

CAPÍTULO V – PERSPECTIVAS PRÓ-CONCORRENCIAIS PARA O SECTOR DAS COMUNICAÇÕES EM PORTUGAL

Resumo: Neste capítulo, analisa-se a importância e o peso contributivo do Sector das Comunicações na formação da riqueza nacional, desde a década de 90 até à actualidade, tomando em linha de conta a conjuntura económica internacional e nacional.

Efectua-se ainda uma análise evolutiva do Sector das Comunicações, e do Subsector da Televisão por Cabo, tendo por base uma selecção de indicadores económicos e financeiros. Posteriormente, apresentam-se perspectivas pró-concorrenciais, para o desenvolvimento do sector que, apontam no sentido da intensificação da concorrência, através da coexistência de plataformas alternativas de distribuição de serviços: cobre, cabo e terrestre.

Palavras-Chave: Comunicações, Televisão por Cabo, Concorrência.

CHAPTER V – COMPETITIVE PERSPECTIVES FOR THE COMMUNICATIONS SECTOR IN PORTUGAL

Abstract: In this chapter, the importance and the contribution of the Communications Sector on the formation of the national wealth is analysed, since the decade of 90 till the present, taking into consideration the international and national conjunctures.

An analysis of the evolution of the Communications Sector, and of Cable Television Industry is made, using a selected set of economic and financial indicators. Afterwards, competitive perspectives for developing the sector are presented, in order to intensify the competition, through the coexistence of alternative platforms for services' distribution: copper, cable and terrestrial.

Key Words: Communications, Cable Television, Competition.

CAPÍTULO V – PERSPECTIVAS COMPETITIVAS PARA EL SECTOR DE LAS COMUNICACIONES EN PORTUGAL

Resumen: En este Capítulo, se analiza la contribución del Sector de las Comunicaciones, en la formación de la riqueza nacional, tomando en consideración los ambientes económicos a nivel internacional y nacional, desde la década de los 90 hasta el presente.

Se hace un análisis de la evolución del Sector de las Comunicaciones y de la Industria de la Televisión por Cable, haciendo uso de un conjunto seleccionado de indicadores económicos y financieros. Después, se presentan algunas perspectivas competitivas para el futuro desarrollo del sector, mediante la intensificación de la competición entre las diferentes operadoras y la coexistencia de plataformas alternativas: cobre, cable y terrestre; para efectos de la distribución de servicios.

Palabras clave: Comunicaciones, Televisión por Cable, Competición.

JEL: L43, L52, L96.

5.1. INTRODUÇÃO

O Sector das Comunicações (SC) tem vindo a evoluir dentro de uma lógica de complementaridade, encetando movimentos de concentração que têm permitido potenciar a dimensão internacional e nacional dos principais operadores.

Os movimentos de concentração são assegurados através do exercício da opção de integração vertical no sentido de assegurar a reunião das competências necessárias para as práticas de produção em larga escala e de inovação sistemática, assim como de obter um acréscimo das economias de escala e do poder de mercado, por via da concentração de actividades tecnologicamente inter-relacionadas, e do aproveitamento do efeito de fidelização originado pelo aproveitamento das externalidades de rede geradas pela procura dos diferentes serviços de telecomunicações.

Terminados os processos de liberalização iniciados na década de 80, na maior parte dos países europeus, incluindo Portugal, viveu-se uma certa euforia associada à privatização (total ou parcial) dos operadores incumbentes, à entrada de novos operadores de telecomunicações e à vaga da “Nova Economia”, euforia que, por um lado, deu origem a fraudes e, por outro lado, provocou forte especulação nos mercados bolsistas e sobrevalorização de activos financeiros ligados a empresas do Sector Tecnologia Media e Telecomunicações (TMT).

Presentemente, a conjuntura internacional e nacional de desaceleração da actividade económica, condiciona as estratégias expansionistas das empresas do SC. Contudo, o peso contributivo das empresas do SC, na dinamização da Economia Portuguesa é uma realidade incontestável. Daí que, a definição atempada de políticas de incentivos à concorrência, para os diversos subsectores das Comunicações em Portugal, seja uma necessidade que deve ser colmatada pelas entidades governamentais e entidades reguladoras.

Neste contexto, é imperioso fomentar a pressão competitiva, através de uma acção regulatória, que fomente as condições concorrenciais, para que as diversas plataformas de distribuição de serviços, com especial destaque para as redes de televisão por cabo, funcionem como fornecedores alternativos de serviços integrados de telecomunicações, de maior qualidade, e a preços mais baixos.

Os objectivos desta análise são, avaliar a importância do SC, na formação de riqueza nacional, caracterizar a evolução do Subsector da Televisão por Cabo (STVC), e sugerir políticas conducentes ao reforço da concorrência, entre plataformas alternativas.

Neste sentido, interessa analisar o conjunto de factores que tem protelado a concorrência plena no SC, em especial no STVC, e validar a possibilidade da plataforma de cabo vir a constituir uma alternativa concorrencial à plataforma de cobre, através da oferta integrada de serviços.

Na primeira secção, é efectuado um enquadramento internacional e nacional do SC e são descritos, em termos sumários, o processo de liberalização e o exercício subsequente de posição dominante, por parte do operador incumbente.

Na segunda secção, é efectuada uma análise, desde a década de 90 até à actualidade, recorrendo à utilização de um conjunto seleccionado de indicadores económicos e financeiros, respeitantes ao SC, que revela o peso contributivo deste sector, na dinamização da Economia Portuguesa, apesar do clima de desaceleração económica observado, nos anos de 2000 e 2001, em termos internacionais e nacionais. É realizada ainda uma análise evolutiva do STVC, em Portugal, e tendo por referência os casos europeus mais avançados, em termos de teledifusão por cabo, é efectuada uma comparação entre as taxas de cobertura do serviço, para os diferentes países. Além disso, é efectuada uma avaliação da performance dos operadores, em termos económicos e financeiros, e da evolução do grau de concentração de mercado no STVC.

Na terceira secção, apresentam-se as perspectivas futuras para o SC em Portugal, identificam-se as infra-estruturas fundamentais sobre as quais devem incidir as políticas operacionais, em *prol* do desenvolvimento do sector e sugerem-se linhas de actuação para os operadores, entidades governamentais e entidades reguladoras.

Por último, são apresentadas as conclusões, e sugere-se a intensificação da concorrência, por via da coexistência de plataformas alternativas de serviços que fornecem serviços de telecomunicações.

5.2. ENQUADRAMENTO

5.2.1. INTERNACIONAL

Nas duas últimas décadas, a liberalização das telecomunicações operada nos diferentes mercados internacionais, permitiu gerar uma dinâmica concorrencial que, por sua vez, promoveu o surgimento de uma diversidade de meios de comunicação aliada à aplicação de novas tecnologias nas telecomunicações, impulsionada por uma massa de consumidores cada vez mais exigente e informada.

Em simultâneo, com a liberalização, nos últimos anos, têm ocorrido diversas privatizações nas empresas de telecomunicações ligadas, tradicionalmente, ao sector público, que não os EUA, país onde foi sempre seguida uma política direccionada para a actividade privada (OCDE, 2003).

De entre os países da OCDE, é de realçar que apenas em dois, Luxemburgo e Turquia, o Estado mantém a totalidade da propriedade do operador incumbente. Por seu turno, nos casos da Áustria, Alemanha, Grécia, Japão e Coreia, a quota do Estado já desceu abaixo dos 50%. Existem ainda situações onde a legislação nacional permite ao Estado deter a maioria do Capital, tal como ocorre na França, Noruega e Suíça. Adicionalmente, e à semelhança do que sucede em Portugal, existem casos onde o Estado detém uma *golden share* na empresa incumbente¹, com o objectivo de evitar que o controlo empresarial venha a ser detido por um único investidor (OCDE, 2003).

A presente conjuntura internacional de desaceleração económica, que se repercute também sobre o SC, coloca uma tónica ainda maior sobre a necessidade dos operadores procederem a um esforço contínuo de Investigação e Desenvolvimento (I&D), conducente à obtenção de uma capacidade de inovação permanente, que funcione, simultaneamente, como um mecanismo gerador de ganhos de produtividade e de revitalização da procura.

De acordo com os relatórios anuais do Observatório da Comunicação (Obercom), em termos mundiais, entre os anos de 2000 e 2002, o SC tem vindo a enfrentar a conjuntura de crise, através da consecução de movimentos defensivos que indiciam uma certa reconversão e congelamento das actividades, que se pautam por reduções no número de trabalhadores, e por anúncios de prejuízos e *write offs*² de parte significativa dos

¹ De acordo com os dados disponíveis no Relatório de Contas da PT (2003), o Estado Português manteve uma participação de 500 acções que lhe confere direito de veto sobre a equipa de gestão. Além disso, qualquer accionista que desempenhe uma actividade concorrencial à da PT e que pretenda ter mais de 10% do capital da empresa, tem que contar com a aprovação prévia do representante do Estado, de modo a garantir a estabilidade accionista e impedir um *take over* hostil por parte de um concorrente estrangeiro.

² Entenda-se como o pagamento do valor de mercado do activo, considerado “justo”.

investimentos efectuados, recentemente. Além disso, observou-se uma queda generalizada das cotações das empresas internacionais do sector, e um endividamento muito elevado por parte de diversos operadores, com destaque para os que não tiveram a possibilidade de efectuar aquisições, através da troca de acções, situação que ocorreu, essencialmente, nos casos onde o Estado ainda detinha uma participação significativa.

É de realçar ainda a existência de falências sucessivas de empresas resultantes da vaga da “Nova Economia”, em especial daquelas que falharam em termos do momento adequado, para a implementação da IPO³ ou da venda, a outros operadores. As fraudes de natureza contabilística, ocorridas no SC, incorporaram um receio adicional, num mercado que já se encontrava bastante fragilizado (Obercom, 2002).

Dentro de uma lógica de reconversão do sector, as estratégias expansionistas foram também penalizadas pelos accionistas, que têm vindo a optar pela modificação do *Top Management*⁴ de algumas das maiores empresas internacionais do SC.

Na visão de Careto (2002), as causas principais para o colapso observado no SC, em termos internacionais, prendem-se, fundamentalmente, com o seguinte:

i) Diversificações geográficas e de negócios

No continente europeu, a liberalização das comunicações teve como principal consequência negativa, o aparecimento de movimentos defensivos, por parte dos operadores que, numa jogada de antecipação, relativamente à esperada redução da dimensão do mercado, optaram por proceder à diversificação de actividades. Contudo, a diversificação foi efectuada quer por intermédio de aquisições muito dispendiosas (dada a sobrevalorização de alguns negócios), quer através de diversificações geográficas, operadas em mercados que comportavam um risco muito elevado (designadamente, na América Latina).

ii) Expectativas

As expectativas geradas em torno da colocação de Voz sobre IP⁵, em termos da redução dos custos das comunicações, foram goradas, na medida em que esta inovação

³ Do Inglês: *Initial Public Offer*.

⁴ Entenda-se como a equipa de administração que corresponde ao topo da hierarquia organizacional, cujas funções abrangem a definição dos negócios (ou áreas de actividade), da localização das unidades de produção/distribuição e das directrizes principais da estratégia global, de uma dada empresa.

⁵ Do Inglês: *Internet Protocol*. Entenda-se como o protocolo de comutação de pacotes de dados utilizado para encaminhar e transportar informação na Internet.

ainda não conseguiu dar bons resultados. Além disso, as soluções de acesso local via rádio (FWA)⁶ ainda não resolveram a questão do bloqueio ao nível do acesso ao assinante final.

Relativamente às necessidades estimadas de tráfego Internet, observou-se, em alguns países, uma oferta exagerada (em termos de capacidade), não só pela quantidade de fibra instalada, mas também pela utilização que se pode efectuar de cada fibra.

iii) **Administração em função do Mercado de Capitais**

Os movimentos de privatização dos grandes operadores de telecomunicações europeus e a subsequente colocação em bolsa das respectivas acções, levou a que a administração destas empresas fosse extremamente influenciada pelo mercado de capitais e pelas opiniões dos analistas técnicos dos mercados.

Deste modo, tendo presente as alterações significativas, observadas ao nível da tecnologia e do mercado, a administração das empresas revelou uma permanente preocupação com os resultados de curto prazo o que, por sua vez, influenciou a tomada de decisões em espiral, primeiramente no sentido da diversificação e posteriormente, em direcção ao desinvestimento, quando as cotações alcançaram níveis desanimadores, especialmente para quem administra carteiras, com objectivos de curto prazo.

iv) **Questão UMTS⁷**

Na Europa (exceptuando, o caso de Portugal), o processo de atribuição de licenças UMTS⁸, traduziu-se pela transferência de recursos dos operadores para os Estados-Membro, através do pagamento de valores astronómicos por contrapartida das licenças adquiridas em leilões.

⁶ Do Inglês: *Fixed Wireless Access*. Entenda-se como a tecnologia de acesso fixo via rádio que permite aos operadores fornecerem aos clientes ligação directa à sua rede de telecomunicações através de uma ligação rádio fixa das instalações deste à central local do operador, em vez de uma ligação com cabos de cobre ou fibra óptica, por exemplo.

⁷ Do Inglês: *Universal Mobile Telecommunications System*. Este é um dos sistemas de comunicações móveis e sem fios (UMTS) de terceira geração (IMT-2000).

⁸ Na sequência da publicação, em 22 de Janeiro de 1999, da Decisão n.º 128/99/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 14 de Dezembro de 1998, relativa à introdução coordenada do sistema UMTS, que visou facilitar a introdução de redes e serviços UMTS compatíveis entre si, nos países da UE.

Dentro do cenário de crise internacional do SC, e no sentido de compreender a realidade sectorial das Comunicações em Portugal, em seguida efectua-se um breve ponto de situação sobre a Economia Portuguesa, que permitirá compreender melhor o clima de desaceleração, existente nas Telecomunicações em Portugal, assim como aferir da importância estratégica das redes de telecomunicações, no desenho de políticas alternativas, conducentes ao desenvolvimento do País, designadamente, através da aposta na concorrência entre as plataformas actuais (cobre e cabo) e as plataformas futuras.

5.2.2. NACIONAL

No caso de Portugal, um pequeno país periférico do continente europeu, este tende a reflectir os movimentos cíclicos, observados na conjuntura internacional, assim como a ajustar as reformas estruturais, às exigências impostas pela plena integração na União Económica e Monetária (UEM), operada no espaço europeu.

Neste sentido, no decurso das duas últimas décadas, procedeu-se à consecução de uma reforma fiscal, que teve como máximos expoentes, a criação do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), em 1986, e o lançamento do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS), do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRC) e da Contribuição Autárquica (CA), em 1989.

