixos nos aglomerados urbanos – 96,2 por cento – e a Vodafone nos eixos rodoviários – 90,4 por cento.

Na apresentação do estudo, a Anacom revelou ainda estar a colaborar com as três operadoras para o reforço da cobertura móvel, tanto na voz como nos dados através do UMTS, nos eixos ferroviários. Estão ainda envolvidas a REFER e a CP, para que, numa primeira fase, seja garantida a cobertura nas ligações Lisboa/Braga. Posteriormente, poderá ser estendida a Lisboa/Faro.

PT perde no fixo

No negócio do fixo, as concorrentes da incumbente ganham terreno. Graças ao reforço das ofertas de pacotes de voz, dados e televisão e a serviços baseados em GSM

O ano passado ficou marcado pelo forte ganho de quota de mercado das operadoras alternativas no fixo. Tanto em termos de clientes como de tráfego, chamadas e acessos, o grupo PT viu encolher em 2006 o seu negócio. Uma situação atribuída pelo regulador às ofertas de prestadores alternativos suportadas em tecnologia GSM e às ofertas integradas, tanto *dual-play* (voz fixa e dados) como *triple-play* (voz fixa, dados e televisão), que foram no ano passado bastante reforçadas. As novas ofertas baseadas na ORLA (oferta de realuguer da linha de assinante) também contribuíram muito para estes resultados, de acordo com os dados oficiais do regulador.

Assim, o número de clientes de serviço telefónico fixo em acesso directo alcançou 3,24 milhões no final do ano passado, mais 3,6 por cento do que um ano antes. Destes, 76,5 por cento eram clientes da PT e os restantes das operadoras alternativas. O que significa que a incumbente perdeu num ano uma fatia de 12,4 por cento dos utilizadores deste serviço, já que no final de 2005 detinha uma quota de 88,9 por cento. Nas modalidades de acesso indirecto, que estão em decréscimo acentuado com a aposta das operadoras alternativas no acesso directo, estas detinham quase 99 por cento do mercado. No final de 2006 o número de acessos principais totais ficou em 4,2 milhões, praticamente o mesmo que um ano antes, sendo que 4,1 milhões eram acessos instalados a pedido do cliente. As empresas da PT continuam a deter a maioria dos acessos instalados, com uma quota total de 78,7 por cento e de 78,1 por cento nos acessos insta- →

A incumbente não perdeu tempo a avançar com novas propostas aos seus clientes da rede fixa. Passou a oferecer-lhes chamadas grátis para sempre nos dias úteis, entre as 21 e as 9 horas. E promete mais novidades

lados a pedido do cliente. No entanto, estas quotas evidenciam uma perda de quase 11 por cento face nos valores que a incumbente tinha conseguido um ano antes.

Em termos de tráfego, registou-se em 2006 um recuo acentuado, tanto em termos de número de chamadas como de minutos utilizados na voz e na Internet. O resultado atribui esta evolução à queda acentuada do tráfego de acesso à Internet *dial-up* (menos 47 por cento nos minutos e menos 38 por cento nas chamadas), resultado da forte expansão do acesso à Internet em banda larga. O tráfego total alcançou 9019 milhões de minutos, menos 12,2 por cento que um ano antes. Quanto ao tráfego de voz, foi de 8017 milhões de minutos (menos 4,4 por cento em termos homólogos), enquanto o tráfego Internet foi de 1001 milhões de minutos (menos 46,8 por cento). Já quanto às chamadas, de um total de 2980 milhões de ligações registadas no ano passado (menos 7,6 por cento), 2922 milhões respeitaram a tráfego de voz (menos 6,7 por cento) e apenas 58 mil a Internet (menos 37,9 por cento). O grupo PT encerrou o ano com uma quota de mercado de 73,3 por cento no tráfego total (menos 4,9 por cento em termos homólogos), sendo que no tráfego de voz a sua fatia era de 70,9 por cento (menos 3,2 por cento) e na Internet de 92,9 por cento (menos 3,4 por cento). As quotas em termos de chamadas são similares.

