

Apresentação de Resultados

9M10





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

EBITDA Consolidado de 149,0 milhões de euros, a crescer +9,1% face aos 9M09
Resultado Líquido de 29,7 milhões de euros, cerca de 27 milhões de euros acima dos 9M09
FCF Consolidado a evoluir positivamente de 3,2 para 9,4 milhões de euros
Base de Subscritores Móvel de 3,54 milhões de subscritores, +6,4% versus 9M09
Receitas de Clientes Móvel de 349,3 milhões de euros, +1,1% acima dos 9M09
Receitas de Dados a representar 30,3% das Receitas de Serviços no Móvel no 3T10
SSI mais internacional – receitas da WeDo Technologies fora do país +22,6% acima dos 9M09

Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

É com satisfação que apresento este sólido conjunto de resultados, alcançado pela Sonaecom nos primeiros nove meses de 2010, em linha com o desempenho que temos vindo a mostrar, apesar da deterioração do ambiente macroeconómico em Portugal.

A robustez dos nossos resultados assenta na estratégia que definimos para as telecomunicações – liderar o crescimento de dados no móvel e a convergência no segmento empresarial -, na expansão internacional da SSI e na eficácia da nossa execução, apostada em perseguir de forma continuada a inovação e em criar uma organização mais eficiente e otimizada. O desempenho da Sonaecom demonstra, ainda, a comprovada resiliência dos nossos negócios, particularmente evidente no Móvel.

Optimus: a liderar o futuro nos Dados Móveis

A Banda Larga Móvel está a tornar-se, de forma irreversível, na tecnologia privilegiada no acesso à informação, entretenimento e comunicação, ao mesmo tempo que desempenha um papel central no surgimento de um número cada vez maior de novos serviços. Neste contexto, suportados na nossa rede de última geração, continuamos a assegurar o crescimento de Dados, impulsionado pela ampla oferta pós-paga de *smartphones*, onde se inclui o “Optimus Boston”, o Android mais vendido em Portugal, e pela oferta de Banda Larga móvel, Kanguru. No 3T10, as Receitas de Dados representaram 30,3% nas nossas Receitas de Serviços no Móvel, aumentando 2,3pp face ao período homólogo de 2009. É importante salientar que a nossa posição relativa nos serviços de dados é superior à posição histórica nos serviços de voz.

No segmento empresarial, os resultados Operacionais e Financeiros da Optimus têm evoluído positivamente, apoiados em ofertas totalmente integradas e convergentes. É de realçar que a percentagem de clientes que subscreve simultaneamente serviços Fixo e Móvel tem evoluído de forma significativa nos últimos meses, um indicador da crescente relevância da convergência neste segmento.

A ambição de liderar na satisfação do cliente, um objectivo central da nossa estratégia, está igualmente a produzir resultados. Em Agosto de 2010, o ICP-Anacom publicou um estudo reconhecendo que, de acordo com o *European Customer Satisfaction index*, a Optimus assegurou, de forma destacada, a melhor evolução ao nível dos indicadores de qualidade de serviço prestado, consolidando a segunda posição e aproximando-se visivelmente do líder.

SSI: a reforçar a liderança internacional da WeDo Technologies

Na SSI, no 3T10, as Receitas de Serviço continuaram a aumentar, apesar da já esperada desaceleração do programa e-iniciativas, lançado pelo Governo. Este crescimento teve um impacto positivo na margem EBITDA, que cresceu de 5,0% para 5,7%, uma evolução alcançada apesar da expansão internacional da WeDo Technologies, que tem vindo a apostar no reforço da sua posição no mercado mundial de Revenue Assurance em telecomunicações. Nos primeiros nove meses de 2010, as receitas da WeDo Technologies no mercado internacional aumentaram 22,6% face ao ano anterior.

As nossas pessoas alinhadas com a nossa estratégia

De dois em dois anos, a Sonaecom realiza um inquérito, abrangendo todos os colaboradores, com o objectivo de não só avaliar o clima social interno mas também implementar as eventuais acções de melhoria, aí identificadas. Aprecia-me registar os elevados níveis de satisfação verificados nas várias dimensões avaliadas neste estudo do clima social. Os nossos colaboradores elegeram a inovação como principal atributo da Sonaecom e identificaram a satisfação do cliente como a principal prioridade da empresa, estando totalmente em linha com a estratégia da Sonaecom.

Perspectivas

Num contexto de incerteza nos mercados financeiros, a Sonaecom continuou a reduzir a sua dívida líquida, em resultado da geração sustentada de *cash flow*, e, conseqüentemente, a melhorar a estrutura de capital, agora com um rácio de Dívida Líquida sobre o EBITDA de 1,5x e sem necessidades de refinanciamento previstas até meados de 2012. Nos primeiros nove meses de 2010, a Sonaecom continuou a exceder os seus objectivos, tendo atingido um crescimento de EBITDA próximo dos dois dígitos. Apesar de se perspectivar um ambiente macroeconómico desafiante em Portugal, estamos confiantes com a estratégia delineada e convictos de que temos a melhor equipa para a implementar.

