

UPDATE

#23
2017



Digital Business Community

**DIGITAL BUSINESS
DINNER**

MÁRIO VAZ – CEO VODAFONE

17 DE MAIO
HOTEL DOM PEDRO PALACE



“Temos muito para fazer”

Num mercado onde os operadores competem de “forma árdua”, Mário Vaz reitera as críticas ao regulador na decisão de não abrir a fibra da PT e promete não baixar os braços: “temos muito para fazer com o que temos hoje”. Crescer em quota e rentabilidade do negócio é a meta para a Vodafone Portugal.

NO PRIMEIRO ENCONTRO DO CICLO DE 2017 dos Digital Business Dinners APDC, onde foi o orador convidado, o CEO da Vodafone Portugal lamentou a decisão do Governo de voltar a aumentar as taxas do espectro, agora em 10,7%, sobretudo tendo em conta que os valores já cobrados ao setor são dos mais elevados da Europa. Salientando que os operadores já têm experiência nas penalizações por parte dos governos anteriores - este foi o terceiro aumento nos últimos cinco anos - destaca a necessidade de “dar condições ao setor para continuar a investir. Não é com taxas e taxinhas que vamos ser mais competitivos”.

Numa iniciativa moderada por Alexandra Machado, do Negócios, Mário Vaz mostrou-se preocupado com a instabilidade criada por decisões como esta, num setor que investe a longo-prazo e onde a estabilidade é decisiva. É que as telecomunicações são fundamentais para os atuais modelos económicos de competitividade e um verdadeiro motor de crescimento nacional, pelo que não podem ser postas em

causa. “O Governo tem a tentação de olhar para o EBTIDA e para os muitos milhões que este negócio tem necessariamente que gerar e dizer: vamos ali buscar dinheiro. Isso é preocupante”, acrescenta,

Sem espaço para contestar o novo aumento das taxas, o gestor adianta que é “possível demonstrar não são razoáveis nem fazem sentido”, até porque em Portugal já se pagam os níveis mais elevados da Europa. O problema é que “entre a razão e o excel, para se chegar a certos objetivos, acaba sempre por ganhar o excel orçamental”. E teme o que possa vir a acontecer no leilão de 5G, quando se avançar. Aqui, “não deve haver precipitações. Até porque ainda temos muito que retirar do 4G e o país tem provado isso”.

CONCORRER DE FORMA ÁRDUA

Acresce a extinção das tarifas de roaming desde 15 de junho. Para Mário Vaz, esta decisão de Bruxelas terá um impacto significativo nas contas dos operadores. No caso do grupo Vodafone, em termos europeus perdeu 150 milhões de



Mário Vaz teme o impacto negativo do novo aumento das taxas de espectro e da extinção do roaming. Investimentos e preços ao cliente poderão estar ameaçados

euros no exercício fiscal terminado a 31 de março último e no atual exercício deverá perder mais 300 milhões. Num setor onde a rentabilidade é cada vez mais reduzida na Europa, competindo com outras geografias com realidades diferentes, antecipa consequências: “ou não haverá mais investimento para o futuro ou isto vai ter que se repercutir nos consumidores. Ninguém investe não tiver se o retorno adequado”. Portugal será dos países que mais perderá, tendo em conta o fluxo turístico cada vez maior, “porque o que vai ter que investir para acomodar esta elasticidade de utilização é muito significativo”, garante, citando estimativas que mostram que só nos dados a utilização aumentará cerca de sete vezes. Para o gestor, a história do roaming

já aconteceu e vai ficar nos livros, sendo provavelmente o caso mais estudado de algo que não devia ter acontecido”. Trata-se de uma decisão política ao nível europeu que traz consigo uma grande complexidade de implementação. Para já, a Vodafone está a apostar no corte de custos, através da procura da eficiência em todas as áreas, para compensar a perda de receitas, sem pôr em causa a qualidade do serviço ao cliente. Para 2017, Mário Vaz antecipa que o mercado como um todo terá crescimentos modestos, entre 1% a 2%, depois de ter estado perto dos 0% em 2016, até porque ainda está por definir o impacto, em dimensão e escala, do aumento das taxas de espectro e da extinção do roaming. Mas garante que “competimos muito entre ope-

**Mário Vaz**

CEO, Vodafone Portugal

“Competimos muito e de forma muito árdua no mercado. Às vezes até de forma excessiva, porque acabamos por penalizar o setor como um todo”

“A história do roaming já aconteceu e vai ficar nos livros, sendo provavelmente o caso mais estudado de algo que não devia ter acontecido”

“O setor já tem um histórico de penalizações. Com geringonça ou sem ela, as telecomunicações não se livram de ter taxas e taxinhas. O que me preocupa, acima de tudo, é a imprevisibilidade e a forma como se olha para o setor”

“É muito cedo para que o 5G venha a terreno. Ainda temos muito a tirar do 4G e o país tem provado isso”

“O 5G é prematuro. Espero que o valor a aplicar (em taxas) seja razoável e se pense mais em garantir o investimento, impondo essa obrigação, do que ter uma receita imediata para garantir objetivos de resultados orçamentais”

“O Governo tem a tentação de olhar para o EBTIDA e para os muitos milhões que este negócio tem necessariamente que gerar e dizer: vamos ali buscar dinheiro. Isso é preocupante”

“A decisão do mercado 3a e 3b foi de tal forma penalizante para o futuro do país que ofuscou o que de bom a Anacom fez no mandato”

“Os reguladores têm que ter consciência de que os tempos de decisão nas organizações não se compadecem com esperas de 12 ou 15 meses. As decisões têm que ser tomadas em tempo”



radadores e de forma muito árdua. Às vezes até de forma excessiva, porque acabamos por penalizar o setor como um todo”.

