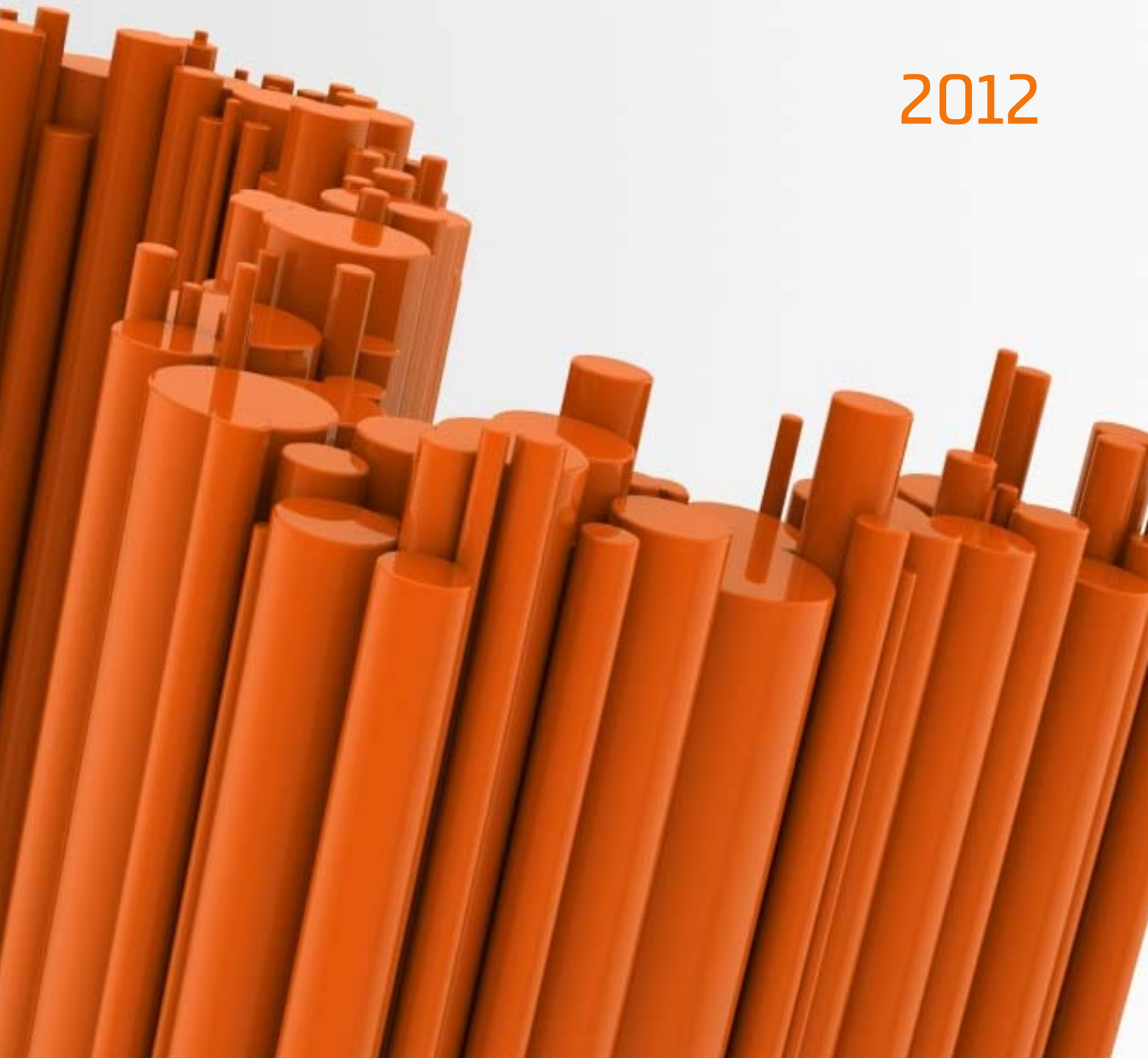


**Resultados
Consolidados**

2012



Nota: A informação financeira consolidada contida neste reporte é baseada em Demonstrações Financeiras 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.

Destaques

- Volume de Negócios de 825,4 milhões de euros
- EBITDA de 246,0 milhões de euros
- EBITDA - CAPEX Operacional de 112,8 milhões euros
- Resultado Líquido a totalizar 75,4 milhões de euros
- FCF a alcançar 66,9 milhões de euros (excluindo efeitos extraordinários)
- Rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,4x

Mensagem do CEO da Sonaecom, Ângelo Paupério

Em 2012, a Sonaecom aumentou a sua rentabilidade e reforçou a posição competitiva em Portugal ao mesmo tempo que cresceu nos mercados internacionais e promoveu a fusão da Optimus com a Zon, redesenhando de novo o mapa das telecomunicações em Portugal.

Os resultados deste ano estão na continuidade dos obtidos nos últimos 5 anos em que o resultado operacional evoluiu sustentadamente à taxa média de 8,0% até 246 milhões de euros, o resultado líquido cresceu em média perto dos 100% ao ano até 75,4 milhões de euros e o investimento acumulado ultrapassou os 1 000 milhões de euros, sem prejudicar a situação financeira da empresa que se mantém ao nível das mais conservadoras do sector, com um rácio de dívida sobre EBITDA de 1,4x.

A estratégia definida para a área das telecomunicações continuou a ser executada com notável eficácia e rigor permitindo uma forte alavancagem de recursos, com resultados reconhecidos na qualidade das redes 2G e 3G, na eficiência de promoção da marca, no carácter diferenciador do serviço ao cliente e na permanente liderança em inovação com destaque, neste ano, para o desenvolvimento da rede LTE/4G, que já cobre mais de 80% da população portuguesa com mais de metade a beneficiar de velocidades até 150Mbps.

Na SSI (Software e Sistemas de Informação), alargamos a presença internacional por crescimento orgânico e pela aquisição da Connectiv Solutions que nos abriu a oportunidade do mercado americano e reforçou a liderança da WeDo Technologies no segmento de *Business Assurance* em telecomunicações. Além do crescimento em receitas de serviços, esta área também melhorou significativamente a rentabilidade e a capacidade de libertar *cash flow*.

O ano de 2013 apresenta-se como um ano de grandes oportunidades nomeadamente as que se abrem com o projeto de fusão entre a Optimus e a Zon que tem decorrido de forma exemplar, apoiado no incedível empenho e profissionalismo das equipas de ambas as empresas que estão preparadas e motivadas para servir ainda melhor uma base alargada de clientes, criando valor para todos os *stakeholders*.

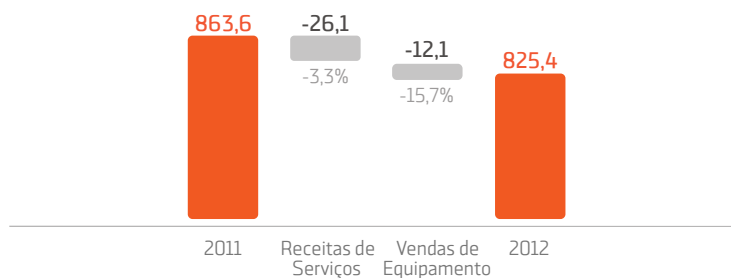
1. Resultados Consolidados

Volume de Negócios

Em 2012, o Volume de Negócios da Sonaecom ascendeu a 825,4 milhões de euros, 4,4% abaixo de 2011. Esta evolução deveu-se a uma descida de 3,3% nas Receitas de Serviços e de 15,7% nas Vendas de Equipamento.

A Optimus tem vindo a ser impactada negativamente pelas tarifas reguladas (tarifas de terminação móvel e *roaming in*), bem como pelo ambiente económico de austeridade em Portugal, que tem influenciado negativamente os níveis de consumo.

