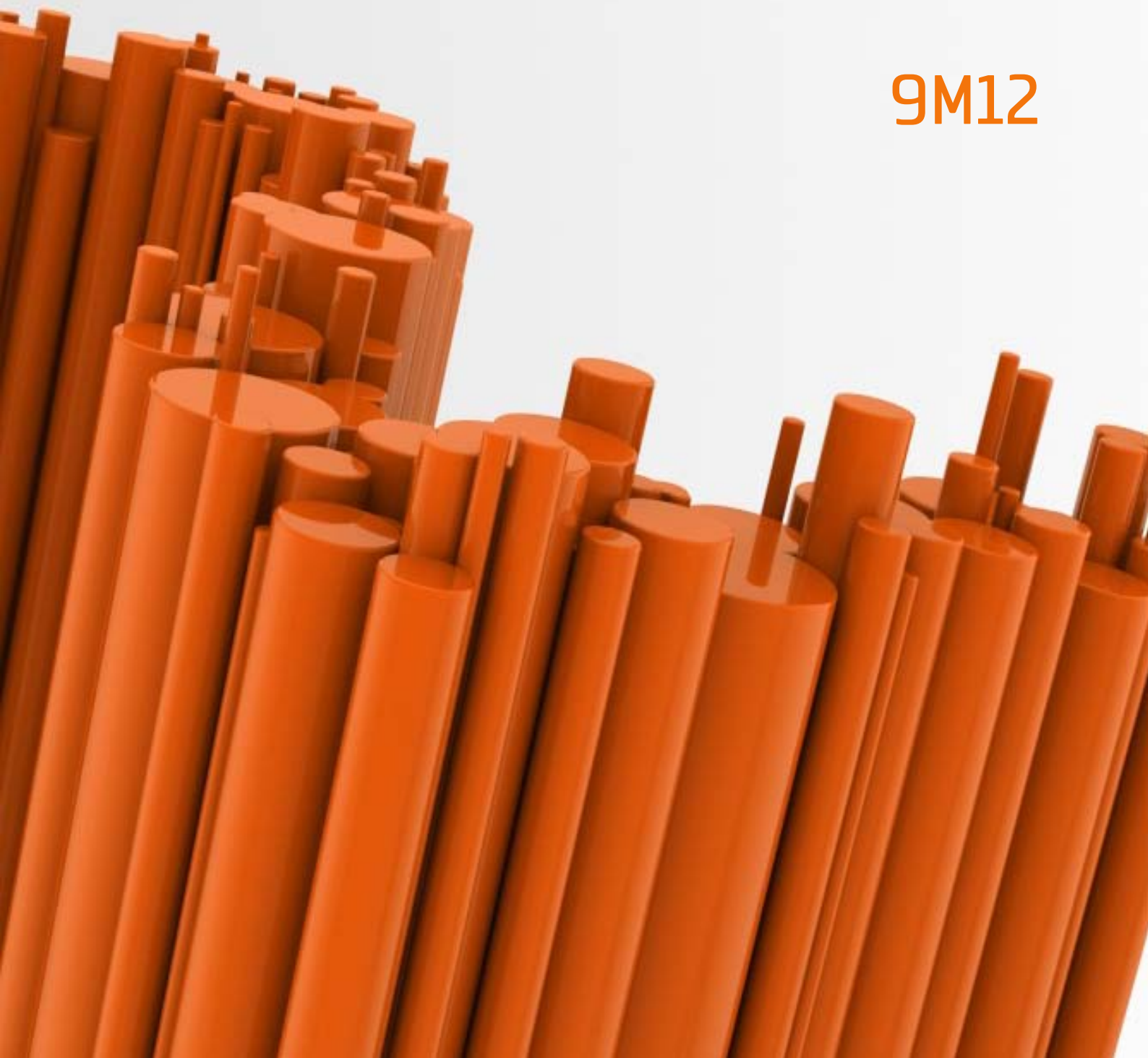


Resultados Consolidados

9M12



Nota:

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

Destaques

- Receitas Consolidadas de 617,0 milhões de euros
- EBITDA de 191,1 milhões de euros
- EBITDA-CAPEX Operacional de 90,3 milhões de euros
- Resultado Líquido de 63,9 milhões de euros
- FCF a alcançar 50,6 milhões de euros (excluindo impactos extraordinários)
- Rácio de Dívida Líquida face ao EBITDA de 1.4x

“Assistimos neste trimestre ao intensificar das medidas de austeridade em Portugal, agora com influência crescente no comportamento dos consumidores, que vêm diminuindo e racionalizando as suas despesas com telecomunicações.

Conscientes destes impactos na Sonaecom, temos investido os nossos esforços na busca de maior eficiência, alavancada na inovação e criatividade, permitindo a manutenção de níveis de qualidade de serviço e rentabilidade que acreditamos sustentáveis e que nos posicionam como um dos melhores operadores da Europa.”

Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

O nosso negócio

Na Optimus, destacamos o progresso alcançado no 4G. Perto de atingir os objetivos delineados para 2012 em termos de cobertura, demos continuidade à expansão da rede 4G. Após o lançamento da primeira oferta comercial, em março de 2012, a atual oferta inclui não só *smartphones* mas também placas USB e terminais *hotspot*.

A rentabilidade operacional do negócio manteve a sua tendência de subida, impulsionada pelas medidas de eficiência em vigor na Optimus. Destacamos a margem EBITDA do negócio Móvel de 45,1% do 3T12, 5,9pp acima do nível registado no 3T11.

Na divisão de Software e Sistemas de Informação, SSI, a WeDo Technologies continuou a reforçar a sua liderança mundial no mercado de *revenue assurance* em telecomunicações, complementando o seu portefólio com soluções de gestão de fraude e *business assurance* e abrangendo outros setores de atividade. Apesar de possuir uma expressão ainda reduzida em termos absolutos, as Receitas da WeDo fora do setor de telecomunicações aumentaram cerca de 80% face aos 9M11.

O orçamento de Estado para 2013 permite antecipar um contexto macroeconómico extremamente desafiante, com consequências negativas no comportamento do consumidor, esperadas já para o final de 2012. Não obstante, estamos confiantes de que os objetivos estabelecidos para este ano serão atingidos.

