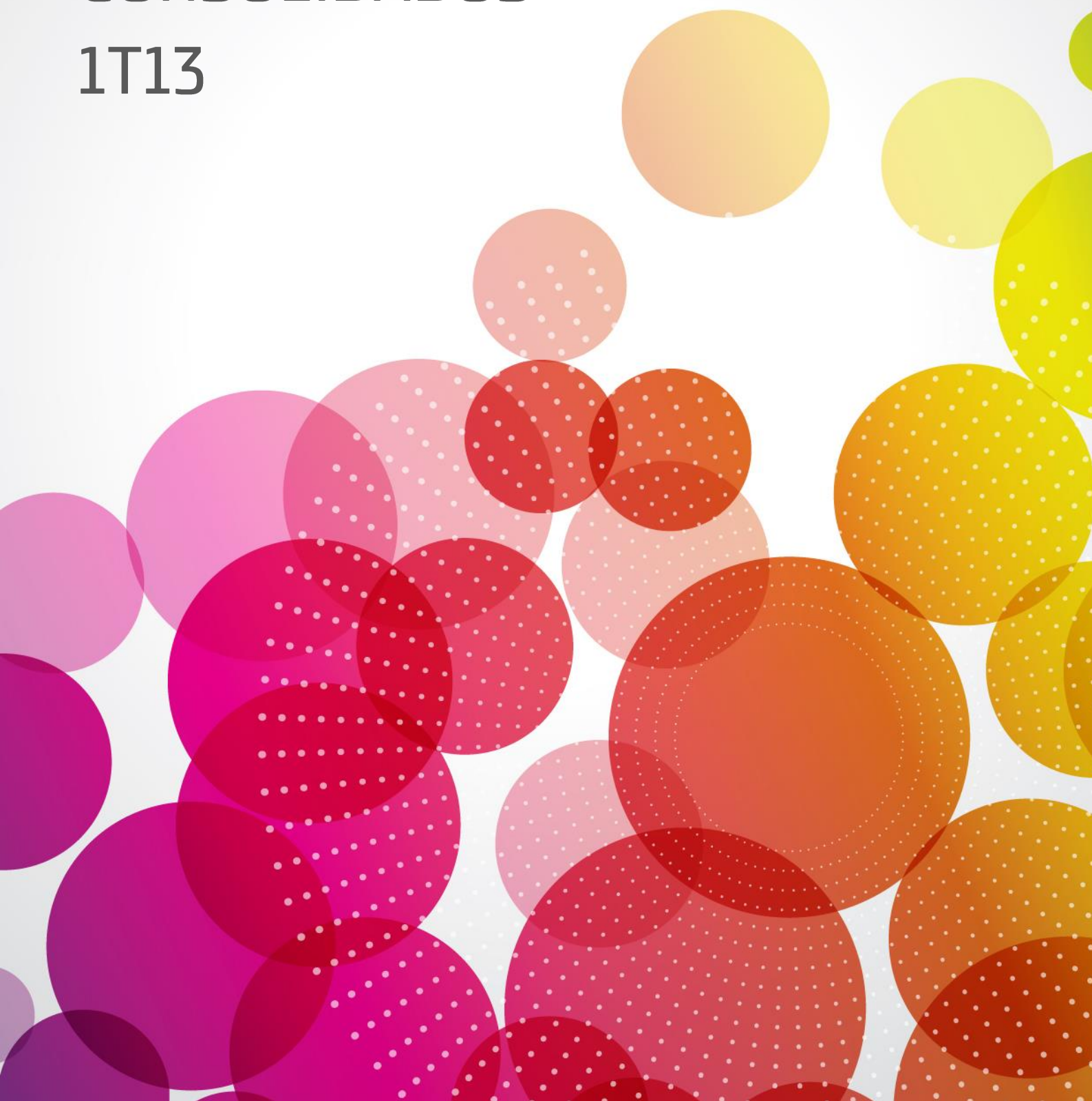


RESULTADOS
CONSOLIDADOS
1T13





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.

Destaques

Receitas Consolidadas de 194,1 milhões de euros

EBITDA de 61,6 milhões de euros

EBITDA-CAPEX Operacional de 37,5 milhões de euros

Resultado Líquido de 18,4 milhões de euros

Rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,4x

Mensagem do CEO

“No primeiro trimestre de 2013 foram dados passos fundamentais na concretização da fusão da Optimus com a Zon: a elaboração e aprovação unânime do projeto de fusão nos respetivos Conselhos, a aprovação entusiástica pelas Assembleias Gerais, os pareceres claramente positivos da ANACOM e da ERC e a aprovação da derrogação de OPA pela CMVM. Aguarda-se exclusivamente a aprovação da Autoridade da Concorrência para que seja finalmente possível concretizar a operação que, estou certo, abrirá um período novo e promissor para o nosso negócio de telecomunicações.

Apesar do contexto recessivo e das limitações à ação competitiva impostas pelo processo de fusão, a atividade dos negócios manteve-se em linha com as melhores expectativas, com destaque para a boa performance da WeDo e da Optimus que permitiram a continuação da evolução positiva da nossa rentabilidade.”

Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

O nosso negócio

No 1T13, as Receitas da Sonaecom beneficiaram com o desempenho positivo da SSI, que registou Receitas de Serviços recorde, que mais do que compensaram a queda das Vendas de Equipamento. Este desempenho positivo na linha de receitas, aliado à estrutura de custos cada vez mais otimizada da Optimus, permitiu aumentar o EBITDA em 2,2% face ao ano anterior, para 61,6 milhões de euros. De forma consistente, tanto o EBITDA-CAPEX Operacional como o FCF (numa base comparável), evoluíram positivamente face ao mesmo período do ano passado.

