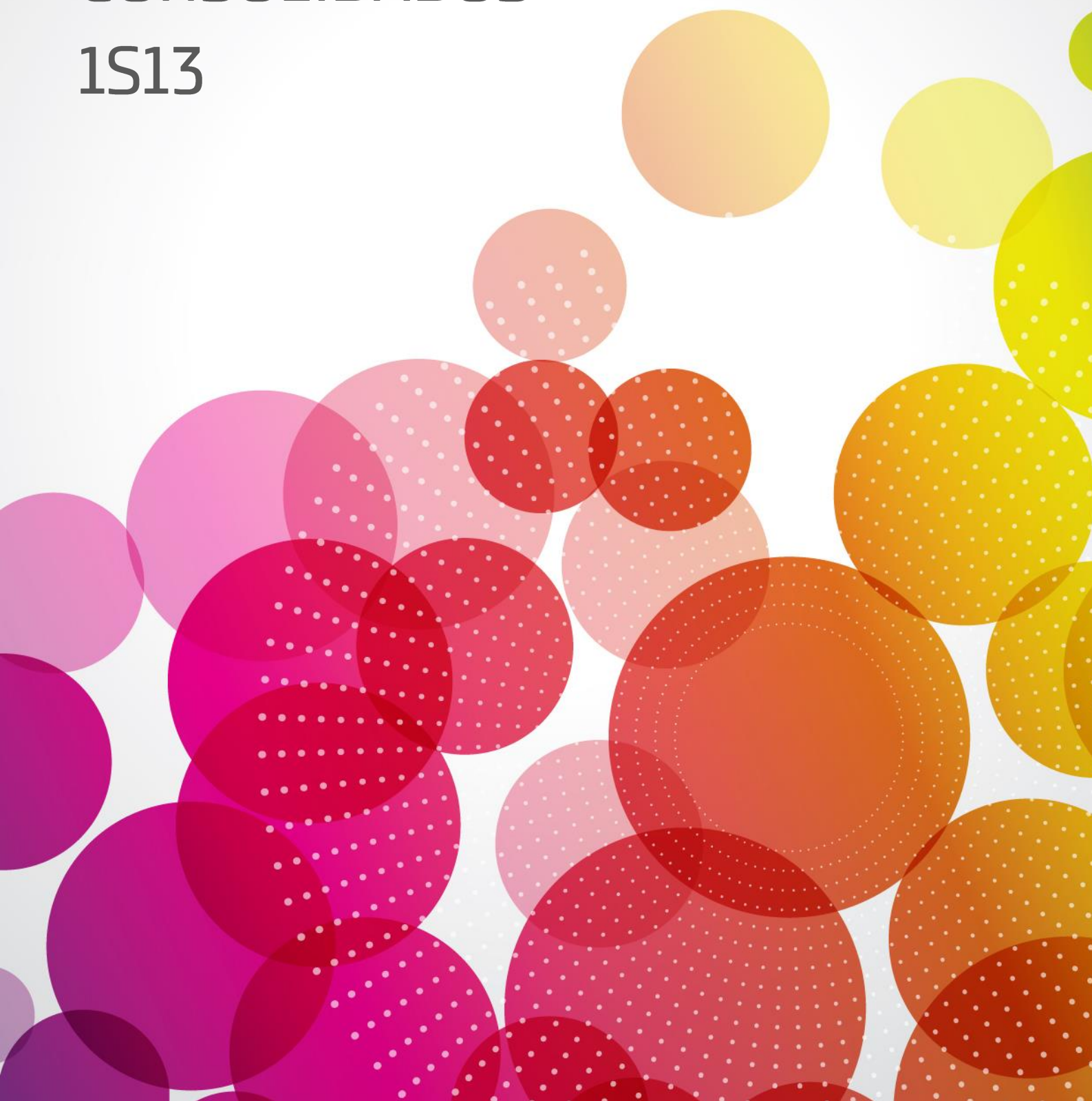


RESULTADOS
CONSOLIDADOS
1S13





Nota: A informação financeira consolidada contida neste reporte é baseada em Demonstrações Financeiras não auditadas, preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS"), emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB"), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira consolidada da Optimus foi sujeita a revisão limitada.

Destaques

Volume de Negócios de 399,4 milhões de euros

EBITDA a atingir 126,6 milhões de euros (127,9 milhões de euros excluindo custos de fusão)

EBITDA-CAPEX Operacional de 74,7 milhões de euros

Resultado Líquido de 39,9 milhões de euros

Rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,6x

Mensagem do CEO

"A Sonaecom apresentou no 1º semestre de 2013 mais um forte conjunto de resultados, que assentam na resiliência do modelo de negócio adotado nas telecomunicações e no crescimento da atividade internacional da WeDo e restantes empresas da SSI."

"A rentabilidade crescente do portfólio da Sonaecom, atento o contexto recessivo do principal mercado em que atuamos, é um resultado só possível em virtude da competência e dedicação ímpar das nossas equipas."

"Não foi ainda neste trimestre que se concretizou a fusão da Optimus e da Zon, mas foram dados os passos necessários para que este objetivo seja alcançado a curto prazo. Temos consciência da relevância desta operação para o setor das telecomunicações em Portugal e estamos preparados para enfrentar com entusiasmo e ambição esta nova fase da vida da nossa empresa."

Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

O nosso negócio

No primeiro semestre de 2013, o Volume de Negócios da Sonaecom beneficiou da evolução positiva do negócio fixo da Optimus, assim como da área de Software e Sistemas de Informação (SSI), que cresceram 4,9% e 13,4% face ao 1S12, respetivamente. Este desempenho, aliado ao plano de otimização em curso na Optimus, potenciou um crescimento de 1,6% no EBITDA, para 126,6 milhões de euros, já contando com os custos relacionados com o processo de consolidação que compreende a fusão entre a Optimus e a ZON.

Na Optimus, ultrapassámos no 2T13 alguns objetivos estratégicos relevantes. Continuámos a liderar no serviço ao cliente, ganhando pelo terceiro ano consecutivo tanto o APCC Portugal Best Awards 2013 como o prémio de melhor Customer Service da EMEA, a categoria mais relevante dos prémios do Contact Center World.

Em abril de 2013, a Optimus lançou o wOw, uma oferta *double-play* inovadora, assente em 4G, que oferece voz e banda larga ilimitada de alta velocidade com extrema simplicidade.

Apesar do impacto do contexto macroeconómico desafiante na evolução das receitas da Optimus, esperamos continuar a superar o desempenho do mercado de operadores móveis em Portugal.

Na SSI, as Receitas de Serviços do 2T13 registaram um valor recorde, aumentando para 23,1 milhões de euros, ao mesmo tempo que melhorou a rentabilidade, especialmente em virtude da performance da WeDo Technologies, cujas receitas internacionais pesam atualmente mais de 80% do Volume de Negócios. É importante assinalar que, em julho de 2013, a Gartner nomeou a WeDo como líder mundial no fornecimento de soluções de Revenue Assurance e de Gestão de Fraude para operadores de telecomunicações.

Já na fase final de concretização, a fusão entre a Optimus e a ZON, uma operação transformacional para a Sonaecom e para o setor de telecomunicações em Portugal, irá permitir explorar as oportunidades de convergência nos segmentos residencial e pessoal, bem como o potencial de expansão no segmento empresarial.