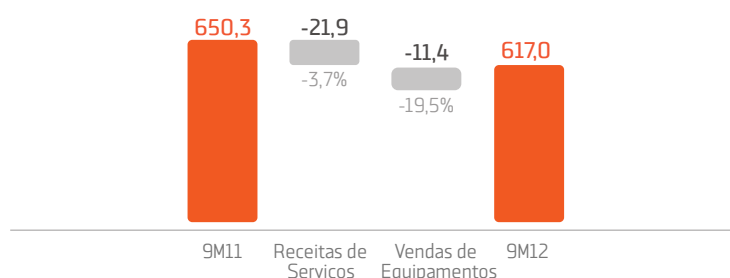
1. Resultados Consolidados

Volume de Negócios

Nos 9M12, o Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 617,0 milhões de euros, registando uma queda de 5,1% em relação aos 9M11. Esta evolução resultou de um decréscimo de 3,7% nas Receitas de Serviços e de 19,5% nas Vendas de Equipamentos.

A evolução da Optimus é determinada pelo efeito das tarifas reguladas (tarifas de terminação móvel e tarifas de *roaming-in*) e pelo ambiente de austeridade em Portugal, que afecta negativamente os níveis de consumo.

A tendência positiva e sustentada das Receitas de Serviços da SSI durante os primeiros nove meses de 2012 não foi suficiente para compensar a evolução negativa das Vendas de Equipamentos da Bizdirect. Esta evolução negativa é consequência do final do programa e-iniciativas, assim como do contexto macroeconómico.



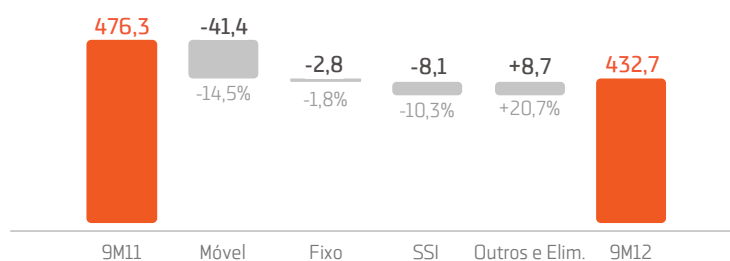
Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 432,7 milhões de euros, diminuindo 9,2% face aos 9M11.

Esta evolução é justificada essencialmente pelo plano de otimização implementado em 2009 na Optimus e pelo menor Custo das Vendas registado na SSI, consequência da evolução das Vendas de Equipamentos.

Com o plano de otimização em curso, a Optimus tem conseguido reduzir a sua estrutura de custos, enquanto se foca em áreas cruciais como a notoriedade da marca, qualidade de serviço e a experiência do consumidor.

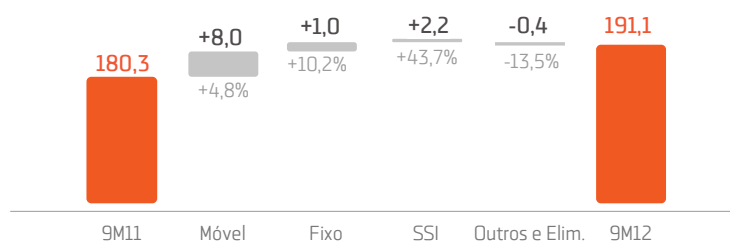
Entre os 9M11 e os 9M12, os Custos Operacionais como percentagem do Volume de Negócios diminuíram 3,1pp, evidenciando que a tendência de queda registada no Volume de Negócios foi mais do que compensada pela redução dos Custos Operacionais.



EBITDA

O EBITDA consolidado aumentou 6,0%, para os 191,1 milhões de euros. Todas as áreas de negócio apresentaram uma evolução positiva no EBITDA entre os dois períodos, tendo o negócio Móvel registado a maior evolução em termos absolutos.

A margem EBITDA consolidada aumentou 3,3pp, de 27,7% para 31,0%.

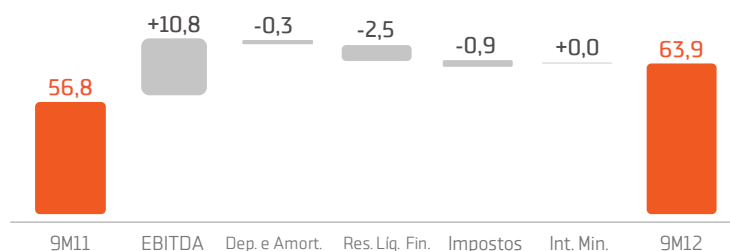


Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo ascendeu a 63,9 milhões de euros, um aumento de 12,5% quando comparado com os 9M11, em resultado, sobretudo, de uma melhoria do desempenho ao nível do EBITDA.

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.

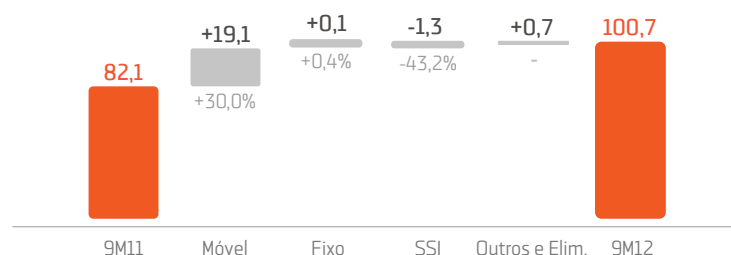
A linha de Imposto, nos 9M12, apresentou um custo de 7,1 milhões de euros face aos 5,2 milhões de euros registados no período homólogo, consequência de um maior Resultado Antes de Imposto e da manutenção do nível de impostos diferidos ativos reconhecidos.



CAPEX Operacional

O Capex Operacional aumentou 22,8% entre os 9M11 e os 9M12, resultado da expansão da rede 4G no negócio Móvel, que permitiu atingir uma parte significativa dos objetivos delineados para 2012 em termos de cobertura. No 3T12, a Optimus continuou a implementar soluções que permitem a redução de custos de *backhaul*, assim como a redução da dependência da infra-estrutura de terceiros. Deste modo, 80% dos sites da Optimus estão já sobre a nossa própria infra-estrutura, com fibra, nas zonas urbanas, e micro-ondas, nas zonas rurais.

O Capex Operacional como percentagem do Volume de Negócios aumentou 3,7pp, para 16,3%.

