

# especial ofertas de internet

## Banda larga ou estagnada

Muitos tarifários, pouca diferenciação e uma imensidão de asteriscos marcam as ofertas no mercado português

Filipe Paiva Cardoso filipecardoso@mediain.pt

O aumento da agressividade nas campanhas promocionais para a banda larga teve o seu pico no último mês. Depois de "cortes a metade" nas mensalidades, o servidor de internet da PT Comunicações, o Sapo, avançou com uma proposta de uma mensalidade de 9,99 euros para se "navegar" à vontade. Na mesma medida "respondeu" a Netcabo, prometendo os mesmos 9,99 euros/mês a quem aderisse antes ao servidor de internet da PT Multimedia. Ambas as campanhas das empresas do mesmo grupo "copiavam-se" em tudo, até nas condições e requisitos que impunham (ver caixas ao lado). E esta "duplicação" não foi uma coincidência desta campanha. Se no mercado nacional da banda larga existe uma série de produtos diferentes, que variam consoante a velocidade a que prometem chegar, já olhando transversalmente os operadores a variedade é quase nula no que toca aos preços praticados (ver tabela em cima).

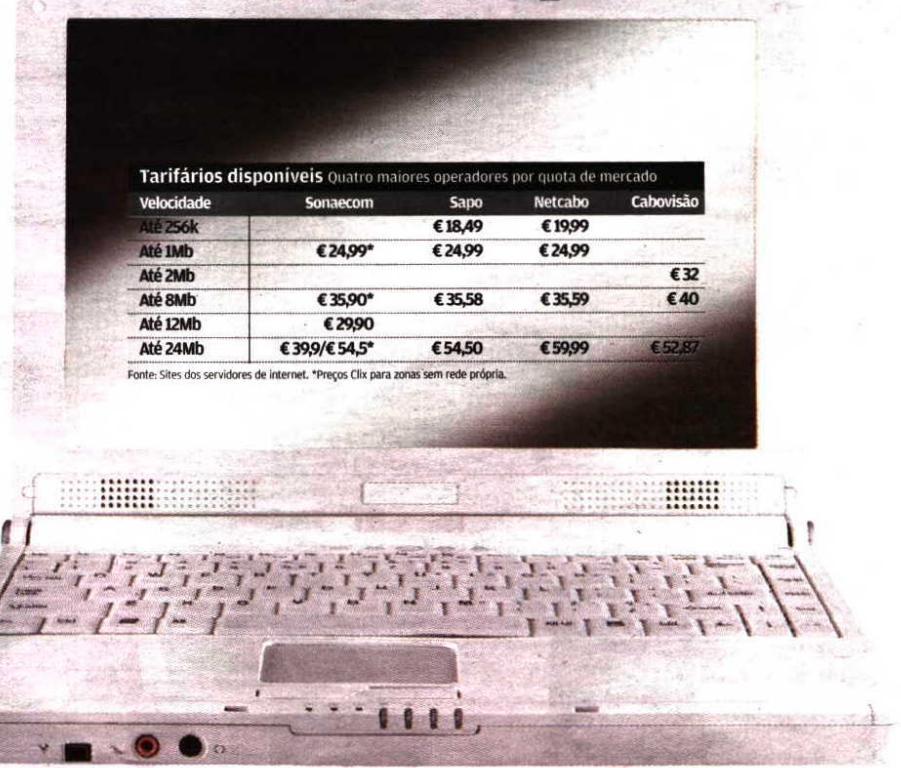
Esta quase inexistente diferença entre preços tem, curiosamente, uma vantagem para o consumidor, já que facilita a escolha... por falta de opções, especialmente nas zonas onde os operadores alternativos ainda não têm rede própria. Senão vejamos. Para um consumidor que resida numa zona onde apenas o Grupo PT tem rede, quando chega a hora de decidir qual o serviço de internet que vai subscrever depara-se com o seguinte cenário: se escolher a velocidade de até 1 mega terá depois que escolher se quer pagar 24,99 euros por mês no Sapo ou 24,99 euros por mês na Netcabo.

Porém, e caso opte antes por uma velocidade de até 8 megas, terá que optar entre pagar 35,58 euros por mês no Sapo ou 35,59 euros por mês na Netcabo – decisão que poderá levar a uma poupança de 12 céntimos anuais. Para "decidir em consciência", este consumidor teria que optar pelas ofertas de até 24 megas, já que aqui a diferença dos preços entre o Sapo e a Netcabo ganha alguma visibilidade, variando entre os 54,5 euros e os 59,99 euros.