Nos anos 90, operou-se um saneamento das Finanças Públicas culminado, em 1998, com a inclusão de Portugal no conjunto dos onze países fundadores do Euro.

A evolução da Economia Portuguesa, entre 1990 e 2002, pode apreciar-se através da análise de vários Indicadores-Chave que se apresentam na Tabela (V.1) e cuja representação é apresentada no Gráfico (V.1).

Tabela V.1. – Evolução da Economia Portuguesa por Indicadores-Chave (1990 – 2002)

Indicadores-Chave	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (*)	4,2	2,5	1,7	-1,2	0,7	2,3	3,6	3,7	4,7	3,4	3,7	1,7	0,4
FBCF (*)	7,0	2,8	5,6	-7,6	2,8	1,8	7,7	11,9	9,1	5,2	4,9	0,3	-5,4
Inflação (**)	13,4	11,4	8,9	6,5	5,2	4,1	3,1	2,2	2,8	2,3	2,9	4,4	3,6
SSPA (***)	-6,5	-6,8	-3,5	-6,8	-5,7	-5,2	-3,2	-2,5	-2,3	-2,1	-2,8	-4,2	-2,7
Dívida Pública (***)	68,2	68,3	61,4	67,1	69,8	65,9	65,0	59,4	54,6	54,2	53,3	55,2	57,8
Desemprego (**)	4,7	4,1	4,1	5,5	6,8	7,2	7,3	6,7	5,0	4,4	3,9	4,1	5,1

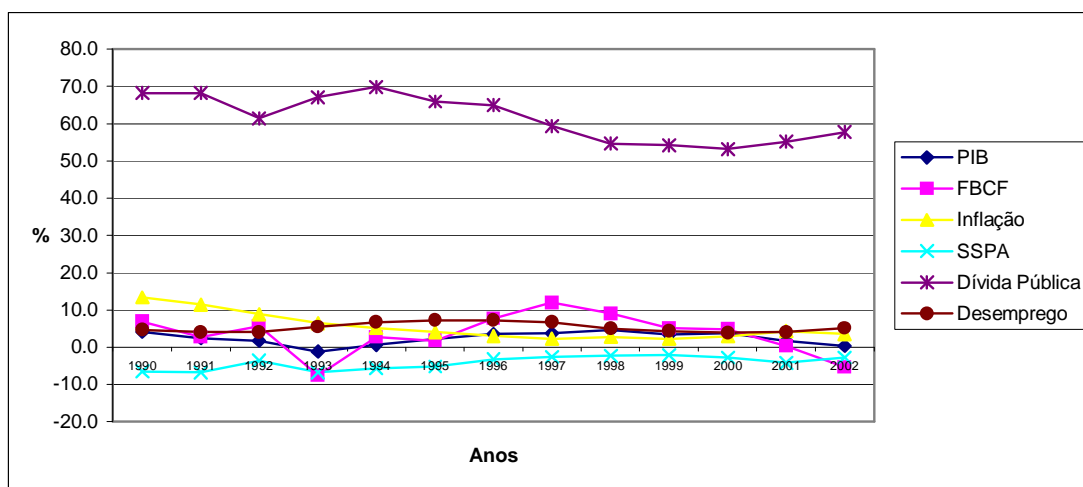
Fonte: Relatórios Anuais do Banco de Portugal (de 1991 a 2003).

Notas: (*) O PIB e a FBCF são apresentados em termos de taxas de crescimento anuais.

(**) A Taxa de Inflação (IPC – Total com Habitação) e o Desemprego estão expressos em percentagens.

(***) O Saldo do Sector Público Administrativo e a Dívida Pública estão expressos em % do PIB.

Gráfico V.1. – Evolução dos Indicadores-Chave da Economia Portuguesa (1990 – 2002)



Fonte: Elaboração do autor.

No período compreendido entre 1990 e 2002, o Produto Interno Bruto (PIB) cresceu à média anual de 2,4%. A Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) revelou um comportamento semelhante, o que de certa forma permite constatar o dinamismo do tecido empresarial português, assim como a renovação e a construção de infra-estruturas, imprescindíveis à consecução de uma estratégia de desenvolvimento sustentado para o País, baseada no funcionamento, em rede, da própria economia.

O esforço reformista e disciplinador das Finanças Públicas levado a cabo pelas entidades governamentais revelou-se pela redução do défice respeitante ao Sector Público Administrativo que, passou de 6,5% do PIB, em 1990, para um reduzido 2,7% do PIB, em 2002. Relativamente à Dívida Pública, observou-se uma evolução semelhante, passando em 12 anos, de 68,2%, para 58,7% do valor da produção nacional.

No que concerne à Inflação, que atingira cifras de dois dígitos nas décadas de 70 e 80, deve destacar-se que ela foi alvo de um controlo efectivo (por força, do cumprimento dos critérios de convergência), cifrando-se em 3,6%, em 2002.

Em termos da taxa de desemprego, deve referir-se que esta evoluiu de forma muito favorável, tendo sido uma das mais baixas da União Europeia (UE), cifrando-se em 5,1% da população activa, em 2002 e a partir de então tem vindo a disparar para níveis superiores.

Todavia, a competitividade da Economia Portuguesa continua numa situação bastante precária e distante dos restantes parceiros europeus, sendo agravada pelo desaparecimento do instrumento de desvalorização cambial que permitiu, durante décadas, manter de forma artificial, a competitividade nacional, nos mercados internacionais.

Actualmente, a obtenção da necessária competitividade internacional, está dependente dos ganhos de produtividade que, por sua vez, estão inter-relacionados com uma panóplia de factores críticos, designadamente, a renovação do tecido empresarial, a capacidade estratégica de médio e longo prazo dos agentes (públicos e privados), a modernização da Administração Pública, a eficiência do Sistema Educativo, a formação técnica dos trabalhadores, a definição de políticas inovadoras de marketing e design, a modernização tecnológica das empresas e, sobretudo, a criação de redes alternativas de comunicação que propiciem uma maior celeridade nas trocas entre agentes, assim como o acesso generalizado à Internet, no sentido de garantir uma transição ainda mais rápida dos agentes económicos, para a Sociedade da Informação.

5.2.3. PROCESSO DE LIBERALIZAÇÃO

5.2.3.1. Historial

Em Portugal, as Telecomunicações foram alvo de um processo gradual de liberalização, iniciado em 1989, por intermédio da liberalização dos então denominados serviços de valor acrescentado (agora, serviços de audiotexto), o que proporcionou o surgimento de expectativas acrescidas para os agentes económicos, relativamente, a um eventual funcionamento competitivo do mercado (Obercom, 2002).

Os objectivos principais, inerentes à liberalização plena do mercado de telecomunicações nacionais, visaram, fundamentalmente, o seguinte: terminar com as situações de monopólio, dividir o mercado e promover a concorrência, por parte da nova iniciativa privada, face ao operador incumbente (Salvo, 2003).

A liberalização do serviço fixo de telefone foi um processo moroso, tendo atingido o seu término, em 1 de Janeiro de 2000. A abertura do mercado, a novos operadores, fez com que estes ficassem dotados de acesso directo aos clientes, através de infra-estruturas próprias (ou alugadas) e de acesso indirecto por selecção, no tráfego de longa distância nacional e internacional. Posteriormente, em 1 de Janeiro de 2001, procedeu-se ao alargamento do acesso indirecto às comunicações locais e regionais.

Na sequência deste processo de liberalização, para além do operador incumbente a *Portugal Telecom* (PT), passaram a competir no mercado de rede fixa, as empresas *ONI*, *Novis*, *Jazztel*, *Telecel*, *Teleweb*, *Maxitel*, *Interoute*, *Global One*, *Madem*, *Eastécnica IV*, *TMN*, *Optimus*, *HLC MM* e *PT Prime* (Obercom, 2002).

Como resposta a este novo figurino concorrencial, o próprio operador incumbente, adaptou a sua estrutura organizacional, através da integração vertical⁹ de diversas actividades de telecomunicações e multimédia inter-relacionadas, assim como da criação da *PT Comunicações*, com o objectivo de gerir e operar as infra-estruturas de telecomunicações de rede fixa, e fornecer serviços de retalho, a clientes residenciais e PME (tais como, serviço fixo de telefone, circuitos, listas e vendas de equipamentos) e serviços diversificados a outros operadores (tráfego de interligação, circuitos e teledifusão).

A *PT* operou ainda uma reestruturação da sua estratégia corporativa, baseada na diversificação em novas áreas de negócio e no alargamento da sua acção para novas áreas geográficas (por exemplo, no Brasil, através do negócio de telefones móveis).

No final de Junho de 2001, o ciclo de liberalização teve continuidade através da oferta do lacete local (OLL)¹⁰, por parte da *PT*, aos novos operadores. Para este efeito, a *PT* disponibilizou, posteriormente, três centrais telefónicas, preparadas para o acesso local e o ICP – ANACOM definiu os preços, por grosso, a praticar pela *PT* no esquema de aluguer da linha de cobre aos operadores (Obercom, 2002).

A implementação deste esquema teve como consequências, a observância de uma maior concorrência, no mercado da rede fixa, e a ampliação da gama de serviços aos utilizadores finais, em acesso directo e sem marcação de qualquer código de selecção.

A plena liberalização das telecomunicações foi ainda atingida em finais de Junho de 2001, aquando da disponibilização da portabilidade do número para a rede fixa¹¹.

Após ter sido concretizada a liberalização plena do mercado de telecomunicações, que teve por consequência o término da concessão, em regime exclusivo, da prestação do serviço fixo de telefone, por parte da *PT*, assistiu-se ao encerramento das actividades de diversos operadores entrantes (por exemplo, *Maxitel* e *Teleweb*), ao passo que outros optaram por reformular as suas estratégias, procedendo inclusive à redução de quadros.

⁹ Para mais informações sobre os factores que determinam a opção estratégica de Integração Vertical, consultar o item 1.2.1. Determinantes, do Capítulo I, da presente Tese.

¹⁰ Do Inglês: *Local Loop Unbundling*.

¹¹ É de notar que o novo plano de numeração telefónica tinha sido introduzido em 1999.

Todavia, no decurso do processo de liberalização total das telecomunicações, nem tudo foi positivo para a generalidade dos operadores, na medida em que os novos operadores não investiram fortemente em infra-estruturas alternativas às do operador incumbente, focalizaram as suas estratégias no segmento empresarial e desenvolveram um modelo de negócio, assente na revenda, sempre dependente da rede do operador incumbente: a *PT*; este facto, por sua vez, teve como consequência directa, a obtenção de margens comerciais muito pequenas, sujeitas às pressões exercidas pelo operador incumbente, por via da prática de tarifas de interligação elevadas.

Presentemente, a *PT* continua a deter 90% do mercado respeitante ao serviço fixo de telefone, sendo de notar que, apenas um operador, para além do operador dominante, tem hoje uma oferta de acesso directo para clientes particulares, e o número de clientes empresariais no segmento de telefone fixo, sem ser através da *PT*, é muito diminuto. Para este cenário, contribuíram fortemente, a forma como foi operada a abertura do lacete local, isto é, o último troço da infra-estrutura, que permite fazer chegar o serviço fixo de telefone a casa do cliente final e as restritivas condições de acesso à rede básica, que é agora propriedade do operador incumbente (Salvo, 2003).

A morosidade na resposta aos pedidos efectuados pelos novos operadores às Câmaras Municipais contribuiu também para o atraso no planeamento das actividades dos entrantes e início da recuperação dos investimentos efectuados (Obercom, 2002).

O insucesso traduzido pelo encerramento das actividades de alguns dos novos operadores pode também ser explicado pela não aplicação da capacidade total de infra-estruturas, em fibras ópticas, na totalidade da área geográfica de Portugal. No final de 1999, a utilização dos 128.000 *Km* de fibra óptica instalados, cifrava-se apenas em 12,4%, e a propriedade de grande parte das infra-estruturas pertencia a empresas fora do SC, que propuseram condições inviáveis e preços elevados, impedindo a celebração de parcerias, entre a *Brisa* e a *PT* (em 1999) e a *Brisa* e a *Telecel* (em 2000) (Obercom, 2001).

Além das causas atrás mencionadas, para o insucesso dos novos operadores, contribuíram a já referenciada conjuntura desfavorável dos mercados financeiros¹², a falta de poder financeiro dos investidores, a subestimação das dificuldades inerentes à captação de clientes do operador incumbente e os prejuízos acumulados, por via do acesso gratuito à Internet (Obercom, 2002, 2003).

¹² Recorde-se que as perdas verificadas nas Bolsas das empresas do Sector TMT afectaram negativamente a confiança dos investidores.

5.2.3.2. Posição Dominante do Operador Incumbente

Actualmente, após a conclusão do processo de liberalização formal, iniciado em 1989, e apesar de ter sido alcançado sucesso no Subsector do Serviço Móvel de Telefone, existem, ainda, grandes falhas que condicionam o desenvolvimento do SC em Portugal, falhas que derivam, fundamentalmente, da forma de implementação dos Quadros Regulatórios: Europeu e Português; e da continuidade de atribuição de privilégios, que permitem prolongar a posição dominante do operador incumbente.

Não obstante a acção do regulador, no sentido de prevenir situações de abuso de posição dominante que o *Grupo PT* apresenta no mercado nacional, na maior parte das áreas onde actua (rede de telefonia fixa, Internet e redes de distribuição de televisão por cabo) observa-se que as empresas do Grupo (por exemplo, a concessionária da rede pública comutada, a *PT – Comunicações*) têm vindo a introduzir distorções ao normal desenvolvimento concorrencial do mercado, que têm impactos significativos no desenvolvimento de outros grupos económicos.

São quatro os casos identificados por Freitas (2002), cujo protagonista é o operador incumbente: *Grupo PT*; que revelam o exercício de posição dominante no mercado português de comunicações. Em primeiro, deve realçar-se a situação respeitante aos **elevados preços das chamadas originadas na rede da *PT – Comunicações***, e destinadas a subscritores de outros operadores. Esta prática discriminatória foi alvo de intervenção regulatória após queixa apresentada pelos novos operadores.

Em segundo, no que concerne à Internet, no ano de 2000, teve início um processo de enquadramento no sentido de garantir a **viabilização das actividades dos prestadores de serviços de Internet (ISP's)**. A definição de um sistema de interligação por parte do ICP – ANACOM possibilitou uma melhoria da eficiência na utilização dos recursos das redes de operadores abrangidos, na medida em que conferiu as bases necessárias para um crescimento sustentado no tempo e permitiu a viabilização dos investimentos desenvolvidos pelos operadores, assim como o combate à info-exclusão. Contudo, a *PT – Comunicações* propôs custos de facturação, 500% mais elevados que os indicados pelo regulador. Apesar do esforço dos ISP's e do ICP – ANACOM, este procedimento redundou numa recusa da *PT – Comunicações* em implementar as determinações do regulador, o que, em última instância, constituiu um obstáculo intransponível para o desenvolvimento dos ISP's.

