

# Apresentação de Resultados

1T10





**Nota:**

A informação financeira consolidada contida neste reporte é não-auditada e está baseada em Demonstrações Financeiras preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adoptadas pela União Europeia.

**EBITDA Consolidado de €47,9m, +5.6% face ao 1T09, apesar do fim da assimetria nas MTR's**  
**Resultado Líquido de €8,2m no 1T10, reforçando a tendência positiva dos últimos trimestres**  
**FCF Consolidado de €1,3m, uma melhoria de €47,2m vs. o 1T09**  
**Base de Subscritores do Móvel a crescer, alcançando 3,45 milhões clientes, +7,1% face ao 1T09**  
**Receitas de Clientes no Móvel a crescer sustentadamente, 1,3% acima do 1T09**  
**Receitas de Dados a representar 29,6% das Receitas de Serviço no Móvel, +2,1pp vs. o 1T09**  
**SSI aumenta a presença internacional, com as receitas internacionais da WeDo Technologies +15,0% acima do 1T09**

## **Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom**

Num contexto macroeconómico desafiante, acreditamos que o sector das telecomunicações continuará a demonstrar a sua resiliência. Mais ainda, acreditamos que este sector terá um papel relevante na recuperação económica global, uma vez que estimula a eficiência e o crescimento nos restantes sectores de actividade.

Os resultados da Sonaecom no 1T10 demonstram, claramente, a qualidade da nossa execução, ao mesmo tempo que permitem reforçar a confiança na estratégia de longo prazo que definimos.

Ao nível das Receitas, alcançámos um desempenho consistente, assente no crescimento das Receitas de Clientes no segmento Móvel e das Receitas de Clientes da divisão de Software e Sistemas de Informação (SSI), apesar do fim da assimetria nas Tarifas de Terminação Móvel e da desaceleração do programa *E-escolas*. Adicionalmente, os esforços na optimização da estrutura de custos permitiram obter um crescimento de 5,6% face ao 1T09 no EBITDA Consolidado. Com uma gestão criteriosa ao nível do CAPEX, a nossa rede continua a ser reconhecida, desta vez pela ANACOM, em termos de capacidade e cobertura.

A nossa performance em termos de Free Cash Flow, que melhorou significativamente em cerca de 47,2 milhões de euros face ao 1T09, permitiu reforçar a já confortável estrutura de capital. Este desempenho continua a assegurar à Sonaecom os rácios de estrutura de capital mais conservadores do sector, uma vantagem particularmente relevante dados os elevados níveis de risco e incerteza nos mercados financeiros.

### **A nossa eficiência continua a assegurar rentabilidade de forma sustentada**

No negócio das Telecomunicações, a Optimus continuou a colher os benefícios da sua estratégia de integração e convergência. A eficiência operacional permitiu atingir margens de rentabilidade assinaláveis, ao mesmo tempo que continuámos a crescer no segmento Móvel, quer em número de Subscritores, quer em Receitas de Clientes. Já no negócio Fixo, nomeadamente no segmento Fixo Residencial, continuamos focados na criação de valor, através do crescimento da base de subscritores de FTTH nas nossas áreas de cobertura, assentes quer em infra-estrutura própria quer em parcerias.

As Receitas de Clientes no Móvel continuaram a crescer positivamente, atingindo 114,3 milhões de euros, 1,3% acima das receitas obtidas no 1T09. O EBITDA do Móvel manteve a tendência de crescimento, aumentando cerca de 6,0% face ao período homólogo, para 46,4 milhões de euros. Ao nível da respectiva margem EBITDA, verificou-se um crescimento de 2,8pp, para 32,6%, o que constitui uma referência em termos de eficiência no negócio móvel.

Em matéria de Regulação, a ANACOM publicou uma decisão preliminar, anunciando o novo plano de Tarifas de Terminação Móvel, que prevê uma redução de tarifas para 0,060 euros em 1 de Fevereiro de 2010 e para 0,055 euros em 1 de Abril de 2010 e um decréscimo trimestral até Abril de 2011 para 0,035. Consideramos que esta proposta está bastante aquém do que julgamos adequado para o mercado Português, especialmente tendo em conta os planos bastante mais ambiciosos em alguns países Europeus – a Áustria com 0,0251 euros em 2011, a Bélgica com 0,0107 em 2013, o Reino Unido com 0,0058 euros em 2014 – com o objectivo de assegurar maior concorrência e, consequentemente, mais benefícios para os consumidores.

### **Crescimento em novos sectores, expansão de portfólio e intensificação da actividade internacional**

A SSI continuou a expandir a sua actividade internacional. A WeDo Technologies prosseguiu com a implementação da sua estratégia de crescimento, procurando reforçar a liderança no mercado global de Revenue Assurance, alargando a sua actividade ao desenvolvimento de soluções de gestão de fraude e à exploração de novos sectores de actividade. As receitas da SSI diminuíram no 1T10 cerca de 18,8%, para 32,4 milhões de euros, em resultado da expectável desaceleração do programa *E-escolas*. No entanto, dado o nível actual de encomendas na WeDo Technologies, acreditamos que as receitas de Serviços da SSI continuarão a crescer nos próximos trimestres.

### **Enfrentamos o futuro com confiança**

Ao longo de 2010, continuaremos a explorar as nossas vantagens competitivas estruturais, na entrega de serviços inovadores aos nossos clientes, suportados na nossa rede de última geração, estabelecendo a Optimus como o melhor operador integrado de Telecomunicações em Portugal. Estou convicto de que temos a estratégia certa e confiante de que a nossa performance, reflectida nos resultados deste primeiro trimestre de 2010, é a melhor forma de continuar a gerar valor para os nossos accionistas.