A rentabilidade operacional da Optimus manteve a tendência de evolução positiva, aumentando 1,4% face ao ano passado, para 59,2 milhões de euros, assente nas nossas medidas de eficiência. Em particular, gostaríamos de destacar a margem EBITDA do negócio móvel da Optimus, que ascendeu a 47,5%, mais 5,4pp face ao 1T12.

Na SSI, as receitas aumentaram quase 10% e a margem de rentabilidade aumentou 3,1pp, para 13,0%. A WeDo Technologies continuou o seu percurso de crescimento, com as receitas internacionais a representar 80,9% do Volume de Negócios, um feito assinalável que evidencia o nível de expansão internacional da empresa.

Para 2013, antecipamos um ambiente macroeconómico desafiante, com impacto negativo em todos os negócios da Optimus e algumas áreas da SSI. No entanto, e apesar dos constrangimentos competitivos que a aprovação regulatória pendente da fusão com a ZON nos impõe, esperamos continuar a mitigar os efeitos deste contexto negativo.

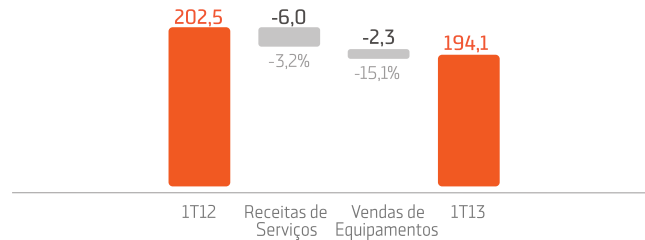
1. Resultados Consolidados

Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 194,1 milhões de euros no 1T13, 4,1% abaixo do 1T12, em resultado de uma diminuição de 3,2% nas Receitas de Serviços e uma diminuição de 15,1% nas Vendas de Equipamentos.

O Volume de Negócios da Optimus foi impactado pelas tarifas reguladas (tarifas de terminação móvel e *roaming in*) e pelo ambiente económico de austeridade em Portugal, que continuou a ter um efeito negativo nos níveis de consumo. Excluindo o efeito das tarifas reguladas, de 4,4 milhões de euros, o Volume de Negócios Consolidado diminuiu 1,9% face ao 1T12.

Na SSI, o aumento significativo de 24,4% nas Receitas de Serviços mais do que compensou a queda verificada nas Vendas de Equipamento da Bizdirect, motivada pelo ambiente macroeconómico. Como tal, a SSI registou, no 1T13, o seu maior nível de Receitas de Serviços.

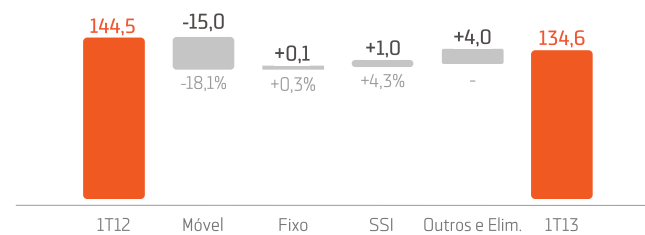


Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 134,6 milhões de euros, menos 6,8% face ao 1T12.

Os Custos Operacionais da Sonaecom beneficiaram do programa transversal de otimização da Optimus. Em resultado de várias iniciativas, a Optimus tem conseguido reduzir a sua estrutura de custos, enquanto maximiza a eficiência e eficácia dos recursos. O modelo operacional da Optimus continuou a mostrar resultados relevantes no 1T13, com poupanças a ascender a mais de 11 milhões de euros, resultando numa redução de custos de 9,3% face ao 1T12.

Entre o 1T12 e o 1T13, os Custos Operacionais, como percentagem do Volume de Negócios, diminuíram 2,1pp, evidenciando que a tendência registada no Volume de Negócios foi mais do que compensada pela redução dos Custos Operacionais.



EBITDA

Em resultado do nosso desempenho em termos de receitas e custos operacionais, o EBITDA Consolidado aumentou 2,2% no 1T13, para 61,6 milhões de euros.

Os negócios da Optimus e da SSI registaram uma evolução positiva ao nível do EBITDA, o que assume particular relevância dado o enquadramento macroeconómico.

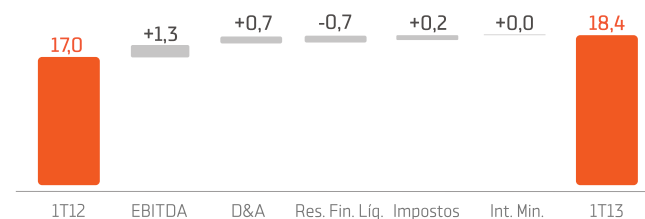
A margem EBITDA aumentou 2,0pp, de 29,8% para 31,7%.



Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo ascendeu a 18,4 milhões de euros, um aumento de 8,5% quando comparado com o 1T12, em resultado de uma melhoria do desempenho ao nível do EBITDA e de um menor nível de amortizações e depreciações.

A evolução do Resultado Financeiro Líquido foi impactada pelo menor nível de Proveitos Financeiros no 1T13 quando comparado com o 1T12. O impacto da linha de impostos foi



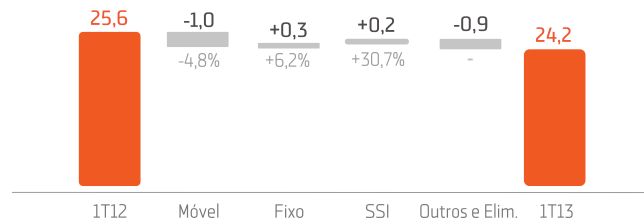
positivo, embora de forma menos expressiva, continuando a beneficiar do reconhecimento de impostos diferidos ativos.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional diminuiu 5,4% entre o 1T12 e o 1T13. No seguimento do desenvolvimento da infraestrutura de 4G em 2012, a rede LTE da Optimus cobre mais de 80% da população portuguesa. Além disto, é também de realçar que a Optimus possui de longe a maior cobertura de 150Mbps.