Em terceiro, as empresas do *Grupo PT* têm praticado **preços abaixo dos custos efectivos**, fazendo uso da base financeira deste grupo, o que permite proceder à absorção temporária de perdas (durante a fase de lançamento) com o objectivo de obter margens mais elevadas, a médio e longo prazo, após ter procedido à expulsão do mercado, dos novos operadores.

Em quarto, a *PT – Comunicações* para garantir o acesso às suas centrais de comunicações, de modo a assegurar a ubiquidade de serviço aos clientes, exige o **pagamento da instalação de equipamentos nos pontos de interligação das redes**, ao passo que os novos operadores garantem o acesso, sem qualquer custo.

A prática restritiva exercida pela *PT – Comunicações* cerceia a concorrência dos novos operadores. Além disso, pelo facto de a primeira deter a exploração da rede pública, esta goza de isenção de pagamento de taxas municipais, e de direitos de passagem¹³, o que não sucede com os novos operadores.

A acrescer aos casos descritos, atente-se na situação observada no Subsector da Televisão por Cabo, em Portugal, onde **o operador incumbente (TV Cabo) está integrado verticalmente no Grupo PT**, o que lhe permite potenciar o seu poder de mercado, e combater a oferta integrada de serviços (incluindo Televisão, Internet, e Telefone) do entrante (a **Cabovisão**), através da posição dominante, exercida por intermédio da propriedade da maior rede de cabo e da única rede nacional de telefonia fixa (o que permite o controlo do ritmo de abertura do mercado de telecomunicações), assim como através de participações cruzadas do *Grupo PT* em produtoras de conteúdos e em canais temáticos oferecidos simultaneamente pelo entrante, por via das preferências reveladas pelos subscritores.

No que concerne ao mercado de acesso residencial à Internet, os operadores alternativos têm sido confrontados com a acção do *Grupo PT*, que prossegue a **agregação abusiva de redes com funcionalidades ADSL** e a **prática de preços grossistas e retalhistas geradores de prejuízos**, para os restantes operadores.

Em Dezembro de 2002, os operadores alternativos solicitaram a aplicação de um preço-tecto, sob a forma de *retail minus* 50%¹⁴, de modo a evitar o esmagamento das suas margens comerciais. Contudo, apenas, em Julho de 2003, o ICP –ANACOM decidiu intervir, aplicando uma norma *retail minus* 40%.

¹³ Esta situação está a ser alvo de uma revisão por parte das entidades reguladoras, que poderá obrigar o operador incumbente ao pagamento das referidas taxas municipais e de direitos de passagem.

¹⁴ Em termos práticos, traduz-se por impor a diminuição do preço da oferta grossista da *PT*, para um nível igual ao seu preço de retalho menos 50%.

Em Outubro de 2003, observou-se a saída voluntária (como forma de protesto) da comercialização deste tipo de serviço, por parte dos operadores *Clix*, *Oni* e *IOL*. Adicionalmente, os referidos operadores formalizaram uma queixa junto do ICP – ANACOM, alegando abuso de posição dominante por parte do operador incumbente.

Em Janeiro de 2004, o ICP – ANACOM voltou a intervir no mercado, através da aplicação de uma deliberação que obrigou a *PT*, a baixar os preços de revenda e a taxa de activação do serviço de acesso. Desta forma, os prestadores alternativos de serviços de acesso de banda larga à Internet, passaram a comprar cada acesso mensal *ADSL* ao preço unitário de € 16 (antes cifrava-se em € 17,25), e a pagar à *PT*, a soma de € 38 pela taxa de activação (o valor anterior era de € 70).

Não obstante a intervenção regulatória adicional, alguns dos operadores alternativos mantiveram a suspensão da oferta *ADSL*, alegando a falta de tomada de medidas estruturais, por parte da agência reguladora, conducentes ao controlo efectivo do esmagamento de margens praticado pela *PT*, que também domina o mercado retalhista, em Portugal.

5.3. SECTOR DAS COMUNICAÇÕES (SC)

5.3.1. ÂMBITO

O SC compreende os meios clássicos de difusão de comunicações, tais como, a Imprensa, a Rádio e a Televisão e os novos media (originados pelos movimentos de convergência) que incluem as Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), respeitantes às Telecomunicações, Multimedia e Internet e ainda, o Cinema e o Vídeo (Obercom, 2001).

No presente item, toma-se em linha de conta a tipologia nacional da Classificação das Actividades Económicas (CAE) e considera-se, como objecto de análise, o Sector das Comunicações (SC), CAE 64 – Correios e Telecomunicações e as respectivas divisões: 641 – Actividades dos Correios e 642 – Telecomunicações.

Os indicadores económicos e financeiros apresentados neste item dizem respeito ao período compreendido entre 1995 e 2001 e baseiam-se em três fontes de dados secundários: o Banco de Portugal (BP), o ICP – ANACOM¹⁵ e o Obercom¹⁶.

¹⁵ Na análise do SC em Portugal, utilizam-se as estatísticas anuais do sector fornecidas por esta entidade reguladora, tendo por base os inquéritos e os Relatórios e Contas respeitantes aos operadores licenciados.

¹⁶ Os dados utilizados constam da publicação anual deste Observatório intitulada: *Anuário da Comunicação*; que resulta da realização de inquéritos dirigidos aos diversos sectores e subsectores das Comunicações.

5.3.2. IMPORTÂNCIA DO SC NA ECONOMIA PORTUGUESA

De uma forma geral pode dizer-se que nas duas últimas décadas, as redes de comunicações portuguesas têm evoluído, tal como é revelado a seguir, tanto do ponto de vista quantitativo, como do qualitativo. Assim, no final de 1995, o índice de digitalização da rede básica de telecomunicações cifrava-se em cerca de 70%. Os custos do serviço telefónico já decresciam de forma sustentada. A rede básica efectuava a ligação de 3,5 milhões de lares, embora a densidade telefónica fosse relativamente baixa (pois atingia apenas 36 postos principais por 100 habitantes), por comparação com a média comunitária observada no mesmo ano (48 postos principais por 100 habitantes)¹⁷.

Em termos qualitativos, os serviços de ligação à rede e de telefonia fixa tiveram uma melhoria substancial, traduzida pela redução do tempo de espera de instalação do telefone, de cerca de 20 dias, em 1994, para 2 a 3 dias, em 1998 (Obercom, 2003).

Relativamente ao serviço móvel de telefone, é de notar que, em 1993, surgiu o primeiro operador privado de telefone celular no mercado: a *Telecel*. Neste subsector, observou-se um crescimento absolutamente inesperado, a ponto de, após a recomposição do grupo accionista, através de OPV¹⁸, encetada no final de 1996, a procura de acções da *Telecel* ter excedido, dezassete vezes, a oferta (Obercom, 2003).

Em Setembro de 1996, os dois operadores: *TMN* e *Telecel*; coexistiram com 248.000 e 276.000 clientes e perfizeram fatias complementares de 48% e 52% do mercado, respectivamente. No final de 1996, existiam 67 telemóveis por cada mil habitantes (correspondente a uma taxa de penetração de 6,72%). O operador *TMN* estimou atingir 1.000.000 de clientes, no ano de 2000, mas antecipou a consecução do seu objectivo para Junho de 1998. Ainda, nesse ano, surgiu o terceiro operador no mercado português, numa época em que a penetração, em Portugal, era da ordem dos 19 telemóveis por cada 100 habitantes (Obercom, 2003).

Na segunda metade da década de 90, a contribuição das Comunicações para o crescimento do Valor Acrescentado Bruto (VAB), observado no Sector dos Serviços, registou um crescimento elevado devido, fundamentalmente, à generalização da utilização de novos produtos e serviços na área das telecomunicações (BP, 1997).

Entre 1998 e 2001, o VAB dos Serviços de Comunicações registou um crescimento muito elevado e a actividade geral do sector voltou a apresentar um crescimento real significativo, muito superior ao do PIB (BP, 2002).

¹⁷ De acordo com os dados disponibilizados pelo ICP- ANACOM, no estudo: "Europa e Portugal: as novas andanças", *Factos de Comunicações*, Ano IV, Setembro-Outubro, 1996.

¹⁸ Entenda-se como Oferta Pública de Venda.

Em termos do consumo privado, em 2002, manteve-se a tendência de abrandamento observada nos dois anos precedentes, registando-se um crescimento, em termos reais, de 0,4%, após um crescimento de 2,9%, em 2000, e de 1,0%, em 2001. Deste modo, nos serviços de comunicações observou-se uma desaceleração significativa em 2002, crescendo 4,4%, em termos reais, após os fortes crescimentos observados em anos anteriores, superiores a 20%, em 2000 e 2001 (BP, 2003).

Em 2002, o VAB dos Serviços de Comunicações voltou a apresentar uma taxa de crescimento elevada, mas em forte desaceleração relativamente ao ano anterior. Esta evolução reflectiu o menor crescimento dos indicadores disponíveis, para o segmento de Serviços de Telecomunicações de Rede Móvel. Neste segmento, os indicadores de tráfego apontam para uma taxa de crescimento do número de minutos de conversação e de chamadas realizadas, de 18,6% e de 9,5%, respectivamente, o que compara com os aumentos de 34,6% e de 27,9%, observados em 2001. Relativamente ao número de assinantes, registou-se um crescimento de cerca de 7%, contra 20% no ano anterior, o que por sua vez colocou a taxa de penetração do serviço móvel em 82,5 assinantes, por cada 100 habitantes (BP, 2003).

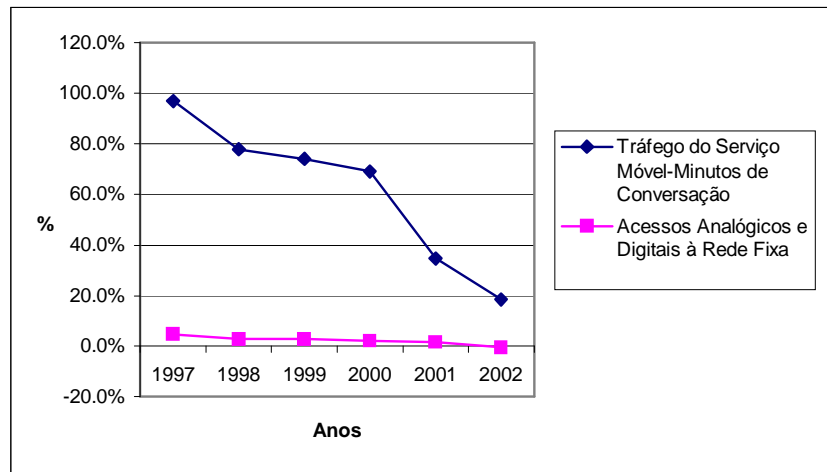
No tocante aos serviços de telecomunicações da rede fixa, os indicadores disponíveis, evidenciam, igualmente, taxas inferiores às observadas no ano anterior, embora o abrandamento tenha sido bastante menos marcado. É de realçar que, a variação do número de acessos totais à rede fixa cifrou-se em (-0,5%), o que compara com o aumento de 1,6%, observado em 2001 (BP, 2003).

Tabela V.2. – Taxas de Variação da Actividade dos Serviços de Comunicações (1997 – 2002)

Comunicações	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tráfego do Serviço Móvel						
– Minutos de Conversação	97,0	78,0	74,2	69,1	34,6	18,6
Acessos Analógicos e Digitais à Rede Fixa						
	4,7	2,9	2,7	2,0	1,6	-0,5

Fonte: Relatórios Anuais do Banco de Portugal (de 2000 a 2003).

Gráfico V.2. – Indicadores de Actividade dos Serviços de Comunicações (1997 – 2002)



Fonte: Elaboração do autor.

Deste modo, retém-se que o SC apresenta um peso substancial na formação do VAB, e na formação da riqueza nacional, e tem contribuído para a revitalização do Sector dos Serviços, observada em Portugal, desde a segunda metade da década de 90.

A evolução das diferentes áreas do SC, no período compreendido entre 2000 e 2002, foi marcada tanto pela recessão económica internacional (com consequências negativas para os mercados de investimento publicitário, em Portugal), como pelos acontecimentos da era pós-11 de Setembro de 2001 (Obercom, 2002).

Os tradicionais sectores “analógicos” e os novos media “digitais”, acabaram por fazer coincidir as suas crises internas e, deste modo, provocar uma onda recessiva, no campo das comunicações e dos novos media, que, contudo, para os operadores, acarretou um efeito disciplinador de redimensionamento dos investimentos em infra-estruturas, e das participações cruzadas de capital e o desenvolvimento de soluções inovadoras que permitem obter ganhos de produtividade e operar reduções de custos.

A evolução das telecomunicações nacionais foi marcada, recentemente, pela redução substancial de custos, na realização de chamadas de longa distância e nas ligações à Internet. Espera-se que, no curto prazo, venha a suceder uma queda do custo resultante da interligação entre os operadores da plataforma de cabo, no sentido de ser viabilizada uma oferta de serviços integrados e complementares, a preços mais atraentes para os consumidores.

5.3.3. INDICADORES ECONÓMICOS E FINANCEIROS DO SC

No sentido de revelar a importância do SC no cômputo global da Economia Portuguesa, com especial incidência na divisão respeitante às Telecomunicações¹⁹, em seguida, apresenta-se uma análise evolutiva que abrange o período compreendido entre 1995 e 2001²⁰, tendo por base uma selecção de indicadores económicos e financeiros e de recursos humanos afectos ao sector, designadamente: Proveitos Operacionais; Receitas/PIB; Proveitos Operacionais/PIB; Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF); Activos; Capital Próprio; Investimento Total; Investimento nas Redes de Acesso/Distribuição; Investimento nas Redes de Transporte/Transmissão; Custos Operacionais; Custos Totais; Receitas do SC, por Serviço; Actividade dos Serviços: Fixo de Telefone, e Móvel Terrestre; e Emprego.

No período em análise, o crescimento dos **Proveitos Operacionais** do Sector Nacional de Telecomunicações, foi claramente superior ao crescimento da Economia Portuguesa, expresso pela taxa de crescimento do PIB, observada no mesmo período (ver Tabela V.3, e Gráfico V.3), o que atesta a dinâmica e o peso contributivo do sector, para a criação de riqueza nacional, observado desde a segunda metade da década de 90.

