UPDATE #12

2016

qpdc

Digital Business Community

JANTAR DEBATE PAULO NEVES CEO PT PORTUGAL

10 MARÇO 2016

HOTEL DOM PEDRO PALACE

PATROCINADORES CICLO JANTARES DEBATE: HUAWEI cme

"NÃO QUEREMOS A FIBRA SÓ PARA NÓS"

A PT Portugal disponibilizou uma oferta comercial grossista de fibra, porque não quer manter a sua rede em exclusividade. Está a reforçar investimentos nas ilhas. Integrada no grupo Altice há menos de um ano, quer liderar em todas as áreas e ter uma oferta cada vez mais convergente e abrangente. O que implica estar na cadeia de valor dos conteúdos, desde os direitos à distribuição e, no futuro, até na produção. Nesta área, Paulo Neves, CEO do operador, nega exclusividades ou discriminações. Pelo menos no que diz serem os conteúdos "considerados essenciais".

Paulo Neves - CEO PT Portugal

A PT Portugal está focada no investimento em redes, em manter-se como uma referência em termos de inovação e em liderar todas as áreas de mercado onde atua. As metas foram destacadas por Paulo Neves no Jantar Debate APDC em que foi orador convidado. Desde julho do ano passado CEO da PT, garante que as relações com os fornecedores e parceiros estão normalizadas, o centro de dados da Covilhã é para manter e desenvolver e a Altice Labs é cada vez mais uma referência de inovação. Sem dar detalhes, anunciou a oferta comercial grossista da sua rede de fibra, disponível para os concorrentes, e o investimento em fibra nas ilhas. Nos conteúdos, deixou claro que são parte integrante do negócio, pelo que o grupo quer estar presente nos direitos, na distribuição e até na produção. Sempre numa "ótica de não exclusividade e de não discriminação" nos "conteúdos considerados essenciais".

MANTER EMPREGOS É APOSTA

Na sua intervenção inicial, o CEO da PT Portugal destacou os vetores da estratégia atual e das apostas do operador, que passou a ser desde junho do ano passado detido pelo grupo Altice, uma "das grandes multinacionais de comunicações do mundo", tentando desmistificar e esclarecer as dúvidas que têm surgido no mercado. Ao nível interno,

o processo de reorganização e reestruturação da PT, iniciado no ano passado com o objetivo de a tornar mais ágil e com maior capacidade de resposta às necessidades dos clientes, prossegue.

Segundo Paulo Neves, continuam a ser internalizadas parte das atividades com recursos humanos próprios, mantendo-se apenas alguns dos contratos de *outsourcing*. Para o efeito, foi realizada uma avaliação dos trabalhadores, no sentido de os realocar ou de lhes fornecer a necessária formação, um processo que está a decorrer em todo o país. "Sim, queremos manter as pessoas que temos. Não estamos a fazer despedimentos. Temos mais de duas mil pessoas a trabalhar no *deployment* de fibra, e nos *contact centres* que a Altice decidiu implementar em Portugal, estamos a falar de quatro mil pessoas", destaca.

O CEO da PT Portugal está convicto de que grupo é o que mais investe no mercado nacional.

Já no que se refere às infraestruturas de comunicações, e depois de alguma paragem dos investimentos, fruto do impasse vivido com o processo de venda, a PT Portugal voltou a anunciar o reforço nas redes. "Estou convencido que somos, neste momento, o operador que mais investe", diz Paulo Neves. Na rede móvel, a cobertura em 4G é de 99,6% das zonas urbanas cobertas e na fibra, de acordo com o que foi anunciado, o objetivo é cobrir mais três milhões de casas num *timing* a cinco anos. O plano já está mesmo a ser ultrapassado: antecipavam-se 600 mil casas cobertas por ano e este ano serão alcançadas as 700 mil.

O CEO da PT anunciou ainda o alargamento do investimento em fibra, a partir de abril, às Regiões Autónomas, com "desenvolvimentos massivos". Rejeitando estar a antecipar-se aos concorrentes, considera que mais importante do que "saber se o investimento é ou não em parceria", é "garantir que se faz e que o país fica coberto com fibra. É esse o nosso desígnio: queremos que a médio prazo todos os cidadãos portugueses tenham acesso à fibra".