1. Resultados Consolidados

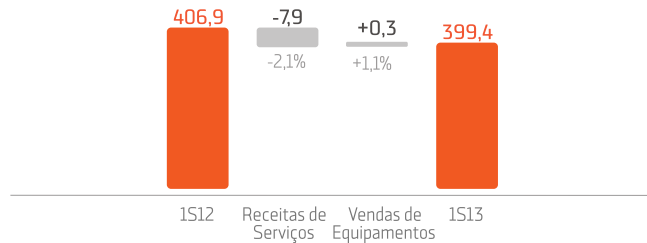
Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 399,4 milhões de euros no 1S13, 1,8% abaixo do 1S12, em resultado de uma diminuição de 2,1% nas Receitas de Serviços e um aumento de 1,1% nas Vendas de Equipamentos.

O Volume de Negócios da Optimus foi impactado pelas tarifas reguladas (tarifas de terminação de móvel e *roaming in*) e pelo ambiente económico de austeridade em Portugal, que continuou a ter um efeito negativo nos níveis de consumo.

No entanto, é de notar que o Volume de Negócios Consolidado aumentou 0,4% entre o 2T12 e o 2T13, impulsionado pelo negócio fixo da Optimus e pela SSI. Excluindo o efeito das tarifas reguladas, de cerca de 7,3 milhões de euros, a evolução do Volume de Negócios Consolidado seria praticamente neutral entre os dois períodos.

Na SSI, o aumento bastante significativo de 19,0% nas Receitas de Serviços mais do que compensou a queda verificada nas Vendas de Equipamentos da Bizdirect, motivada pelo ambiente macroeconómico. Como tal, a SSI registou, no 2T13, o seu maior nível de Receitas de Serviços.



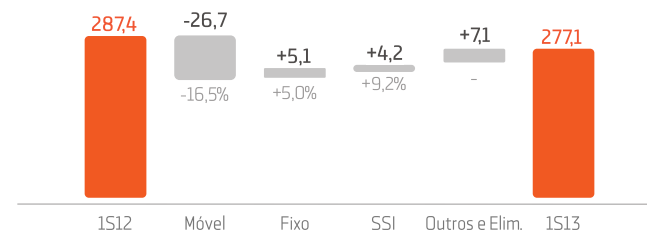
Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 277,1 milhões de euros, menos 3,6% face ao 1S12.

Os Custos Operacionais da Sonaecom beneficiaram do programa transversal de otimização da Optimus. Como resultado de um conjunto de medidas de eficiência, a Optimus tem conseguido reduzir a sua estrutura de custos.

Em termos consolidados, os Custos Operacionais da Optimus diminuíram 5,8% face ao período homólogo de 2012, com poupanças a ascender a mais de 13 milhões de euros.

Na Sonaecom, os Custos Operacionais, como percentagem do Volume de Negócios, diminuíram 1,2pp, evidenciando que a tendência registada no Volume de Negócios foi mais do que compensada pela redução dos Custos Operacionais.



EBITDA

O EBITDA atingiu 126,6 milhões de euros, 1,6% acima do período homólogo de 2012, já refletindo custos com o processo de consolidação que compreende a fusão entre a Optimus e a ZON. Excluindo este efeito, que totalizou 1,3 milhões de euros no 2T13, o EBITDA Consolidado atingiu 127,9 milhões de euros, representando um aumento de 2,7% face ao 1S12.

Independentemente deste efeito, é de realçar que o negócio móvel e fixo da Optimus, assim como a SSI registaram uma evolução positiva ao nível do EBITDA, o que assume particular relevância dado o enquadramento macroeconómico.

A margem EBITDA ascendeu a 31,7%, um aumento de 1,1pp face ao 2T12.

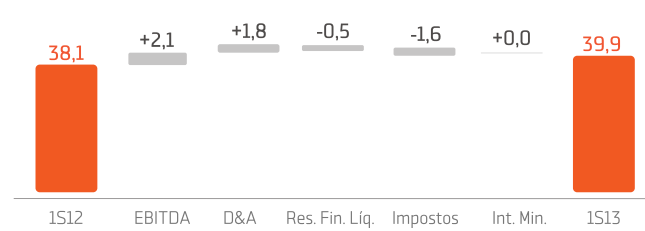


Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo totalizou 39,9 milhões de euros, um aumento de 4,5% quando comparado com o 1S12, em resultado de uma melhoria do desempenho ao nível do EBITDA e de um menor nível de amortizações e depreciações.

A evolução dos Resultados Financeiros

Líquidos foi impactada pelo menor nível de Proveitos Financeiros no 1S13, quando comparado com o 1S12. O impacto da linha de impostos foi negativo, totalizando 1,6 milhões de euros. Embora com menor impacto, continuámos a beneficiar do reconhecimento de impostos diferidos ativos.



CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional situou-se nos 51,8 milhões de euros, uma diminuição de 12,0% entre o 1S12 e o 1S13. No seguimento do investimento na infraestrutura de 4G em 2012, a rede LTE da Optimus cobre mais de 80% da população portuguesa, representando a mais abrangente cobertura com débitos até 150Mbps entre os operadores móveis portugueses. No seguimento do esforço já realizado, o CAPEX Operacional situa-se agora em níveis regulares.

O CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios diminuiu 1,5pp para os 13,0%.

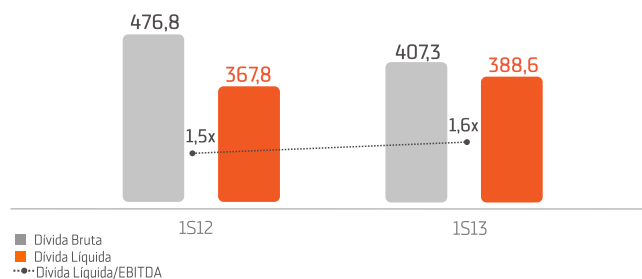


Estrutura de Capital

No 1S13, a Dívida Líquida Consolidada atingiu 388,6 milhões de euros, o que compara com 355,2 milhões de euros, no 1T13, impactado pela distribuição de dividendos em maio de 2013, no montante de 43,3 milhões de euros.

O rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA aumentou de 1,5x para 1,6x, motivado principalmente por um aumento da Dívida Líquida, que mais do que compensou a evolução positiva do EBITDA.

No 1S13, as linhas de crédito disponíveis ascenderam a 415 milhões de euros, enquanto o custo médio *all-in* da dívida atingiu 3,25%.



Free cash flow (FCF)

O FCF atingiu 1,1 milhões de euros negativos no 1S13, impactado: (i) pelo pagamento de 10,0 milhões de euros relativo à operação de securitização; (ii) pelo pagamento de 6,0 milhões de euros durante o mês de janeiro, referente à aquisição de espectro; (iii) pelo pagamento de 11,9 milhões de euros devido a *fees* regulatórios relativos a 2012 do ICP-ANACOM pagos no 1T13; e (iv) pelo pagamento de 1,3 milhões de euros relativo a um pagamento diferido referente à aquisição da Connectiv Solutions.

Excluindo estes impactos, o FCF no 1S13 ascendeu a 28,1 milhões de euros, um aumento de 5,0% face aos 26,7 milhões de euros alcançados no 1S12 (excluindo o pagamento relativo à aquisição de espectro, a operação de securitização e o pagamento referente à aquisição da Connectiv Solutions).

