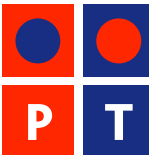


# Rumo ao cliente: O desafio da tecnologia

**Dr. Miguel Horta e Costa**

Lisboa, 10 de Novembro de 2005



# Principais mensagens

Deixei-vos aqui o ano passado as minhas convicções relativamente à existência de condições para a concorrência no mercado nacional de Telecomunicações e as minhas prioridades. Hoje observamos já os resultados do nosso trabalho, onde destaco a cobertura ADSL de 100% do território nacional, assim como o ambiente competitivo, onde os nossos concorrentes começam a utilizar as condições favoráveis ao seu desenvolvimento

Neste contexto, entendemos como crítico que seja promovida a estabilidade para que o mercado siga o seu curso, premiando os que melhor investem e inovam para o cliente. Temos convicção de que o mercado funciona e que cabe aos nossos concorrentes o desafio de se tornarem competitivos e prescindirem de vez da intervenção regulatória como pilar estratégico

O Grupo PT mantém a sua convicção no futuro. Assumimos uma visão ambiciosa para o Grupo PT de cada vez mais nos alinharmos com as necessidades dos nossos diferentes clientes para prestar melhores serviços a menores custos. Iremos investir em novas soluções adaptadas aos segmentos empresarial, residencial e pessoal de forma a assegurar ao país a liderança em inovação no sector

# O que eu vos disse aqui o ano passado

## Banda larga



- Prioridade-chave para o Grupo PT
- 100% de cobertura nacional até final de 2006
- Aumento da penetração em lares com PC para melhores práticas europeias
- Melhores produtos a menores preços

## Móvel



- Aposta na terceira geração, sofisticando a oferta para os nossos clientes
- Voltar a inovar no negócio móvel, indo ao encontro de novas necessidades dos nossos clientes

## Mercado e concorrência



- Mercados de voz e banda larga são já contestáveis para os *players* com capacidade para concorrerem
- Portugal usufrui já de serviços semelhantes ou superiores a países com concorrentes já estabelecidos

# MISSÃO CUMPRIDA E A POSTOS PARA NOVOS DESAFIOS

## Banda larga: Antecipámos a cobertura total, levando a Sociedade de Informação a todos



10 milhões de pessoas



27.600 cidades, vilas e aldeias



Feito possível através de tecnologia totalmente nacional desenvolvido pela PT Inovação (picoDSLAM)



# MISSÃO CUMPRIDA E A POSTOS PARA NOVOS DESAFIOS

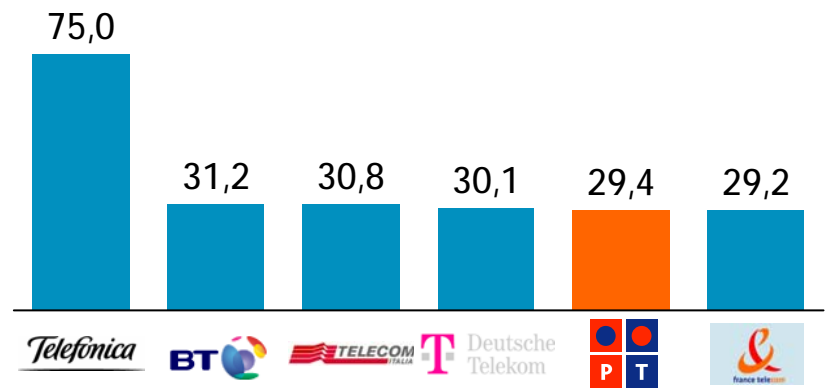
## Banda larga: Promovemos os melhores produtos aos melhores preços



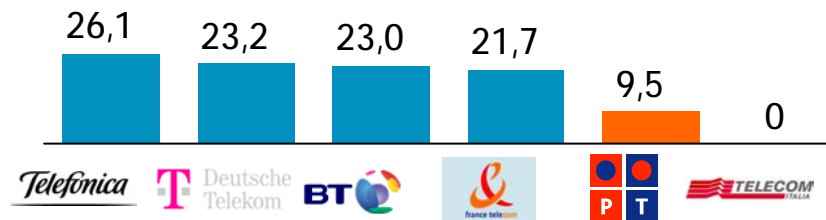
Upgrade de velocidade da oferta – base de 512 kbps para 2 Mbps em 2005

\* Alice pré-pago 0,033€/min

Preços de oferta de 2 Mbps (incumbentes)  
Euros/mês



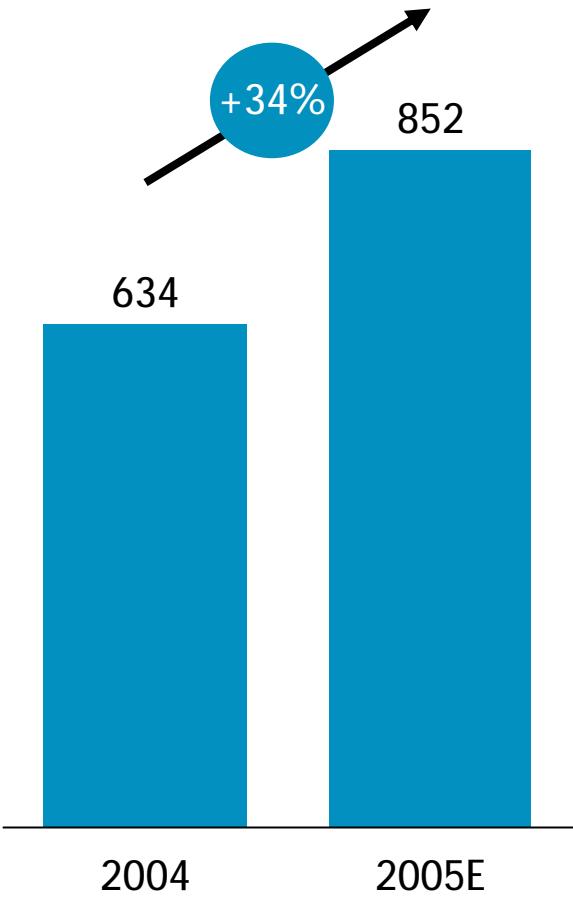
Preços mínimos de oferta de entrada (incumbentes)  
Euros/mês