# 1. Resultados Consolidados

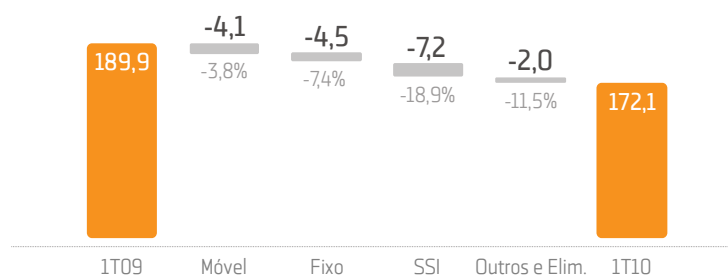
## Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 222,8 milhões de euros no 1T10, 7,5% abaixo do valor registado no 1T09, devido à redução de 1,7% das Receitas de Serviços e à redução de 37,6% nas vendas de Equipamentos, consequência da desaceleração do programa *E-Escolas*. O decréscimo das Receitas de Serviços deveu-se, principalmente, à redução das tarifas de terminação Móvel. É de referir que as Receitas de Clientes no Móvel continuaram a evoluir positivamente, estando 1,3% acima do nível verificado no período homólogo.



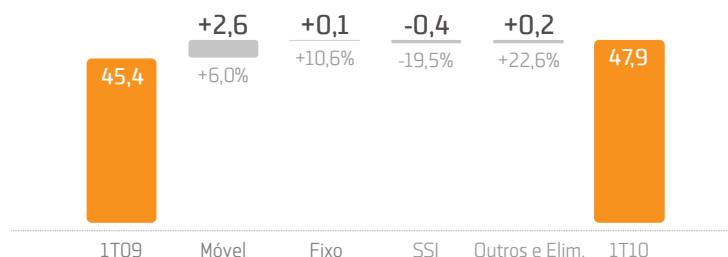
## Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais ascendeu a 172,1 milhões de euros, um decréscimo de 9,4% face ao 1T09, representando cerca de 77,2% do Volume de Negócios. Mais uma vez, trata-se de um claro sinal de que as medidas de controlo de custos continuaram a surtir efeito em todas as áreas de negócio.



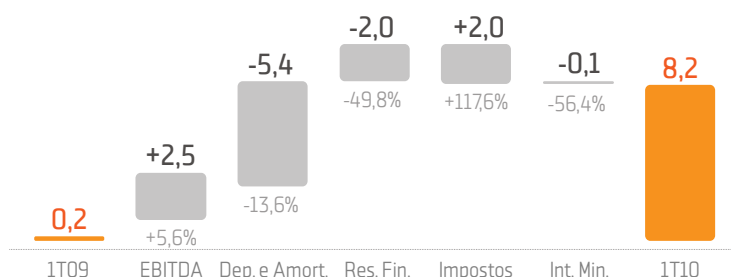
## EBITDA

Em resultado do nosso desempenho positivo, o EBITDA Consolidado aumentou no 1T10 5,6%, para 47,9 milhões de euros, impulsionado, principalmente, pelo nosso negócio Móvel, apesar do fim da assimetria nas tarifas de terminação móvel. No que respeita à margem EBITDA, a Sonaecom gerou uma margem de 21,5%, superior em 2,7pp à verificada no 1T09.



## Resultado Líquido

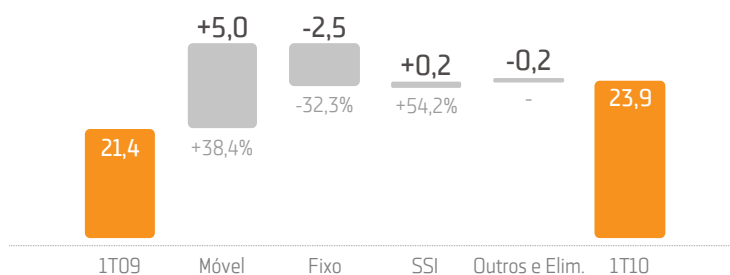
O Resultado Líquido atribuível ao grupo foi positivo em 8,2 milhões de euros no 1T10, o que compara com um resultado positivo de 0,2 milhões de euros no 1T09, devido à melhoria substancial de desempenho ao nível do EBITDA e à diminuição dos encargos com Depreciações e Amortizações. Comparativamente com o 1T10, os encargos financeiros líquidos diminuíram 49,8%, para 2,0 milhões de euros, reflectindo: i) redução dos Custos Financeiros em cerca de 2,2 milhões de euros, em virtude da diminuição, no 1T10, do nível médio da Dívida Bruta e da redução do custo médio da dívida, reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado; e ii) redução dos Proveitos Financeiros em 0,2 milhões de euros, devido a um nível médio de liquidez mais baixo no 1T10.



A rubrica de Impostos apresentou, no 1T10, um custo de 3,7 milhões de euros que compara com um custo de 1,7 milhões de euros no 1T09, resultante, essencialmente, de um melhor desempenho ao nível do Resultado Antes de Imposto (de 2,1 milhões euros positivos para 11,9 milhões de euros positivos).

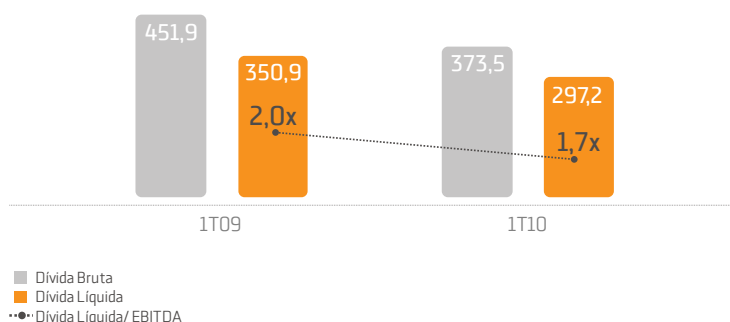
### CAPEX Operacional

No 1T10, o CAPEX Operacional atingiu os 23,9 milhões de euros, 12,0% acima do 1T09. O CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios passou de 8,9% para 10,7%. O aumento do investimento no negócio móvel é explicado por melhorias contínuas ao nível da cobertura e da capacidade da rede de acesso, garantindo que a Optimus possui a melhor rede integrada em Portugal. Tal como em 2009, o nível de investimento continuou a ser criteriosamente gerido, seguindo, no negócio Fixo, uma estratégia "capital light".