2. Optimus

Base de Clientes alcança 3,43 milhões de subscritores

EBITDA da Optimus ascende a 121,4 milhões de euros

Margem EBITDA do negócio móvel da Optimus alcança 48,4% no 1S13

EBITDA-CAPEX Operacional da Optimus aumenta 14,2% face ao 1S12

No segundo trimestre de 2013, foram dados passos decisivos na concretização do processo de fusão entre a Optimus e a ZON, que se encontra numa fase final de aprovação regulatória. No entanto, em paralelo com o processo de consolidação em curso, é de destacar que continuámos totalmente focados na Optimus, entregando aos nossos clientes os melhores serviços e as ofertas mais competitivas.

Neste contexto, em maio de 2013, pelo terceiro ano consecutivo, a equipa de serviço ao cliente da Optimus foi distinguida no APCC Portugal Best Awards 2013, alcançando os prémios na categoria de telecomunicações. Este é um reconhecimento que reforça, claramente, a consistência da nossa estratégia, ao mesmo tempo que fortalece a nossa ambição de liderar na satisfação e confiança dos consumidores. Já em julho de 2013, a equipa de suporte ao cliente da Optimus ganhou, pelo terceiro ano consecutivo, o prémio Best Customer Service EMEA, o mais relevante da categoria no Contact Center World Awards.

Prosseguindo a nossa estratégia na frente 4G, suportados na ampla cobertura e portfólio da Optimus, e oferecendo uma variedade cada vez maior de smartphones 4G, aumentámos a penetração de clientes 4G tanto no segmento pessoal como empresarial.

No início de junho de 2013, a Optimus lançou o primeiro smartphone 4G de marca própria no mercado português, o Optimus Boston 4G, mais um passo que irá contribuir não só para incrementar a penetração de smartphones mas também para fomentar a utilização de dados. É de notar que a penetração de smartphones na base de clientes da Optimus aumentou 6,5pp entre o 1S12 e o 1S13.

Adicionalmente, em abril de 2013, a Optimus lançou o wOw, um produto de *double-play* inovador assente em tecnologia 4G, que oferece voz fixa ilimitada e tráfego ilimitado de banda larga.

2.1. Negócio móvel da Optimus

2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
Clientes (EoP) ('000)	3.565,0	3.434,6	-3,7%	3.507,1	-2,1%	3.565,0	3.434,6	-3,7%
Clientes pré-pagos ('000)	2.364,3	2.283,7	-3,4%	2.328,4	-1,9%	2.364,3	2.283,7	-3,4%
Clientes pós-pagos ('000)	1.200,6	1.150,9	-4,1%	1.178,7	-2,4%	1.200,6	1.150,9	-4,1%
Adições Líquidas ('000)	-44,9	-72,5	-61,4%	-61,6	-17,7%	-74,4	-134,0	-80,2%
Receitas Dados como % Rec. Serviços	32,8%	32,3%	-0,5pp	31,0%	1,2pp	32,0%	31,7%	-0,4pp
Receitas Dados não SMS como % Rec. Dados	76,6%	79,5%	3,0pp	79,2%	0,4pp	76,5%	79,4%	2,9pp
Total #SMS/mês/Cliente	41,9	39,1	-6,6%	39,2	-0,1%	41,2	39,2	-5,1%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	123,4	122,9	-0,4%	120,7	1,8%	122,8	121,8	-0,8%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	12,0	11,3	-6,0%	11,0	2,8%	12,0	11,1	-7,3%
Cliente	10,6	10,2	-3,1%	10,1	1,6%	10,6	10,2	-4,0%
Interligação	1,4	1,1	-27,1%	0,9	16,3%	1,4	1,0	-32,0%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,10	0,09	-5,6%	0,09	0,9%	0,10	0,09	-6,6%

(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 clientes móvel da Optimus ascendeu a 3,43 milhões, menos 3,7% do que no 1S12. Esta redução foi fomentada pela já antecipada erosão na base de clientes do e-iniciativas, assim como pelo impacto das medidas de austeridade em vigor em Portugal, especialmente no segmento pessoal.

Ainda assim, a Optimus continuou a alcançar resultados consideravelmente positivos em eixos estratégicos de atuação, dos quais identificamos o nível de adoção do plano ilimitado Optimus 'Smart', que inclui chamadas ilimitadas para todas as redes móveis, chamadas gratuitas para 16 países e o

consumo de 1 GB mensal de banda larga, permitindo uma utilização intensiva de Internet e aplicações. Após o seu lançamento, no início de 2013, este plano pós-pago ilimitado representou, no final do primeiro semestre de 2013, cerca de 20% dos clientes pós-pagos no segmento pessoal. A base de clientes pós-pagos da Optimus alcançou 1,15 milhões, menos 4,1% face ao primeiro semestre de 2012.

No 1S13, os Minutos de Utilização por Cliente por Mês (MOU) e o total de SMS por mês por cliente diminuíram, respectivamente, 0,8% e 5,1%, continuando a contrastar com a cada vez maior utilização de dados através de smartphones.

A receita média por cliente ou ARPU nos clientes do móvel ascendeu a 11,1 euros no 1S13. A queda registada durante este ano foi motivada pelo menor nível de receitas de interligação, que diminuíram de 1,4 euros para 1,0 euros, assim como menor faturação mensal por cliente, que diminuiu de 10,6 euros para 10,2 euros.

Dados e banda larga móvel

No 1S13, as Receitas de Dados representaram 31,7% das Receitas de Serviço, menos 0,4pp face ao 1S12. No entanto, o impacto do final do programa e-iniciativas nas Receitas de Dados da Optimus foi compensado pelo aumento da penetração de smartphones, que evoluiu 6,5pp face ao mesmo período de 2012. Destacamos, adicionalmente, que o peso de dados não-SMS aumentou, no 1S13, 2,9pp, alcançando 79,4%.

2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	131,0	121,2	-7,5%	117,6	3,1%	262,5	238,8	-9,0%
Receitas de Serviço	125,7	114,7	-8,7%	113,6	1,0%	252,6	228,3	-9,6%
Receitas de Clientes	110,6	104,0	-5,9%	104,2	-0,2%	222,4	208,3	-6,3%
Receitas de Operadores	15,1	10,7	-29,2%	9,4	14,2%	30,2	20,1	-33,7%
Vendas de Equipamento	5,3	6,5	21,0%	4,0	62,2%	9,8	10,4	6,2%
Outras Receitas	7,8	6,1	-22,4%	6,2	-1,8%	14,6	12,2	-16,3%
Custos Operacionais	79,3	67,5	-14,8%	67,9	-0,6%	162,2	135,5	-16,5%
Custos com Pessoal	10,1	10,7	5,9%	10,6	0,8%	22,1	21,3	-3,8%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	28,6	22,9	-20,0%	23,1	-0,9%	58,1	46,0	-20,9%
Custos Comerciais ⁽²⁾	13,7	13,2	-3,8%	9,7	36,9%	27,3	22,9	-16,3%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	26,8	20,8	-22,7%	24,6	-15,6%	54,7	45,3	-17,0%
EBITDA	59,5	59,7	0,3%	55,8	7,0%	114,9	115,5	0,6%
Margem EBITDA (%)	45,4%	49,3%	3,8pp	47,5%	1,8pp	43,8%	48,4%	4,6pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	28,1	20,4	-27,3%	18,9	8,2%	47,9	39,3	-18,0%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	21,4%	16,8%	-4,6pp	16,0%	0,8pp	18,2%	16,4%	-1,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	31,5	39,3	25,0%	37,0	6,4%	67,0	76,3	13,8%
CAPEX Total	29,1	20,4	-29,9%	18,9	8,2%	48,9	39,3	-19,7%

(1) Custos Diretos 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

Volume de Negócios

O Volume de Negócios do móvel diminuiu 9,0% no 1S13, para 238,8 milhões de euros, em virtude de uma quebra de 9,6% nas Receitas de Serviço. Tal deveu-se a uma combinação de menores Receitas de Clientes e menores Receitas de Operadores. Mantendo uma tendência que teve início em 2012 e que tem vindo consistentemente a atenuar-se, as Receitas de Clientes diminuíram 6,3% no primeiro semestre de 2013, para 208,3 milhões de euros, uma evolução motivada pelo final do programa e-iniciativas e pelo impacto das medidas de austeridade nos níveis de consumo e seu consequente impacto na fatura mensal, especialmente no segmento pessoal.

