



# COMUNICADO DE RESULTADOS

2º TRIMESTRE  
2008

29 Julho 2008

## Índice

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO.....	2
2. Principais Indicadores.....	4
3. Resultados Consolidados .....	5
3.1. Demonstração de Resultados Consolidados.....	5
3.2. Balanço Consolidado .....	8
4. Telecomunicações.....	11
4.1. Negócio Móvel.....	11
4.1.1. Indicadores Operacionais.....	11
4.1.2. Indicadores Financeiros .....	12
4.2. Negócio Fixo .....	13
4.2.1. Indicadores Operacionais.....	13
4.2.2. Indicadores Financeiros .....	15
5. Software e Sistemas de Informação (SSI) .....	16
5.1. Indicadores Operacionais .....	16
5.2. Indicadores Financeiros .....	17
6. Público .....	18
6.1. Indicadores Operacionais .....	18
6.2. Indicadores Financeiros .....	19
7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios .....	20
8. Principais Desenvolvimentos Corporativos .....	20

### Notas:

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

## 1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO

As pressões competitivas no mercado de telecomunicações Português que se já tinham feito sentir no trimestre anterior intensificaram-se durante o segundo trimestre de 2008, tendo-se assistido, mais uma vez, ao prolongamento de promoções agressivas e à introdução no mercado de novos referenciais de preço por parte dos nossos concorrentes. Estes desenvolvimentos estão a ocorrer numa altura em que a confiança dos consumidores e negócios portugueses está a deteriorar-se, o que provavelmente terá um impacto negativo na generalidade do mercado das telecomunicações.

O ambicioso plano de investimentos que anunciámos para 2008, destinado a estimular o crescimento e a aumentar o nosso potencial competitivo no mercado, está já plenamente em curso, tendo-se conseguido progressos significativos durante o 1S08 para atingir esses objectivos. Este facto comprova-se não só pelo crescimento registado na nossa base de clientes e no nosso volume de negócios, mas também pela forma como a organização respondeu ao grau acrescido de concorrência e às dinâmicas de mercado, com a introdução de produtos e serviços inovadores, a antecipação e enfoque em novas oportunidades para segmentos específicos de mercado e o aproveitamento da nossa estrutura integrada.

Em resposta a este ambiente de mercado, tivemos mais um trimestre bastante activo, durante o qual implementámos um importante número de iniciativas comerciais, como, por exemplo, o lançamento do TAG, a nossa oferta ilimitada de comunicações, dentro de grupo fechado de utilizadores, orientada para o segmento jovem; o reforço da nossa oferta de banda larga móvel – considerada recentemente como a melhor oferta em Portugal por uma revista da especialidade – através da oferta inovadora de PC + modem; as campanhas de promoção da marca (entre as quais, a campanha do Euro 2008 e o patrocínio de vários eventos musicais); o acordo que celebramos para o patrocínio da liga nacional de futebol durante as próximas três épocas; e a introdução do iPhone na nossa gama de produtos.

Na sequência da fusão dos nossos negócios fixo e móvel, em Novembro de 2007, e da integração das equipas comerciais e de marketing, no início do ano, levámos o processo de integração da nossa actividade de telecomunicações ainda mais longe ao anunciar que a marca Optimus passará a ser utilizada pelas áreas *Corporate* e PME para os nossos serviços móveis e fixos.

De acordo com as prioridades de investimento já anteriormente anunciadas, o significativo crescimento no nosso volume de negócios não foi acompanhado por uma melhor rentabilidade consolidada em resultado dos custos associados ao nosso esforço de crescimento, incluindo os custos com as nossas iniciativas comerciais, o aumento da competitividade do mercado e os custos de integração associados às aquisições feitas no ano passado. No entanto, gostaria de salientar os seguintes aspectos da nossa *performance*:

- Crescimento significativo do número de clientes móveis (+11,5% em relação ao 2T07) e do tráfego na nossa rede móvel, tanto em termos de voz (+21,3%) como de dados (+215%);
- Crescimento de 55,2% do número de acessos fixos directos (um aumento significativo de 19,6%, numa base comparável). No 2T08, o número de acessos directos aumentou aproximadamente 2 mil (atingindo 522,5 mil acessos), apesar do elevado nível de concorrência no mercado;
- Crescimento significativo das receitas de clientes consolidadas, mais 16,6% (ou 5,7% numa base comparável);
- A margem EBITDA consolidada deteriorou-se em comparação com o mesmo período do ano passado devido ao impacto negativo de menores receitas de *roaming*, à pressão competitiva ao nível do ARPU e aos investimentos substanciais em marketing e vendas dos nossos negócios de telecomunicações, que já começam a mostrar resultados positivos em termos do crescimento dos nossos clientes móveis residenciais;
- Aumento substancial do EBITDA no nosso negócio fixo, mais 3x do que o valor registado no 2T07 e atingindo uma margem de 2,1% no 2T08;
- Crescimento significativo do volume de negócios na nossa unidade de negócios SSI (+54%), tanto em termos de vendas de produtos como de receitas de serviços, acompanhado por um aumento da margem EBITDA em relação ao trimestre anterior;
- Redução de 50% nas perdas ao nível do EBITDA no Público, reflectindo o esforço no sentido de aumentar os níveis de circulação e de receitas de publicidade, ao mesmo tempo que continuámos a desafiar a estrutura de custos.

Os processos de integração no nosso negócio fixo da base de clientes da ONI e da Tele2 (em termos de rede e sistemas) e, no caso da SSI, da Cape e Praesidium estão praticamente finalizados. Esperamos que este esforço tenha, durante o 2S08, um progressivo impacto positivo nos custos, através da implementação de medidas que permitam obter as expectáveis sinergias.

No que diz respeito aos aspectos regulatórios, durante todo o 1S08 o nosso negócio móvel continuou a registar significativos desequilíbrios nos custos de terminação móvel em benefício dos nossos concorrentes, já que a decisão final da Anacom relativamente às tarifas de terminação móvel (MTRs) apenas foi tornada efectiva a partir do dia 15 de Julho. Saudamos o desfecho deste longo processo, ainda que a decisão final tenha sido demorada e, ao contrário do esperado, não tenha sido de aplicação retroactiva. Tal como já tivemos oportunidade de afirmar, pensamos que a resolução final irá contribuir para fomentar uma maior concorrência no sector das telecomunicações móveis em Portugal e irá permitir que se estabeleça um quadro regulatório mais estável no segundo semestre de 2008 e em 2009. No entanto, há ainda um conjunto importante de decisões regulatórias que deverão ser tomadas nos próximos trimestres, tais como a regulação da exploração das redes de nova geração (NGNs) em Portugal, o que, juntamente com a actual consulta sobre a avaliação das condições de concorrência no mercado de banda larga, será um factor determinante no sucesso do processo de liberalização do sector de comunicações fixas, bem como uma oportunidade para a promoção de investimentos eficientes no país.

O nosso plano de investimento em fibra registou um progresso significativo durante este trimestre, com quatro projectos-piloto já em funcionamento, alguns milhares de casas passadas, algumas centenas de clientes a testar os serviços e tendo-se obtido uma experiência positiva em termos de *home-networking*. A reacção dos clientes que estão a testar os serviços é bastante positiva tanto em termos de banda larga como de experiência de TV. O lançamento comercial das nossas ofertas *3-play* através desta rede inovadora e totalmente independente deverá acontecer durante o 2S08.

Com base nos nossos resultados do 1S08, no seguimento do quadro regulatório determinado pela Anacom em Julho, relativo às MTRs, e que produziu efeitos a partir de 15 de Julho, e não obstante o ambiente competitivo actual, acreditamos que estamos em condições de atingir, em traços gerais, as estimativas para 2008 comunicadas ao mercado no início do ano, ajustando a nossa estimativa para o EBITDA pelo impacto do atraso na implementação desta decisão regulatória.

## 2. Principais Indicadores

Durante o 2T08, conseguimos manter o elevado nível de crescimento alcançado nos últimos trimestres, quer ao nível de clientes, quer de receitas de clientes. Esta performance foi alcançada em resultado dos investimentos que tínhamos planeado em marca, rede e canais de distribuição, mas também graças ao lançamento contínuo de novos produtos e serviços no mercado e apesar do nível acrescido de concorrência no mercado.

### Indicadores operacionais

INDICADORES OPERACIONAIS	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
<b>Negócio Móvel</b>								
Clientes (EoP) ('000)	2.673,9	2.982,1	11,5%	2.926,9	1,9%	2.673,9	2.982,1	11,5%
Clientes Activos <sup>(1)</sup>	2.152,5	2.326,3	8,1%	2.290,2	1,6%	2.134,8	2.308,2	8,1%
Dados como % Receitas de Serviço	16,9%	21,3%	4,4pp	20,6%	0,7pp	16,5%	20,9%	4,4pp
MOU <sup>(2)</sup> (min.)	114,6	129,1	12,7%	117,9	9,5%	115,4	123,5	7,0%
<b>Negócio Fixo</b>								
Total Acessos (EOP)	411.177	741.098	80,2%	775.163	-4,4%	411.177	741.098	80,2%
Directos	336.779	522.540	55,2%	520.649	0,4%	336.779	522.540	55,2%
Indirectos	74.398	218.558	193,8%	254.514	-14,1%	74.398	218.558	193,8%
Acesso Directo em % Receita Clientes	78,9%	71,4%	-7,5pp	65,8%	5,5pp	77,4%	68,5%	-8,9pp
<b>Sonaecom</b>								
Colaboradores	1.851	1.921	3,8%	1.927	-0,3%	1.851	1.921	3,8%
Telecomunicações	445	419	-5,8%	423	-0,9%	445	419	-5,8%
SSI	353	453	28,3%	460	-1,5%	353	453	28,3%
Media	260	270	3,8%	270	0,0%	260	270	3,8%
Serviços Partilhados <sup>(3)</sup> e Centro Corporativo	793	779	-1,8%	774	0,6%	793	779	-1,8%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Serviços Partilhados inclui, entre outros departamentos, Serviço ao Cliente, Técnica, IT/IS, Contabilidade, Legal e Regulação.

### Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de Euros	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
<b>INDICADORES FINANCEIROS CONSOL.</b>								
Volume de Negócios	214,5	237,9	10,9%	237,7	0,1%	413,4	475,6	15,0%
Receitas de Serviço	194,1	215,1	10,8%	217,1	-0,9%	377,3	432,1	14,5%
Receitas de Clientes	144,9	169,0	16,6%	171,9	-1,7%	282,0	340,9	20,9%
Receitas de Operadores	49,1	46,1	-6,2%	45,1	2,1%	95,3	91,2	-4,3%
EBITDA	39,2	34,6	-11,7%	34,1	1,6%	73,2	68,7	-6,1%
Margem EBITDA (%)	18,3%	14,6%	-3,7pp	14,3%	0,2pp	17,7%	14,4%	-3,3pp
EBT	4,7	-9,7	-	-7,4	-31,4%	-2,1	-17,0	-
Resultado Líquido - Grupo <sup>(1)</sup>	1,3	-6,7	-	-5,5	-21,3%	-4,7	-12,2	-159,5%
CAPEX Operacional <sup>(2)</sup>	27,5	35,0	27,3%	32,7	7,0%	56,3	67,7	20,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	12,8%	14,7%	1,9pp	13,8%	1pp	13,6%	14,2%	0,6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	11,7	-0,4	-	1,3	-	16,9	1,0	-94,4%
CAPEX Total	40,2	126,2	-	35,4	-	69,9	161,6	131,3%
FCF <sup>(3)</sup>	11,7	-25,1	-	-32,7	23,0%	75,0	-57,8	-

(1) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros, Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (3) FCF alavancado após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos.

- **Clientes:** (i) Os clientes do negócio móvel aumentaram 11,5% para os 2,982 milhões no final do 2T08; as adições líquidas totalizaram 55,2 mil, representando um acréscimo de 23,5% em relação ao 2T07. As receitas de dados representaram 21,3% do total de receitas de serviços do trimestre, uma subida de 4,4pp face ao 2T07 e uma subida de 0,7pp face ao 1T08; (ii) os acessos do negócio fixo totalizaram 741 mil no 2T08, contra 411 mil no 2T07. Os acessos directos aumentaram para 522,5 mil, um crescimento de 55,2% face ao trimestre homólogo, ou um crescimento de 19,6%, numa base comparável. Os acessos directos cresceram apenas em 2 mil acessos no 2T08, em resultado de pressões competitivas, de problemas no processo de portabilidade e da crescente utilização de banda larga móvel. É ainda de salientar que 71,4% das receitas de clientes do negócio fixo foram geradas por clientes de acesso directo.
- **Colaboradores:** em consequência da integração dos colaboradores das empresas adquiridas durante o ano de 2007 (principalmente Cape e Tele2), o total de colaboradores aumentou em 3,8% face ao 2T07. Esta evolução do número de colaboradores inclui um decréscimo de 1,8% ao nível dos serviços partilhados e do centro corporativo. O número total de colaboradores reduziu-se, no entanto, em cerca de 0,3% face ao 1T08.

- **As Receitas de serviço consolidadas** mantiveram um elevado ritmo de crescimento, registando um acréscimo de 10,8% face ao 2T07, resultado do aumento de 16,6% das receitas de clientes (ou 5,7%, excluindo o contributo das empresas adquiridas em 2007) que mais do que compensou a redução de 6,2% das receitas de operadores originada, maioritariamente, pelo impacto negativo das receitas de roaming (-34,7% face ao 2T07).
- **O EBITDA consolidado** diminuiu em 11,7% em relação ao 2T07, mas registou um aumento de 1,6% face ao 1T08, para os 34,6 milhões de euros, em função, principalmente, da menor contribuição do negócio móvel. A margem de EBITDA, como já era esperado, deteriorou-se em 3,7pp para 14,6% devido: (i) ao crescimento dos custos de marketing e vendas e de subsidiação de terminais no segmento das telecomunicações; (ii) aos custos de integração dos negócios adquiridos; (iii) ao impacto negativo da redução das tarifas de *roaming*; e (iv) ao significativo crescimento das vendas de produtos IT ao nível da SSI, geradoras de margens mais reduzidas.

### 3. Resultados Consolidados

#### 3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
<b>Volume de Negócios</b>	<b>214,5</b>	<b>237,9</b>	<b>10,9%</b>	<b>237,7</b>	<b>0,1%</b>	<b>413,4</b>	<b>475,6</b>	<b>15,0%</b>
Móvel	150,7	151,5	0,5%	151,6	0,0%	293,5	303,1	3,3%
Fixo	56,7	72,4	27,7%	75,2	-3,7%	110,7	147,6	33,3%
Público	9,5	9,4	-0,6%	7,8	20,7%	16,7	17,2	3,5%
SSI	17,8	27,4	53,9%	27,1	1,4%	32,8	54,5	66,2%
Outros & Eliminações	-20,2	-22,9	-13,1%	-23,9	4,4%	-40,2	-46,8	-16,4%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,7</b>	<b>2,8</b>	<b>-</b>	<b>1,5</b>	<b>83,3%</b>	<b>2,1</b>	<b>4,3</b>	<b>109,7%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>173,3</b>	<b>202,3</b>	<b>16,7%</b>	<b>201,1</b>	<b>0,6%</b>	<b>336,0</b>	<b>403,4</b>	<b>20,1%</b>
Custo das Vendas	25,3	30,2	19,6%	25,8	17,1%	47,5	56,0	17,9%
Custos de Rede <sup>(1)</sup>	70,1	84,3	20,2%	83,7	0,7%	138,5	168,1	21,3%
Custos com Pessoal	23,4	22,7	-2,8%	26,1	-12,8%	46,8	48,8	4,3%
Marketing e Vendas	25,0	25,9	3,8%	26,5	-2,0%	44,0	52,4	19,2%
Serviços Subcontratados <sup>(2)</sup>	14,8	21,4	44,7%	21,6	-1,0%	30,0	43,0	43,2%
Despesas Gerais e Administrativas	11,4	14,0	22,8%	13,8	0,8%	22,7	27,8	22,6%
Outros Custos Operacionais	3,4	3,8	11,3%	3,6	5,4%	6,5	7,3	13,1%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>2,7</b>	<b>3,8</b>	<b>37,5%</b>	<b>4,1</b>	<b>-7,9%</b>	<b>6,3</b>	<b>7,9</b>	<b>24,0%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>39,2</b>	<b>34,6</b>	<b>-11,7%</b>	<b>34,1</b>	<b>1,6%</b>	<b>73,2</b>	<b>68,7</b>	<b>-6,1%</b>
Margem EBITDA (%)	18,3%	14,6%	-3,7pp	14,3%	0,2pp	17,7%	14,4%	-3,3pp
Móvel	38,7	29,0	-25,1%	33,1	-12,5%	73,7	62,1	-15,7%
Fixo	0,5	1,5	180,5%	2,5	-40,8%	0,8	4,0	-
Público	-0,7	-0,4	50,6%	-1,2	68,8%	-1,9	-1,5	20,4%
SSI	1,5	2,8	87,8%	0,9	-	2,7	3,6	36,1%
Outros & Eliminações	-0,8	1,7	-	-1,3	-	-2,0	0,4	-
Depreciações e Amortizações	30,4	40,5	33,3%	37,3	8,8%	67,1	77,8	16,0%
<b>EBIT</b>	<b>8,8</b>	<b>-5,9</b>	<b>-</b>	<b>-3,2</b>	<b>-85,1%</b>	<b>6,1</b>	<b>-9,1</b>	<b>-</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-4,1</b>	<b>-3,7</b>	<b>8,9%</b>	<b>-4,2</b>	<b>10,1%</b>	<b>-8,2</b>	<b>-7,9</b>	<b>4,2%</b>
Proveitos Financeiros	2,7	0,8	-68,8%	0,8	5,8%	11,9	1,6	-86,4%
Custos Financeiros	6,8	4,6	-32,5%	4,9	-7,5%	20,1	9,5	-52,7%
<b>EBT</b>	<b>4,7</b>	<b>-9,7</b>	<b>-</b>	<b>-7,4</b>	<b>-31,4%</b>	<b>-2,1</b>	<b>-17,0</b>	<b>-</b>
Resultado de Imposto	-3,3	3,1	-	1,9	63,0%	-2,5	5,0	-
<b>Resultado Líquido</b>	<b>1,4</b>	<b>-6,6</b>	<b>-</b>	<b>-5,5</b>	<b>-20,5%</b>	<b>-4,6</b>	<b>-12,1</b>	<b>-163,6%</b>
Atribuível ao Grupo	1,3	-6,7	-	-5,5	-21,3%	-4,7	-12,2	-159,5%
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,1	41,2%	0,1	101,8%	0,1	0,2	20,4%

(1) Custos de Rede = Interligação mais Circuitos Alugados mais Conteúdos mais Outros Custos de Operação de Rede; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos.

#### Volume de Negócios

No 2T08, o volume de negócios consolidado ascendeu a 237,9 milhões de euros, o que corresponde a um crescimento de 10,9% face ao 2T07.

