

TELECOMUNICAÇÕES

Sonae admite comprar Oni e operadores “pequenos” do cabo

Empresa teme que “relações políticas” comprometam PTM

Filipe Paiva Cardoso
Pedro Carvalho

A Sonaecom quer comprar, só ainda não sabe o quê. Paulo Azevedo apontou ontem, na “conference call” sobre os resultados da operadora, que irá “olhar para todas as empresas que forem desinvestir no mercado português”, quando questionado sobre os rumores que dão como certa a saída da Tele2 de Portugal e a venda do negócio residencial da Oni. Mas o CEO da Sonaecom não ficou por aqui. “Além dessas, também estamos atentos aos operadores pequenos do cabo. Temos experiência em integrar operadores pequenos no seio do nosso grupo”, sublinhou mesmo Azevedo. Além desta atenção ao mercado, a Sonaecom também tem na “mira”

a Vodafone Portugal, mostrando-se disponível para a comprar. “Nós queremos ser o ‘número um’ e vamos prosseguir esse objectivo”, referiu, acrescentando que “queremos mais do que aquilo que temos”. Questionado por um analista se a Sonaecom estaria interessada em ser uma empresa minoritária na Vodafone Portugal, Paulo Azevedo respondeu “não”, aproveitando, porém, para acrescentar que, “se o número dois estiver à venda, nós estaremos interessados em comprar”. Apesar de todas estas ideias, certo é que a operadora ainda não tem um “business plan” para chegar à liderança, admitiu Paulo Azevedo.

Atenção às relações privilegiadas
Sobre a separação das redes do Grupo Portugal Telecom (PT), Paulo

Azevedo endureceu o seu discurso. “Quando a política se intromete nos negócios aparecem uma série de relações pessoais que às vezes podem resultar em que as coisas não sejam bem o que foi prometido”, avançou o CEO da Sonaecom, sublinhando que a sua empresa estará “muito atenta” e “vigilante” ao processo que resultará na independência da PT Multimedia (PTM). O líder da empresa nortenha mostrou-se desiludido com o facto da OPA sobre a PT ter sido “chumbada” na assembleia geral (AG) e não no mercado, apontando o dedo ao Governo e ao facto dos oponentes [à OPA] terem sido “eficazes a iludir o mercado”. Apesar disso, e indagado se a concorrência no sector vai aumentar com o “spin off” da PTM, Paulo Azevedo diz que “sim”. “Mas vai

depende da regulação. Não espero que a PT faça um ‘spin off’ que não seja real. Não penso que o regulador seja naïf”. O líder da Sonaecom afirma que “com dois operadores separados [PT e PTM] vai ser mais fácil competir”, mas alerta que, “se forem controlados pelas mesmas pessoas, vai ficar tudo como está”. Na cisão, os accionistas da PT vão receber acções da PTM, o que fará com que as estruturas accionistas das empresas venham a ser idênticas. Questionado se já terá tentado uma aproximação amigável à PT, depois da AG que chumbou a OPA, responde que “não”. “A PT disse que não quer negociar connosco seja qual for o preço”, acrescentando que o actual grupo accionista da PT “não está interessado em trabalhar com a Sonae”.

Paulo Azevedo em discurso directo

- ➔ “Queremos ser Nº1, é essa a filosofia de todo o grupo Sonae.”
- ➔ “Ainda não temos ‘business plan’ para chegar à liderança.”
- ➔ “Se houver desinvestimentos no mercado português, vamos analisar com atenção as oportunidades.”
- ➔ “Ao nível do mercado da Internet móvel, acho que os nossos concorrentes ainda não perceberam bem como atacar o mercado.”
- ➔ “Os nossos oponentes [na OPA] tiveram sucesso a iludir o mercado com as suas intenções.”
- ➔ “Foi desapontante ver que o Governo se colocou contra a nossa oferta pela PT.”
- ➔ “A ‘performance’ do Público ficou abaixo das nossas expectativas.”

Lucros de 17 milhões excluem custos da OPA sobre a PT

A Sonaecom lucrou 17 milhões de euros no ano passado, em termos ajustados, já que foram excluídos os custos da OPA lançada sobre a Portugal Telecom (PT). Esta operação custou 31 milhões de euros à empresa nortenha, divididos em 22,4 milhões para consultores externos e 8,5 milhões para a garantia bancária paga aos bancos financiadores da operação. Em comunicado, a empresa revelou que o EBITDA, ou “cash flow” operacional foi de 184,3 milhões de euros, gerando uma margem de 22%, contra 154,5 milhões em 2005. Este indicador inclui a mais valia de 25,3 milhões de euros resultante da venda da Enabler. Mesmo sem esta mais-valia, realça a Sonaecom, o EBITDA teria aumentado 0,3% para 159 milhões de euros, “resultado de uma maior contribuição de EBITDA por parte da Optimus e Sonaecom Fixo”. O volume de negócios registado foi de 836 milhões de euros, 0,8% acima de 2005, “apesar do efeito negativo da redução das tarifas de terminação móvel e da contínua descida do tráfego proveniente de operadores fixos”, ex-

plica a Sonaceom.

Optimus com 1,96 milhões de clientes activos
A base de clientes da Optimus, o principal activo do grupo, cresceu 10,6% para os 2,6 milhões, no final de 2006, em comparação com os 2,35 milhões no final do 2005, apresentando 249 mil novos clientes no ano, “como resultado da estratégia de crescimento adoptada”. O número de clientes activos, no final do ano passado, totalizou 1,96 milhões, o que representa um aumento de 9,7% face aos 1,79 milhões registados em igual período do ano anterior. Para o crescimento de clientes da operadora móvel contribuíram, principalmente, os novos produtos lançados, em 2005, nomeadamente o “Home” e o “Kanguru”, revela a empresa. O ARPU, ou seja, a receita média mensal por cliente foi de 19,7 euros, abaixo dos 21,9 euros obtidos em 2005, uma quebra homóloga de 10,1% “explicada pelo impacto da redução faseada das tarifas de terminação móvel e da redução contínua de tráfego proveniente de operadores fixos”.



18,7%
Menos quadros
A Sonaecom reduziu em 430 o número de colaboradores.

34,4%
Mais mensagens
O total de SMS por cliente aumentou 34,4% face a 2005.