

# Apresentação de Resultados

1T11





**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.

- Volume de Negócios de 215,8 milhões de euros
- EBITDA de 50,0 milhões de euros
- EBITDA-Capex Operacional de 31,9 milhões de euros
- Resultado Líquido de 13,7 milhões de euros
- FCF a atingir 2,6 milhões de euros e Rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,5x (excluindo o pagamento extraordinário de IVA a recuperar)

## Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

Os sólidos resultados da Sonaecom no primeiro trimestre deste ano reforçam, de forma inequívoca, a confiança na estratégia que delineámos e evidenciam a capacidade de execução da nossa equipa.

No contexto macroeconómico que atravessamos, em plena fase de lançamento da intervenção externa na economia do país, com novas medidas de austeridade anunciadas, com reflexos em todos os sectores de actividade.

Na Optimus, no actual ambiente de contenção do consumo, considerando o peso significativo que as telecomunicações representam nos orçamentos familiares e a importância que pessoas e empresas atribuem à necessidade de comunicar, acreditamos que as melhores propostas de valor terão uma relevância ainda maior, reforçando a resiliência da nossa operação, num sector já de si resiliente. Graças, também, à contínua optimização da nossa estrutura de custos, em resultado do plano de eficiência operacional que temos vindo a implementar, melhoramos a margem de rentabilidade que se traduziu no crescimento do EBITDA de cerca de 4,9%, de 47,1 milhões de euros para 49,4 milhões de euros.

A SSI (Software e Sistemas de Informação) continuou a expandir a sua presença internacional. A WeDo Technologies prosseguiu com a implementação da sua estratégia de crescimento, procurando reforçar a liderança mundial no segmento de Revenue Assurance em telecomunicações, complementando o seu portfólio com soluções de gestão de fraude e alargando a abrangência das ofertas a novos sectores de actividade.

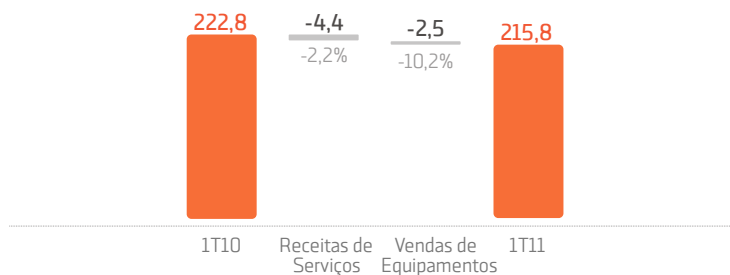
Já em Abril de 2011, a WeDo Technologies assinou um contrato com o grupo Turkcell para implementar o seu *software de business assurance RAID®* em todo o grupo, com o objectivo de evitar perdas de dados e perdas nas receitas, provenientes de inconsistências nos sistemas de suporte do negócio e plataformas de rede.

Ao longo de 2011, estaremos atentos às oportunidades que possam surgir e continuamente empenhados em estabelecer a Optimus como o melhor operador integrado de telecomunicações em Portugal, confiantes de que a nossa rentabilidade irá manter um comportamento favorável, à semelhança do registado no primeiro trimestre do ano.

## 1. Resultados Consolidados

### Volume de Negócios

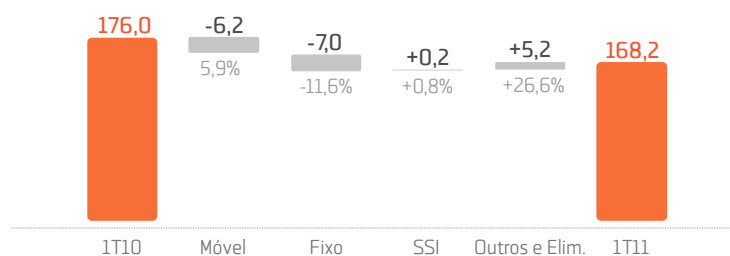
O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 215,8 milhões de euros no 1T11, 3,1% abaixo do nível registado no 1T10. O aumento de 1,3% nas Receitas de Clientes no Móvel e o aumento de 14,9% nas Receitas de Serviços da SSI não compensaram, totalmente, a redução de 10,2% no nível de Vendas de Equipamentos. Esta última, devido, principalmente, ao término do programa e-iniciativas, e a redução de 10,1% no nível de Receitas de Operadores da Optimus (como resultado de menores Tarifas de Terminação Móvel e tarifas reguladas de *roaming-in*).



### Custos Operacionais

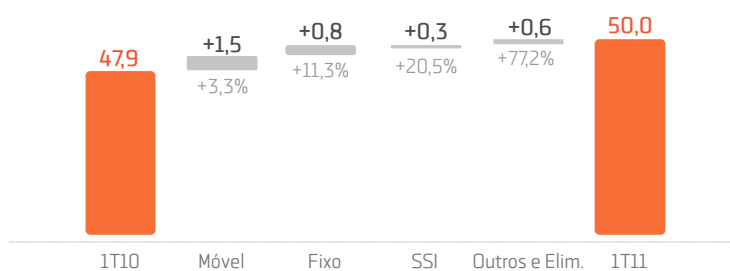
Desde 2009, a Optimus tem desenvolvido um plano de optimização, com o objectivo de criar eficiências em toda a organização e os nossos esforços têm vindo a produzir resultados, trimestre após trimestre. No 1T11, o total de Custos Operacionais diminuiu 4,4% face ao ano anterior, para os 168,2 milhões de euros e representa actualmente cerca de 76,8% do Volume de Negócios Consolidado.

É de notar que, entre o 1T10 e o 1T11, os Custos Operacionais, excluindo provisões, como percentagem do volume de negócios, diminuíram 1,9pp. Isto reflecte, claramente, os efeitos positivos das nossas medidas, que assumem ainda mais importância dada a tendência de evolução da linha de Receitas Consolidadas.



### EBITDA

O EBITDA Consolidado aumentou 4,3%, para 50,0 milhões de euros, com todas as unidades de negócio a demonstrarem uma performance positiva. A margem EBITDA foi de 23,2%, superior em 1,7pp à margem EBITDA do 1T10, reflectindo claramente o efeito positivo criado pelo aumento da nossa eficiência e também a tendência positiva na linha de Receitas de Clientes no Móvel e na linha de Receitas de Serviços da SSI. É de notar que a margem EBITDA do negócio Móvel da Optimus ascendeu a 34,9%, um resultado particularmente positivo para a nossa operação.



### Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao grupo ascendeu a 13,7 milhões de euros, 67,4% acima do 1T10. Os principais contributos para este resultado foram a melhoria de desempenho ao nível do EBITDA e a diminuição dos encargos com Amortizações e Depreciações.

Os Resultados Financeiros Líquidos diminuíram 14,7%, para os 2,3 milhões de euros negativos, reflectindo, principalmente, o aumento dos Custos Financeiros, 0,2 milhões de euros acima do 1T10, em virtude do aumento do custo médio da dívida.

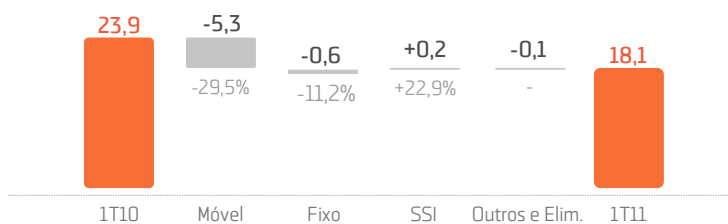
A rubrica de Impostos apresentou, no 1T11, um custo de 3,8 milhões de euros, em linha com o nível registado no 1T10, devido ao reconhecimento de impostos diferidos activos, não obstante o aumento no nível de EBT.