As receitas de serviço consolidadas aumentaram 10,8%, para 215,1 milhões de euros, em comparação com o 2T07, resultado do desempenho positivo de todas as nossas empresas operacionais. Os principais contributos para este aumento foram os seguintes:

- no negócio fixo, verificou-se um aumento das receitas de serviço de, aproximadamente, 27,8%, ou de 3,5%, se excluirmos as aquisições efectuadas em 2007 (clientes residenciais e SOHOs da ONI e a Tele 2 Portugal);

- b) no negócio móvel, as receitas de serviço aumentaram 1,3%, apesar do impacto da redução das tarifas de *roaming* nas receitas de operadores e do aumento da concorrência em determinados segmentos de mercado, que conduziu à redução da receita média por minuto;
- c) na SSI, as receitas de serviço aumentaram 43,3% impulsionadas pelo bom desempenho de todos os seus negócios. Excluindo as empresas adquiridas pela WeDo em 2007, as receitas da SSI teriam tido, ainda assim, um aumento significativo de 23,6%; e
- d) aumento de 6,2% nas receitas de publicidade do Público.

De salientar que as receitas de clientes consolidadas continuam a apresentar taxas de crescimento elevadas. Face ao 2T07, as receitas de clientes consolidadas aumentaram 16,6%, impulsionadas pelo aumento das receitas de clientes nas áreas do negócio fixo (57,3%), da SSI (43,3%) e do negócio móvel (3,6%).

Se excluirmos a contribuição dos negócios adquiridos em 2007, as receitas de serviço e as receitas de clientes consolidadas teriam, ainda assim, apresentado, face ao 2T07, um crescimento de 2,7% e 5,7%, respectivamente; um facto assinalável tendo em conta a actual envolvente competitiva do mercado.

### **Custos operacionais**

O total de custos operacionais ascendeu a 202,3 milhões de euros no 2T08, o que representa um aumento de 16,7% face ao período homólogo. O total de custos operacionais, excluindo o custo das vendas, foi superior ao nível verificado no 2T07 em cerca de 16,3%, representando actualmente 80,0% das receitas de serviço, aproximadamente 3,7pp acima do nível verificado no 2T07.

As principais causas para o aumento dos custos operacionais, para além do contributo das empresas adquiridas e respectivos custos de integração, foram as seguintes:

- a) aumento dos custos de rede em 20,2% face ao 2T07, resultado de um aumento de 19,7% dos custos de interligação e conteúdos, associados ao aumento do volume de tráfego e ao alargamento da base de clientes ULL, o que originou um aumento significativo dos custos mensais associados a esta actividade; e um aumento de 21,7% nos custos de circuitos alugados e outros custos de rede, resultado da expansão da rede móvel (impulsionada pelo sucesso da banda larga móvel) e dos custos de rede associados às empresas adquiridas no ano anterior. Relativamente ao 1T08, os custos de rede aumentaram apenas 0,7%.
- b) aumento de 10,9% dos custos de marketing e vendas e de subsidiação de telemóveis, reflexo dos investimentos realizados na área de telecomunicações, nomeadamente na aquisição de clientes, no lançamento de novos produtos e serviços, tais como o "TAG", a nova oferta de comunicações multi-plataforma (móvel+PC) e ilimitadas entre grupo fechado de clientes direccionada para o mercado jovem, e respectivas campanhas publicitárias;
- c) aumento das despesas gerais e administrativas em cerca de 2,6 milhões de euros face ao 2T07, resultado do: (i) aumento da base de clientes no negócio móvel e respectivos custos de licença associados; e (ii) do crescimento significativo da base de clientes "pós-pagos" no negócio móvel e aumento da base de clientes no negócio fixo (com impacto no nível dos custos de facturação e de suporte ao cliente); e
- d) aumento dos custos de serviços subcontratados em 6,6 milhões de euros, devido: (i) ao aumento dos custos com o serviço ao cliente, no intuito de aumentar a satisfação dos clientes na área de telecomunicações; e (ii) ao facto de os clientes da ONI e da Tele2 não terem ainda sido totalmente servidos pela nossa própria rede e sistemas durante o 2T08 (a migração definitiva só ficou concluída em Junho).

Os custos com pessoal diminuíram cerca de 2,8% face ao período homólogo reflectindo, por um lado, um maior nível de capitalização dos custos com pessoal relacionados com projectos específicos de desenvolvimento de rede e, por outro, ao ganho com a reavaliação para preços de mercado, das responsabilidades decorrentes dos planos de incentivo de médio prazo.

As provisões e perdas de imparidade aumentaram, quando comparadas com o 2T07, em aproximadamente 1,1 milhões de euros, resultado da combinação entre: (i) provisões para clientes de cobrança duvidosa mais elevadas, devido ao aumento da facturação e a uma ligeira deterioração do nível de recebimentos; e (ii) redução das provisões para existências no negócio das telecomunicações.

## EBITDA

O EBITDA consolidado diminuiu 11,7%, para 34,6 milhões de euros no 2T08, gerando uma margem de 14,6%, inferior à margem de 18,3% verificada no 2T07. Este desempenho foi determinado pela combinação de diversos factores, nomeadamente: (i) redução das receitas de *roaming*; (ii) aumento dos custos comerciais no negócio móvel (devido às diversas campanhas de marketing desenvolvidas no trimestre e aos custos associados ao crescimento do negócio); (iii) intensificação do nível de concorrência; e (iv) os custos de integração das empresas adquiridas em 2007; os quais apenas foram parcialmente compensados pelo bom desempenho dos resultados operacionais verificados nos negócios fixo e SSI e por um menor nível de perdas no Público. A decomposição do EBITDA por área de negócio foi como se segue:

- a) na área do negócio móvel, o EBITDA foi de 29 milhões de euros, inferior em cerca de 9,7 milhões de euros comparativamente ao 2T07, devido ao aumento de 11,8% dos custos de marketing e vendas no trimestre, aumento da subsidiação de equipamentos e ao impacto negativo da redução de tarifas *roaming*;
- b) na área de negócio fixo, o EBITDA ascendeu a 1,5 milhões de euros (aumento de quase 1 milhão de euros face ao 2T07), reflectindo as economias de escala geradas pelo crescimento orgânico continuado no negócio de acesso directo;
- c) na SSI, o EBITDA aumentou de 1,48 milhões de euros no 2T07 para 2,78 milhões no 2T08, incluindo o ganho de 1,4 milhões de euros relativo ao fecho do processo de aquisição da Tecnológica. Não considerando este efeito, o aumento das receitas de serviço em todas as empresas desta área de negócio e o aumento do EBITDA da Mainroad e da Bizdirect, foram as principais determinantes para a evolução do EBITDA da SSI;
- d) no Público, o EBITDA foi negativo em 0,36 milhões de euros representando, todavia, uma melhoria de 50,6% face ao período homólogo, em resultado do aumento das receitas em publicidade (6,2% acima do 2T07), prejudicadas, no entanto, pela performance negativa tanto ao nível das vendas de jornais como de produtos associados.

## Resultado Líquido

No 2T08, o resultado líquido atribuível ao grupo foi negativo em 6,7 milhões de euros, o que compara com um resultado positivo de 1,3 milhões de euros no 2T07 e com perdas de 5,5 milhões de euros no 1T08.

O valor das depreciações e amortizações ascendeu a 40,5 milhões de euros, um crescimento de 10,1 milhões de euros face ao 2T07, fruto do aumento da base de activos, consequência quer dos investimentos efectuados na expansão das redes móvel e fixa, quer das aquisições de empresas efectuadas durante o ano de 2007. Na comparação com o período homólogo, é de notar que no 2T07 as taxas de depreciação dos *sites* e *software* da Optimus foram revistas, o que originou uma redução extraordinária dos custos de depreciação face ao 1T07. O impacto no 2T07 ascendeu a cerca de 7,2 milhões de euros, dos quais cerca de 3,2 milhões seriam imputáveis ao 1T07. Deduzido este efeito, os custos com D&A aumentaram no 2T08, aproximadamente, 20,5% face ao período homólogo.

Comparativamente ao 1T08, os custos financeiros líquidos diminuíram 10,1%, para 3,7 milhões de euros no 2T08, reflectindo: (i) um ligeiro aumento dos juros suportados em 0,3 milhões de euros, resultado do aumento da dívida bruta média no trimestre, tendo o custo médio da dívida permanecido aproximadamente estável (5,1% quer no 1T08 quer no 2T08); (ii) uma redução das perdas cambiais no trimestre; e (iii) um nível estável de proveitos com juros obtidos (aproximadamente 0,8 milhões de euros).

A rubrica de impostos registou, no 2T08, um benefício de 3,1 milhões de euros, em comparação com custos de 3,3 milhões no 2T07, devido à diminuição do nível do Resultados antes de Impostos e a movimentos ocorridos nos activos por impostos diferidos tanto no negócio das telecomunicações como na SSI.



### 3.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>					
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.693,0</b>	<b>1.795,5</b>	<b>6,1%</b>	<b>1.694,9</b>	<b>5,9%</b>
Activos não Correntes	1.233,0	1.443,4	17,1%	1.353,8	6,6%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	663,9	808,6	21,8%	720,4	12,2%
Goodwill	507,1	525,8	3,7%	528,1	-0,4%
Investimentos	1,9	2,0	1,1%	2,0	0,0%
Impostos Diferidos Activos	60,0	107,0	78,4%	103,3	3,6%
Activos Correntes	460,1	352,1	-23,5%	341,0	3,3%
Clientes	138,7	185,7	33,9%	191,0	-2,8%
Liquidez	198,5	6,9	-96,5%	5,5	25,3%
Outros	122,9	159,5	29,7%	144,5	10,4%
<b>Capital Próprio</b>	<b>892,3</b>	<b>921,6</b>	<b>3,3%</b>	<b>932,5</b>	<b>-1,2%</b>
Grupo	891,6	920,6	3,2%	931,6	-1,2%
Interesses Minoritários	0,6	1,0	60,9%	0,9	11,1%
<b>Total Passivo</b>	<b>800,8</b>	<b>873,9</b>	<b>9,1%</b>	<b>762,3</b>	<b>14,6%</b>
Passivo não Corrente	407,3	478,7	17,5%	379,4	26,2%
Empréstimos Bancários	366,7	355,1	-3,2%	329,6	7,7%
Provisões para outros Riscos e Encargos	24,3	32,5	33,7%	31,7	2,3%
Outros	16,3	91,1	-	18,1	-
Passivo Corrente	393,5	395,2	0,4%	383,0	3,2%
Empréstimos Bancários	97,4	0,7	-99,2%	0,3	178,8%
Fornecedores	121,7	174,8	43,6%	174,7	0,0%
Outros	174,4	219,7	26,0%	208,0	5,6%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	27,5	35,0	27,3%	32,7	7,0%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	12,8%	14,7%	1,9pp	13,8%	1pp
CAPEX Total	40,2	126,2	-	35,4	-
EBITDA - CAPEX Operacional	11,7	-0,4	-	1,3	-
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	22,9	-20,6	-	-28,6	27,8%
FCF <sup>(3)</sup>	11,7	-25,1	-	-32,7	23,0%
Dívida Bruta	482,6	374,3	-22,4%	349,3	7,2%
Dívida Líquida	284,2	367,4	29,3%	343,7	6,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,9 x	2,3 x	0,5x	2,1 x	0,2x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	5,7 x	8,0 x	2,3x	8,0 x	0x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	35,1%	28,9%	-6,2pp	27,2%	1,6pp

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros, Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (2) Cash Flow Operacional = EBITDA - CAPEX Operacional - Variação de Fundo de 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.