Tabela V.3. – Taxas de Crescimento dos Proveitos Operacionais e Receitas do SC e do PIB (1996 – 2001)

Indicadores	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Proveitos Operacionais (♦) (*)	24%	16%	10%	14%	22%	21%
Receitas (*)	28%	17%	9%	17%	24%	22%
PIB (**)	3,6%	3,7%	4,7%	3,4%	3,7%	1,7%

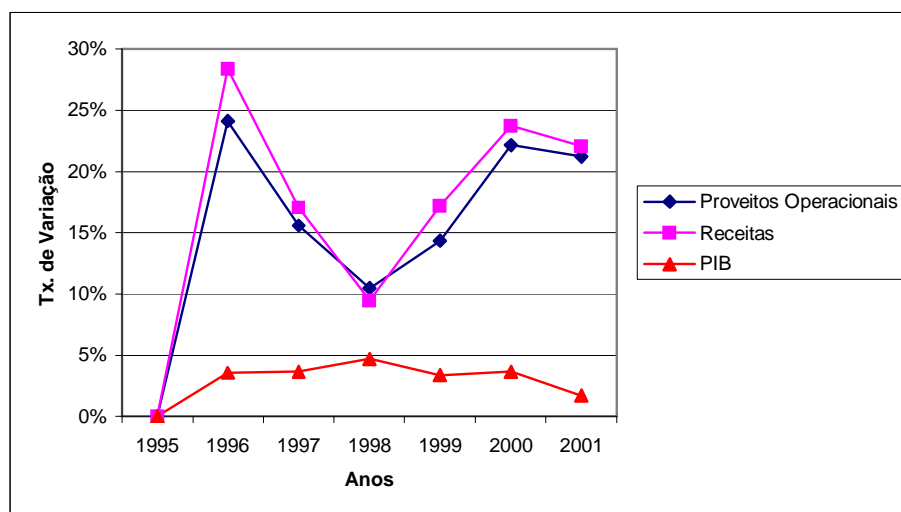
Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002 (*), e Relatórios do Banco de Portugal de 1995 a 2003 (**).

Nota: (♦) Inclui a venda de mercadorias, a prestação de serviços e os proveitos suplementares. O cálculo do ICP – ANACOM inclui ainda Outros Proveitos Operacionais.

¹⁹ Esta opção deve-se, por um lado, à opção metodológica referenciada aquando da definição do âmbito do SC, atendendo à Classificação Nacional: CAE; e por outro lado, ao facto de o objecto de análise da presente Tese: o STVC; estar incluído na divisão das Telecomunicações.

²⁰ Neste item, doravante, sempre que existam dados disponíveis far-se-á referência ao período 1995 – 2001, como sendo o período em análise. Caso contrário, enunciar-se-á, explicitamente, o período a que diz respeito a análise apresentada.

Gráfico V.3. – Evolução dos Proveitos Operacionais e Receitas do SC versus Crescimento do PIB (1995 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

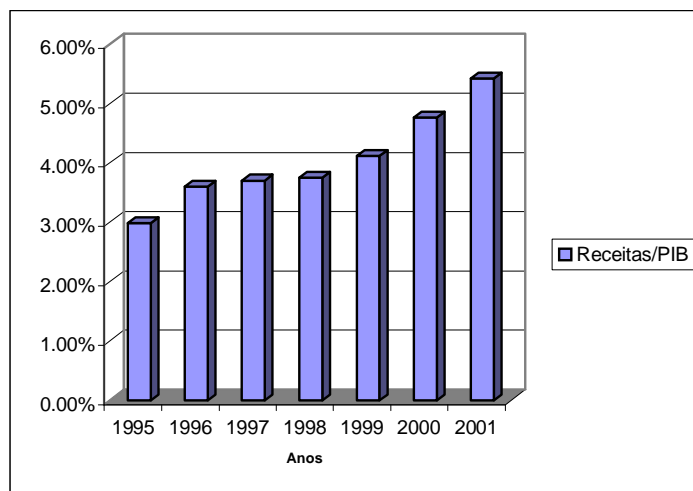
No que concerne à contribuição do SC, na formação do PIB nacional, por intermédio do Subsector das Telecomunicações, quer tomando em consideração o indicador **Receitas/PIB** (ver Tabela V.4 e Gráfico V.4), quer o indicador **Proveitos Operacionais/PIB** (ver Tabela V.4 e Gráfico V.5) observa-se que o sector detém um peso cada vez maior na formação da riqueza do País.

Tabela V.4. – Peso das Receitas e dos Proveitos Operacionais das Telecomunicações no PIB (1995 – 2001)

Indicadores	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Receitas/PIB	2,98%	3,60%	3,70%	3,75%	4,11%	4,76%	5,42%
Proveitos Operacionais/PIB	3,38%	3,96%	4,04%	4,11%	4,39%	5,02%	5,68%

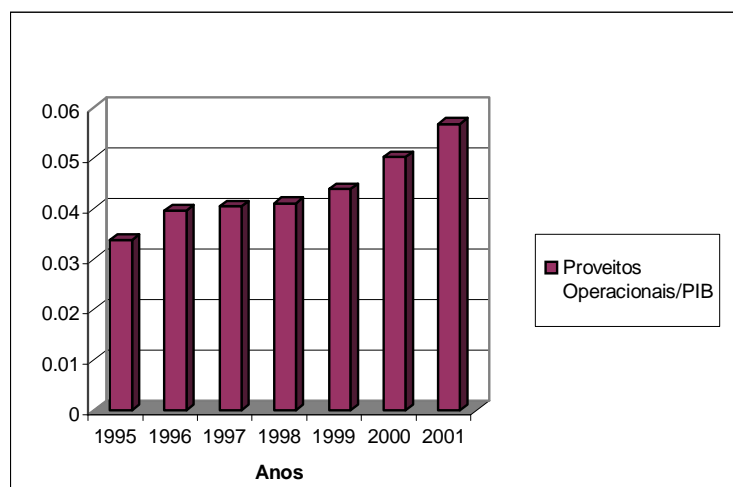
Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.4. – Peso Contributivo das Receitas das Telecomunicações na formação do PIB (1995 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

Gráfico V.5. – Peso Contributivo dos Proveitos Operacionais das Telecomunicações na formação do PIB (1995 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

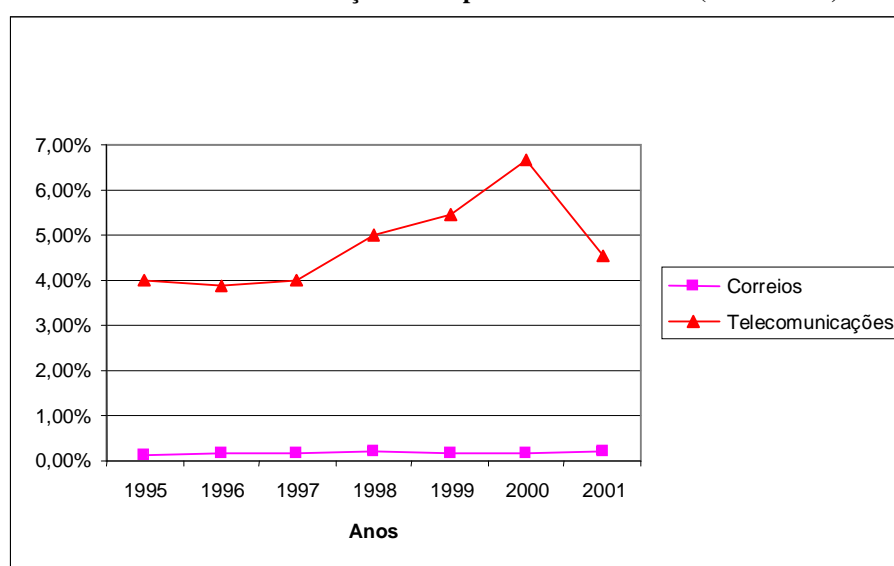
No período em análise, é de referir a importante contribuição do SC na **FBCF**, que se cifrou num peso médio de 4,78% (ver Tabela V.5 e Gráfico V.6), sendo de destacar a divisão das Telecomunicações (com peso sempre superior à divisão de Correios), onde se tem assistido a uma aposta em investimentos, em alta tecnologia, conducente à promoção de um fluxo de inovação “puxado” pela procura crescente, deste tipo de serviços de rede.

Tabela V.5. – Peso das Divisões dos Correios e das Telecomunicações na FBCF (1995 – 2001)

Indicadores	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Peso Médio
Peso dos Correios na FBCF	0,14%	0,16%	0,18%	0,19%	0,17%	0,16%	0,20%	0,17%
Peso das Telecomunicações na FBCF	4,00%	3,86%	3,98%	5,00%	5,44%	6,66%	4,54%	4,78%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.6. – Contribuição do SC por Divisão na FBCF (1995 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

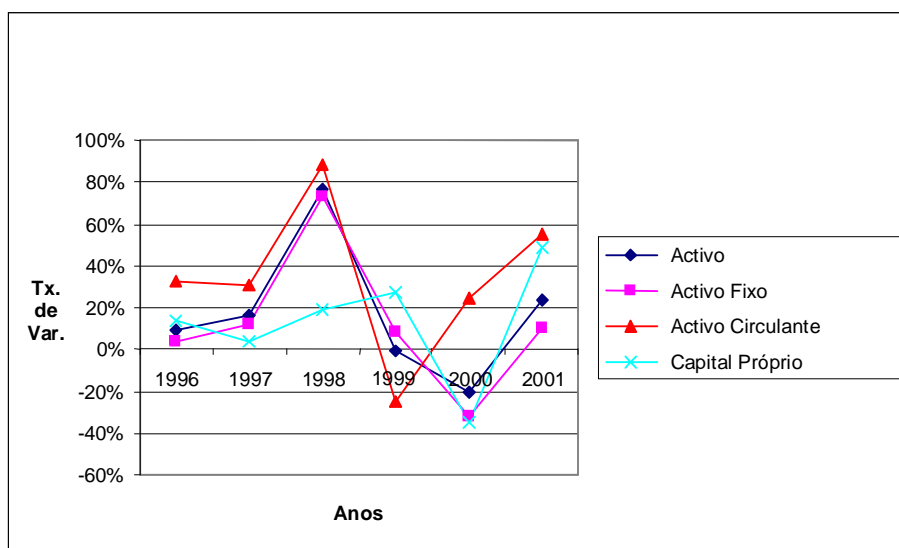
No mesmo período, as empresas do SC apresentam uma evolução semelhante, em termos das taxas de crescimento dos diferentes tipos de **Activos** e do **Capital Próprio** (tal como é observável na Tabela V.6 e no Gráfico V.7), com especial destaque para a quebra observada no ano de 2000, explicada pelo endividamento de algumas empresas de telecomunicações, que enveredaram pela edificação e expansão de redes próprias (por exemplo, a **Cabovisão**) e pela própria necessidade de alienação de activos para fazer face à aquisição da rede fixa, por parte da **PT**.

Tabela V.6. – Taxas de Variação dos Activos e do Capital Próprio das Empresas do SC (1996 – 2001)

Indicadores	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Activo	9%	16%	77%	-0,40%	-20%	24%
Activo Fixo	4%	12%	73%	9%	-32%	10%
Activo Circulante	32%	31%	89%	-25%	25%	55%
Capital Próprio	14%	4%	19%	27%	-35%	49%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.7. – Evolução dos Activos e Capital Próprio das Empresas do SC (1996 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

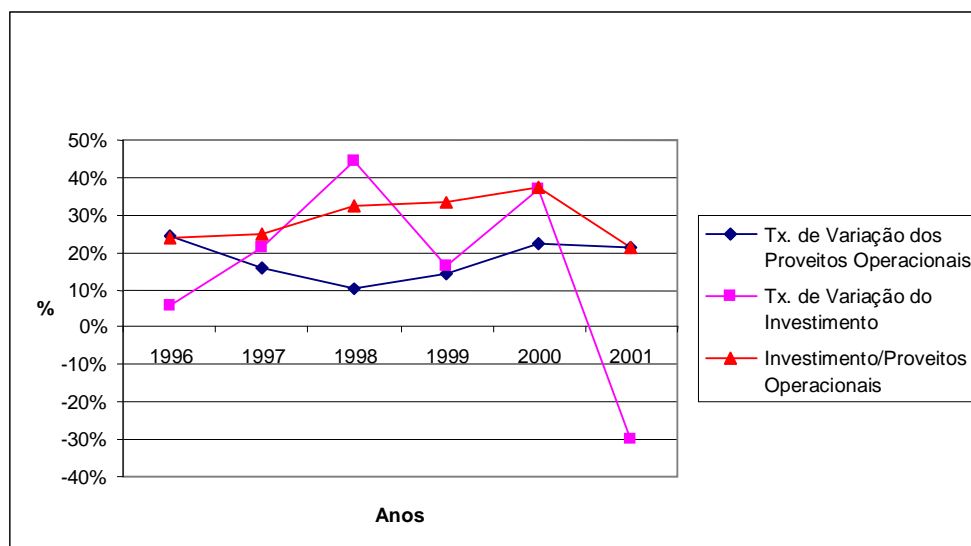
É de realçar que, em termos médios, o **Investimento** representou cerca de 29 % (ver Tabela V.7 e Gráfico V.8), dos **Proveitos Operacionais** obtidos pelas empresas do SC, no período em análise.

Tabela V.7. – Taxas de Variação dos Proveitos Operacionais e do Investimento e Peso do Investimento nos Proveitos Operacionais das Empresas do SC (1996 – 2001)

Indicadores	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Valor Médio
Proveitos Operacionais	24%	16%	10%	14%	22%	21%	18%
Investimento	6%	21%	44%	16%	37%	-30%	16%
Investimento/Proveitos Operacionais	23,8%	24,9%	32,6%	33,2%	37,2%	21,6%	29%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.8. – Evolução dos Proveitos Operacionais e do Investimento no SC (1996 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

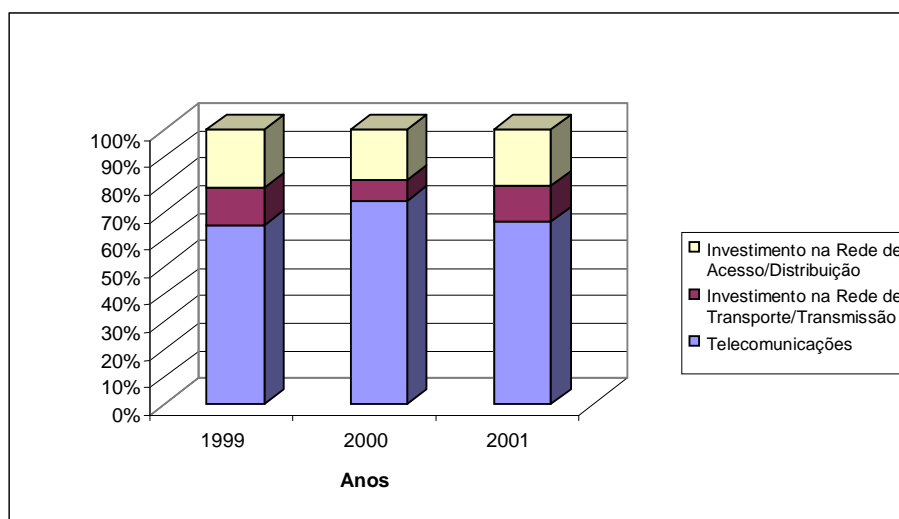
No período compreendido entre 1999 e 2001, os **Investimentos nas Redes de Acesso/Distribuição** e nas **Redes de Transporte/Transmissão** efectuados pelas empresas do SC, apresentaram um peso médio que se cifrou, em 17% e 30%, respectivamente, do investimento total, realizado pelas empresas do sector (ver Tabela V.8 e Gráfico V.9), o que traduz a aposta de algumas empresas, na ampliação e no *upgrade* tecnológico, das redes de acesso e transporte.