### CAPEX Operacional

No 1T11, o CAPEX Operacional atingiu os 18,1 milhões de euros, o que compara com 23,9 milhões de euros no 1T10. Apesar da nossa rigorosa gestão de CAPEX, a qualidade da rede de acesso da Optimus tem sido regularmente reconhecida pelo ICP-Anacom, premiando a nossa prioridade em deter a rede de comunicações integrada líder em Portugal. A diminuição de 29,5% no CAPEX Operacional do negócio Móvel reflecte o impacto de alguns investimentos que se espera que sejam concluídos ao longo do ano. A diminuição de 11,2% no CAPEX Operacional do negócio Fixo é o resultado natural do nosso posicionamento "capital light", procurando a prossecução de formas alternativas de expansão da Optimus na cobertura de fibra, sem investimentos adicionais.

Em resultado da nossa performance ao nível do Volume de Negócios e do CAPEX, o CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios diminuiu de 10,7% para 8,4%.



### Estrutura de Capital

A estrutura de capital da Sonaecom assume uma particular relevância dada a actual incerteza existente nos mercados financeiros. A Dívida Líquida Consolidada aumentou 9,1% face ao ano anterior, para 324,3 milhões de euros, reflectindo principalmente a evolução do FCF entre os dois períodos em análise, tendo um impacto negativo devido a um efeito extraordinário de um pagamento de IVA no valor de 38 milhões de euros, que se espera recuperar no segundo trimestre. Quanto à Dívida Bruta da Sonaecom, a mesma aumentou de 373,5 milhões de euros para 425,1 milhões de euros.

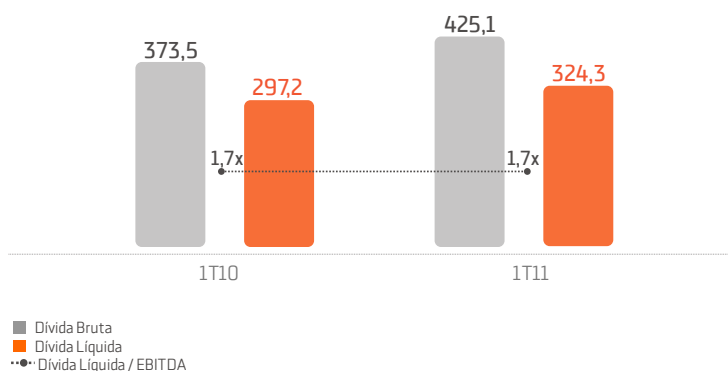
Após a conclusão do reembolso contratado de 40 milhões de euros, em Maio de 2011, as linhas de crédito da Sonaecom irão ascender a 444 milhões de euros, não estando previstas quaisquer necessidades de refinanciamento até Julho de 2012.

No 1T11, o custo médio *all-in* da dívida era de, aproximadamente, 2,7%.

Em termos de evolução dos principais indicadores financeiros, o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA atingiu os 1,7x no 1T11, mantendo o nível registado no 1T10, motivado pela evolução da Dívida Líquida e pela melhoria de desempenho ao nível do EBITDA.

Excluindo o já mencionado efeito extraordinário do IVA, a Dívida Líquida do 1T11 situou-se em 286,5 milhões de euros, diminuindo 3,6% entre o 1T10 e o 1T11. Quanto ao rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA, este atingiu os 1,5x, melhorando 0,2x face ao período homólogo de 2010.

Excluindo o já mencionado efeito extraordinário do IVA, a Dívida Líquida do 1T11 situou-se em 286,5 milhões de euros, diminuindo 3,6% entre o 1T10 e o 1T11. Quanto ao rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA, este atingiu os 1,5x, melhorando 0,2x face ao período homólogo de 2010.



### FCF

Apesar da nossa melhoria de desempenho ao nível do EBITDA-CAPEX Operacional, que reflecte um crescimento do EBITDA e uma rigorosa gestão do CAPEX, o FCF Consolidado foi influenciado por um efeito extraordinário, resultante de uma transação efectuada dentro do grupo Sonaecom, que originou um pagamento de IVA de aproximadamente 38 milhões de euros, que se espera recuperar no segundo trimestre. Por conseguinte, não se prevê que este pagamento tenha impacto no nível de FCF de 2011. Excluindo este efeito, o FCF foi positivo em 2,6 milhões de euros, o que representa um aumento de cerca de 1,3 milhões de euros face ao 1T10.

## 2. Optimus



- EBITDA da Optimus de 49,4 milhões de euros, a crescer 4,9% face ao 1T10
- Base de subscritores do Móvel de 3.61 milhões de clientes, +4,5% face ao 1T10
- Margem EBITDA de 34,9% no negócio Móvel da Optimus, a evoluir positivamente 2.3pp
- Receitas de Clientes no Móvel a crescer, alcançando 115,7 milhões de euros, +1.3% face ao 1T10
- Receitas de Dados a representar 31,2% das Receitas de Serviços no Móvel, evoluindo +1.7pp

### Um operador resiliente, a melhorar a rentabilidade

A Optimus é um operador integrado, presente em todos os segmentos do mercado português, focado em tecnologias móveis e com uma abordagem convergente ao mercado empresarial, tendo como elementos diferenciadores chave a inovação e a qualidade de serviço.

Desde a sua criação, a Optimus tem, claramente, vindo a definir a tendência do mercado através da introdução de ofertas inovadoras e apelativas.

Optimizada em termos de custos e performance, a rede da Optimus, suportada na sua infraestrutura de *backbone* óptico, com cobertura nacional e servindo a sua rede de acesso, tem vindo continuamente a estimular o lançamento de serviços e soluções inovadoras.

### 2.1. Negócio Móvel da Optimus

O ritmo da revolução digital continua a acelerar no sentido da criação de uma Internet de pessoas, de locais e coisas. A velocidade de mudança tem provocado um crescimento exponencial nos serviços móveis, impulsionado pelo fenómeno das redes sociais e pela cada vez mais ampla variedade de terminais – telefones, *smartphones* e *tablets*. Acreditamos que estas forças irão continuar a estimular o crescimento do mercado de dados móveis.