#### Estrutura de capital

Como consequência do processo de refinanciamento levado a cabo em 2007, a dívida bruta consolidada continua a ser maioritariamente contratada pela Sonaecom SGPS, sendo a alocação da liquidez entre as várias subsidiárias efectuada através de financiamentos internos. No final do 2T08, a maturidade média ponderada das linhas de crédito do Grupo Sonaecom era de aproximadamente 3,5 anos.

A dívida bruta consolidada totalizava 374,3 milhões de euros, um aumento de 25 milhões de euros face ao final do 1T08, e incluía: (i) 150 milhões de euros relativos a um empréstimo obrigacionista de longo prazo, com maturidade em 2013; (ii) 207,5 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial (cujo montante máximo disponível é de 250 milhões de euros) contratado em 2007 e com maturidade final em 2012; e (iii) 18,5 milhões de euros relacionados com os contratos de locação financeira de longo prazo. Em resultado da negociação em 2007 de *swaps* de taxa de juro (com maturidades entre Março e Junho de 2009), actualmente, cerca de 49% da dívida consolidada é remunerada a taxas fixas.

A dívida líquida consolidada, no final do 2T08, era de 367,4 milhões de euros, um aumento de 23,7 milhões face ao 1T08, reflectindo principalmente a evolução do FCF no trimestre.

No final do 2T08, a estrutura de capital da Sonaecom continuou a ser conservadora, isto apesar da ligeira deterioração do rácio da dívida líquida face ao EBITDA anualizado que aumentou marginalmente, face ao 1T08, para 2,3x, devido por um lado, ao aumento da dívida líquida conforme mencionado acima, e por outro à diminuição do nível do EBITDA dos últimos doze meses. No 2T08, o rácio de cobertura de juros manteve-se estável, quando comparado com o trimestre anterior em 8.0x. O rácio da Dívida Bruta: (Dívida Bruta + Capital Próprio), foi de cerca de 28,9% no 2T08 (face a 27,2% no 1T08), reflectindo os movimentos ocorridos na dívida bruta mencionados acima e a diminuição do capital próprio em 10,9 milhões de euros, resultante essencialmente do resultado líquido negativo gerado no período e da aquisição de 1,4 milhões de euros de ações próprias, com o objectivo de cobrir as obrigações decorrentes dos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores.

No final do 2T08, a liquidez e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas do Grupo Sonaecom totalizavam, aproximadamente, 139 milhões de euros. Conforme referido anteriormente, não existem amortizações programadas de empréstimos bancários até meados do ano 2010.

### **CAPEX**

O CAPEX consolidado no trimestre foi de 126,2 milhões de euros, enquanto o CAPEX operacional atingiu os 35 milhões de euros, 27,3% acima do 2T07, representando cerca de 14,7% do total do volume de negócios.

O CAPEX consolidado foi significativamente afectado pelo reconhecimento, como custo de licença, do valor actual líquido das obrigações assumidas no âmbito do programa “Iniciativas-E”, uma iniciativa governamental que envolve a oferta de computadores portáteis e descontos no acesso à Internet de banda larga a estudantes e professores do ensino secundário. No âmbito da concessão da licença de UMTS no ano 2000, a Optimus assumiu uma série de compromissos no sentido da promoção do desenvolvimento da “Sociedade de Informação” em Portugal durante o período de concessão da licença (até 2015). Nos termos de um contrato assinado em Junho de 2007 com o Estado Português, foi acordado que seriam realizados investimentos num montante global de 159 milhões de euros, através de projectos elegíveis como contributos para a referida “Sociedade de Informação” (entre outros, investimentos ao nível do desenvolvimento de rede, actividades de I&D e novos serviços, conteúdos e aplicações) incorridos no decurso normal da actividade. Até ao final do 2T08, já tinham sido realizados e validados pelas entidades competentes, investimentos no montante total de 64 milhões de euros. O restante será registado à medida que os projectos forem sendo desenvolvidos e a empresa for incorrendo nos respectivos custos. Foi ainda acordado que a segunda componente das obrigações assumidas (no valor de 116 milhões de euros) seria executada através do programa “Iniciativas-E”. Dado o sucesso e a experiência obtida até ao momento, nomeadamente a extensão dos beneficiários elegíveis, decidimos registar neste trimestre o valor actual dos montantes relacionados com esta segunda componente.

O aumento do CAPEX Operacional resulta do aumento dos investimentos na área do negócio móvel (crescimento de 82,4% face ao 2T07, para 25,1 milhões de euros), reflexo da nossa decisão de acelerar a extensão da cobertura e capacidade da rede 2.5G/3G, de forma a melhorar a qualidade do serviço e consolidar a nossa posição de liderança na banda larga móvel. O nível do CAPEX operacional na área do negócio fixo diminuiu face ao período homólogo, em 30,1%, para 9,6 milhões de euros, resultado do menor número de novas centrais desagregadas.

O CAPEX operacional do segundo trimestre foi aplicado maioritariamente da seguinte forma: 29,6% no desenvolvimento da rede UMTS/HSDPA, 11,3% na rede GSM/GPRS, 16,2% na área de tecnologias e sistemas de informação e, aproximadamente, 14,4% nas redes de acesso ULL e FTTH.

### Outras rubricas do Balanço

O valor bruto do imobilizado corpóreo e incorpóreo ascendia a 1.830 milhões de euros no final do 2T08, o que representa um aumento de 128,6 milhões face ao trimestre anterior, reflexo principalmente do reconhecimento das responsabilidades UMTS (Iniciativas-E) como custos da licença. As depreciações e amortizações acumuladas totalizavam 1.021 milhões de euros no final do 2T08, comparativamente com 981 milhões no final do 1T08. Tanto os investimentos financeiros como o *goodwill* mantiveram-se relativamente estáveis face ao primeiro trimestre, ascendendo o seu valor contabilístico, no final do 2T08, a 2,0 milhões de euros e 525,8 milhões de euros, respectivamente.

No final do 2T08, o capital próprio da Sonaecom totalizava 921,6 milhões de euros, em comparação com 932,5 milhões no final do 1T08, reflectindo, principalmente, as perdas líquidas geradas no trimestre que ascenderam a 6,6 milhões de euros, mas também a reavaliação, a preços de mercado, dos planos de incentivo de médio prazo e ainda a aquisição de acções próprias no valor de 1,4 milhões de euros.

### FCF

Milhões de Euros	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
FREE CASH FLOW ALAVANCADO	11,7	-0,4	-	1,3	-	16,9	1,0	-94,4%
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	<b>11,7</b>	<b>-0,4</b>	-	<b>1,3</b>	-	<b>16,9</b>	<b>1,0</b>	<b>-94,4%</b>
Variação de Fundo de Maneio	-1,5	-20,7	-	-32,1	35,7%	-33,8	-52,8	-56,4%
Itens não monetários e Outros	12,6	0,4	-96,5%	2,2	-79,9%	21,1	2,7	-87,3%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>22,9</b>	<b>-20,6</b>	-	<b>-28,6</b>	<b>27,8%</b>	<b>4,2</b>	<b>-49,2</b>	-
Investimentos Financeiros	-0,2	0,9	-	-1,1	-	108,0	-0,2	-
Acções Próprias	0,0	-1,4	-	0,0	-	-8,9	-1,4	84,6%
Custos com OPA	-6,4	0,0	100,0%	-0,1	100,0%	-19,5	-0,1	99,4%
Resultados Financeiros	-4,1	-4,1	1,0%	-2,9	-40,5%	-8,4	-7,0	16,6%
Impostos	-0,4	0,0	100,0%	0,0	-	-0,5	0,0	100,0%
<b>FCF</b>	<b>11,7</b>	<b>-25,1</b>	-	<b>-32,7</b>	<b>23,0%</b>	<b>75,0</b>	<b>-57,8</b>	-

O FCF consolidado, no 2T08, foi negativo em 25,1 milhões de euros, face a um FCF positivo de 11,7 milhões de euros no 2T07, resultado da deterioração do cash flow operacional e do gasto de 1,4 milhões de euros com a aquisição de acções próprias (foram adquiridas, no 2T08, 620 mil acções Sonaecom, representativas de cerca de 0,17% do total do capital social da empresa), destinadas, tal como aprovado em Assembleia Geral realizada no passado dia 16 de Abril de 2008, ao cumprimento das obrigações decorrentes dos planos de incentivo de médio prazo dos colaboradores da empresa.