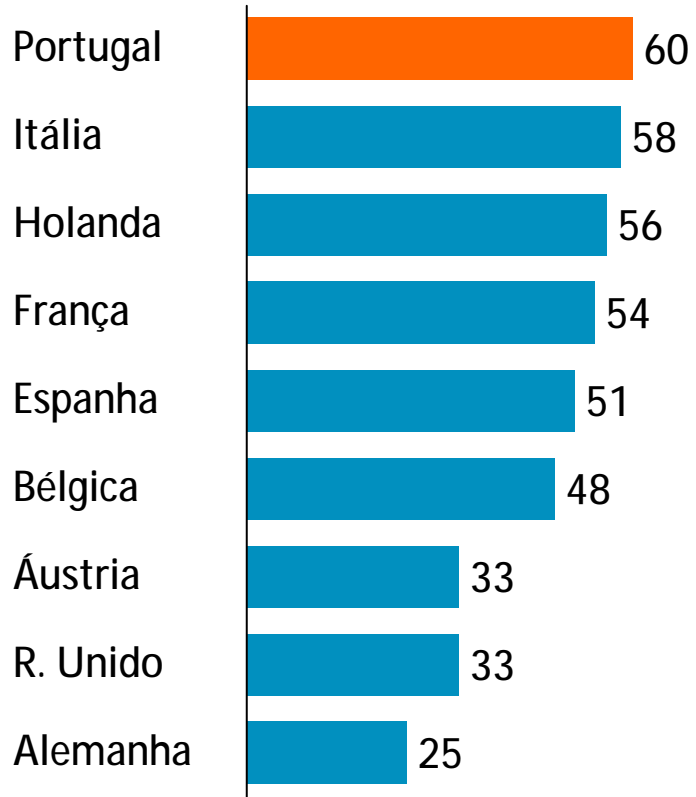
# MISSÃO CUMPRIDA E A POSTOS PARA NOVOS DESAFIOS

## Banda larga: Promovemos o aumento da penetração até às melhores práticas europeias

Número de acessos de banda larga em Portugal  
Milhares



Penetração de banda larga em lares com PC  
Porcentagem. 2005E



- Aumento da penetração de banda larga é o objectivo-chave para o Grupo PT
- Penetração de PCs e info-educação são barreiras fundamentais a ultrapassar



# MISSÃO CUMPRIDA E A POSTOS PARA NOVOS DESAFIOS

## Móvel: Surpreendemos novamente o mercado com o lançamento da UZO

# UZO®

## Fale + barato

## Objectivo

Consolidar a UZO como líder  
incontestada de um novo conceito  
de operadores

# MISSÃO CUMPRIDA E A POSTOS PARA NOVOS DESAFIOS

## Móvel: Abrimos o caminho da 3ª geração através da nossa oferta

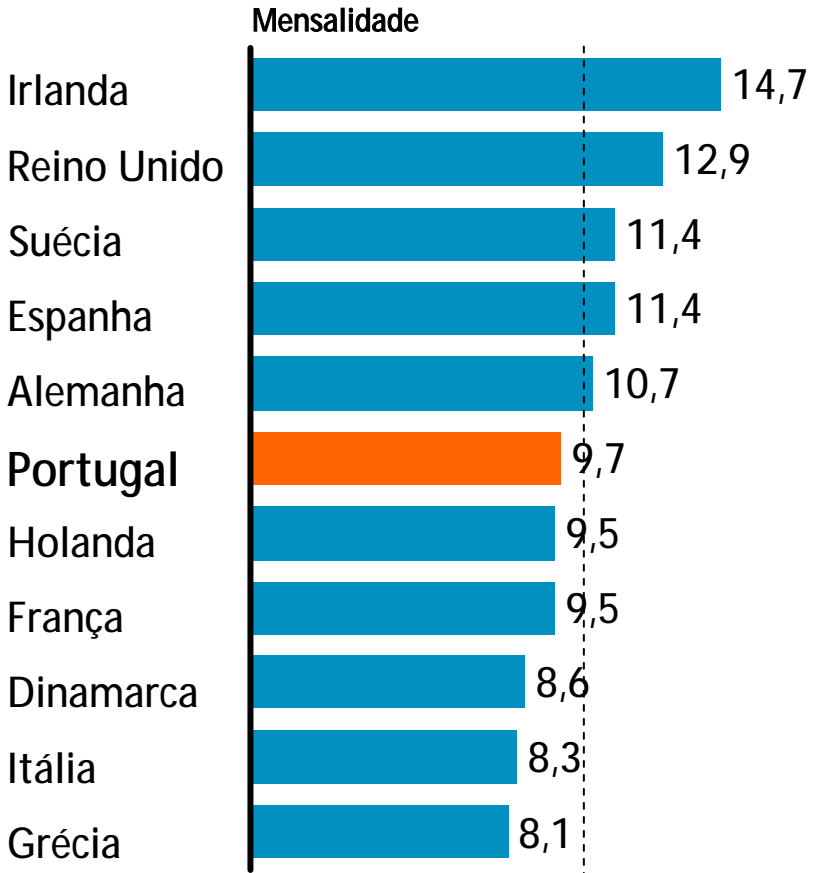
i9



- 1º operador a lançar o serviço de **Videochamada** em Portugal e 3º na Europa
- 1º acordo mundial de **interligação na rede UMTS** (videochamada entre TMN e Vodafone)
- 1º operador no Mundo a lançar o Samsung Z500, o telemóvel 3G mais pequeno do Mundo
- Conjunto de **serviços 3G únicos em Portugal** Videoatendimento, Videomail, 12400 Video, Video Sharing
- **Produtos fortemente diferenciadores para as empresas** OutMail, placa GlobeTrotter Fusion (compatível com as redes 2,5G, 3G e Wi-Fi)