Na SSI, o aumento de 10,9% nas Receitas de Serviço não foi suficiente para compensar a quebra verificada nas Vendas de Equipamento da Bizdirect. Esta quebra resultou do final durante o 1T11 do programa governamental e-iniciativas, assim como do ambiente macroeconómico.



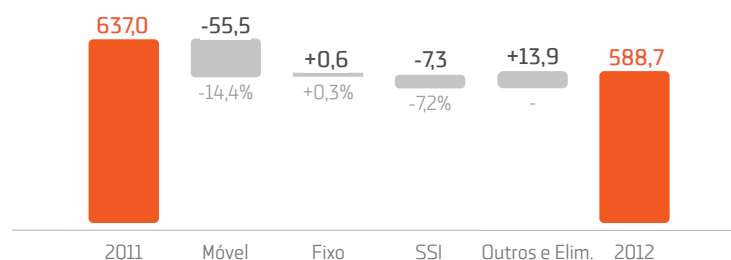
Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 588,7 milhões de euros, menos 7,6% face a 2011.

Os Custos Operacionais da Sonaecom beneficiaram do programa transversal de otimização em vigor na Optimus, iniciado há três anos atrás, assim como do menor Custo das Vendas registado na SSI, consequência da evolução das Vendas de Equipamentos.

Com efeito, com o plano de otimização em curso, a Optimus tem conseguido reduzir de forma significativa a sua estrutura de custos. Com um conjunto abrangente de medidas já concluído, continuaremos a implementar novas iniciativas, focando-nos, simultaneamente, em áreas cruciais para a organização, tais como *brand awareness*, qualidade de serviço e experiência do consumidor.

Entre 2011 e 2012, os Custos Operacionais como percentagem do Volume de Negócios diminuíram 2,4pp, evidenciando que a tendência registada no Volume de Negócios foi mais do que compensada pela redução dos Custos Operacionais.

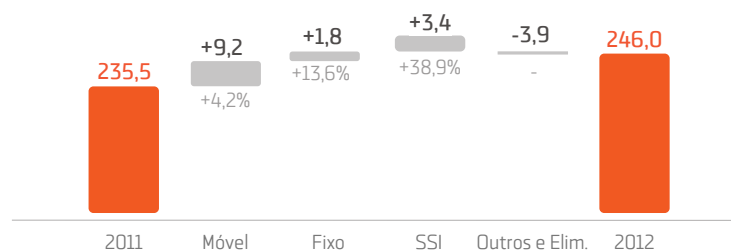


EBITDA

O EBITDA consolidado aumentou 4,5%, para os 246,0 milhões de euros. Todas as áreas de negócio apresentaram uma evolução positiva no EBITDA entre os dois anos, tendo o negócio móvel registado a maior evolução em termos absolutos.

É importante destacar que, excluindo o efeito da reestruturação do Público, o EBITDA Consolidado da Sonaecom teria ascendido a 248,8 milhões de euros, aumentando 5,7% face a 2011.

A margem EBITDA aumentou 2,5pp, de 27,3% para 29,8% (ou 2,8pp, para 30,1%, se excluirmos os custos de reestruturação do Público).

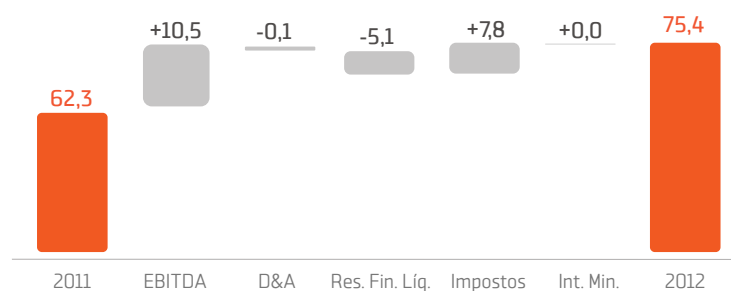


Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo ascendeu a 75,4 milhões de euros, um aumento de 21,1% quando comparado com 2011, em resultado de uma melhoria do desempenho ao nível do EBITDA e uma diminuição dos Impostos.

A evolução do Resultado Financeiro Líquido advém de Custos Financeiros mais elevados, consequência de um maior nível médio da dívida líquida e de um maior custo da dívida.

A linha de Impostos apresentou um custo de 3,1 milhões de euros face aos 11,0 milhões de euros registados em 2011, consequência do reconhecimento de impostos diferidos.

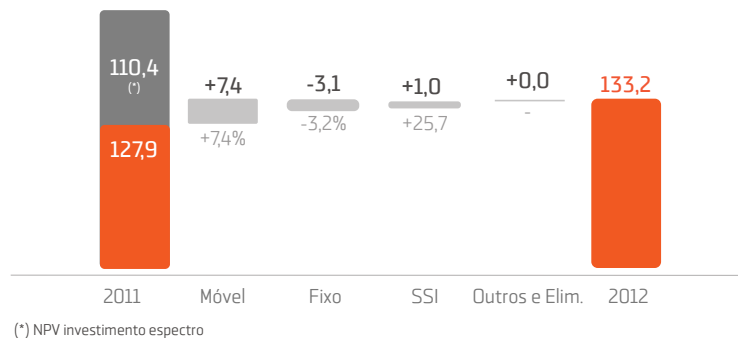


CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional diminuiu 44,1% entre 2011 e 2012. Excluindo os 110,4 milhões de euros relativos à aquisição de espectro 4G, o CAPEX Operacional aumentou 4,1% entre 2011 e 2012. Este aumento deveu-se, essencialmente, ao investimento no desenvolvimento da infraestrutura de 4G no negócio móvel, tendo a Optimus excedido os objetivos de cobertura delineados inicialmente para 2012.

No 4T12, a Optimus continuou a implementar soluções que permitem a redução de custos de *backhaul*, assim como a redução da dependência da infraestrutura de terceiros. Deste modo, 80% dos sites da Optimus estão já sobre a nossa própria rede, com fibra, nas zonas urbanas, e micro-ondas, nas zonas rurais. A rede de LTE da Optimus abrange já a maioria da população portuguesa, sendo de destacar que a Optimus lidera com avanço significativo na cobertura de 150Mbps.

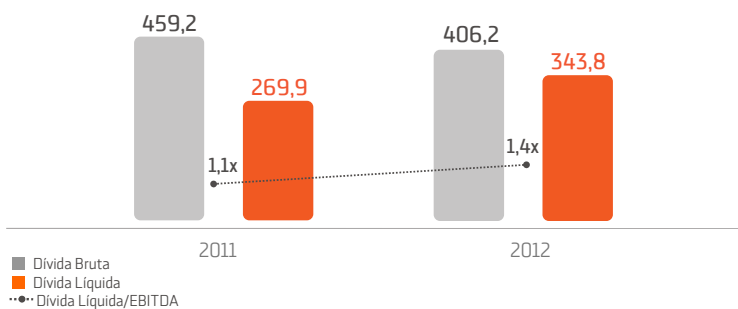
Excluindo o efeito da aquisição de espectro, o CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios aumentou 1,3pp, para 16,1%.



Estrutura de Capital

Em 2012, a Dívida Líquida Consolidada atingiu os 343,8 milhões de euros, aumentando 27,4% face ao ano anterior. Esta evolução justifica-se sobretudo pelo pagamento, em janeiro, de 83,0 milhões de euros relativo à aquisição de espectro no final de 2011 e pelos 25,2 milhões de euros distribuídos sob a forma de dividendos, em maio de 2012.

Em 2012, as linhas de crédito disponíveis ascenderam a 444,8 milhões de euros, enquanto o custo médio *all-in* da dívida atingiu os 3,27%.



