

Apresentação de Resultados

2011





Nota: A informação financeira consolidada contida neste reporte é 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.

Destaques

- Volume de Negócios de 863,6 milhões de euros
- EBITDA de 213,0 milhões de euros
- EBITDA-Capex Operacional de 107,6 milhões de euros (excluindo o montante relativo ao espectro)
- Resultado Líquido de 62,5 milhões de euros
- FCF a atingir 58,8 milhões de euros (38,8 milhões de euros incluindo a operação de securitização)
- Rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,3x

Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

O ano de 2011 foi dos melhores da história da Sonaecom, com o atingir de resultados que muito nos orgulham. Para além do crescimento da rentabilidade operacional conseguimos também atingir os lucros mais elevados de sempre. Este desempenho assume ainda mais relevância por se demarcar claramente do comportamento negativo do mercado, num contexto macroeconómico particularmente difícil.

Nunca é demais realçar o contributo essencial da capacidade de execução da nossa equipa, pautada por uma rigorosa disciplina na prossecução da estratégia, delineada de forma clara, consistente e em antecipação aos desafios que temos vindo a enfrentar.

Na Optimus, com o desempenho do negócio móvel, alcançámos uma das margens mais elevadas do sector no universo dos terceiros operadores europeus. Suportado no reforço da quota de mercado nos segmentos móveis e convergentes, o negócio móvel cresceu em receita de clientes num mercado em vincada contracção.

Para além da progressão na satisfação dos clientes, este crescimento tem vindo a beneficiar do lançamento de ofertas inovadoras, sob uma marca com forte dinamismo. Em simultâneo, a Optimus tem vindo a gerir, criteriosamente, os custos e investimentos, ao abrigo do plano de eficiência operacional em curso, transversal a toda a empresa.

No leilão de espectro radioelétrico, a Optimus garantiu a combinação ideal de espectro nas bandas disponíveis, assegurando a máxima eficiência e flexibilidade na evolução da rede para o 4G, em termos de cobertura e de capacidade. Graças a esta tecnologia, a Optimus estará em condições de consolidar a sua forte posição nos dados móveis.

A SSI (Software e Sistemas de Informação), suportada na expansão da sua presença internacional, cresceu em receitas de serviço, num contexto de contenção nos mercados em que actua. Por seu lado, a WeDo Technologies continuou a reforçar a liderança mundial no segmento de *Revenue Assurance* em telecomunicações, complementando o seu portfólio com soluções de gestão de fraude e *Business Assurance* e abrangendo outros sectores.

Em 2011, em plena crise da dívida soberana, a Sonaecom também reforçou a sua estrutura de capital. Após a emissão de um empréstimo obrigacionista no mercado internacional, durante o 3T11, a Sonaecom encontra-se numa posição confortável para enfrentar os desafios futuros.

O ano de 2012 será marcado por fortes medidas de austeridade e um conseqüente agravamento da contenção do consumo, que irá resultar em pressão adicional ao nível das receitas. Contudo, explorando na Optimus o valor crescente que pessoas e empresas atribuem à necessidade de comunicar e por via do crescimento internacional na SSI, reiteramos a confiança em continuar a apresentar resultados que reforcem a nossa posição competitiva.

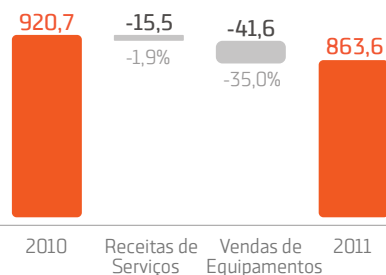
1. Resultados Consolidados

Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado beneficiou de um aumento de 0,8% nas Receitas de Clientes no Móvel e de 4,7% nas Receitas de Serviços na SSI, as áreas core do Grupo.

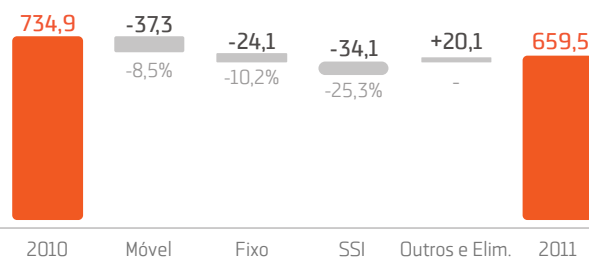
O Volume de Negócios Consolidado foi de 863,6 milhões de euros, 6,2% abaixo de 2010, redução motivada pelas Receitas no negócio Fixo, consequência da nossa opção estratégica no segmento Residencial; pelas Receitas de Operadores da Optimus, em resultado de menores tarifas de

terminação móvel e tarifas reguladas de *roaming-in*, e pelo menor nível de Vendas de Equipamentos. A queda registada no nível de Vendas de Equipamentos foi motivada principalmente, pelo declínio das vendas da Bizdirect, resultado do final do programa Governamental e iniciativas e ainda pela redução nas Vendas de Equipamentos da Optimus.



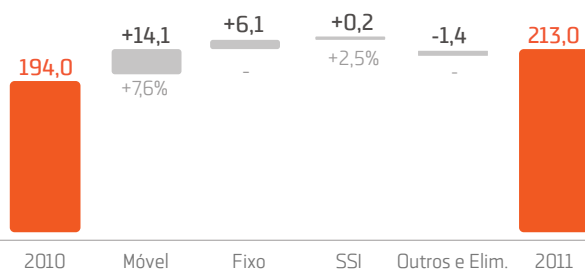
Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram 10,3%, para os 659,5 milhões de euros. O plano de optimização implementado nos últimos anos na Optimus tem permitido criar uma organização mais eficiente, gerando resultados positivos nas várias áreas de negócio. É de notar que, entre 2010 e 2011, os Custos Operacionais, excluindo Provisões, como percentagem do Volume de Negócios, diminuíram 4,5pp.



EBITDA

O EBITDA Consolidado aumentou 9,8% para os 213,0 milhões de euros, tendo mais do que compensado a tendência de queda ao nível do Volume de Negócios, com todas as empresas a contribuírem positivamente. A margem EBITDA aumentou de 21,1% para 24,7%. Esta melhoria deveu-se aos resultados positivos alcançados com o plano de eficiência operacional e à performance positiva das Receitas de Clientes no Móvel e das Receitas de Serviços na SSI. É de notar que a margem EBITDA do negócio Móvel atingiu os 35%, contrariando a tendência geral do mercado, apesar do ambiente geral de austeridade.