### Estrutura de Capital

A Dívida Bruta Consolidada totalizava, no final do 1T10, 373,5 milhões de euros, uma redução de 78,4 milhões de euros face ao 1T09, e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas totalizavam 299,3 milhões de euros. É importante referir que, actualmente, a totalidade de linhas de crédito ascende a 574,0 milhões de euros.



A Dívida Líquida Consolidada, no final do 1T10, ascendia a 297,2 milhões de euros, uma redução de 15,3% face a 1T09, reflectindo o FCF positivo gerado entre as duas datas, apesar da alocação de 20 milhões de euros à amortização da operação de securitização.

Apesar de um ambiente macroeconómico adverso, as amortizações de dívida previstas para 2010 encontram-se já assegurados, não estando previstas necessidades de refinanciamento adicionais até meados de 2012. De salientar que a maturidade média da dívida do grupo Sonaecom é, actualmente, de aproximadamente 3,1 anos.

Em termos de evolução dos principais indicadores financeiros, o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA atingiu os 1,7x no 1T10, o que representa uma melhoria de 0,4x face ao final do 1T09, sendo que o rácio de Cobertura de Juros melhorou de 8,2x, no 1T09, para 11,3x no final do 1T10.

### FCF

O FCF Consolidado, no 1T10, foi positivo em 1,3 milhões de euros, 47,2 milhões acima do valor registado no 1T09, em resultado do nível de EBITDA-CAPEX Operacional e uma melhor performance ao nível da gestão do Fundo de Maneio, demonstrando uma tendência de crescimento consistente que evidencia o nosso desempenho positivo.

## 2. Telecomunicações



Durante o 1T10, o nosso negócio de telecomunicações passou a estar gerido sob a marca única Optimus, reconhecida pela sua presença em todos os segmentos de mercado.

### 2.1. Negócio Móvel

Conseguindo gerar valor em todas as linhas de negócio, o segmento Móvel continuou a evoluir positivamente, não só em termos de número de Subscritores mas também em Receitas de Clientes. Tal como evidenciado pelo crescimento do peso das Receitas de Dados no Total das Receitas de Serviço, temos vindo continuamente a suplantar os nossos objectivos ao nível de crescimento de Dados.

#### 2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
Clientes (EoP) ('000)	3.219,8	3.449,8	7,1%	3.432,6	0,5%
Adições Líquidas ('000)	28,2	17,2	-38,8%	105,7	-83,7%
Dados como % Receitas de Serviço	27,4%	29,6%	2,1pp	29,2%	0,4pp
Total #SMS/mês/Cliente	46,4	48,2	3,8%	50,9	-5,2%
MOU <sup>(1)</sup> (min.)	127,6	134,4	5,3%	136,5	-1,5%
ARPU <sup>(2)</sup> (euros)	14,9	13,7	-8,1%	14,3	-3,9%
Cliente	12,1	11,4	-5,7%	11,8	-3,7%
Interligação	2,8	2,3	-18,5%	2,4	-4,7%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,12	0,10	-12,8%	0,10	-2,4%

(1) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (2) Receita Média mensal por Utilizador; (3) Receita Média por Minuto.

#### Base de Clientes

Mantendo a tendência de crescimento dos últimos trimestres, a nossa base de clientes alcançou, no 1T10, cerca de 3,45 milhões de subscritores, aumentando 7,1% face ao 1T09, um excelente resultado tendo em consideração a maturidade do mercado Móvel Português.

O número de clientes pós-pagos continua a ganhar peso na nossa base de clientes, representando, no 1T10, cerca de 32,0% do total dos clientes no negócio Móvel, um aumento de 1,3pp face ao período homólogo de 2009.

No 1T10, a receita média mensal ("ARPU") por cliente do Móvel foi de 13,7 euros, menos cerca de 1,2 euros relativamente ao mesmo período de 2009, em resultado da combinação de menores Receitas de Interligação (que diminuíram de 2,8 euros para 2,3 euros) e menor nível de facturação média por cliente (que diminuiu de 12,1 euros para 11,4 euros), apesar do aumento de 5,3% no nível de minutos de utilização por cliente por mês.

#### Dados e Banda Larga Móvel

Conseguimos manter um crescimento significativo ao nível da utilização de Dados, através da promoção do nosso produto "Kanguru", baseado em tecnologia HSPA, e da introdução de ofertas pós-pagas apelativas, especialmente desenhadas de forma a incentivar a penetração de *smartphones* no segmento Residencial.

Durante o 1T10, as Receitas de Dados representaram cerca de 29,6% das Receitas de Serviço, um acréscimo de 2,1pp face ao 1T09. As Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) continuaram a aumentar o seu peso nas Receitas de Serviço, representando, no 1T10, aproximadamente 74,6% das Receitas de Dados, em comparação com 73,0% no 1T09.

## 2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>146,8</b>	<b>142,5</b>	<b>-3,0%</b>	<b>153,7</b>	<b>-7,3%</b>
Receitas de Serviço	139,3	137,4	-1,3%	140,4	-2,1%
Receitas de Clientes	112,8	114,3	1,3%	116,5	-2,0%
Receitas de Operadores	26,5	23,2	-12,4%	23,9	-2,9%
Vendas de Equipamento	7,5	5,0	-33,5%	13,3	-62,2%
<b>Outras Receitas</b>	<b>8,7</b>	<b>8,3</b>	<b>-4,4%</b>	<b>11,0</b>	<b>-24,3%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>108,3</b>	<b>104,2</b>	<b>-3,8%</b>	<b>128,4</b>	<b>-18,8%</b>
Custos com Pessoal	14,0	13,0	-7,3%	13,8	-6,1%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	43,0	44,9	4,3%	43,2	3,8%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	24,5	20,4	-16,7%	42,2	-51,5%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	26,8	26,0	-3,1%	29,3	-11,3%
<b>EBITDAP</b>	<b>47,2</b>	<b>46,6</b>	<b>-1,4%</b>	<b>36,3</b>	<b>28,4%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	3,5	0,2	-94,2%	0,9	-77,7%
<b>EBITDA</b>	<b>43,8</b>	<b>46,4</b>	<b>6,0%</b>	<b>35,4</b>	<b>31,1%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>29,8%</b>	<b>32,6%</b>	<b>2,8pp</b>	<b>23,0%</b>	<b>9,5pp</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	12,9	17,9	38,4%	28,7	-37,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	8,8%	12,5%	3,7pp	18,7%	-6,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	30,9	28,5	-7,6%	6,7	-
<b>CAPEX Total</b>	<b>13,7</b>	<b>18,0</b>	<b>31,8%</b>	<b>29,0</b>	<b>-38,0%</b>