No mesmo período, as Receitas de Operadores diminuíram 33,7%, para 20,1 milhões de euros, em virtude, especialmente, do menor nível de tarifas de terminação móvel.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais do móvel diminuíram 16,5% entre o 1S12 e o 1S13, para 135,5 milhões de euros, com todas as linhas relevantes de custos a contribuir positivamente. Os Custos Diretos de Serviços

Prestados diminuíram 20,9% devido, principalmente, a menores custos de interligação, consequência de menores tarifas de terminação móvel, assim como ao menor número de linhas alugadas e custos de

rede, dado que a Optimus continuou a reduzir a dependência de infraestruturas alugadas. Os Custos Comerciais diminuíram 16,3%, devido a uma combinação de menores custos de publicidade e de vendas de equipamentos (em resultado de menor subsídio de terminais). Os Outros Custos Operacionais desceram 17,0%, como consequência de menores custos gerais e administrativos, assim como custos de *outsourcing*.

EBITDA

O EBITDA do móvel aumentou 0,6% face ao 1S12, para 115,5 milhões de euros, devido unicamente à redução verificada nos custos Operacionais, que mais do que compensou a evolução negativa das receitas. Em contraciclo com o mercado, a margem EBITDA totalizou 48,4% no 1S13, o que compara com 43,8% no 1S12, um aumento de 4,6pp. Este desempenho reforça a posição de *benchmark* da Optimus entre os operadores móveis.

EBITDA-CAPEX Operacional

Motivado pelo maior nível de EBITDA e menor CAPEX Operacional, o EBITDA-CAPEX Operacional do móvel aumentou 13,8% face ao 1S12, para 76,3 milhões de euros.

2.2. Negócio fixo da Optimus

2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	2T12	2T13	Δ 13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ 13/12
Total de Acessos	354.449	339.281	-4,3%	330.019	2,8%	354.449	339.281	-4,3%
Corporate e PME's	155.143	160.268	3,3%	157.585	1,7%	155.143	160.268	3,3%
PTSN/RDIS	111.039	116.530	4,9%	113.914	2,3%	111.039	116.530	4,9%
Banda Larga	32.472	30.039	-7,5%	30.487	-1,5%	32.472	30.039	-7,5%
Outros	11.632	13.699	17,8%	13.184	3,9%	11.632	13.699	17,8%
Residencial	199.306	179.013	-10,2%	172.434	3,8%	199.306	179.013	-10,2%
PTSN/RDIS	88.147	69.585	-21,1%	69.646	-0,1%	88.147	69.585	-21,1%
Banda Larga	74.229	70.678	-4,8%	65.942	7,2%	74.229	70.678	-4,8%
TV	36.930	38.750	4,9%	36.846	5,2%	36.930	38.750	4,9%
Receita Média por Acesso - Retalho	23,4	22,4	-4,0%	22,0	1,9%	23,2	22,2	-4,2%

Base de clientes

Apesar do efeito das condições macroeconómicas desafiantes durante o 1S13, que continuam a colocar pressão nos segmentos Corporate e PMEs, a Optimus aumentou o número de acessos entre o 1S12 e o 1S13, para 160 mil.

O número total de acessos diminuiu 4,3% face ao primeiro semestre de 2012, para 339 mil, devido unicamente a uma descida de 10,2% no número de acessos do segmento residencial. É de realçar, no entanto, que o número total de acessos aumentou numa base trimestral, entre o 1T13 e o 2T13, com o segmento residencial já a beneficiar com o lançamento do Optimus wOw.

Adicionalmente, o número de clientes FTTH residencial aumentou 11,1% entre o 1S12 e o 1S13, sendo a penetração de clientes *triple-play* já cerca de 90% da base de clientes FTTH da Optimus.

2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T12	2T13	Δ 13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ 13/12
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	55,4	60,2	8,8%	53,9	11,8%	108,8	114,1	4,9%
Receitas de Serviço	53,8	58,3	8,4%	52,6	10,8%	106,2	110,9	4,4%
Receitas de Clientes	23,6	20,8	-11,7%	20,2	3,0%	47,5	41,0	-13,7%
Receitas de Operadores	30,2	37,4	24,0%	32,4	15,7%	58,6	69,8	19,1%
Vendas de Equipamento	1,6	2,0	23,5%	1,3	54,0%	2,6	3,2	25,3%
Outras Receitas	0,4	0,4	-1,1%	0,2	69,5%	0,5	0,6	5,5%
Custos Operacionais	51,8	56,8	9,7%	50,6	12,1%	102,3	107,4	5,0%
Custos com Pessoal	0,9	0,9	3,1%	0,9	4,4%	1,9	1,8	-3,0%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	37,6	43,4	15,5%	38,8	11,8%	74,9	82,3	9,9%
Custos Comerciais ⁽²⁾	4,0	4,1	3,2%	3,5	17,9%	7,6	7,6	0,1%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	9,3	8,3	-10,4%	7,4	12,0%	17,9	15,7	-12,2%
EBITDA	3,9	3,8	-3,5%	3,4	10,4%	7,0	7,2	3,4%
Margem EBITDA (%)	7,1%	6,3%	-0,8pp	6,4%	-0,1pp	6,4%	6,3%	-0,1pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	5,3	5,6	5,7%	4,5	24,4%	9,6	10,1	5,9%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	9,6%	9,3%	-0,3pp	8,4%	0,9pp	8,8%	8,9%	0,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-1,4	-1,8	-31,7%	-1,1	-68,8%	-2,6	-2,9	-12,7%
CAPEX Total	5,3	5,6	5,7%	4,5	24,4%	9,6	10,1	5,9%

(1) Custos Diretos 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.

Volume de Negócios

O Volume do Negócio do fixo evidenciou, mais uma vez, uma tendência de evolução anual positiva, com o crescimento das receitas dos segmentos *wholesale* e empresarial a compensar a evolução do segmento residencial. Assim, o Volume de Negócios aumentou 4,9% face ao 1S12, para 114,1 milhões de euros, devido quase exclusivamente a um aumento de 19,1% nas Receitas de Operadores, que registaram o segundo melhor trimestre de sempre. Esta evolução deveu-se à divisão de *wholesale* da Optimus, que fornece uma ampla gama de serviços de voz, de banda larga e de comunicações de dados para os operadores de rede fixa e móvel, nacional e internacional, em todo o mundo. Assim, as Receitas de Operadores ascenderam a 69,8 milhões de euros, fruto de uma subida nos níveis de tráfego, mesmo contando com a descida das tarifas de *wholesale*.