Mais medidas

Apesar de estar à espera dos resultados do *spin-off* da PTM, a Anacom voltou a "atacar" o negócio da rede fixa (cobre). Assim, avançou com as alterações a introduzir na oferta de referência de acesso a condutas (ORAC) da PT Comunicações (que controla a rede de cobre), determinando descidas substanciais de preços, textos máximos e outras condições de oferta. Anunciou ainda a decisão sobre as condições associadas à inclusão de acessos de rede digital com integração de serviços (RDIS) na proposta de referência de oferta de realuguer da linha de assinante (ORLA) da PTC. Também aqui houve imposições de preços e de textos máximos a cobrar, assim como a definição de outros parâmetros da oferta, como níveis de qualidade de serviço e penalizações por incumprimento. Em ambas as decisões houve uma audiência prévia dos interessados.

O regulador entende que "a ORLA não foi desenhada como sendo um negócio em si, mas como um instrumento facilitador da concorrência" para as operadoras alternativas à PT, pelo que "uma abordagem em que a ORLA integrasse uma margem maior do que a necessária para cobrir os custos que as beneficiárias têm com as suas ofertas desvirtuaria este objectivo e poder-se-ia traduzir numa mera transferência de margem da PTC para as beneficiárias, sem qualquer benefício para os consumidores, apesar de se reconhecer que as margens da PTC no âmbito das mensalidades retalhistas dos acessos RDIS são significativas". E para criar "incentivos correctos ao investimento em infra-estruturas", o regulador determinou que a mensalidade da ORLA não deve ser inferior à mensalidade da oferta de referência para acesso ao lacete local (ORALL), "já que uma entidade que inicialmente opte por um modelo de negócio assente exclusivamente na revenda de serviços pode beneficiar com a adopção, posteriormente, de uma estratégia integrada de produção e prestação de serviços, sendo expectável que em alguns casos se verifique a coexistência dos dois modelos de negócio".

> Depois de muitas tentativas, a PTC já tem autorização oficial para disponibilizar ofertas agregadas de serviços na rede fixa, compensando os seus clientes pela assinatura mensal. O regulador entendeu existirem já condições para as concorrentes replicarem as ofertas retalhistas da incumbente

Foi ainda dada finalmente luz verde à PT para avançar com os pacotes de serviços na rede fixa, que a incumbente vinha a defender há largos meses, uma vez que se considerou que existem condições de replicabilidade das ofertas retalhistas por parte das concorrentes. Assim, a PT já disponibiliza ofertas retalhistas que agreguem o acesso e o tráfego telefónico, desde que cumpra as condições definidas pelo regulador na sua decisão. A Anacom justifica a sua decisão pelo facto de "estarem cumpridas todas as condições impostas pelo regulador, designadamente a disponibilização de acessos RDIS básicos e primários na ORLA (…), tendo entretanto sido resolvidas as questões que se pretendiam com o preço desse serviço, assim como a implementação eficaz e eficiente da ORLA", que era determinante para que a PT pudesse avançar com ofertas agregadas. Mas adverte que "o facto de a ORLA se encontrar concretizada de forma eficiente e eficaz não significa que não tenha de existir uma progressiva e gradual melhoria da oferta, tendo em conta a evolução e dinâmica do mercado, a experiência adquirida e as necessidades dos utilizadores finais". A incumbente não perdeu tempo a avançar com um novo tarifário, que oferece chamadas gratuitas das 21 às 9 horas dos dias úteis, "para sempre", compensando assim os seus clientes pelo pagamento da assinatura mensal de rede fixa. ■