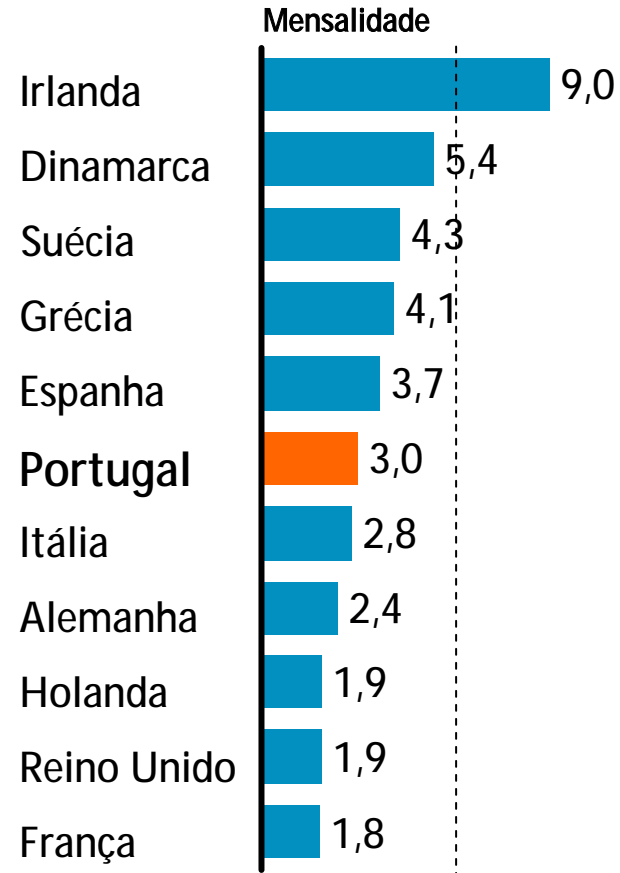
# Mercado e concorrência: estão já estabelecidas condições favoráveis para os nossos concorrentes