Free cash flow (FCF)

O FCF atingiu os 44,5 milhões de euros negativos, impactado (i) pelo pagamento de 20,0 milhões de euros relativo à operação de securitização; (ii) pelo pagamento de 83,0 milhões de euros durante o mês de janeiro, relativo à aquisição do espectro; (iii) por um pagamento de 6,0 milhões de euros referentes à aquisição da Connectiv Solutions, no final de abril de 2012, e (iv) por um *outflow* de 2,4 milhões de euros relacionados com a reestruturação do Público.

Excluindo estes efeitos, o FCF em 2012 ascendeu a 66,9 milhões de euros positivos, um aumento de 13,8% face aos 58,8 milhões de euros alcançados em 2011 (excluindo a operação de securitização).

2. Optimus



- EBITDA a aumentar 4,7%, para 242,6 milhões de euros
- Margem EBITDA do móvel de 43,1% em 2012, 4,8pp acima de 2011, um *benchmark* internacional
- EBITDA-CAPEX de 113,7 milhões de euros, um aumento significativo (mesmo excluindo o investimento no espectro adquirido em 2011)
- Base de clientes estável, excluindo os clientes e-iniciativas

Em 2012, a Optimus alcançou os seus objetivos estratégicos em áreas como a imagem da marca, dados móveis, convergência, 4G, inovação e experiência do cliente, tendo superado as expectativas num contexto de mercado bastante adverso e num difícil ambiente económico.

A marca escolhida pelos consumidores

Em 2012, de acordo com a Marktest, a Optimus foi consecutivamente líder em recordação no universo de marcas de serviços móveis, com uma recordação cerca de 70% acima do concorrente mais próximo, apesar de um nível de investimento inferior ao dos seus concorrentes.

A liderança no futuro dos dados móveis

A Optimus soube, desde cedo, antecipar esta tendência e desenvolver produtos e serviços que hoje lhe permitem reclamar liderança em várias categorias, como é o caso da Banda Larga Móvel, na qual detinha, no quarto trimestre de 2012, uma quota de 44,4% do tráfego de dados.

Liderança da convergência empresarial

No mercado empresarial, a Optimus é hoje uma verdadeira alternativa. A sua abordagem integrada e convergente às necessidades das empresas, sob uma única marca, com equipas dedicadas e com uma arquitetura de rede totalmente convergente e de última geração têm-lhe permitido liderar, de forma consistente, o movimento das empresas portuguesas para soluções integradas e convergentes. No final de 2012, 42,8% da base de clientes empresariais já tinha ofertas integradas fixo-móvel com a Optimus, um crescimento muito significativo quando comparado com os 29,2% em 2010.

Na linha da frente do 4G

Depois de garantir a combinação perfeita das três bandas de LTE, a Optimus está já bastante avançada no *deployment* da sua rede 4G nas bandas de 800MHz e 1800MHz, ultrapassando a cobertura inicialmente prevista, com 80% da população portuguesa coberta, e liderando, com claro avanço, nas velocidades até 150Mbps.

Inovação como chave de diferenciação

A Optimus tem um *track record* de inovação – tecnológico, de marketing e operacional – inquestionável, numa indústria onde este é um fator crítico de sucesso. Para mencionar apenas alguns dos marcos mais significativos do ano, a rede 4G da Optimus foi galardoada como o projeto mais inovador no universo Orange, pela vanguarda no *deployment* da sua rede 4G e pelos serviços de voz sobre soluções 4G.

Experiência de cliente de excelência

Proporcionar uma experiência de cliente superior, que seja a melhor do mercado, é um objetivo central do posicionamento da Optimus.

Assim, e desde logo, foi importante ver uma vez mais reconhecida pela ANACOM, no seu relatório publicado em Maio, a superioridade da qualidade da rede 2G e 3G da Optimus. Foi também motivo de enorme satisfação ser galardoada com o prémio de melhor Serviço ao Cliente do mundo, no World Contact Center Award e pela terceira vez consecutiva como o melhor em Portugal, na categoria de telecomunicações.

Modelo operativo como fonte de vantagem competitiva

Em 2010, a Optimus lançou um ambicioso programa transversal à empresa, com vista à transformação radical do seu modelo operativo. Deste então, sob um forte plano de eficiência operacional, a Optimus tem conseguido importantes conquistas em diversos indicadores chave. De salientar que, em paralelo com a implementação deste programa e com a conseqüente redução da sua estrutura de custos, a Optimus tem mantido a liderança em termos de marca, qualidade de serviço, experiência de cliente e inovação.

Em 2012, a Optimus reduziu os custos operacionais em 8,4%, representando poupanças de 45 milhões de euros.

2.1. Negócio móvel da Optimus

Em 2012, as condições macroeconómicas continuaram a deteriorar-se, com os efeitos das medidas de austeridade a refletirem-se nos principais indicadores, nomeadamente no consumo público e privado, bem como na taxa de desemprego. Como resultado deste contexto, as receitas de clientes móveis da Optimus foram significativamente afetadas, registando um decréscimo de 5,9% face ao ano anterior. No entanto, de acordo com a informação pública conhecida, acreditamos que o desempenho da Optimus foi melhor que o do mercado, o que resulta num ganho de quota de mercado medida em receitas. Não obstante a tendência negativa na evolução das receitas de clientes, a área móvel da Optimus atingiu uma margem EBITDA de 43,1% em 2012, um valor *benchmark*, entre os operadores móveis europeus, e que resulta das medidas de eficiência implementadas pela empresa.

2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	4T11	4T12	Δ12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ12/11
Clientes (EoP) ('000)	3.639,4	3.568,6	-1,9%	3.566,3	0,1%	3.639,4	3.568,6	-1,9%
Clientes pré-pagos ('000)	2.435,6	2.379,5	-2,3%	2.367,3	0,5%	2.435,6	2.379,5	-2,3%
Clientes pós-pagos ('000)	1.203,8	1.189,1	-1,2%	1.199,0	-0,8%	1.203,8	1.189,1	-1,2%
Adições Líquidas ('000)	0,8	2,3	-	1,3	76,0%	35,3	-70,7	-
Receitas Dados como % Rec. Serviços	32,8%	31,6%	-1,2pp	31,4%	0,2pp	32,5%	31,8%	-0,7pp
Receitas Dados não SMS como % Rec. Dados	75,1%	75,9%	0,8pp	76,3%	-0,4pp	76,0%	76,3%	0,3pp
Total #SMS/mês/Cliente	44,0	42,2	-4,1%	41,9	0,8%	42,8	41,7	-2,7%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	126,1	124,5	-1,2%	122,6	1,6%	126,1	123,2	-2,4%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	12,5	11,4	-8,8%	12,4	-8,3%	12,9	12,0	-7,2%
Cliente	10,9	10,3	-5,8%	10,9	-5,9%	11,2	10,6	-5,4%
Interligação	1,6	1,1	-29,5%	1,5	-25,8%	1,7	1,4	-19,2%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,10	0,09	-7,7%	0,10	-9,8%	0,10	0,10	-4,9%

(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 situou-se nos 3,57 milhões, menos 1,9% que no ano passado, não obstante o ligeiro crescimento de adições líquidas verificado no terceiro e quarto trimestre de 2012. Esta redução foi motivada pela já esperada erosão do programa e-iniciativas e pelo impacto das medidas de austeridade, nomeadamente no segmento pessoal.

A base de clientes de pós-pagos atingiu 1,19 milhões, menos 1,2% que em 2011, totalmente motivado pelo fim do programa e-iniciativas. Se excluirmos este efeito, a base de clientes de pós-pagos aumentou 4,2%.