Tabela V.8. – Distribuição do Investimento nas Redes de Transporte/Transmissão e nas Redes de Acesso/Distribuição no SC (1999 – 2001)

Indicadores	1999	2000	2001	Valor Médio
(1) Investimento na Rede de Transporte/Transmissão (Unidade: 10 ³ EUR)	323323	225474	294576	281124
(2) Investimento na Rede de Acesso/Distribuição (Unidade: 10 ³ EUR)	519069	539280	477452	511934
(3) Investimento Total (Unidade: 10 ³ EUR)	1575413	2157215	1515950	1749526
(1)/(3) (em %)	21%	10%	19%	17%
(2)/(3) (em %)	33%	25%	31%	30%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.9. – Peso dos Investimentos nas Redes de Acesso/Distribuição e de Transporte/Transmissão no Investimento Total do SC (1999 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

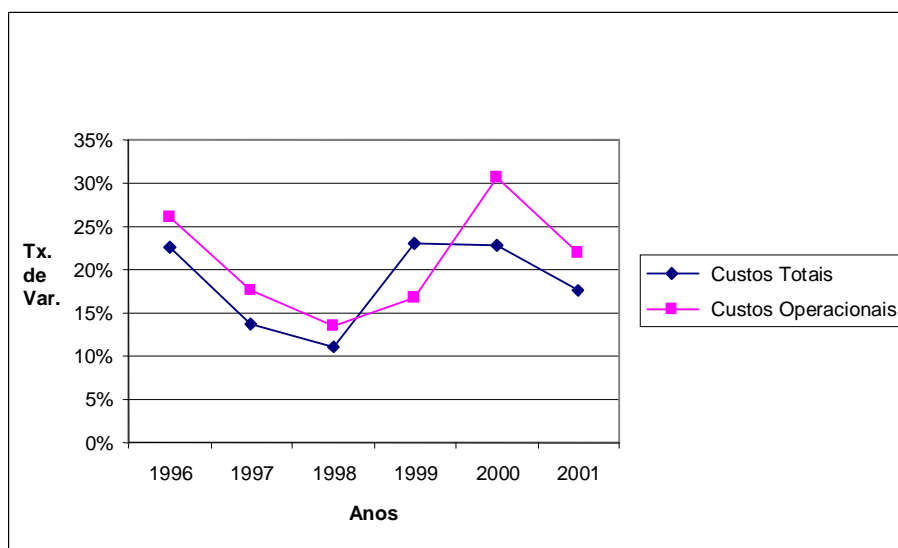
A situação atrás descrita reflectiu-se sobre a evolução da estrutura de **Custos Operacionais** e de **Custos Totais** das empresas do SC, onde se observou um crescimento considerável (ver Tabela V.9 e Gráfico V.10), atingindo-se uma taxa de crescimento máxima de 31%, em 2000, seguida de um decréscimo explicado pelas políticas de contenção de custos praticadas pelas empresas (traduzidas inclusive pela redução de pessoal ao serviço), devido ao abrandamento na procura deste tipo de serviços, derivado do clima de crise, instaurado na economia internacional e nacional, em 2000 e 2001.

Tabela V.9. – Taxas de Variação dos Custos Totais e dos Custos Operacionais do SC (1996 – 2001)

Indicadores	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Custos Totais	23%	14%	11%	23%	23%	18%
Custos Operacionais	26%	18%	13%	17%	31%	22%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.10. – Evolução dos Custos Operacionais e dos Custos Totais do SC (1995 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

Relativamente às **Receitas do SC, por Serviço**, no período entre 1998 e 2001, o Serviço Móvel Terrestre, os Serviços de Transmissão de Dados e os Serviços das Redes de Distribuição apresentaram uma evolução favorável, em termos das taxas de crescimento, embora com maior moderação, a partir de 2000 (ver Tabela V.10 e Gráfico V.11).

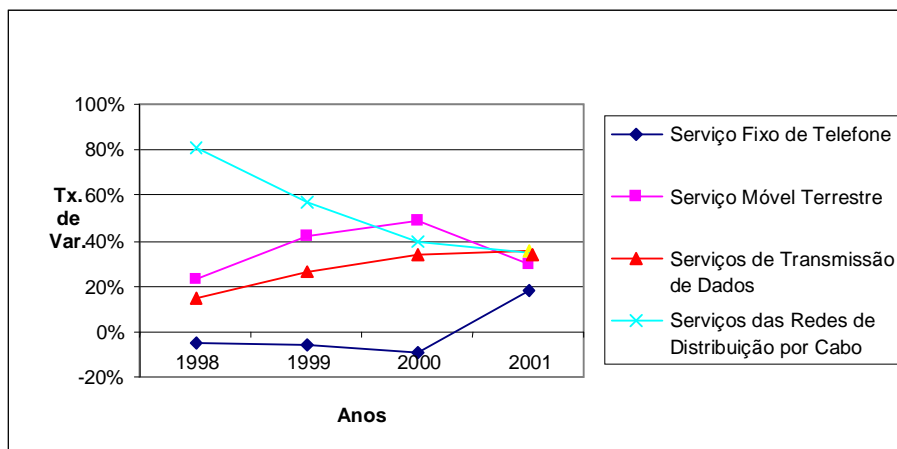
A recuperação observada no Serviço Fixo de Telefone surge associada à intensificação da concorrência, designadamente, por via do serviço fixo de telefone oferecido via cabo e dos serviços telefónicos prestados ao segmento empresarial.

Tabela V.10. – Taxas de Variação das Receitas dos Serviços: Fixo de Telefone, Móvel Terrestre, Transmissão de Dados e Redes de Distribuição por Cabo (1998 – 2001)

Indicadores	1998	1999	2000	2001
Receitas do Serviço Fixo de Telefone	-5%	-6%	-10%	18%
Receitas do Serviço Móvel Terrestre	23%	42%	49%	30%
Receitas dos Serviços de Transmissão de Dados	15%	27%	34%	36%
Receitas dos Serviços das Redes de Distribuição por Cabo	81%	57%	39%	34%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.11. – Evolução das Receitas do SC por Serviço (1998 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

No período compreendido entre 1997 e 2002, tendo em consideração os indicadores de **Actividade dos Serviços: Fixo de Telefone**, e **Móvel Terrestre**, (ver Tabela V.11 e Gráfico V.12), constata-se que a evolução do tráfego do Serviço Móvel (expresso por minutos de conversação), embora sendo crescente, foi alvo de uma forte retracção, a partir de 1999, facto que é explicável pela elevada taxa de cobertura atingida pelos operadores.

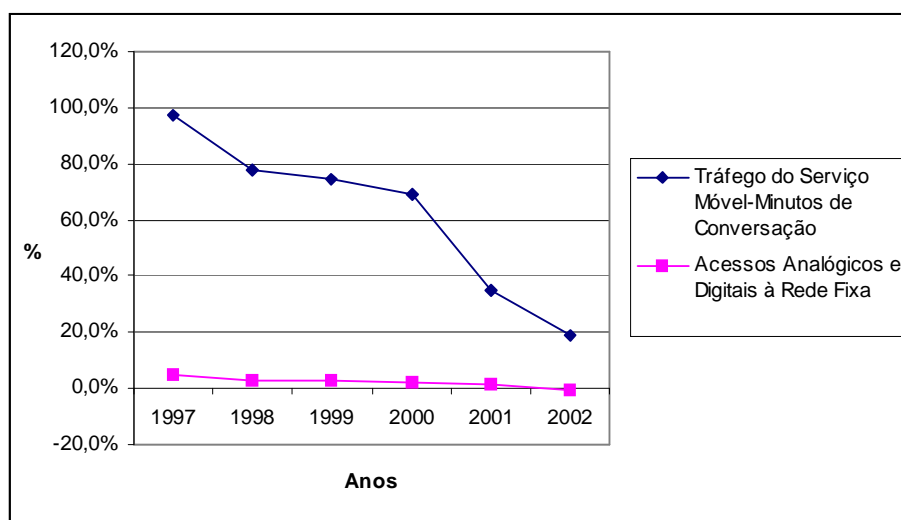
No que concerne ao número de acessos analógicos e digitais à rede fixa, constata-se uma evolução quase constante, com taxas de crescimento, próximas de zero, justificadas pelo reduzido crescimento do número de utilizadores do Serviço Fixo de Telefone, dado o efeito de substituição provocado pela proliferação do Serviço Móvel de Telefone, a partir da segunda metade da Década de 90.

Tabela V.11. – Taxas de Variação dos Acessos Analógicos e Digitais à Rede Fixa e do Tráfego do Serviço Móvel (1997 – 2002)

Indicadores	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tráfego do Serviço Móvel - Minutos de Conversação	97,0%	78,0%	74,2%	69,1%	34,6%	18,6%
Acessos Analógicos e Digitais à Rede Fixa	4,7%	2,9%	2,7%	2,0%	1,6%	-0,5%

Fonte: Relatórios Anuais do BP (2000 a 2003).

Gráfico V.12. – Evolução dos Indicadores de Actividade por Serviço (1997 – 2002)



Fonte: Elaboração do autor.

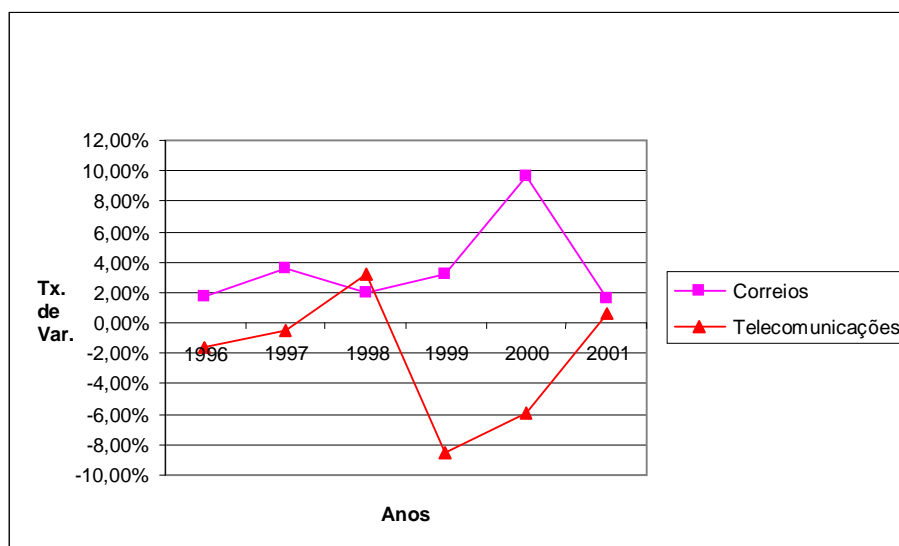
No período em análise, em termos da evolução do **Emprego no SC**, na Divisão das Telecomunicações, constatou-se, primeiramente, que a taxa de crescimento denotou uma recuperação progressiva, até 1998, explicável pela entrada de novos operadores de telecomunicações (ver Tabela V.12 e Gráfico V.13). Contudo, em seguida, observou-se uma queda acentuada explicada pela contenção orçamental, imposta pela generalidade das empresas de telecomunicações, no sentido de superar os efeitos negativos, originados pela crise internacional, facto que teve efeitos directos nas cotações bolsistas das empresas de telecomunicações e de novas tecnologias, e que, em última instância, acabou por traduzir-se pela redução do volume de Emprego no sector.

Tabela V.12. – Taxas de Variação do Emprego nas Divisões dos Correios e das Telecomunicações (1996 – 2001)

Indicadores	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Emprego nos Correios	1,78%	3,65%	1,99%	3,21%	9,66%	1,57%
Emprego nas Telecomunicações	-1,61%	-0,44%	3,22%	-8,52%	-5,93%	0,66%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

Gráfico V.13. – Evolução do Emprego no SC por Divisão (1996 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

A título exemplificativo, é de realçar que, em 1998, só a *PT*, tinha ao seu serviço cerca de 80% dos funcionários da divisão de Telecomunicações, ao passo que, em 1999, este percentual sofreu uma quebra, passando para 71% (Obercom, 2001).

Nas restantes empresas de telecomunicações que, entretanto, iniciaram a sua actividade dada a abertura operada por intermédio da liberalização do mercado, observou-se uma evolução contrária, assente no alargamento dos quadros respeitantes aos novos operadores, tal como foi observável em 1999 e 2000 (Obercom, 2001).

5.4. SUBSECTOR DA TELEVISÃO POR CABO (STVC)

5.4.1. ÂMBITO

O Subsector da Televisão por Cabo (STVC) compreende as diferentes actividades dos operadores de cabo, detentores de licença de operação, em território nacional, atribuída pela entidade reguladora, designadamente, a teledifusão de serviços de televisão (básico ou *premium*), a Internet de Banda Larga, o serviço fixo de telefone, a transmissão de dados, e mais recentemente, a Televisão Interactiva.

Os indicadores económicos e financeiros, dizem respeito ao período compreendido entre 1992 e 2002, e foram recolhidos tendo por base duas fontes de dados secundários respeitantes ao STVC, designadamente, o ICP – ANACOM e o Obercom.

É de notar que, apesar do serviço de televisão por cabo ter sido introduzido, originalmente, pela **TV Cabo**, nas Regiões Autónomas dos Açores e Madeira, em 1992, esse tipo de serviço apenas foi comercializado, pelo mesmo operador, no território continental, em Outubro de 1994, após a realização de uma experiência-piloto para um conjunto de 80 lares, em Lisboa e Porto.