No seguimento do esforço de investimento realizado em 2012, o CAPEX situa-se agora a um nível mais regular.

Devido à performance do Volume de Negócios, o CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios diminuiu apenas 0,2pp para os 12,5%.

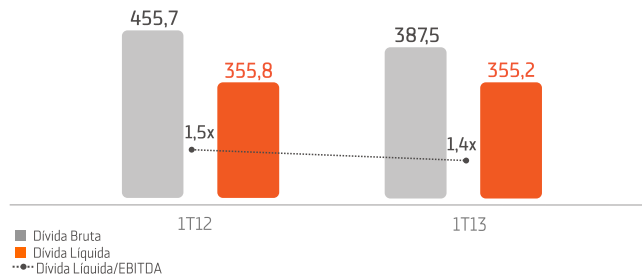


Estrutura de Capital

No 1T13, a Dívida Líquida Consolidada atingiu os 355,2 milhões de euros, o que compara com 355,8 milhões de euros, referentes ao 1T12.

O rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA diminuiu de 1,5x para 1,4x, motivado principalmente pela melhoria ao nível do EBITDA entre os dois períodos.

No 1T13, as linhas de crédito disponíveis ascenderam a 415 milhões de euros, enquanto o custo médio *all-in* da dívida atingiu os 3,11%.



Free cash flow (FCF)

O FCF atingiu os 12,4 milhões de euros negativos no 1T13, impactado: (i) pelo pagamento de 5,0 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 devidos a *fees* regulatórios relativos a 2012 do ICP-ANACOM (normalmente pagos no mesmo ano); e (iv) pelo pagamento de 1,0 milhões de euros relativos a um diferimento referente à aquisição da Connectiv Solutions.

Excluindo estes efeitos, o FCF do 1T13 ascendeu a 11,5 milhões de euros, um aumento de 11,7% face aos 10,3 milhões de euros alcançados no 1T12 em termos comparáveis (excluindo o pagamento relativo à aquisição do espectro e a operação de securitização).

2. Optimus

Base de clientes pós-pagos a crescer face ao 1T12 (excluindo clientes e-iniciativas)

EBITDA da Optimus a alcançar 59,2 milhões de euros, mais 1,4% face ao ano anterior

Margem EBITDA do negócio móvel a ascender a 47,5% no 1T13

EBITDA – CAPEX Operacional da Optimus móvel a aumentar 4,0% face ao 1T12

2.1. Negócio móvel da Optimus

Num contexto de mercado com crescentes dificuldades, a Optimus continuou a alcançar os seus objetivos em áreas como o 4G, a notoriedade da marca, dados móveis, convergência, inovação e experiência do cliente.

Na sequência de um período de intenso investimento, a Optimus oferece, atualmente, a melhor experiência de acesso e mobilidade aos clientes, adaptando os seus produtos e serviços às necessidades do mercado. Os resultados alcançados evidenciam, claramente, os objetivos atingidos. Durante o 1T13, a penetração de clientes 4G na nossa base duplicou quando comparada com o 4T12, aumentando tanto no segmento pessoal como empresarial. Adicionalmente, no final do 1T13, a tecnologia 4G representava já 10% do tráfego efetuado através de *smartphones*, assim como 20% do tráfego efetuado através dos nossos produtos Kanguru.

A penetração de *smartphones* continuou a aumentar, crescendo 5,8pp entre o 1T12 e o 1T13.

2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
Clientes (EoP) ('000)	3.609,9	3.507,1	-2,8%	3.568,6	-1,7%
Clientes pré-pagos ('000)	2.398,5	2.328,4	-2,9%	2.379,5	-2,2%
Clientes pós-pagos ('000)	1.211,3	1.178,7	-2,7%	1.189,1	-0,9%
Adições Líquidas ('000)	-29,5	-61,6	-108,7%	2,33	-
Receitas Dados como % Rec. Serviços	31,3%	31,0%	-0,3pp	31,6%	-0,6pp
Receitas Dados não SMS como % Rec. Dados	76,4%	79,2%	2,7pp	75,9%	3,2pp
Total #SMS/mês/Cliente	40,6	39,2	-3,5%	42,2	-7,2%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	122,2	120,7	-1,2%	124,5	-3,1%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	12,0	11,0	-8,6%	11,4	-3,5%
Cliente	10,6	10,1	-4,8%	10,3	-1,7%
Interligação	1,4	0,9	-36,8%	1,1	-19,9%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,10	0,09	-7,5%	0,09	-0,5%

(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 da Optimus alcançou 3,51 milhões de subscritores, menos 2,8% face ao 1T12. Esta redução deveu-se à já esperada erosão do programa e-iniciativas, assim como ao impacto das medidas de austeridade em Portugal, especialmente no segmento pessoal.

Não obstante, a Optimus tem registado progressos em algumas áreas importantes da sua estratégia. A penetração de clientes servidos pela tecnologia 4G tem crescido consideravelmente, tanto no segmento pessoal como empresarial. Além disso, o grau de adoção do novo plano ilimitado “smart”, lançado em janeiro de 2013, tem crescido de forma assinalável, representando já cerca de 10% da base de clientes pós-pagos no final do 1T13.