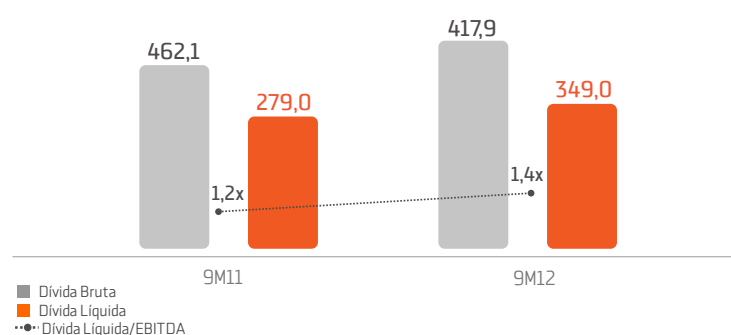


Estrutura de Capital

Nos 9M12, a Dívida Líquida Consolidada atingiu os 349,0 milhões de euros, aumentando 25,1% face ao período homólogo. Esta evolução justifica-se sobretudo pelo pagamento, em janeiro, de 83,0 milhões de euros relativo à aquisição de espectro no final de 2011.

O rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA aumentou de 1,2x para 1,4x, consequência de um maior nível de Dívida Líquida, não totalmente compensado pelo desempenho positivo do EBITDA.

Nos 9M12, as linhas de crédito disponíveis ascenderam a 450,0 milhões de euros, enquanto o custo médio *all-in* da dívida atingiu os 3,25%.



Free cash flow (FCF)

O FCF atingiu os 53,4 milhões de euros negativos nos 9M12, impactado (i) pelo pagamento de 15,0 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; e (iii) por um pagamento de 6,0 milhões de euros referente à aquisição da Connectiv Solutions, no final de abril de 2012.

Excluindo estes efeitos, o FCF nos 9M12 ascendeu a 50,6 milhões de euros positivos, um aumento de 16,0% face aos 43,6 milhões de euros alcançados nos 9M11 (excluindo a operação de securitização).

2. Optimus



- EBITDA da Optimus a alcançar 187,8 milhões de euros, +5,0% face aos 9M11
- Margem EBITDA da Optimus móvel de 45,1% no 3T12
- Receitas de Dados a representar 31,8% das Receitas de Serviços do Móvel no 9M12

LTE: a mudança decisiva

Após garantir uma combinação de espectro LTE em três bandas distintas, a Optimus está já perto do seu objetivo de cobertura de 80% estabelecido para 2012, graças ao desenvolvimento de rede nas bandas de 800Mhz e 1800Mhz. Sendo o LTE uma vantagem adicional, a Optimus irá explorar novas ofertas comerciais e oportunidades de otimização de custos, tanto no segmento residencial como empresarial.

Modelo operacional da Optimus: uma vantagem competitiva

Na Optimus, temos vindo a transformar o modelo operacional, criando uma organização cada vez mais eficiente, através de um plano transversal, implementado em toda a empresa, cujos resultados são claramente visíveis. Durante os primeiros nove meses de 2012, os Custos Operacionais da Optimus diminuíram 9,3%, o que representa poupanças na ordem dos 35,0 milhões de euros. Paralelamente, em linha com o objetivo de liderar na satisfação e confiança do mercado, os principais indicadores do negócio em termos de qualidade de serviço continuaram a evoluir positivamente. Em setembro de 2012, numa avaliação levada a cabo pela 'Consumer Choice - Centro de Avaliação da Satisfação do Consumidor', a Optimus foi distinguida pelos consumidores portugueses como a operadora móvel preferida, tendo sido reconhecida pela qualidade dos seus serviços, atendimento ao cliente, diversidade da sua oferta e promoções e ofertas.

2.1. Negócio Móvel da Optimus

O difícil contexto macroeconómico nacional, com os efeitos das medidas de austeridade explícitos nos principais indicadores - consumo público, consumo privado e taxa de desemprego - tem vindo a condicionar a evolução das Receitas de Clientes do negócio Móvel da Optimus. Ainda assim, a margem EBITDA referente aos 9M12 ascendeu a 44,2%, uma referência entre os operadores móveis na Europa.

2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	3T11	3T12	Δ12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ12/11
Cientes (EoP) ('000)	3.638,6	3.566,3	-2,0%	3.565,0	0,0%	3.638,6	3.566,3	-2,0%
Cientes pré-pagos ('000)	2.423,3	2.367,3	-2,3%	2.364,3	0,1%	2.423,3	2.367,3	-2,3%
Cientes pós-pagos ('000)	1.215,3	1.199,0	-1,3%	1.200,6	-0,1%	1.215,3	1.199,0	-1,3%
Novos Clientes ('000)	52,2	1,3	-97,5%	-44,9	-	34,5	-73,1	-
Receitas Dados como % Rec. Serviços	33,0%	31,4%	-1,7pp	32,8%	-1,4pp	32,4%	31,8%	-0,6pp
Receitas Dados não SMS como % Rec. Dados	75,0%	76,3%	1,3pp	76,6%	-0,3pp	76,3%	76,4%	0,2pp
Total #SMS/mês/Cliente	42,2	41,9	-0,8%	41,9	0,0%	42,4	41,5	-2,2%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	125,9	122,6	-2,7%	123,4	-0,7%	126,2	122,7	-2,7%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	13,5	12,4	-7,7%	12,0	3,4%	13,0	12,2	-6,7%
Cliente	11,6	10,9	-6,0%	10,6	3,1%	11,3	10,7	-5,2%
Interligação	1,9	1,5	-18,2%	1,4	5,5%	1,7	1,5	-16,1%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,11	0,10	-5,2%	0,10	4,1%	0,10	0,10	-4,1%

(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 do negócio Móvel da Optimus totalizou 3,57 milhões, diminuindo 2,0% face ao mesmo período de 2011, apesar do nível positivo de Adições Líquidas registado no 3T12. Esta evolução deveu-se à já esperada erosão sentida na base de subscritores do programa e-iniciativas e, adicionalmente, ao impacto criado pelas medidas de austeridade em Portugal, especialmente no segmento pessoal.

Nos primeiros nove meses de 2012, a receita média mensal por cliente ("ARPU") ascendeu a 12,2 euros. Numa base trimestral, o ARPU referente ao 3T12 aumentou ligeiramente quando comparado com o 2T12, diminuindo, no entanto, 1,1 euros quando comparado com o 3T11. A quebra registada deveu-se a uma combinação de menores Receitas de

Interligação, que diminuíram de 1,7 euros para 1,5 euros, e uma menor faturação média por cliente, que diminuiu de 11,3 euros para 10,7 euros.

Os minutos de utilização por cliente por mês diminuíram 2,7% face ao mesmo período de 2011, para 123 minutos mensais.