Em 2012, os minutos de utilização (MOU) e os SMS/mês/Cliente reduziram-se 2,4% e 2,7%, respetivamente, em contraste com o consumo crescente de dados através de *smartphones*.

A receita média por cliente ou ARPU nos clientes de móvel situou-se nos 12,0 euros. A queda registada em 2012 explica-se pelas menores receitas de interligação, com um decréscimo de 1,7 euros para 1,4 euros e a uma menor faturação mensal ao cliente que desceu de 11,2 euros para 10,6 euros, refletindo sobretudo a forte concorrência no mercado.

Dados e banda larga móvel

As receitas de Dados representaram 31,8% das receitas de serviços em 2012, ou seja, menos 0,7pp quando comparado com 2011. O impacto do fim do programa e-iniciativas nas receitas de dados não foi totalmente compensado pelo aumento da penetração de *smartphones*, que aumentou 5,3pp.

O peso dos dados não SMS aumentou 0,3pp, atingindo 76,3% em 2012.

2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros								
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Volume de Negócios	140,6	128,6	-8,5%	137,1	-6,2%	570,7	528,1	-7,5%
Receitas de Serviço	131,4	118,3	-9,9%	129,6	-8,7%	542,4	500,6	-7,7%
Receitas de Clientes	114,5	106,6	-6,9%	113,7	-6,2%	470,4	442,7	-5,9%
Receitas de Operadores	16,9	11,7	-30,3%	15,9	-26,1%	72,0	57,9	-19,6%
Vendas de Equipamento	9,2	10,2	11,1%	7,5	36,2%	28,3	27,6	-2,6%
Outras Receitas	8,0	7,1	-11,3%	6,8	5,6%	32,2	28,5	-11,5%
Custos Operacionais	98,7	84,6	-14,3%	82,0	3,2%	384,3	328,8	-14,4%
Custos com Pessoal	12,4	11,2	-9,6%	10,9	3,3%	51,0	44,2	-13,5%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	28,6	25,7	-10,2%	26,8	-4,3%	130,9	110,6	-15,5%
Custos Comerciais ⁽²⁾	25,7	22,6	-12,0%	20,9	8,1%	87,3	70,8	-18,9%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	32,1	25,1	-21,5%	23,4	7,4%	115,1	103,2	-10,3%
EBITDA	49,9	51,1	2,4%	61,9	-17,4%	218,6	227,8	4,2%
Margem EBITDA (%)	35,5%	39,7%	4,2pp	45,1%	-5,4pp	38,3%	43,1%	4,8pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	146,7	24,6	-83,3%	35,1	-29,9%	210,5	107,5	-48,9%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	104,4%	19,1%	-85,3pp	25,6%	-6,5pp	36,9%	20,4%	-16,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-96,8	26,5	-	26,8	-1,1%	8,1	120,3	-
CAPEX Total	146,8	24,6	-83,3%	35,2	-30,2%	210,7	108,7	-48,4%

(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 da área móvel reduziu-se 7,5%, quando comparado com 2011, para 528,1 milhões de euros, devido à quebra das receitas de serviços e de venda de equipamentos. A descida nas receitas de serviços explica-se pela combinação de menores receitas de clientes e de operadores. Como já referido, as receitas de clientes caíram 5,9% para 442,7 milhões de euros, devido ao fim do programa do Governo e-iniciativas e devido ao impacto negativo das medidas de austeridade nos níveis de consumo, sobretudo no segmento pessoal, e ao consequente impacto na fatura mensal. Os níveis de concorrência no mercado, nomeadamente no segmento jovem, com o lançamento de planos tarifários agressivos, favorecendo o efeito de rede, também marcaram negativamente a evolução das receitas no mercado móvel nacional.

As receitas de operadores diminuíram 19,6% no mesmo período para 57,9 milhões de euros. Não obstante o nível elevado de tráfego, esta diminuição é totalmente explicada pela descida das tarifas reguladas, quer sejam de terminação (que em média caíram 35%) quer sejam de *roaming*.

Custos Operacionais

Como resultado dos esforços da Optimus na implementação de uma estrutura mais eficiente, os custos operacionais da área móvel reduziram-se significativamente. Em 2012, os custos operacionais verificaram uma redução de 14,4% para 328,8 milhões de euros, beneficiando da descida de custos com pessoal de 13,5%, e da descida dos Custos Diretos com Serviços de 15,5%, devido ao menor número de linhas alugadas e dos custos da rede, dado a Optimus continuar a reduzir a dependência de infraestruturas alugadas, e devido aos menores custos de interligação, dada a redução nas tarifas de terminação. Os custos comerciais reduziram-se em 18,9%, devido à combinação de menores custos de publicidade e de venda de equipamentos (como resultado de menor venda de equipamentos e de subsidiação de terminais). Os outros custos operacionais também se reduziram em 10,3%, sobretudo devido a menores custos gerais e administrativos.

EBITDA

O EBITDA da área móvel aumentou 4,2% para 227,8 milhões de euros, sobretudo devido à quebra de 14,4% dos custos operacionais, que mais do que compensou a tendência negativa de quebra de receitas de clientes. Esta evolução no EBITDA é bastante significativa, tomando em consideração não só a situação económica que o país atravessa mas também quando comparada com a tendência europeia. De acordo com a informação pública, continuamos a aumentar a nossa quota de mercado em termos de EBITDA.

A margem EBITDA atingiu, em 2012, 43,1%, contra 38,3% em 2011, um aumento de 4,8pp e um valor *benchmark* entre operadores móveis.

EBITDA - CAPEX Operacional

O EBITDA-CAPEX Operacional aumentou de 8,1 milhões de euros em 2011, para 120,3 milhões de euros em 2012, sobretudo devido ao aumento de 4,2% no EBITDA e explicado pela aquisição de espectro 4G em 2011. Excluindo este último, o EBITDA - CAPEX Operacional aumentou 1,5% quando comparado com o período homólogo, inteiramente devido ao aumento de 4,2% do EBITDA, que mais do que compensou o aumento do CAPEX operacional registado em 2012. Este aumento ficou a dever-se à aceleração dos planos de cobertura da nossa rede de 4G, excedendo os objetivos anteriormente estabelecidos para este ano.

2.2. Negócio fixo da Optimus

As nossas soluções integradas e convergentes para clientes Corporate e PME continuam a ser aceites e reconhecidas pelo mercado. No final de 2012, como já referido, a percentagem de clientes convergentes na nossa base de clientes ultrapassou os 42%, um significativo aumento quando comparado com 2011, continuando a companhia a apostar no crescimento da nossa oferta fixa e móvel nestes segmentos.

No segmento residencial, a nossa performance continua a ser impactada pela decisão, tomada em 2011, de abandonar a aquisição de novos clientes no mercado residencial através de ofertas reguladas sobre infraestruturas alugadas.