Porque a PT Portugal não quer ter uma rede de fibra em exclusivo, Paulo Neves avançou também com a notícia do lançamento de uma oferta comercial de fibra e de cobre para os demais operadores. "Se estamos a falar de uma implementação mais rápida, espero que os nossos concorrentes façam o mesmo. Aqui, o mercado funcionou e está a funcionar e não foi preciso intervenção do regulador", considerando ser "positivo e uma prova que o mercado atua bem". Por isso, "caros operadores, aceitamos as encomendas a partir de agora". Não esclareceu no entanto quais as ofertas concretas e a razão desta decisão.

INOVAÇÃO ESTÁ NO DNA DO GRUPO

A capacidade de inovação também foi destacada pelo CEO da PT, no sentido de realçar que, ao contrário das notícias que surgiram de que a PT Inovação poderia desaparecer, a Altice reforçou o seu investimento em Portugal. "A PT sempre foi reconhecida como uma empresa com DNA de inovação, que contribuiu muitíssimo não só para o grupo como

para os *challengers*. E vamos continuar", garantiu, destacando o papel de liderança que a subsidiária de Aveiro, agora Altice Labs, passou a ter na Altice.

Sendo hoje a PT Portugal um operador convergente e com soluções chave-na-mão e não apenas um operador de comunicações, a aposta passa no segmento empresarial pela oferta de "soluções conexas de comunicações. No fundo, somos um operador de comunicações que quer ter soluções de TI e de BPO. Um fornecedor integrador", diz. O objetivo estende-se ao segmento residencial, onde quer ter todas as soluções multiplataforma e convergentes e serviços integrados.

Tendo em conta esta estratégia, "os conteúdos são uma parte integrante do nosso negócio e queremos estar neles", adianta, explicando que "muitas vezes o cliente utiliza como fator de escolha os conteúdos, pelo que queremos estar na cadeia de valor dos conteúdos. Na distribuição, nos direitos e até, mais tarde, na produção".

Referindo-se concretamente aos conteúdos desportivos, que geraram uma guerra entre a PT e a NOS, Paulo Neves refere que a PT pretende com esta estratégia dar aos seus clientes os conteúdos que eles necessitam. "Não queremos com isso dizer que os queremos só para nós. Posso dizer que os conteúdos de desporto que sejam considerados essenciais não os queremos só para nós. Temos uma ótica de não exclusividade e de não discriminação. Se são conteúdos que podem ser considerados essenciais, serão disponibilizados a quem os queira", explica, deixando no entanto claro que "não somos nós que fazemos essa definição do que é considerado conteúdo essencial ".

CONTEÚDOS SÃO NEGÓCIO CRÍTICO

Já no período de debate, moderado por Cátia Simões, do Diário Económico, e Pedro Oliveira, da Exame Informática, o gestor reiterou que as relações com parceiros e fornecedores estão normalizadas, sendo "parte integrante dos nossos negócios". E que o *data center* da Covilhã é para manter, tendo em conta que o armazenamento é fundamental e diferenciador.

Questionado sobre a atual corrida dos operadores à fibra, Paulo Neves considera que o fundamental é dar acesso a toda a população. "Quanto mais rápido for feito, melhor. Apesar de termos o país bastante avançado, ainda falta muito para que todos os clientes tenham acesso". "Não lhe chamo corrida mas necessidade de implementar e disponibilizar fibra. Estamos a fazer a nossa par-

Rogério Carapuça, Presidente da APDC, apresentou o orador convidado

te", garante. Sobre a passagem de alguns clientes empresariais de peso para a concorrência, explica que desde a entrada da Altice que a PT não perdeu clientes, muito embora "perder uns clientes e ganhar outros seja um processo natural". Mas o B2B é fundamental para o grupo e o objetivo é "ganhar muitos clientes" com uma oferta "dificilmente repetível pelos concorrentes".

O CEO da PT Portugal mostra-se preocupado com a queda do negócio tradicional dos operadores de comunicações, em resultado da mudança de hábitos de consumo e dos novos *players* disruptivos, os *OTT's*. Mas também há medidas regulatórias e administrativas que geram esta perda de valor, citando o caso da extinção do *roaming* a partir de 2017. O fundamental é garantir "condições de igualdade naquilo que é a regulação do mercado". Quanto à ideia defendida pela líder da Anacom dos operadores lançarem pacotes *low cost*, considera não fazer sentido, tendo em conta a diversidade de ofertas que existem no mercado e que respondem a todas as necessidades.