Assim, a base de clientes pós-pagos da Optimus ascendeu a 1,18 milhões, menos 2,7% face ao ano passado, devido inteiramente ao efeito do programa e-iniciativas. Excluindo este efeito, a base de clientes pós-pagos da Optimus aumentou entre o 1T12 e o 1T13.

No 1T13, tanto os Minutos de Utilização por Cliente por mês (MOU) como o total de SMS por mês por cliente diminuíram, respetivamente, 1,2% e 3,5%, em contraste com o aumento do consumo de dados através de *smartphones*.

A receita média por cliente ou ARPU nos clientes do móvel situou-se em 11,0 euros. A queda registada neste trimestre explica-se pelas menores receitas de interligação, com um decréscimo de 1,4 euros para 0,9 euros e a uma menor faturação mensal por cliente, que desceu de 10,6 euros para 10,1 euros.

Dados e banda larga móvel

As receitas de dados representaram 31,0% das receitas de serviços no 1T13, ou seja, menos 0,3pp quando comparado com o 1T12. Contudo, o impacto do fim do programa e-iniciativas nas receitas de dados foi totalmente compensado pelo aumento da penetração de *smartphones*, que cresceu 5,8pp.

É importante realçar que o peso de dados não-SMS no 1T13 aumentou 2,7pp, para 79,2%.

No primeiro trimestre de 2013, a Optimus continuou a impulsionar a utilização de dados através da sua ampla oferta de *smartphones* e banda larga móvel. De acordo com a última informação disponibilizada pelo ICP-ANACOM, a Optimus contava, no final do 4T12, com uma quota de mercado de tráfego de dados de 44,4%, mais de 10pp de avanço face ao seu concorrente mais próximo.

2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS					
Volume de Negócios	131,5	117,6	-10,6%	128,6	-8,5%
Receitas de Serviço	127,0	113,6	-10,5%	118,3	-4,0%
Receitas de Clientes	111,9	104,2	-6,8%	106,6	-2,2%
Receitas de Operadores	15,1	9,4	-38,1%	11,7	-20,3%
Vendas de Equipamento	4,5	4,0	-11,4%	10,2	-61,1%
Outras Receitas	6,8	6,2	-9,4%	7,1	-13,6%
Custos Operacionais	82,9	67,9	-18,1%	84,6	-19,7%
Custos com Pessoal	12,0	10,6	-11,9%	11,2	-5,6%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	29,5	23,1	-21,7%	25,7	-10,0%
Custos Comerciais ⁽²⁾	13,6	9,7	-28,9%	22,6	-57,3%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	27,8	24,6	-11,6%	25,1	-2,2%
EBITDA	55,4	55,8	0,8%	51,1	9,3%
Margem EBITDA (%)	42,1%	47,5%	5,4pp	39,7%	7,7pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	19,8	18,9	-4,8%	24,6	-23,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	15,1%	16,0%	1,0pp	19,1%	-3,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	35,5	37,0	4,0%	26,5	39,4%
CAPEX Total	19,8	18,9	-4,8%	24,6	-23,2%

(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 10,6% no 1T13, para 117,6 milhões de euros, devido a uma redução de 10,5% nas Receitas de Serviço e uma diminuição de 11,4% nas Vendas de Equipamento. A queda nas Receitas de Serviço deveu-se a uma combinação de menores Receitas de Clientes e menores Receitas de Operadores. Mantendo a tendência já verificada no final de 2012, as Receitas de Clientes diminuíram 6,8% face ao 1T12, para 104,2 milhões de euros. No entanto, é de notar que a tendência de queda estabilizou no 1T13 quando comparada com os trimestres anteriores. A evolução das Receitas de Clientes foi sobretudo afetada pelo final do programa e-iniciativas e pelo impacto

negativo do ambiente de austeridade nos níveis de consumo, especialmente no segmento pessoal, e o consequente impacto na fatura mensal.

No mesmo período, as Receitas de Operadores diminuíram 38,1%, para 9,4 milhões de euros, devido, maioritariamente ao menor nível de tarifas de terminação móvel.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais do móvel diminuíram 18,1% face ao 1T12, para 67,9 milhões de euros, devido, principalmente, a uma redução de 21,7% nos Custos Diretos de Serviços Prestados, fruto de menores custos de interligação, devido às menores tarifas de terminação móvel, assim como ao menor número de linhas alugadas e custos de rede, já que a Optimus continua a reduzir a dependência de infraestruturas alugadas. Os Custos Comerciais diminuíram 28,9% devido a uma combinação de menores custos de publicidade e de vendas de equipamentos (em resultado de menores vendas de equipamentos e de subsídio de terminais). Os Outros Custos Operacionais desceram 11,6%, como consequência de menores custos gerais e administrativos.

EBITDA

O EBITDA do móvel aumentou 0,8% face ao 1T12, para 55,8 milhões de euros, devido inteiramente a uma diminuição dos Custos Operacionais, que mais do que compensaram a tendência de evolução negativa das Receitas. Em contraciclo com o mercado, a margem EBITDA alcançou 47,5% neste trimestre, o que compara com 42,1% no 1T12, um aumento de 5,4pp. Este desempenho continua a posicionar a Optimus como um *benchmark* entre os operadores móveis.

EBITDA-CAPEX Operacional

Devido a um maior nível de EBITDA e um menor CAPEX Operacional, o EBITDA-CAPEX Operacional aumentou 4,0% face ao ano passado, para 37,0 milhões de euros.