Apesar de representar um impacto pouco significativo, as Vendas de Equipamento também contribuíram para o desempenho positivo das receitas, aumentando 25,3% entre o 1S12 e o 1S13, para 3,2 milhões de euros.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 5,0% entre o 1S12 e o 1S13, devido ao maior nível de Custos Diretos de Serviços Prestados. Os Custos Comerciais mantiveram-se praticamente estáveis, em resultado de maiores custos das mercadorias vendidas e menores custos de marketing e vendas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 12,2% face ao primeiro semestre de 2012, para 15,7 milhões de euros, devido, maioritariamente, ao menor nível de custos de *outsourcing*. Quanto aos Custos Diretos de Serviços Prestados, o aumento de 9,9% face ao 1S12 deve-se a maiores custos de interligação, evolução esta alinhada com o desempenho positivo das Receitas de Operadores.

EBITDA

O EBITDA do fixo aumentou 3,4% no 1S13, para 7,2 milhões de euros. A margem EBITDA manteve-se relativamente estável, em 6,3%, não obstante o maior peso das Receitas de Operadores, que ultrapassaram já 50% das Receitas Consolidadas.

EBITDA-CAPEX Operacional

O EBITDA-CAPEX Operacional diminuiu 12,7% face ao primeiro semestre de 2012, para 2,9 milhões de euros negativos.

3. Software e Sistemas de Informação

A WeDo Technologies, que conta com mais de 180 clientes em 80 países, foi nomeada pela Gartner, já em julho de 2013, como líder de mercado, a nível mundial, no fornecimento de soluções de *Revenue Assurance* e *Gestão de Fraude* dirigidas para operadores de telecomunicações. Do mesmo modo, a Gartner posicionou a empresa no top 50 de empresas de BSS, OSS e SDP (respectivamente *Billing Support Systems*, *Operating Support Systems* e *Service Delivery Platform*).

A WeDo Technologies prosseguiu com a sua expansão internacional, através da aquisição de novos projetos na área de *business assurance*. As suas receitas internacionais, no final do 1S13, representaram 80,2% do total do Volume de Negócios, crescendo 42,9% face ao ano anterior.

A Saphety reforçou a sua posição como líder de soluções de simplificação e automatização de processos no mercado interno. Atualmente, a estratégia de internacionalização é o maior foco da empresa, tendo, no 2T13, lançado duas operações na América do Sul, uma no Brasil e outra na Colômbia. Durante o 1S13, os mercados internacionais representaram já 30% das encomendas da Saphety.

Especializada em *IT management*, segurança e continuidade de negócio, a Mainroad aumentou o nível de encomendas em 35% face ao 1S12, apesar das desafiantes condições de mercado.

O Volume de Negócios da Bizdirect apresentou, devido ao ambiente macroeconómico, uma queda no 1S13. No entanto, a empresa está a alargar o seu *portfólio* e a reforçar a sua posição no mercado de soluções de IT, principalmente, depois da integração da nova unidade de negócio, especializada em soluções da Microsoft. A empresa também atingiu objetivos importantes nos mercados internacionais, já que no 1S13 as receitas internacionais representaram 12,9% do Volume de Negócios total da Bizdirect.

3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	2T12	2T13	Δ 13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ 13/12
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	34,7	36,5	5,3%	35,9	1,7%	67,8	72,4	6,8%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	18,6%	20,7%	2,1pp	16,3%	4,4pp	22,4%	18,6%	-3,8pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	219,3	188,1	-14,2%	139,3	35,0%	523,2	328,2	-37,3%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,6	5,0	39,1%	5,3	-6,7%	7,8	10,3	31,2%
Colaboradores	603	664	10,1%	649	2,3%	603	664	10,1%

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

No 1S13, as Receitas de Serviço de IT por colaborador alcançaram os 72,4 milhares de euros, 6,8% acima do período homólogo de 2012, com o crescimento das Receitas de Serviço a mais do que compensar o aumento de 10,1% no número de colaboradores.

As vendas de equipamentos como percentagem do Volume de Negócios diminuíram de 22,4% para 18,6%, devido à evolução das Vendas de Equipamento na Bizdirect.

3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T12	2T13	Δ 13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ 13/12
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	24,8	29,1	17,3%	26,5	9,7%	49,0	55,6	13,4%
Receitas de Serviço	20,2	23,1	14,3%	22,2	4,0%	38,0	45,3	19,0%
Vendas de Equipamento	4,6	6,0	30,7%	4,3	39,4%	11,0	10,3	-5,9%
Outras Receitas	0,2	0,2	34,5%	0,3	-0,9%	0,7	0,5	-30,2%
Custos Operacionais	22,8	26,0	14,1%	23,3	11,7%	45,2	49,4	9,2%
Custos com Pessoal	8,1	8,6	5,8%	8,9	-3,6%	15,3	17,6	15,0%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	5,1	6,2	21,8%	4,5	36,1%	11,6	10,7	-7,5%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	9,6	11,2	17,0%	9,8	14,4%	18,3	21,1	15,1%
EBITDA	2,2	3,3	53,2%	3,5	-4,5%	4,6	6,7	48,0%
Margem EBITDA (%)	8,7%	11,3%	2,7pp	13,0%	-1,7pp	9,3%	12,1%	2,8pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,2	1,8	-	1,0	77,7%	1,0	2,8	-
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	1,0%	6,1%	5,2pp	3,8%	2,3pp	2,0%	5,0%	3,0pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,9	1,5	-20,8%	2,4	-38,2%	3,6	4,0	11,6%
CAPEX Total	10,3	1,8	-82,6%	1,4	25,8%	11,0	3,2	-71,0%

(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

Volume de Negócios

Face ao ano anterior, o Volume de Negócios da SSI apresentou um crescimento significativo de 13,4%, atingindo os 55,6 milhões de euros, impulsionado pelo crescimento de 19,0% nas Receitas de Serviço, que mais do que compensou a queda de 5,9% das Vendas de Equipamento. Depois do nível recorde atingido no 1T13, as Receitas de Serviço do 2T13 registaram, novamente, um nível recorde, crescendo para 23,1 milhões de euros.

Na Bizdirect, a queda de 5,9% das Vendas de Equipamento, face ao ano anterior, deve-se ao impacto negativo do ambiente macroeconómico neste setor. No entanto, realça-se que, face ao trimestre anterior, as Vendas de Equipamento da SSI aumentaram 39,4%, atingindo 6,0 milhões de euros.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais da SSI registaram um aumento de 9,2% no 1S13, para 49,4 milhões de euros, justificado pelo aumento dos Custos com Pessoal e Outros Custos Operacionais. Os Custos com Pessoal aumentaram 15,0%, devido, principalmente, ao crescimento da WeDo Technologies e à integração dos colaboradores da Connectiv Solutions. A diminuição de 7,5% no nível de Custos Comerciais é um resultado direto do menor nível de custos com vendas na Bizdirect, o qual diminuiu 5,9% face ao ano anterior. O aumento de Outros Custos Operacionais está maioritariamente ligado ao maior nível de custos de subcontratação necessários para suportar o maior nível de atividade em todas as empresas da SSI.

EBITDA

No 1S13, o EBITDA atingiu 6,7 milhões de euros, aumentando 48,0% quando comparado com o 1S12. Esta evolução positiva foi obtida, exclusivamente, pelo aumento das Receitas de Serviço, que mais do que compensou o maior nível de Custos Operacionais. A margem EBITDA aumentou de 9,3% para 12,1%, ou seja, mais 2,8 p.p.