Unbundling total



10.5

Unbundling Parcial



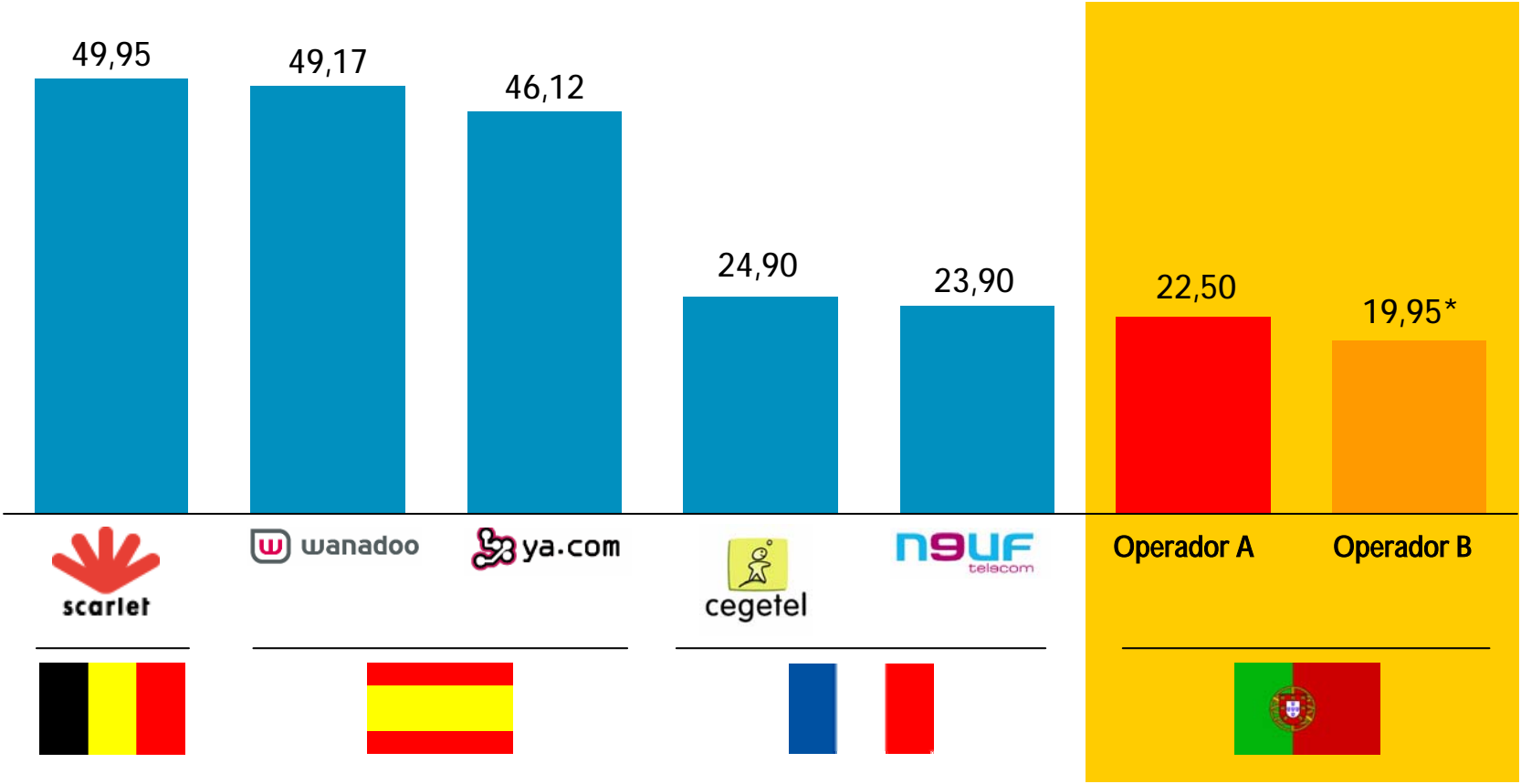
3.7

Média sem Portugal



# Mercado e concorrência: condições actuais permitem aos nossos concorrentes ofertas superiores às dos seus pares

ADSL + voz oferta ADSL standard. Setembro 2005  
Euros/mês

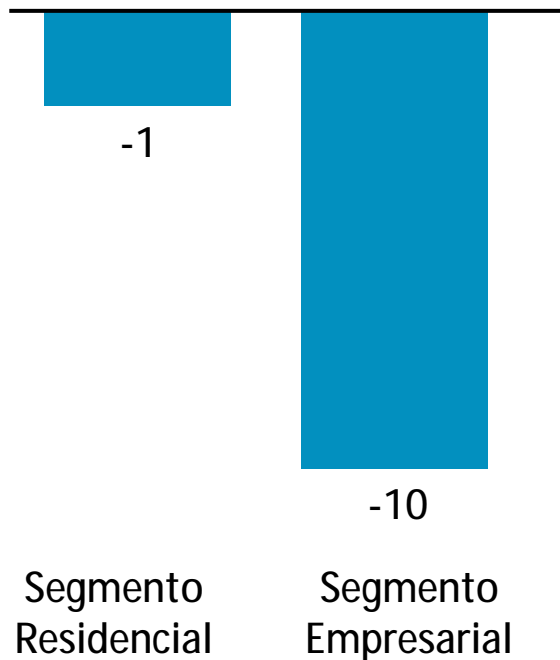


\* Oferta de 512 Kbps. Oferta de 2 Mbps a 32 €



# Mercado e concorrência: preços de voz da PTC alinhados com a média europeia

Diferencial de preços do cabaz mensal de consumo entre Portugal e a média da UE15  
Porcentagem



- PT Comunicações tem actualmente preços inferiores do cabaz de consumo face à média da UE15
- Esforço do Grupo no sentido de melhorar ainda mais a oferta
  - Valorizar a assinatura através da oferta agregada de minutos no preço base
  - Possibilidade de replicar ofertas integradas de voz e banda larga da concorrência

# Principais mensagens

Deixei-vos aqui o ano passado as minhas convicções relativamente à existência de condições para a concorrência no mercado nacional de Telecomunicações e as minhas prioridades. Hoje observamos já os resultados do nosso trabalho, onde destaco a cobertura ADSL de 100% do território nacional, assim como o ambiente competitivo, onde os nossos concorrentes começam a utilizar as condições favoráveis ao seu desenvolvimento

Neste contexto, entendemos como crítico que seja promovida a estabilidade para que o mercado siga o seu curso, premiando os que melhor investem e inovam para o cliente. Temos convicção de que o mercado funciona e que cabe aos nossos concorrentes o desafio de se tornarem competitivos e prescindirem de vez da intervenção regulatória como pilar estratégico

O Grupo PT mantém a sua convicção no futuro. Assumimos uma visão ambiciosa para o Grupo PT de cada vez mais nos alinharmos com as necessidades dos nossos diferentes clientes para prestar melhores serviços a menores custos. Iremos investir em novas soluções adaptadas aos segmentos empresarial, residencial e pessoal de forma a assegurar ao país a liderança em inovação no sector

# Reforçamos a necessidade de promover estabilidade para que o mercado siga o seu curso

## Análise dos mercados relevantes veio reforçar a intervenção regulatória

- Redução de preços grossistas, já significativamente abaixo da média europeia
- Imposição ao Grupo PT de todo o leque de obrigações previstas em contra-ciclo com muitos países europeus
- Imposição adicional de obrigações “atípicas” como a interligação por capacidade ou o condicionamento de ofertas agregadas à estratégia dos concorrentes

- **Regulação tem como objectivo criar condições de concorrência, não promover o sucesso dos concorrentes**
- **Necessário permitir que regulação siga o seu curso até ao mercado, evitando intervenções despropositadas**

# Um estudo académico suporta esta visão

## Prof. Gregory Sidak

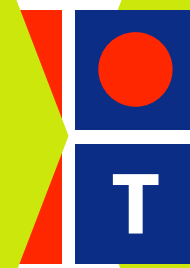
- Prof. de Concorrência e Economia em Georgetown
- Especialista em regulação em telecomunicações