2.2. Negócio fixo da Optimus

2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
Total de Acessos	363.965	330.019	-9,3%	334.939	-1,5%
Corporate e PME's	155.246	157.585	1,5%	158.472	-0,6%
PTSN/RDIS	111.136	113.914	2,5%	114.798	-0,8%
Banda Larga	33.545	30.487	-9,1%	30.998	-1,6%
Outros	10.565	13.184	24,8%	12.676	4,0%
Residencial	208.719	172.434	-17,4%	176.467	-2,3%
PTSN/RDIS	94.059	69.646	-26,0%	72.505	-3,9%
Banda Larga	78.017	65.942	-15,5%	67.542	-2,4%
TV	36.643	36.846	0,6%	36.420	1,2%
Receita Média por Acesso - Retalho	23,0	22,0	-4,4%	22,3	-1,2%

Base de Clientes

Apesar do efeito negativo das condições macroeconómicas desafiantes durante o 1T13 e a consequente pressão no segmento de PMEs e Corporate, a Optimus aumentou o número de acessos entre o 1T12 e o 1T13, para 158 mil.

Dado que cada vez mais empresas têm vindo a suprir as suas necessidades de banda larga recorrendo à tecnologia móvel, nomeadamente ao 4G, o número de acessos de banda larga diminuiu 9,1% face ao 1T12, por este efeito de substituição fixo-móvel.

O número total de acessos recuou 9,3% para 330 mil, totalmente explicado pelo decréscimo de 17,4% no segmento residencial.

2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS					
Volume de Negócios	53,4	53,9	0,9%	60,9	-11,5%
Receitas de Serviço	52,4	52,6	0,4%	59,4	-11,4%
Receitas de Clientes	24,0	20,2	-15,6%	21,2	-4,4%
Receitas de Operadores	28,4	32,4	13,9%	38,2	-15,3%
Vendas de Equipamento	1,0	1,3	28,2%	1,5	-14,6%
Outras Receitas	0,2	0,2	18,8%	0,5	-56,9%
Custos Operacionais	50,5	50,6	0,3%	57,7	-12,2%
Custos com Pessoal	1,0	0,9	-8,6%	0,9	-0,3%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	37,3	38,8	4,2%	44,2	-12,2%
Custos Comerciais ⁽²⁾	3,6	3,5	-3,3%	3,2	8,6%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	8,7	7,4	-14,2%	9,3	-20,3%
EBITDA	3,1	3,4	12,3%	3,7	-7,2%
Margem EBITDA (%)	5,7%	6,4%	0,6pp	6,1%	0,3pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	4,3	4,5	6,2%	4,7	-4,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	8,0%	8,4%	0,4pp	7,8%	0,6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-1,2	-1,1	9,4%	-1,0	-4,3%
CAPEX Total	4,3	4,5	6,2%	4,7	-4,7%

(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 fixo aumentou 0,9% face ao 1T12, para 53,9 milhões de euros, devido quase inteiramente a um aumento de 13,9% nas Receitas de Operadores, que registaram o segundo melhor trimestre de sempre. Tal como a variação positiva registada já em 2012, as Receitas de Operadores cresceram devido a um aumento do tráfego, apesar do decréscimo dos preços de tráfego *wholesale*. Apesar de ter um impacto residual, as Vendas de Equipamento também contribuíram positivamente para o Volume de Negócios, tendo aumentado 28,2% entre o 1T12 e o 1T13, para 1,3 milhões de euros. Mais uma vez, as receitas do negócio fixo da Optimus registaram uma evolução anual positiva, com o crescimento a ser originado nos mercados *wholesale* e empresarial, compensando o comportamento negativo do mercado residencial.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais do fixo mantiveram-se estáveis entre o 1T13 e o período homólogo de 2012. Os Custos Comerciais diminuíram 3,3%, devido a menores custos de marketing e vendas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 14,2%, devido a menores Despesas Gerais e Administrativas e Custos de Outsourcing. Em relação aos Custos Diretos de Serviços Prestados, o aumento de 4,2% está relacionado com o desempenho positivo das Receitas de Operadores.

EBITDA

O EBITDA do fixo aumentou 12,3%, para 3,4 milhões de euros. A margem EBITDA cresceu 0,6pp, de 5,7% para 6,4%, apesar do maior peso de Receitas de Operadores.

EBITDA-CAPEX Operacional

Apesar do maior nível de CAPEX Operacional, o EBITDA-CAPEX Operacional aumentou 9,4% face ao 1T12, para 1,1 milhões de euros negativos, devido exclusivamente ao maior EBITDA.

3. Software e Sistemas de Informação

A WeDo Technologies continuou a expandir a sua presença internacional focando-se, em simultâneo, na aquisição de novos projetos na área de *business assurance*. Esta empresa, que conta com mais de 180 clientes em 80 países, terminou o 1T13 com um crescimento de 60,1% das receitas internacionais, as quais já representam 80,9% do total do seu Volume de Negócios.

No seguimento da aquisição efetuada nos EUA, a WeDo tem beneficiado de um maior enfoque e especialização nas áreas de *Managed Services* e *SaaS*, agora com um conhecimento profundo e uma presença forte no mercado norte americano.

O aumento verificado na rentabilidade da empresa veio reforçar a base que permitirá fortalecer a sua posição enquanto líder global no setor de *business assurance*.

Especializada em *IT management*, segurança e continuidade de negócio, a Mainroad conseguiu, apesar das desafiantes condições de mercado, melhorar a sua rentabilidade operacional em 2,7% face ao 1T12.

A Saphety reforçou a sua posição como líder de soluções de simplificação e automatização de processos no mercado interno. Atualmente, a estratégia de internalização é o maior foco da empresa, tendo, neste âmbito, sido criada a SaphetyBrasil no início de 2013. As receitas internacionais totalizaram 13% do total de Volume de Negócios no 1T13.