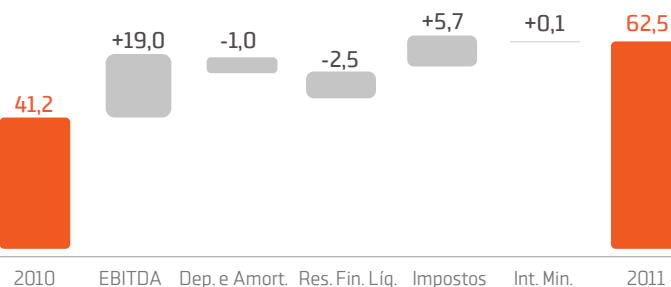
Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo ascendeu a 62,5 milhões de euros.

Os dois factores que contribuíram para esta tendência positiva foram a melhoria da performance ao nível do EBITDA e também o reconhecimento adicional de impostos diferidos activos.

Os Resultados Financeiros Líquidos diminuíram 39,6%, para 8,9 milhões de euros negativos, devido a um maior custo médio da dívida em 2011, mas, principalmente, devido ao ganho de capital gerado, em 2010, pela alienação da participação da SSI no capital da Altitude Software.

A rubrica de Impostos apresentou um custo de 11,0 milhões de euros em 2011, face aos 16,7 milhões de euros obtidos em 2010. Como já mencionado, esta redução deve-se ao reconhecimento adicional de impostos diferidos activos, fruto de uma melhoria de desempenho da actividade, não obstante o aumento do nível de resultados antes de impostos.



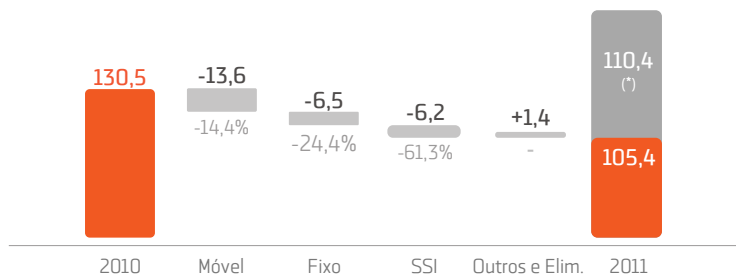
Capex Operacional

Excluindo o efeito da aquisição do espectro, o Capex Operacional atingiu os 105,4 milhões de euros em 2011, uma redução de 19,2% quando comparado com 2010, em resultado de um foco acrescido na capacidade, dado que a Optimus detém já uma ampla cobertura de rede.

Ao longo de 2011, a Optimus continuou a desenvolver projectos e soluções que permitem a redução de custos de *backhaul* no Móvel, assim como a redução da dependência da infra-estrutura de terceiros.

Em Novembro de 2011, no seguimento do leilão de espectro ocorrido em Portugal, a Sonaecom adquiriu espectro por 113 milhões de euros (correspondente a um *net present value* de 110,4 milhões de euros).

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 14,2% para 12,2% (excluindo a aquisição do espectro), enquanto o EBITDA-Capex Operacional ascendeu a 107,6 milhões de euros, um aumento de quase 70% quando comparado com 2010.



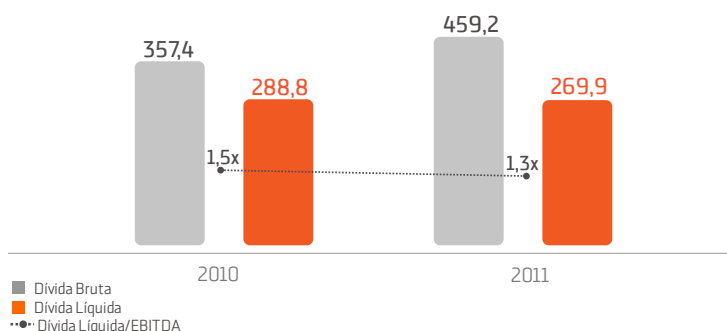
(*) NPV do investimento em espectro.

Estrutura de Capital

A Dívida Líquida Consolidada atingiu os 269,9 milhões de euros, uma redução de 6,6% quando comparado com 2010. Em resultado de uma melhoria ao nível do EBITDA e um menor nível de Dívida Líquida, o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA progrediu para os 1,3x, face aos 1,5x registados em 2010.

As linhas de crédito disponíveis ascendem a 544 milhões de euros, o que inclui já a emissão adicional do empréstimo obrigacionista de 100 milhões de euros. Esta emissão, finalizada durante o terceiro trimestre de 2011 com três Bancos internacionais, assegurou à Sonaecom uma maior diversificação das fontes de financiamento e um aumento da maturidade média da dívida.

Durante 2011, o custo médio *all-in* da dívida atingiu os 3,0%.



Free Cash Flow (FCF)

Excluindo os 20 milhões associados à operação de securitização, o FCF atingiu os 58,8 milhões de euros em 2011, motivado por um forte aumento do EBITDA-Capex Operacional. Com o impacto desta operação, o FCF Consolidado ascendeu a 38,8 milhões de euros, aproximadamente quatro vezes mais quando comparado com os 10,6 milhões de euros gerados em 2010.

No seguimento do leilão do espectro, a Sonaecom tem obrigações referentes ao calendário de pagamento no montante de 113 milhões de euros: 83 milhões de euros mais 6 milhões de euros por ano, durante um período de 5 anos. É de realçar que 83 milhões de euros foram já pagos em Janeiro de 2012, não influenciando, como tal, o FCF de 2011.

2. Optimus



- EBITDA da Optimus a atingir 209,2 milhões de euros, +10,7% face ao ano anterior
- Base de Subscritores do Móvel de 3,64 milhões de Clientes, +1,0% que em 2010
- Margem EBITDA do Móvel de 35,0% em 2011, +3.7pp face a 2010
- Receitas de Clientes do Móvel a crescer 0,8%, para 470,4 milhões de euros
- Receitas de Dados a aumentar para 32,5% das Receitas de Serviços do Móvel, +1,8pp vs 2010

A oportunidade do LTE numa rede de última geração

O leilão de espectro foi um desafio chave em 2011. Na sequência do leilão, a Optimus garantiu uma combinação de espectro em três bandas: 800Mhz, 1800Mhz e 2600Mhz, garantindo não só máxima flexibilidade no desenvolvimento de rede, mas permitindo, também, reduções de Opex e Capex. A partir de agora, a Optimus encontra-se preparada para abraçar as suas ambições de crescimento sem quaisquer restrições técnicas, continuando a lançar produtos competitivos e inovadores.