2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Total de Acessos	375.826	334.939	-10,9%	344.619	-2,8%	375.826	334.939	-10,9%
Corporate e PME's	158.449	158.472	0,0%	156.897	1,0%	158.449	158.472	0,0%
PTSN/RDIS	113.643	114.798	1,0%	113.181	1,4%	113.643	114.798	1,0%
Banda Larga	34.681	30.998	-10,6%	31.660	-2,1%	34.681	30.998	-10,6%
Outros	10.125	12.676	25,2%	12.056	5,1%	10.125	12.676	25,2%
Residencial	217.377	176.467	-18,8%	187.722	-6,0%	217.377	176.467	-18,8%
PTSN/RDIS	100.254	72.505	-27,7%	79.467	-8,8%	100.254	72.505	-27,7%
Banda Larga	81.654	67.542	-17,3%	71.243	-5,2%	81.654	67.542	-17,3%
TV	35.469	36.420	2,7%	37.012	-1,6%	35.469	36.420	2,7%
Receita Média por Acesso - Retalho	22,8	22,3	-2,2%	21,6	2,9%	23,3	22,6	-3,2%

Base de clientes

O impacto do ambiente económico desafiante, sentido durante 2012, traduziu-se numa pressão adicional no segmento de PME e Corporate. Não obstante, a evolução do número de acessos neste segmento permaneceu em linha com o verificado no período homólogo de 2011, registando-se no entanto que, em termos trimestrais, o número de acessos aumentou 1,0% entre o terceiro e o quarto trimestre de 2012, para 158 mil. No seu conjunto, o número de serviços no mercado empresarial é negativamente afetado pelo menor número de serviços de banda larga, uma vez que é cada vez maior o número de empresas que supre as suas necessidades de banda larga recorrendo à tecnologia móvel, nomeadamente ao 4G.

O número total de acessos recuou 10,9% para 335 mil, totalmente explicado pelo decréscimo de 18,8% no segmento residencial.

A receita média por acesso, não obstante a menor percentagem de clientes residenciais, continua a recuar, tendo-se reduzido em 3,2% (apesar do aumento de 2,9% quando comparamos a variação trimestral).

2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	56,9	60,9	7,0%	52,9	15,1%	220,4	222,5	1,0%
Receitas de Serviço	54,9	59,4	8,3%	51,6	15,1%	216,9	217,2	0,1%
Receitas de Clientes	24,6	21,2	-14,0%	21,2	-0,2%	103,6	89,9	-13,3%
Receitas de Operadores	30,3	38,2	26,4%	30,4	25,9%	113,3	127,3	12,3%
Vendas de Equipamento	2,0	1,5	-27,2%	1,3	13,9%	3,5	5,4	55,4%
Outras Receitas	0,3	0,5	45,4%	0,2	97,3%	1,0	1,3	25,3%
Custos Operacionais	54,3	57,7	6,2%	49,1	17,6%	208,4	209,0	0,3%
Custos com Pessoal	0,8	0,9	6,6%	0,9	-0,5%	2,8	3,7	29,9%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	39,7	44,2	11,4%	37,3	18,6%	152,8	156,5	2,4%
Custos Comerciais ⁽²⁾	5,2	3,2	-37,8%	2,2	49,3%	12,1	13,0	6,7%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	8,6	9,3	8,6%	8,7	7,2%	40,6	35,9	-11,5%
EBITDA	3,0	3,7	25,2%	4,1	-9,5%	13,0	14,8	13,6%
Margem EBITDA (%)	5,2%	6,1%	0,9pp	7,7%	-1,7pp	5,9%	6,6%	0,7pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	7,9	4,7	-40,4%	6,0	-20,8%	23,4	20,3	-13,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	14,0%	7,8%	-6,2pp	11,3%	-3,5pp	10,6%	9,1%	-1,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-5,0	-1,0	79,2%	-1,9	45,1%	-10,4	-5,5	47,1%
CAPEX Total	7,9	4,7	-40,4%	6,0	-20,8%	23,4	20,3	-13,4%

(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

Volume de Negócios

O volume de negócios do negócio fixo aumentou 1,0% face a 2011, para 222,5 milhões de euros, beneficiando de um aumento de 12,3% nas receitas de operadores. Este aumento ficou a dever-se a um crescimento dos níveis de tráfego, apesar do decréscimo dos preços para o tráfego *wholesale*. A venda de equipamentos também contribuiu para a evolução positiva do Volume de Negócios, aumentando 55,4% entre 2011 e 2012, para 5,4 milhões de euros, como consequência de uma maior dinâmica no mercado empresarial. É de destacar que é a primeira vez, desde 2008, que as receitas do negócio Fixo da Optimus têm uma evolução anual positiva, com o crescimento a ser originado no mercado de *wholesale* e empresarial, compensando o comportamento negativo do mercado residencial.

Custos Operacionais

A evolução dos custos operacionais do segmento fixo foi em linha com o ocorrido em 2011, tendo atingido 209,0 milhões de euros. Os custos com pessoal aumentaram cerca de 30%, tendo em conta que já não está a ser efetuada a capitalização dos custos de desenvolvimento do FTTH. A evolução no quarto trimestre apresenta-se estável quando comparada com o trimestre homólogo de 2011, sobretudo devido à necessidade de recursos humanos adicionais relacionados com a atividade no segmento empresarial. Os custos diretos com os serviços prestados aumentaram 2,4% para 156,5 milhões de euros, relacionados com a performance positiva das receitas de operadores. Os custos comerciais aumentaram 6,7%, devido a um maior custo com a aquisição de equipamentos para o segmento de empresas. Os outros custos operacionais recuaram 11,5%, devido sobretudo a menores custos de *outsourcing*.

EBITDA

O EBITDA do segmento fixo aumentou 13,6% face a 2011, atingindo 14,8 milhões de euros. A margem EBITDA aumentou de 5,9% para 6,6%, ou seja, mais 0,7pp, apesar do aumento do peso das receitas de operadores.

EBITDA - CAPEX Operacional

O EBITDA-CAPEX Operacional aumentou cerca de 50% entre 2011 e 2012, atingindo 5,5 milhões negativos. Este valor deve-se ao efeito conjugado de um maior EBITDA e simultaneamente a um menor CAPEX Operacional que, para além do investimento em rede, é sobretudo impactado pelo crescimento da base de clientes.

3. Software e Sistemas de Informação



A WeDo Technologies, a maior empresa da SSI, continuou a expandir a sua presença internacional focando-se, em simultâneo, na aquisição de novos projetos na área de *business assurance*. Como consequência, a empresa aumentou as encomendas em 20% e as receitas em 19%, face a 2011, enquanto melhorou a rentabilidade e o *cash flow*.

Em 2012, a WeDo ampliou a sua rede de clientes com a angariação de 30 novos clientes em todos os continentes, nos setores de telecomunicações, retalho, energia e finanças. Em 2012, as receitas da empresa fora do setor das telecomunicações aumentaram cerca de 80% devido, especialmente, à conclusão dos primeiros grandes contratos no setor de retalho, uma concretização em linha com a nova estratégia de longo-prazo da empresa, que preconiza novas oportunidades de crescimento.

A empresa formalizou, também, contratos de grupo com dois *players* globais de telecomunicações das regiões Médio Oriente e África.

Atualmente, a WeDo Technologies conta com mais de 180 clientes em 80 países. Em 2012, as Receitas Internacionais cresceram 27,7% face a 2011 e representaram 73,1% do Volume de Negócios total.

A Mainroad, especializada em *IT management*, segurança e continuidade, viu as suas Receitas de Serviços evoluir positivamente, aumentando 2,8% as suas Receitas de Serviços e melhorando o EBITDA 24,2%, apesar das desafiantes condições de mercado.

A Saphety reforçou a sua posição como líder em soluções de simplificação e automatização de processos no mercado interno. Sendo a internacionalização a maior aposta da empresa no presente, as receitas internacionais totalizaram em 2012 cerca de 14,7% das receitas totais, aumentando 89%.

Devido ao ambiente macroeconómico e ao final do programa e-iniciativas, o Volume de Negócios da Bizdirect apresentou uma quebra de 33%. No sentido de compensar estes efeitos, a empresa seguiu uma estratégia de reforço da sua posição no mercado de soluções de TI, o que foi enriquecido com a aquisição de ativos e competências de integração de soluções da Microsoft. É de notar que a Bizdirect aumentou o nível de Receitas Internacionais em 7% entre 2011 e 2012.