GRUPO EM PORTUGAL ESTÁ PARA FICAR

No ano em a Vodafone comemora 25 anos no mercado nacional, Mário Vaz reitera que o grupo está em Portugal para ficar e que tem apoiado a operação nacional e as suas decisões. Nomeadamente no desenho da estratégia de convergência, onde foi uma das primeiras subsidiárias a avançar, e no investimento na fibra. Os resultados permitiram uma “consolidação da confiança na gestão e na capacidade de entrega do que prometemos”, que levou à decisão de instalar no país o centro de competências em televisão, responsável por garantir as implementações de todas as soluções de tv nas

diferentes operações do grupo.

A meta é “crescer mais do que estamos a crescer”, garante, num “ambiente em que o setor também vê as suas receitas a crescer”. Para isso, o operador pretende tirar partido do investimento significativo realizado nos últimos anos e “continuar à procura de novas oportunidades para alargar a oferta a mais serviços e mais clientes, reforçando em quota e em rentabilidade do negócio”.

“Sou ambicioso, mas também sou realista”, diz o gestor, quando questionado sobre se quer a liderança do mercado. A Vodafone Portugal tem hoje cerca de 20% da quota de serviços de telecomunicações, num setor onde “não há nada para comprar que permitisse um salto qualitativo de quota” e não há grande potencial em novos clientes. Num mercado dominado



Neste encontro, o acesso às redes de fibra rurais foi um dos temas em debate

pelos pacotes de serviços, o caminho para crescer passará sempre por conseguir agregar mais serviços no mesmo cliente, seja no segmento empresarial, seja no grande consumo.

O CEO da Vodafone reiterou as críticas à decisão do regulador setorial de não abrir a fibra da PT à concorrência nas zonas não competitivas. “A decisão do mercado 3a e 3b foi de tal forma penalizante para o futuro do país que ofuscou o que de bom a Anacom fez no mandato”, refere. É que “o investimento só faz sentido se for economicamente viável”, o que não acontece nas zonas consideradas não competitivas.

“Se a regulação fosse favorável, todos os operadores poderiam chegar ao maior número de casas possível em Portugal. Este devia ser o objetivo e a ambição do país, se houvesse coor-

denação de esforços e regulação favorável”, diz. “Já cobrimos tudo aquilo que, do ponto de vista financeiro, faz sentido. Esse é o nosso objetivo, chegar ao maior número possível de casas, para que possam ter opções de escolha. Isso naturalmente aumenta a competitividade e é bom para a economia e o país”, acrescenta.

Sobre o acesso às redes rurais da DStelecom e da Fibroglobal, confirma que os operadores já estão todos a usar a infraestrutura da primeira. Já a segunda continua apenas só com um cliente, “que por acaso também é acionista desde o início”. Defendendo que estas são redes construídas com concursos e financiamentos públicos, “para garantir acesso competitivo e alternativas de escolha dos consumidores”, a Vodafone já recorreu à tutela do setor, de quem aguarda



Cerca de 200 pessoas participaram nesta iniciativa, onde o líder da Vodafone deixou claro que a meta é continuar a crescer

uma clarificação. Em último caso, admite recorrer a Bruxelas.

Mário Vaz garante que não vai baixar os braços: “A verdade é que hoje estamos com 2,7 milhões de casas cobertas e temos mais de 1 milhão de portugueses com serviço de tv. Temos dimensão e escala e estamos a crescer. Temos 14 trimestres consecutivos a liderar o crescimento em clientes de tv. Já fizemos muito e temos muito para fazer com aquilo que temos hoje. Estamos a trabalhar nas alternativas”.

Nos conteúdos, justifica a entrada na Sport TV com a “sua indiscutível relevância enquanto entidade produtora, centralizadora e editora de conteúdos desportivos”, num mercado com a dimensão do nacional e onde o valor do desporto é enorme e com um valor verdadeira-

mente inflacionado. Com a “dificuldade que há neste mercado de conseguir pelo menos cobrir os custos, é muito importante que haja dinamismo, para bem do desporto nacional”, destaca. Acresce que a própria Sport TV precisava, na sua ótica, de ver reforçada a sua estrutura acionista e de ganhar maior mais robustez financeira para fazer face aos players globais. Nesta matéria, onde a Autoridade da Concorrência ainda não concluiu a análise dos contratos de futebol, critica a excessiva morosidade. “Os reguladores têm que ter consciência de que os tempos de decisão nas organizações não se compadecem com esperas de 12 ou 15 meses. As decisões têm que ser tomadas em tempo, porque o negócio, os clientes, a dinâmica de mercado não se compadecem com grandes esperas”, conclui. •



Patrocinadores Jantar



Patrocinador Gold



Patrocinadores Silver



Patrocinadores Bronze

AXIANS CGI CISCO DELOITTE FUJITSU GFI HP
HPE IBM MICROSOFT NOVABASE RANDSTAD SAS

Parceiros

JLM & ASSOCIADOS NOSSA VdA VIATECLA