#### 2.1.1. Indicadores Operacionais

| NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS | 1T10    | 1T11    | Δ 11/10 | 4T10   | Δ T/T  |
|----------------------------------|---------|---------|---------|--------|--------|
| Clientes (EoP) ('000)            | 3.449,8 | 3.605,8 | 4,5%    | 3604,1 | 0,0%   |
| Novos Clientes ('000)            | 17,2    | 1,7     | -90,0%  | 63,0   | -97,3% |
| Dados como % Receitas de Serviço | 29,6%   | 31,2%   | 1,7pp   | 32,4%  | -1,2pp |
| Total #SMS/mês/Cliente           | 48,2    | 42,2    | -12,4%  | 47,7   | -11,5% |
| MOU <sup>(1)</sup> (min.)        | 134,4   | 125,5   | -6,6%   | 133,5  | -6,0%  |
| ARPU <sup>(2)</sup> (euros)      | 13,7    | 12,6    | -7,7%   | 13,3   | -4,8%  |
| Cliente                          | 11,4    | 11,0    | -3,7%   | 11,3   | -2,9%  |
| Interligação                     | 2,3     | 1,7     | -27,5%  | 2,0    | -15,7% |
| ARPM <sup>(3)</sup> (euros)      | 0,10    | 0,10    | -1,2%   | 0,10   | 1,3%   |

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

### Base de Clientes

No 1T11, a base de clientes do negócio Móvel da Optimus aumentou cerca de 4,5%, para 3,61 milhões de clientes, com o nível de adições líquidas a alcançar os 1,7 mil clientes no 1T11, situando-se abaixo do típico menor nível de aquisições no início do ano, devido maioritariamente a voz. Os nossos clientes pós-pagos continuaram a aumentar, alcançando aproximadamente 33,2% da base de subscritores e aumentando 1,2pp comparativamente com o final do 1T10.

A receita média mensal por cliente ("ARPU"), foi de 12,6 euros, menos cerca de 1,1 euros face ao 1T10, devido a uma combinação de menores Receitas de Interligação, que diminuíram de 2,3 euros para 1,7 euros, e menor nível de

facturação média por cliente, que diminuiu de 11,4 euros para 11,0 euros. O nível de minutos de utilização por cliente por mês foi de cerca de 126 minutos, diminuindo 6,6% face ao período homólogo de 2010.

### Dados e Banda Larga Móvel

No final do 1T11, as Receitas de Dados representaram 31,2% das Receitas de Serviços, melhorando 1,7pp face ao final do 1T10. Este resultado está totalmente em linha com a tendência actual em termos de utilização de dados. As Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) continuaram a aumentar o seu peso no total de Receitas de Dados, representando aproximadamente 76,7% das Receitas de Dados no 1T11, comparativamente com 74,6% no 1T10. É de notar que durante o 1T11 o Governo Português cancelou o programa e-iniciativas.

### 2.1.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros                                     | 1T10  | 1T11  | $\Delta$ 11/10 | 4T10  | $\Delta$ T/T |
|--|-------|-------|----------------|-------|--------------|
| <b>NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS</b>               |       |       |                |       |              |
| <b>Volume de Negócios</b>                            | 142,5 | 137,4 | -3,5%          | 151,9 | -9,6%        |
| Receitas de Serviço                                  | 137,4 | 133,4 | -3,0%          | 137,8 | -3,2%        |
| Receitas de Clientes                                 | 114,3 | 115,7 | 1,3%           | 117,2 | -1,3%        |
| Receitas de Operadores                               | 23,2  | 17,7  | -23,8%         | 20,6  | -14,3%       |
| Vendas de Equipamento                                | 5,0   | 4,0   | -19,5%         | 14,1  | -71,4%       |
| <b>Outras Receitas</b>                               | 8,3   | 8,7   | 4,5%           | 9,2   | -5,0%        |
| <b>Custos Operacionais</b>                           | 104,4 | 98,2  | -5,9%          | 118,1 | -16,8%       |
| Custos com Pessoal                                   | 13,0  | 13,4  | 3,0%           | 12,1  | 10,0%        |
| Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup> | 44,9  | 36,2  | -19,3%         | 40,2  | -10,0%       |
| Custos Comerciais <sup>(2)</sup>                     | 20,4  | 21,4  | 4,6%           | 36,0  | -40,6%       |
| Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>            | 26,2  | 27,3  | 4,3%           | 29,7  | -8,2%        |
| <b>EBITDA</b>  | 46,4  | 47,9  | 3,3%           | 43,0  | 11,4%        |
| Margem EBITDA (%)                                    | 32,6% | 34,9% | 2,3pp          | 28,3% | 6,6pp        |
| CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>                     | 17,9  | 12,6  | -29,5%         | 32,0  | -60,7%       |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios                   | 12,5% | 9,2%  | -3,4pp         | 21,1% | -11,9pp      |
| EBITDA - CAPEX Operacional                           | 28,5  | 35,3  | 23,8%          | 11,0  | -            |
| CAPEX Total  | 18,0  | 12,6  | -29,9%         | 40,9  | -69,2%       |

(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 + Provisões + Outros Custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros, Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

### Volume de Negócios


As Receitas de Clientes no Móvel mantiveram a sua tendência de subida, alcançando 115,7 milhões de euros e registando uma melhoria de 1,3% face ao 1T10. No entanto, devido a uma descida no nível de Receitas de Operadores, totalmente motivada por tarifas reguladas e por uma descida no nível de Vendas de Equipamentos, o volume de Receitas do negócio Móvel diminuiu 3,5%, para 137,4 milhões de euros.

### Custos Operacionais

Como resultado do plano de eficiência operacional da Optimus, o nível de Custos Operacionais diminuiu 5,9% face ao período homólogo de 2010, para 98,2 milhões de euros, totalmente motivado por uma descida de 19,3% no nível de Custos Directos de Serviços Prestados. Esta linha de custos evoluiu negativamente devido a um menor nível de Custos de Interligação, como resultado de menores tarifas de terminação móvel e ainda a um menor volume de linhas alugadas. A linha de Custos Comerciais aumentou 4,6% no 1T11, devido a um maior nível de Comissões, fruto de maior actividade no segmento empresarial, não obstante o menor nível de Custos das Mercadorias Vendidas e de Custos Comerciais. A linha de Outros Custos Operacionais aumentou 4,3% face ao 1T10, devido maioritariamente à evolução positiva verificada no nível de Provisões, que compensa as reduções registadas em custos de *outsourcing* (relacionados com o *Call Centre* da Optimus). Entre o 1T10 e o 1T11, as Provisões do negócio Móvel aumentaram de um nível consideravelmente baixo de 0,2 milhões de euros para 4,1 milhões de euros.

### EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel aumentou entre os dois períodos em análise de 46,4 milhões de euros para 47,9 milhões de euros, devido a uma subida de 1,3% no nível de Receitas de Clientes e, principalmente, devido a uma descida de 5,9% no nível de Custos Operacionais.



É de realçar que a margem EBITDA alcançou 34,9% no 1T11, o que compara com uma margem de 32,6% no 1T10. Este resultado comprova a nossa capacidade de atingir margens assinaláveis, consistentemente acima da marca de 30%, o que assume ainda maior destaque se considerarmos não só a nossa quota de mercado mas também as condições macroeconómicas actuais.



## 2.2. Negócio Fixo da Optimus

No segmento de *Corporate* e PME's, um segmento de elevada relevância para o negócio Fixo, continuámos a alavancar o crescimento na oferta de soluções convergentes. O nosso posicionamento, que contempla soluções totalmente integradas e convergentes, é a melhor forma não só de responder mas também antecipar as necessidades dos nossos clientes empresariais.

No segmento Residencial, continuaremos a focar-nos em criar valor na nossa base de clientes FTTH, enquanto procuramos alavancar a nossa infra-estrutura através de parcerias. A parceria com a Vodafone Portugal já nos permite beneficiar de uma maior cobertura, sendo expectável que nos próximos trimestres evolua para cerca de 400 mil casas passadas.