1. Resultados Consolidados

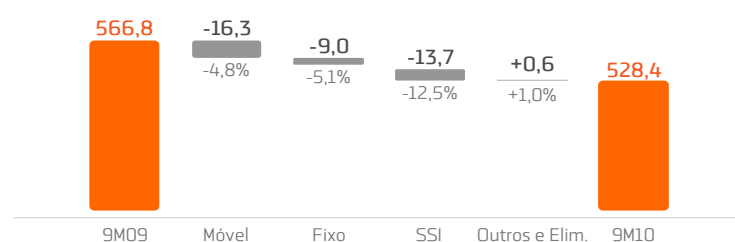
Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado foi de 684,1 milhões de euros, diminuindo 4,5% face ao ano anterior. O aumento nas Receitas de Clientes no Móvel e nas Receitas de Serviço da SSI não foi suficiente para compensar a combinação de uma redução de 12,4% nas Receitas de Operadores Móveis (provocada principalmente pelas menores tarifas de terminação móvel e Receitas de *Roaming*, por imposição do regulador) e Vendas de Equipamento inferiores em 25,6%. Esta última, é principalmente explicada pela já esperada desaceleração do programa e-iniciativas.



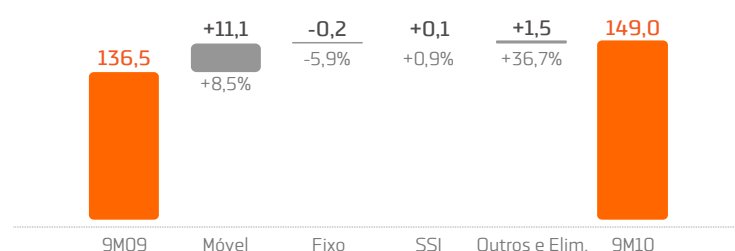
Custos Operacionais

O total dos Custos Operacionais diminuiu 6,8%, para 528,4 milhões de euros, representando cerca de 77,2% do Volume de Negócios. É de realçar que esta é uma concretização positiva resultante das nossas medidas de controlo de custos no negócio de Telecomunicações. Com o objectivo de criar uma organização mais otimizada, estas medidas preconizam a criação de eficiências em todas as nossas linhas de negócio e áreas de suporte.



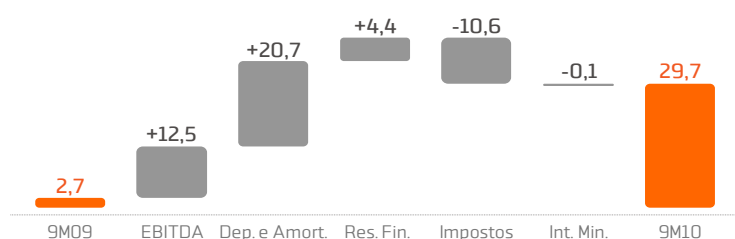
EBITDA

O EBITDA Consolidado aumentou 9,1% nos 9M10, para 149,0 milhões de euros e a margem EBITDA foi de 21,8%, superior em 2,7pp à verificada nos 9M09, reflectindo claramente um efeito positivo das medidas de controlo de custos que temos vindo a implementar.



Resultado Líquido

A Sonaecom manteve a tendência dos trimestres anteriores em termos de Resultado Líquido. Nos 9M10, o Resultado Líquido atribuível ao Grupo foi positivo em 29,7 milhões de euros, o que compara com um resultado positivo de 2,7 milhões de euros nos 9M09, resultante não só da melhoria substancial do desempenho ao nível do EBITDA mas também da diminuição dos encargos com (i) Amortizações e Depreciações; e (ii) Encargos Financeiros Líquidos. Os Encargos Financeiros Líquidos diminuíram 40,5% face ao ano anterior, para 6,5 milhões de euros negativos, reflectindo, principalmente, a redução dos Custos Financeiros em cerca de 4,4 milhões de euros, em virtude da diminuição, nos 9M10, do nível médio da Dívida Líquida e da redução do custo médio da dívida, reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado.



A rubrica de Impostos apresentou, nos 9M10, um custo de 14,4 milhões de euros, que compara com um custo de 3,8 milhões de euros nos 9M09, resultante, essencialmente, de um melhor desempenho ao nível do Resultado Antes de Imposto (de 6,8 milhões de euros positivos para 44,3 milhões de euros positivos).

CAPEX Operacional

Nos 9M10, o CAPEX Operacional atingiu 87,1 milhões de euros, 0,8% abaixo dos 9M09. No 3T10, mantivemos o reforço da capacidade da nossa rede de acesso, tanto ao nível do *core* como do *backhaul*, aumentando, simultaneamente, a sua performance e permitindo poupanças estruturais ao nível dos Custos Operacionais. O aumento do CAPEX Operacional na SSI é explicado pela aquisição efectuada pela Saphety da unidade de negócio B2B da Softlimits – “Mercados Electrónicos”, no 3T10, que acresce à já anunciada aquisição de direitos de exclusividade num grande cliente por parte da WeDo Technologies.

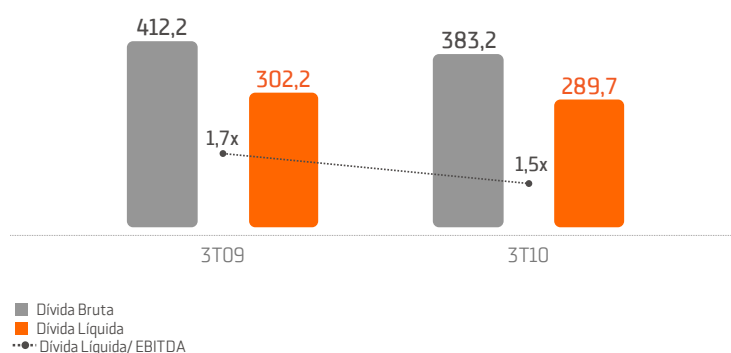
Em resultado da nossa performance ao nível do Volume de Negócios e do CAPEX, o CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios passou de 12,2% para 12,7%.