## Principais conclusões de estudo

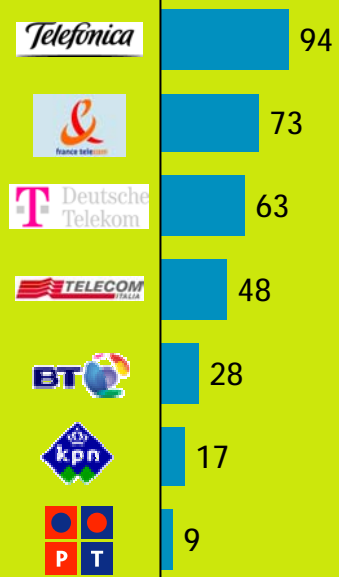
---

- Mercados de voz e banda larga **não aparentam ter deficiências relevantes a nível de preços ou penetração**
- Separação vertical é consistentemente **reprovada por académicos e reguladores** e não é superior ao enquadramento actual
- Separação de cabo não aparenta ser justificável; preços de voz e banda larga **não aparentam ser elevados** e a concorrência actual **cria incentivo à PT para inovação de serviços**

# É necessário assegurar ao mesmo tempo a competitividade do sector nacional e a capacidade do Grupo PT responder ao crescimento dos Gigantes europeus



## Capitalização bolsista Biliões de euros



## Aquisições recentes



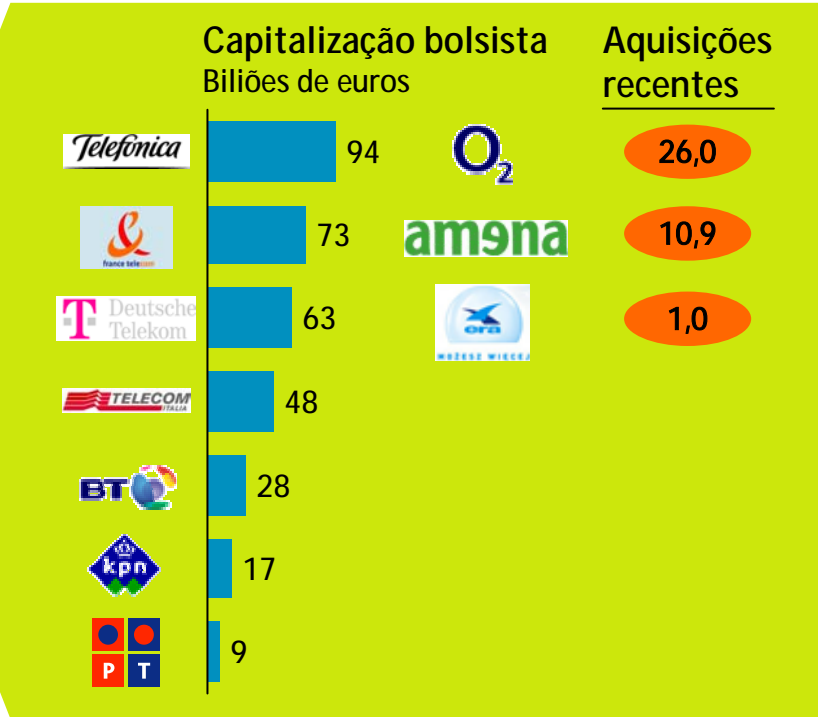
Assegurar a capacidade para os operadores alternativos concorrerem no mercado interno...

... mas permitindo ao Grupo PT uma solidez capaz de viabilizar a sua presença num mercado europeu cada vez mais dominado por gigantes e por M&A

# É necessário assegurar ao mesmo tempo a competitividade do sector nacional e a capacidade do Grupo PT responder ao crescimento dos Gigantes europeus



Assegurar a capacidade para os operadores alternativos concorrerem no mercado interno...



... mas permitindo ao Grupo PT uma solidez capaz de viabilizar a sua presença num mercado europeu cada vez mais dominado por gigantes e por M&A

# Queremos que um conjunto de questões fique absolutamente clarificado

- Não temos preços de voz ou de banda larga elevados em Portugal
- Não temos reduzida penetração de banda larga em Portugal
- Existem condições competitivas, mas é indispensável que os concorrentes façam o seu trabalho
- Imposições estruturais ao Grupo PT não são justificáveis