2.1. Negócio Móvel da Optimus

Em 2011, perante uma crise financeira fortemente marcada pelas medidas de austeridade lançadas pelo Governo, a Optimus reforçou a sua base de clientes em 1,0% face a 2010. Um dos principais pilares da Optimus é a sua posição inovadora na exploração de oportunidades emergentes, especialmente ao nível da banda larga móvel, através da sua infra-estrutura avançada e da sua oferta de banda larga e *smartphones*.

O desempenho do Volume de Negócios do negócio Móvel, aliado ao plano de optimização em curso, permitiu obter uma margem EBITDA de 35%, uma das mais elevadas do sector no universo dos terceiros operadores Europeus.

2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	4T10	4T11	Δ11/10	3T11	ΔT/T	2010	2011	Δ11/10
Clientes (EoP) ('000)	3.604,1	3.639,4	1,0%	3.638,6	0,0%	3.604,1	3.639,4	1,0%
Novos Clientes ('000)	63,0	0,8	-98,8%	52,2	-98,5%	171,5	35,3	-79,4%
Dados como % Receitas de Serviço	32,4%	32,8%	0,4pp	33,0%	-0,3pp	30,6%	32,5%	1,8pp
Total #SMS/mês/Cliente	47,7	44,0	-7,8%	42,2	4,3%	47,7	42,8	-10,2%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	133,5	126,1	-5,6%	125,9	0,1%	133,9	126,1	-5,8%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	13,3	12,5	-5,9%	13,5	-7,2%	13,7	12,9	-5,6%
Cliente	11,3	10,9	-3,6%	11,6	-6,1%	11,4	11,2	-2,1%
Interligação	2,0	1,6	-19,3%	1,9	-14,0%	2,2	1,7	-23,4%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,10	0,10	-0,4%	0,11	-7,3%	0,10	0,10	0,2%

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

Base de Clientes

A base de subscritores do negócio Móvel da Optimus evoluiu positivamente, de 3,60 para 3,64 milhões de clientes. O impacto causado pelas medidas de austeridade, aliado ao cancelamento do programa e-iniciativas, decretado pelo Governo, criou um efeito negativo nos indicadores operacionais do negócio, tais como o *churn* e minutos de utilização por cliente por mês.

No entanto, a Optimus obteve um nível positivo de adições líquidas no trimestre, ampliando a base de clientes em 1,0% face a 2010. O número de clientes pós-pagos continuou a crescer, alcançando 33,1% da base de clientes do Móvel, face aos 32,9% verificados em 2010.

A receita média mensal por cliente ("ARPU") foi de 12,9 euros, diminuindo 0,8 euros quando comparada com 2010. Esta evolução deveu-se a uma combinação de menores Receitas de Interligação, que diminuíram de 2,2 euros para 1,7 euros, e uma menor facturação média por cliente, que diminuiu de 11,4 euros para 11,2 euros. Os minutos de utilização por cliente por mês diminuíram 5,8% face a 2010, para 126 minutos. Não obstante, é de assinalar que este efeito não tem

impacto directo nas Receitas de Clientes do negócio Móvel, dado o peso de minutos e SMS na oferta pré-paga e pós-paga da Optimus.

Receitas de Dados e Banda Larga Móvel

Em 2011, as receitas de Dados representaram 32,5% das Receitas de Serviços, aumentando 1,8pp face a 2010, um resultado em linha com a actual tendência de utilização de dados, especialmente terminais USB. Paralelamente, o nível actual de penetração de *smartphones* ainda representa uma oportunidade de crescimento de elevada importância. Apesar do impacto negativo criado pelo final do programa e-iniciativas no segmento de banda larga móvel, as Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) continuaram a aumentar o seu peso no total de Receitas de Dados, representando 76,0% em 2011, versus 75,1% em 2010.

2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS	4T10	4T11						
Volume de Negócios	151,9	140,6	-7,5%	149,8	-6,2%	592,8	570,7	-3,7%
Receitas de Serviço	137,8	131,4	-4,7%	141,7	-7,3%	557,8	542,4	-2,7%
Receitas de Clientes	117,2	114,5	-2,3%	122,0	-6,2%	466,5	470,4	0,8%
Receitas de Operadores	20,6	16,9	-18,3%	19,6	-14,1%	91,2	72,0	-21,1%
Vendas de Equipamento	14,1	9,2	-34,7%	8,2	12,6%	35,0	28,3	-19,2%
Outras Receitas	9,2	8,0	-12,2%	7,2	12,3%	33,4	32,2	-3,6%
Custos Operacionais	118,1	104,0	-11,9%	102,9	1,0%	440,7	403,4	-8,5%
Custos com Pessoal	12,1	12,4	2,3%	12,8	-3,1%	51,7	51,0	-1,2%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	40,2	28,6	-28,9%	32,3	-11,6%	170,4	130,9	-23,2%
Custos Comerciais ⁽²⁾	36,0	30,9	-14,1%	29,8	3,8%	109,7	106,4	-3,1%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	29,7	32,1	7,8%	28,0	14,6%	108,9	115,1	5,7%
EBITDA	43,0	44,6	3,8%	54,1	-17,5%	185,5	199,6	7,6%
Margem EBITDA (%)	28,3%	31,8%	3,4pp	36,1%	-4,3pp	31,3%	35,0%	3,7pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾ (exclui investimento espectro)	32,0	31,1	-3,0%	19,0	63,7%	94,7	81,1	-14,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios (exclui investimento espectro)	21,1%	22,1%	1,0pp	12,7%	9,4pp	16,0%	14,2%	-1,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional (exclui investimento espectro)	11,0	13,6	23,5%	35,1	-61,3%	90,9	118,5	30,4%
CAPEX Total (exclui investimento espectro)	40,9	31,1	-24,0%	19,0	63,4%	104,0	81,2	-21,9%
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	32,0	141,5	-	19,0	-	94,7	191,5	102,3%
CAPEX Total	40,9	141,5	-	19,0	-	104,0	191,6	84,3%

(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 do negócio Móvel aumentaram 0,8% entre 2010 e 2011, para 470,4 milhões de euros. No entanto, quando analisada numa base trimestral, esta rubrica evidenciou, tal como antecipado, uma evolução negativa. É de assinalar que as medidas de austeridade recentemente implementadas em Portugal tiveram um impacto negativo no subsídio de Natal dos trabalhadores, criando um efeito de abrandamento nos níveis de consumo.