5.4.2. INDICADORES ECONÓMICOS E FINANCEIROS DO STVC

Com o objectivo de revelar a importância do desenvolvimento do Subsector da Televisão por Cabo (STVC) em Portugal, na dinamização da concorrência ao nível da oferta de serviços de telecomunicações e na intensificação da mesma por via da interacção entre plataformas alternativas, em seguida, apresenta-se uma análise evolutiva que abrange o período compreendido entre 1992 e 2002²¹, tendo em linha de conta uma selecção de indicadores económicos e financeiros, respeitantes a este subsector, nomeadamente, o Número de Subscritores, o Número de Alojamentos Cablados (que expressa a dimensão horizontal da rede), o Total de Alojamentos, a População e as Receitas.

²¹ Neste item, doravante, sempre que existam dados disponíveis far-se-á referência ao período 1992 – 2002, como sendo o período em análise. Caso contrário, enunciar-se-á explicitamente o período a que diz respeito a análise apresentada.

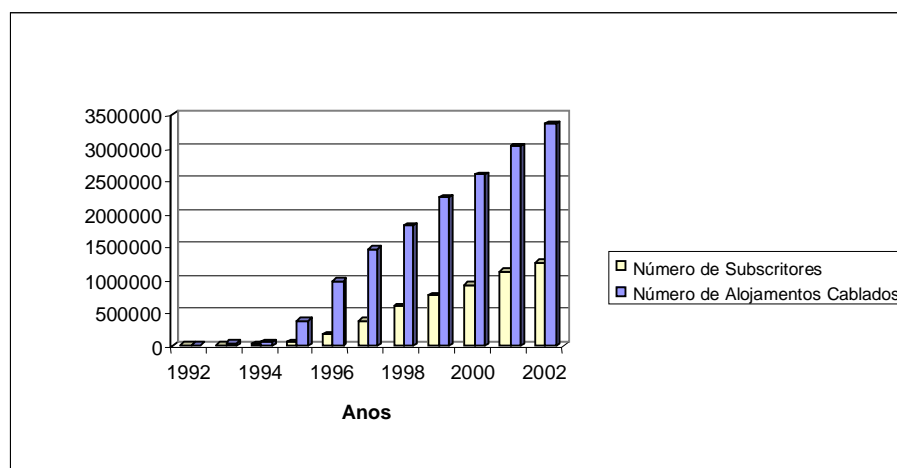
No período em análise, o STVC caracteriza-se por um forte crescimento e um aumento progressivo da penetração dos serviços prestados pelos operadores de cabo. Esta evolução positiva é constatável através da observação de diversos indicadores, designadamente, o **Número de Subscritores**, o **Número de Alojamentos Cablados**, a **Taxa de Penetração**, as **Receitas**; e do cálculo dos rácios **Subscritores/População Total** e **Alojamentos Cablados/Alojamentos Totais** (ver Tabela V.13).

Tabela V.13. – Indicadores sobre a Evolução do STVC em Portugal (1992 – 2002)

Variáveis	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Subscritores (*)	1985	9285	17657	57786	171481	382891	595870	760500	924900	1119300	1262000
Alojamentos Cablados (**)	11526	32351	51546	377395	977364	1466151	1826540	2258600	2600600	3023800	3361000
Tx. de Penetração (*)/(**)	17%	29%	34%	15%	18%	26%	33%	34%	36%	37%	38%
Tx. de Var. da Penetração	Nd	Nd	Nd	-	15%	49%	25%	3%	6%	4%	1,4%
Receitas (Unidade: 10 ³ EUR)	Nd	Nd	Nd	8265	24501	51222	93106	133580	179917	220657	Nd
Tx. de Var. das Receitas	Nd	Nd	Nd	-	196%	109%	82%	43%	35%	23%	Nd
Alojamentos Totais (de acordo com os Censos de 1991 e 2001)	4155000	4155000	4155000	4155000	4155000	4155000	4155000	4155000	4155000	4821000	4821000
Alojamentos Cablados/ Alojamentos Totais	0,3%	0,8%	1,2%	9,1%	23,5%	35,3%	44,0%	54,4%	62,6%	62,7%	69,7%
População Total	9 866000	9 866000	9 866000	9 866000	9 866000	9 866000	9 866000	9 866000	9 866000	10356117	10356117
Subscritores/População	0,02%	0,09%	0,17%	0,58%	1,73%	3,88%	6,03%	7,7%	9,37%	10,8%	12,2%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002 e Estatísticas Trimestrais *on line* do ICP - ANACOM (<http://www.anacom.pt>).

Gráfico V.14. – Evolução do Número de Subscritores e dos Alojamentos Cablados em Portugal (1992/2002)



Fonte: Elaboração do autor.

No período em análise, o número de subscritores apresentou um crescimento médio de 126%, ao passo que o crescimento do número de alojamentos cablados, após a fase de expansão das redes de distribuição até 1997, conheceu uma ligeira desaceleração, embora se cifrasse num crescimento médio de 129%.

Tendo por referência os casos europeus mais avançados no âmbito da teledifusão por cabo (nomeadamente, Alemanha, Holanda, Irlanda e Luxemburgo), em termos comparativos, para o caso português, de acordo com os dados para 2000 e 2001, o percentual referente à densidade da cobertura, dada pelo rácio entre Alojamentos Cablados e Alojamentos Totais, cifrou-se em cerca de 63% (ver Tabela V.14 e Gráfico V.15).

Este resultado confirma a indução de que os operadores de cabo portugueses (monopolistas locais) optaram por efectuar, até ao presente momento, uma cobertura parcial do território nacional²², e reforça a necessidade de implementar práticas regulatórias, que promovam uma maior disseminação dos serviços de televisão por cabo, com especial incidência, no serviço de acesso de banda larga à Internet²³.

Tabela V.14. – Alojamentos Cablados/Alojamentos Totais na Europa (2000/2001)

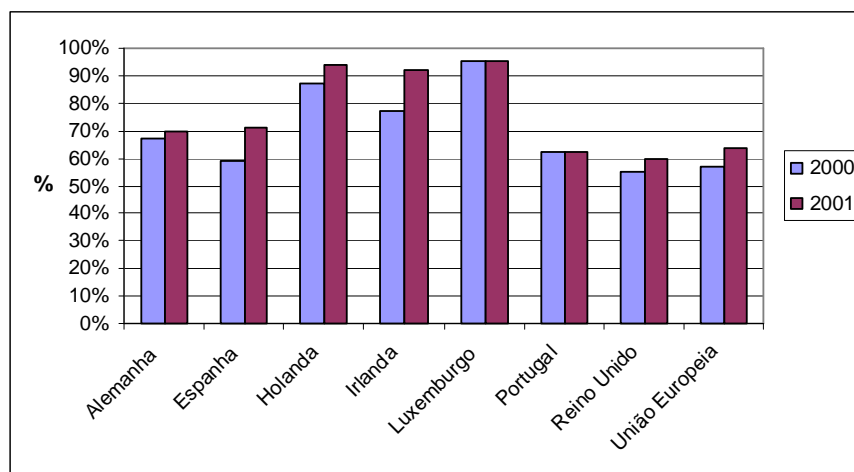
Países	2000	2001
Alemanha	67%	70%
Espanha	59%	71%
Holanda	87%	94%
Irlanda	77%	92%
Luxemburgo	95%	95%
Portugal	63%	63%
Reino Unido	55%	60%
União Europeia (EU)	57%	64%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 2001 e 2002.

²² No Capítulo III, da presente Tese, onde é apresentada uma proposição geral sobre a determinação da dimensão óptima das redes de postos de venda dos serviços de televisão por cabo, justifica-se a política de cobertura parcial, como sendo um mecanismo que permite conter a pressão para a descida de preços.

²³ Recorde-se a proposta de regulação apresentada no Capítulo IV, da presente Tese, conducente à Interligação dos Serviços de acesso de banda larga à Internet prestados pelos operadores de cabo.

**Gráfico V.15. – Panorama Europeu da Densidade de Cobertura
(Alojamentos Cablados/ Alojamentos Totais) do Serviço de Televisão por Cabo**



Fonte: Elaboração do autor.

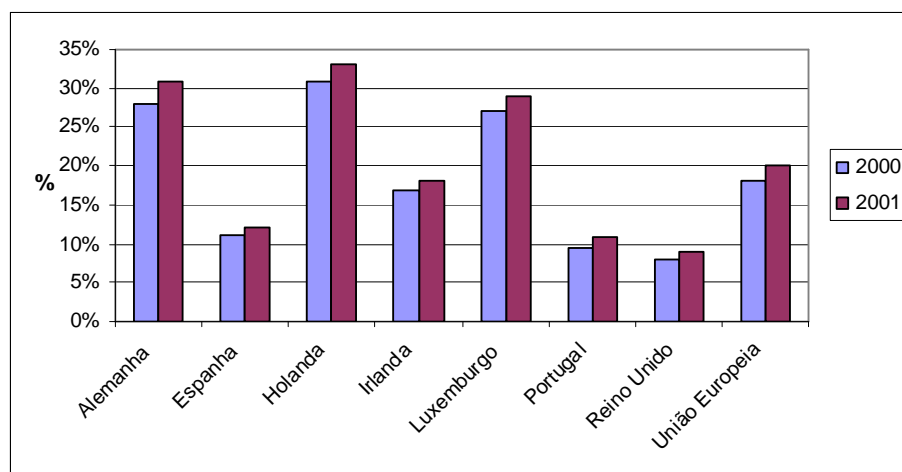
No que diz respeito ao rácio entre Subscritores e População Total, por comparação com alguns casos europeus de referência, em 2001, Portugal apresentou uma das percentagens mais baixas, que se cifrou em cerca de 11%, percentual que apenas foi superior ao observado no Reino Unido (ver Tabela V.15 e Gráfico V.16).

Tabela V.15. – Subscritores/População Total na Europa (2000/2001)

Países	2000	2001
Alemanha	28%	31%
Espanha	11%	12%
Holanda	31%	33%
Irlanda	17%	18%
Luxemburgo	27%	29%
Portugal	9%	11%
Reino Unido	8%	9%
União Europeia (UE)	18%	20%

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 2001 e 2002.

Gráfico V.16. – Panorama Europeu da Cobertura (Subscritores/População Total) do Serviço de Televisão por Cabo



Fonte: Elaboração do autor.

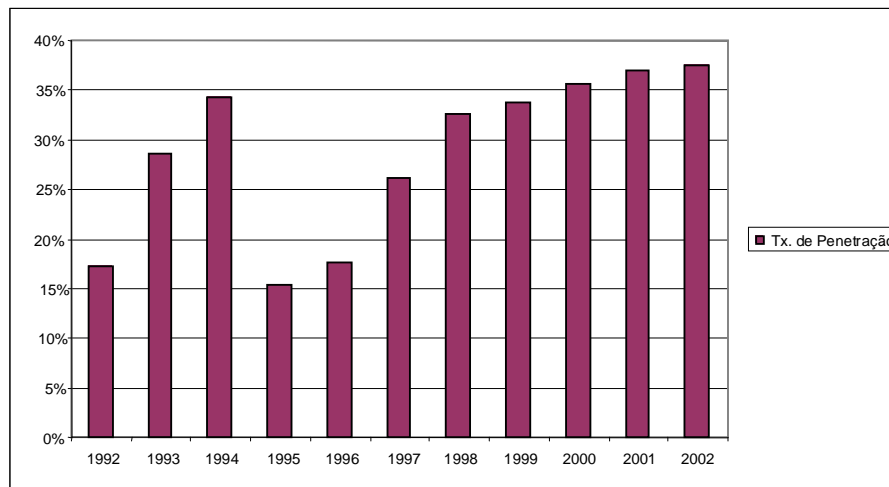
Esta reduzida cobertura (tomando em consideração a população total), implica uma especial atenção por parte das entidades reguladoras, no sentido de aumentar a penetração deste serviço, em termos nacionais, com o objectivo de dinamizar e tornar a rede de cabo numa plataforma alternativa de prestação de serviços (Televisão, Internet, Telefone Fixo e Transmissão de Dados) face à propriedade e domínio da rede de cobre²⁴, por parte do operador global de telecomunicações *PT*.

Em Portugal, no período em análise, a taxa de penetração do serviço de televisão por cabo, tendo em consideração o cálculo do rácio entre Subscritores e População Total, atingiu um máximo de 38%, em 2002 (ver Tabela V.13 e Gráfico V.17), o que ilustra, claramente, o facto de, o subsector, em questão, ainda não ter atingido a fase de maturidade, o que por sua vez, permite compreender melhor as condutas estratégicas diferenciadas dos operadores (incumbente e entrante)²⁵.

²⁴ Entenda-se como rede básica de telecomunicações, ou seja, a rede composta pelo sistema fixo de acesso de assinante, pela rede de transmissão através de fios de cobre e pelos nós de concentração, comutação ou processamento, quando afectos à prestação do serviço fixo de telefone.

²⁵ A dicotomia existente entre as estratégias de fixação de preços dos operadores (incumbente e entrante) é analisada no estudo empírico do Capítulo VI, da presente Tese.

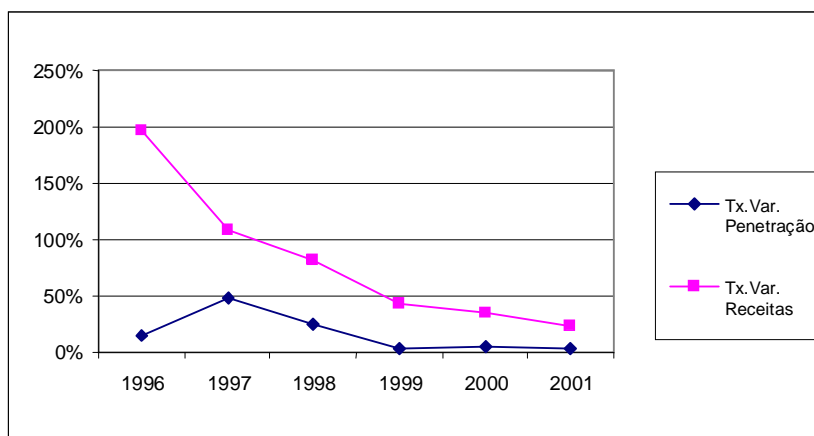
Gráfico V.17. – Taxa de Penetração do Serviço de Televisão por Cabo em Portugal (1992 – 2002)



Fonte: Elaboração do autor.

Pela análise do Gráfico V.18, constata-se que no período compreendido entre 1996 e 2001, a evolução das receitas dos serviços de teledifusão por cabo, em termos de taxas de crescimento, acompanha a evolução da taxa de penetração do serviço de televisão por cabo, apesar da desaceleração mais pronunciada, observada nesta última variável.