### 2.2.1. Indicadores Operacionais

| NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS                        | 1T10           | 1T11           | Δ11/10        | 4T10           | Δ T/T        |
|--|----------------|----------------|---------------|----------------|--------------|
| <b>Total de Acessos</b>                                | <b>463.853</b> | <b>399.011</b> | <b>-14,0%</b> | <b>417.066</b> | <b>-4,3%</b> |
| <b>Acessos Directos</b>                                | <b>385.533</b> | <b>327.406</b> | <b>-15,1%</b> | <b>344.631</b> | <b>-5,0%</b> |
| Voz  | 207.285        | 175.928        | -15,1%        | 185.294        | -5,1%        |
| Internet de Banda Larga                                | 131.611        | 94.933         | -27,9%        | 104.819        | -9,4%        |
| Outros   | 46.637         | 56.545         | 21,2%         | 54.518         | 3,7%         |
| <b>Acessos Indirectos</b>                              | <b>78.320</b>  | <b>71.605</b>  | <b>-8,6%</b>  | <b>72.435</b>  | <b>-1,1%</b> |
| Centrais Desagregadas c/ Transmissão                   | 203            | 206            | 1,5%          | 206            | 0,0%         |
| Centrais Desagregadas com ADSL2+                       | 182            | 182            | 0,0%          | 182            | 0,0%         |
| Acessos Directos em % Receitas Clientes <sup>(1)</sup> | 79,0%          | 78,8%          | -0,3%         | 79,1%          | -24,3%       |
| Receita Média por Acesso - Retalho                     | 23,5           | 24,1           | 2,9%          | 24,2           | -0,4%        |

(1) Devido a uma mudança no critério de classificação de Outras Receitas de Clientes, o nível de Receitas de Acessos Directos sofreu alterações entre o 4T09 e o 3T10.

### Base de Clientes

Continuámos a aumentar a presença no segmento *Corporate* e PME's, com o número de acessos a evoluir de 141 mil no 1T10 para 153 mil no 1T11, o que equivale a um crescimento de 8,3%. Estamos, não só, a aumentar a nossa presença neste segmento em particular, mas temos vindo, também, a aumentar a penetração das nossas ofertas convergentes. A percentagem de clientes que subscrevem simultaneamente serviços móveis e fixos tem vindo a aumentar consideravelmente, evidenciando a importância do nosso posicionamento como um operador integrado e convergente.

Devido exclusivamente ao segmento Residencial, o número total de acessos diminuiu 14%, face ao ano anterior, para 399 mil acessos. Esta queda surge como resultado da diminuição de 15,1% no nível de Acessos Directos, agora influenciada pela decisão de abandonar a aquisição de clientes no segmento Residencial através da infra-estrutura de cobre da Portugal Telecom, e pela redução de 8,6% no nível de Acessos Indirectos.

## 2.2.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros                                     | 1T10        | 1T11        | Δ 11/10       | 4T10        | Δ T/T         |
|--|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| <b>NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS</b>                |             |             |               |             |               |
| <b>Volume de Negócios</b>                            | <b>60,9</b> | <b>54,7</b> | <b>-10,2%</b> | <b>57,0</b> | <b>-4,0%</b>  |
| Receitas de Serviço                                  | 60,8        | 54,6        | -10,2%        | 56,5        | -3,3%         |
| Receitas de Clientes                                 | 31,8        | 27,7        | -13,0%        | 29,2        | -5,2%         |
| Receitas de Acesso Directo <sup>(5)</sup>            | 25,2        | 21,8        | -13,2%        | 23,1        | -5,5%         |
| Receitas de Acesso Indirecto                         | 6,5         | 5,7         | -12,0%        | 5,9         | -3,8%         |
| Outros <sup>(5)</sup>                                | 0,2         | 0,1         | -16,5%        | 0,2         | -16,7%        |
| Receitas de Operadores                               | 28,9        | 26,9        | -7,0%         | 27,3        | -1,3%         |
| Vendas de Equipamento                                | 0,1         | 0,1         | -21,8%        | 0,5         | -85,2%        |
| <b>Outras Receitas</b>                               | <b>0,1</b>  | <b>0,1</b>  | <b>-5,4%</b>  | <b>0,9</b>  | <b>-89,1%</b> |
| <b>Custos Operacionais</b>                           | <b>60,3</b> | <b>53,3</b> | <b>-11,6%</b> | <b>57,6</b> | <b>-7,5%</b>  |
| Custos com Pessoal                                   | 1,0         | 0,7         | -30,1%        | 1,1         | -35,5%        |
| Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup> | 39,4        | 37,5        | -4,8%         | 37,1        | 1,1%          |
| Custos Comerciais <sup>(2)</sup>                     | 4,3         | 3,9         | -9,6%         | 6,7         | -41,1%        |
| Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>            | 15,5        | 11,1        | -28,3%        | 12,8        | -12,7%        |
| <b>EBITDA</b>  | <b>0,7</b>  | <b>1,5</b>  | <b>112,5%</b> | <b>0,3</b>  | <b>-</b>      |
| <b>Margem EBITDA (%)</b>                             | <b>1,2%</b> | <b>2,7%</b> | <b>1,6pp</b>  | <b>0,5%</b> | <b>2,3pp</b>  |
| CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>                     | 5,3         | 4,7         | -11,2%        | 9,5         | -50,6%        |
| CAPEX Oper. em % Volume Negócios                     | 8,7%        | 8,6%        | -0,1pp        | 16,6%       | -8,1pp        |
| EBITDA - CAPEX Operacional                           | -4,6        | -3,2        | 30,3%         | -9,2        | 65,5%         |
| <b>CAPEX Total</b>                                   | <b>5,3</b>  | <b>4,7</b>  | <b>-11,2%</b> | <b>9,5</b>  | <b>-50,6%</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 + Provisões + Outros Custos; (4) Capex Operacional inclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (5) Devido a uma mudança no critério de classificação de Outras Receitas de Clientes, o nível de Receitas de Acessos Directos e Outras Receitas de Clientes sofreram alterações entre o 4T09 e o 3T10.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios do negócio Fixo diminuiu 10,2% face ao trimestre homólogo, para 54,7 milhões de euros. Esta diminuição resultou de uma redução de 13,0% no nível de Receitas de Clientes, para os 27,7 milhões de euros, e de uma redução de 7,0% no nível de Receitas de Operadores, para os 26,9 milhões de euros.

### Custos Operacionais

No negócio Fixo, os Custos Operacionais diminuíram para os 53,3 milhões de euros, representando uma redução de 11,6% face ao trimestre homólogo. O nível de Custos Directos de Serviços Prestados reduziu 4,8%, maioritariamente justificado pelo nosso esforço de reestruturação da unidade de negócio Residencial Fixo. Os Custos Comerciais diminuíram 9,6% devido a menores Custos de Marketing e Vendas, uma consequência directa da nossa recente decisão de abandono da aquisição de clientes através da infra-estrutura do operador incumbente. Entretanto, o nível dos Outros Custos Operacionais reduziu 28,3%, beneficiando do menor nível de Provisões, as quais diminuíram de 3,6 milhões de euros no 1T10 para 1,4 milhões de euros no 1T11 (um reforço efectuado para fazer face às previsões da altura de necessidades adicionais para incobráveis).

### EBITDA

Como resultado da nossa performance em termos de Receitas e Custos, o EBITDA do negócio Fixo foi de 1,5 milhões de euros positivos, representado um crescimento considerável face ao 1T10. A margem EBITDA aumentou 1,6pp, de 1,2% para 2,7%.