O Volume de Negócios diminuiu 3,7% em 2011, para 570,7 milhões de euros, devido a uma combinação de menores Receitas de Operadores, totalmente influenciadas pelos actuais níveis de tarifas reguladas: tarifas de terminação móvel e *roaming-in*, e ainda pelo menor nível de Vendas de Equipamentos.

Custos Operacionais

Em resultado do programa de eficiência da Optimus, com vista a criar uma organização mais optimizada, os Custos Operacionais diminuíram 8,5% face a 2010, para 403,4 milhões de euros, beneficiando de uma diminuição de 23,2% nos Custos Directos de Serviços Prestados. Esta diminuição deveu-se a um menor nível de circuitos alugados e custos de rede, consequência da maior independência da Optimus em relação à infra-estrutura alugada. Paralelamente, esta quebra foi também influenciada por um menor nível de Custos de Interligação, devido ao menor nível de Tarifas de Terminação Móvel.

Os Custos Comerciais diminuíram 3,1% em 2011, devido a um menor nível de Custos das Mercadorias Vendidas, alinhado com a diminuição de 19,2% verificada no nível de Vendas de Equipamentos. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 5,7% face ao ano anterior, devido a um maior nível de Provisões, que supera as reduções alcançadas pelo plano de eficiência operacional na política de *outsourcing* no *call centre*, custos de IT e, ainda, um menor volume de despesas gerais e administrativas. Entre 2010 e 2011, as Provisões do negócio Móvel aumentaram de 4,8 milhões de euros para 19,5 milhões de euros.



EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel aumentou 7,6% face a 2010, para 199,6 milhões de euros, devido a um aumento de 0,8% nas Receitas de Clientes no Móvel e, principalmente, devido a uma diminuição de 8,5% no nível de Custos Operacionais. A margem EBITDA alcançou 35,0% em 2011, face aos 31,3% obtidos em 2010, aumentando 3,7pp.

O EBITDA-Capex Operacional do negócio Móvel manteve a sua tendência de evolução positiva. Excluindo o efeito criado pela aquisição de espectro, o EBITDA-Capex Operacional evoluiu de 90,9 milhões de euros, em 2010, para 118,5 milhões de euros, em 2011, aumentando 30,4% no último ano.

2.2. Negócio Fixo da Optimus

No segmento de Corporate e PMEs, central na estratégia do negócio Fixo da Optimus, continuámos a alavancar o nosso crescimento através da disponibilização de soluções convergentes, sendo este o principal foco no que respeita a entregar o máximo valor aos clientes.

Em 2011, foram introduzidas diversas alterações no *portfolio* da Optimus, contribuindo para diversificar a sua oferta e fortalecer a sua posição nos segmentos empresariais.

2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	4T10	4T11	$\Delta 11/10$	3T11	$\Delta T/T$	2010	2011	$\Delta 11/10$
Total de Acessos	417.066	375.826	-9,9%	383.568	-2,0%	417.066	375.826	-9,9%
Acessos Directos	344.631	307.638	-10,7%	313.725	-1,9%	344.631	307.638	-10,7%
Voz	185.294	162.407	-12,4%	166.760	-2,6%	185.294	162.407	-12,4%
Internet de Banda Larga	104.819	74.666	-28,8%	80.821	-7,6%	104.819	74.666	-28,8%
Outros	54.518	70.565	29,4%	66.144	6,7%	54.518	70.565	29,4%
Acessos Indirectos	72.435	68.188	-5,9%	69.843	-2,4%	72.435	68.188	-5,9%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	206	206	0,0%	206	0,0%	206	206	0,0%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	182	182	0,0%	182	0,0%	182	182	0,0%
Acessos Directos em % Receitas Clientes ⁽¹⁾	79,1%	79,3%	0,3pp	79,3%	0,1pp	78,8%	79,0%	0,1pp
Receita Média por Acesso - Retalho	24,2	22,8	-6,0%	22,5	1,1%	23,7	23,3	-1,7%

(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

O segmento de Corporate e PMEs continuou a aumentar a sua presença no mercado, com o número de acessos a crescer de 151 mil para 158 mil, evoluindo 4,7% entre 2010 e 2011.

No entanto, o número total de acessos diminuiu 9,9% face ao ano anterior, para 376 mil acessos devido, unicamente, ao negócio Fixo Residencial. Esta quebra deveu-se a uma diminuição de 10,7% no nível de Acessos Directos, influenciada pela decisão de abandonar a aquisição de clientes no segmento Residencial através da infra-estrutura de cobre do operador incumbente, e a uma redução de 5,9% no número de Acessos Indirectos. É de notar que o ritmo de perda no número total de Acessos tem vindo a diminuir desde o início de 2009, fruto da evolução ao nível de Acessos Directos e Indirectos.

2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
Volume de Negócios	57,0	56,9	-0,1%	56,6	0,6%	237,6	220,4	-7,3%
Receitas de Serviço	56,5	54,9	-2,9%	55,4	-0,9%	236,8	216,9	-8,4%
Receitas de Clientes	29,2	24,6	-15,9%	24,7	-0,4%	122,7	103,6	-15,5%
Receitas de Acesso Directo ⁽¹⁾	23,1	19,5	-15,6%	19,6	-0,4%	96,7	81,8	-15,4%
Receitas de Acesso Indirecto	5,9	4,9	-17,7%	5,0	-1,4%	25,5	21,2	-16,8%
Outros ⁽¹⁾	0,2	0,2	8,7%	0,2	20,9%	0,5	0,6	19,6%
Receitas de Operadores	27,3	30,3	11,0%	30,7	-1,3%	114,1	113,3	-0,7%
Vendas de Equipamento	0,5	2,0	-	1,2	70,9%	0,8	3,5	-
Outras Receitas	0,9	0,3	-63,7%	0,3	21,1%	1,8	1,0	-44,1%
Custos Operacionais	57,6	55,2	-4,2%	53,6	3,0%	236,0	211,8	-10,2%
Custos com Pessoal	1,1	0,8	-22,4%	0,6	33,2%	3,9	2,8	-27,0%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽²⁾	37,1	39,7	7,0%	40,1	-0,9%	154,9	152,8	-1,3%
Custos Comerciais ⁽³⁾	6,7	6,1	-8,4%	2,7	127,7%	21,2	15,6	-26,7%
Outros Custos Operacionais ⁽⁴⁾	12,8	8,6	-32,7%	10,2	-16,0%	56,0	40,6	-27,5%
EBITDA	0,3	2,0	-	3,3	-38,1%	3,5	9,6	175,5%
Margem EBITDA (%)	0,5%	3,5%	3,1pp	5,7%	-2,2pp	1,5%	4,4%	2,9pp
CAPEX Operacional ⁽⁵⁾	9,5	7,0	-26,0%	2,9	138,2%	26,5	20,0	-24,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	16,6%	12,3%	-4,3pp	5,2%	7,1pp	11,1%	9,1%	-2,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-9,2	-5,0	45,8%	0,3	-	-23,0	-10,4	54,7%
CAPEX Total	9,5	7,0	-26,0%	2,9	138,2%	26,5	20,0	-24,4%