3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	37,4	35,8	-4,4%	35,6	0,4%	135,3	139,3	3,0%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	21,5%	18,8%	-2,7pp	23,4%	-4,6pp	32,4%	21,7%	-10,7pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	257,5	162,7	-36,8%	311,4	-47,8%	1.466,3	960,4	-34,5%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	6,6	7,5	13,5%	4,3	76,0%	15,3	19,9	29,6%
Colaboradores	550	641	16,5%	622	3,1%	550	641	16,5%

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

As Receitas de Serviço alcançaram 139,3 mil euros em 2012, 3,0% acima de 2011, com a evolução positiva das Receitas de Serviço a mais do que compensar o aumento de 16,5% no número de colaboradores.

As Vendas de Equipamento como percentagem do Volume de Negócios diminuíram de 32,4%, em 2011, para 21,7%, em 2012, devido à evolução das Vendas de Equipamento na Bizdirect.

3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	25,2	26,9	6,6%	28,0	-3,9%	108,5	103,8	-4,3%
Receitas de Serviço	19,8	21,8	10,2%	21,4	1,9%	73,3	81,3	10,9%
Vendas de Equipamento	5,4	5,0	-6,8%	6,5	-22,9%	35,2	22,6	-35,9%
Outras Receitas	0,3	0,7	148,1%	0,1	-	0,7	1,5	107,9%
Custos Operacionais	21,8	22,7	4,0%	25,4	-10,7%	100,5	93,3	-7,2%
Custos com Pessoal	5,9	6,9	15,8%	8,6	-19,6%	28,6	30,7	7,4%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	5,8	5,1	-10,9%	7,0	-26,4%	35,5	23,7	-33,2%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	10,1	10,7	5,7%	9,9	8,2%	36,4	38,8	6,6%
EBITDA	3,7	4,8	32,3%	2,7	81,4%	8,7	12,0	38,9%
Margem EBITDA (%)	14,5%	18,0%	3,5pp	9,5%	8,5pp	8,0%	11,6%	3,6pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,9	3,2	-	0,7	-	3,9	4,9	25,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	3,7%	11,9%	8,3pp	2,5%	9,5pp	3,6%	4,7%	1,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	2,7	1,6	-40,5%	2,0	-17,9%	4,8	7,2	49,7%
CAPEX Total	0,9	3,2	-	0,7	-	3,9	14,9	-

(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

Em 2012, o Volume de Negócios da SSI diminuiu 4,3%, para 103,8 milhões de euros, fruto de uma quebra de 35,9% nas Vendas de Equipamento, devido à Bizdirect. A evolução registada na Bizdirect deve-se ao final do programa e-iniciativas, assim como ao impacto negativo do ambiente macroeconómico neste setor de atividade.

Pelo terceiro trimestre consecutivo, as Receitas de Serviço mais do que compensaram a quebra registada nas Vendas de Equipamento. Em 2012, as Receitas de Serviço aumentaram 10,9%, já beneficiando, entre outros efeitos, da aquisição da Connectiv Solutions. Desde 1 de maio de 2012, os resultados da Connectiv Solutions têm sido consolidados nas contas da SSI. Numa base comparável, as Receitas de Serviço da SSI teriam aumentado 5,5% face a 2011.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais da SSI diminuíram 7,2%, para 93,3 milhões de euros. A diminuição de 33,2% nos Custos Comerciais é, em larga medida, resultado de um menor nível de Custos das Mercadorias Vendidas na Bizdirect. Os Custos com o Pessoal aumentaram 7,4%, devido, maioritariamente, ao crescimento da WeDo Technologies e à integração dos colaboradores da Connectiv Solutions. O aumento nos Outros Custos Operacionais deve-se, sobretudo, a maiores custos de *outsourcing*, em resultado de um maior número de projetos, tal como evidenciado pela evolução das Receitas de Serviço.

EBITDA

Em 2012, o EBITDA alcançou 12,0 milhões de euros, aumentando 38,9% quando comparado com 2011. Tal deveu-se a um maior nível de Receitas de Serviço e menores Custos Operacionais. Como consequência, a margem EBITDA evoluiu de 8,0% para 11,6%, mais 3,6pp.

Excluindo o efeito da consolidação da Connectiv Solutions, o EBITDA teria aumentado 28,3% face a 2011.

4. Online e media

Em 2012, as Receitas de Publicidade do negócio de *online* e *media* continuaram a deteriorar-se, impactando negativamente o desempenho do negócio ao nível do EBITDA. Apesar do crescimento do Público no digital, as Receitas *online* do negócio não são ainda suficientes para superar a quebra verificada no Volume de negócios, consequência do menor nível de Receitas de Publicidade e de Circulação offline.

Com o imperativo de assegurar a sustentabilidade, sem comprometer o papel do Público como referência independente de informação em Portugal, a Sonaecom implementou, no início de outubro de 2012, um projeto de reestruturação, que preconiza uma diminuição dos Custos Operacionais, assim como a saída de 48 colaboradores.

No 4T12, os custos de reestruturação tiveram um impacto negativo nas contas do Público de cerca de 2,8 milhões de euros. Como consequência, o EBITDA do Público ascendeu a 7,1 milhões de euros negativos em 2012.

5. Principais desenvolvimentos regulatórios no 4T12

Adenda à portabilidade

A 15 de novembro de 2012, a Optimus assinou uma adenda ao contrato para o provisionamento dos serviços de portabilidade com a Portabil (entidade de referência).

A necessidade de assinar a adenda ao contrato resulta da definição de novos preços e de um novo esquema de custos com a Portabil, que irão impactar diretamente os preços associados com remunerações mensais e custos por número portado. Estas novas condições implicarão uma redução de cerca de 15% nos custos mensais em que a Optimus incorre com os serviços prestados pela Portabil.

Revogação do direito de utilização de frequências para o FWA

A 17 de dezembro de 2012, a ANACOM garantiu à Optimus a aplicação da revogação do direito de utilização de frequências para a operação de acesso fixo via radio (FWA).

Esta decisão aplica-se a 31 de dezembro de 2012. Foram devolvidos dois blocos: um de 2x56 MHz e outro de 2x28 MHz na banda de 24-25 GHz. Note-se que os clientes que antes eram servidos por esta tecnologia foram migrados previamente.

6. Principais desenvolvimentos corporativos no 4T12

Acordo entre a Sonaecom e a Unitel International Holdings

A 14 de dezembro de 2012, a Sonaecom SGPS, SA, a Kento Holding Limited e a Jadeium BV (companhia cujo nome foi entretanto alterado para Unitel International Holdings, BV), as últimas duas detidas pela Eng^a Isabel dos Santos, anunciaram que alcançaram um acordo com o objetivo de recomendar aos conselhos de administração da ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, SA e da Optimus SGPS, SA, uma fusão entre as duas companhias, através da incorporação da Optimus na ZON.

Com o objetivo de completar a operação, a Sonaecom e a Unitel International Holdings solicitaram às equipas de gestão da Optimus e da ZON que deveriam, em conjunto, analisar os benefícios e a oportunidade desta transação, tendo em consideração os interesses das duas empresas.

7. Eventos subsequentes

Aprovação de projeto de fusão entre a Optimus e a ZON

No dia 21 de janeiro de 2013, a Optimus SGPS e a ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, SA, informaram que os Conselhos de Administração das duas empresas aprovaram por unanimidade o projeto de fusão por incorporação da Optimus na ZON, em resultado da qual a totalidade dos elementos do ativo e do passivo da Optimus serão globalmente transmitidos a favor da ZON.

O projeto de fusão baseia-se num rácio de troca que garante à ZON um valor que corresponde a 1,5 vezes o valor da Optimus, em sintonia com a recomendação sugerida pela Sonaecom e pela Eng^a Isabel dos Santos, a 14 de dezembro de 2012.