O cash flow operacional foi negativo em 20,6 milhões de euros, face aos 22,9 milhões de euros positivos obtidos no 2T07, principalmente em consequência da: (i) diminuição de 12,1 milhões de euros no EBITDA-CAPEX Operacional; e (ii) da deterioração de 20,7 milhões de euros nas necessidades de fundo de maneio, reflectindo uma redução dos saldos a pagar a fornecedores correntes e a fornecedores de imobilizado, tanto na área de negócio fixo como na área de negócio móvel, e um aumento de contas a receber não correntes, maioritariamente relacionados com reembolsos de IVA.

## 4. Telecomunicações

### 4.1. Negócio Móvel

O nosso negócio móvel registou outro trimestre bastante activo em termos de actividades comerciais, conseguindo manter o forte aumento do número e da receita de clientes, em resultado dos investimentos previstos na marca Optimus, em particular no segmento residencial (as campanhas realizadas em torno do Euro2008, tendo a Optimus sido um “official mobile operator”, e dos festivais de música são exemplos claros desse investimento), nos canais de distribuição e no desenvolvimento contínuo dos nossos produtos de convergência fixo-móvel ‘Optimus Home’ e do nosso serviço de banda larga móvel ‘Kanguru’. O lançamento do “TAG” no trimestre, uma oferta inovadora direccionada ao segmento jovem, contribuiu também para o crescimento da base de clientes.

#### 4.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
Clientes (EoP) ('000)	2.673,9	2.982,1	11,5%	2.926,9	1,9%	2.673,9	2.982,1	11,5%
Novos Clientes ('000)	44,7	55,2	23,5%	33,3	65,6%	72,0	88,6	22,9%
% Clientes Pré-Pagos	74,8%	70,5%	-4,3pp	70,8%	-0,3pp	74,8%	70,5%	-4,3pp
Clientes Activos <sup>(1)</sup>	2.152,5	2.326,3	8,1%	2.290,2	1,6%	2.134,8	2.308,2	8,1%
Dados como % Receitas de Serviço	16,9%	21,3%	4,4pp	20,6%	0,7pp	16,5%	20,9%	4,4pp
Total #SMS/mês/Cliente	44,9	57,6	28,2%	42,2	36,4%	45,0	49,9	11,0%
MOU <sup>(2)</sup> (min.)	114,6	129,1	12,7%	117,9	9,5%	115,4	123,5	7,0%
ARPU (euros)	17,9	16,8	-5,9%	17,0	-0,7%	17,8	16,9	-5,0%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,16	0,13	-16,5%	0,14	-9,4%	0,15	0,14	-11,2%
SAC&SRC <sup>(4)</sup> ('000 000 euros)	28,1	37,3	32,5%	36,2	3,0%	55,2	73,5	33,1%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Receita Média por Minuto; (4) Total dos Custos de Aquisição e Retenção.

#### Base de clientes

A base de clientes do negócio móvel aumentou 11,5% para 2,982 milhões de clientes no final do 2T08, o que compara com 2,674 milhões de clientes no 2T07 e com 2,927 milhões no final do 1T08, com adições líquidas de 55 mil neste trimestre, um aumento de 23,5% em relação ao 2T07, demonstrando claramente o progresso contínuo no âmbito da nossa estratégia de crescimento e o sucesso dos produtos e serviços inovadores que lançamos no mercado. Os clientes activos no final do 2T08 totalizaram 2,326 milhões, contra 2,153 milhões no final do 2T07, um acréscimo de, aproximadamente, 8,1%.

O peso relativo dos clientes pós-pagos na base total de clientes continua progressivamente a aumentar. Assim, no final do 2T08, os clientes pós-pagos representaram 29,5% do número total de clientes, um crescimento de 4,3pp em comparação com o 2T07 e de 0,3pp em comparação com o final do 1T08.

Durante o 2T08, os clientes do negócio móvel geraram uma receita média mensal (“ARPU”) de 16,8 euros, uma redução face aos 17,9 euros registados no 2T07. Do ARPU registado no 2T08, 13,1 euros são relativos a receitas de clientes e 3,7 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 13,6 euros e 4,3 euros, respectivamente, no 2T07. A diminuição no ARPU é explicada, essencialmente, pela redução de 12,7% nas receitas médias de operadores, em resultado das reduções das tarifas de *roaming*. A descida do nível de receita média de clientes foi determinado pela redução na receita média por minuto (“ARPM”), explicada pelas acrescidas pressões ao nível das tarifas de voz, principalmente no segmento de PME e de *Corporate*, mas também pelo peso relativo acrescido do produto “Optimus Home” (o nosso produto convergente fixo-móvel) na base total de clientes, que foi parcialmente compensado por um aumento da utilização média por cliente, tal como evidenciado pelo aumento de 12,7% no nível médio de minutos de utilização (“MoU”).

#### Utilização de dados

Durante o 2T08, conseguimos manter a nossa posição de liderança em banda larga móvel e atingimos mais uma vez um crescimento significativo de utilização de dados, nomeadamente através da promoção do nosso produto “Kanguru”, baseado em tecnologia HSDPA/HSUPA, que oferece agora velocidades de até 7,2 Mbps em *downloads* e de até 1,4 Mbps em *uploads*. Durante o trimestre introduzimos no mercado, em parceria com uma sociedade de crédito ao consumo, uma oferta muito atractiva de compra de computador portátil juntamente com uma ligação de banda larga móvel. O programa governamental (“Iniciativas E”) destinado ao desenvolvimento da Sociedade de Informação em Portugal continua a

contribuir para a manutenção das elevadas taxas de crescimento da banda larga móvel, estando os actuais três operadores móveis activamente empenhados nas contribuições para este programa (como parte dos acordos alcançados com o Governo para o cumprimento das obrigações das licenças UMTS).

O nosso serviço “Kanguru” foi recentemente eleito por uma revista nacional especializada (“Exame Informática”) como o melhor acesso de banda larga móvel em Portugal, com especial destaque para factores como a velocidade de *download* e *upload*, a estabilidade das ligações e a facilidade de utilização do software.

As receitas de dados representaram, no 2T08, 21,3% do total das receitas de serviço, um crescimento de 4,4pp face ao 2T07 e de 0,7pp face ao 1T08, resultado da aposta de investimento do nosso negócio móvel na promoção da utilização de serviços de dados e do sucesso das suas soluções de acesso móvel à Internet de banda larga. Os serviços de dados não relacionados com SMSs continuam a aumentar o seu peso relativo nas receitas de dados, totalizando no 2T08 cerca de 62,7% do total das receitas de dados, em comparação com 51,3% no 2T07. As receitas de serviços de dados (excluindo receitas de SMS) cresceram mais de 55% entre os segundos trimestres de 2007 e de 2008.

### Tráfego

No segundo trimestre de 2008, o total de tráfego de voz<sup>1</sup> foi 21,3% superior ao registado no 2T07, como resultado quer do crescimento da base de clientes quer do aumento dos minutos médios de utilização por cliente para 129,1 minutos (face a 114,6 minutos no 2T07), reflectindo o contínuo sucesso do esforço de investimento do negócio móvel para promover a utilização da voz.

### Rede de acesso móvel

Durante o 2T08, como parte do plano de investimento anunciado para este ano, continuamos a investir na cobertura e capacidade da nossa rede de acesso móvel, através da implementação de novos sites para UMTS e da disponibilização acrescida de HSDPA na nossa rede 3G. No final do 2T08, a nossa rede de 3G já cobria, aproximadamente, 81% da população Portuguesa. A taxa de cobertura com a tecnologia HSDPA, que permite velocidades até 7,2 Mbps, atingiu já cerca de 80%.

#### 4.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros

NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
<b>Volume de Negócios</b>	<b>150,7</b>	<b>151,5</b>	<b>0,5%</b>	<b>151,6</b>	<b>0,0%</b>	<b>293,5</b>	<b>303,1</b>	<b>3,3%</b>
Receitas de Serviço	142,4	144,3	1,3%	144,0	0,2%	277,4	288,2	3,9%
Receitas de Clientes	108,1	112,0	3,6%	111,8	0,2%	211,2	223,8	5,9%
Receitas de Operadores	34,4	32,3	-6,0%	32,2	0,5%	66,1	64,5	-2,5%
Vendas de Equipamento	8,3	7,2	-12,5%	7,6	-5,1%	16,1	14,8	-7,9%
<b>Outras Receitas</b>	<b>8,6</b>	<b>12,5</b>	<b>45,4%</b>	<b>10,2</b>	<b>22,4%</b>	<b>17,0</b>	<b>22,7</b>	<b>33,2%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>118,1</b>	<b>132,5</b>	<b>12,2%</b>	<b>126,0</b>	<b>5,2%</b>	<b>233,0</b>	<b>258,5</b>	<b>10,9%</b>
Custo das Vendas	15,6	17,2	10,2%	15,2	13,5%	32,3	32,4	0,2%
Interligação e Conteúdos	33,5	35,5	6,0%	35,6	-0,3%	66,1	71,1	7,6%
Cir. Alugados e Outros Custos Op. Rede	14,0	15,2	8,3%	14,9	2,1%	28,2	30,0	6,5%
Custos com Pessoal	13,0	13,3	2,3%	12,7	5,2%	26,1	26,0	-0,2%
Marketing e Vendas	18,2	20,4	11,8%	20,9	-2,6%	33,5	41,3	23,0%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	13,0	17,1	31,4%	15,0	13,7%	25,5	32,1	26,1%
Despesas Gerais e Administrativas	7,7	10,3	34,1%	8,4	21,8%	15,5	18,7	20,6%
Outros Custos Operacionais	3,1	3,6	15,7%	3,3	9,0%	5,8	6,8	18,5%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>2,4</b>	<b>2,5</b>	<b>1,8%</b>	<b>2,6</b>	<b>-7,0%</b>	<b>3,8</b>	<b>5,1</b>	<b>34,7%</b>
<b>Margem de Serviço<sup>(2)</sup></b>	<b>108,9</b>	<b>108,8</b>	<b>-0,2%</b>	<b>108,3</b>	<b>0,4%</b>	<b>211,3</b>	<b>217,1</b>	<b>2,8%</b>
Margem de Serviço (%)	76,5%	75,4%	-1,1pp	75,3%	0,1pp	76,2%	75,3%	-0,8pp
<b>EBITDA</b>	<b>38,7</b>	<b>29,0</b>	<b>-25,1%</b>	<b>33,1</b>	<b>-12,5%</b>	<b>73,7</b>	<b>62,1</b>	<b>-15,7%</b>
Margem EBITDA (%)	25,7%	19,1%	-6,6pp	21,9%	-2,7pp	25,1%	20,5%	-4,6pp
Depreciações e Amortizações	25,2	32,2	27,9%	29,0	11,3%	56,8	61,2	7,7%
<b>EBIT</b>	<b>13,5</b>	<b>-3,2</b>	<b>-</b>	<b>4,2</b>	<b>-</b>	<b>16,9</b>	<b>0,9</b>	<b>-94,5%</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	13,7	25,1	82,4%	25,9	-3,2%	30,1	50,9	69,0%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	9,1%	16,5%	7,4pp	17,1%	-0,5pp	10,3%	16,8%	6,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	25,0	3,9	-84,2%	7,2	-45,5%	43,6	11,2	-74,3%
CAPEX Total	23,6	117,7	-	28,6	-	40,6	146,4	-