O mix de receitas na SSI e a melhoria de escala das empresas que constituem este negócio têm vindo a impulsionar a sustentação de uma margem EBITDA de dois dígitos.

EBITDA-CAPEX Operacional

Apesar do maior CAPEX Operacional, o EBITDA-CAPEX Operacional da SSI aumentou 11,6%, para 4,0 milhões de euros, impulsionado pelo maior EBITDA, que compensou amplamente o maior CAPEX operacional.

4. *Online e Media*

Durante o 2T13, as receitas do digital tiveram uma evolução positiva, quando comparado com o trimestre anterior, justificada pela melhoria das receitas de publicidade.

Com a expansão do digital e com o programa de reestruturação implementado desde outubro de 2012, a rentabilidade operacional deste negócio melhorou, evoluindo de 1,3 milhões de euros negativos para 0,7 milhões de euros negativos entre o 1S12 e o 1S13, dos quais 0,2 milhões de euros negativos foram registados no 2T13.

5. Principais desenvolvimentos regulatórios no 2T13

Obrigações de cobertura no âmbito do leilão de espetro LTE

No âmbito das obrigações da Optimus subsequentes ao leilão de espetro LTE, a Optimus foi notificada, a 24 de abril de 2013, com a informação acerca da lista de municípios para os quais é necessário garantir cobertura de banda larga móvel. De acordo com o regulamento do leilão, cada um dos operadores que adquiriram frequências na faixa de 800 MHz é obrigado a cobrir 160 municípios sem cobertura de banda larga móvel.

O cumprimento desta obrigação implica uma cobertura de 50% dos municípios dentro de 6 meses e uma cobertura de 100% dos municípios dentro de um ano, contado desde a notificação do ICP-ANACOM sobre o fim das restrições existentes na faixa de 800 MHz.

6. Principais desenvolvimentos corporativos no 2T13

Deliberação da CMVM

A 18 de abril de 2013, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários informou a sociedade ZOPT, SGPS, S.A., acerca da deliberação de deferir o pedido de derrogação do dever de lançamento de oferta pública de aquisição obrigatória sobre a ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A..

Assembleia Geral de Acionistas

A 24 de abril de 2013, foram deliberados pelos acionistas da Sonaecom, em Assembleia Geral ordinária da Sociedade:

1. Aprovar o Relatório de Gestão, Balanço e Contas, individuais e consolidadas, relativos ao exercício de 2012, tal como apresentados;
2. Aprovar a proposta de aplicação de resultados referentes a 31 de dezembro de 2012, onde se inclui, entre outros, corresponder a cada ação emitida um dividendo ilíquido de 0,12 euros;
3. Aprovar um voto de louvor e confiança à atividade desempenhada pela Administração e Fiscalização da Sociedade durante o ano de 2012;
4. Aprovar a Política de Remuneração dos membros dos Órgãos Sociais da Sociedade e dos seus Dirigentes, bem como sobre o Plano de Atribuição de Ações e respetivo Regulamento a aplicar pela Comissão de Vencimentos;
5. Autorizar o Conselho de Administração a, durante um período de 18 meses, proceder à aquisição e à alienação de ações próprias, dentro do limite legal de 10%, nos termos da proposta apresentada por este órgão e previamente divulgada;
6. Autorizar a aquisição e/ou detenção de ações próprias da sociedade por sociedades dela dependentes, no período de 18 meses e dentro dos limites legais, nos termos da proposta apresentada pelo Conselho de Administração e previamente divulgada.

Pagamento de dividendos pela Sonaecom

Em cumprimento dos requisitos legais decorrentes das decisões tomadas na Assembleia Geral de acionistas realizada a 24 de abril de 2013, os dividendos relativos ao exercício findo em 31 de dezembro de 2012 foram disponibilizados aos acionistas a partir do dia 22 de maio de 2013, correspondendo a um dividendo ilíquido de 12 cêntimos por ação.

7. Eventos subsequentes

Anúncio de acordo sobre compromissos estabelecidos com Autoridade da Concorrência

No âmbito da operação de concentração que compreende a fusão entre a Optimus, SGPS, S.A. e a ZON Multimédia - Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A., foi anunciado no dia 2 de julho de 2013 que as notificantes acordaram assumir um conjunto de compromissos com o objetivo de eliminar todas as preocupações identificadas e que lhes foram transmitidas pela Autoridade da Concorrência no âmbito da análise da referida operação de concentração. Por decisão da Autoridade da Concorrência, esses compromissos foram submetidos à apreciação dos contrainteressados.

Divulgação de compromissos propostos pela Autoridade da Concorrência

Em 12 de julho de 2013, em cumprimento de solicitação da CMVM, a Sonaecom divulgou ao mercado os compromissos assumidos entre as empresas notificantes, Optimus, SGPS, S.A. e ZON Multimédia - Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A. e a Autoridade da Concorrência. Estes compromissos, objeto de apreciação pelos contrainteressados, só serão definitivos quando vertidos para uma decisão da Autoridade da Concorrência.

- a) Assegurar que a Optimus prorroga o prazo de vigência do Contrato de partilha recíproca de rede entre a Optimus S.A. e a Vodafone Portugal;
- b) Assegurar que a Optimus modifica o Contrato de partilha recíproca de rede entre a Optimus S.A. e a Vodafone Portugal no sentido da não aplicação de limitação de responsabilidade em caso de Resolução injustificada ou de Resolução justificada por motivo que lhe seja imputável;
- c) Assegurar que a Optimus, durante um determinado período de tempo, não cobrará aos seus clientes de serviço *triple play* sobre a rede Optimus o pagamento dos montantes devidos por cláusulas de fidelização em vigor, em caso de pedido de desligamento;
- d) Assegurar que a Optimus estará aberta a negociações, durante um período de tempo, com um terceiro que lho solicite um contrato que permita o acesso grossista à sua rede de fibra;
- e) Assegurar que a Optimus apresentará e negociará com a Vodafone, durante um determinado período de tempo, um contrato de opção de compra da sua rede de fibra.

Optimus ganha concurso para o Serviço Universal (SU) nas regiões do norte e centro de Portugal

Em 18 de julho de 2013, na sequência de uma reunião do Conselho de Ministros, foi anunciado que a Optimus ganhou o Serviço Universal para as regiões do norte e centro de Portugal. A ZON ganhou o SU para as regiões do sul de Portugal e ilhas.

Após a formalização da adjudicação e assinatura do contrato, válido por um período de 5 anos, a Optimus terá 180 dias para proceder ao lançamento da sua oferta comercial.

É de notar que a atribuição formal do SU dependerá da conclusão do processo de revogação do contrato de concessão à Portugal Telecom.