Estrutura de Capital

No 3T10, a Dívida Bruta Consolidada atingiu 383,2 milhões de euros, uma redução de 29,0 milhões de euros face ao 3T09. A totalidade de linhas de crédito contratadas ascende a 484 milhões de euros.

A Dívida Líquida Consolidada, no final do 3T10, ascendia a 289,7 milhões de euros, uma redução de 12,5 milhões de euros face ao 3T09, que tem já em consideração o fluxo trimestral de 5 milhões de euros relativos à amortização da operação de securitização contratada no final de 2008. Esta evolução positiva reflecte a nossa performance em termos de geração de *cash flow*, que acreditamos assumir ainda mais importância dada a situação macroeconómica do país.



É de notar que as amortizações de dívida previstas para 2010 encontram-se já asseguradas e não estão previstas necessidades de refinanciamento adicionais até meados de 2012. Actualmente, a maturidade média da dívida do grupo Sonaecom é de, aproximadamente, 2,5 anos, com um custo médio *all-in* da dívida de 2,1% nos 9M10.

Em termos de evolução dos principais indicadores financeiros, destacamos que o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA atingiu os 1,5x no 3T10, o que representa uma melhoria de 0,2x face ao final do 3Q09, sendo que o rácio de Cobertura de Juros melhorou de 8,9x para 14,1x.

FCF

Nos 9M10, o FCF Consolidado foi positivo em 9,4 milhões de euros, 6,2 milhões de euros acima do valor registado nos 9M09, consolidando a tendência positiva verificada nos trimestres anteriores. Este resultado é consequência do crescimento consistente ao nível do EBITDA - CAPEX Operacional, reflexo de um EBITDA com uma tendência crescente e um nível de CAPEX controlado, e dos Resultados Financeiros, não obstante o maior investimento em Fundo de Maneio. Em 2009, o Fundo de Maneio beneficiou com o atraso de pagamentos previamente negociado com alguns grandes fornecedores de Imobilizado, com um reflexo negativo no desempenho em termos de Fundo de Maneio este ano.

2. Telecomunicações



A Optimus é o único 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.

2.1. Negócio Móvel

Os mais recentes estudos no sector têm concluído que a Internet Móvel constituirá o acesso privilegiado à Internet. Assim sendo, a tecnologia Móvel tornar-se-á no veículo, por excelência, para acesso à comunicação, entretenimento e serviços de informação, o que representa uma excelente oportunidade em termos de crescimento de Dados. A nossa vasta oferta de Banda Larga e *smartphones*, concebida no sentido de antecipar as mais recentes necessidades do mercado, tem-nos permitido alcançar resultados bastante positivos, adquirindo uma posição relativa nos serviços de Dados superior à posição histórica do passado nos serviços de Voz.

2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
Clientes (EoP) ('000)	3.326,9	3.541,1	6,4%	3.469,3	2,1%	3.326,9	3.541,1	6,4%
Novos Clientes ('000)	58,2	71,8	23,4%	19,5	-	135,3	108,5	-19,8%
Dados como % Receitas de Serviço	28,1%	30,3%	2,3pp	30,2%	0,1pp	27,8%	30,0%	2,3pp
Total #SMS/mês/Cliente	49,1	46,4	-5,4%	48,3	-3,9%	48,0	47,6	-0,8%
MDU ⁽¹⁾ (min.)	133,8	132,6	-0,9%	135,0	-1,7%	130,9	134,0	2,3%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	15,2	13,9	-8,9%	13,8	0,9%	15,0	13,8	-8,3%
Cliente	12,2	11,5	-6,0%	11,5	-0,1%	12,2	11,5	-5,7%
Interligação	3,0	2,4	-20,5%	2,3	6,1%	2,9	2,3	-19,1%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,11	0,10	-8,1%	0,10	2,7%	0,11	0,10	-10,4%

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

Base de Clientes

Nos 9M10, a base de clientes da Optimus manteve a sua tendência de evolução positiva, alcançando aproximadamente 3,54 milhões de clientes, aumentando 6,4% face aos 9M09. Potenciada pela nossa apelativa oferta de pós-pagos, os subscritores pós-pagos atingiram cerca de 32,8% da base total de clientes, aumentando 1,5pp face ao final dos 9M09.

Nos 9M10, a receita média mensal ("ARPU") por cliente no Móvel foi de 13,8 euros, diminuindo cerca de 1,2 euros face ao período homólogo de 2009, como consequência de uma combinação de menores Receitas de Interligação (que evoluíram de 2,9 euros para 2,3 euros) e de menor nível de facturação média por cliente (que diminuiu de 12,2 euros para 11,5 euros), apesar do aumento de 3,8% no nível de minutos de utilização por cliente por mês, para 134 minutos. No que diz respeito à facturação média por cliente, é de realçar que esta tem vindo a estabilizar em cerca de 11,5 euros mensais, atenuando a tendência histórica de queda.

Dados e Banda Larga Móvel

No final dos 9M10, as Receitas de Dados representaram cerca de 30,0% das Receitas de Serviços, aumentando 2,3pp face aos 9M09. As Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS), continuaram a aumentar o seu peso, representando, no final dos primeiros nove meses de 2010, cerca de 75,4% das Receitas de Dados, em comparação com 72,5% no período homólogo de 2009.