Preços levam a mudança de operadora

Um inquérito ao consumo de comunicações electrónicas, realizado pela Marktest para a Anacom em Dezembro último, mostra que 59,2 por cento dos lares dispunham de telefone fixo, não relevando alterações em relação ao início de 2006, altura em que foi feito o anterior estudo. A principal razão apontada por quem não tem telefone fixo é a utilização do telemóvel (75,3 por cento de respostas), seguida da existência de assinatura (19,5 por cento). E do universo de lares que dispõem de telefone fixo 82,2 por cento são clientes da PT, seguindo-se a Tele2 (13,1 por cento) e a Cabovisão (7,4 por cento). O principal motivo apontado para a mudança de operadora fixa é a insatisfação com os preços (48,9 por cento), seguindo-se o facto de a operadora nova não cobrar assinatura mensal (19 por cento dos inquiridos). O interesse em experimentar novos serviços/produtos é factor de mudança apenas para 9,9 por cento dos entrevistados. E, destes, 5,7 por cento mudaram de operadora porque a operadora não oferecia um pacote com possibilidade de aceder à Internet e TV. Já no que se refere ao segmento móvel, o inquérito mostra que em Dezembro último 87,7 por cento dos residentes em Portugal com mais de 15 anos de idade dispunham de telemóvel. A possibilidade de estar sempre contactável (49,1 por cento) e a mobilidade (39,9 por cento) são as principais vantagens apontadas para o serviço móvel em relação ao fixo. Quase 98 por cento dos utilizadores do serviço móvel estão satisfeitos com a qualidade do serviço. Uma fatia de quase 20 por cento dos clientes do serviço móvel já tinha mudado de operadora, sendo as principais razões apontadas a lista de contactos pertencer ao novo operador (44,6 por cento) e a insatisfação com os preços (33,8 por cento). Dos utilizadores móveis, cerca de 22 por cento afirmavam dispor de um aparelho 3G, sendo que a percentagem de clientes com aparelhos 3G que acedem à Internet pelo telemóvel duplicou, alancando 24,9 por cento. Na área do cabo, 43,3 por cento dos lares dispunham de um serviço de televisão por assinatura, sendo a TV Cabo a principal operadora (76,1 por cento), seguida da Cabovisão (16,1 por cento). O universo definido para este estudo foi o dos indivíduos de ambos os sexos, com 15 ou mais anos, residentes em Portugal continental e nas Regiões Autónomas da Madeira e Açores. Para a selecção dos entrevistados recorreu-se ao método de quotas de sexo e idade, instrução e ocupação. Foram realizadas 2519 entrevistas, sendo 997 realizadas por telemóvel e 1522 pela rede fixa. O trabalho de campo e o tratamento da informação, realizado pela Marktest, decorreu entre 9 de Novembro e 29 de Dezembro.

Cabo estável e correios a crescer

O regulador avançou ainda em Março com os dados oficiais sobre o serviço de distribuição por cabo e os serviços postais explorados em regime de concorrência. No cabo registou-se em 2006 um crescimento marginal, de apenas 1,4 por cento, com o sector a ganhar apenas 19 mil clientes. No total, a base de clientes fixou-se em 1,4 milhões de clientes. A percentagem de assinantes do serviço face à população portuguesa fixou-se em 13,4 por cento, sendo a Madeira e o Alentejo as regiões com maior e menor penetração do serviço de distribuição por cabo, com 72,5 e 9,3 por cento, respectivamente. O número de alojamentos cablados por todas as operadoras ultrapassou quatro milhões, com as operadoras a cablarem no último trimestre do ano mais 79 mil lares. Já o serviço de distribuição de televisão através da tecnologia *direct to home* (DTH) encerrou o ano com 436 mil assinantes, mais 10,4 por cento do que em período homólogo. No segmento postal, o tráfego dos serviços postais explorados em concorrência alcançou 77 milhões de objectos no final de 2006, ou seja, 24 por cento do total do tráfego. Em termos homólogos, o crescimento foi de 14,5 por cento. No entanto, o regulador alerta para o facto de este reforço ter de ser visto com cautela, já que resultou, em parte, da redução do âmbito da área reservada (desde 1 de Janeiro de 2006 a área reservada passou a ter os seguintes limites de preço e peso: duas vezes e meia a tarifa pública de um envio de correspondência do primeiro escalão de peso da categoria normalizada mais rápida e 50 gramas). O tráfego postal nacional ultrapassou 70 milhões de objectos, tendo o tráfego internacional de saída registado mais de 6,4 milhões de objectos. Na área liberalizada, os CTT foram responsáveis por 95 por cento do tráfego nacional e 89 por cento do internacional. E dos cerca de 77 milhões de objectos postais explorados em regime liberalizado cinco milhões respeitaram ao correio expresso (seis por cento do total), enquanto 72 milhões integravam as restantes categorias de serviços. Em termos homólogos, o tráfego dos serviços de correio expresso cresceu 6,5 por cento com o aumento do tráfego nacional de encomendas, enquanto os serviços não enquadrados na categoria de correio cresceram 15,1 por cento graças à distribuição de livros, jornais, catálogos e outras publicações periódicas pelos CTT. No negócio do correio expresso, onde se regista a grande concorrência, é de destacar que a incumbente postal encerrou 2006 com uma quota de 42,6 por cento do mercado, mais um por cento do que um ano antes. Já no tráfego dos serviços não enquadrados na categoria de correio expresso detinha uma fatia de 97,8 por cento. A capitação postal fixou-se em 0,7 objectos postais distribuídos por cada habitante e em Dezembro existiam 16.769 trabalhadores no sector, mais 83 trabalhadores do que um ano antes.