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação e Conteúdos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

<sup>1</sup> Total de tráfego de voz = tráfego total recebido + tráfego total gerado + *roaming out* gerado

## Volume de Negócios

As receitas de serviço aumentaram 1,3% para 144,3 milhões de euros, comparativamente a 142,4 milhões de euros no 2T07, reflexo, principalmente, do crescimento de 3,6% nas receitas de clientes que mais do que compensaram o decréscimo de 6,0% registado nas receitas de operadores (determinado pela redução das tarifas de *roaming*) e a diminuição do nível de receitas de equipamentos.

## EBITDA

O EBITDA do negócio móvel no 2T08 foi de 29,0 milhões de euros, gerando uma margem de 19,1%, o que representa uma diminuição de 6,6pp face ao 2T07. Este decréscimo é explicado, principalmente, pela combinação entre um crescimento dos custos de Marketing & Vendas (relacionados em grande medida com o relançamento da marca Optimus e com o lançamento do "TAG"), por uma redução das receitas de *roaming* e por um crescimento dos custos com serviços subcontratados (+4,1 milhões de euros) e das despesas gerais e administrativas, em comparação com o 1T07, como resultado (i) do aumento da base de clientes e respectivos custos de licença; (ii) do crescimento significativo da base de clientes "pós-pagos" no negócio móvel (com o conseqüente impacto ao nível dos custos de facturação); e (iii) do aumento dos custos com o serviço ao cliente.

## 4.2. Negócio Fixo

O ambiente de pressão competitiva tem sido particularmente visível na área das telecomunicações fixas, com relevantes campanhas promocionais de preços nos segmentos de voz, banda larga e TV a vigorarem no mercado. Neste ambiente, mantivemos o enfoque na protecção e no crescimento do negócio de acesso directo de banda larga, em particular, desenvolvendo esforços para reduzir os níveis de desactivações, aumentando a fidelização e reforçando a nossa oferta de televisão via IP e *Home Vídeo* (agora com cerca de 100 canais e 800 filmes), e trabalhando numa melhoria contínua do nosso serviço ao cliente. De uma forma geral, os processos que visam a transformação dos clientes adquiridos de acesso indirecto para acesso directo estão a progredir, em consonância com as expectativas e a migração dos clientes da Oni e da Tele2 para a nossa rede e sistemas foi finalizada durante este trimestre.

### 4.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
Total de Acessos (EOP) <sup>(1)</sup>	411.177	741.098	80,2%	775.163	-4,4%	411.177	741.098	80,2%
Voz	225.727	466.052	106,5%	495.909	-6,0%	225.727	466.052	106,5%
Directo	184.355	281.116	52,5%	280.989	0,0%	184.355	281.116	52,5%
Indirecto	41.372	184.936	-	214.920	-14,0%	41.372	184.936	-
ADSL	155.084	247.237	59,4%	250.138	-1,2%	155.084	247.237	59,4%
Directo	143.494	222.228	54,9%	221.947	0,1%	143.494	222.228	54,9%
Indirecto	11.590	25.009	115,8%	28.191	-11,3%	11.590	25.009	115,8%
Outros & Dados	30.366	27.809	-8,4%	29.116	-4,5%	30.366	27.809	-8,4%
Directo	8.930	19.196	115,0%	17.713	8,4%	8.930	19.196	115,0%
Indirecto	21.436	8.613	-59,8%	11.403	-24,5%	21.436	8.613	-59,8%
Total de Acessos Directos	336.779	522.540	55,2%	520.649	0,4%	336.779	522.540	55,2%
Total de Acessos Indirectos	74.398	218.558	193,8%	254.514	-14,1%	74.398	218.558	193,8%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	150	174	16,0%	173	0,6%	150	174	16,0%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	142	166	16,9%	164	1,2%	142	166	16,9%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	78,9%	71,4%	-7,5pp	65,8%	5,5pp	77,4%	68,5%	-8,9pp
Receita Média por Acesso - Retalho <sup>(2)</sup>	23,7	20,4	-13,8%	21,1	-3,1%	23,5	20,8	-11,1%

(1) Acessos reportados de acordo com o critério de "unidade geradora de receita" desde o 1T07; (2) Excluindo receitas de Mass Calling services.

## Base de Clientes

No final do 2T08, o número total de acessos do negócio fixo ascendia a 741 mil, um aumento de 80,2% face ao 2T07 (ou 10,1% numa base comparável, isto é, excluindo o contributo das aquisições efectuadas durante 2007). Ainda mais relevante, o aumento no total de acessos directos foi de 55,2% face ao final do 2T07 ou de 19,6%, numa base comparável. No 2T08, os acessos directos representaram 70,5% do total de acessos do negócio fixo do 2T08, face a 81,9% no 2T07 (resultado do aumento dos clientes de acesso indirecto determinado, maioritariamente, pela aquisição da Tele2 no 3T07) e 67,2% no 1T08.

No 2T08, o nível de activações líquidas de acessos directos foi de, aproximadamente, 2 mil acessos, representado uma redução face ao 2T07, em resultado de: (i) pressões competitivas existentes no mercado (com maior pressão a nível de *churn*); (ii) problemas enfrentados na portabilidade de números do operador incumbente, os quais geraram um alargamento significativo no prazo médio de activação de um cliente ULL; (iii) o facto de, durante o trimestre, só termos aberto duas novas centrais para serviços ULL ADSL2+; e (iv) a crescente utilização de serviços de banda larga móvel.

O nível médio de receitas de retalho por acesso diminuiu para 20,4 euro, um decréscimo de 3,1% face ao 1T08, em resultado do impacto negativo das campanhas promocionais lançadas durante o trimestre, em resposta a campanhas similares lançadas pelos nossos principais concorrentes.

### **Serviços**

Durante o 2T08, finalizámos a operação de substituição gratuita das anteriores TV Boxes por uma nova *set-top box* MPEG4, considerada entre as melhores disponíveis no mercado, as quais vão permitir aos nossos clientes acederem a canais em Alta Definição, Televisão Digital Terrestre e a desfrutar de melhor qualidade de som. Incluiremos a curto prazo nas nossas ofertas uma *set-top box* com a funcionalidade PVR (gravação de vídeo).

Depois de termos introduzido, durante o trimestre anterior, um novo nível de entrada da nossa oferta de ADSL a 4Mbps, em resposta às acções dos nossos concorrentes, introduzimos também novas atractivas promoções para o segmento residencial, visando o reforço da posição de mercado do Clix. No final deste trimestre, também já reflectimos a redução de 1% do IVA no preço dos nossos pacotes.

Durante o 2T08, continuámos a reforçar a nossa oferta de televisão via IP, disponibilizando novos conteúdos, incluindo a introdução, sem custos adicionais, da SportTV3 no nosso pacote *premium* SportTV e o lançamento de novos canais como o Animax e o Sony Entertainment Television. Uma atenção particular será agora colocada no alargamento da nossa oferta de canais em Alta Definição.

### **Rede de acesso fixo**

Durante o 2T08, desagregamos mais uma central para circuitos SHDSL, totalizando 174 centrais, o que compara com 150 centrais do final do 2T07. Com estes circuitos, a Sonaecom fica capacitada para efectuar ligações directas para a maior parte da nossa rede de acesso móvel, reduzindo assim a dependência em relação aos circuitos alugados do operador incumbente.

Embora a um ritmo mais lento, continuamos a alargar o mercado endereçável das nossas ofertas directas abrindo duas novas centrais com ADSL 2+, totalizando agora 166 centrais. O mercado-alvo da nossa rede ULL corresponde agora a, aproximadamente, 55% do total de linhas fixas existentes em Portugal. Do total destas centrais, aproximadamente, 72% estão preparadas com capacidade para ofertas de *Triple Play*.

No que diz respeito ao anunciado plano de fibra óptica (FTTH), foram alcançados substanciais progressos durante o 2T08. Actualmente, temos projectos-piloto a funcionar em duas áreas de Porto e Lisboa e vários milhares de casas passadas. Ainda mais relevante é o facto da experiência obtida até agora em termos de soluções de rede dentro das casas, com o objectivo de minimizar o nível de intrusão e de tempo gasto dentro do domicílio dos clientes, ser claramente positiva. Um número crescente de clientes (algumas centenas no final do 2T08) têm estado activamente a testar o nosso serviço e o *feedback* recebido desses clientes têm sido extremamente positivo, quer em termos de banda larga quer em termos da experiência de TV. Simultaneamente a estes desenvolvimentos em termos da rede de acesso, estamos também a trabalhar nos conteúdos, na organização e nos sistemas para o lançamento comercial da nossa oferta 3Play sob esta inovadora e totalmente independente rede durante o 2S08.