2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS	154,5	152,7	-1,1%	145,6	4,9%	453,3	440,8	-2,8%
Volume de Negócios	154,5	152,7	-1,1%	145,6	4,9%	453,3	440,8	-2,8%
Receitas de Serviço	146,3	143,6	-1,8%	138,8	3,5%	426,0	419,9	-1,4%
Receitas de Clientes	117,5	118,9	1,2%	116,1	2,4%	345,4	349,3	1,1%
Receitas de Operadores	28,8	24,7	-14,3%	22,7	8,8%	80,6	70,6	-12,4%
Vendas de Equipamento	8,2	9,1	10,8%	6,8	34,4%	27,3	20,9	-23,5%
Outras Receitas	7,7	7,7	-0,9%	8,3	-7,0%	25,2	24,3	-3,7%
Custos Operacionais	118,2	110,7	-6,3%	105,9	4,5%	337,1	320,8	-4,8%
Custos com Pessoal	13,2	13,3	0,8%	13,2	0,6%	39,9	39,5	-1,0%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	41,6	43,2	3,9%	42,1	2,5%	124,6	130,2	4,5%
Custos Comerciais ⁽²⁾	36,7	28,6	-22,2%	24,7	15,6%	92,5	73,7	-20,3%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	26,7	25,6	-4,0%	25,8	-0,7%	80,1	77,3	-3,5%
Provisões e Perdas de Imparidade	1,6	1,6	-2,9%	0,0	-	10,0	1,8	-82,2%
EBITDA	42,5	48,1	13,4%	48,0	0,4%	131,4	142,5	8,5%
Margem EBITDA (%)	27,5%	31,5%	4,0pp	32,9%	-1,4pp	29,0%	32,3%	3,3pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	23,2	25,0	7,6%	19,8	26,5%	54,1	62,6	15,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	15,0%	16,4%	1,3pp	13,6%	2,8pp	11,9%	14,2%	2,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	19,2	23,1	20,4%	28,2	-18,0%	77,2	79,9	3,4%
CAPEX Total	37,9	25,1	-33,7%	19,9	26,2%	69,7	63,1	-9,5%

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

Volume de Negócios

As Receitas de Clientes do negócio Móvel mantiveram a tendência positiva verificada nos últimos trimestres, aumentando 1,1% nos 9M10, para 349,3 milhões de euros. Contudo, o Volume de Negócios diminuiu 2,8% face ao ano anterior, para 440,8 milhões de euros, devido a uma quebra de 12,4% no nível de Receitas de Operadores, totalmente motivada pela redução das tarifas reguladas, e a uma diminuição de 23,5% no nível de Vendas de Equipamento.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais do negócio Móvel diminuíram 4,8% face ao ano anterior, para 320,8 milhões de euros. Esta estratégia de redução de custos faz parte de um plano de optimização em curso, transversal a toda a empresa, que tem vindo a criar resultados em praticamente todas as linhas de custos. A linha de Custos Directos de Serviços Prestados aumentou cerca de 4,5% devido ao reforço de capacidade da rede e do crescimento do tráfego, consequência do aumento do nível de actividade, apesar da diminuição das tarifas de terminação móvel.

EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel aumentou de 131,4 milhões de euros para 142,5 milhões de euros, beneficiando de uma diminuição de 4,8% no total de Custos Operacionais. É de realçar que, mesmo com o reforço no nível de provisões verificado no 3T10, o EBITDA sofreu uma evolução trimestral positiva de cerca de 0,4%. A margem EBITDA foi de 32,3%, aumentando 3,3pp quando comparada com os 9M09. Desde o primeiro trimestre de 2010, a margem EBITDA do negócio Móvel tem alcançado níveis acima de 30%, um nível de referência para a nossa operação.

2.2. Negócio Fixo

Temos uma forte convicção de que a convergência será o elemento chave para o crescimento no segmento empresarial. Neste sentido, acreditamos que o nosso posicionamento, ao contemplar soluções totalmente integradas e convergentes, é a melhor forma de responder às necessidades do mercado. No segmento Residencial, o ambiente competitivo mantém-se pouco atractivo, pelo que continuaremos a focar-nos em criar valor na nossa base de subscritores, nomeadamente no que respeita a clientes FTTH, enquanto procuramos alavancar a nossa infra-estrutura através de parcerias.

2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
Total de Acessos	513.822	436.060	-15,1%	447.990	-2,7%	513.822	436.060	-15,1%
Acessos Directos	426.431	362.682	-14,9%	372.751	-2,7%	426.431	362.682	-14,9%
Voz	227.328	194.161	-14,6%	199.086	-2,5%	227.328	194.161	-14,6%
Internet de Banda Larga	162.893	114.432	-29,8%	121.882	-6,1%	162.893	114.432	-29,8%
Outros	36.210	54.089	49,4%	51.783	4,5%	36.210	54.089	49,4%
Acessos Indirectos	87.391	73.378	-16,0%	75.239	-2,5%	87.391	73.378	-16,0%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	195	204	4,6%	203	0,5%	195	204	4,6%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	177	182	2,8%	182	0,0%	177	182	2,8%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	75,9%	69,0%	-7,0pp	72,1%	-3,1pp	77,0%	71,5%	-5,5pp
Receita Média por Acesso - Retalho	22,5	23,8	5,5%	23,5	1,3%	22,6	23,6	4,5%

Base de Clientes

Nos 9M10, o segmento Corporate e PMEs aumentou a sua presença no mercado, com o número de Acessos a evoluir positivamente. Neste segmento, o total de Acessos evoluiu de 138 mil para 149 mil, nos 9M10, aumentando 8,0% anualmente. No entanto, devido unicamente ao segmento Residencial, o total de Acessos do negócio Fixo voltou a diminuir, alcançando 436 mil, menos 15,1% do que no final dos 9M09, devido a uma diminuição de 14,9% nos Acessos Directos e de 16,0% nos Acessos Indirectos. Não obstante, é de referir que o ritmo de queda do número de Acessos no negócio Fixo tem vindo a diminuir desde o segundo trimestre de 2009.

