



Nuno Carregueiro nc@negocios.p t29 de março de 2019 às 00:01



ALEXANDRE FONSECA

Depois de um longo período a ver a atividade encolher, com descida de receitas e baixa no número de clientes, a Meo está a reforçar os sinais de recuperação. Nos últimos três meses do ano passado as receitas cresceram e o número de clientes aumentou pelo quinto trimestre consecutivo. As taxas de crescimento são baixas e ao nível do EBITDA a variação ainda é negativa, mas os números aparentam que já ocorreu a inversão da tendência de queda.

Alexandre Fonseca diz que 2018 foi ano de viragem para a Altice Portugal



Filipe Alves 29 Março 2019, 09:24 – Jornal Económico

CEO da dona do Meo diz que, após sete anos de perda de receita, a empresa voltou a crescer.



A Altice Portugal conseguiu no ano passado estancar a perda de receitas da ordem dos 30% que se fez sentir entre 2011 e 2017, defenderam esta sexta-feira o CEO e o CFO da dona do Meo, Alexandre Fonseca e Alexandre Matos, num encontro com jornalistas, em Lisboa.

A operadora de telecomunicações apresentou ontem os seus resultados do quarto trimestre de 2018, com as receitas totais a crescerem 0,2% em cadeia, para 526 milhões de euros. Foi o quinto trimestre consecutivo de subida das receitas e, segundo a empresa,

este desempenho explica-se com o crescimento da base de clientes, com adições líquidas de 90 mil clientes em 2018 e níveis de rentabilidade na casa dos 42%.

“Estamos novamente a ver crescer a nossa base de clientes e, por consequência, a ver crescer os nossos resultados. No último trimestre, mais de metade do que o mercado cresceu, no fixo e no móvel, veio para a Altice Portugal”, disse Alexandre Fonseca, salientando que o crescimento teve lugar inclusive na voz fixa, área em que teve lugar uma adição líquida de 8,4 mil clientes no último trimestre.

Alexandre Fonseca salientou que, ao mesmo tempo, a Altice conseguiu reduzir a taxa de desligamento de clientes, devido a uma melhoria do serviço prestado. “Há três anos, a concorrência vinha buscar-nos clientes. Agora somos nós que vamos buscar esses clientes e ainda reter os nossos”, acrescentou.

Por sua vez, Alexandre Matos referiu que a empresa está agora a conseguir extrair valor dos clientes que conquistou há um ano. “Quando conquistamos clientes isso tem custos e só ao fim de doze meses é que se começa a fazer sentir nas receitas”, frisou, acrescentando que a empresa não está a conquistar clientes cortando nos preços, mas sim prestando um melhor serviço e mantendo os clientes satisfeitos. Isso terá sustentado a subida das receitas, defendeu.

“Não há *turnaround* numa empresa destas sem uma inflexão nas receitas de consumo e isto está a acontecer neste momento”, disse o CFO da Altice Portugal.

O custo de angariação de clientes refletiu-se no lucro antes de impostos, juros, depreciações e amortizações (EBITDA) da operadora. No quarto trimestre, o EBITDA caiu 13,8% para 199 milhões de euros.

- **INÍCIO**
- **LUSA**

Resultados da Altice Portugal no 1.º trimestre "mostram crescimento sustentado" - presidente

Lisboa, 10 mai 2019 (Lusa) - O presidente executivo da Altice Portugal, Alexandre Fonseca, afirmou hoje que os resultados da dona da Meo no primeiro trimestre "mostram o crescimento sustentado" da operadora e as expectativas para 2019 "são boas".

Lusa

10 Maio 2019 — 12:48

Alexandre Fonseca falava aos jornalistas num encontro na sede da empresa, em Lisboa, sobre os resultados da operadora no primeiro trimestre, divulgados na quinta-feira.

A receita total da Altice Portugal subiu 0,4% no primeiro trimestre, face a igual período de 2018, para 509 milhões de euros e o resultado antes de impostos, juros, depreciações e amortizações (EBITDA) ajustado caiu 1,4% no trimestre, para 206 milhões de euros.

Questionado sobre a questão do SIRESP, operadora da Rede Nacional de Emergência e Segurança, que o Jornal de Notícias dá conta hoje que "ameaça cortar comunicações na época dos fogos", Alexandre Fonseca escusou-se a fazer comentários, uma vez que hoje há uma reunião do Conselho de Administração, órgão que o gestor integra.

"Estamos aqui a falar de resultados, que são bons resultados. Sobre o SIRESP, hoje haverá uma reunião do Conselho de Administração", afirmou, sem adiantar se se esperam novidades sobre o assunto.

"Os resultados falam por si, mostram o nosso crescimento sustentado", disse, apontando que tal é reflexo do "trabalho que esta equipa tem vindo a fazer" e as expectativas para 2019 são "boas".

Também o administrador financeiro da Altice Portugal, Alexandre Matos, disse esperar "um bom ano" para a atividade da empresa, referindo que os resultados financeiros são resultado dos resultados operacionais", nomeadamente o crescimento das quotas de mercado.

No segmento televisão, Alexandre Fonseca espera que a Meo alcance a liderança, destacando que "o ainda líder de mercado neste setor" perdeu 7.000 clientes no trimestre.