O Volume de Negócios da Bizdirect, devido ao ambiente macroeconómico, apresentou uma queda no 1T13. No entanto, a Empresa está a alargar o seu portfólio e a reforçar a sua posição no mercado de soluções de IT, o que foi enriquecido com a aquisição de ativos e competências na integração de soluções da Microsoft. É de notar que as receitas internacionais da Bizdirect no 1T13 representaram 25,8% do seu Volume de Negócios.

3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	33,0	35,9	8,7%	35,8	0,4%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	26,3%	16,3%	-10,1pp	18,8%	-2,5pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	303,9	139,3	-54,2%	162,7	-14,4%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	4,3	5,3	24,0%	7,5	-29,4%
Colaboradores	561	649	15,7%	641	1,2%

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

As Receitas de Serviço IT por colaborador alcançaram os 35,9 milhares de euros no 1T13, 8,7% acima do 1T12, com o crescimento das Receitas de Serviço a mais do que compensar o aumento de 15,7% no número de colaboradores.

As Vendas de Equipamento como percentagem do Volume de Negócios diminuíram de 26,3% para 16,3%, devido à evolução das Vendas de Equipamento na Bizdirect.

3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS					
Volume de Negócios	24,2	26,5	9,4%	26,9	-1,3%
Receitas de Serviço	17,8	22,2	24,4%	21,8	1,7%
Vendas de Equipamento	6,4	4,3	-32,3%	5,0	-14,4%
Outras Receitas	0,5	0,3	-52,7%	0,7	-62,6%
Custos Operacionais	22,4	23,3	4,3%	22,7	2,7%
Custos com Pessoal	7,1	8,9	25,5%	6,9	29,8%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	6,5	4,5	-30,4%	5,1	-11,7%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,7	9,8	13,0%	10,7	-7,8%
EBITDA	2,4	3,5	43,4%	4,8	-28,6%
Margem EBITDA (%)	9,9%	13,0%	3,1pp	18,0%	-5,0pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,8	1,0	30,7%	3,2	-68,8%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	3,2%	3,8%	0,6pp	11,9%	-8,2pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,6	2,4	49,4%	1,6	50,9%
CAPEX Total	0,8	1,4	84,9%	3,2	-55,8%

(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

Entre o 1T12 e o 1T13, o Volume de Negócios da SSI apresentou um crescimento significativo de 9,4%, atingindo os 26,5 milhões de euros, com a performance das Receitas de Serviço a compensar fortemente a queda das Vendas de Equipamento. É de realçar que as Receitas de Serviço do trimestre registaram um nível recorde na SSI, com um crescimento de 24,4%. A queda da Venda de Equipamentos na Bizdirect é unicamente explicada pelo impacto negativo do ambiente macroeconómico no setor, dado que o programa e-iniciativas foi suspenso pelo Governo Português antes do 1T12.

A evolução positiva das Receitas de Serviço beneficiou do impacto positivo gerado pela Connectiv Solutions, cuja aquisição ocorreu em maio de 2012, altura em que os seus resultados passaram a ser consolidados nas contas da SSI. Excluindo a contribuição da Connectiv Solutions, as Receitas de Serviço da SSI alcançaram 20,7 milhões de euros, 16,3% acima do nível registado no 1T12.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais da SSI registaram um aumento de 4,3% no 1T13, para 23,3 milhões de euros, em resultado do aumento de Custos com Pessoal e Outros Custos Operacionais. Os Custos com Pessoal cresceram 25,5%, devido, maioritariamente, ao crescimento da WeDo Technologies e à integração dos colaboradores da Connectiv Solutions. A diminuição de 30,4% no nível de Custos Comerciais é um resultado direto do menor nível de custos com vendas na Bizdirect, o qual diminuiu quase 36% face ao ano anterior. O aumento de Outros Custos Operacionais está maioritariamente relacionado com um maior nível de custos de subcontratação necessários para suportar o acrescido nível de atividade em todas as empresas da SSI.

EBITDA

No 1T13, o EBITDA alcançou 3,5 milhões de euros, 43,4% acima do nível do 1T12. Esta evolução foi obtida exclusivamente através de um aumento das Receitas de Serviço, que mais do que compensou o maior nível de Custos Operacionais. A margem EBITDA evoluiu de 9,9% para 13,0%, isto é, mais 3,1 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 49,4% face ao 1T12, para 2,4 milhões de euros, impulsionado apenas pelo maior EBITDA.

4. *Online e Media*

Durante o 1T13, as receitas do digital apresentaram uma evolução positiva mas tal não foi suficiente para compensar as quedas das receitas de publicidade e da circulação no papel.

Contudo, com o crescimento no digital e com o programa de reestruturação implementado desde outubro de 2012, a rentabilidade operacional melhorou de 0,8 milhões de euros negativos para 0,5 milhões de euros negativos.

5. Principais desenvolvimentos regulatórios no 1T13

Serviço Universal

A 13 de março de 2013, a Optimus apresentou a sua proposta para o concurso que visa designar o prestador do Serviço Universal, na prestação de acesso num local fixo.

A proposta da Optimus cobre as três regiões incluídas no concurso, cobrindo por completo todo o território nacional.

Além da Optimus, tanto a PTC como a ZON apresentaram propostas, cobrindo a maioria do território nacional. A Optimus apresentou o preço mais baixo para as regiões do norte e centro, enquanto a ZON apresentou o preço mais baixo para a região do sul e ilhas.

O único critério de seleção das propostas vencedoras é o custo (preço) do Serviço Universal. O anúncio, por parte do ICP-ANACOM, indicando quais as propostas vencedoras não foi ainda efetuado.