Receitas de Dados e Banda Larga Móvel

Nos 9M12, as Receitas de Dados representaram 31,8% das Receitas de Serviços, diminuindo 0,6pp face aos 9M11. Apesar da penetração de *smartphones* ser ainda relativamente baixa em Portugal, o peso alcançado na base de clientes da Optimus permitiu compensar, ainda que parcialmente, o impacto causado pelo final do programa e-iniciativas nas Receitas de Dados.

O peso das Receitas de Dados não SMS aumentou 0,2pp, alcançando 76,4% nos 9M12.

2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros									
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS									
	3T11	3T12	Δ12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ12/11	
Volume de Negócios	149,8	137,1	-8,5%	131,0	4,6%	430,2	399,6	-7,1%	
Receitas de Serviço	141,7	129,6	-8,5%	125,7	3,1%	411,1	382,2	-7,0%	
Receitas de Clientes	122,0	113,7	-6,9%	110,6	2,8%	355,9	336,1	-5,6%	
Receitas de Operadores	19,6	15,9	-18,9%	15,1	5,2%	55,2	46,1	-16,4%	
Vendas de Equipamento	8,2	7,5	-8,2%	5,3	40,7%	19,1	17,3	-9,1%	
Outras Receitas	7,2	6,8	-5,7%	7,8	-13,3%	24,2	21,4	-11,6%	
Custos Operacionais	98,2	82,0	-16,5%	79,3	3,4%	285,6	244,2	-14,5%	
Custos com Pessoal	12,8	10,9	-15,3%	10,1	7,7%	38,6	32,9	-14,7%	
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	32,3	26,8	-17,0%	28,6	-6,3%	102,3	85,0	-16,9%	
Custos Comerciais ⁽²⁾	25,1	20,9	-16,7%	13,7	52,1%	61,6	48,2	-21,8%	
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	28,0	23,4	-16,3%	26,8	-12,8%	83,0	78,1	-6,0%	
EBITDA	58,8	61,9	5,2%	59,5	3,9%	168,7	176,7	4,8%	
Margem EBITDA (%)	39,2%	45,1%	5,9pp	45,4%	-0,3pp	39,2%	44,2%	5,0pp	
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	23,7	35,1	47,9%	28,1	24,9%	63,8	82,9	30,0%	
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	15,8%	25,6%	9,7pp	21,4%	4,1pp	14,8%	20,8%	5,9pp	
EBITDA - CAPEX Operacional	35,1	26,8	-23,6%	31,5	-14,8%	104,9	93,8	-10,6%	
CAPEX Total	23,8	35,2	48,2%	29,1	20,9%	63,9	84,1	31,7%	

(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

Nos 9M12, o Volume de Negócios do Móvel diminuiu 7,1%, para 399,6 milhões de euros, impulsionado pelas rubricas de Receitas de Serviço e Vendas de Equipamento. A diminuição das Receitas de Serviço deveu-se a uma combinação de menores Receitas de Clientes e Receitas de Operadores. Tal como já antecipado, as Receitas de Clientes diminuíram 5,6% entre os 9M11 e os 9M12, para 336,1 milhões de euros, devido ao impacto causado pelo final do programa e-iniciativas, assim como pelo ambiente de austeridade nos níveis de consumo e inevitável efeito no ARPU, especialmente no segmento pessoal.

As Receitas de Operadores diminuíram 16,4% entre os 9M11 e os 9M12, para 46,1 milhões de euros, em virtude de menores tarifas reguladas: tarifas de terminação móvel e de *roaming in*.

Custos Operacionais

Em resultado do programa de eficiência da Optimus, com vista a criar uma organização mais otimizada, os Custos Operacionais têm vindo a diminuir. Nos primeiros nove meses de 2012, esta linha diminuiu 14,5% face ao ano anterior, para 244,2 milhões de euros, beneficiando de (i) uma redução de 14,7% nos Custos com o Pessoal; (ii) uma redução de 16,9% nos Custos Diretos de Serviços Prestados, devido a um menor nível de circuitos alugados e custos de rede, consequência da menor dependência da Optimus em relação a infra-estrutura alugada, e, ainda, devido a menores Custos de Interligação, consequência das atuais tarifas de terminação móvel e; (iii) uma redução de 21,8% nos Custos Comerciais, em virtude do efeito combinado de menores Custos de Marketing e Vendas e menores Custos das Mercadorias Vendidas (reflexo da menor Venda de Equipamentos); e (iv) uma redução de 6,0% nos Outros Custos Operacionais, devido maioritariamente a menores Despesas Gerais e Administrativas.

EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel aumentou 4,8% face aos 9M11, para 176,7 milhões de euros, devido a uma diminuição de 14,5% nos Custos Operacionais.

Nos 9M12, a margem EBITDA alcançou 44,2%, aumentando 5,0pp face aos 39,2% alcançados nos 9M11. No mesmo período, o EBITDA-CAPEX Operacional diminuiu 10,6%, devido unicamente ao aumento de 30,0% verificado no CAPEX Operacional, resultado da expansão da rede 4G, o objetivo central do plano de investimento da Optimus.

2.2. Negócio Fixo da Optimus

No segmento empresarial, o posicionamento da Optimus como operador integrado e convergente tem sido bem sucedido. No final do 3T12, a percentagem de clientes convergentes excedia já 40% da base, registando uma evolução positiva quando comparada com o ano anterior e potenciando, ao mesmo tempo, o crescimento dos serviços fixos e móveis neste segmento.

No segmento residencial, o nosso desempenho continua influenciado pela decisão de abandonar a aquisição de clientes através da infra-estrutura de cobre do operador incumbente, implementada em 2011.

2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	3T11	3T12	Δ12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ12/11
Total de Acessos	383.568	344.619	-10,2%	354.449	-2,8%	383.568	344.619	-10,2%
Corporate e PME's	157.637	156.897	-0,5%	155.143	1,1%	157.637	156.897	-0,5%
PTSN/RDIS	112.769	113.181	0,4%	111.039	1,9%	112.769	113.181	0,4%
Banda Larga	35.575	31.660	-11,0%	32.472	-2,5%	35.575	31.660	-11,0%
Outros	9.293	12.056	29,7%	11.632	3,6%	9.293	12.056	29,7%
Residencial	225.931	187.722	-16,9%	199.306	-5,8%	225.931	187.722	-16,9%
PTSN/RDIS	106.400	79.467	-25,3%	88.147	-9,8%	106.400	79.467	-25,3%
Banda Larga	85.399	71.243	-16,6%	74.229	-4,0%	85.399	71.243	-16,6%
TV	34.132	37.012	8,4%	36.930	0,2%	34.132	37.012	8,4%
Receita Média por Acesso - Retalho	22,5	21,6	-3,9%	23,4	-7,4%	23,5	22,7	-3,5%

Base de Clientes

O impacto do ambiente macroeconómico tem criado, em 2012, alguma pressão nos segmentos de Corporate e PME's, evidenciada pela diminuição de 0,5% no número de acessos e por uma quebra de 3,5% na Receita Média por Acesso, durante os primeiros nove meses de 2012.