(1) 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; (2) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (3) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (4) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (5) Capex Operacional exclui investimentos financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios do negócio Fixo diminuiu 7,3% face a 2010, para 220,4 milhões de euros, fruto de uma redução de 15,5% nas Receitas de Clientes, para 103,6 milhões de euros, e uma redução de 0,7% nas Receitas de Operadores, para 113,3 milhões de euros. As Receitas de Operadores sofreram o impacto da diminuição dos preços de tráfego *wholesale*, quase totalmente compensado pelo aumento de tráfego registado durante o ano.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais do negócio Fixo diminuíram 10,2% face a 2010, para 211,8 milhões de euros. A linha de Custos Directos de Serviços Prestados diminuiu 1,3% entre 2010 e 2011, devido, maioritariamente, a uma redução no número de lacetes locais desagregados. O aumento verificado nesta linha de custos entre o 4T10 e 4T11 deve-se ao acréscimo significativo de 11,0% verificado nas Receitas de Operadores, devido à unidade de *wholesale*, tendo, por sua vez, um efeito de maiores custos de interligação.

Os Custos Comerciais diminuíram 26,7% entre 2010 e 2011, devido a menores Custos de Marketing e Vendas, em consequência da decisão de abandonar a angariação de clientes residenciais através da infra-estrutura do operador incumbente. Os Custos com o Pessoal diminuíram 27,0% em 2011, em resultado da optimização do negócio Fixo Residencial da Optimus.

A rubrica de Outros Custos Operacionais diminuiu 27,5%, beneficiando de um menor nível de Provisões, que evoluiu de 10,7 milhões de euros, em 2010, para 3,6 milhões de euros, em 2011.

EBITDA

Como resultado do nosso desempenho em termos de Receitas e Custos, o EBITDA mais do que duplicou em 2011, alcançando 9,6 milhões de euros. A margem EBITDA aumentou entre os dois anos de 1,5% para 4,4%, evoluindo 2,9pp.

No 3T11, foi possível alcançar no negócio Fixo um nível positivo de EBITDA-Capex Operacional no negócio Fixo. Apesar de esta linha ser ainda negativa no 4T11 e em 2011, iremos continuar a apostar na rentabilidade do negócio. Alinhado com esta tendência, o EBITDA-Capex Operacional cresceu mais de 12 milhões de euros entre 2010 e 2011.

3. Software e Sistemas de Informação (SSI)



Actualmente, a divisão de Software e Sistemas de Informação inclui quatro empresas: WeDo Technologies, Mainroad, Bizdirect e Saphety.

A WeDo Technologies, a maior empresa da SSI em termos de Receitas de Serviços, continuou a apresentar resultados positivos. Tal foi possível devido a um forte foco na aquisição de novos projectos, em simultâneo com a expansão da sua presença internacional e um crescimento no mercado de *Business Assurance*. Actualmente, a WeDo Technologies serve mais de 150 clientes em 80 países. Durante 2011, as Receitas Internacionais representaram 67,4% do Volume de Negócios, aumentando 5,8% face a 2010, com o reforço da sua presença nas regiões de África e Ásia.

A Mainroad, especializada em IT *management*, segurança e continuidade, aumentou o Volume de Negócios em 17,5% entre 2010 e 2011, apesar das desafiantes condições de mercado.

A Bizdirect, afectada pelo final do programa e-iniciativas, apresentou uma quebra de mais de 40% no seu Volume de Negócios. Não obstante, conseguiu reforçar a sua posição de liderança na comercialização de soluções multimarca de equipamentos de IT, apoiada por parcerias com os principais fabricantes de *hardware* e pela gestão de contratos de licenciamento corporativo de *software*.

A Saphety, seguindo a estratégia definida para 2011, não só reforçou a sua posição como líder em soluções de simplificação e automatização de processos no mercado interno, como aumentou, também, a sua base de clientes através da internacionalização, crescendo 23,2% face ao período homólogo.

3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	35,8	37,4	4,4%	32,7	14,4%	133,8	135,3	1,1%
Vendas Equipam em % Vol. Negócios	51,9%	21,5%	-30,4pp	35,1%	-13,6pp	50,9%	32,4%	-18,4pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	834,5	257,5	-69,1%	384,0	-32,9%	2.959,5	1.466,3	-50,5%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	4,7	6,6	41,8%	2,9	126,8%	15,4	15,3	-0,7%
Colaboradores	565	550	-2,7%	569	-3,3%	565	550	-2,7%

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

As Receitas de Serviço IT por colaborador atingiram os 135,3 mil euros, mais 1,1% do que em 2010, em resultado de um aumento nas Receitas de Serviços e de um decréscimo de 2,7% no total de colaboradores, para 550, maioritariamente na WeDo Technologies.

As Vendas de Equipamento como percentagem do Volume de Negócios diminuíram de 50,9%, em 2010, para 32,4%, em 2011, devido essencialmente ao final do programa e-iniciativas, o qual se reflectiu numa queda significativa na venda de PC's na Bizdirect.

3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS	40,2	25,2	-37,3%	27,4	-8,0%	142,5	108,5	-23,9%
Volume de Negócios	40,2	25,2	-37,3%	27,4	-8,0%	142,5	108,5	-23,9%
Receitas de Serviço	19,3	19,8	2,3%	17,8	11,2%	70,0	73,3	4,7%
Vendas de Equipamento	20,9	5,4	-74,1%	9,6	-43,7%	72,5	35,2	-51,5%
Outras Receitas	0,2	0,3	32,8%	0,2	57,9%	0,5	0,7	41,5%
Custos operacionais	37,8	21,8	-42,2%	25,9	-15,8%	134,6	100,5	-25,3%
Custos com Pessoal	7,2	5,9	-16,9%	7,7	-22,3%	30,1	28,6	-5,0%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	20,7	5,8	-72,1%	9,5	-39,1%	71,7	35,5	-50,5%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	9,9	10,1	1,6%	8,8	15,3%	32,8	36,4	11,2%
EBITDA	2,6	3,7	38,0%	1,7	119,2%	8,5	8,7	2,5%
Margem EBITDA (%)	6,6%	14,5%	7,9pp	6,1%	8,4pp	5,9%	8,0%	2,1pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	1,9	0,9	-52,2%	1,1	-18,9%	10,1	3,9	-61,3%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	4,8%	3,7%	-1,1pp	4,2%	-0,5pp	7,1%	3,6%	-3,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,7	2,7	-	0,5	-	-1,6	4,8	-
CAPEX Total	1,9	0,9	-52,2%	1,1	-18,9%	10,1	3,9	-61,3%

(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 o desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios da SSI diminuiu 23,9% face ao ano anterior, para 108,5 milhões de euros. O aumento de 4,7% ao nível das Receitas de Serviço não foi suficiente para compensar a queda de 51,5% nas Vendas de Equipamento, impactada pelo final do programa e-iniciativas.