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros Custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

### Volume de Negócios

No 1T10, as Receitas de Clientes continuaram a evoluir de forma positiva, aumentando de 112,8 milhões de euros, no 1T09, para 114,3 milhões de euros, no 1T10. No entanto, em termos do Volume de Negócios, registou-se uma diminuição para, aproximadamente, 142,5 milhões de euros, devido a uma descida nas Receitas de Operadores, totalmente motivada pela redução das tarifas de terminação e pelo menor nível de Vendas de Equipamento. É de realçar que, em matéria de Tarifas de Terminação, se mantiveram as tarifas em vigor no último trimestre de 2009.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram face ao 1T09, de 108,3 milhões de euros para 104,2 milhões de euros. É importante referir que esta redução foi conseguida apesar da Optimus ter aumentado o seu nível de actividade. Este desempenho positivo é explicado, em parte, pelas sinergias que temos vindo a obter pelo facto de gerirmos o negócio sob uma única marca: Optimus. É de referir que, não obstante o crescimento da nossa infra-estrutura de rede e um maior nível de tráfego, os Custos Directos de Serviços Prestados aumentaram apenas 4,3%, apesar do nível mais baixo de tarifas de interligação.

### EBITDA

No 1T10, o EBITDA manteve um desempenho positivo, alcançando 46,4 milhões de euros, um aumento de 6,0% face ao 1T09, devido essencialmente a uma diminuição de 3,8% no nível de Custos Operacionais. A margem EBITDA teve um aumento significativo de 2,8pp, para um nível recorde de 32,6%.

## 2.2. Negócio Fixo

Neste trimestre, as divisões de *Wholesale* e *Corporate* e *PMEs* continuaram a alcançar resultados positivos. No que diz respeito ao mercado Residencial, a dinâmica competitiva manteve-se bastante desafiante. Neste sentido, continuámos a focar-nos em criar valor na nossa base de subscritores e em alavancar a nossa infra-estrutura através de parcerias.

### 2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>Total de Acessos</b>	<b>554.486</b>	<b>463.853</b>	<b>-16,3%</b>	<b>483.613</b>	<b>-4,1%</b>
<b>Acessos Directos</b>	<b>442.085</b>	<b>385.533</b>	<b>-12,8%</b>	<b>403.212</b>	<b>-4,4%</b>
Voz	238.589	207.285	-13,1%	214.865	-3,5%
Internet de Banda Larga	180.499	131.611	-27,1%	146.349	-10,1%
Outros	22.997	46.637	102,8%	41.998	11,0%
<b>Acessos Indirectos</b>	<b>112.401</b>	<b>78.320</b>	<b>-30,3%</b>	<b>80.401</b>	<b>-2,6%</b>
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	186	203	9,1%	198	2,5%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	173	182	5,2%	179	1,7%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	77,6%	73,4%	-4,2pp	75,9%	-2,6pp
Receita Média por Acesso - retalho	22,9	23,5	2,6%	23,8	-1,4%

#### Base de Clientes

No 1T10, o segmento de *Corporate* e *PMEs* aumentou a sua presença no mercado, com o número de Acessos a evoluir positivamente. Apesar desta evolução positiva, o Total de Acessos diminuiu cerca de 16,3%, para 463,9 mil Acessos. Esta diminuição é totalmente explicada pela conjuntura actual do mercado Residencial e deve-se a diminuições, quer no nível de Acessos Directos quer Indirectos (12,8% e 30,3%, respectivamente).

É de realçar que a tendência negativa verificada ao nível das adições líquidas nos Acessos Directos registou, neste trimestre, sinais de abrandamento.



## 2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>64,3</b>	<b>60,9</b>	<b>-5,3%</b>	<b>58,7</b>	<b>3,7%</b>
Receitas de Serviço	63,9	60,8	-4,9%	58,5	4,0%
Receitas de Clientes	37,3	31,8	-14,7%	33,6	-5,3%
Receitas de Acesso Directo	29,0	23,4	-19,4%	25,5	-8,5%
Receitas de Acesso Indirecto	7,3	6,5	-11,5%	6,7	-2,8%
Outros	1,0	2,0	93,9%	1,4	40,8%
Receitas de Operadores	26,6	28,9	8,9%	24,8	16,6%
Vendas de Equipamento	0,3	0,1	-73,1%	0,3	-65,3%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>2,0</b>	<b>-94,8%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>61,2</b>	<b>56,7</b>	<b>-7,4%</b>	<b>56,3</b>	<b>0,7%</b>
Custos com Pessoal	1,5	1,0	-32,7%	1,2	-17,8%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	40,5	39,4	-2,7%	36,7	7,5%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	5,8	4,3	-24,6%	5,2	-17,3%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	13,5	11,9	-11,4%	13,1	-9,2%
<b>EBITDAP</b>	<b>3,0</b>	<b>4,3</b>	<b>42,0%</b>	<b>4,5</b>	<b>-3,5%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	2,4	3,6	50,4%	2,2	61,3%
<b>EBITDA</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>10,6%</b>	<b>2,2</b>	<b>-68,5%</b>
Margem EBITDA (%)	1,0%	1,2%	0,2pp	3,8%	-2,7pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	7,8	5,3	-32,3%	18,0	-70,8%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	12,1%	8,7%	-3,5pp	30,7%	-22,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-7,1	-4,6	36,1%	-15,8	71,1%
CAPEX Total	7,8	5,3	-32,3%	18,0	-70,8%

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros Custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios diminuiu face ao 1T09 para, aproximadamente, 60,9 milhões de euros, em resultado de uma diminuição de 14,7% no nível das Receitas de Clientes, totalmente explicada pela conjuntura actual do mercado Residencial. É importante referir que o nível de Receitas de Operadores evoluiu positivamente, aumentando 16,6% quando comparado com o trimestre anterior e 8,9% quando comparado com o 1T09.