Embora ainda negativo, o nível de EBITDA-Capex Operacional aumentou 1,4 milhões de euros entre os períodos em análise, como consequência de um nível superior de EBITDA e um nível inferior de CAPEX Operacional.

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



O modelo de negócio da SSI assenta numa estratégia de criação de valor, quer através de criação de empresas com elevado potencial de crescimento, quer investindo em empresas IT/IS, privilegiando activos em fase de pós start-up, focalizados e com forte orientação internacional.

Actualmente, a divisão de Software e Sistemas de Informação (SSI), inclui quatro empresas: WeDo Technologies (soluções de garantia de negócio, permitindo otimizar tanto o desempenho do negócio como os processos e sistemas de gestão do risco), Mainroad (IT Management, Segurança e Continuidade), Bizdirect (comercialização de soluções multi-marca de equipamentos de IT), e Saphety (serviços de automatização de processos de negócio, facturação electrónica e segurança nas transacções B2B).

A WeDo Technologies tem-se empenhado continuamente em alargar a sua presença internacional e em reforçar a sua liderança no mercado de *Revenue Assurance*, enquanto expande o seu *portfolio* de produtos e alarga a sua oferta a outros sectores.

No final do 1T11, a WeDo Technologies possuía mais de 100 clientes em 78 países e as suas receitas internacionais representavam 69% do Volume de Negócios, tendo crescido 8,3% face ao 1T10. Esta evolução evidencia que o enfoque desta empresa em expandir-se a nível internacional continua a gerar resultados positivos.

#### 3.1. Indicadores Operacionais

| SSI - INDICADORES OPERACIONAIS                              | 1T10  | 1T11  | Δ 11/10 | 4T10  | Δ T/T  |
|---|-------|-------|---------|-------|--------|
| Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000 euros) | 29,2  | 32,5  | 11,3%   | 34,5  | -5,9%  |
| Vendas Equipamento em % Vol. Negócios                       | 52,1% | 45,9% | -6,2pp  | 51,9% | -6,0pp |
| Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)     | 739,7 | 605,0 | -18,2%  | 837,0 | -27,7% |
| EBITDA/Colaborador ('000 euros)                             | 2,9   | 3,4   | 15,6%   | 4,7   | -28,4% |
| Colaboradores   | 534   | 572   | 7,1%    | 565   | 1,2%   |

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

No 1T11, as Receitas de Serviço por colaborador atingiram os 32,5 mil de euros, um valor superior ao registado no 1T10 em 11,3%, tendo as Vendas de Equipamento por colaborador diminuído 18,2% face ao 1T10. Esta diminuição é resultado de um já esperado nível inferior de Vendas de Equipamento, na sequência da desaceleração do programa e-iniciativas. Agora que o final deste programa foi anunciado pelo Governo Português, antecipamos que esta tendência de queda venha a acentuar-se durante os próximos trimestres.

O número total de colaboradores da SSI evoluiu para 572, representando um crescimento de 7,1% face ao 1T10. Este aumento deveu-se à necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade das subsidiárias da SSI, à integração dos colaboradores da unidade B2B, Mercados Electrónicos, da Softlimits no 3T10 e, finalmente, à internacionalização da WeDo Technologies.

Como consequência da nossa performance ao nível do EBITDA, que apresentou um crescimento superior ao crescimento do número de colaboradores, o EBITDA por colaborador atingiu os 3,4 mil euros no 1T11, 12,5% superior ao valor do 1T10.

### 3.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros                          | 1T10 | 1T11 | Δ 11/10 | 4T10 | Δ T/T  |
|---|------|------|---------|------|--------|
| SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS         |      |      |         |      |        |
| <b>Volume de Negócios</b>                 | 32,4 | 33,0 | 1,6%    | 40,2 | -18,0% |
| Receitas de Serviço                       | 15,5 | 17,8 | 14,9%   | 19,3 | -7,7%  |
| Vendas de Equipamento                     | 16,9 | 15,1 | -10,6%  | 20,9 | -27,6% |
| <b>Outras Receitas</b>                    | 0,1  | 0,2  | 43,0%   | 0,2  | -20,1% |
| <b>Custos operacionais</b>                | 31,0 | 31,2 | 0,8%    | 37,8 | -17,4% |
| Custos com Pessoal                        | 7,4  | 7,6  | 2,1%    | 7,2  | 6,0%   |
| Custos Comerciais <sup>(1)</sup>          | 16,6 | 15,1 | -9,3%   | 20,7 | -27,0% |
| Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup> | 6,9  | 8,5  | 23,8%   | 9,9  | -14,3% |
| <b>EBITDA</b>                             | 1,6  | 1,9  | 20,5%   | 2,6  | -27,6% |
| Margem EBITDA (%)                         | 4,9% | 5,8% | 0,9pp   | 6,6% | -0,8pp |
| CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>          | 0,7  | 0,9  | 22,2%   | 1,9  | -55,4% |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios        | 2,2% | 2,6% | 0,4pp   | 4,8% | -2,2pp |
| EBITDA - CAPEX Operacional                | 0,9  | 1,1  | 19,1%   | 0,7  | 47,1%  |
| CAPEX Total                               | 0,7  | 0,9  | 22,2%   | 1,9  | -55,4% |

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

#### Volume de Negócios

O Volume de Negócios da SSI cresceu 1,6%, para 33,0 milhões de euros, como resultado do crescimento de 14,9% no nível de Receitas de Serviço, o qual foi parcialmente anulado pela diminuição de 10,6% no nível de Vendas de Equipamentos. Esta diminuição é consequência da já antecipada redução nas vendas de computadores portáteis do programa e-iniciativas que terminou durante o 1T11. Mais significativo é o crescimento de 14,9% no nível de Receitas de Serviço, tendo alcançado os 17,8 milhões de euros. A expansão internacional da WeDo Technologies e a sua determinação no reforço da sua liderança do mercado de *Revenue Assurance*, estão entre as principais causas desta evolução positiva.

#### Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais da SSI aumentou 0,8%, para os 31,2 milhões de euros, apesar da diminuição de 9,3% no nível de Custos Comerciais, essencialmente na linha de Custos das Mercadorias Vendidas, como consequência directa da já referida desaceleração das vendas de computadores portáteis no programa e-iniciativas. O aumento na linha de Custos com Pessoal e Outros Custos Operacionais (principalmente custos de *outsourcing*) deveu-se ao aumento do nível de actividade ocorrido nas subsidiárias e à expansão internacional da WeDo Technologies.

#### EBITDA

Durante o 1T11, o EBITDA da SSI evoluiu positivamente para os 1,9 milhões de euros, um crescimento de 20,5% quando comparado com o 1T10, como resultado do crescimento de 14,9% nas Receitas de Serviço. Esta performance foi alcançada apesar da intensificação na estrutura de custos para apoiar o aumento da actividade internacional e apesar da redução nas Vendas de Equipamentos causada pela desaceleração do programa e-iniciativas.

Como resultado da combinação de maiores Receitas de Serviço e menores Vendas de Equipamento, a margem EBITDA aumentou de 4,9% para 5,8%.



## 4. *Online e Media*

O negócio de *Online & Media* da Sonaecom contempla um conjunto de negócios como o Miau.pt, o Público, um jornal diário de referência em Portugal, que completou recentemente 21 anos de existência, e o Púplico.pt, sempre na vanguarda digital dos *Media* nacionais.