Gráfico V.18. – Evolução da Taxa de Penetração do Serviço de Televisão por Cabo e das Receitas Totais do STVC em Portugal (1996 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

Em Portugal, no âmbito do STVC deve ainda realçar-se a aposta no desenvolvimento de um fluxo de inovação, por parte dos operadores, no sentido de “empurrar” a oferta²⁶, incorporando o relacionamento interactivo com os subscritores (presentes e esperados), que sugerem a introdução de inovações o que, em última instância, numa lógica de funcionamento em rede, se traduz por “puxar” a procura²⁷.

Neste contexto, assume especial importância o comportamento pioneiro e inovador do operador incumbente que introduziu, faseadamente, o serviço *Premium* (em Junho de 1998), o serviço de acesso de banda larga à Internet (em Novembro de 1999) e o serviço de Televisão Interactiva (em Junho de 2001), com o objectivo de revitalizar a oferta de pacotes integrados de vendas ligadas, incorporando para o efeito, as preferências reveladas pelos subscritores, seguindo uma lógica de compatibilidade e complementaridade tecnológica de processos e serviços.

A aposta no fluxo de inovação traduz a ampliação do conceito clássico de integração vertical que abrange a totalidade das combinações de processos tecnologicamente distintos de produção, distribuição e vendas, dentro dos limites de uma unidade empresarial, para a acoplagem da integração vertical de serviços.

Esta integração complementar permite operar, a partir de uma plataforma comum (neste caso, a de cabo), a oferta integrada e verticalizada de serviços, produzidos por diferentes fases do processo de produção, que são dotados de um maior valor acrescentado, nomeadamente: o serviço básico, o serviço *Premium*, o serviço de acesso de banda larga à Internet e o serviço de Televisão Interactiva (onde se procede à integração vertical dos três primeiros).

Em Portugal, a introdução comercial da Televisão Digital Interactiva (TVDI)²⁸ no cabo, foi operada apenas em Junho de 2001, devido à ocorrência de diversos problemas, de cariz técnico, relacionados com a largura de banda e a baixa definição das páginas *Web*.

Para efeitos do desenvolvimento deste novo serviço, a *PT*, através da **TV Cabo** celebrou um acordo com as empresas: *Microsoft*, *Octal (Grupo Novabase)* e *Pace Micro Technology*.

²⁶ De acordo com a importância do *supply push*, na revitalização da procura de serviços de rede, já referida no item 1.4. Redes de Televisão por Cabo, do Capítulo I, da presente Tese.

²⁷ Correspondente ao *demand pull*, mencionado, igualmente, no item 1.4., da presente Tese, e cuja importância na determinação do ritmo de introdução de serviços integrados verticalmente é constatada, em termos empíricos, no Capítulo VI, da presente Tese, especialmente, no caso do operador incumbente de televisão por cabo, em Portugal.

²⁸ Este serviço também é designado por *WebTV*. Em termos técnicos, sob o ponto de vista do utilizador, a *WebTV* consiste num descodificador digital (*set-top box*), dotado de um pequeno disco rígido e um *modem* que funciona ligado ao computador. Por exemplo, na Irlanda, com o objectivo de aumentar a penetração deste tipo de serviço, o consumo desse equipamento foi subsidiado pelo Estado.

A TVDI inclui ainda outras facilidades, tais como, o guia de programação electrónica (EPG²⁹), os serviços de gravação digital, o *TV Banking* (em parceria com o Banco Espírito Santo - BES) e o acesso de banda larga à Internet.

A oferta integrada de serviços interactivos inclui a interligação dos conteúdos de Televisão com os da Internet, a personalização da programação televisiva, a navegação na Internet a alta velocidade, a gravação digital entre 20 a 30 h com a qualidade do DVD, o *Pay Per View*, o *Video on Demand*, a publicidade experimentável, o *home-shopping*, os jogos *on line* e o sistema de videoconferência.

O impacto esperado da TVDI baseia-se, justamente, na possibilidade de, por um lado, ampliar e explorar, de forma mais intensa, o acesso à Internet, através da integração com um meio massificado como a Televisão e, por outro lado, aumentar as receitas directas (por via do pagamento das subscrições) e indirectas (por intermédio do comércio electrónico e da publicidade).

5.4.3. GRAU DE CONCENTRAÇÃO DE MERCADO NO STVC

Para efeitos de cálculo do grau de concentração de mercado no STVC, tomou-se em linha de conta a metodologia utilizada no tratamento dos dados secundários disponibilizados nos “Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM”. Deste modo, os dois rácios de concentração utilizados foram os seguintes:

i)
$$H^* = \sum_{i=1}^n q_i^2, \text{ onde: } q \text{ é a quota de mercado;}$$

ii)
$$H^{**} = 1/n, \text{ onde: } n \text{ corresponde ao número de empresas.}$$

Neste cálculo, consideram-se as quotas de mercado dos operadores, tendo por base o número de subscritores, por NUTS II.

²⁹ Do Inglês: *Electronic Programming Guide*.

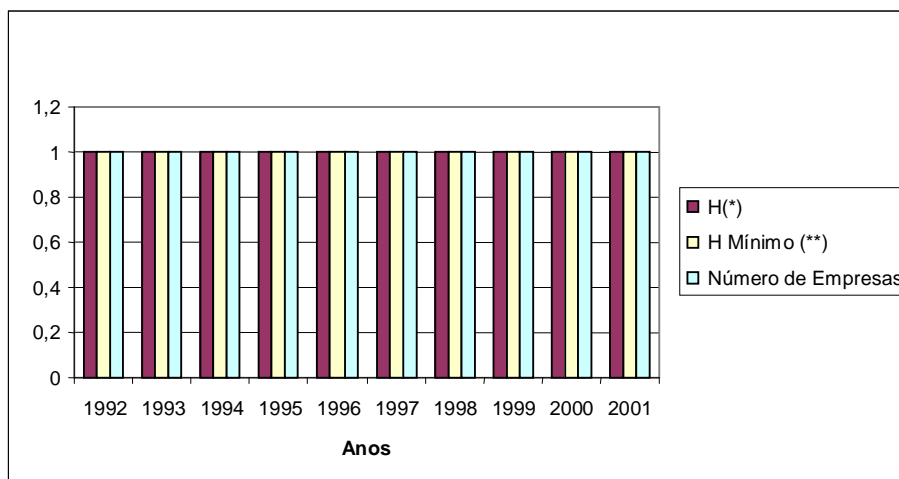
Tabela V.16. – Concentração de Mercado no STVC em Portugal, por NUTS II e por Controlo Accionista (1992 – 2001)

Concentração de Mercado (por controlo accionista)	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Norte</i>										
(H*)	-	-	1	0,772	0,846	0,889	0,9	0,902	0,865	0,767
(H**)	-	-	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Mínimo	-	-	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Número de empresas	-	-	1	2	2	2	2	2	2	2
<i>Centro</i>										
(H*)	-	-	1	1	0,926	0,883	0,685	0,508	0,502	0,51
(H**)	-	-	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Mínimo	-	-	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Número de empresas	-	-	1	1	2	2	2	2	2	2
<i>Lisboa e Vale do Tejo</i>										
(H*)	-	-	-	1	0,974	0,919	0,921	0,897	0,846	0,775
(H**)	-	-	-	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Mínimo	-	-	-	1	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Número de empresas	-	-	-	1	2	2	2	2	2	2
<i>Alentejo e Algarve</i>										
(H*)	-	-	-	1	1	1	0,851	0,68	0,605	0,561
(H**)	-	-	-	1	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5
Mínimo	-	-	-	1	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5
Número de empresas	-	-	-	1	1	1	2	2	2	2
<i>Açores e Madeira</i>										
(H*)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
(H**)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Mínimo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Número de empresas	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Fonte: Anuários Estatísticos do ICP – ANACOM, de 1998 a 2002.

No período em análise, relativamente à **concentração de mercado** observada nas Regiões Autónomas dos Açores e Madeira (onde foi disponibilizado, de forma pioneira, o serviço de teledifusão por cabo), constatou-se que, tendo por base o critério de controlo accionista, o rácio de concentração (H^*) assumiu um valor constante e igual a um (ver Tabela V.16 e Gráfico V.19), dada a posição de monopolista local detida pela **TV Cabo**.

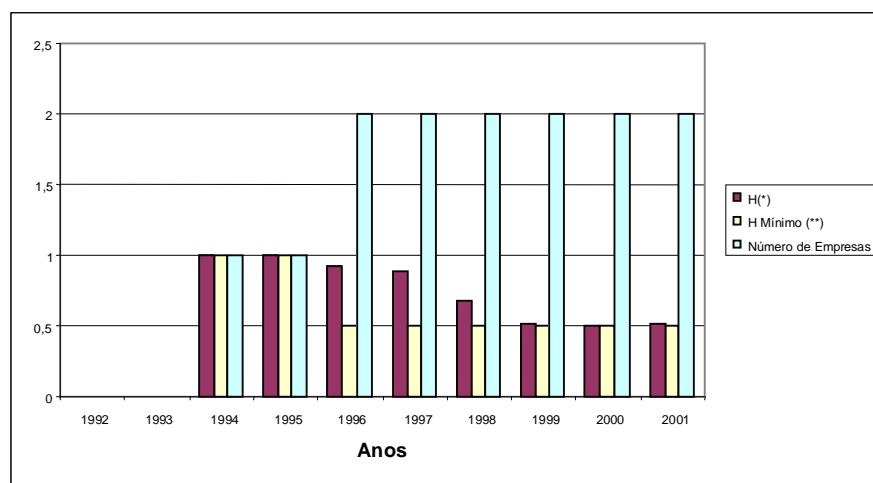
Gráfico V.19. – Concentração de Mercado nos Açores e Madeira por Controlo Accionista (1992 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

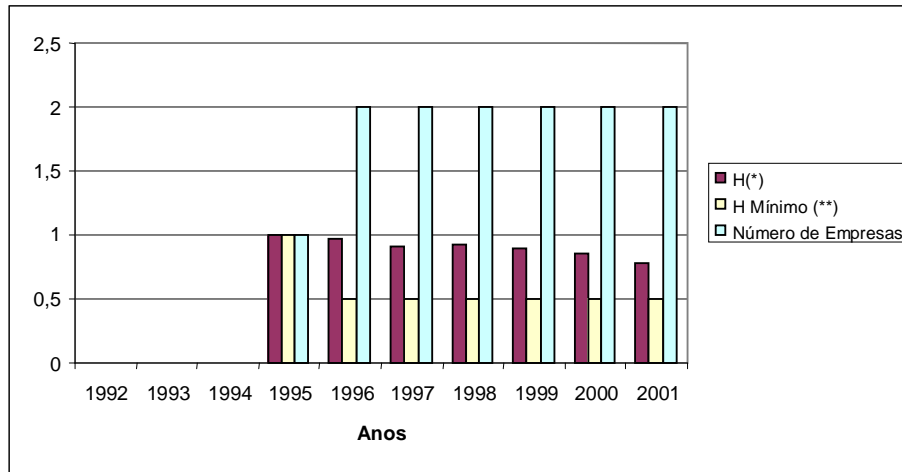
Nas Regiões Centro, Lisboa e Vale do Tejo, Alentejo e Algarve, observou-se que a posição de monopolista detida inicialmente pela **TV Cabo**, em 1994 e 1995, que era expressa por uma concentração máxima, com $H^* = 1$, modificou-se após a entrada no mercado nacional da **Cabovisão**, em Dezembro de 1996, o que proporcionou um decréscimo progressivo do grau de concentração (H^*), um decréscimo progressivo do grau de concentração (H^*), conferindo expressão à abertura e partilha do mercado de televisão por cabo, embora respeitando o esquema de atribuição de licenças promovendo a constituição de monopólios locais (ver Tabela V.16 e Gráficos: V.20, V.21 e V.22).

Gráfico V.20. – Concentração de Mercado na Região Centro por Controlo Accionista (1992 – 2001)



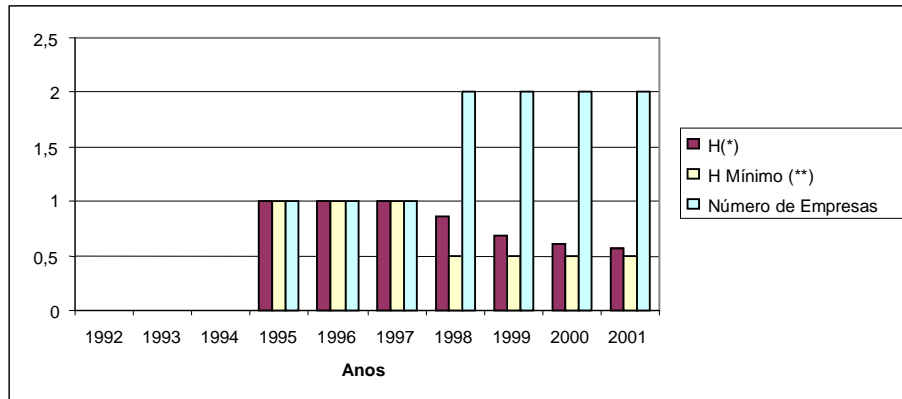
Fonte: Elaboração do autor.

Gráfico V.21. – Concentração de Mercado na Região de Lisboa e Vale do Tejo por Controlo Accionista (1992 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

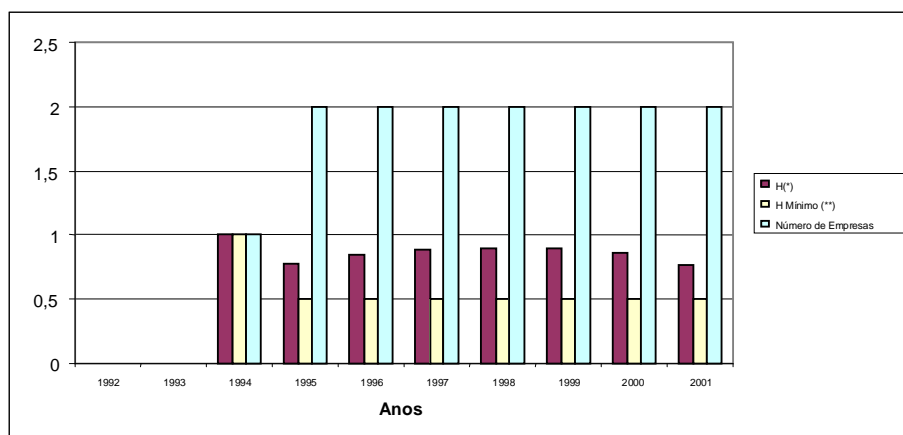
Gráfico V.22. – Concentração de Mercado nas Regiões do Alentejo e do Algarve por Controlo Accionista (1992 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

No caso da Região Norte, em 1995, a concentração de mercado (H^*) era inferior a um (ver Tabela V.16 e Gráfico V.23), dada a coexistência da *Bragatel*, que inclui no seu grupo, outras empresas de pequena dimensão, como a *Pluricanal Leiria – Televisão por Cabo* e a *Pluricanal Santarém – Televisão por Cabo*.