### Custos Operacionais

O nível de Custos Operacionais diminuiu face ao 1T09, de 61,2 milhões de euros para 56,7 milhões de euros, devido, essencialmente, a uma redução nos Custos Comerciais e Outros Custos Operacionais, consequência directa da nossa estratégia de redução de custos, especialmente visível nas áreas de IT e Rede.

No que diz respeito ao nível de Provisões, dado o adverso ambiente macroeconómico, decidimos, por prudência, reforçar o nível de Provisões para Incobráveis.

### EBITDA

O EBITDA do negócio Fixo foi de 0,7 milhões de euros no 1T10, aumentando 10,6% quando comparado com o 1T09, em resultado do crescimento verificado nas divisões de *Wholesale* e de *Corporate* e *PMEs*, apesar da redução nas Receitas de Clientes verificada no segmento Residencial.

Relativamente à margem EBITDA, o negócio Fixo alcançou no 1T10 uma margem de 1,2%, aumentando 0,2pp face à margem de 1,0% verificada no 1T09.

### 3. Software e Sistemas de Informação (SSI)



Durante o 1T10, a WeDo Technologies continuou a aumentar a sua presença internacional, através da abertura de três novos escritórios em Singapura, Chile e Panamá. Outro sinal da expansão internacional da WeDo Technologies está relacionado com o reforço das receitas no mercado internacional, um indicador que cresceu cerca de 15,0% face ao mesmo período do ano anterior. É de assinalar que nos dois primeiros meses do ano os níveis de actividade estiveram abaixo do habitual em termos de vendas, tendo o mês de Março já apresentado sinais de recuperação. Adicionalmente, o total de encomendas aumentou 12,1% face ao ano anterior, um bom indicador da actividade futura.

As restantes três empresas, Mainroad (IT Management, Segurança e Continuidade), Bizdirect (Comercialização de soluções multi-marca de equipamentos IT) e Saphety (Serviços de automatização de processo de negócio, facturação electrónica e segurança nas transacções B2B), apresentaram resultados em linha com as expectativas.

#### 3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000euros)	28,2	29,2	3,6%	32,2	-9,3%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	61,2%	52,1%	-9,1pp	51,5%	0,6pp
Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	1.448,3	739,7	-48,9%	843,4	-12,3%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,9	2,9	-26,2%	4,9	-40,9%
Colaboradores	502	534	6,4%	522	2,3%

1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect

No 1T10, as Receitas de Serviço por Colaborador atingiram os 29,2 mil euros, um valor superior em 3,6% ao registado no 1T09, tendo as Vendas de Equipamentos por colaborador diminuído 48,9% face ao ano anterior. Este último indicador evoluiu negativamente, devido a um nível inferior de Vendas de Equipamentos, conforme esperado em face da desaceleração do programa *E-escolas*. O número total de colaboradores, no final do 1T10, aumentou para 534, representando um crescimento de 6,4% face ao 1T09. Este aumento é maioritariamente explicado pela necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade das subsidiárias da SSI e pela crescente internacionalização da WeDo Technologies: o número de colaboradores que se encontram fora de Portugal é de 162 no 1T10 vs. 147 no 1T09, representando um aumento de 10,2%. O EBITDA por colaborador atingiu 2,9 mil euros, uma diminuição de 26,2% face ao 1T09, devido a um EBITDA inferior ao do ano anterior e a um maior número de colaboradores.

#### Desenvolvimentos Corporativos

Durante o 1T10, os mais importantes desenvolvimentos corporativos alcançados por cada uma das empresas da SSI foram:

- WeDo Technologies: lançou a sua mais recente versão do RAID – Business Assurance RAID 6.0 – a sua plataforma de Business Assurance que está já a ser utilizada por mais de 60 Operadores de Telecomunicações em todo o mundo.
- Mainroad: renovou a sua certificação de SAP Hosting Partner.
- Bizdirect: ganhou vários contratos com entidades tais como Inatel, Universidade Católica e Instituto Politécnico de Leiria para a gestão do contrato “Microsoft Enterprise Agreement”.
- Saphety: foi seleccionada pelo maior distribuidor de papel e material de escritório de Portugal, para a implementação de uma solução de compra electrónica para os seus clientes.

#### 3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>SSI CONSOLIDADO- D. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>39,92</b>	<b>32,43</b>	<b>-18,8%</b>	<b>34,33</b>	<b>-5,5%</b>
Receitas de Serviço	15,49	15,53	0,2%	16,65	-6,8%
Vendas de Equipamento	24,43	16,91	-30,8%	17,68	-4,4%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,25</b>	<b>0,11</b>	<b>-53,7%</b>	<b>-0,08</b>	<b>-</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>38,11</b>	<b>30,92</b>	<b>-18,9%</b>	<b>31,56</b>	<b>-2,0%</b>
Custos com Pessoal	7,02	7,43	5,9%	6,93	7,3%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	24,34	16,64	-31,6%	17,35	-4,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	6,75	6,84	1,3%	7,28	-6,0%
<b>EBITDAP</b>	<b>2,06</b>	<b>1,63</b>	<b>-20,9%</b>	<b>2,70</b>	<b>-39,5%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	0,08	0,04	-53,6%	0,07	-44,5%
<b>EBITDA</b>	<b>1,98</b>	<b>1,59</b>	<b>-19,5%</b>	<b>2,62</b>	<b>-39,4%</b>
Margem EBITDA (%)	4,9%	4,9%	0pp	7,6%	-2,7pp
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	0,46	0,70	54,2%	1,37	-48,8%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	1,1%	2,2%	1pp	4,0%	-1,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,52	0,89	-41,6%	1,25	-29,1%
CAPEX Total	0,46	0,70	54,2%	1,37	-48,8%

(1) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros Custos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

### Volume de Negócios

No 1T10, o Volume de Negócios da SSI diminuiu cerca de 18,8%, comparativamente com o mesmo período do ano anterior, para 32,4 milhões de euros. Esta evolução negativa é resultado de um decréscimo de 30,8% nas Vendas de Equipamentos, totalmente explicado pela diminuição registada na Bizdirect com a desaceleração do programa *E-escolas*.

### Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais diminuiu cerca de 18,9% comparativamente com o 1T09, devido a uma diminuição de 31,6% dos Custos Comerciais. É importante referir que o aumento registado nos Custos com Pessoal se deve ao crescimento do nível de actividade em todas as subsidiárias e à expansão internacional da WeDo Technologies.

### EBITDA

No 1T10, o EBITDA da SSI foi positivo em 1,59 milhões de euros, representando uma diminuição de 19,5% face ao ano anterior, devido a um menor Volume de Negócios que não foi totalmente compensado com a diminuição registada nos Custos Operacionais. A margem EBITDA manteve-se nos 4,9%, reflectindo o crescimento internacional da WeDo Technologies, que também registou um aumento no número de contratos, não reflectido ainda inteiramente em Receitas de Serviço.



## 4. *Online e Media*

Além da Optimus e SSI, a Sonaecom também controla um conjunto de negócios complementares que compreende o Miau.pt, Clix.pt e Publico.pt, destacando-se o Público, um jornal diário de referência em Portugal, lançado em 1990.

Relativamente ao Público, durante o 1T10, a dinâmica de mercado continuou adversa, não só em termos de Circulação mas também em termos de Receitas de Publicidade. No entanto, o Público conseguiu aumentar em 7,9% as Receitas de Publicidade, face ao ano anterior e, no que diz respeito ao seu negócio on-line, manteve a liderança em termos de visitas únicas, dois feitos notáveis tendo em consideração a conjuntura prevalecente no sector.

No 1T10, o EBITDA de *Online e Media* foi negativo em 0,44 milhões de euros, mas com uma tendência ascendente quando comparado com o EBITDA do 1T09, negativo em cerca de 0,90 milhões de euros.

## 5. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 1T10

Apresentam-se de seguida os principais Desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 1T10:

- A 20 de Janeiro, o ICP-ANACOM divulgou o sentido provável das decisões relativas à análise ao mercado de terminação de chamadas vocais em redes móveis (mercado 7), onde se inclui a definição de operadores com poder de mercado significativo e a revisão das obrigações impostas, incluindo o controlo de preços aplicável. No que respeita ao controlo de preços, o glide-path proposto pelo regulador prevê uma redução trimestral de preços com entrada em vigor a 1 de Fevereiro de 2010 e um valor objectivo de €0.035, a ser atingido a 1 de Abril de 2011. Face às tarifas em vigor no final do ano de 2009 (0.065 €) a redução prevista corresponde a 46%. O glide-path proposto foi o seguinte:

	Tarifas
A 31 de Dezembro de 2009	0,065
01 Fevereiro 2010	0,060
01 Abril 2010	0,055
01 Julho 2010	0,050
01 Outubro 2010	0,045
01 Janeiro 2011	0,040
01 Abril 2011	0,035

A consulta pública encerrou a 3 de Março e continua pendente uma decisão final por parte do regulador.

- Em Fevereiro de 2010 o ICP-ANACOM publicou a decisão final relativa a alterações à Oferta de Referência de Acesso ao Lacete Local (ORALL) que é relevante para o negócio fixo da Optimus. Entre outras as alterações à ORALL definidas pelo ICP – ANACOM incluem-se:
  - Inclusão de SLA's *Premium*;
  - Reforço do esquema de penalizações;
  - Obrigação de a PT disponibilizar aos operadores alternativos informação sobre a sua rede de cobre e respectiva evolução prevista, de modo a assegurar a continuidade da prestação de serviços baseados em lacetes desagregados.

## 6. Principais desenvolvimentos Corporativos no 1T10

- A 6 de Janeiro de 2010, a Sonaecom recebeu uma comunicação do “Santander Asset Management – Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Mobiliários, S.A.”, informando que os fundos geridos por este totalizavam, desde 20 de Outubro de 2009, 7.408.788 acções, representativas de 2,023 % do capital social e dos direitos de voto da Sonaecom.
- A 20 de Janeiro de 2010, no seguimento da decisão de concentrar todos os negócios de telecomunicações do Grupo numa só marca, a Optimus tornou-se na única marca da Sonaecom para o sector, integrando as actividades de comunicações fixas residenciais que estavam sob a marca Clix. Esta integração foi um desenvolvimento natural para a Optimus que dispõe, actualmente, de uma infra-estrutura de rede totalmente convergente.
- A 3 de Fevereiro de 2010, a Sonaecom procedeu à emissão de um empréstimo obrigacionista, no montante de 30.000.000,00 euros (trinta milhões de euros), sem garantias e pelo prazo de três anos. Esta emissão foi organizada pelo Banco Espírito Santo de Investimento. Em Março de 2010, a Sonaecom procedeu à emissão de outro empréstimo obrigacionista, no montante de 40.000.000,00 euros e organizada pelo Caixa – Banco de Investimento, S.A.. Será requerida a admissão à negociação destas obrigações à Euronext Lisbon.
- A 6 de Fevereiro de 2010, o Governo Português anunciou os resultados do Concurso Público para o desenvolvimento de Redes de Nova Geração nas zonas menos densamente povoadas de Portugal. A DST, a empresa de construção parceira da Sonaecom neste processo, ganhou o concurso público nas regiões Norte e Alentejo e Algarve que abrangem cerca de 750 mil residentes.
- A 26 de Fevereiro de 2010, o Banco Europeu de Investimento aprovou um empréstimo de 75 milhões de euros, destinado a financiar o investimento em Redes de Nova Geração da Sonaecom.
- Entre 15 e 26 de Março de 2010, a Sonaecom adquiriu, através da Euronext Lisbon Stock Exchange, 886.935 acções próprias, representativas de aproximadamente 0,24% do seu Capital Social, ao abrigo das autorizações concedidas pelas Assembleias Gerais de Accionistas realizadas em 2009. Na sequência destas aquisições, a Sonaecom detinha, a 31 de Março de 2010, 7.831.325 acções próprias, representativas de aproximadamente 2,14% do seu Capital Social. Tal como previsto no Plano de Incentivos de Médio Prazo da Sonaecom foram atribuídas, a 10 de Março de 2010, um total de 943.725 acções aos seus colaboradores.