Durante o 1T11, a dinâmica de mercado do segmento da imprensa diária generalista permaneceu bastante negativa, quer em termos de circulação quer em termos de receitas de publicidade. No entanto, é de realçar a evolução positiva de 0,1pp registados no nível de audiência do Público entre o 1T10 e o 1T11.

Em termos de indicadores financeiros, no 1T11, o EBITDA do negócio *Online e Media* foi ainda negativo em 0,79 milhões de euros, apresentando uma redução de 0,35 milhões de euros quando comparado com o 1T10.



## 5. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 1T11

Apresentam-se, de seguida, os principais Desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 1T11:

### **Leilão das frequências nas bandas dos 450, 800, 900, 1800 MHz, 2,1 e 2,6 GHz**

A ANACOM publicou duas consultas públicas relativas à atribuição de frequências nas bandas dos 450 MHz, 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2,1 GHz e 2,6 GHz.

A primeira consulta respeita à definição dos lotes a serem atribuídos por cada banda e a opção pelo procedimento de atribuição por via de um leilão. A segunda consulta apresenta as regras e condições do leilão.

### **Serviço Universal: metodologia para determinação dos custos líquidos do Serviço Universal e definição do conceito de encargo excessivo**

A ANACOM lançou duas consultas públicas: uma, respeitante à metodologia a aplicar ao cálculo dos custos líquidos do serviço universal (CLSU) e outra, relativa à definição do conceito de encargo excessivo.

No que respeita à metodologia, a proposta da ANACOM baseia-se na relação entre os custos líquidos directos e os benefícios indirectos (ambos restritos à prestação do SU). Adicionalmente, foi proposto que cada uma das componentes (ligação à rede fixa, ofertas para reformados e pensionistas, listas e serviços de informação e postos públicos) seja calculada individualmente, sendo que o CLSU resultará da soma das componentes deficitárias (i.e., no caso de alguma componente apresentar uma margem positiva este valor não deve ser considerado para compensar as eventuais margens negativas).

Quanto à definição de encargo excessivo, o regulador propõe que o apuramento seja efectuado caso a quota de mercado do prestador seja inferior a 80% (em termos de receitas) e o custo líquido apurado seja superior 4 milhões de euros.



## 6. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 1T11

Apresentam-se, de seguida, os principais Desenvolvimentos Corporativos ocorridos no 1T11:

### **Diminuição de participação do “Santander Asset Management – Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Mobiliários, S.A.”**

**18 de Fevereiro de 2011**

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 totalizam, desde 16 de Fevereiro de 2011, 3.732.774 acções, correspondentes a 1,019% do capital social e direitos de voto da Sonaecom, descendo, portanto, abaixo do limiar dos 2% de participação qualificada.

### **Aquisição de acções próprias**

**10 de Março a 22 de Março de 2011**

De acordo com as autorizações dadas pela Assembleia Geral de Accionistas e com o intuito de cumprir as obrigações decorrentes dos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores, a Sonaecom adquiriu acções próprias através do *Euronext Lisbon Stock Exchange* num total de 1.553.000 acções, representativas de aproximadamente 0,42% do seu capital social. A 31 de Março de 2011, a Sonaecom detinha 9.058.807 acções próprias, correspondentes a aproximadamente 2,47% do seu capital social.

## 7. Eventos Subsequentes

Foram deliberados pelos accionistas da Sonaecom, em Assembleia Geral ordinária da Sociedade, realizada a 26 de Abril de 2011, os seguintes pontos:

1 – A aprovação do Relatório de Gestão, Balanço e Contas, individuais e consolidadas, relativos ao exercício de 2010, tal como apresentados.

2 – A aprovação da proposta de aplicação dos resultados líquidos relativos às contas individuais, no montante de € 135.403.787,41, nos seguintes termos:

- i) Reserva Legal, no montante de € 6.770.189,37;
- ii) Dividendos, no montante global de € 18.312.343 correspondendo a € 0,05 ilíquidos por acção, relativamente ao número total de acções emitidas, ao qual deverão ser descontadas as acções próprias em carteira à data do pagamento;
- iii) Reservas Livres, no montante remanescente.

Foi ainda aprovado que, considerando que não será possível determinar com exactidão o número de acções próprias que estarão em carteira à data do pagamento acima referido sem limitar a capacidade de intervenção da Sociedade:

- i) A cada acção emitida seja pago o montante unitário de € 0,05 ilíquidos por acção;
- ii) Não seja pago, sendo transferido para Reservas Livres, o montante correspondente às acções que, no dia do pagamento do montante acima referido, pertencerem à própria Sociedade (calculado com base no mencionado montante unitário de € 0,05 ilíquidos por acção emitida).

3 – Aprovação de um voto de louvor e confiança à actividade desempenhada pela Administração e Fiscalização da sociedade durante o ano de dois mil e dez.

4 – Aprovação da declaração relativa à Política de Remuneração dos Membros do Órgão de Administração e de Fiscalização da Sociedade e dos seus Dirigentes.

5 – Aprovação da proposta de alteração do Pacto Social

6 – Autorização do Conselho de Administração a, 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 e previamente divulgada.

7 – Autorização, pelo período de 18 meses, a 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 e previamente divulgada.



## 8. Anexo

### 8.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

| Milhões de Euros                                  | 1T10         | 1T11         | Δ 11/10       | 4T10         | Δ T/T         |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| <b>DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS</b>               |              |              |               |              |               |
| <b>Volume de Negócios</b>                         | <b>222,8</b> | <b>215,8</b> | <b>-3,1%</b>  | <b>236,6</b> | <b>-8,8%</b>  |
| Móvel   | 142,5        | 137,4        | -3,5%         | 151,9        | -9,6%         |
| Fixo  | 60,9         | 54,7         | -10,2%        | 57,0         | -4,0%         |
| SSI   | 32,4         | 33,0         | 1,6%          | 40,2         | -18,0%        |
| Outros & Eliminações                              | -13,0        | -9,2         | 29,3%         | -12,5        | 26,4%         |
| <b>Outras Receitas</b>                            | <b>1,1</b>   | <b>2,4</b>   | <b>109,2%</b> | <b>3,6</b>   | <b>-34,1%</b> |
| <b>Custos Operacionais</b>                        | <b>176,0</b> | <b>168,2</b> | <b>-4,4%</b>  | <b>195,2</b> | <b>-13,8%</b> |
| Custos com Pessoal                                | 24,5         | 24,3         | -0,5%         | 22,7         | 7,2%          |
| Custos Directos Serviços Prestados <sup>(1)</sup> | 71,1         | 64,4         | -9,3%         | 65,6         | -1,8%         |
| Custos Comerciais <sup>(2)</sup>                  | 42,2         | 40,9         | -2,9%         | 64,4         | -36,4%        |
| Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>         | 38,3         | 38,5         | 0,6%          | 42,4         | -9,2%         |
| <b>EBITDA</b>                                     | <b>47,9</b>  | <b>50,0</b>  | <b>4,3%</b>   | <b>45,0</b>  | <b>11,0%</b>  |
| <b>Margem EBITDA (%)</b>                          | <b>21,5%</b> | <b>23,2%</b> | <b>1,6pp</b>  | <b>19,0%</b> | <b>4,1pp</b>  |
| Móvel   | 46,4         | 47,9         | 3,3%          | 43,0         | 11,4%         |
| Fixo  | 0,7          | 1,5          | 112,5%        | 0,3          | -             |
| SSI   | 1,6          | 1,9          | 20,5%         | 2,6          | -27,6%        |
| Outros & Eliminações                              | -0,8         | -1,4         | -77,2%        | -0,9         | -52,1%        |
| Depreciações e Amortizações                       | 34,0         | 30,2         | -11,2%        | 31,4         | -3,6%         |
| <b>EBIT</b>                                       | <b>13,9</b>  | <b>19,7</b>  | <b>42,3%</b>  | <b>13,7</b>  | <b>44,4%</b>  |
| <b>Resultados Financeiros</b>                     | <b>-2,0</b>  | <b>-2,3</b>  | <b>-14,7%</b> | <b>0,1</b>   | <b>-</b>      |
| Proveitos Financeiros                             | 1,5          | 1,5          | -0,8%         | 3,8          | -61,5%        |
| Custos Financeiros                                | 3,5          | 3,7          | 8,0%          | 3,7          | 0,3%          |
| <b>EBT</b>  | <b>11,9</b>  | <b>17,5</b>  | <b>46,9%</b>  | <b>13,8</b>  | <b>26,8%</b>  |
| Resultado de Imposto                              | -3,7         | -3,8         | -3,0%         | -2,3         | -65,3%        |
| <b>Resultado Líquido</b>                          | <b>8,2</b>   | <b>13,7</b>  | <b>66,7%</b>  | <b>11,5</b>  | <b>19,1%</b>  |
| Atribuível ao Grupo                               | 8,2          | 13,7         | 67,4%         | 11,5         | 19,1%         |
| Atribuível a Interesses Minoritários              | 0,1          | 0,0          | -45,8%        | 0,0          | 17,0%         |

