

ALTICE PORTUGAL

BALANÇO 2024 – PERSPECTIVAS 2025

ANA FIGUEIREDO fala com SINDICATOS

Muita informação de grande importância para os Trabalhadores foi partilhada, pela CEO (Dra. Ana Figueiredo) da ALTICE-PORTUGAL, na passada terça feira, dia 3 de Dezembro, numa reunião com as Associações Sindicais. Contas do 3º Trimestre, negócios Core, negócios que se vão tornar marginais, Altice Labs, disrupção tecnológica e transição digital, DIGI, Inteligência Artificial, GEODESIA, venda da empresa, Operação Picoas, RMA (Rescisão por Mútuo Acordo), ACT 2025, tudo isto, entre outros temas, foi abordado pela CEO em cerca de 2 horas de reunião com os Sindicatos.

Será que no seguimento do **repto**, lançado à empresa pelo STPT, e divulgado em comunicado aos trabalhadores, no passado dia 25 de outubro, com o título “**Porque Devem os CEO’s das empresas reunir periodicamente com os Sindicatos**”, a CEO da ALTICE-PORTUGAL, Dra. Ana Figueiredo, acompanhada por Madalena Albuquerque (Diretora RH) e restante equipa de direção de RH, deu lugar esta reunião com as Associações Sindicais? **O encontro** teve lugar no edifício de Picoas, com início às 17h30. **Na primeira parte a Dra. Ana Figueiredo realizou um balanço das actividades da empresa em 2024 e abordou algumas perspectivas para 2025. A segunda parte foi aberta para os Sindicatos colocarem questões à CEO.**

PRESENTE e FUTURO DA ALTICE PORTUGAL

Na primeira parte da reunião a **Dra. Ana Figueiredo abordou**, de forma bastante extensiva, uma série de **temas, de grande relevância**, presente e futura, para a empresa e seus Trabalhadores. Nas palavras da CEO a **GEODESIA em Portugal** é MEO e vai deixar de ter esse nome, **volta a ser MEO Serviços Técnicos**. A Geodesia fica como empresa a operar na Alemanha.

Contas do 3º Trimestre/ Balanço da actividade 2024 – Realçada a **boa performance da empresa e o crescimento das receitas**. As áreas core da empresa continuam a crescer. Justificação dos resultados positivos com o investimento, a maior relação com os clientes e recuperação dos mesmos, o crescimento do negócio na área das PME, etc. **Menos positivo foi a diminuição de receitas da ALTICE LABS**, justificada em parte pela grande dependência que a mesma tem das restantes empresas do grupo.

Negócios marginais (2025) – Há **áreas de negócio** que já estão **em perda** e as previsões é que continuem em queda. São exemplo o **tráfego de voz** e o **SMS** (serviço de mensagem curta). A justificação vem do desenvolvimento de novas aplicações como o **WhatsApp** (troca de mensagens e de chamadas de vídeo e voz).

Novas áreas e negócio em expansão (2025) – **Adaptação e modernização são palavras chaves** para 2025. Criar **novas linhas de receita** como por exemplo o **roaming** (uso de telemóvel fora do país de origem) que está em expansão devido ao crescimento do turismo no nosso país. Novas fontes de rendimento com o **crescimento da área dos Cabos Submarinos** e a boa aposta no **Centro de Interligação de Redes em Linda-a-Velha**. Compensar as perdas, como no caso da **Altice Labs**, através da criação de novas linhas de negócio e não ficar dependente de serviços comerciais com as próprias empresas do grupo ALTICE. **A Altice Labs terá de criar novas parcerias, clientes e mercados.**

Inteligência Artificial (I.A.) / Ambiente competitivo – Somos um sector que está a passar por um momento de **disrupção tecnológica** e de transição digital. **Vamos implementar ferramentas e soluções baseadas na I.A.** A competição de outras operadoras, como a **DIGI**, e as suas políticas de baixa de preços são outra ‘preocupação’.

Cultura organizacional e Laboral - Aposta na qualidade de serviço (não ser uma empresa Low Cost), inovar, reforçar a marca e **apostar na sustentabilidade** (ambiental e social). **Resolver assimetrias internas. Valorizar a carreira técnica. Incrementar a massa salarial. Continuar com os processos de promoção e progressão de Trabalhadores.** Apostar em **planos de formação e rejuvenescimento da empresa** (A média de idade dos trabalhadores na ALTICE-Portugal é de 49-50 anos. 18% têm menos de 40 anos).

STPT questiona ANA FIGUEIREDO

VENDA DA EMPRESA – OPERAÇÃO PICOAS – RMAs – ACT 2025

O STPT após ouvir a apresentação da CEO colocou uma série de questões que são reais preocupações dos Trabalhadores:

1ª A venda da empresa vai acontecer? Sim ou Não? Haverá venda de activos? Será uma venda total? A resposta foi ambígua, tomou dois sentidos. Não nos deixa descansados. O elefante continua na sala: *“Não comento rumores e artigos de jornais. Quando isso acontecer os Sindicatos serão informados em tempo oportuno. Em sentido contrário à venda temos o objectivo da tomada de controlo de mais empresas para o grupo. O exemplo está na compra dos restantes 20% (Já tínhamos 80%) da MEO Energia. Activos não estratégicos poderão ser vendidos, mas informaremos sempre os sindicatos. Queremos uma empresa sustentável a médio e longo prazo”*

2ª Em que ponto está a Operação Picoas? A resposta foi bastante técnica e pragmática: *“Está em segredo de justiça. Foi realizada uma auditoria, à empresa, por parte dos acionistas. A mesma foi partilhada com o Ministério Público. Como sabem somos assistentes no processo.*

3ª Os Trabalhadores têm-nos contactado com informação relativa a RMAs. Há um plano para redução de postos de trabalho? A resposta foi bastante clara e requer especial atenção e acompanhamento por parte do STPT: *“No próximo ano haverá RMA em algumas áreas. A haver um programa com maior magnitude reuniremos com os sindicatos e poremos a questão em cima da mesa. De qualquer forma não pode haver pressão sobre os trabalhadores que viole os princípios éticos da empresa. Qualquer ajustamento nunca será um que não respeite os Trabalhadores. Temos de recalibrar a organização. Requalificar os quadros. Vamos fazer terceirização do que for mais diferenciado.”*

4ª Objectivos da Empresa para a negociação do ACT 2025? Quando terá início? A resposta foi curta mas esclarecedora na apresentação de temas que irão condicionar as negociações: *“A negociação do ACT terá início em Janeiro. Temos de ter em conta a pressão que novas empresas (DIGI) criam e que o crescimento do EBITDA não vai ser igual ao que foi em anos anteriores.”*

5 Dezembro 2024

A Direção