## 4.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
<b>NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS</b>								
<b>Turnover</b>	<b>56,7</b>	<b>72,4</b>	<b>27,7%</b>	<b>75,2</b>	<b>-3,7%</b>	<b>110,7</b>	<b>147,6</b>	<b>33,3%</b>
Receitas de Serviço	56,5	72,2	27,8%	75,0	-3,7%	110,6	147,2	33,2%
Receitas de Clientes	28,3	44,6	57,3%	48,8	-8,6%	54,7	93,4	70,6%
Receitas de Acesso Directo	22,4	31,8	42,3%	32,1	-0,9%	42,4	64,0	51,0%
Receitas de Acesso Indirecto	5,2	11,9	127,3%	15,5	-23,7%	10,9	27,4	151,1%
Outros	0,8	0,9	19,7%	1,1	-20,5%	1,5	2,0	38,9%
Receitas de Operadores	28,2	27,6	-1,9%	26,2	5,4%	55,8	53,8	-3,5%
Vendas de Equipamento	0,2	0,2	-9,9%	0,2	-4,5%	0,2	0,4	97,6%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>-</b>	<b>0,7</b>	<b>-</b>	<b>1,8</b>	<b>0,4</b>	<b>-78,0%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>56,8</b>	<b>69,4</b>	<b>22,2%</b>	<b>72,0</b>	<b>-3,6%</b>	<b>109,4</b>	<b>141,4</b>	<b>29,2%</b>
Custo das Vendas	0,2	0,3	44,1%	0,3	-21,7%	0,1	0,6	-
Interligação	30,0	42,8	42,8%	34,9	22,4%	58,1	77,7	33,9%
Cir. Alugados e Outros Custos Op. Rede	8,3	7,1	-14,5%	13,6	-48,3%	17,1	20,7	20,7%
Custos com Pessoal	2,3	2,4	7,0%	2,6	-4,7%	4,7	5,0	6,8%
Marketing e Vendas	5,5	4,1	-24,4%	4,4	-6,5%	8,2	8,6	3,9%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	8,1	11,2	39,0%	12,7	-11,3%	16,0	23,9	49,4%
Despesas Gerais e Administrativas	2,1	1,3	-38,0%	3,1	-57,5%	4,4	4,4	1,0%
Outros Custos Operacionais	0,4	0,2	-62,8%	0,3	-46,2%	0,8	0,4	-46,5%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,2</b>	<b>1,3</b>	<b>-</b>	<b>1,4</b>	<b>-6,4%</b>	<b>2,4</b>	<b>2,6</b>	<b>9,7%</b>
<b>Margem de Serviço <sup>(2)</sup></b>	<b>26,6</b>	<b>29,4</b>	<b>10,9%</b>	<b>40,1</b>	<b>-26,5%</b>	<b>52,5</b>	<b>69,5</b>	<b>32,4%</b>
Margem de Serviço (%)	47,0%	40,8%	-6,2pp	53,4%	-12,6pp	47,5%	47,2%	-0,3pp
<b>EBITDA</b>	<b>0,5</b>	<b>1,5</b>	<b>180,5%</b>	<b>2,5</b>	<b>-40,8%</b>	<b>0,8</b>	<b>4,0</b>	<b>-</b>
Margem EBITDA (%)	0,9%	2,1%	1,1pp	3,3%	-1,3pp	0,7%	2,7%	2pp
Depreciações e Amortizações	4,9	8,0	61,6%	8,0	-0,3%	9,7	16,0	65,3%
<b>EBIT</b>	<b>-4,4</b>	<b>-6,5</b>	<b>-47,2%</b>	<b>-5,5</b>	<b>-18,2%</b>	<b>-8,9</b>	<b>-12,0</b>	<b>-34,5%</b>
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	13,7	9,6	-30,1%	6,7	42,3%	26,0	16,3	-37,1%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	24,2%	13,3%	-11pp	9,0%	4,3pp	23,5%	11,1%	-12,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-13,2	-8,1	-38,6%	-4,2	-91,7%	-25,2	-12,3	51,1%
CAPEX Total	14,2	10,5	-26,2%	6,7	55,3%	26,4	17,2	-34,8%

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação e Conteúdos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

### Volume de Negócios

De notar que, em comparação com o 2T07, os resultados do 2T08 da área de negócio fixo e, consequentemente, do consolidado Sonaecom, incluem as receitas geradas pela Tele2 Portugal e pelos clientes adquiridos à ONI.

O volume de negócios do 2T08 cresceu 27,7% face ao 2T07, tendo atingido os 72,4 milhões de euros. Este crescimento foi determinado, principalmente, pelo crescimento de 57,3% das receitas de clientes, influenciadas quer pelo crescimento das receitas de acesso directo (42,3% acima do 2T07 e aproximadamente estáveis relativamente ao trimestre anterior) quer pelo crescimento de 127,3% para os 11,9 milhões de euros de receitas de acesso indirecto (devido, essencialmente, à aquisição da Tele2 Portugal). A tendência expectável de redução dos clientes de acesso indirecto determinou mais uma redução na linha de receitas face ao trimestre anterior. Mesmo excluindo as contribuições da base de clientes adquiridos da ONI e da Tele2, as receitas de clientes teriam crescido uns significativos 9% em comparação com o 2T07.

As receitas de acesso directo representaram 71,4% das receitas de clientes do trimestre, um aumento de 5,5pp em comparação com o 1T08 (o qual já reflectia o impacto das empresas adquiridas), em resultado de um enfoque continuado no negócio de acesso directo. Tal como esperado, a contribuição dos serviços de *mass calling* diminuiu de 6 milhões de euros no 2T07 para 2,7 milhões de euros no 2T08, o que foi quase totalmente compensado pelo impacto positivo do crescimento das receitas do negócio de *wholesale*.

### EBITDA

O EBITDA do negócio fixo foi positivo em 1,5 milhões, face a apenas 0,5 milhões de euros no 2T07, gerando uma margem de 2,1%. Esta melhoria é, maioritariamente, explicada quer pelo aumento da dimensão da base de clientes ULL, conseguida através do crescimento orgânico que tem vindo, cada vez mais, a contribuir positivamente para a rentabilidade, quer pela contribuição positiva dos negócios adquiridos durante 2007. Todavia, a margem EBITDA decresceu 1,3pp face ao trimestre anterior em resultado do maior nível concorrencial, com várias promoções e oferta de descontos a manterem-se no mercado durante o 2T08, e à expectável redução do nível de receitas de acesso indirecto.



## 5. Software e Sistemas de Informação (SSI)

A SSI gerou bons resultados operacionais e financeiros, com um crescimento do volume de negócios impulsionado pelo desempenho da WeDo Technologies, que continua a expandir a sua base de clientes através do seu produto líder de *Revenue Assurance* (RAID), e reforçado pelo aumento de produtividade da Mainroad (a nossa empresa de sistemas de informação focada em *IT Management*, segurança e continuidade de negócio) e da Bizdirect (a nossa empresa de *Business Process Automation*).

A WeDo Technologies manteve o seu enfoque na integração das empresas adquiridas durante 2007, com particular destaque para a Cape Technologies. Paralelamente, têm sido desenvolvidos esforços no sentido de consolidar a presença da WeDo no mercado internacional, reforçar a sua posição de liderança no mercado de *Revenue Assurance*, expandindo para além da sua tradicional base de clientes de telecomunicações e desenvolvendo o seu portfólio de produtos (durante o trimestre, a WeDo lançou no mercado uma nova versão do RAID – versão 4.2). Em Maio, a WeDo promoveu o seu terceiro encontro mundial de utilizadores de RAID. O encontro decorreu no Algarve e contou com a presença de mais de 100 participantes activamente debatendo as tendências futuras na área de *Revenue Assurance* e Fraude.

### 5.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000euros)	27,8	29,7	6,7%	28,2	5,1%	55,1	57,9	5,1%
Vendas Equipamento em % Volume Negócios	42,1%	46,1%	4pp	46,8%	-0,7pp	38,2%	46,4%	8,2pp
Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	629,8	975,1	54,8%	975,8	-0,1%	1.098,4	1.950,8	77,6%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	4,2	3,0	-29,4%	1,9	57,9%	7,7	4,8	-37,3%
Colaboradores	353	453	28,3%	460	-1,5%	353	453	28,3%

(1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (3) 2T08 excluindo o ganho de EUR 1,4m registado no trimestre, relacionado com o processo de aquisição da Tecnológica.

A SSI inverteu a tendência negativa dos níveis de produtividade registados no 4T07 (resultado natural do processo de integração das empresas adquiridas durante o ano de 2007, as quais apresentam níveis de produtividade inferiores) com as receitas de serviços IT por colaborador a crescerem novamente para os 29,7 mil euros no 2T08 (respectivamente, 6,7% e 5,1% acima dos níveis registados no 2T07 e no 1T08), e com as vendas de equipamento por colaborador a crescerem cerca de 55% face ao 2T07. O número total de colaboradores no final do 2T08 diminuiu em 7, face ao trimestre anterior, para 453 colaboradores mas aumentou em 100 face ao 2T07. Este aumento é maioritariamente explicado por: (i) consolidação das empresas adquiridas pela WeDo em 2007 (Tecnológica, Cape e Praesidium); e (ii) necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade.

Durante o trimestre, a WeDo Technologies obteve 3 novas contas incluindo operadores de telecomunicações na Venezuela, Emiratos Árabes Unidos e Indonésia. É de realçar que mais de 65% das encomendas da WeDo são já oriundas de clientes fora do Grupo Sonaecom. Como prova das suas características multinacionais, é ainda de destacar que, no final do 2T08, cerca de 35% do total de colaboradores da WeDo estavam localizados fora de Portugal e que, actualmente, a WeDo presta serviços a clientes em aproximadamente 39 países.