No entanto, é de realçar que, numa base trimestral, o número de acessos no segmento de Corporate e PME's aumentou 1,1% entre o 2T12 e o 3T12, para 157 mil acessos. Neste segmento, para além de serviços de voz e banda larga, a Optimus presta também um número crescente de *e-services*, tais como *e-fax* ou *e-backup* a PME's e, ainda, conectividade através de linhas dedicadas e ligações VPN a grandes empresas.

O número total de acessos diminuiu 10,2%, para 345,0 mil, impulsionado por uma redução de 16,9% no segmento residencial.

2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T11	3T12	Δ12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ12/11
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	56,6	52,9	-6,5%	55,4	-4,4%	163,5	161,7	-1,1%
Receitas de Serviço	55,4	51,6	-6,8%	53,8	-4,1%	162,1	157,8	-2,7%
Receitas de Clientes	24,7	21,2	-14,2%	23,6	-10,0%	79,1	68,7	-13,0%
Receitas de Operadores	30,7	30,4	-1,0%	30,2	0,6%	83,0	89,0	7,2%
Vendas de Equipamento	1,2	1,3	9,2%	1,6	-17,6%	1,4	3,9	174,9%
Outras Receitas	0,3	0,2	-10,7%	0,4	-31,3%	0,7	0,8	15,3%
Custos Operacionais	52,9	49,1	-7,3%	51,8	-5,3%	154,1	151,4	-1,8%
Custos com Pessoal	0,6	0,9	42,7%	0,9	-0,5%	2,0	2,8	39,7%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	40,1	37,3	-6,9%	37,6	-0,8%	113,1	112,2	-0,8%
Custos Comerciais ⁽²⁾	2,0	2,2	7,1%	4,0	-46,0%	7,0	9,7	39,6%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	10,2	8,7	-14,9%	9,3	-6,3%	32,0	26,6	-16,9%
EBITDA	3,9	4,1	4,2%	3,9	4,2%	10,0	11,1	10,2%
Margem EBITDA (%)	6,9%	7,7%	0,8pp	7,1%	0,6pp	6,1%	6,8%	0,7pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	3,6	6,0	65,6%	5,3	12,5%	15,5	15,5	0,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	6,4%	11,3%	4,9pp	9,6%	1,7pp	9,5%	9,6%	0,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,3	-1,9	-	-1,4	-36,2%	-5,4	-4,5	17,7%
CAPEX Total	3,6	6,0	65,6%	5,3	12,5%	15,5	15,5	0,4%

(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 do Fixo diminuiu 1,1% face aos 9M11, para 161,7 milhões de euros, apesar da evolução positiva registada nas Receitas de Operadores e nas Vendas de Equipamento. O aumento das Receitas de Operadores é um resultado assinalável, que resulta de um aumento do tráfego, apesar da diminuição de preços de tráfego *wholesale*.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais do negócio Fixo diminuíram 1,8%, para 151,4 milhões de euros. Os Custos Diretos de Serviços Prestados diminuíram 0,8%, consequência de um menor número de linhas alugadas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 16,9% devido, sobretudo, a um menor nível de Custos de *Outsourcing*. Os Custos Comerciais evoluíram 39,6%, em virtude de um Custo das Mercadorias Vendidas superior e, ainda, de maiores Custos de Marketing e Vendas.

EBITDA

O EBITDA dos primeiros nove meses de 2012 aumentou 10,2%, para 11,1 milhões de euros. A margem EBITDA sofreu uma evolução positiva de 0,7pp, de 6,1% para 6,8%.

O EBITDA-CAPEX Operacional aumentou 17,7% entre os dois períodos, alcançando 4,5 milhões de euros negativos, suportado maioritariamente por um maior EBITDA, já que o CAPEX Operacional se manteve estável entre os dois períodos. É de notar que a evolução registada na linha de CAPEX Operacional se deve essencialmente ao investimento na infra-estrutura de FTTH.

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*. Em julho de 2012, com o anúncio de dois novos clientes na Europa e nos EUA, a empresa reforçou a sua posição no segmento de retalho. Este é um marco chave desde o lançamento, em 2011, do *software* RAID RETAIL. Nos 9M12, as receitas da empresa fora do sector das telecomunicações tiveram um aumento de cerca de 80%. Atualmente, a WeDo Technologies conta com mais de 150 clientes em 80 países. Durante os 9M12, as Receitas Internacionais cresceram 4,8% face aos 9M11 e representaram 73,3% do Volume de Negócios total.

A Mainroad, especializada em IT *management*, segurança e continuidade, apresentou um crescimento de 2,0% das suas Receitas de Serviço, aumentando nos 9M12 o EBITDA em 55,9% face ao mesmo período de 2011, apesar das desafiantes condições de mercado.

A Bizdirect, afetada pelo final do programa e-iniciativas e pelo ambiente macroeconómico, apresentou uma quebra de 35,7% no Volume de Negócios. Não obstante, conseguiu reforçar a sua posição de mercado na comercialização de soluções multimarca de equipamentos de IT. É de notar que a Bizdirect aumentou o nível de Receitas Internacionais em 11,6% entre os 9M11 e os 9M12.

Nos 9M12, 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 suas receitas internacionais totalizaram nos 9M12 cerca de 12,1% das receitas totais.

3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	3T11	3T12	Δ 12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ 12/11
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	32,7	35,6	9,0%	34,7	2,7%	97,8	103,3	5,6%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	35,1%	23,4%	-11,7pp	18,6%	4,8pp	35,8%	22,8%	-13,0pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	384,0	311,4	-18,9%	219,3	42,0%	1191,3	834,6	-29,9%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	2,9	4,3	46,3%	3,6	20,1%	8,8	8,1	-8,0%
Colaboradores	569	622	9,3%	603	3,2%	569	622	9,3%

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

As Receitas de Serviço por Colaborador ascenderam a 103,3 mil euros, aumentando 5,6% face aos 9M11, com o crescimento das Receitas de Serviço entre os dois semestres a mais do que compensar o aumento de 9,3% no número de Colaboradores.