Tarifas de terminação fixa

O ICP-ANACOM publicou um projeto de decisão sobre a sua análise do mercado grossista de preços de terminação fixa, apresentando preços revistos. A proposta do regulador considera uma redução significativa na terminação, de 80% a 90% quando comparada com as tarifas em vigor, tanto para o incumbente como para os operadores alternativos.

6. Principais desenvolvimentos corporativos no 1T13

Aprovação de projeto de fusão entre a Optimus e a ZON

No dia 21 de janeiro de 2013, a Optimus SGPS S.A. e a ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A., 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.

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 FT-Orange 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 7 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 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

A 8 de março de 2013, a Sonaecom anunciou a intenção do Conselho de Administração 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.

7. Eventos subsequentes

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.

8. Anexo

8.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

Milhões de Euros	1T12	1T13	Δ13/12	4T12	q.o.q.
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS					
Volume de Negócios	202,5	194,1	-4,1%	208,5	-6,9%
Móvel	131,5	117,6	-10,6%	128,6	-8,5%
Fixo	53,4	53,9	0,9%	60,9	-11,5%
SSI	24,2	26,5	9,4%	26,9	-1,3%
Outros & Eliminações	-6,6	-3,8	42,3%	-7,9	51,1%
Outras Receitas	2,3	2,1	-11,0%	2,5	-17,6%
Custos Operacionais	144,5	134,6	-6,8%	156,0	-13,8%
Custos com Pessoal	22,0	22,6	2,5%	24,3	-7,0%
Custos Diretos Serviços Prestados ⁽¹⁾	58,7	56,9	-3,1%	63,0	-9,7%
Custos Comerciais ⁽²⁾	25,6	19,6	-23,2%	31,3	-37,2%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	38,2	35,5	-7,0%	37,5	-5,3%
EBITDA	60,3	61,6	2,2%	54,9	12,2%
Margem EBITDA (%)	29,8%	31,7%	2,0pp	26,4%	5,4pp
Móvel	55,4	55,8	0,8%	51,1	9,3%
Fixo	3,1	3,4	12,3%	3,7	-7,2%
SSI	2,4	3,5	43,4%	4,8	-28,6%
Outros & Eliminações	-0,5	-1,1	-113,3%	-4,7	76,8%
Depreciações e Amortizações	36,8	36,1	-1,8%	42,6	-15,3%
EBIT	23,5	25,5	8,4%	12,3	107,7%
Resultados Financeiros	-2,3	-3,0	-31,4%	-4,7	35,8%
Proveitos Financeiros	2,2	1,5	-30,2%	1,7	-9,3%
Custos Financeiros	4,5	4,5	1,7%	6,4	-28,9%
EBT	21,2	22,5	5,9%	7,6	197,3%
Impostos	-4,3	-4,0	4,9%	4,0	-
Resultado Líquido	17,0	18,4	8,7%	11,5	60,0%
Atribuível ao Grupo	17,0	18,4	8,5%	11,5	60,0%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	-	0,0	102,4%

(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.

8.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

Milhões de euros	1T12	1T13	Δ13/12	4T12	q.o.q.
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Ativo Líquido	1.898,9	1.861,4	-2,0%	1.900,9	-2,1%
Ativos não Correntes	1.582,0	1.569,2	-0,8%	1.584,4	-1,0%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	961,1	950,0	-1,1%	962,3	-1,3%
Goodwill	521,1	518,9	-0,4%	518,3	0,1%
Investimentos	0,2	0,2	-0,2%	0,2	1,5%
Impostos Diferidos Ativos	99,3	98,1	-1,2%	101,1	-3,0%
Outros	0,3	2,0	-	2,4	-17,8%
Ativos Correntes	316,9	292,2	-7,8%	316,5	-7,7%
Clientes	107,4	139,3	29,7%	148,0	-5,9%
Liquidez	99,9	32,3	-67,7%	62,4	-48,3%
Outros	109,6	120,6	10,0%	106,1	13,7%
Capital Próprio	1.052,8	1.101,2	4,6%	1.083,2	1,7%
Grupo	1.052,4	1.100,8	4,6%	1.082,9	1,7%
Interesses Sem Controlo	0,4	0,4	-0,3%	0,4	-5,0%
Total Passivo	846,1	760,2	-10,1%	817,7	-7,0%
Passivo não Corrente	399,3	291,9	-26,9%	297,6	-1,9%
Empréstimos Bancários	289,6	195,4	-32,5%	196,4	-0,5%
Provisões para outros Riscos e Encargos	47,5	43,4	-8,5%	43,6	-0,4%
Outros	62,2	53,1	-14,7%	57,5	-7,7%
Passivo Corrente	446,8	468,3	4,8%	520,1	-10,0%
Empréstimos Bancários	143,3	171,1	19,4%	187,2	-8,6%
Fornecedores	134,4	140,5	4,6%	169,0	-16,9%
Outros	169,1	156,7	-7,3%	164,0	-4,4%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	25,6	24,2	-5,4%	32,4	-25,5%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	12,6%	12,5%	-0,2pp	15,6%	-3,1pp
CAPEX Total	25,6	24,6	-3,8%	32,4	-24,2%
EBITDA - CAPEX Operacional	34,7	37,5	7,8%	22,5	66,5%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	-76,3	-0,3	99,6%	18,0	-
FCF ⁽³⁾	-86,5	-12,4	85,6%	9,0	-
Dívida Bruta	455,7	387,5	-15,0%	406,2	-4,6%
Dívida Líquida	355,8	355,2	-0,2%	343,8	3,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,4 x	0,0x	1,4 x	0,0x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	15,3 x	15,2 x	-0,1x	15,2 x	0,0x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	30,2%	26,0%	-4,2pp	27,3%	-1,2pp
Excluindo a operação de Securitização:					
Dívida Líquida	387,6	367,0	-5,3%	360,6	1,8%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,6 x	1,5 x	-0,1x	1,5 x	0,0x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	15,3 x	15,2 x	-0,1x	15,2 x	0,0x