8. Anexo

8.1. Colaboradores Sonaecom

Sonaecom	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
Total Colaboradores	2.019	1.960	-2,9%	1.958	0,1%	2.019	1.960	-2,9%
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	139	147	5,8%	146	0,7%	139	147	5,8%
Telecomunicações	1.025	962	-6,1%	972	-1,0%	1.025	962	-6,1%
SSI	603	664	10,1%	649	2,3%	603	664	10,1%
Online e Media	252	187	-25,8%	191	-2,1%	252	187	-25,8%

8.2. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

Milhões de Euros	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
Volume de Negócios	204,5	205,3	0,4%	194,1	5,7%	406,9	399,4	-1,8%
Móvel	131,0	121,2	-7,5%	117,6	3,1%	262,5	238,8	-9,0%
Fixo	55,4	60,2	8,8%	53,9	11,8%	108,8	114,1	4,9%
SSI	24,8	29,1	17,3%	26,5	9,7%	49,0	55,6	13,4%
Outros & Eliminações	-6,7	-5,3	21,2%	-3,8	-37,4%	-13,3	-9,1	31,7%
Outras Receitas	2,7	2,2	-16,1%	2,1	7,9%	5,0	4,3	-13,7%
Custos Operacionais	142,9	142,6	-0,3%	134,6	5,9%	287,4	277,1	-3,6%
Custos com Pessoal	22,2	22,3	0,7%	22,6	-1,2%	44,2	44,9	1,5%
Custos Diretos Serviços Prestados ⁽¹⁾	58,7	60,9	3,7%	56,9	7,1%	117,5	117,8	0,3%
Custos Comerciais ⁽²⁾	24,0	23,8	-0,7%	19,6	21,1%	49,5	43,4	-12,3%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	38,1	35,5	-6,6%	35,5	0,2%	76,2	71,0	-6,8%
EBITDA (excl. Custos Fusão)	64,2	66,3	3,2%	61,6	7,5%	124,5	127,9	2,7%
Margem EBITDA (%) (excl. Custos Fusão)	31,4%	32,3%	0,9pp	31,7%	0,5pp	30,6%	32,0%	1,4pp
Custos Fusão	0,0	1,3	-	0,0	-	0,0	1,3	-
EBITDA	64,2	64,9	1,2%	61,6	5,4%	124,5	126,6	1,6%
Margem EBITDA (%)	31,4%	31,6%	0,2pp	31,7%	-0,1pp	30,6%	31,7%	1,1pp
Depreciações e Amortizações	37,2	36,1	-3,0%	36,1	-0,1%	74,0	72,2	-2,4%
EBIT	27,0	28,8	6,8%	25,5	13,1%	50,5	54,4	7,6%
Resultados Financeiros	-3,5	-3,3	5,5%	-3,0	-8,4%	-5,8	-6,3	-9,3%
Proveitos Financeiros	1,4	0,9	-35,1%	1,5	-38,0%	3,6	2,4	-32,2%
Custos Financeiros	4,9	4,2	-14,1%	4,5	-7,0%	9,4	8,8	-6,6%
EBT	23,5	25,6	8,6%	22,5	13,7%	44,7	48,0	7,4%
Impostos	-2,4	-4,1	-76,1%	-4,0	-2,4%	-6,6	-8,2	-23,9%
Resultado Líquido	21,2	21,4	1,1%	18,4	16,2%	38,1	39,8	4,5%
Atribuível ao Grupo	21,2	21,4	1,3%	18,4	16,3%	38,1	39,9	4,5%
Atribuível a Interesses Sem Controle	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-

(1) Custos Diretos 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.

8.3. Balanço Consolidado da Sonaecom

Milhões de euros	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
BALANÇO CONSOLIDADO								
Total do Ativo Líquido	1.925,5	1.854,4	-3,7%	1.861,4	-0,4%	1.925,5	1.854,4	-3,7%
Ativos não Correntes	1.584,0	1.557,4	-1,7%	1.569,2	-0,8%	1.584,0	1.557,4	-1,7%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	957,9	941,1	-1,8%	950,0	-0,9%	957,9	941,1	-1,8%
Goodwill	529,6	518,7	-2,1%	518,9	0,0%	529,6	518,7	-2,1%
Investimentos	0,2	0,2	-0,2%	0,2	0,0%	0,2	0,2	-0,2%
Impostos Diferidos Ativos	95,9	95,2	-0,7%	98,1	-2,9%	95,9	95,2	-0,7%
Outros	0,3	2,1	-	2,0	6,0%	0,3	2,1	-
Ativos Correntes	341,5	297,0	-13,0%	292,2	1,6%	341,5	297,0	-13,0%
Clientes	121,1	151,0	24,7%	139,3	8,4%	121,1	151,0	24,7%
Liquidez	109,0	18,7	-82,8%	32,3	-42,0%	109,0	18,7	-82,8%
Outros	111,3	127,3	14,4%	120,6	5,6%	111,3	127,3	14,4%
Capital Próprio	1.046,9	1.079,1	3,1%	1.101,2	-2,0%	1.046,9	1.079,1	3,1%
Grupo	1.046,5	1.078,7	3,1%	1.100,8	-2,0%	1.046,5	1.078,7	3,1%
Interesses Sem Controlo	0,4	0,4	-6,8%	0,4	-2,6%	0,4	0,4	-6,8%
Total Passivo	878,6	775,4	-11,8%	760,2	2,0%	878,6	775,4	-11,8%
Passivo não Corrente	249,6	338,3	35,5%	291,9	15,9%	249,6	338,3	35,5%
Empréstimos Bancários	146,3	246,1	68,2%	195,4	26,0%	146,3	246,1	68,2%
Provisões para outros Riscos e Encargos	47,1	39,7	-15,8%	43,4	-8,7%	47,1	39,7	-15,8%
Outros	56,2	52,4	-6,7%	53,1	-1,2%	56,2	52,4	-6,7%
Passivo Corrente	629,0	437,1	-30,5%	468,3	-6,7%	629,0	437,1	-30,5%
Empréstimos Bancários	307,5	139,1	-54,8%	171,1	-18,7%	307,5	139,1	-54,8%
Fornecedores	142,2	146,2	2,9%	140,5	4,1%	142,2	146,2	2,9%
Outros	179,3	151,7	-15,4%	156,7	-3,2%	179,3	151,7	-15,4%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	33,3	27,7	-17,0%	24,2	14,4%	58,9	51,8	-12,0%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	16,3%	13,5%	-2,8pp	12,5%	1,0pp	14,5%	13,0%	-1,5pp
CAPEX Total	43,3	27,7	-36,2%	24,6	12,4%	68,9	52,3	-24,2%
EBITDA - CAPEX Operacional	30,9	37,3	20,7%	37,5	-0,5%	65,6	74,7	13,9%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	31,7	20,7	-34,7%	-0,3	-	-44,6	20,4	-
FCF ⁽³⁾	14,2	11,3	-20,5%	-12,4	-	-72,3	-1,1	98,4%
Dívida Bruta	476,8	407,3	-14,6%	387,5	5,1%	476,8	407,3	-14,6%
Dívida Líquida	367,8	388,6	5,7%	355,2	9,4%	367,8	388,6	5,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,6 x	0,1x	1,4 x	0,1x	1,5 x	1,6 x	0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	14,9 x	15,5 x	0,7x	15,2 x	0,4x	14,9 x	15,5 x	0,7x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	31,3%	27,4%	-3,9pp	26,0%	1,4pp	31,3%	27,4%	-3,9pp
Excluindo a operação de Securitização:								
Dívida Líquida	394,6	395,4	0,2%	367,0	7,7%	394,6	395,4	0,2%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,6 x	1,6 x	0,0x	1,5 x	0,1x	1,6 x	1,6 x	0,0x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	14,9 x	15,5 x	0,7x	15,2 x	0,4x	14,9 x	15,5 x	0,7x

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros; (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.