Custos Operacionais

Face ao período homólogo, o total de Custos Operacionais da SSI diminuiu 25,3%, para 100,5 milhões de euros. A diminuição de 50,5% no nível de Custos Comerciais é uma consequência directa do menor nível de Custo das Vendas na Bizdirect. Os Custos com o Pessoal diminuíram 5,0% face a 2010 em virtude de um menor número de colaboradores. O aumento nos Outros Custos Operacionais é um reflexo dos contratos de manutenção e de aluguer de equipamentos associados aos contratos de *full outsourcing* celebrados pela WeDo Technologies e pela Mainroad.

EBITDA

Durante o ano de 2011, o EBITDA da SSI alcançou 8,7 milhões de euros, representando um aumento de 2,5% face a 2010. O aumento nas Receitas de Serviço, conjugado com uma menor base de Custos Operacionais, mais do que compensou a queda na venda de equipamentos.

Como resultado (i) da combinação de um maior nível de Receitas de Serviços e de um menor nível de Vendas de Equipamento e (ii) da diminuição significativa dos Custos Operacionais na SSI, a margem EBITDA aumentou 2,1pp de 5,9% para 8,0%.



4. Online e Media

O segmento de *Online e Media* da Sonaecom inclui um conjunto de negócios como o Miau.pt e o Público. O Público é um jornal de referência em Portugal, que já completou 22 anos de existência, sendo o Público.pt líder no segmento digital da imprensa em Portugal.

Durante 2011, o Público recebeu diversos prémios de reconhecimento da excelência e qualidade dos conteúdos e do seu *design*, quer da edição *online*, quer da edição impressa.

Sendo um dos pioneiros da informação digital em Portugal, o Público.pt está *online* desde 1995. Durante 2011, o site reforçou a sua posição de liderança face aos seus concorrentes directos no segmento de informação *online* generalista, registando melhorias significativas nos *ratings*. Entre 2010 e 2011, com base no Netscope, o número médio de *page views* cresceu 29,3% em Dezembro de 2011 face ao período homólogo. É de realçar que em Dezembro de 2011 o Público.pt registava 8,5 milhões de *unique visitors* por mês, colocando-se no topo dos *rankings* de jornais *online*. Consistentemente, o Público é um líder nas redes sociais, excedendo os 222 mil seguidores no Facebook.

Em geral, o jornal continua a aumentar os índices de leitura *online* e impressa. O desafio de transformar em receita um aumento sem precedentes no número de leitores está a ser endereçado através do lançamento gradual de conteúdos pagos, disponíveis não apenas através do computador mas também através de aplicações desenvolvidas para *smartphones* e *tablets*.

A dinâmica de mercado no sector de imprensa diária generalista atravessa tempos desafiantes em termos de números de circulação e publicidade. Ainda assim, o Público conseguiu aumentar a percentagem do nível de audiência de 4,4% para 5,4% entre 2010 e 2011.

Em termos de indicadores financeiros, o nível consideravelmente mais baixo nas Receitas de Publicidade, fruto da deterioração do ambiente macroeconómico, tem tido um inevitável impacto negativo no EBITDA do negócio de *Online e Media*. Em 2011, este indicador foi negativo em 3,1 milhões de euros, apresentando uma deterioração face aos 1,3 milhões de euros negativos registados em 2010.

5. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 4T11

Proposta para tarifas de terminação móvel

O ICP-ANACOM colocou em consulta pública até 8 de Novembro, uma nova proposta para tarifas de terminação móvel. Esta proposta contempla ajustamentos trimestrais para as tarifas:

	TTM/€
1 Fev. 2012	0,0275
1 Maio 2012	0,0225
1 Ago. 2012	0,0175
1 Nov. 2012	0,0125

As novas tarifas são definidas com base num modelo de custeio LRIC ("Long Run Incremental Costs"), publicado em simultâneo com a proposta. Este modelo encontra-se em linha com as recomendações da Comissão Europeia para tarifas de terminação móvel.

Em Março de 2012, o regulador não tinha ainda anunciado a sua decisão final.

Leilão de espectro

A 30 de Novembro de 2011, no leilão de espectro sob responsabilidade do regulador nacional de comunicações electrónicas ICP-Anacom, a Optimus adquiriu um total de 9 lotes, em três faixas de frequências:

- dois blocos de 2x5MHz na banda de 800MHz;
- dois blocos de 2x5MHz e um bloco de 2x4MHz na banda de 1800MHz;
- quarto blocos de 2x5MHz na banda de 2.6GHz.

Todos os lotes foram adquiridos ao preço de reserva, perfazendo um montante de 113 milhões de euros.

Com esta operação, a Optimus assegura todo o espectro necessário para continuar a garantir uma rede eficiente e de elevada capacidade, reforçando a sua posição nos serviços de dados de quarta geração móvel.