As Vendas de Equipamento em percentagem do Volume de Negócios diminuíram de 35,8% para 22,8% entre os 9M11 e os 9M12, devido à evolução das Vendas de Equipamento na Bizdirect.

3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T11	3T12	Δ 12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ 12/11
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS	27,4	28,0	2,1%	24,8	12,8%	83,3	77,0	-7,6%
Volume de Negócios	27,4	28,0	2,1%	24,8	12,8%	83,3	77,0	-7,6%
Receitas de Serviço	17,8	21,4	20,4%	20,2	6,1%	53,5	59,4	11,1%
Vendas de Equipamento	9,6	6,5	-31,9%	4,6	42,0%	29,8	17,5	-41,1%
Outras Receitas	0,2	0,1	-31,9%	0,2	-37,0%	0,5	0,8	83,9%
Custos Operacionais	25,9	25,4	-1,9%	22,8	11,5%	78,7	70,6	-10,3%
Custos com Pessoal	7,7	8,6	11,8%	8,1	5,2%	22,6	23,8	5,3%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	9,5	7,0	-26,3%	5,1	37,7%	29,7	18,6	-37,5%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,8	9,9	12,6%	9,6	2,6%	26,3	28,2	6,9%
EBITDA	1,7	2,7	59,9%	2,2	23,8%	5,0	7,2	43,7%
Margem EBITDA (%)	6,1%	9,5%	3,4pp	8,7%	0,9pp	6,0%	9,4%	3,3pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	1,1	0,7	-39,7%	0,2	188,7%	3,0	1,7	-43,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	4,2%	2,5%	-1,7pp	1,0%	1,5pp	3,6%	2,2%	-1,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,5	2,0	-	1,9	3,4%	2,0	5,5	169,9%
CAPEX Total	1,1	0,7	-39,7%	10,3	-93,3%	3,0	11,7	-

(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

Numa base trimestral, o Volume de Negócios da SSI voltou a aumentar, com as Receitas de Serviço a mais do que compensar a diminuição das Vendas de Equipamento. Durante os primeiros nove meses de 2012, o Volume de Negócios diminuiu 7,6% face ao mesmo período de 2011, para 77,0 milhões de euros, impulsionado por uma quebra de 41,1% nas Vendas de Equipamento da Bizdirect. Esta quebra deveu-se ao efeito negativo causado pelo final do programa e-iniciativas, assim como pelo ambiente macroeconómico.

As Receitas de Serviço continuaram a aumentar, crescendo 11,1% durante o período, já beneficiando da aquisição da Connectiv Solutions. Desde 1 de maio de 2012, os resultados da Connectiv são consolidados na SSI. Numa base comparável, o Volume de Negócios da SSI aumentou 5,7% entre os 9M11 e os 9M12.

Custos Operacionais

Nos primeiros nove meses de 2012, os Custos Operacionais da SSI diminuíram 10,3%, para 70,6 milhões de euros. A diminuição de 37,5% nos Custos Comerciais deve-se maioritariamente a uma redução do Custo das Mercadorias Vendidas na Bizdirect. Os Custos com o Pessoal aumentaram 5,3%, consequência do crescimento da WeDo Technologies e da integração dos colaboradores da Connectiv Solutions. O aumento nos Outros Custos Operacionais resulta, sobretudo, de um maior nível de Custos de *Outsourcing*, relacionado com o número crescente de projetos em curso, tal como evidenciado nas Receitas de Serviço.

EBITDA

O EBITDA dos 9M12 ascendeu a 7,2 milhões de euros, aumentando 43,7% quando comparado com os 9M11. Esta evolução deveu-se ao maior nível de Receitas de Serviço e ao menor nível de Custos Operacionais. Como resultado de (i) menores Vendas de Equipamento; (ii) maiores Receitas de Serviço; e (iii) uma diminuição nos Custos Operacionais, a margem EBITDA aumentou 3,4pp entre os períodos em análise, de 6,0% para 9,4%.

Excluindo o efeito da consolidação da Connectiv Solutions, o EBITDA aumentou 24,5% face aos 9M11.

4. Online e Media

De trimestre em trimestre, a presença do Público no digital tem crescido. Como consequência, as Receitas *online* do negócio têm aumentado não superando, no entanto, a quebra verificada nas Receitas de Publicidade e nas Receitas de Circulação. Durante os primeiros nove meses de 2012, as Receitas de Publicidade do negócio de *Online e Media* diminuíram face ao mesmo período de 2011, afetando o EBITDA, que ascendeu a 3,15 milhões de euros negativos, menos 31,3% em relação aos 9M11.

A imprensa escrita está desde há alguns anos a atravessar uma mudança estrutural profunda, à escala mundial, que se tem traduzido numa forte tendência de queda de receitas, em resultado do efeito de substituição do papel pelo *online*. Ao setor em Portugal somam-se ainda os severos impactos da atual crise económica, quer nas Receitas de Circulação, quer nas Receitas de Publicidade.

Com o imperativo de assegurar a sustentabilidade, sem comprometer o seu papel como referência independente de informação em Portugal, a Sonaecom anunciou, no início de outubro de 2012, um projeto de reestruturação.

Este plano inclui uma maior orientação para as crescentes exigências do mundo digital e a redução da estrutura de custos em cerca de 3,5 milhões de euros por ano, com a diminuição de custos de funcionamento e a previsível saída de 48 colaboradores.

Esperamos, deste modo, fortalecer a aposta estratégica no digital, continuando a preservar os valores de qualidade e rigor da marca Público, como consistentemente temos vindo a fazer ao longo dos últimos 22 anos.

5. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 3T12

Consulta Pública

3 de setembro de 2012

O ICP-ANACOM lançou uma consulta pública acerca das obrigações dos operadores móveis no que respeita à cobertura de banda larga móvel de freguesias atualmente sem ou com baixa cobertura. Esta consulta pública surgiu de acordo com as instruções previstas no regulamento do leilão para a atribuição de direitos de utilização de frequências nos 450 MHz, 800 MHz, 900 MHz, 1800 MHz, 2,1 GHz e 2,6 GHz.

O documento lista um total de 480 freguesias, a ser distribuídas em número igual entre os três operadores: TMN, Vodafone e Optimus. O processo para escolha das freguesias será implementado de acordo com os critérios definidos no regulamento, o que significa que serão atribuídas à Optimus as 160 freguesias não escolhidas pela Vodafone e TMN.

Financiamento do Serviço Universal (SU)

23 de agosto de 2012

O Governo publicou a lei que institui o fundo de compensação do SU e que visa o financiamento dos custos líquidos decorrentes da prestação do SU.