2.2.2. Dados Financeiros

Milhões de Euros	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS	3T09	3T10						
Volume de Negócios	62,2	60,4	-2,8%	59,4	1,8%	186,5	180,7	-3,1%
Receitas de Serviço	61,8	60,4	-2,2%	59,2	2,1%	184,9	180,4	-2,5%
Receitas de Clientes	33,4	30,8	-7,6%	30,8	0,1%	105,0	93,5	-11,0%
Receitas de Acesso Directo	25,3	21,3	-16,1%	22,2	-4,2%	80,9	66,8	-17,4%
Receitas de Acesso Indirecto	7,0	6,5	-6,5%	6,5	0,3%	21,3	19,5	-8,5%
Outros	1,1	3,1	187,8%	2,1	45,5%	2,8	7,1	153,3%
Receitas de Operadores	28,4	29,6	4,0%	28,4	4,2%	79,9	86,9	8,8%
Vendas de Equipamento	0,4	0,0	-92,5%	0,2	-84,7%	1,6	0,3	-79,3%
Outras Receitas	0,1	0,3	-	0,5	-37,5%	0,5	0,9	65,8%
Custos Operacionais	59,5	57,4	-3,5%	55,0	4,2%	178,1	169,1	-5,1%
Custos com Pessoal	0,9	0,9	1,6%	0,9	5,7%	3,6	2,8	-22,9%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	40,8	39,7	-2,7%	38,7	2,7%	117,8	117,8	0,0%
Custos Comerciais ⁽²⁾	5,1	6,2	21,3%	4,0	52,7%	17,5	14,5	-17,0%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	12,7	10,6	-16,6%	11,5	-7,8%	39,2	34,0	-13,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	1,1	2,7	156,5%	2,9	-6,4%	5,5	9,3	68,1%
EBITDA	1,7	0,6	-64,1%	1,9	-66,8%	3,4	3,2	-5,9%
Margem EBITDA (%)	2,8%	1,0%	-1,8pp	3,2%	-2,1pp	1,8%	1,8%	-0,1pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	11,7	5,3	-54,2%	6,4	-16,7%	31,4	17,0	-45,8%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	18,8%	8,8%	-9,9pp	10,8%	-2,0pp	16,8%	9,4%	-7,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-9,9	-4,7	52,5%	-4,5	-4,3%	-28,0	-13,8	50,7%
CAPEX Total	11,7	5,3	-54,2%	6,4	-16,7%	31,4	17,0	-45,8%

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

Volume de Negócios

O Volume de Negócios do negócio Fixo diminuiu face aos 9M09 cerca de 3,1%, para 180,7 milhões de euros. O aumento de 8,8% na linha de Receitas de Operadores não foi suficiente para compensar a diminuição de 11,0% no nível de Receitas de Clientes, motivada maioritariamente pela redução do número de Acessos Directos e Indirectos no segmento Residencial.

Custos Operacionais

No negócio Fixo, os Custos Operacionais diminuíram 5,1% face ao ano anterior, para 169,1 milhões de euros, devido, essencialmente, a reduções no nível de Custos Comerciais e Outros Custos Operacionais, como resultado dos esforços em curso para controlar a estrutura de custos, apesar de, no 3T10, o nível de provisões ser equivalente ao nível do 2T09.

EBITDA

Como resultado da nossa performance em termos de Receitas e Custos, o EBITDA do negócio Fixo foi de 3,2 milhões de euros, diminuindo 5,9% quando comparado com os 9M09. A margem EBITDA manteve-se aproximadamente estável entre os dois períodos em análise em, aproximadamente, 1,8%.

3. Software e Sistemas de Informação (SSI)



A divisão 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 de 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, totalmente focada no reforço da sua liderança no mercado de *Revenue Assurance*, tem-se empenhado continuamente em ampliar a sua presença internacional. Nos primeiros nove meses de 2010, cerca de 64,1% do total de receitas da WeDo Technologies foram geradas no mercado internacional, constituindo um excelente indicador do seu nível de expansão internacional.