6. Anexo

6.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

Milhões de Euros	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	236,6	213,3	-9,8%	224,9	-	920,7	863,6	-6,2%
Móvel	151,9	140,6	-7,5%	149,8	-	592,8	570,7	-3,7%
Fixo	57,0	56,9	-0,1%	56,6	-	237,6	220,4	-7,3%
SSI	40,2	25,2	-37,3%	27,4	-8,0%	142,5	108,5	-23,9%
Outros & Eliminações	-12,5	-9,3	25,4%	-8,9	-5,0%	-52,2	-36,0	31,1%
Outras Receitas	3,6	2,5	-30,5%	2,0	28,5%	8,2	8,8	7,1%
Custos Operacionais	195,2	166,9	-14,5%	169,3	-1,5%	734,9	659,5	-10,3%
Custos com Pessoal	22,7	21,4	-5,8%	23,8	-10,1%	96,6	92,4	-4,3%
Custos Directos Serviços Prestados ⁽¹⁾	65,6	59,5	-9,4%	63,2	-5,9%	275,0	247,2	-10,1%
Custos Comerciais ⁽²⁾	64,4	43,4	-32,6%	43,5	-0,2%	205,7	160,9	-21,8%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	42,4	42,6	0,4%	38,9	9,6%	157,7	158,9	0,7%
EBITDA	45,0	49,0	8,8%	57,5	-14,9%	194,0	213,0	9,8%
Margem EBITDA (%)	19,0%	23,0%	3,9pp	25,6%	-2,6pp	21,1%	24,7%	3,6pp
Móvel	43,0	44,6	3,8%	54,1	-17,5%	185,5	199,6	7,6%
Fixo	0,3	2,0	-	3,3	-38,1%	3,5	9,6	175,5%
SSI	2,6	3,7	38,0%	1,7	119,2%	8,5	8,7	2,5%
Outros & Eliminações	-0,9	-1,3	-48,2%	-1,5	9,7%	-3,4	-4,8	-40,8%
Depreciações e Amortizações	31,4	36,7	17,2%	31,9	15,3%	129,5	130,5	0,7%
EBIT	13,7	12,2	-10,6%	25,7	-52,4%	64,5	82,5	28,0%
Resultados Financeiros	0,1	-2,1	-	-2,1	0,6%	-6,4	-8,9	-39,6%
Proveitos Financeiros	3,8	3,1	-19,9%	2,3	31,8%	8,2	8,6	5,1%
Custos Financeiros	3,7	5,1	38,0%	4,4	16,5%	14,5	17,5	20,2%
EBT	13,8	10,2	-26,3%	23,6	-56,9%	58,1	73,6	26,7%
Resultado de Imposto	-2,3	-4,7	-104,6%	1,6	-	-16,7	-11,0	34,1%
Resultado Líquido	11,5	5,5	-52,5%	25,2	-78,4%	41,3	62,6	51,3%
Atribuível ao Grupo	11,5	5,4	-52,6%	25,2	-78,5%	41,2	62,5	51,8%
Atribuível a Interesses Minoritários	0,0	0,0	15,7%	0,0	31,1%	0,2	0,0	-77,2%

(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.

6.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

Milhões de euros	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
BALANÇO CONSOLIDADO								
Total do Activo Líquido	1861,9	2.019,8	8,5%	1.909,8	5,8%	1.861,9	2.019,8	8,5%
Activos não Correntes	1501,4	1580,3	5,3%	1468,4	7,6%	1501,4	1580,3	5,3%
Activos Fixos Tangíveis e Intangíveis	865,3	954,8	10,4%	836,4	14,2%	865,3	954,8	10,4%
Goodwill	526,1	521,1	-1,0%	526,1	-1,0%	526,1	521,1	-1,0%
Investimentos	0,2	0,2	1,7%	0,2	0,0%	0,2	0,2	1,7%
Impostos Diferidos Activos	109,6	103,9	-5,2%	105,4	-1,5%	109,6	103,9	-5,2%
Outros	0,2	0,3	49,9%	0,3	-6,7%	0,2	0,3	49,9%
Activos Correntes	360,5	439,5	21,9%	441,4	-0,4%	360,5	439,5	21,9%
Clientes	143,3	146,1	2,0%	133,2	9,7%	143,3	146,1	2,0%
Liquidez	68,6	189,4	176,1%	183,0	3,5%	68,6	189,4	176,1%
Outros	148,6	104,0	-30,0%	125,2	-16,9%	148,6	104,0	-30,0%
Capital Próprio	975,3	1.021,4	4,7%	1.015,2	0,6%	975,3	1.021,4	4,7%
Grupo	974,7	1.020,9	4,7%	1.014,7	0,6%	974,7	1.020,9	4,7%
Interesses Minoritários	0,6	0,5	-13,2%	0,5	6,0%	0,6	0,5	-13,2%
Total Passivo	886,6	998,4	4,7%	894,6	11,6%	886,6	998,4	12,6%
Passivo não Corrente	400,7	437,2	9,1%	400,4	9,2%	400,7	437,2	9,1%
Empréstimos Bancários	305,0	320,2	5,0%	319,1	0,3%	305,0	320,2	5,0%
Provisões para outros Riscos e Encargos	33,2	48,5	46,5%	34,5	40,5%	33,2	48,5	46,5%
Outros	62,5	68,5	9,5%	46,8	46,2%	62,5	68,5	9,5%
Passivo Corrente	485,9	561,2	15,5%	494,2	13,6%	485,9	561,2	15,5%
Empréstimos Bancários	30,9	118,4	-	121,9	-2,9%	30,9	118,4	-
Fornecedores	178,7	172,6	-3,4%	155,8	10,8%	178,7	172,6	-3,4%
Outros	276,2	270,2	-2,2%	216,5	24,8%	276,2	270,2	-2,2%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾ (exclui investimento espectro)	43,4	39,6	-8,6%	23,0	-	130,5	105,4	-19,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios (exclui investimento espectro)	18,3%	18,6%	0,2pp	10,2%	2,0pp	14,2%	12,2%	-2,0pp
CAPEX Total (exclui investimento espectro)	52,3	39,7	-24,1%	23,0	-	139,8	105,6	-24,5%
EBITDA - CAPEX Operacional (exclui investimento espectro)	1,6	9,3	-	34,5	-	63,5	107,6	69,3%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	43,4	150,0	-	23,0	-	130,5	215,8	65,4%
CAPEX Total	52,3	150,1	187,0%	23,0	-	139,8	216,0	54,5%
Cash Flow Operacional	7,4	16,6	123,1%	23,5	-	44,8	70,6	57,7%
FCF ⁽³⁾	1,1	10,2	-	16,7	132,7%	10,6	38,8	-
Dívida Bruta	357,4	459,2	28,5%	462,1	-0,6%	357,4	459,2	28,5%
Dívida Líquida	288,8	269,9	-6,6%	279,0	-3,3%	288,8	269,9	-6,6%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,3 x	-0,2x	1,3 x	-0,1x	1,5 x	1,3 x	-0,2x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	14,4 x	13,9 x	-0,6x	15,0 x	-1,1x	14,4 x	13,9 x	-0,6x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	26,8%	31,0%	4,2pp	31,3%	-0,3pp	26,8%	31,0%	4,2pp
Excluindo a operação de Securitização:								
Dívida Líquida	348,1	309,5	-11,1%	323,6	-4,4%	348,1	309,5	-11,1%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,8 x	1,5 x	-0,3x	1,5 x	-0,1x	1,8 x	1,5 x	-0,3x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	14,4 x	13,9 x	-0,6x	15,0 x	-1,1x	14,4 x	13,9 x	-0,6x

(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 Manuseio - 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.