## 7. Eventos Subsequentes

Na Assembleia Geral de Accionistas realizada em 23 de Abril de 2010, foram aprovadas pelos accionistas da Sonaecom os seguintes pontos:

- 1) Aprovação do Relatório de Gestão, Balanço e Contas, individuais e consolidadas, relativos ao exercício de 2009, tal como apresentados.
- 2) Aplicação do Resultado Líquido negativo do exercício de 2009, tal como apresentado.
- 3) Atribuição de um voto de louvor e confiança à actividade desempenhada pela Administração e Fiscalização da sociedade durante o ano de 2009.
- 4) Aprovação de declaração relativa à política de remuneração dos membros dos órgãos de Administração e de Fiscalização da sociedade.
- 5) Eleição de António Bernardo Aranha da Gama Lobo Xavier para integrar o Conselho de Administração, até ao termo do mandato em curso (2008-2011).
- 6) Autorização ao Conselho de Administração para, durante um período de 18 meses e dentro dos limites legais, proceder à aquisição e alienação de acções próprias, nos termos da proposta apresentada por aquele órgão.
- 7) Autorização, pelo período de 18 meses, para aquisição de acções da própria sociedade por sociedades dela directa ou indirectamente dependentes, bem como a respectiva detenção, nos termos da proposta apresentada pelo Conselho de Administração.

## 8. Anexo

### 8.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>240,9</b>	<b>222,8</b>	<b>-7,5%</b>	<b>232,8</b>	<b>-4,3%</b>
Móvel	146,8	142,5	-3,0%	153,7	-7,3%
Fixo	64,3	60,9	-5,3%	58,7	3,7%
SSI	39,9	32,4	-18,8%	34,3	-5,5%
Outros & Eliminações	-10,1	-13,0	-28,9%	-13,9	6,4%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,9</b>	<b>1,1</b>	<b>24,7%</b>	<b>3,9</b>	<b>-71,1%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>189,9</b>	<b>172,1</b>	<b>-9,4%</b>	<b>194,9</b>	<b>-11,7%</b>
Custos com Pessoal	24,8	24,5	-1,1%	24,6	-0,6%
Custos Directos Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	69,8	71,1	1,8%	67,1	5,9%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	59,0	42,2	-28,5%	65,1	-35,2%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	36,4	34,4	-5,5%	38,1	-9,7%
<b>EBITDAP</b>	<b>51,9</b>	<b>51,8</b>	<b>-0,2%</b>	<b>41,8</b>	<b>23,8%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	6,5	3,9	-40,3%	2,7	43,5%
<b>EBITDA</b>	<b>45,4</b>	<b>47,9</b>	<b>5,6%</b>	<b>39,1</b>	<b>22,4%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>18,8%</b>	<b>21,5%</b>	<b>2,7pp</b>	<b>16,8%</b>	<b>4,7pp</b>
Móvel	43,8	46,4	6,0%	35,4	31,1%
Fixo	0,6	0,7	10,6%	2,2	-68,5%
SSI	2,0	1,6	-19,5%	2,6	-39,4%
Outros & Eliminações	-1,0	-0,8	22,6%	-1,1	29,7%
Depreciações e Amortizações	39,4	34,0	-13,6%	32,9	3,3%
<b>EBIT</b>	<b>6,0</b>	<b>13,9</b>	<b>131,8%</b>	<b>6,2</b>	<b>123,9%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-3,9</b>	<b>-2,0</b>	<b>49,8%</b>	<b>-1,8</b>	<b>-10,1%</b>
Proveitos Financeiros	1,7	1,5	-14,2%	1,6	-4,7%
Custos Financeiros	5,7	3,5	-38,9%	3,4	3,2%
<b>EBT</b>	<b>2,1</b>	<b>11,9</b>	<b>-</b>	<b>4,4</b>	<b>170,0%</b>
Imposto	-1,7	-3,7	-117,6%	-1,3	-177,9%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>0,4</b>	<b>8,2</b>	<b>-</b>	<b>3,1</b>	<b>166,6%</b>
Atribuível ao Grupo	0,2	8,2	-	3,0	172,1%
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,1	-56,4%	0,1	-37,6%

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros custos.



## 8.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>					
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.958,1</b>	<b>1.910,6</b>	<b>-2,4%</b>	<b>1.920,1</b>	<b>-0,5%</b>
Activos não Correntes	1.492,1	1.493,7	0,1%	1.506,4	-0,8%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	840,9	847,1	0,7%	857,1	-1,2%
Goodwill	526,0	526,1	0,0%	526,1	0,0%
Investimentos	1,2	1,2	0,0%	1,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	124,0	119,1	-3,9%	121,9	-2,3%
Activos Correntes	466,0	417,0	-10,5%	413,7	0,8%
Clientes	164,3	143,3	-12,8%	158,9	-9,9%
Liquidez	101,0	76,3	-24,4%	83,6	-8,8%
Outros	200,7	197,4	-1,7%	171,2	15,3%
<b>Capital Próprio</b>	<b>933,2</b>	<b>941,5</b>	<b>0,9%</b>	<b>935,6</b>	<b>0,6%</b>
Grupo	932,9	941,1	0,9%	935,1	0,6%
Interesses Minoritários	0,3	0,4	33,6%	0,5	-22,0%
<b>Total Passivo</b>	<b>1.024,9</b>	<b>969,1</b>	<b>-5,4%</b>	<b>984,5</b>	<b>-1,6%</b>
Passivo não Corrente	603,2	459,9	-23,8%	444,7	3,4%
Empréstimos Bancários	416,7	328,5	-21,2%	299,1	9,8%
Provisões para outros Riscos e Encargos	33,5	31,8	-4,9%	32,2	-1,2%
Outros	153,1	99,6	-34,9%	113,4	-12,2%
Passivo Corrente	421,7	509,2	20,7%	539,7	-5,7%
Empréstimos Bancários	11,3	21,6	90,9%	59,3	-63,6%
Fornecedores	164,7	194,1	17,8%	195,3	-0,6%
Outros	245,7	293,5	19,5%	285,2	2,9%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	21,4	23,9	12,0%	48,1	-50,2%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	8,9%	10,7%	1,9pp	20,7%	-9,9pp
CAPEX Total	22,1	24,1	8,8%	48,4	-50,3%
EBITDA - CAPEX Operacional	24,0	24,0	-0,1%	-8,9	-
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	-36,1	12,4	-	11,3	9,9%
FCF <sup>(3)</sup>	-45,9	1,3	-	4,3	-68,3%
Dívida Bruta	451,9	373,5	-17,4%	382,2	-2,3%
Dívida Líquida	350,9	297,2	-15,3%	298,5	-0,5%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,0 x	1,7 x	-0,4x	1,7 x	0x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	8,2 x	11,3 x	3,1x	9,8 x	1,5x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	32,6%	28,4%	-4,2pp	29,0%	-0,6pp
<b>Excluindo a operação de Securitização:</b>					
Dívida Líquida	444,6	371,0	-16,6%	377,8	-1,8%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,6 x	2,1 x	-0,5x	2,2 x	-0,1x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	8,2 x	11,3 x	3,1x	9,8 x	1,5x