3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000euros)	30,9	32,3	4,4%	33,0	-2,2%	93,6	94,5	0,9%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	53,2%	49,3%	-3,9pp	50,0%	-0,7pp	59,4%	50,5%	-8,9pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	865,1	674,4	-22,0%	730,2	-7,6%	3.706,9	2.140,0	-42,3%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,6	3,3	-7,8%	4,2	-21,9%	11,1	10,4	-6,5%
Colaboradores	511	556	8,8%	537	3,5%	511	556	8,8%

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

Durante os 9M10, as Receitas de Serviço por Colaborador atingiram os 94,5 mil euros, um valor superior ao registado nos 9M09 em 0,9%, tendo as Vendas de Equipamento por Colaborador diminuído cerca de 42,3%. Esta evolução é resultado de um nível inferior de Vendas de Equipamento, conforme esperado devido à desaceleração do programa e-iniciativas. O número total de colaboradores da SSI evoluiu para 556, representando um crescimento de 8,8% face aos 9M09. 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, e à internacionalização da WeDo Technologies. No final dos 9M10, o número total de colaboradores que se encontram fora de Portugal foi de 164, face a 138 colaboradores nos 9M09, representando um aumento de 18,8%. O EBITDA por Colaborador atingiu 10,4 mil euros, uma diminuição de 6,5% face ao mesmo período do ano anterior, devido a um maior número de colaboradores, compensado, em parte, pelo aumento verificado no EBITDA.

3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	33,4	34,9	4,5%	35,0	-0,1%	115,6	102,3	-11,5%
Receitas de Serviço	15,7	17,7	13,1%	17,5	1,3%	47,0	50,7	7,9%
Vendas de Equipamento	17,8	17,2	-3,1%	17,5	-1,5%	68,6	51,6	-24,7%
Outras Receitas	0,2	0,1	-42,1%	0,1	24,2%	0,5	0,3	-39,0%
Custos operacionais	31,7	33,0	4,1%	32,6	1,3%	110,3	96,5	-12,5%
Custos com Pessoal	7,2	7,9	10,0%	7,6	4,7%	21,3	22,9	7,6%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	17,6	17,0	-3,7%	17,4	-2,6%	68,3	51,1	-25,3%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	6,9	8,1	17,7%	7,6	7,1%	20,6	22,5	9,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,0	0,1	-	0,1	-3,7%	0,0	0,3	-
EBITDA	1,9	1,9	0,6%	2,3	-18,9%	5,8	5,8	0,9%
Margem EBITDA (%)	5,6%	5,4%	-0,2pp	6,7%	-1,3pp	5,0%	5,7%	0,7pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,4	1,6	-	5,8	-71,7%	1,8	8,1	-
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	11%	4,7%	3,6pp	16,6%	-11,9pp	1,6%	7,9%	6,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,5	0,3	-83,5%	-3,5	-	4,0	-2,3	-
CAPEX Total	0,4	1,6	-	5,8	-71,7%	1,8	8,1	-

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

Volume de Negócios

O Volume de Negócios da SSI diminuiu cerca de 11,5% para, aproximadamente, 102,3 milhões de euros, totalmente motivado pela diminuição de 24,7% no nível de Vendas de Equipamento, uma diminuição que se deveu à já esperada desaceleração do programa e-iniciativas. É, no entanto, de salientar o aumento de 7,9% das Receitas de Serviço, para 50,7 milhões de euros.

Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais diminuiu face ao ano anterior cerca de 12,5%, para 96,5 milhões de euros, devido a uma quebra de 25,3% nos Custos Comerciais, essencialmente na linha de Custo das Mercadorias Vendidas. O aumento nas linhas de Custos com Pessoal e Outros Custos Operacionais (essencialmente custos de Outsourcing) deveu-se ao aumento do nível de actividade ocorrido em todas as subsidiárias e à expansão internacional da WeDo Technologies.

EBITDA

Durante os 9M10, o EBITDA da SSI evoluiu positivamente para 5,8 milhões de euros, aumentando 0,9% face ao período homólogo de 2009, como consequência da evolução positiva das Receitas de Serviço (+7,9%) e dos Custos Operacionais, que mais do que compensaram a quebra de 24,7% verificada nas Vendas de Equipamento. É de referir que este crescimento foi alcançado, apesar da expansão internacional da WeDo Technologies e da integração da unidade de negócio B2B da Softlimits, adquirida pela Saphety. A margem EBITDA aumentou de 5,0% para 5,7%, evidenciando a actual combinação de maiores Receitas de Serviços e menores Vendas de Equipamento.



4. *Online e Media*

O nosso negócio de *Online e Media* incorpora o *Miau.pt*, o *Público*, um jornal diário de referência em Portugal, já com mais de 20 anos de existência, e o *Público.pt*, sempre na vanguarda digital dos *media* nacionais.

Relativamente ao jornal *Público*, durante o 3T10, a dinâmica de mercado manteve-se adversa no segmento da imprensa diária generalista não só em termos de circulação, mas também em receitas de publicidade.

No que respeita à edição *online* do *Público* - com uma média de 6,5 milhões de visitas nos primeiros 9M10, líder em plataformas de redes sociais, como o *twitter*, com mais de 20 mil seguidores - é de salientar o sucesso alcançado com alguns projectos inovadores, onde se destaca uma aplicação específica para o iPhone.

Em termos de indicadores financeiros, o EBITDA do negócio *Online e Media* foi ainda negativo em 1,02 milhões de euros nos primeiros nove meses de 2010, apresentando, no entanto, uma melhoria significativa quando comparado com os 2,29 milhões de euros negativos do período homólogo de 2009.



5. Principais desenvolvimentos Regulatórios no 3T10

Apresentam-se de seguida os principais desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 3T10:

Em Agosto de 2010, o ICP-ANACOM concedeu à Optimus autorização para realizar ensaios técnicos com a tecnologia LTE na faixa de frequências 2500-2690 MHz, nas áreas metropolitanas do Porto e Lisboa. Esta autorização foi definida num calendário específico: de 1 de Outubro de 2010 a 31 de Março de 2011, na área metropolitana do Porto e, de 1 de Dezembro de 2010 a 31 de Maio de 2011, na área metropolitana de Lisboa.