Gráfico V.23. – Concentração de Mercado na Região Norte por Controlo Accionista (1992 – 2001)



Fonte: Elaboração do autor.

Pela observação dos Gráficos: V.20, V.21, V.22 e V.23 pode aferir-se também que a estratégia do operador entrante: **Cabovisão**; visou, primeiramente, disseminar a cobertura dos seus serviços, em regiões com maior densidade populacional, designadamente, Norte, Centro, e Lisboa e Vale do Tejo e, posteriormente, alargou também a sua cobertura para áreas com menor densidade populacional, tais como, o Alentejo e o Algarve.

5.5. PERSPECTIVAS PRÓ-CONCORRENCIAIS

Em Portugal, o SC evolui tendencialmente para a **convergência** entre meios e para a **concentração**, tendo em vista o reforço da dimensão nacional, sem a inviabilização de parcerias internacionais.

Os principais grupos de Telecomunicações e Media tendem a redefinir as suas opções em função do *core business* e de eventuais aquisições que contribuam para o dimensionamento adequado de projectos estratégicos (Obercom, 2003).

Nesta linha de actuação estratégica, a *PT* tem encetado movimentos de integração vertical e tem redesenhado a estrutura organizacional do Grupo³⁰, no sentido de garantir uma maior adequação do nível de investimentos e do desenho da rede. Esta estratégia concertada, de integração vertical, tem visado, fundamentalmente, travar a perda de clientes e revitalizar o consumo, no serviço fixo de voz. Para este efeito, a *PT* tem trabalhado de forma diferenciada a parte comercial, designadamente, através do desenvolvimento do conceito de rede de postos de venda e da aposta em novas formas de segmentação dos clientes, tendo em consideração a distinção entre os segmentos empresarial e residencial (Salvo, 2003).

As **alianças** e **fusões** esperadas no SC apresentam como principais vantagens, o controlo estratégico dos custos de produção, a redução dos custos de transacção, as externalidades originadas pela integração vertical, as economias de escala, as economias de gama e o desenvolvimento de actividades planeadas globalmente, mas direccionadas para um determinado *target*.

Com a consecução do movimento de convergência, observado no SC, espera-se que a mobilidade venha ser a grande aposta para o futuro próximo do mercado de telecomunicações. Após a luta pelas licenças de *UMTS* – a chamada 3.^a Geração Móvel (3G) – as empresas do SC compreenderam que a morosidade, associada ao arranque comercial dos novos serviços (dada a falta de equipamento terminal e os elevados montantes de investimento), teria por implicação uma inflexão de estratégias que passaria pelo redimensionamento dos investimentos, ou inclusive, pela venda de participações em consórcios (Figueiredo, 2003).

³⁰ Recorde-se os casos de junção da *Marconi* com a *PTC*, e da *PT Corporate* e da *PT Prime* com a *PTM.com* (Salvo, 2003).

É de realçar que, o mercado móvel atingiu uma fase de maturidade (com uma taxa de penetração de 85%)³¹ e, muitos utilizadores preferem não possuir telefone na residência, fazendo uso apenas do telemóvel, dado que o preço das chamadas é menor (Peralta, 2003).

Para combater a previsível saturação deste mercado, a grande aposta dos operadores centra-se, agora, no crescimento do mercado de dados, designadamente, através do aumento do número de *SMS*³² e *MMS*³³, nas diferentes redes (Matos e Salvo, 2003).

No que concerne à Internet, espera-se um aumento do número de utilizadores, atestado pelo lançamento recente de diversos produtos, para banda larga (via *ADSL*), assim como pelo crescimento prévio de cerca de 45,7% dos subscritores dos serviços de Internet, ou seja, de 3,5 milhões, em 2001, para 5,1 milhões, em 2002 (Peralta, 2003).

Adicionalmente, espera-se o **desenvolvimento da Internet Móvel**, por influência da *UMTS*, o que por sua vez possibilitará a existência de equipamentos inscritos num âmbito que compreende a Televisão, o *MP3*, os Jornais Electrónicos, e o controlo electrónico dos edifícios e das instalações fabris. Espera-se ainda que, o mercado emergente das **Soluções M2M** (comunicação máquina – máquina) confira um novo impulso ao mercado das comunicações móveis, designadamente, através do desenvolvimento de serviços de Telemetria³⁴, controlo de máquinas e de logística (Obercom, 2002).

Para além da previsível fusão ou celebração de parcerias entre operadores de telecomunicações, espera-se que a **implantação de novas tecnologias** (por exemplo, *ADSL* e *UMTS*), venha a possibilitar a disponibilização de novos recursos e de pacotes de serviços integrados.

A possibilidade de **coexistência de várias redes digitais** em diferentes plataformas e formatos: Cabo, *TDT* (Televisão Digital Terrestre), *IP*, *UMTS*, e *Wireless*, reforçará o actual movimento de convergência entre telecomunicações e media.

Neste contexto, assume especial importância o uso efectivo e generalizado da **rede de cabo como plataforma alternativa** de distribuição de serviços integrados de

³¹ Neste caso, a taxa de penetração deve ser entendida como o quociente entre o número de subscritores e a população total.

³² Do Inglês: *Short Messaging Service*. Entenda-se como o serviço de troca de mensagens curtas, comum nas redes de comunicações móveis. Este serviço possibilita o envio/recepção de mensagens de texto ou de pequenos grafismos.

³³ Do Inglês: *Multimedia Messaging Service*. Este serviço permite igualmente o envio/recepção de mensagens de texto, assim como de imagens, animações e som.

³⁴ Entenda-se como a técnica que permite medir a distância entre o observador e um ponto que lhe é inacessível.

telecomunicações, no sentido de promover a concorrência entre os operadores, assim como servir de motor de recuperação dos fluxos de investimento em publicidade, dadas as potencialidades associadas à segmentação por grupos de consumidores, designadamente, os subscritores de canais temáticos e da *TVDI* (com Internet).

Em termos prospectivos, espera-se um **acréscimo da concorrência, entre duas plataformas diferentes, a plataforma de cabo e a plataforma terrestre** (com a *TDT*).

Na plataforma de cabo, em termos concorrenciais, o grupo dominante é a *PT*, por intermédio da sua subsidiária **TV Cabo**, e a principal rival é a **Cabovisão** (que é controlada pela *Cable Satisfaction International, Inc.*), rival que foi autorizada pela agência reguladora a oferecer o serviço fixo de telefone, através da rede de cabo o que, por sua vez, contribui para a intensificação da concorrência relativamente ao operador incumbente, no respeitante ao serviço fixo de telefone, oferecido pelo operador incumbente, através da rede de cobre³⁵. Além disso, a **Cabovisão** oferece acesso à Internet em todas as regiões onde opera, e assume-se como transportador³⁶, dado que aluga a sua rede a outras operadoras, tal como a *Novis*.

Na plataforma terrestre, a parceria formada pela *SGC/SIC/RTP* deu origem ao consórcio *Plataforma de Televisão Digital Portuguesa* (PTDP) que venceu o concurso de atribuição de licença para a *TDT*, fundamentando a sua proposta na utilização futura da tecnologia de telefonia fixa via rádio (*FWA*) e na disponibilização de uma grande largura de banda. Para além da transmissão dos actuais canais generalistas, a oferta da *TDT* incorpora a possibilidade de oferecer ligações telefónicas locais, assim como um conjunto de serviços que contempla a *Pay-TV*, a Internet, os jogos *on line* e o comércio electrónico (Obercom, 2002).

A plataforma terrestre tem vantagem no que toca à cobertura do território, dado que, ao contrário da plataforma de cabo, a primeira atinge praticamente a totalidade do território continental e das regiões autónomas dos Açores e Madeira³⁷. Todavia, está em desvantagem face à plataforma do cabo, no que diz respeito à bidireccionalidade dos serviços oferecidos.

Porém, após a atribuição da licença e a concessão de um adiamento de seis meses, por parte do Governo Português, os prazos para a oferta desta tecnologia foram esgotados,

³⁵ Além destes dois operadores principais, existem ainda outros três operadores regionais, nomeadamente, a *Pluricanal, S.A.* (com cobertura nos Distritos de Coimbra, Leiria, Santarém, e Lisboa), a *Bragatel, S.A.* (com cobertura nos Distritos de Braga, Leiria, e Santarém) e a *Tv-tel, S.A.* (com cobertura no Grande Porto: Porto, Gaia, Matosinhos, Maia e Valongo).

³⁶ Do Inglês: *Carrier*.

³⁷ Esta cobertura é possível, dado que a *TDT* é uma rede digital de distribuição da televisão hertziana, à semelhança do que sucede presentemente com o sinal televisivo recepcionado por intermédio das antenas convencionais.

e a licença está agora livre, devido ao facto de a PTDP ter alegado a não disponibilização de um *standard* tecnológico para as caixas descodificadoras que, por sua vez, permitiria aos clientes ter acesso aos conteúdos da plataforma (Salvo, 2003).

A realidade atrás descrita deverá fazer repensar as políticas de desenvolvimento para Portugal, na medida em que as telecomunicações deverão ser encaradas como uma alavanca fundamental para a modernização do tecido empresarial e da própria Administração Pública, assim como um mecanismo gerador de ganhos de produtividade.

Neste sentido, é fundamental proceder à **diferenciação da Política Portuguesa para o SC** (dado que esta tem estado dependente da política comunitária) e definir directrizes estratégicas que promovam o desenvolvimento autónomo deste sector fundamental da Economia Portuguesa. Deste modo, a política comunitária para o SC deverá ser colocada em questão, na medida em que esta poderá ser insuficiente para travar movimentos de consolidação à escala mundial, que visam em última instância, a substituição de monopólios locais, por oligopólios globais. Além disso, é necessário estabelecer **incentivos à cooperação**, no sentido de as empresas do SC desencadearem movimentos estratégicos de cooperação para a obtenção de benefícios económicos, resultantes da partilha de infra-estruturas (Careto 2002).

5.6. CONCLUSÃO

O moroso processo de liberalização executado em Portugal, no decurso das duas últimas décadas, resultou na dinamização do SC, conferindo-lhe um peso significativo na contribuição dada pelo Sector dos Serviços (dada a terciarização progressiva da Economia Portuguesa) para a formação da riqueza nacional e para a prossecução de investimentos em redes de distribuição de serviços de telecomunicações. Este fluxo de investimento, por um lado, contribuiu para a criação de redes infraestruturais que promoveram o desenvolvimento do país e, por outro lado, proporcionou um *up-grade* tecnológico e uma maior capacidade de acesso à informação, por parte dos agentes económicos.

A atribuição de privilégios pelo Estado Português conducente ao aumento da dimensão dos principais grupos empresariais tem resultado no exercício de uma posição dominante pelo operador incumbente, que tem retardado a concorrência plena em diversos subsectores do SC, designadamente, no da Televisão por Cabo.

Em Portugal, no âmbito do STVC, observa-se uma grande dinâmica, em termos da evolução crescente do número de subscritores e do número de alojamentos cablados, não obstante a cobertura nacional dada pelo rácio entre subscritores e população total, ser uma das mais baixas da Europa.

É imprescindível encarar a plataforma de cabo, como uma verdadeira alternativa, em termos concorrenciais, à plataforma predominante de cobre, na medida em que, a primeira dadas as suas características de bidireccionalidade permite operar a oferta de serviços integrados o que, por sua vez, aumenta a pressão competitiva sobre os operadores da outra plataforma, em termos de preços e qualidade dos serviços oferecidos, o que, em última instância, aumentará o excedente dos consumidores.

No âmbito do STVC, para proceder à validação da alternativa concorrencial referenciada anteriormente, é necessária uma acção regulatória mais intensa, definida num sentido pró-concorrencial, que proceda à avaliação da situação de integração vertical, observada no *Grupo PT*, e dos efeitos económicos daí resultantes, tanto para os restantes operadores, como para os consumidores. Posteriormente, devem ser implementados esquemas de interligação entre os operadores, que promovam a livre comutabilidade entre serviços, por parte dos subscritores.

Em termos prospectivos, e após o efeito de aprendizagem, provocado pelo presente clima de desaceleração económica, observado na economia internacional e nacional, espera-se que as empresas do SC venham a encetar movimentos de fusão, ou a celebrar parcerias entre operadores de telecomunicações.

A convergência entre telecomunicações e media, observada no decurso da última década, será reforçada pela possibilidade de coexistência de várias redes digitais, integradas em diferentes plataformas e formatos, nomeadamente, Cabo, TDT, IP, UMTS e Wireless. Além disso, a difusão de tecnologias, tais como, a ADSL e o UMTS, potenciarão a disponibilização de novos recursos e de pacotes de serviços integrados.

A importância estratégica do desenvolvimento de redes integradas de telecomunicações vem acrescida pelo facto de estas constituírem uma condição *sine qua non* para a ampliação da convergência atrás descrita, no sentido de capacitar as empresas portuguesas para assumirem uma posição pioneira no novo estágio de convergência que contemplará a intersecção de três áreas tecnologicamente distintas, isto é, a biotecnologia³⁸, a nanotecnologia³⁹ e as tecnologias de informação.

Tendo em linha de conta a necessidade actual de identificar e promover actividades diferenciadoras no âmbito da estratégia de desenvolvimento da Economia Portuguesa, as entidades governamentais e as entidades empresariais deverão encarar este novo estágio da convergência, como uma oportunidade para a criação de vantagens competitivas em sectores emergentes, onde a capacidade de inovação, desenvolvida pelos operadores de telecomunicações permitirá criar novas especializações sectoriais no entorno desta nova vaga tecnológica.

Esta realidade deverá reorientar as acções regulatórias, num sentido pró-concorrencial, de modo a intensificarem a concorrência nas telecomunicações, em geral, e no cabo, em particular, e assegurarem uma alavanca fundamental para a modernização dos Sectores de Actividade Económica.

³⁸ Área onde se aplicam conhecimentos integrados de bioquímica, microbiologia e engenharia genética, para efectuar a transformação de substâncias orgânicas, e a fabricação de novos produtos, tais como, medicamentos, produtos utilizados na agricultura e pecuária, etc.

³⁹ Área onde são aplicados conhecimentos de física, biologia molecular, química e engenharia, para efectuar a manipulação da matéria (viva ou não), a nível atómico e molecular.