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros; (2) Cash Flow Operacional = EBITDA - CAPEX Operacional - Variação de Fundo de Manobra - 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 alavancado da Sonaecom

Milhões de Euros	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
FREE CASH FLOW					
EBITDA-CAPEX Operacional	34,7	37,5	7,8%	22,5	66,5%
Varição de Fundo de Maneio	-109,5	-38,7	64,7%	-5,5	-
Itens não Monetários e Outros	-1,6	0,9	-	1,0	-8,2%
Cash Flow Operacional	-76,3	-0,3	99,6%	18,0	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%
Investimentos	0,0	-1,0	-	0,0	-
Ações Próprias	-0,7	-1,3	-81,6%	0,0	-
Resultados Financeiros	-3,2	-4,1	-28,4%	-2,8	-48,6%
Impostos	-1,2	-0,6	50,0%	-1,3	51,3%
FCF	-86,5	-12,4	85,6%	9,0	-

8.4. Colaboradores Sonaecom

Sonaecom	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
Total Colaboradores	2.011	1.958	-2,6%	2.025	-3,3%
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	137	137	0,0%	139	-1,4%
Telecomunicações	1.061	981	-7,5%	1.008	-2,7%
SSI	561	649	15,7%	641	1,2%
Online e Média	252	191	-24,2%	237	-19,4%

8.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
OPTIMUS DEM. RESULTADOS					
Volume de Negócios	176,7	166,1	-6,0%	182,3	-8,9%
Receitas de Serviço	171,3	160,8	-6,1%	170,6	-5,7%
Receitas de Clientes	135,4	124,1	-8,4%	127,3	-2,6%
Receitas de Operadores	35,8	36,8	2,6%	43,3	-15,0%
Vendas de Equipamento	5,5	5,2	-3,8%	11,7	-55,2%
Outras Receitas	2,6	2,8	7,3%	2,8	1,7%
Custos Operacionais	120,9	109,7	-9,3%	130,3	-15,8%
Custos com Pessoal	13,0	11,5	-11,6%	12,1	-5,4%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	58,5	56,6	-3,1%	62,7	-9,7%
Custos Comerciais ⁽²⁾	17,2	13,1	-23,6%	25,8	-49,2%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	32,3	28,4	-12,0%	29,6	-4,0%
EBITDA	58,4	59,2	1,4%	54,8	8,1%
Margem EBITDA (%)	33,0%	35,7%	2,6pp	30,1%	5,6pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	25,5	23,4	-8,4%	29,3	-20,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	14,4%	14,1%	-0,4pp	16,1%	-2,0pp
EBITDA - CAPEX Operacional	32,9	35,9	9,0%	25,5	40,6%
CAPEX Total	25,5	23,4	-8,4%	29,3	-20,2%

(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	1T12	1T13	Δ 13/12	4T12	q.o.q.
BALANÇO CONSOLIDADO					
total do Ativo Líquido	1.843,3	1829,9	-0,7%	1857,5	-1,5%
Ativos Não-Correntes	1.612,1	1.597,8	-0,9%	1.612,5	-0,9%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	953,9	938,3	-1,6%	949,8	-1,2%
Goodwill	565,1	565,1	0,0%	565,1	0,0%
Impostos Diferidos Ativos	92,9	90,8	-2,3%	94,1	-3,4%
Outros	0,1	3,6	-	3,6	-0,6%
Ativos Correntes	231,3	232,1	0,4%	245,0	-5,3%
Clientes	84,7	112,3	32,5%	118,4	-5,2%
Liquidez	47,2	14,0	-70,3%	33,5	-58,1%
Outros	99,3	105,8	6,5%	93,1	13,6%
Capital Próprio	1.012,4	1.038,5	2,6%	1.047,5	-0,9%
Total do Passivo	830,9	791,4	-4,8%	810,0	-2,3%
Passivo Não Corrente	483,3	404,6	-16,3%	412,4	-1,9%
Empréstimos	375,2	314,4	-16,2%	315,2	-0,3%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	45,3	39,4	-13,0%	39,8	-0,9%
Outros	62,8	50,8	-19,2%	57,5	-11,7%
Passivo Corrente	347,6	386,8	11,3%	397,6	-2,7%
Empréstimos	15,5	102,1	-	104,6	-2,3%
Fornecedores	116,8	123,4	5,6%	157,6	-21,8%
Outros	215,4	161,3	-25,1%	135,4	19,2%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	25,5	23,4	-8,4%	29,3	-20,2%
CAPEX Operacional como % Volume Negócios	14,4%	14,1%	-0,4pp	16,1%	-2,0pp
CAPEX Total	25,5	23,4	-8,4%	29,3	-20,2%
EBITDA - CAPEX Operacional	32,9	35,9	9,0%	25,5	40,6%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	-78,1	-3,7	95,3%	18,7	-
FCF ⁽³⁾	-84,0	-14,4	82,9%	9,5	-
Dívida Bruta	411,6	435,8	5,9%	440,5	-1,1%
Dívida Líquida	364,3	421,7	15,8%	407,0	3,6%
Dívida Líquida / EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,7 x	0,2x	1,7 x	0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ (últimos 12 meses)	120,8 x	38,1 x	-82,7x	17,5 x	20,5x
Dívida/(Dívida + Capital Próprio)	,3 x	0,3 x	0,7x	0,3 x	0,0x

(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.

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 – 7ª
4460-841 Senhora da Hora
Portugal