O gestor voltou a apontar a regulação como uma "ameaça" ao setor das telecomunicações, tendo já a Altice incorporado esses receios nas perspetivas para este ano.

"Espero que o regulador, um dia destes, volte a publicar dados" sobre quotas, já que os últimos datam do primeiro semestre do ano passado, apontou.

Questionado sobre a relação com a Anacom - Autoridade Nacional de Comunicações, Alexandre Fonseca foi perentório: "Vamos continuar a tentar dialogar".

"Temos dialogado muito por escrito, temos dialogado pouco cara a cara [...], infelizmente a nossa comunicação tem sido muito institucional. Apesar dos temas regulatórios, e são muitos, estamos a crescer, e poderíamos todos crescer muito mais se existisse um ambiente regulatório diferente", salientou o presidente executivo.

Sobre o serviço universal de postos públicos (cabines telefónicas públicas), Alexandre Fonseca disse que a Meo está a trabalhar com a tutela "para garantir que aquilo que foi a vontade que o Governo manifestou, de haver uma continuidade do serviço, seja agora passada à prática", já que há questões contratuais que têm de ser definidas.

"É o caminho que estamos a fazer com tranquilidade junto da tutela", acrescentou.

Relativamente ao reforço de cabines telefónicas nos estabelecimentos prisionais, anunciado pelo Governo, Alexandre Fonseca disse que "com certeza" a operadora vai estar envolvida, mas é preciso saber qual é o mecanismo, que pode passar por concurso ou consulta.

Tal "demonstra a importância do serviço universal" de postos públicos, rematou.

Sobre a venda da rede de fibra, o administrador financeiro manteve que o prazo para a tomada de decisão é "o segundo trimestre".

Reiterando que não há pressão para a venda da fibra, Alexandre Matos referiu que há vários interessados no negócio.

Atualmente, o número de clientes com oferta de fibra da Meo ronda cerca de "um milhão", referiu o administrador financeiro.

EMPRESAS

Meo quer destronar Nos na televisão até ao final do ano

Empresa quer chegar, até Dezembro, à liderança do mercado de televisão – um segmento com 3,9 milhões de subscritores.

Ana Brito

1 de Agosto de 2019, 12:16 - Público



Alexandre Fonseca é o líder da Altice Portugal, dona da Meo. DANIEL ROCHA/ARQUIVO

O administrador financeiro da Altice Portugal, Alexandre Matos, destacou nesta quinta-feira que a Meo está a aproximar-se “cada vez mais do líder” do segmento de televisão, a Nos, e que pretende alcançar esse posto “em absoluto no final do ano”.

Numa conversa com jornalistas por ocasião da apresentação dos resultados do segundo trimestre, o gestor reportou-se às quotas de

mercado do final de 2018 – em que, segundo a Anacom, a Nos surge com 41,2% do mercado de televisão e a Meo com 39,2% – para adiantar que a liderança deste segmento está ao alcance da empresa até final do ano ou, “o mais tardar”, no início do próximo.

Sem deixar de criticar a Anacom “pelo atraso” na divulgação das estatísticas de mercado (os números do primeiro trimestre ainda não estão disponíveis), Alexandre Matos referiu que “a inovação” com uma oferta suportada na rede de fibra tem permitido à Altice “reforçar a fidelização dos clientes” e levar outros a “aderirem a uma tecnologia superior”.

O administrador financeiro da Altice referiu que a estratégia da Meo continua a ser a de “aposta na inovação tecnológica” e num nível de preços competitivo, e é com ela que acredita que vai liderar o único segmento de mercado que ainda não domina.

Concorrência na fibra

A propósito da recente parceria entre Nos e Vodafone com a DST, para partilharem investimento em fibra óptica e alargarem as respectivas coberturas (para 5,7 milhões de casas no caso da Nos e 5,3 milhões no da Vodafone), o gestor mostrou-se tranquilo.

“É uma resposta legítima de quem tem uma posição estruturalmente mais fraca do que nós na fibra óptica”, disse.

Considerando que se trata de “um anúncio”, referiu que se se “chegar a concretizar, o ritmo de construção [da rede] não acontecerá de um dia para o outro”, pelo que a ameaça é longínqua.

“Pode ser que se aproximem, mas só um ano ou dois depois”, referiu.

Ainda sobre a rede de fibra da Altice Portugal, que a empresa colocou à venda e tinha inclusivamente adiantado esperar tomar uma decisão até

Junho, Alexandre Matos garantiu que o processo “continua a decorrer”.

“Há mais do que uma entidade” interessada na infra-estrutura, mas também “há menor pressão” para vender, porque a situação financeira do grupo Altice se alterou, sublinhou Alexandre Matos.

A Altice não tem um prazo para fechar este negócio e também não está interessada em “vender a qualquer preço”, pelo que as conversas com potenciais interessados, que estão “a produzir bons efeitos”, vão continuar.

No segundo trimestre, as receitas da Altice cresceram 1,1% face ao período homólogo, para 522 milhões de euros. Já o lucro antes de juros, impostos, depreciações e amortizações (EBITDA) cresceu 0,4%, para 213 milhões de euros.