Também em Agosto de 2010, entrou em vigor o Decreto-Lei nº 56/2010, que estabelece limites aos valores a cobrar pelo desbloqueamento de equipamentos e definiu que os períodos de fidelização para os contratos celebrados a partir daquela data não podem exceder 24 meses.

Em Setembro de 2010, a Comissão Europeia lançou uma nova recomendação para o acesso a Redes de Nova Geração. Esta recomendação, focando-se em segmentação geográfica, determina o acesso às infra-estruturas de fibra, quer por via da desagregação do *local loop* de fibra quer por via de *bitstream*.

6. Anexo

6.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	235,0	233,8	-0,5%	227,6	2,7%	716,6	684,1	-4,5%
Móvel	154,5	152,7	-1,1%	145,6	4,9%	453,3	440,8	-2,8%
Fixo	62,2	60,4	-2,8%	59,4	1,8%	186,5	180,7	-3,1%
SSI	33,4	34,9	4,5%	35,0	-0,1%	115,6	102,3	-11,5%
Outros & Eliminações	-15,1	-14,3	5,4%	-12,4	-15,7%	-38,8	-39,7	-2,3%
Outras Receitas	0,8	1,8	137,2%	1,6	10,5%	3,1	4,6	49,0%
Custos Operacionais	188,0	181,7	-3,3%	174,6	4,1%	566,8	528,4	-6,8%
Custos com Pessoal	24,2	25,1	3,4%	24,3	3,2%	73,4	73,8	0,6%
Custos Directos Serviços Prestados ⁽¹⁾	67,8	69,8	2,9%	68,4	2,0%	201,3	209,3	4,0%
Custos Comerciais ⁽²⁾	59,6	52,3	-12,2%	46,8	11,8%	183,2	141,3	-22,9%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	36,3	34,5	-5,0%	35,0	-1,6%	108,9	103,9	-4,6%
EBITDAP	47,8	53,9	12,8%	54,7	-1,3%	152,9	160,4	4,9%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,8	4,5	59,6%	3,1	45,2%	16,3	11,4	-30,3%
EBITDA	45,0	49,5	9,9%	51,6	-4,1%	136,5	149,0	9,1%
Margem EBITDA (%)	19,2%	21,2%	2,0pp	22,7%	-1,5pp	19,1%	21,8%	2,7pp
Móvel	42,5	48,1	13,4%	48,0	0,4%	131,4	142,5	8,5%
Fixo	1,7	0,6	-64,1%	1,9	-66,8%	3,4	3,2	-5,9%
SSI	1,9	1,9	0,6%	2,3	-18,9%	5,8	5,8	0,9%
Outros & Eliminações	-1,1	-1,2	-12,1%	-0,6	-100,0%	-4,0	-2,5	36,7%
Depreciações e Amortizações	39,8	31,4	-21,2%	32,8	-4,4%	118,8	98,2	-17,4%
EBIT	5,3	18,1	-	18,8	-3,6%	17,7	50,8	187,0%
Resultados Financeiros	-3,6	-2,8	21,0%	-1,7	-68,1%	-10,9	-6,5	40,5%
Proveitos Financeiros	1,2	0,8	-31,9%	2,0	-58,0%	4,3	4,3	-0,6%
Custos Financeiros	4,8	3,7	-23,8%	3,7	-0,2%	15,2	10,8	-29,1%
EBT	1,7	15,3	-	17,1	-10,7%	6,8	44,3	-
Resultado de Imposto	-0,3	-5,2	-	-5,6	7,5%	-3,8	-14,4	-
Resultado Líquido	1,4	10,1	-	11,5	-12,2%	3,0	29,9	-
Atribuível ao Grupo	1,3	10,1	-	11,5	-12,1%	2,7	29,7	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,0	-48,7%	0,1	-26,4%	0,2	0,1	-42,7%

(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.

6.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	9M09	9M10	Δ 10/09
BALANÇO CONSOLIDADO			
Total do Activo Líquido	1.965,5	1.838,1	-6,5%
Activos não Correntes	1.491,1	1.485,4	-0,4%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	842,2	843,2	0,1%
Goodwill	526,0	526,1	0,0%
Investimentos	1,2	1,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	121,7	114,7	-5,8%
Outros	0,0	0,1	-
Activos Correntes	474,4	352,7	-25,7%
Clientes	160,9	134,3	-16,5%
Liquidez	109,9	93,4	-15,0%
Outros	203,6	125,0	-38,6%
Capital Próprio	932,9	964,3	3,4%
Grupo	932,5	963,7	3,3%
Interesses Minoritários	0,4	0,6	32,6%
Total Passivo	1.032,6	873,8	-15,4%
Passivo não Corrente	457,5	450,9	-1,5%
Empréstimos Bancários	299,7	339,4	13,3%
Provisões para outros Riscos e Encargos	32,7	33,0	0,9%
Outros	125,1	78,4	-37,3%
Passivo Corrente	575,1	422,9	-26,5%
Empréstimos Bancários	89,1	21,7	-75,7%
Fornecedores	185,4	159,8	-13,8%
Outros	300,6	241,5	-19,6%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	87,8	87,1	-0,8%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	12,2%	12,7%	0,5pp
CAPEX Total	103,3	87,5	-15,3%
EBITDA - CAPEX Operacional	48,8	61,9	27,0%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	33,2	37,4	12,4%
FCF ⁽³⁾	3,2	9,4	190,9%
Dívida Bruta	412,2	383,2	-7,0%
Dívida Líquida	302,2	289,7	-4,1%
Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	1,7 x	1,5 x	-0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ (últimos 12 meses)	9,3 x	14,9 x	5,5x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	30,6%	28,4%	-2,2pp
Excluindo a operação de Securitização:			
Dívida Líquida	386,5	353,9	-8,4%
Dívida Líquida/EBITDA (últimos 12 meses)	2,1 x	1,9 x	-0,3pp