Na sequência da fusão, a ZON irá aumentar o seu capital social, emitindo e garantindo aos acionistas da Optimus novas ações representativas de 40% do capital da ZON resultante do referido aumento. Assim, a Sonaecom como único acionista da empresa incorporada receberá 1,791866 ações da ZON, após a fusão, por cada ação representativa do capital registado da Optimus.

Face à presente operação de fusão, a ZON adotará a designação de “ZON OPTIMUS, SGPS, SA” como designação da sociedade ou outra que seja aprovada pelo Registo Nacional de Pessoas Coletivas.

A fusão resultará num Grupo capaz de investir e de promover a sua capacidade competitiva e do próprio setor, de criar mais valor para os acionistas e novas oportunidades para os colaboradores, clientes e fornecedores. Criará um novo grupo com uma estratégia sustentável de crescimento, expansão internacional e otimização da gestão, com a partilha de experiência e conhecimento entre as duas equipas.

Neste contexto, os Conselhos de Administração das duas empresas consideram a fusão como um passo lógico e essencial para o desenvolvimento de uma plataforma de crescimento comum que alavancará e maximizará o potencial das duas empresas.

A operação está sujeita às aprovações dos órgãos sociais competentes de ambas as empresas e de outras formalidades aplicáveis ou necessárias para a implementação da fusão, bem como à não oposição da Autoridade da Concorrência, ou de outra qualquer autorização, notificação ou regulamentação aplicável ou necessária, e à emissão de um parecer de derrogação do dever de lançamento de uma oferta pública de aquisição, por parte da CMVM.

Acordo entre a Sonae SGPS, S.A. e a France Télécom

A 15 de fevereiro de 2013, a Sonae SGPS, S.A. e a France Télécom anunciaram a conclusão de um acordo que consiste na atribuição de uma opção de compra e de venda, respetivamente, dos 20% do capital da Sonaecom atualmente detidos por uma subsidiária da FT-Orange.

A opção de compra da Sonae poderá ser exercida nos 18 meses subsequentes ao contrato, sendo a opção de venda da FTOrange nos 3 meses subsequentes. O preço de exercício de ambas as opções é de 98,9 milhões de euros, podendo ser elevado para 113,5 milhões de euros no caso de participação da Sonaecom ou da Optimus em alguma operação material de consolidação ou reestruturação do setor das telecomunicações em Portugal cujo anúncio tenha lugar nos 24 meses a partir da data do acordo.

Este acordo fica condicionado a que a CMVM confirme que dele não resulta o exercício concertado de influência com imputação à FT-Orange dos direitos de voto inerentes às ações da Sonaecom detidas pela Sonae, considerando ilidida a presunção prevista no art. 20.º, n.º 4, do Código dos Valores Mobiliários.

Aprovação de projeto de fusão em Assembleia Geral extraordinária de acionistas da Optimus

A 6 de março de 2013, a Sonaecom informou, em nome da sua participada, Optimus - SGPS, S.A. que, na Assembleia Geral extraordinária de acionistas, foi aprovado o Projeto de Fusão por incorporação e respetivos anexos, em que são intervenientes a Optimus - SGPS, S.A. e a ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A..

Salienta-se que a eficácia desta deliberação ficará sujeita à verificação prévia da não oposição da Autoridade da Concorrência à fusão, nos termos constantes do Projeto de Fusão, da emissão de declaração de derrogação do dever de lançamento de oferta pública de aquisição obrigatória por parte da Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários, e do cumprimento das demais formalidades administrativas e societárias aplicáveis ou necessárias à concretização da fusão, nos termos legais e nos demais termos constantes do Projeto de Fusão.

Proposta de dividendos a distribuir em 2012

O Conselho de Administração da Sonaecom anunciou a intenção de submeter para aprovação acionista na próxima Assembleia Geral anual a distribuição de um dividendo bruto de 12 cêntimos por ação, continuando, pelo terceiro ano consecutivo, a prática de remuneração acionista.

8. Anexo

Nota: Os resultados de 2011 encontram-se reexpressos de forma a traduzir o tratamento contabilístico, desde 1 de janeiro de 2012, dos custos incorridos com contratos de fidelização de clientes, que são capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respetivos contratos.

8.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

Milhões de Euros	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	213,3	208,5	-2,3%	210,1	-0,8%	863,6	825,4	-4,4%
Móvel	140,6	128,6	-8,5%	137,1	-6,2%	570,7	528,1	-7,5%
Fixo	56,9	60,9	7,0%	52,9	15,1%	220,4	222,5	1,0%
SSI	25,2	26,9	6,6%	28,0	-3,9%	108,5	103,8	-4,3%
Outros & Eliminações	-9,3	-7,9	15,9%	-7,9	0,2%	-36,0	-29,1	19,2%
Outras Receitas	2,5	2,5	0,0%	1,8	41,7%	8,8	9,3	5,5%
Custos Operacionais	160,7	156,0	-2,9%	145,3	7,4%	637,0	588,7	-7,6%
Custos com Pessoal	21,4	24,3	13,4%	22,6	7,4%	92,4	91,1	-1,5%
Custos Diretos Serviços Prestados ⁽¹⁾	59,5	63,0	6,0%	56,9	10,8%	247,2	237,3	-4,0%
Custos Comerciais ⁽²⁾	37,2	31,3	-15,8%	31,3	0,1%	138,4	112,1	-19,0%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	42,6	37,5	-12,1%	34,6	8,4%	158,9	148,2	-6,7%
EBITDA	55,2	54,9	-0,5%	66,5	-17,4%	235,5	246,0	4,5%
Margem EBITDA (%)	25,9%	26,4%	0,5pp	31,7%	-5,3pp	27,3%	29,8%	2,5pp
Móvel	49,9	51,1	2,4%	61,9	-17,4%	218,6	227,8	4,2%
Fixo	3,0	3,7	25,2%	4,1	-9,5%	13,0	14,8	13,6%
SSI	3,7	4,8	32,3%	2,7	81,4%	8,7	12,0	38,9%
Outros & Eliminações	-1,3	-4,7	-	-2,1	-127,2%	-4,8	-8,7	-79,5%
Depreciações e Amortizações	42,9	42,6	-0,5%	36,8	15,9%	153,3	153,4	0,1%
EBIT	12,3	12,3	-0,3%	29,8	-58,7%	82,2	92,6	12,7%
Resultados Financeiros	-2,1	-4,7	-129,1%	-3,5	-35,2%	-8,9	-14,0	-57,6%
Proveitos Financeiros	3,1	1,7	-46,1%	1,4	14,6%	8,6	6,7	-21,8%
Custos Financeiros	5,1	6,4	24,1%	4,9	29,1%	17,5	20,7	18,6%
EBT	10,3	7,6	-26,3%	26,3	-71,2%	73,3	78,6	7,2%
Impostos	-4,7	4,0	-	-0,5	-	-11,0	-3,1	71,3%
Resultado Líquido	5,5	11,5	108,4%	25,8	-55,3%	62,3	75,4	21,0%
Atribuível ao Grupo	5,5	11,5	109,3%	25,8	-55,3%	62,3	75,4	21,1%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	-86,0%	0,0	-20,0%	0,0	0,0	-66,5%

(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.