6.3. FCF da Sonaecom

Milhões de Euros

	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
EBITDA-CAPEX Operacional	1,6	-101,1	-	34,5	-	63,5	-2,8	-
Varição de Fundo de Maneio	6,6	98,7	-	-11,2	-	-22,0	51,7	-
Itens não monetários e Outros	-0,8	18,9	-	0,1	-	3,3	21,8	-
Cash Flow Operacional	7,4	16,6	123,1%	23,5	-29,4%	44,8	70,6	57,7%
Pagamento de IVA não recorrente	0,0	0,0	-	37,8	-	0,0	0,0	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-20,0	-20,0	0,0%
Ações Próprias	-1,4	0,0	100,0%	0,0	-	-4,9	-2,2	55,0%
Resultados Financeiros	-1,9	-0,4	77,1%	-1,4	70,1%	-8,1	-6,6	17,7%
Impostos	-1,4	-0,9	32,7%	-0,4	-150,7%	-4,6	-3,0	35,3%
FCF	1,1	10,2	-	16,7	-38,8%	10,6	38,8	-

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

6.4. Colaboradores

Sonaecom	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
Total Colaboradores	2.057	2.016	-2,0%	2.054	-1,9%	2.057	2.016	-2,0%
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	141	140	-0,7%	142	-1,4%	141	140	-0,7%
Telecomunicações	1.099	1.074	-2,3%	1.085	-1,0%	1.099	1.074	-2,3%
SSI	565	550	-2,7%	569	-3,3%	565	550	-2,7%
Online e Media	252	252	0,0%	258	-2,3%	252	252	0,0%

6.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
OPTIMUS DEM RESULTADOS	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
Volume de Negócios	197,2	188,6	-4,4%	197,2	-4,3%	780,4	754,7	-3,3%
Receitas de Serviço	182,7	177,4	-2,9%	187,8	-5,6%	744,6	723,0	-2,9%
Receitas de Clientes	146,0	138,7	-5,0%	146,3	-5,2%	587,6	572,4	-2,6%
Receitas de Operadores	36,6	38,7	5,6%	41,5	-6,7%	157,0	150,6	-4,1%
Vendas de Equipamento	14,6	11,2	-22,8%	9,4	20,1%	35,7	31,7	-11,3%
Outras Receitas	4,0	2,8	-29,9%	2,6	10,0%	10,1	11,4	13,5%
Custos Operacionais	158,0	144,7	-8,4%	142,4	1,6%	601,4	557,0	-7,4%
Custos com Pessoal	13,2	13,2	-0,1%	13,4	-1,5%	55,6	53,8	-3,1%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	65,5	59,3	-9,5%	63,0	-5,9%	274,9	246,6	-10,3%
Custos Comerciais ⁽²⁾	42,7	37,0	-13,2%	32,5	14,1%	131,0	121,9	-6,9%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	36,6	35,1	-3,9%	33,5	4,9%	140,0	134,6	-3,8%
EBITDA	43,2	46,7	8,0%	57,3	-18,6%	189,0	209,2	10,7%
margem EBITDA (%)	21,9%	24,7%	2,8pp	29,1%	-4,3pp	24,2%	27,7%	3,5pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾ (exclui investimento espectro)	41,3	38,3	-7,2%	22,0	74,0%	122,0	101,6	-16,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios (exclui investimento espectro)	21,0%	20,3%	-0,6pp	11,2%	9,2pp	15,6%	13,5%	-2,2pp
EBITDA - CAPEX Operacional (exclui investimento espectro)	1,9	8,3	-	35,3	-76,4%	67,0	107,5	60,5%
CAPEX Total (exclui investimento espectro)	50,2	38,4	-23,6%	22,1	73,7%	131,3	101,8	-22,5%
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	41,3	148,7	-	22,0	-	122,0	212,0	73,8%
CAPEX Total	50,2	148,8	196,2%	22,1	-	131,3	212,2	61,6%

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

6.6. Online e Media

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	34.994	31.620	-9,6%	35.234	-10,3%	34.043	32.973	-3,1%
Quota Mercado de Publicidade (%)	10,7%	10,7%	-0,1pp	8,8%	1,9pp	10,7%	9,3%	-1,5pp
Audiência ⁽²⁾ (%)	4,4	5,3	0,2pp	n.a	-	4,4	5,4	0,2pp

(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	4T10	4T11	Δ 11/10	3T11	Δ T/T	2010	2011	Δ 11/10
ONLINE E MEDIA - DEM. RES. CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	7,76	6,65	-14,3%	6,02	10,5%	29,74	25,91	-12,9%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	3,22	2,88	-10,5%	2,05	40,4%	12,16	10,48	-13,8%
Vendas de Jornais	2,77	2,55	-8,0%	2,85	-10,5%	10,82	10,43	-3,6%
Vendas de Papel	0,35	0,15	-58,4%	0,37	-60,5%	1,97	1,25	-36,6%
Vendas de Produtos Associados	1,41	1,07	-24,3%	0,74	44,0%	4,79	3,76	-21,4%
Outras Receitas	0,22	0,22	-1,3%	0,22	0,2%	0,58	0,64	9,9%
Custos operacionais	8,24	7,56	-8,2%	7,35	2,9%	31,59	29,64	-6,2%
Custos com Pessoal	2,71	2,72	0,2%	2,63	3,3%	10,75	10,60	-1,4%
Custos Comerciais ⁽²⁾	2,84	2,25	-20,8%	2,38	-5,4%	10,52	9,19	-12,7%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	2,68	2,59	-3,5%	2,34	10,8%	10,32	9,86	-4,5%
EBITDA	-0,25	-0,69	-172,8%	-1,11	38,0%	-1,27	-3,09	-143,6%
Margem EBITDA (%)	-3,3%	-10,4%	-7,1pp	-18,5%	8,1pp	-4,3%	-11,9%	-7,7pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	0,20	0,29	42,4%	0,14	100,0%	0,58	0,74	27,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,6%	4,3%	1,7pp	2,4%	1,9pp	1,9%	2,8%	0,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,46	-0,98	-114,8%	-1,26	22,1%	-1,85	-3,82	-107,1%
CAPEX Total	0,21	0,29	39,0%	0,14	100,0%	0,58	0,74	26,1%

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