De acordo com a proposta, devem contribuir para o fundo os operadores de comunicações eletrónicas cujo volume de negócios elegível represente pelo menos 1% do volume de negócios elegível do setor, sendo que o volume de negócios elegível corresponde ao valor das vendas e dos serviços prestados no território nacional, deduzido dos valores correspondentes a receitas provenientes de atividades não relacionadas com a oferta de serviços de comunicações eletrónicas, receitas de transações entre entidades pertencentes ao mesmo grupo e venda de equipamentos terminais. Adicionalmente, esta lei determina que o fundo deverá financiar os custos excessivos do SU antes e após a nomeação do novo prestador de SU.

6. Principais desenvolvimentos corporativos no 3T12

Aquisição de ações próprias

1 a 6 de agosto de 2012

De acordo com as autorizações dadas pela Assembleia Geral de Acionistas e com o intuito de cumprir as obrigações decorrentes dos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores, a Sonaecom adquiriu, entre 1 e 6 de agosto de 2012, um total de 127.401 ações próprias, representativas de aproximadamente 0,03% do seu capital social, através do Euronext Lisbon Stock Exchange. A 30 de setembro de 2012, a Sonaecom detinha 7.025.192 ações próprias, correspondentes a 1,92% do seu capital social.

7. Anexo

Nota: Os resultados de 2011 foram reexpressos, de forma a refletir o tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, os quais, a partir de 1 de janeiro de 2012, passaram a ser capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respectivos contratos.

7.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

Milhões de Euros	3T11	3T12	Δ 12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ 12/11
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	224,9	210,1	-6,6%	204,5	2,7%	650,3	617,0	-5,1%
Móvel	149,8	137,1	-8,5%	131,0	4,6%	430,2	399,6	-7,1%
Fixo	56,6	52,9	-6,5%	55,4	-4,4%	163,5	161,7	-1,1%
SSI	27,4	28,0	2,1%	24,8	12,8%	83,3	77,0	-7,6%
Outros & Eliminações	-8,9	-7,9	11,5%	-6,7	-17,7%	-26,6	-21,2	20,4%
Outras Receitas	2,0	1,8	-9,3%	2,7	-33,4%	6,3	6,8	7,6%
Custos Operacionais	163,9	145,3	-11,4%	142,9	1,7%	476,3	432,7	-9,2%
Custos com Pessoal	23,8	22,6	-5,0%	22,2	1,9%	71,1	66,8	-6,0%
Custos Diretos Serviços Prestados ⁽¹⁾	63,2	56,9	-10,0%	58,7	-3,2%	187,7	174,3	-7,1%
Custos Comerciais ⁽²⁾	38,1	31,3	-18,0%	24,0	30,5%	101,2	80,8	-20,2%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	38,9	34,6	-11,1%	38,1	-9,2%	116,3	110,8	-4,7%
EBITDA	62,9	66,5	5,8%	64,2	3,7%	180,3	191,1	6,0%
Margem EBITDA (%)	28,0%	31,7%	3,7pp	31,4%	0,3pp	27,7%	31,0%	3,2pp
Móvel	58,8	61,9	5,2%	59,5	3,9%	168,7	176,7	4,8%
Fixo	3,9	4,1	4,2%	3,9	4,2%	10,0	11,1	10,2%
SSI	1,7	2,7	59,9%	2,2	23,8%	5,0	7,2	43,7%
Outros & Eliminações	-1,5	-2,1	-40,7%	-1,4	-46,8%	-3,5	-4,0	-13,5%
Depreciações e Amortizações	37,6	36,8	-2,1%	37,2	-1,1%	110,4	110,8	0,3%
EBIT	25,4	29,8	17,3%	27,0	10,2%	69,8	80,3	15,0%
Resultados Financeiros	-2,1	-3,5	-68,4%	-3,5	-0,5%	-6,8	-9,3	-35,9%
Proveitos Financeiros	2,3	1,4	-38,0%	1,4	0,7%	5,5	5,0	-8,2%
Custos Financeiros	4,4	4,9	12,0%	4,9	0,6%	12,3	14,3	16,2%
EBT	23,3	26,3	12,8%	23,5	11,6%	63,0	71,0	12,7%
Impostos	1,7	-0,5	-	-2,4	79,1%	-6,2	-7,1	-14,1%
Resultado Líquido	25,0	25,8	3,1%	21,2	21,7%	56,8	63,9	12,5%
Atribuível ao Grupo	25,0	25,8	3,1%	21,2	21,8%	56,8	63,9	12,5%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	-77,1%	0,0	-71,1%	0,0	0,0	-18,7%

(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.