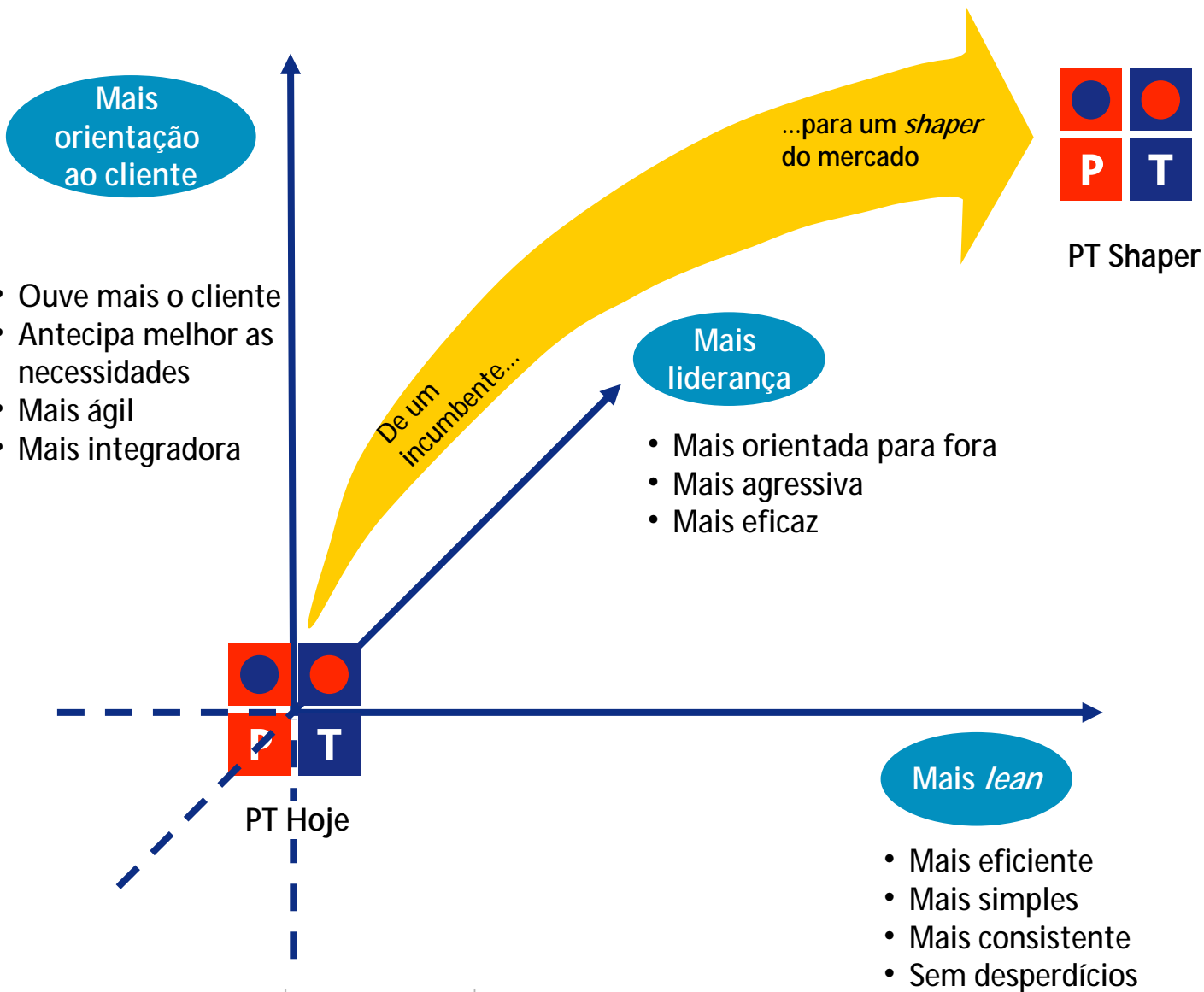
# Principais mensagens

Deixei-vos aqui o ano passado as minhas convicções relativamente à existência de condições para a concorrência no mercado nacional de Telecomunicações e as minhas prioridades. Hoje observamos já os resultados do nosso trabalho, onde destaco a cobertura ADSL de 100% do território nacional, assim como o ambiente competitivo, onde os nossos concorrentes começam a utilizar as condições favoráveis ao seu desenvolvimento

Neste contexto, entendemos como crítico que seja promovida a estabilidade para que o mercado siga o seu curso, premiando os que melhor investem e inovam para o cliente. Temos convicção de que o mercado funciona e que cabe aos nossos concorrentes o desafio de se tornarem competitivos e prescindirem de vez da intervenção regulatória como pilar estratégico

O Grupo PT mantém a sua convicção no futuro. Assumimos uma visão ambiciosa para o Grupo PT de cada vez mais nos alinharmos com as necessidades dos nossos diferentes clientes para prestar melhores serviços a menores custos. Iremos investir em novas soluções adaptadas aos segmentos empresarial, residencial e pessoal de forma a assegurar ao país a liderança em inovação no sector

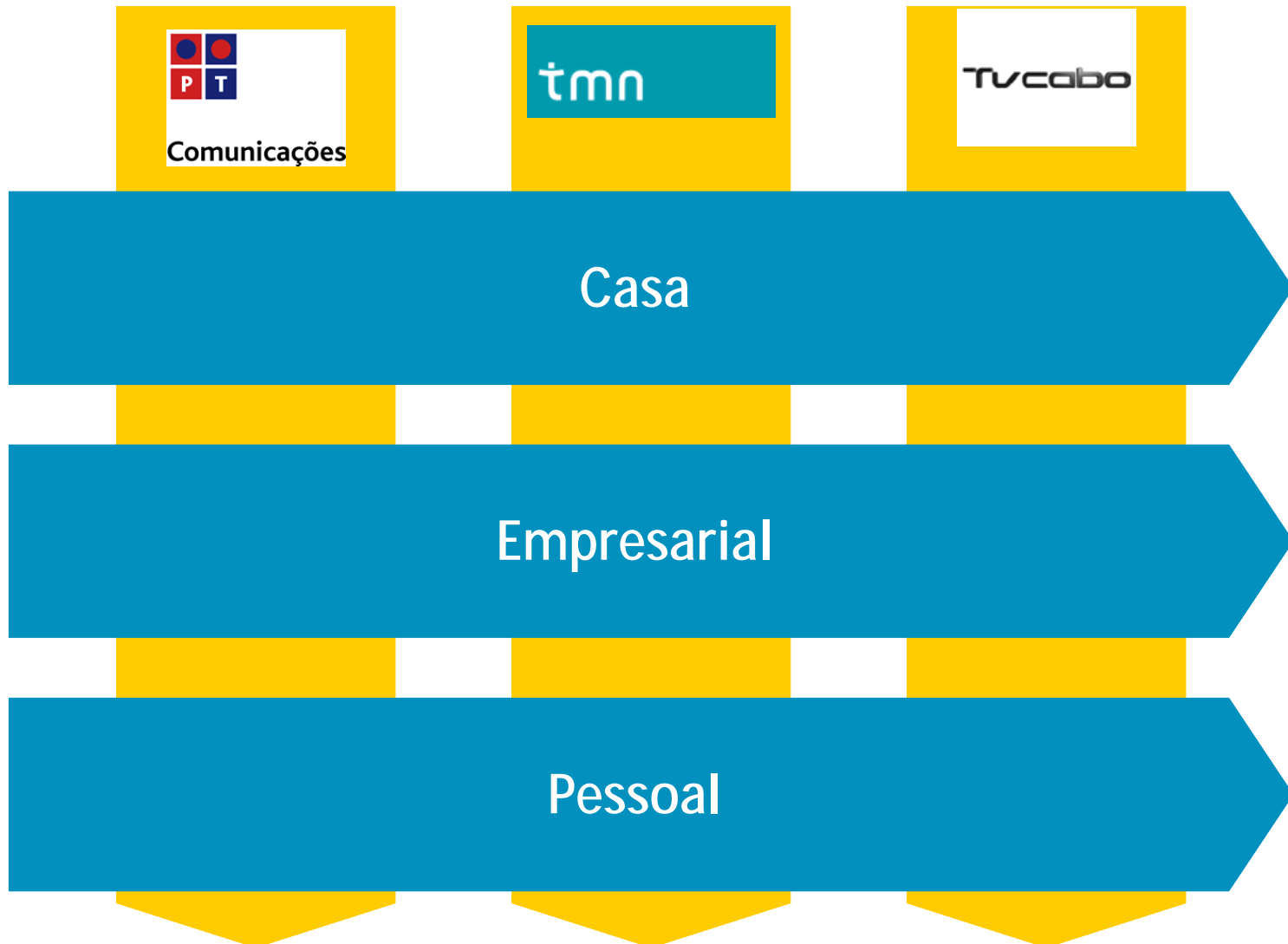
# O Grupo PT tem uma visão clara para o futuro com vista a um novo ciclo de desenvolvimento do sector em Portugal