8.2. Balanço consolidado da Sonaecom

Milhões de euros	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
BALANÇO CONSOLIDADO								
Total do Ativo Líquido	2.037,5	1900,9	-6,7%	1.902,6	-0,1%	2.037,5	1900,9	-6,7%
Ativos não Correntes	1598,0	1584,4	-0,8%	1589,9	-0,3%	1598,0	1584,4	-0,8%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	972,5	962,3	-1,1%	962,9	-0,1%	972,5	962,3	-1,1%
Goodwill	521,1	518,3	-0,5%	529,9	-2,2%	521,1	518,3	-0,5%
Investimentos	0,2	0,2	-1,7%	0,2	-1,7%	0,2	0,2	-1,7%
Impostos Diferidos Ativos	103,9	101,1	-2,6%	96,3	5,0%	103,9	101,1	-2,6%
Outros	0,3	2,4	-	0,7	-	0,3	2,4	-
Ativos Correntes	439,5	316,5	-28,0%	312,7	1,2%	439,5	316,5	-28,0%
Clientes	146,1	148,0	1,3%	121,1	22,2%	146,1	148,0	1,3%
Liquidez	189,4	62,4	-67,0%	69,0	-9,5%	189,4	62,4	-67,0%
Outros	104,0	106,1	2,0%	122,6	-13,4%	104,0	106,1	2,0%
Capital Próprio	1.034,4	1.083,2	4,7%	1.070,0	1,2%	1.034,4	1.083,2	4,7%
Grupo	1033,9	1082,9	4,7%	1069,6	1,2%	1033,9	1082,9	4,7%
Interesses Sem Controlo	0,5	0,4	-24,9%	0,4	-1,4%	0,5	0,4	-24,9%
Total Passivo	1.003,1	817,7	-18,5%	832,6	-1,8%	1.003,1	817,7	-18,5%
Passivo não Corrente	441,9	297,6	-32,7%	290,0	2,6%	441,9	297,6	-32,7%
Empréstimos Bancários	320,2	196,4	-38,7%	195,2	0,6%	320,2	196,4	-38,7%
Provisões para outros Riscos e Encargos	48,5	43,6	-10,2%	44,9	-2,9%	48,5	43,6	-10,2%
Outros	73,2	57,5	-21,4%	50,0	15,2%	73,2	57,5	-21,4%
Passivo Corrente	561,2	520,1	-7,3%	542,6	-4,1%	561,2	520,1	-7,3%
Empréstimos Bancários	118,4	187,2	58,1%	200,6	-6,7%	118,4	187,2	58,1%
Fornecedores	172,6	169,0	-2,1%	156,7	7,9%	172,6	169,0	-2,1%
Outros	270,2	164,0	-39,3%	185,3	-11,5%	270,2	164,0	-39,3%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	156,3	32,4	-79,2%	41,9	-22,5%	238,3	133,2	-44,1%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	73,3%	15,6%	-57,7pp	19,9%	-4,4pp	27,6%	16,1%	-11,5pp
CAPEX Total	156,3	32,4	-79,2%	41,9	-22,5%	238,5	143,2	-39,9%
EBITDA - CAPEX Operacional	-101,1	22,5	-	24,7	-8,8%	-2,8	112,8	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	16,6	18,0	8,6%	30,0	-40,0%	70,6	3,4	-95,1%
FCF ⁽³⁾	10,2	9,0	-12,3%	18,8	-52,5%	38,8	-44,5	-
Dívida Bruta	459,2	406,2	-11,6%	417,9	-2,8%	459,2	406,2	-11,6%
Dívida Líquida	269,9	343,8	27,4%	349,0	-1,5%	269,9	343,8	27,4%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,1 x	1,4 x	0,3x	1,4 x	0,0x	1,1 x	1,4 x	0,3x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	15,3 x	15,2 x	-0,1x	14,8 x	0,4x	15,3 x	15,2 x	-0,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	30,7%	27,3%	-3,5pp	28,1%	-0,8pp	30,7%	27,3%	-3,5pp
Excluindo a operação de Securitização:								
Dívida Líquida	309,5	360,6	16,5%	370,8	-2,8%	309,5	360,6	16,5%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,3 x	1,5 x	0,2x	1,5 x	0,0x	1,3 x	1,5 x	0,2x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	15,3 x	15,2 x	-0,1x	14,8 x	0,4x	15,3 x	15,2 x	-0,1x

(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.

8.3. FCF da Sonaecom

Milhões de Euros	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
FREE CASH FLOW								
EBITDA-CAPEX Operacional	-101,1	22,5	-	24,7	-8,8%	-2,8	112,8	-
Varição de Fundo de Maneio	98,7	-5,5	-	7,0	-	51,7	-105,0	-
Itens não Monetários e Outros	18,9	1,0	-94,9%	-1,7	-	21,8	-4,4	-
Cash Flow Operacional	16,6	18,0	8,6%	30,0	-40,0%	70,6	3,4	-95,1%
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-20,0	-20,0	0,0%
Investimentos	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	-6,0	-
Ações Próprias	0,0	0,0	-	-0,2	100,0%	-2,2	-3,4	-52,2%
Resultados Financeiros	-0,4	-2,8	-	-4,1	31,9%	-6,6	-12,4	-87,6%
Impostos	-0,9	-1,3	-35,9%	-1,9	34,2%	-3,0	-6,1	-103,9%
FCF	10,2	9,0	-12,3%	18,8	-52,5%	38,8	-44,5	-

8.4. Colaboradores Sonaecom

Sonaecom	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Total Colaboradores	2.016	2.025	0,4%	2.027	-0,1%	2.016	2.025	0,4%
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	140	139	-0,7%	138	0,7%	140	139	-0,7%
Telecomunicações	1.074	1.008	-6,1%	1.019	-1,1%	1.074	1.008	-6,1%
SSI	550	641	16,5%	622	3,1%	550	641	16,5%
Online e Media	252	237	-6,0%	248	-4,4%	252	237	-6,0%

8.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
OPTIMUS DEM RESULTADOS								
Volume de Negócios	188,6	182,3	-3,3%	182,7	-0,2%	754,7	720,7	-4,5%
Receitas de Serviço	177,4	170,6	-3,8%	173,9	-1,9%	723,0	687,8	-4,9%
Receitas de Clientes	138,7	127,3	-8,2%	134,5	-5,3%	572,4	531,0	-7,2%
Receitas de Operadores	38,7	43,3	11,9%	39,4	9,8%	150,6	156,8	4,1%
Vendas de Equipamento	11,2	11,7	4,1%	8,8	32,8%	31,7	32,9	3,7%
Outras Receitas	2,7	2,8	1,7%	2,7	3,5%	11,3	11,4	0,4%
Custos Operacionais	138,4	130,3	-5,9%	119,5	9,1%	534,4	489,4	-8,4%
Custos com Pessoal	13,2	12,1	-8,3%	11,7	3,3%	53,8	47,9	-11,1%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	59,3	62,7	5,8%	56,7	10,7%	246,6	236,4	-4,1%
Custos Comerciais ⁽²⁾	30,8	25,8	-16,3%	23,0	12,0%	99,4	83,8	-15,8%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	35,1	29,6	-15,5%	28,0	5,7%	134,5	121,4	-9,7%
EBITDA	52,9	54,8	3,6%	65,9	-16,8%	231,7	242,6	4,7%
Margem EBITDA (%)	28,1%	30,1%	2,0pp	36,1%	-6,0pp	30,7%	33,7%	3,0pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	155,0	29,3	-81,1%	40,8	-28,2%	234,5	128,9	-45,0%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	82,2%	16,1%	-66,1pp	22,3%	-6,3pp	31,1%	17,9%	-13,2pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-102,1	25,5	-	25,1	1,6%	-2,8	113,7	-
CAPEX Total	155,0	29,3	-81,1%	40,9	-28,5%	234,7	130,1	-44,6%

(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.

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 fatos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores 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 site institucional 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 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 – 7^º
4460-841 Senhora da Hora
Portugal