(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 + Provisões + Outros custos.

## 8.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

| Milhões de Euros                              | 1T10           | 1T11           | Δ 11/10       | 4T10           | Δ T/T        |
|---|----------------|----------------|---------------|----------------|--------------|
| <b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>                    |                |                |               |                |              |
| <b>Total do Activo Líquido</b>                | <b>1 910,6</b> | <b>1 853,2</b> | <b>-3,0%</b>  | <b>1 861,9</b> | <b>-0,5%</b> |
| Activos não Correntes                         | 1 493,7        | 1 485,3        | -0,6%         | 1 501,4        | -1,1%        |
| Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas         | 847,1          | 852,3          | 0,6%          | 865,3          | -1,5%        |
| Goodwill                                      | 526,1          | 526,1          | 0,0%          | 526,1          | 0,0%         |
| Investimentos                                 | 1,2            | 0,2            | -82,4%        | 0,2            | 0,0%         |
| Impostos Diferidos Activos                    | 119,1          | 106,4          | -10,7%        | 109,6          | -2,9%        |
| Outros  | 0,1            | 0,2            | 73,7%         | 0,0            | -            |
| Activos Correntes                             | 417,0          | 368,0          | -11,7%        | 360,5          | 2,1%         |
| Clientes                                      | 143,3          | 106,2          | -25,8%        | 143,3          | -25,9%       |
| Liquidez                                      | 76,3           | 100,8          | 32,1%         | 68,6           | 47,0%        |
| Outros  | 197,4          | 160,9          | -18,5%        | 148,6          | 8,3%         |
| <b>Capital Próprio</b>                        | <b>941,5</b>   | <b>987,7</b>   | <b>4,9%</b>   | <b>975,3</b>   | <b>1,3%</b>  |
| Grupo   | 941,1          | 987,2          | 4,9%          | 974,7          | 1,3%         |
| Interesses Minoritários                       | 0,4            | 0,5            | 24,5%         | 0,6            | -16,9%       |
| <b>Total Passivo</b>                          | <b>969,1</b>   | <b>865,5</b>   | <b>-10,7%</b> | <b>886,6</b>   | <b>-2,4%</b> |
| Passivo não Corrente                          | 459,9          | 454,1          | -1,3%         | 400,7          | 13,3%        |
| Empréstimos Bancários                         | 328,5          | 363,2          | 10,6%         | 305,0          | 19,1%        |
| Provisões para outros Riscos e Encargos       | 31,8           | 33,6           | 5,7%          | 33,2           | 1,5%         |
| Outros  | 99,6           | 57,3           | -42,5%        | 62,5           | -8,3%        |
| Passivo Corrente                              | 509,2          | 411,4          | -19,2%        | 485,9          | -15,3%       |
| Empréstimos Bancários                         | 21,6           | 41,1           | 90,5%         | 30,9           | 32,7%        |
| Fornecedores                                  | 194,1          | 146,6          | -24,5%        | 178,7          | -18,0%       |
| Outros  | 293,5          | 223,7          | -23,8%        | 276,2          | -19,0%       |
| CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>              | 23,9           | 18,1           | -24,5%        | 43,4           | -58,4%       |
| CAPEX Operacional como % Volume de Negócios   | 10,7%          | 8,4%           | -2,4pp        | 18,6%          | -10,2pp      |
| CAPEX Total                                   | 24,1           | 18,1           | -24,9%        | 52,3           | -65,4%       |
| EBITDA - CAPEX Operacional                    | 24,0           | 31,9           | 33,1%         | 1,6            | -            |
| Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>          | 12,4           | -26,0          | -             | 7,4            | -            |
| FCF <sup>(3)</sup>                            | 1,3            | -35,2          | -             | 1,1            | -            |
| Dívida Bruta                                  | 373,5          | 425,1          | 13,8%         | 357,4          | 18,9%        |
| Dívida Líquida                                | 297,2          | 324,3          | 9,1%          | 288,8          | 12,3%        |
| Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses        | 1,7 x          | 1,7 x          | 0,0x          | 1,5 x          | 0,2x         |
| EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses  | 11,3 x         | 14,6 x         | 3,3x          | 14,4 x         | 0,2x         |
| Dívida / (Dívida + Capital Próprio)           | 28,4%          | 30,1%          | 1,7pp         | 26,8%          | 3,3pp        |
| <b>Excluindo a operação de Securitização:</b> |                |                |               |                |              |
| Dívida Líquida                                | 371,0          | 378,6          | 2,0%          | 348,1          | 8,8%         |
| Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses        | 2,1 x          | 1,9 x          | -0,2x         | 1,8 x          | 0,1x         |
| EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses  | 11,3 x         | 14,6 x         | 3,3x          | 14,4 x         | 1,4x         |

(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 da Sonaecom

Milhões de Euros

|                                 | 1T10        | 1T11         | Δ 11/10      | 4T10       | Δ T/T        |
|---------------------------------|-------------|--------------|--------------|------------|--------------|
| FREE CASH FLOW ALAVANCADO       |             |              |              |            |              |
| <b>EBITDA-CAPEX Operacional</b> | <b>24,0</b> | <b>31,9</b>  | <b>33,1%</b> | <b>1,6</b> | <b>-</b>     |
| Varição de Fundo de Maneio      | -11,9       | -20,9        | -75,6%       | 6,6        | -            |
| Itens não monetários e Outros   | 0,3         | 1,4          | -            | -0,8       | -            |
| <b>Cash Flow Operacional</b>    | <b>12,4</b> | <b>12,4</b>  | <b>0,4%</b>  | <b>7,4</b> | <b>67,4%</b> |
| Pagamento de IVA não recorrente | 0,0         | -37,8        | -            | 0,0        | -            |
| Securitização                   | -5,0        | -5,0         | 0,0%         | -5,0       | 0,0%         |
| Acções Próprias                 | -3,0        | -2,2         | 24,7%        | -1,4       | -53,6%       |
| Resultados Financeiros          | -2,4        | -1,9         | 18,4%        | -1,9       | -3,0%        |
| Impostos                        | -0,7        | -0,7         | 0,0%         | -1,4       | 48,2%        |
| <b>FCF</b>                      | <b>1,3</b>  | <b>-35,2</b> | <b>-</b>     | <b>1,1</b> | <b>-</b>     |

Nota: O Cash Flow Operacional não inclui pagamentos de IVA não recorrentes.

