

## TELECOMUNICAÇÕES

# PT avança com oferta de tráfego para sempre e concorrência reage de pronto

Clix diz que a oferta é uma “tímida cópia” da sua. Optimus lança “extras” e Oni ignora

**Filipe Paiva Cardoso**  
filipe.cardoso@mediainfinito.pt

A Portugal Telecom (PT) começou a oferecer ontem à noite tráfego na assinatura sem qualquer limite temporal, ou seja, “para sempre”. Uma ambição antiga do grupo liderado por Henrique Granadeiro que a Anacom, depois ter constatado a existência de 157.124 acessos ao nível da Oferta de Realuguer da Linha de Assinante (ORLA) – assim como outros requisitos conforme definido no final de 2005 –, acabou por aprovar na última sexta-feira.

Sem possibilidade de avançar com o seu plano no fim-de-semana, a incumbente oficializou ontem o lançamento da oferta “para sempre, a todos os seus clientes residenciais, das chamadas telefónicas locais e nacionais efectuadas dentro da sua rede entre as 21h e as 9h, nos dias úteis”, segundo comunicado. Esta oferta faz parte do novo plano tarifário da PT, não acarretando qualquer tipo de aumento na assinatura mensal. Por imposição da Anacom, a PT disponibilizou uma “compensação” na assinatura para quem não desejar aderir a este seu novo tarifário: Um desconto de 60 centavos de euro na assinatura.

Fonte oficial da operadora avançou ao Jornal de Negócios que a PT poderá, nos próximos tempos, avançar com a oferta de tráfego noutros horários, à imagem do que tem feito ao nível dos planos de preços.

#### Sonaecon responde à letra

No mesmo dia em que a PT relançou esta sua ambição – mas agora com a devida anuência do regulador – a Sonae divulgou de imediato o seu contra-ataque. A Optimus, ramo móvel da Sonaecon, anunciou o lançamento de oito planos – os “Extra” – que, conforme aponta a empresa, “são soluções inovadoras e complementares ao tarifário base”.

Estes planos, com custo quinzenal ou mensal, oferecem aos clientes da Optimus preços reduzidos em vários tipos de horários – Fins-de-semana; noites ou rede fixa, para citar alguns. Os “Extra” incluem chamadas de Voz, SMS e videochamada.

Já Pedro Carlos, COO da Sonae-



**Henrique Granadeiro** | O presidente do Grupo PT vinha intensificando a pressão sobre a Anacom nos últimos meses, para conseguir oferecer minutos na assinatura.

com Fixo, adiantou ao Jornal de Negócios que a Clix não tem que responder à nova oferta da PT, já que “esta ‘novidade do incumbente’ não é mais do que uma tímida cópia das ofertas da Clix que desde há mais de um ano já incluem chamadas grátis” avançou, sublinhando que para aceder a estas “borlas” os clientes da Clix não têm que pagar “a assinatura de 15,32 euros”. O responsável refere-se aos planos Clix ADSL até 24 Mbps ou até 12 Mbps que incluem chamadas, a qualquer dia da semana. Estes planos custam, mensalmente, 29,9 euros e 39,9 euros, com Voz e Net.

Já a Oni, concorrente da PT, apontou ao JdN que “tem tido, desde sempre, tarifários competitivos e inovadores” realçando ter sido a primeira a lançar “uma tarifa plana”. Fonte oficial da empresa ainda apontou que “ao contrário da PT, a Oni não tem qualquer necessidade de incluir tráfego na assinatura pelo simples facto de não cobrar qualquer tipo de assinatura.”

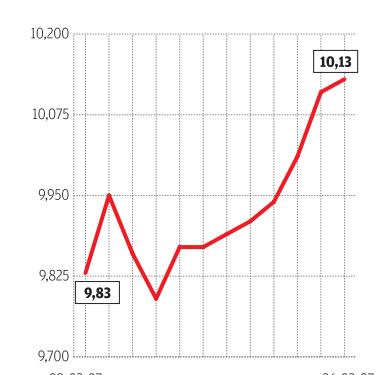
**0,60€**  
**Desconto**

Quem não quiser aderir, beneficia de uma redução na assinatura.  
  
**2,827**  
**Milhões**  
Planos de preços activados pela PT até ao final de 2006.

## Programa de recompra e análises sustentam subida das acções

As acções da PT subiram ontem pela sexta sessão consecutiva, com o título a valorizar 0,2% para os 10,13 euros. Desde a assembleia geral de 2 de Março – que pôs fim à oferta pública de aquisição (OPA) da Sonaecon – as acções da maior operadora de telecomunicações têm vindo a apresentar uma tendência de subida, suportadas pelo programa de recompra de acções e por algumas análises positivas por parte dos bancos de investimento. A Cazenove reiniciou ontem a cobertura da PT com uma recomendação de “em linha” e um preço-alvo de 10,50 euros, valor idêntico à última contrapartida da OPA da Sonaecon. Embora reconheça que os compromissos assumidos pela administração da empresa na sua estratégia de defesa contra a OPA “muito atractivos para os próximos 12 meses”, em particular a cisão da PT Multimédia e o pacote de remuneração

Acções fecharam nos 10,13 euros



Fonte Bloomberg

aos accionistas, a Cazenove recorda que estes elementos já estão incorporados no preço das acções. À cotação actual, o mercado está a avaliar a PT em 11,4 mil milhões de euros.

## Vivo conquista 100 mil clientes GSM por mês

A operadora móvel brasileira Vivo já conta com 300 mil clientes em GSM na sua base total de clientes, sendo que 90% destes são novos clientes, apontou Roberto Lima, presidente da Vivo, empresa detida em partes iguais pela Portugal Telecom (PT) e a Telefónica. A rede GSM da operadora brasileira entrou em funcionamento no final de Dezembro,

e celebrou recentemente os seus três meses de operação. Esta nova infraestrutura da Vivo cobre já 200 municípios, que totalizam cerca de 120 milhões de pessoas. “Este resultado está em linha com as nossas expectativas”, afirmou Roberto Lima, em conferência de imprensa.

Ainda durante este mês a operadora espera lançar planos de assina-

tura para a rede GSM, que estarão disponíveis em mais de oito mil postos de venda. No total são 23 modelos, de seis fabricantes diferentes, para conquistar o mercado.

**Insuficiente para estancar perdas**  
Apesar destes novos clientes, o que é certo é que a Vivo perdeu 752 mil clientes durante 2006, enquanto a

TIM e a Claro, suas maiores rivais, conquistaram, em termos “líquidos”, mais de 4 milhões de clientes, cada. Analistas brasileiros apontaram já que “o comportamento apresentado em Janeiro e Fevereiro” desse ano mostra “que a Vivo deve fechar o primeiro trimestre com baixo crescimento”. Em sentido inverso continuará a TIM, que deverá di-

minuir a distância da Vivo para “menos de 3 milhões de clientes”.

Os mesmos analistas, da Teleco, referem também que “o comportamento da Vivo no próximo trimestre, principalmente nos meses de abril e maio, será fundamental” para se perceber se a operadora poderá manter a liderança do mercado durante 2007. **FPC**