Mas além das mensalidades semelhantes das empresas PT, é preciso ainda ter em conta as obrigações "coladas" às ofertas de banda larga do Sapo e da Netcabo. No primeiro caso, além da internet, é ainda obrigatório pagar 15,32 euros pela mensalidade do telefone. Já na Netcabo, o cliente é confrontado com mais pelo menos 22,99 euros/mês pelo pacote clássico da TV Cabo, um "requisito obrigatório" para se ter a banda larga da PT Multimedia. Este pormenor faz parte, aliás, de um extenso rol de condicionantes associados às ofertas de internet, tanto das empresas da PT como dos operadores alternativos. E há para todos os gostos.

### Asteriscos e "pormenores"

"O Kit é grátis mas tem que pagar uma taxa de activação de 25 euros e 40 euros da instalação"; "A mensalidade é de 9,99 euros mas só durante 3 meses"; "A instalação da linha custa 99 euros"; "Tem que comprar o modem que custa 51 euros"; "O tráfego nacional grátis só é válido até 30/06/07"; "A subscrição desse serviço pressupõe um período de



Tarifários disponíveis Quatro maiores operadores por quota de mercado

Velocidade	Sonaecom	Sapo	Netcabo	Cabovisão
Até 256k		€ 18,49	€ 19,99	
Até 1Mb	€ 24,99*	€ 24,99	€ 24,99	
Até 2Mb				€ 32
Até 8Mb	€ 35,90*	€ 35,58	€ 35,59	€ 40
Até 12Mb	€ 29,90			
Até 24Mb	€ 39,90/€ 54,5*	€ 54,50	€ 59,99	€ 52,87

Fonte: Sites dos servidores de internet. \*Preços Clix para zonas sem rede própria.

## Portugal responsável por 2,8% do crescimento europeu até 2008

O mercado português tem potencial para atrair uma média de 150 mil novos clientes para a banda larga a cada trimestre até Dezembro de 2008, estima um relatório da iSuppli Corp. No total do período antecipado pela consultora ligada às novas tecnologias – do primeiro trimestre deste ano até ao último trimestre de 2008 –, as operadoras em Portugal poderão atrair um total de 1,2 milhões de novos clientes para a banda larga, valor que representa 2,8% dos 43,2 milhões de novos clientes que surgiram na Europa no mesmo período.

Este peso para o crescimento total europeu coloca Portugal exactamente a meio da tabela dos 18 países europeus analisados individualmente pela iSuppli que, em termos absolutos, dá a liderança à Alemanha, com um potencial de atração de quase 13 milhões de novos clientes, seguida da França (7,6 milhões), Reino Unido (6,8 milhões), Itália (6,1 milhões), Espanha (4,4 milhões), Grécia (2,8 milhões), Bélgica e Polónia – ambos com um potencial de novos clientes na ordem dos 1,3 milhões. Na metade inferior deste "ranking", e imediatamente a seguir a Portugal, surgem a Áustria e Suécia (900 mil

### Cabo atrai 955 mil clientes

Em Portugal, a tecnologia de cabo deverá ser responsável por 80% dos 1,2 milhões de novos clientes na banda larga. Segundo a iSuppli Corp, entre Janeiro de 2007 e Dezembro de 2008 a banda larga através do cabo deverá angariar 955 mil clientes neste período, esperando os analistas da consultora adesões especialmente fortes no último trimestre deste ano – 178 mil novos clientes no cabo – e no terceiro trimestre do próximo ano – 190 mil novos clientes.

Em termos mais globais, segundo a iSuppli, no final de 2007 a penetração da banda larga na Europa deverá atingir os 46%, valor que salta para os 67% caso se considere apenas os lares com computador. As previsões da consultora apontam ainda que o crescimento médio anual do total de subscritores de banda larga na Europa deverá ser de 17% até 2011. **FPC**

€ 24,9

Preço/mês do Sapo,  
Netcabo e Clix.