(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 Manio - 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

Milhões de Euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
EBITDA-CAPEX Operacional	9,6	18,0	88,2%	19,9	-9,8%	48,8	61,9	27,0%
Varição de Fundo de Maneio	19,1	-8,3	-	-8,4	1,4%	-23,0	-28,6	-24,2%
Items não monetários e Outros	1,0	3,4	-	0,3	-	7,5	4,0	-46,1%
Cash Flow Operacional	29,6	13,1	-55,6%	11,8	11,2%	33,2	37,4	12,4%
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-15,0	-15,0	0,0%
Ações Próprias	0,0	0,0	-	-0,5	100,0%	-2,0	-3,5	-75,9%
Resultados Financeiros	-3,4	-3,0	13,0%	-0,8	-	-12,6	-6,2	-342,2%
Impostos	-0,3	-1,3	-	-1,2	-10,1%	-0,4	-3,2	-28,3%
FCF	20,9	3,8	-81,6%	4,2	-9,3%	3,2	9,4	190,9%

6.4. Colaboradores

Sonaecom	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
Total Colaboradores	2.003	2.070	3,3%	2.063	0,3%	2.003	2.070	3,3%
d.q. Telecomunicações	1.099	1.120	1,9%	1.127	-0,6%	1.099	1.120	1,9%
d.q. SSI	511	556	8,8%	537	3,5%	511	556	8,8%

6.5. Online e Media

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	36.396	35.433	-2,6%	33.594	5,5%	37.322	33.828	-9,4%
Quota Mercado de Publicidade ⁽²⁾ (%)	11,6%	8,8%	-2,8pp	10,8%	-2,0pp	11,6%	10,4%	-1,3pp
Audiência ⁽³⁾ (%)	n.a.	n.a.	-	4,4%	-	4,4%	4,4%	0,0pp
Colaboradores	245	246	0,4%	246	0,0%	245	246	0,4%

(1) Valor estimado, atualizado no trimestre seguinte; (2) No 3T10, dados de Setembro não disponíveis. Quota de mercado do 3T10 impactada por nível de Julho anormalmente mais baixo; (3) Em % da população; Fonte: Bareme Imprensa (inquérito não realizado nos 3^º trimestres de cada ano).

Milhões de Euros	3T09	3T10	Δ 10/09	2T10	Δ T/T	9M09	9M10	Δ 10/09
ONLINE E MEDIA - DEM. RES. CONSOLIDADOS	7,31	6,67	-8,7%	7,92	-15,8%	22,48	21,97	-2,3%
Volume de Negócios	7,31	6,67	-8,7%	7,92	-15,8%	22,48	21,97	-2,3%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	3,10	2,45	-21,1%	3,42	-28,4%	9,93	8,94	-10,0%
Vendas de Jornais	2,84	2,80	-1,3%	2,69	4,3%	8,77	8,05	-8,2%
Vendas de Papel	0,27	0,46	69,1%	0,58	-20,8%	0,28	1,61	-
Vendas de Produtos Associados	1,10	0,96	-12,0%	1,24	-22,2%	3,49	3,37	-3,5%
Outras Receitas	0,05	0,24	-	0,07	-	0,15	0,36	139,1%
Custos operacionais	7,90	7,62	-3,6%	7,85	-2,9%	24,65	23,32	-5,4%
Custos com Pessoal	1,92	1,85	-3,9%	2,08	-11,2%	5,53	6,01	8,7%
Custos Comerciais ⁽²⁾	10,71	10,34	-3,4%	10,51	-1,6%	33,64	31,36	-6,8%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	3,16	3,04	-3,5%	3,10	-2,0%	10,10	9,26	-8,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,07	0,00	-93,9%	0,01	-46,7%	0,27	0,03	-89,7%
EBITDA	-0,62	-0,71	-14,5%	0,13	-	-2,29	-1,02	55,7%
Margem EBITDA (%)	-8,5%	-10,6%	-2,2pp	1,7%	-12,3pp	-10,2%	-4,6%	5,6pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	0,24	0,12	-51,9%	0,13	-8,4%	0,58	0,38	-34,6%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	3,3%	1,7%	-1,6pp	1,6%	0,1pp	2,6%	1,7%	-0,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,86	-0,83	4,1%	0,01	-	-2,87	-1,39	51,5%
CAPEX Total	0,24	0,12	-51,9%	0,13	-8,4%	0,58	0,38	-34,6%

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

ADVERTÊNCIAS

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

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

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

Relatório disponível no site institucional da Sonaecom
www.sonae.com

Contactos para os media e investidores

Isabel Borgas
Responsável de Comunicação Institucional
isabel.borgas@sonae.com
Tel: +351 93 100 20 20

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

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange.
Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo “SNC.LS” e na Bloomberg através do símbolo “SNC:PL”.

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