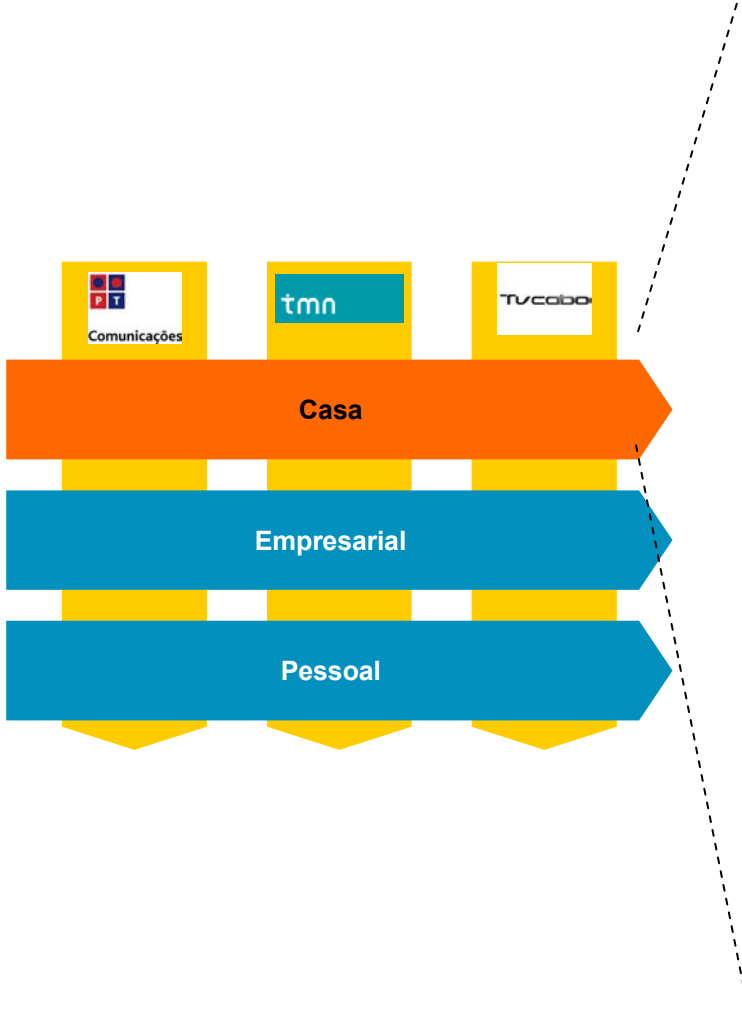
Implementar  
"a fundo"  
uma visão  
e estrutura  
totalmente  
orientada  
ao cliente



# Casa-Empresas-Pessoal: A nova frente de ataque da Portugal Telecom



# O Cliente como parceiro: desafio para o futuro



- Valorizar o serviço fixo para os nossos clientes com planos *flat* e minutos na assinatura



- Alargar os benefícios da televisão por cabo a uma maior audiência através de modelos baseados em publicidade