# Anacom quer “forçar” ofertas só de banda larga

A Anacom está a estudar a possibilidade de “forçar” o Grupo PT – que detém uma quota de 71,6% na banda larga – a permitir que os operadores alternativos ofereçam serviços de banda larga na rede PT sem serem obrigados também a “oferecer” a linha e

a assinatura telefónica – o chamado “Naked DSL”. Esta medida visa terminar com uma situação que pode estar a dificultar a evolução da banda larga em Portugal, já que as maiores empresas da PT com estas ofertas – Sapo e Netcabo – obrigam os clientes a subs-

crever outros serviços para que possam aceder à Internet que desejam. Se a Netcabo obriga “a ser cliente do Pacote Fantástico Life ou Clássico da TV Cabo”, já para subscrever uma oferta da Sapo os clientes são obrigados a pagar, além da mensalidade do serviço, o cus-

to da assinatura telefónica. Estas situações não acontecem nas redes próprias dos operadores alternativos, como a Novis e a Cabovisão, já que nas zonas onde já têm cobertura estas empresas oferecem aos interessados apenas internet, sem obrigar à subscrição de

**A introdução do “Naked DSL” poderá reduzir os custos totais para o utilizador final da banda larga.**

Anacom  
Consulta Pública sobre NDSL

## Oferta “mais barata” por 33,81 euros/mês



Um Sapo a liderar o “love boat” da banda larga. Esta foi a última campanha da Sapo, empresa da PT Comunicações, para atrair mais clientes para a “sua” banda larga. O preço anunciado seduzia: 9,99 euros/mês, por uma velocidade de 256 kb. Mas, depois de desembrulhar este presente, a sedução “morreu”. A obrigatoriedade de permanecer um ano com uma oferta que, a partir de 30 de Junho, passa a custar quase o dobro do preço anunciado – de 9,99 para 18,49 euros – e à qual ainda se acresce outros 15,32 euros mensais para pagar a assinatura telefónica – o que somado dará 33,81 euros/mês – , terá desiludido alguns consumidores. Mas o Sapo não parece incomodado, talvez graças à quota de 44,1% do mercado da banda larga que detinha no final de 2006.

## Joana, Rita e Teresinha para “igualar” um Sapo



A “papel químico” da última campanha da Sapo surgiu uma nova série de anúncios da Netcabo.

A empresa da PT Multimedia tentou atrair novos clientes para a “sua” banda larga com uma mensalidade de 9,99 euros, tal como o Sapo, para uma velocidade de até 256kb, tal como o Sapo. Um preço “sedutor” que certamente perdeu algum encanto assim que estuda mais profundamente, já que esta mensalidade só é válida até 30 de Junho, tal como o Sapo, e a adesão obriga à permanência no tarifário da Netcabo por pelo menos 12 meses, tal como o Sapo. Porém, a Netcabo não se pode gabar de ter a mesma quota do mercado da banda larga que tem o Sapo, já que apenas conta com 23,2% do mercado, tendo perdido terreno para todos os operadores alternativos ao longo de 2006.

## “Challenger” onde pode e só nas gamas altas



A Clix é o servidor que apresenta os preços mais desafiadores no mercado da banda larga. A mensalidade da sua oferta de até 12 megas é de 29,90 euros, mais baixa portanto que os preços mensais das ofertas de até 8 megas da Sapo, Netcabo ou Cabovisão. No campo das ofertas de até 24 megas, a empresa da Sonae com repete a “vitória”, com um custo de 39,90 euros/mês. Porém, estes preços, dignos do “challenger” que é, apenas se aplicam às ofertas de velocidade mais alta, não tendo a Clix qualquer oferta para quem procure uma banda larga lenta, mas mais acessível. Além disso, estas ofertas da Clix apenas estão disponíveis onde a empresa já tem infra-estrutura própria. Para os locais onde não tem rede, a Clix pratica preços em linha com as ofertas da PT.

## Líder dos alternativos apostava em “mix” de preços



A Cabovisão disponibiliza aos seus clientes serviços de banda larga sem uma posição claramente assumida. Se à aposta dos seus rivais na oferta de até um mega por 24,99 euros/mês esta operadora responde com uma oferta de até 2 megas por 32 euros/mês, já à aposta dos concorrentes num serviço de até 24 megas por quase 55 ou 60 euros – à exceção das zonas onde a Clix tem rede própria –, a Cabovisão responde com uma velocidade de até 25 megas por uma mensalidade de 52,87 euros. No final do ano passado esta empresa, adquirida recentemente pelos canadenses da Cogeco Cable, era a líder dos operadores alternativos na banda larga, com uma quota global de 10,5%, face aos 5% da Novis e aos 3,4% da Oni, que não são analisadas por apostarem no segmento empresarial.

TELECOMUNICAÇÕES

**Banda larga sem  
diferenciação de preços**

A banda larga em Portugal tem muitas velocidades, mas pouca diferenciação ao nível dos preços das mensalidades. Sapo e Netcabo lideram "colagens". **Págs. 12 e 13**