Será o lançamento de oferta grossista na fibra pela PT uma alteração de paradigma, tendo em conta que a PT sempre tem defendido que não pretendia partilhar a fibra? Paulo Neves admite que sim. "Podemos também entrar na cadeia de valor grossista na fibra, que passa a fazer parte do negócio", refere. E rejeita a ideia de que a PT se está a antecipar às concorrentes nos Açores e Madeira, considerando tratar-se apenas de "dar acesso a todos os portugueses".

E na guerra dos conteúdos desportivos, será o consumidor que a vai pagar? Na resposta a esta questão, o CEO da PT reiterou que não se trata de uma guerra. "Nos conteúdos desportivos que sejam considerados como essenciais, entendemos que não devem ser exclusivos. E aqui incluiu-se o Porto Canal, que só não está disponível numa plataforma. Mas gostaríamos que estivesse. É um negócio. Se tenho os direitos e há uma proposta feita, espero que tenha uma resposta", referindo-se à decisão da PT de cortar o acesso da NOS ao canal, tendo a concorrente recorrido à justiça com uma providência cautelar. Para o orador, "temos os direitos desde janeiro e disponibilizamo-nos a comercializar para terceiros. Fizemos uma proposta concretíssima para oferecer o canal. E está de pé".

Paulo Neves
CEO PT PORTUGAL

"Temos neste momento o foco no investimento em redes e queremos ser uma referência na inovação"

"Quando chegámos à empresa, tentámos reorganizar de forma a torná-la mais ágil, para responder mais rapidamente ao que são as necessidades dos clientes. O processo de internalização, utilizando as pessoas que temos, tem sido estratégico. É um processo contínuo"

"Sim, queremos manter as pessoas que temos. Não estamos a fazer despedimentos"

"A PT esteve algum tempo com pouco investimento, o que pode ter consequências face à dinâmica tecnológica que existe e às necessidades cada vez maiores dos clientes. O que temos feito é um processo de investimento. Estou convencido que somos neste momento o operador que mais investe"

"Posso anunciar em primeira mão que o deployment da fibra será não só em Portugal continental mas nos Açores e Madeira. A partir de abril vamos fazer desenvolvimentos massivos nas ilhas"

"Não queremos a fibra só para nós. Já temos uma oferta comercial de fibra para operadores. Espero que os nossos concorrentes, se estamos a falar de uma implementação mais rápida, façam o mesmo"

"Tenho dificuldade em entender o que são ofertas low cost. Temos um conjunto diversificado de ofertas para responder a todas as necessidades dos clientes"

"Os conteúdos são uma parte integrante do que é a solução do cliente e que este utiliza como fator de escolha. Queremos estar na cadeia de valor dos conteúdos. Mas não os queremos só para nós. Não queremos ter os conteúdos desportivos essenciais de forma exclusiva. Não queremos privar ninguém de ter acesso a eles"

"Não vejo guerra nenhuma nos conteúdos. Nem exclusividades. Na Porto Canal, temos os direitos desde janeiro e disponibilizamo-nos a comercializar para terceiros. Fizemos uma proposta concreta para oferecer o canal. E está de pé"

"Não sei se perdi grandes clientes empresariais. Desde que entrámos não perdemos um cliente grande para a concorrência. Estamos em pleno no B2B e a ganhar muitos clientes. A nossa oferta é dificilmente repetível pelos concorrentes"

PATROCINADORES APDC

ctt

NOKIA

APOIANTES I APDC

accenture

cisco

Deloitte.

ERICSSON

NOS

NOVABASE simpler & happier

PT

randstad

vodafone

APOIANTES II APDC

ALTRAN CGI GFI HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

HP IBM MICROSOFT SAS

PARCEIROS APDC

JLM & ASSOCIADOS VdA

VIATECLA

UPDATE apdc

O UPDATE tem como objectivo disponibilizar informação estruturada sobre cada uma das iniciativas promovidas pela APDC. Pretende-se facilitar, a todos os interessados, um arquivo com os conteúdos mais relevantes de cada evento, que poderá ser consultado em www.apdc.pt