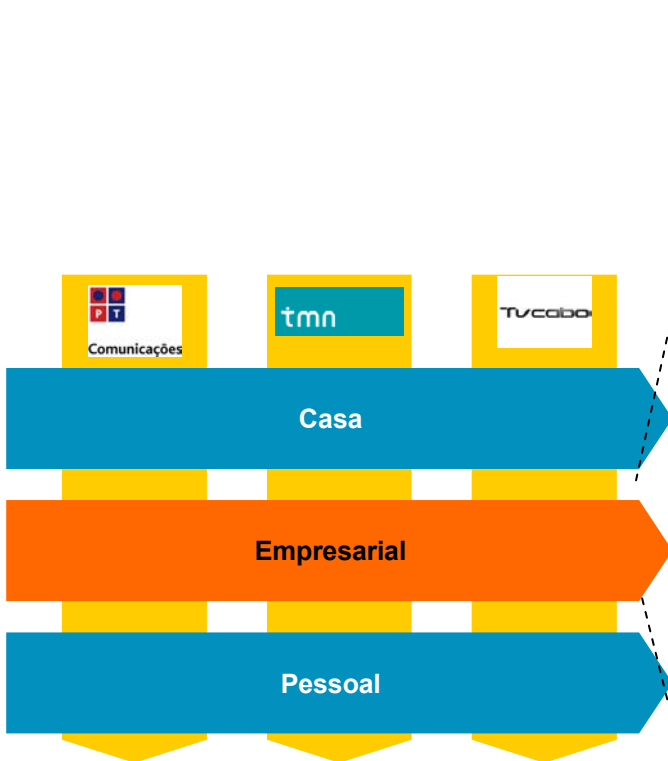


- Promover mais e melhores serviços baseados em conteúdos e serviços *Premium*



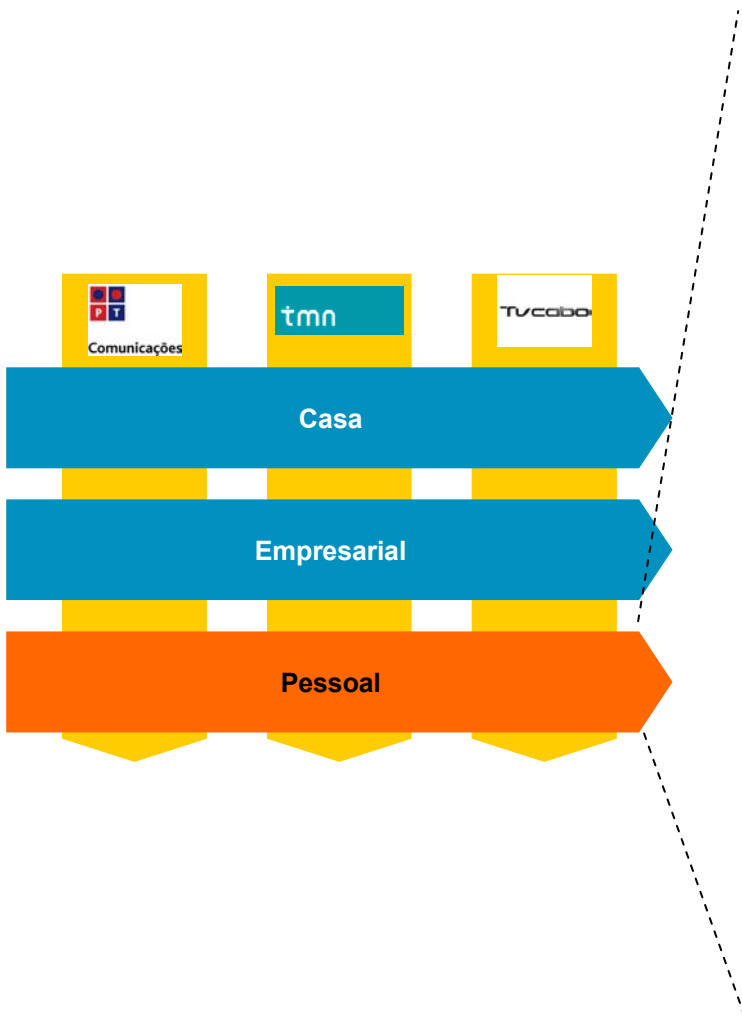
- Explorar formas de promover o leque global de produtos PT a todas as casas

# Serviço end-to-end para os nossos parceiros empresariais



- Aprofundar a oferta integrada de serviços aos nossos clientes empresariais através da promoção de serviços de TI
- Alargar a abordagem empresarial integrada às pequenas e médias empresas

# Abordagem personalizada da oferta móvel



- Inovar com serviços distintivos de 3<sup>a</sup> geração para clientes de alto valor



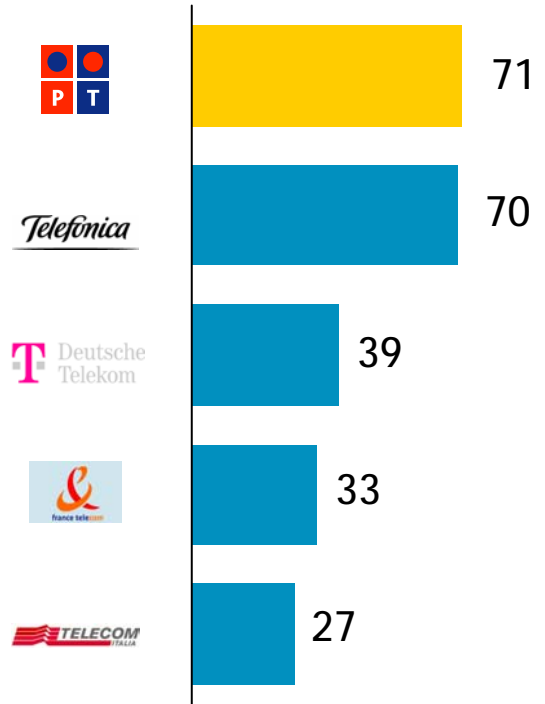
- Focalizar a oferta e planos de preços às necessidades do segmento de *mass market*



- Consolidar o UZO como o conceito de preferência no segmento *low end*

# Mantemos o nosso foco na procura de oportunidades de expansão internacional

Grau de internacionalização  
% de clientes estrangeiros



Crítérios de avaliação de novas oportunidades

1. Enquadramento em geografias já exploradas ou adjacentes com sinergias sustentáveis
2. Dimensão adequada no imediato ou escalável no futuro
3. Alinhamento com parcerias actuais