### 8.4. Colaboradores

| <b>Sonaecom</b>                           | 1T10  | 1T11  | Δ 11/10 | 4T10  | Δ T/T |
|---|-------|-------|---------|-------|-------|
| Total Colaboradores                       | 2.053 | 2.074 | 1,0%    | 2.057 | 0,8%  |
| Serviços Partilhados e Centro Corporativo | 144   | 141   | -2,1%   | 141   | 0,0%  |
| Telecomunicações                          | 1.119 | 1.100 | -1,7%   | 1.099 | 0,1%  |
| SSI                                       | 534   | 572   | 7,1%    | 565   | 1,2%  |
| Online e Media                            | 256   | 261   | 2,0%    | 252   | 3,6%  |

## 8.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros

| OPTIMUS DEM RESULTADOS                               | 1Q10         | 1Q11         | Δ 11/10      | 4Q10         | Δ T/T         |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>Volume de Negócios</b>                            | <b>190,4</b> | <b>182,8</b> | <b>-4,0%</b> | <b>197,2</b> | <b>-7,3%</b>  |
| Receitas de Serviço                                  | 185,3        | 178,7        | -3,6%        | 182,7        | -2,2%         |
| Receitas de Clientes                                 | 145,6        | 143,0        | -1,8%        | 146,0        | -2,1%         |
| Receitas de Operadores                               | 39,7         | 35,7         | -10,1%       | 36,6         | -2,7%         |
| Vendas de Equipamento                                | 5,1          | 4,1          | -19,3%       | 14,6         | -71,8%        |
| <b>Outras Receitas</b>                               | <b>1,6</b>   | <b>3,2</b>   | <b>97,9%</b> | <b>4,0</b>   | <b>-20,6%</b> |
| <b>Custos Operacionais</b>                           | <b>144,9</b> | <b>136,5</b> | <b>-5,8%</b> | <b>158,0</b> | <b>-13,6%</b> |
| Custos com Pessoal                                   | 14,0         | 14,0         | 0,5%         | 13,2         | 5,9%          |
| Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup> | 71,2         | 64,3         | -9,8%        | 65,5         | -2,0%         |
| Custos Comerciais <sup>(2)</sup>                     | 24,8         | 25,3         | 2,1%         | 42,7         | -40,7%        |
| Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>            | 35,0         | 32,9         | -5,8%        | 36,6         | -10,0%        |
| <b>EBITDA</b>  | <b>47,1</b>  | <b>49,4</b>  | <b>4,9%</b>  | <b>43,2</b>  | <b>14,4%</b>  |
| margem EBITDA (%)                                    | 24,8%        | 27,1%        | 2,3pp        | 21,9%        | 5,1pp         |
| CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>                     | 23,5         | 17,3         | -26,2%       | 41,3         | -58,1%        |
| CAPEX Operacional como % do Volume de Negócios       | 12,3%        | 9,5%         | -2,8pp       | 21,0%        | -11,5pp       |
| EBITDA - CAPEX Operacional                           | 23,7         | 32,1         | 35,7%        | 1,9          | -             |
| CAPEX Total  | 23,6         | 17,4         | -26,5%       | 50,2         | -65,4%        |

(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.

## 8.6. Online e Media

| PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS               | 1T10   | 1T11   | Δ 11/10 | 4T10   | Δ T/T  |
|---|--------|--------|---------|--------|--------|
| Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup> | 32.480 | 32.384 | -0,3%   | 34.994 | -7,5%  |
| Quota Mercado de Publicidade (%)            | 10,4%  | 8,0%   | -2,4pp  | 10,7%  | -2,7pp |
| Audiência <sup>(2)</sup> (%)                | 4,4    | 4,5    | 0,1pp   | 4,4    | 0,1pp  |

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

| Milhões de Euros                               | 1T10         | 1T11          | Δ 11/10        | 4T10         | Δ T/T         |
|--|--------------|---------------|----------------|--------------|---------------|
| <b>ONLINE E MEDIA - DEM. RES. CONSOLIDADOS</b> | <b>1T10</b>  | <b>1T11</b>   | <b>Δ 11/10</b> | <b>4T10</b>  | <b>Δ T/T</b>  |
| <b>Volume de Negócios</b>                      | <b>7,38</b>  | <b>6,54</b>   | <b>-11,4%</b>  | <b>7,76</b>  | <b>-15,8%</b> |
| Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>           | 3,08         | 2,64          | -14,1%         | 3,22         | -18,0%        |
| Vendas de Jornais                              | 2,56         | 2,42          | -5,5%          | 2,77         | -12,7%        |
| Vendas de Papel                                | 0,58         | 0,35          | -40,0%         | 0,35         | -2,2%         |
| Vendas de Produtos Associados                  | 1,17         | 1,13          | -3,2%          | 1,41         | -20,1%        |
| <b>Outras Receitas</b>                         | <b>0,05</b>  | <b>0,10</b>   | <b>100,1%</b>  | <b>0,22</b>  | <b>-57,0%</b> |
| <b>Custos operacionais</b>                     | <b>7,87</b>  | <b>7,42</b>   | <b>-5,7%</b>   | <b>8,24</b>  | <b>-9,9%</b>  |
| Custos com Pessoal                             | 2,65         | 2,66          | 0,4%           | 2,71         | -1,7%         |
| Custos Comerciais <sup>(2)</sup>               | 2,62         | 2,30          | -12,0%         | 2,84         | -18,9%        |
| Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>      | 2,59         | 2,45          | -5,4%          | 2,68         | -8,6%         |
| <b>EBITDA</b>                                  | <b>-0,44</b> | <b>-0,79</b>  | <b>-79,6%</b>  | <b>-0,25</b> | <b>-</b>      |
| <b>Margem EBITDA (%)</b>                       | <b>-6,0%</b> | <b>-12,1%</b> | <b>-6,1pp</b>  | <b>-3,3%</b> | <b>-8,8pp</b> |
| CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>               | 0,13         | 0,11          | -19,2%         | 0,20         | -47,1%        |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios             | 1,8%         | 1,6%          | -0,2pp         | 2,6%         | -1,0pp        |
| EBITDA - CAPEX Operacional                     | -0,57        | -0,90         | -56,6%         | -0,46        | -96,8%        |
| <b>CAPEX Total</b>                             | <b>0,13</b>  | <b>0,11</b>   | <b>-19,2%</b>  | <b>0,21</b>  | <b>-48,3%</b> |

(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.