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros, Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (2) Cash Flow Operacional = EBITDA - CAPEX Operacional - Variação de Fundo de Maneio - Itens não Monetários e Outros; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; (4) Cobertura de Juros.

### 8.3. FCF

Milhões de Euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	24,0	24,0	-0,1%	-8,9	-
Varição de Fundo de Maneio	-67,8	-11,9	82,5%	18,9	-
Itens não monetários e Outros	7,7	0,3	-95,8%	1,3	-75,3%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-36,1</b>	<b>12,4</b>	-	<b>11,3</b>	<b>9,9%</b>
Investimentos Financeiros	0,0	0,0	-	0,0	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%
Acções Próprias	-1,3	-3,0	-130,1%	-1,1	-157,5%
Resultados Financeiros	-4,2	-2,4	43,9%	-1,3	-82,5%
Impostos	0,8	-0,7	-	0,4	-
<b>FCF</b>	<b>-45,9</b>	<b>1,3</b>	-	<b>4,3</b>	<b>-68,3%</b>

### 8.4. Colaboradores

<b>Sonaecom</b>	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
Total de Colaboradores	2.000	2.053	2,7%	2.013	2,0%
d.q. Telecomunicações	432	448	3,7%	432	3,7%
d.q. SSI	502	534	6,4%	522	2,3%

## 8.5. Online e Media

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup>	40.151	33.377	-16,9%	34.238	-2,5%
Quota Mercado de Publicidade (%)	11,9%	10,1%	-1,8pp	12,0%	-1,9pp
Audiência <sup>(2)</sup> (%)	4,6%	n.a	-	4,7%	-
Colaboradores	264	256	-3,0%	257	-0,4%

(1) Valor estimado, atualizado no trimestre seguinte; (2) Em % da população; Fonte: Bareme Imprensa (inquérito não realizado nos 3º trimestres de cada ano).

Milhões de Euros	1T09	1T10	Δ 10/09	4T09	Δ T/T
<b>ONLINE E MEDIA - D.RES. CONSOLIDADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>7,41</b>	<b>7,38</b>	<b>-0,5%</b>	<b>7,92</b>	<b>-6,8%</b>
Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>	3,13	3,08	-1,9%	3,26	-5,7%
Vendas de Jornais	3,05	3,14	2,7%	3,36	-6,7%
Vendas de Produtos Associados	1,22	1,17	-4,6%	1,30	-9,9%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,05</b>	<b>0,05</b>	<b>-10,6%</b>	<b>0,14</b>	<b>-64,6%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>8,30</b>	<b>7,85</b>	<b>-5,4%</b>	<b>8,48</b>	<b>-7,5%</b>
Custos com Pessoal	3,05	2,65	-13,1%	2,90	-8,5%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	2,44	2,62	7,3%	2,86	-8,4%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	2,81	2,58	-8,2%	2,73	-5,4%
<b>EBITDAP</b>	<b>-0,84</b>	<b>-0,42</b>	<b>49,3%</b>	<b>-0,43</b>	<b>1,1%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	0,07	0,02	-77,1%	-0,06	-
<b>EBITDA</b>	<b>-0,90</b>	<b>-0,44</b>	<b>51,3%</b>	<b>-0,37</b>	<b>-19,9%</b>
Margem EBITDA (%)	-12,2%	-6,0%	6,2pp	-4,6%	-1,3pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	0,15	0,13	-10,7%	0,22	-39,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,0%	1,8%	-0,2pp	2,8%	-1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-1,05	-0,57	45,6%	-0,59	2,2%
CAPEX Total	0,15	0,13	-10,7%	0,22	-39,2%

(1) Inclui conteúdos; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros Custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

## ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas actuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de factores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, do sector das telecomunicações, condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificados por palavras tais como "acredita", "espera", "antecipa", "projecta", "pretende", "procura", "estima", "futuro" ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflectam as nossas expectativas actuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os utilizadores deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados em, ou subentendidos, ou projectados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Não assumimos nenhuma obrigação de actualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no site institucional da Sonaecom  
[www.sonae.com](http://www.sonae.com)

### Contactos para os media e investidores

Isabel Borgas  
Responsável pelas Relações Públicas  
[isabel.borgas@sonae.com](mailto:isabel.borgas@sonae.com)  
Tel: +351 93 100 20 20

Carlos Alberto Silva  
Responsável pelas Relações com Investidores  
[carlos.alberto.silva@sonae.com](mailto:carlos.alberto.silva@sonae.com)  
Tel: +351 93 100 24 44

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange.

Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo "SNC.LS" e na Bloomberg através do símbolo "SNC:PL".

**Sonaecom SGPS, SA**  
Rua Henrique Pousão, 432 - 7º  
4460-841 Senhora da Hora  
Portugal