8.4. FCF alavancado da Sonaecom

Milhões de Euros	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
FREE CASH FLOW								
EBITDA - CAPEX Operacional	30,9	37,3	20,7%	37,5	-0,5%	65,6	74,7	13,9%
Variação de Fundo de Maneio	2,9	-13,7	-	-38,7	64,6%	-106,5	-52,3	50,9%
Itens não Monetários e Outros	-2,1	-2,9	-36,3%	0,9	-	-3,7	-2,0	45,9%
Cash Flow Operacional	31,7	20,7	-34,7%	-0,3	-	-44,6	20,4	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-10,0	-10,0	0,0%
Investimentos	-6,0	-0,2	96,7%	-1,0	80,9%	-6,0	-1,2	79,6%
Ações Próprias	-2,5	-1,2	53,5%	-1,3	13,6%	-3,2	-2,5	22,6%
Resultados Financeiros	-2,4	-2,2	6,9%	-4,1	45,5%	-5,6	-6,3	-13,2%
Impostos	-1,6	-0,9	44,0%	-0,6	-48,0%	-2,9	-1,5	46,6%
FCF	14,2	11,3	-20,5%	-12,4	-	-72,3	-1,1	98,4%

8.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
OPTIMUS DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	178,9	175,5	-1,9%	166,1	5,7%	355,6	341,6	-3,9%
Receitas de Serviço	172,0	167,1	-2,9%	160,8	3,9%	343,3	327,9	-4,5%
Receitas de Clientes	133,7	124,5	-6,9%	124,1	0,3%	269,2	248,5	-7,7%
Receitas de Operadores	38,3	42,6	11,4%	36,8	15,9%	74,1	79,4	7,1%
Vendas de Equipamento	6,9	8,4	21,8%	5,2	60,3%	12,4	13,7	10,5%
Outras Receitas	3,3	2,9	-13,0%	2,8	1,9%	5,9	5,7	-4,0%
Custos Operacionais	118,7	114,9	-3,2%	109,7	4,8%	239,7	224,6	-6,3%
Custos com Pessoal	11,0	11,6	5,4%	11,5	1,1%	24,0	23,1	-3,8%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	58,6	60,6	3,6%	56,6	7,1%	117,0	117,3	0,2%
Custos Comerciais ⁽²⁾	17,7	17,3	-2,3%	13,1	31,9%	34,9	30,4	-12,8%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	31,5	25,4	-19,3%	28,4	-10,7%	63,8	53,8	-15,6%
EBITDA (excl. Custos Fusão)	63,5	63,5	0,0%	59,2	7,1%	121,9	122,7	0,7%
Margem EBITDA (%) (excl. Custos Fusão)	35,5%	36,2%	0,7pp	35,7%	0,5pp	34,3%	35,9%	1,7pp
Custos Fusão	0,0	1,3	-	0,0	-	0,0	1,3	-
EBITDA	63,5	62,1	-2,1%	59,2	4,9%	121,9	121,4	-0,4%
Margem EBITDA (%)	35,5%	35,4%	-0,1pp	35,7%	-0,3pp	34,3%	35,5%	1,3pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	33,3	26,0	-22,0%	23,4	11,3%	58,8	49,4	-16,1%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	18,6%	14,8%	-3,8pp	14,1%	0,8pp	16,5%	14,4%	-2,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	30,1	36,1	19,9%	35,9	0,7%	63,1	72,0	14,2%
CAPEX Total	34,4	26,0	-24,4%	23,4	11,3%	59,9	49,4	-17,6%

(1) Custos Diretos 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

8.6. Balanço Consolidado da Optimus

Milhões de Euros	2T12	2T13	Δ13/12	1T13	q.o.q.	1S12	1S13	Δ13/12
BALANÇO CONSOLIDADO								
Total do Ativo Líquido	1.861,4	1.828,2	-1,8%	1.829,9	-0,1%	1.861,4	1.828,2	-1,8%
Ativos Não-Correntes	1.607,9	1.585,6	-1,4%	1.597,8	-0,8%	1.607,9	1.585,6	-1,4%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	953,0	928,9	-2,5%	938,3	-1,0%	953,0	928,9	-2,5%
Goodwill	565,1	565,1	0,0%	565,1	0,0%	565,1	565,1	0,0%
Impostos Diferidos Ativos	89,8	88,1	-1,8%	90,8	-3,0%	89,8	88,1	-1,8%
Outros	0,1	3,6	-	3,6	0,0%	0,1	3,6	-
Ativos Correntes	253,4	242,6	-4,3%	232,1	4,5%	253,4	242,6	-4,3%
Clientes	99,2	122,7	23,7%	112,3	9,3%	99,2	122,7	23,7%
Liquidez	54,4	7,2	-86,8%	14,0	-49,0%	54,4	7,2	-86,8%
Outros	99,8	112,7	12,9%	105,8	6,6%	99,8	112,7	12,9%
Capital Próprio	1.036,7	1.056,7	1,9%	1.038,5	1,7%	1.036,7	1.056,7	1,9%
Total do Passivo	824,6	771,5	-6,4%	791,4	-2,5%	824,6	771,5	-6,4%
Passivo Não Corrente	483,9	401,5	-17,0%	404,6	-0,8%	483,9	401,5	-17,0%
Empréstimos	382,7	314,3	-17,9%	314,4	0,0%	382,7	314,3	-17,9%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	44,5	35,5	-20,1%	39,4	-9,9%	44,5	35,5	-20,1%
Outros	56,7	51,7	-8,9%	50,8	1,8%	56,7	51,7	-8,9%
Passivo Corrente	340,8	370,0	8,6%	386,8	-4,3%	340,8	370,0	8,6%
Empréstimos	57,9	110,7	91,2%	102,1	8,4%	57,9	110,7	91,2%
Fornecedores	127,8	127,9	0,1%	123,4	3,7%	127,8	127,9	0,1%
Outros	155,1	131,4	-15,3%	161,3	-18,6%	155,1	131,4	-15,3%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	33,3	26,0	-22,0%	23,4	11,3%	58,8	49,4	-16,1%
CAPEX Operacional como % Volume Negócios	18,6%	14,8%	-3,8pp	14,1%	0,8pp	16,5%	14,4%	-2,1pp
CAPEX Total	34,4	26,0	-24,4%	23,4	11,3%	59,9	49,4	-17,6%
EBITDA - CAPEX Operacional	30,1	36,1	19,9%	35,9	0,7%	63,1	72,0	14,2%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	25,8	18,9	-26,6%	-3,2	-	25,8	15,7	-39,2%
FCF ⁽³⁾	18,2	8,4	-53,9%	-14,4	-	-65,8	-6,0	90,9%
Dívida Bruta	461,6	445,4	-3,5%	435,8	2,2%	411,6	445,4	8,2%
Dívida Líquida	407,2	438,2	7,6%	421,7	3,9%	364,3	438,2	20,3%
Dívida Líquida / EBITDA últimos 12 meses	1,7 x	1,8 x	0,1x	1,7 x	0,1x	1,5 x	1,8 x	0,3x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ (últimos 12 meses)	22,7 x	11,3 x	-11,4x	13,3 x	-2,0x	20,5 x	11,3 x	-9,2x
Dívida/(Dívida + Capital Próprio)	0,3 x	0,3 x	-1,2x	0,3 x	0,1x	0,3 x	0,3 x	0,7x

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros; (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.

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais 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 setor das telecomunicações, condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, 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 projetados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no website da Sonaecom
www.sonae.com

Contatos 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 de Relação 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