7.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

Milhões de euros								
BALANÇO CONSOLIDADO	3T11	3T12	Δ12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ12/11
Total do Ativo Líquido	1.927,4	1.902,6	-1,3%	1.925,5	-1,2%	1.927,4	1.902,6	-1,3%
Ativos não Correntes	1.486,0	1.589,9	7,0%	1.584,0	0,4%	1.486,0	1.589,9	7,0%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	853,9	962,9	12,8%	957,9	0,5%	853,9	962,9	12,8%
Goodwill	526,1	529,9	0,7%	529,6	0,0%	526,1	529,9	0,7%
Investimentos	0,2	0,2	0,0%	0,2	0,0%	0,2	0,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	105,4	96,3	-8,6%	95,9	0,4%	105,4	96,3	-8,6%
Outros	0,3	0,7	149,2%	0,3	125,3%	0,3	0,7	149,2%
Ativos Correntes	441,4	312,7	-29,2%	341,5	-8,4%	441,4	312,7	-29,2%
Clientes	133,2	121,1	-9,1%	121,1	0,0%	133,2	121,1	-9,1%
Liquidez	183,0	69,0	-62,3%	109,0	-36,7%	183,0	69,0	-62,3%
Outros	125,2	122,6	-2,1%	111,3	10,1%	125,2	122,6	-2,1%
Capital Próprio	1.028,1	1.070,0	4,1%	1.046,9	2,2%	1.028,1	1.070,0	4,1%
Grupo	1.027,6	1.069,6	4,1%	1.046,5	2,2%	1.027,6	1.069,6	4,1%
Interesses Sem Controlo	0,5	0,4	-19,2%	0,4	2,2%	0,5	0,4	-19,2%
Total Passivo	899,3	832,6	-7,4%	878,6	-5,2%	899,3	832,6	-7,4%
Passivo não Corrente	405,1	290,0	-28,4%	249,6	16,2%	405,1	290,0	-28,4%
Empréstimos Bancários	319,1	195,2	-38,8%	146,3	33,4%	319,1	195,2	-38,8%
Provisões para outros Riscos e Encargos	34,5	44,9	30,0%	47,1	-4,6%	34,5	44,9	30,0%
Outros	51,5	50,0	-3,0%	56,2	-11,1%	51,5	50,0	-3,0%
Passivo Corrente	494,2	542,6	9,8%	629,0	-13,7%	494,2	542,6	9,8%
Empréstimos Bancários	121,9	200,6	64,5%	307,5	-34,8%	121,9	200,6	64,5%
Fornecedores	155,8	156,7	0,6%	142,2	10,2%	155,8	156,7	0,6%
Outros	216,5	185,3	-14,4%	179,3	3,4%	216,5	185,3	-14,4%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	28,4	41,9	47,5%	33,3	25,7%	82,1	100,7	22,8%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	12,6%	19,9%	7,3pp	16,3%	3,6pp	12,6%	16,3%	3,7pp
CAPEX Total	28,4	41,9	47,2%	43,3	-3,4%	82,1	110,8	34,8%
EBITDA - CAPEX Operacional	34,5	24,7	-28,6%	30,9	-20,1%	98,2	90,3	-8,1%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	23,5	30,0	27,8%	31,7	-	54,1	-14,6	-
FCF ⁽³⁾	16,7	18,8	13,0%	14,2	-	28,6	-53,4	-
Dívida Bruta	462,1	417,9	-9,6%	476,8	-12,4%	462,1	417,9	-9,6%
Dívida Líquida	279,0	349,0	25,1%	367,8	-5,1%	279,0	349,0	25,1%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,2 x	1,4 x	0,2x	1,5 x	-0,1x	1,2 x	1,4 x	0,2x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	16,5 x	14,8 x	-1,7x	14,9 x	-0,1x	16,5 x	14,8 x	-1,7x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	31,0%	28,1%	-2,9pp	31,3%	-3,2pp	31,0%	28,1%	-2,9pp
Excluindo a operação de Securitização:								
Dívida Líquida	323,6	370,8	14,6%	394,6	-6,0%	323,6	370,8	14,6%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,4 x	1,5 x	0,1x	1,6 x	-0,1x	1,4 x	1,5 x	0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	16,5 x	14,8 x	-1,7x	14,9 x	-0,1x	16,5 x	14,8 x	-1,7x

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros; (2) Cash Flow Operacional = EBITDA - CAPEX Operacional - Variação de Fundo de Maneio - Itens não Monetários e Outros; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; (4) Cobertura de Juros.

7.3. FCF Alavancado da Sonaecom

Milhões de Euros	3T11	3T12	Δ 12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ 12/11
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
EBITDA-CAPEX Operacional	34,5	24,7	-28,6%	30,9	-20,1%	98,2	90,3	-8,1%
Varição de Fundo de Maneio	-11,2	7,0	-	2,9	139,5%	-47,0	-99,5	-111,7%
Itens não Monetários e Outros	0,1	-1,7	-	-2,1	19,8%	2,8	-5,4	-
Cash Flow Operacional	23,5	30,0	27,8%	31,7	-5,4%	54,1	-14,6	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-15,0	-15,0	0,0%
Investimentos	0,0	0,0	-	-6,0	100,0%	0,0	-6,0	-
Ações Próprias	0,0	-0,2	-	-2,5	93,9%	-2,2	-3,4	-52,2%
Resultados Financeiros	-1,4	-4,1	-182,7%	-2,4	-68,9%	-6,2	-9,7	-56,0%
Impostos	-0,4	-1,9	-	-1,6	-18,1%	-2,1	-4,8	-135,1%
FCF	16,7	18,8	13,0%	14,2	32,7%	28,6	-53,4	-

7.4. Colaboradores da Sonaecom

Sonaecom	3T11	3T12	Δ 12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ 12/11
Total Colaboradores	2.054	2.027	-1,3%	2.019	0,4%	2.054	2.027	-1,3%
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	142	138	-2,8%	139	-0,7%	142	138	-2,8%
Telecomunicações	1.085	1.019	-6,1%	1.025	-0,6%	1.085	1.019	-6,1%
SSI	569	622	9,3%	603	3,2%	569	622	9,3%
Online e Media	258	248	-3,9%	252	-1,6%	258	248	-3,9%

7.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	3T11	3T12	Δ 12/11	2T12	q.o.q.	9M11	9M12	Δ 12/11
OPTIMUS DEM RESULTADOS								
Volume de Negócios	197,2	182,7	-7,3%	178,9	2,1%	566,1	538,3	-4,9%
Receitas de Serviço	187,8	173,9	-7,4%	172,0	1,1%	545,7	517,2	-5,2%
Receitas de Clientes	146,3	134,5	-8,1%	133,7	0,6%	433,8	403,6	-6,9%
Receitas de Operadores	41,5	39,4	-5,0%	38,3	2,9%	111,9	113,5	1,5%
Vendas de Equipamento	9,4	8,8	-5,9%	6,9	27,7%	20,5	21,2	3,4%
Outras Receitas	2,6	2,7	4,9%	3,3	-18,8%	8,6	8,6	0,0%
Custos Operacionais	137,0	119,5	-12,8%	118,7	0,6%	396,0	359,2	-9,3%
Custos com Pessoal	13,4	11,7	-12,6%	11,0	6,8%	40,6	35,7	-12,0%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	63,0	56,7	-10,1%	58,6	-3,2%	187,3	173,7	-7,3%
Custos Comerciais ⁽²⁾	27,1	23,0	-14,9%	17,7	30,0%	68,6	57,9	-15,6%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	33,5	28,0	-16,4%	31,5	-11,0%	99,5	91,8	-7,7%
EBITDA	62,7	65,9	5,1%	63,5	3,9%	178,8	187,8	5,0%
Margem EBITDA (%)	31,8%	36,1%	4,3pp	35,5%	0,6pp	31,6%	34,9%	3,3pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	27,4	40,8	48,7%	33,3	22,4%	79,6	99,6	25,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	13,9%	22,3%	8,4pp	18,6%	3,7pp	14,1%	18,5%	4,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	35,3	25,1	-28,8%	30,1	-16,7%	99,2	88,2	-11,1%
CAPEX Total	27,5	40,9	48,9%	34,4	19,1%	79,7	100,8	26,5%

(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; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros.