A Mainroad, que celebrou o seu 5º aniversário durante o 2T08, tornou-se no primeiro *Hosting Partner* da SAP em Portugal (e apenas o segundo ao nível da Península Ibérica) e classificou-se em segundo lugar na categoria de melhor fornecedor europeu de “*Disaster Recovery*” no recente concurso dos *DataCentres Awards Europe 2008*.

## 5.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
SSI CONS. - DEMONST. RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>17,82</b>	<b>27,42</b>	<b>53,9%</b>	<b>27,05</b>	<b>1,4%</b>	<b>32,79</b>	<b>54,47</b>	<b>66,2%</b>
Receitas de Serviço	10,32	14,79	43,3%	14,40	2,7%	20,26	29,19	44,1%
Vendas de Equipamento	7,50	12,64	68,5%	12,65	-0,1%	12,52	25,29	101,9%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,05</b>	<b>1,55</b>	-	<b>0,07</b>	-	<b>0,24</b>	<b>1,62</b>	-
<b>Custos operacionais</b>	<b>16,35</b>	<b>26,19</b>	<b>60,2%</b>	<b>26,19</b>	<b>0,0%</b>	<b>30,29</b>	<b>52,37</b>	<b>72,9%</b>
Custo das Vendas	7,19	12,21	69,8%	12,48	-2,1%	12,02	24,69	105,4%
Custos com Pessoal	4,89	6,70	36,9%	6,94	-3,5%	9,89	13,64	38,0%
Marketing e Vendas	0,30	0,47	54,5%	0,30	54,5%	0,58	0,77	32,6%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	2,33	4,30	84,6%	4,19	2,5%	4,44	8,49	91,3%
Despesas Gerais e Administrativas	1,62	2,48	53,8%	2,29	8,4%	3,18	4,78	50,2%
Outros Custos Operacionais	0,02	0,02	42,6%	-0,02	-	0,18	0,01	-95,7%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,05</b>	<b>0,01</b>	<b>-86,3%</b>	<b>0,06</b>	<b>-89,2%</b>	<b>0,06</b>	<b>0,07</b>	<b>12,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1,48</b>	<b>2,78</b>	<b>87,8%</b>	<b>0,87</b>	-	<b>2,68</b>	<b>3,65</b>	<b>36,1%</b>
Margem EBITDA (%)	8,3%	10,1%	1,8pp	3,2%	6,9pp	8,2%	6,7%	-1,5pp
Depreciações e Amortizações	0,37	0,48	32,2%	0,50	-2,5%	0,70	0,98	40,0%
<b>EBIT</b>	<b>1,11</b>	<b>2,29</b>	<b>106,2%</b>	<b>0,38</b>	-	<b>1,98</b>	<b>2,67</b>	<b>34,7%</b>
CAPEX Operacional <sup>(2)</sup>	0,10	0,29	177,4%	0,13	125,0%	0,25	0,41	65,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	0,6%	1,0%	0,5pp	0,5%	0,6pp	0,8%	0,8%	0pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,38	2,49	81,1%	0,75	-	2,43	3,24	33,1%
CAPEX Total	2,50	-2,03	-	0,02	-	2,89	-2,01	-

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Capex Operacional inclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

### Volume de Negócios

Na comparação da performance financeira face ao 2T07, deverá ser tido em conta que os resultados do 2T08 da SSI (e por conseguinte, os resultados consolidados da Sonaecom) incluem os contributos das três empresas adquiridas pela WeDo durante 2007.

No 2T08, o volume de negócios da SSI cresceu uns significativos 53,9% para 27,4 milhões de euros, em resultado de maiores vendas de equipamento de IT, as quais registaram um acréscimo de 68,5% para os 12,6 milhões de euros, e de maiores receitas de serviço (+43,3% face ao período homólogo) devido, essencialmente, ao crescimento de 52,3% das receitas de serviços da WeDo. Numa base comparável, isto é, excluindo o contributo das empresas adquiridas, as receitas de serviços da WeDo cresceram 22,1%. Tirando partido do seu alcance global, o volume de negócios da WeDo registou um crescimento particularmente significativo nas regiões da América Latina, Ásia e Médio Oriente. É ainda de realçar que os volumes de negócio de todos os negócios da SSI registaram um crescimento superior a 18% face ao ano anterior.

Durante o 2T08, as vendas de equipamento representaram 46,1% do volume de negócios, um aumento de 4pp face ao nível registado no 2T07, impulsionado pelo contributo positivo das vendas de computadores da Bizdirect, parcialmente relacionadas com o programa “Iniciativas-E” promovido pelo Governo Português.

### EBITDA

O EBITDA da SSI totalizou 2,78 milhões de euros positivos no 2T08, representando um crescimento de 1,3 milhões de euros (+87,8%) face ao 2T07. Este aumento foi parcialmente determinado pelo reconhecimento de um ganho de 1,4 milhões de euros relativos ao fecho do processo de aquisição da Tecnológica. Ainda mais relevante do que este crescimento anual, o EBITDA e a margem EBITDA (excluindo o impacto dos 1,4 milhões de euros do ganho acima referido) cresceram 55,4% e 1,7pp face ao trimestre anterior. A margem EBITDA está ainda abaixo dos níveis alcançados no 2T07 devido ao contributo das empresas adquiridas, que embora em melhoria contínua é ainda negativo, e pelo aumento significativo do nível de vendas de produtos da Bizdirect, as quais são geradoras de margens mais reduzidas. Excluindo o impacto do ganho de 1,4 milhões de euros, o EBITDA da WeDo cresceu quase 2,5x no 2T08, face ao trimestre anterior, e gerou uma margem de 7,6%. Adicionalmente, é de salientar que, tanto a Bizdirect como, especialmente, a Mainroad, continuaram a apresentar uma evolução positiva ao nível do EBITDA.

## 6. Público

As dinâmicas de mercado continuam a ser bastante severas para a imprensa diária generalista paga, tendo as receitas de publicidade do sector como um todo, nos primeiros cinco meses de 2008, diminuído 2,6%<sup>2</sup> em comparação com o mesmo período do ano anterior (estes valores referem-se a espaço publicitário calculado a preços de tabela – o acrescido nível competitivo continua a levar à prática de maiores descontos). Estima-se que, durante o mesmo período, as receitas de publicidade dos jornais gratuitos tenham aumentado cerca de 56%. Apesar de o número total de circulação diária paga da imprensa generalista ter aumentado em 8,0%<sup>3</sup>, este aumento foi parcialmente explicado por campanhas de circulação levadas a cabo por vários jornais durante o 1S08.

Entre as várias iniciativas comerciais implementadas no trimestre, vale a pena salientar a implementação bem sucedida, na versão on-line do Público, de um *site* específico dedicado ao campeonato Euro 2008, que concentrava todas as informações produzidas pelo Público, enriquecidas com o parecer de artigos de opinião, informações estatísticas e vídeos. O Público continua a ser um líder claro, entre os jornais Portugueses, ao nível do acesso on-line.

### 6.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup>	44.282	42.167	-4,8%	43.284	-2,6%	42.657	42.726	0,2%
Quota Mercado de Publicidade (%) <sup>(2)</sup>	13,9%	13,7%	-0,2pp	12,7%	1pp	14,1%	13,3%	-0,8pp
Audiência <sup>(3)</sup> (%)	4,4%	4,5%	0,1pp	4,1%	0,4pp	4,7%	4,3%	-0,4pp
Colaboradores	255	261	2,4%	255	2,4%	255	261	2,4%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) 2T08 = Acumulado a Maio; (3) Em % da população, Fonte: Bareme Imprensa 2ª Vaga 2008

Até Abril (os últimos dados disponíveis), a quota de mercado média do Público (entre os jornais diários generalistas), em termos de circulação paga, atingiu os 12,2%, uma redução de cerca de 1pp em comparação com o mesmo período de 2007. No 2T08 a circulação média paga foi de 42,1 mil unidades, uma redução de 4,8% em comparação com o 2T07 e 2,6% relativamente ao trimestre anterior. Como mencionado acima, o mercado da imprensa paga continua a enfrentar importantes desafios competitivos, com a concorrência dos jornais gratuitos a aumentar (a circulação destes jornais mais do que duplicou em relação ao período homólogo, explicado em parte pelo lançamento de três novos títulos gratuitos no mercado).

É importante salientar que, os recentes indicadores de audiências revelam um aumento do número total de leitores, com o Público a ocupar o terceiro lugar entre a imprensa diária generalista paga, atingindo cerca de 4,5% do total da população (contra os 4,1% no trimestre anterior).

A quota de mercado do Público no mercado publicitário continua sob pressão, alcançando uma média de 13,7% durante o 2T08 (até Maio, última informação disponível), uma redução de 0,2pp comparativamente ao 2T07. O bom desempenho verificado nas audiências comparativamente com o trimestre anterior, poderá contribuir para atenuar as difíceis dinâmicas de mercado que os jornais pagos diários estão a enfrentar, nomeadamente em termos de receitas de publicidade.

<sup>2</sup> Fonte: Marktest/Media Monitor

<sup>3</sup> Fonte: APCT: Abr08 vs Abr07 (última informação disponível)

## 6.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T07	2T08	y.o.y	1T08	q.o.q	1S07	1S08	y.o.y
<b>PÚBLICO CONS. - DEM. RESULTADOS</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>9,48</b>	<b>9,42</b>	<b>-0,6%</b>	<b>7,81</b>	<b>20,7%</b>	<b>16,65</b>	<b>17,23</b>	<b>3,5%</b>
Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>	3,91	4,15	6,2%	3,16	31,4%	7,13	7,31	2,5%
Vendas de Jornais	3,24	3,04	-5,9%	3,05	0,0%	6,10	6,09	-0,1%
Vendas de Produtos Associados	2,33	2,23	-4,3%	1,61	38,5%	3,43	3,83	11,9%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,04</b>	<b>0,04</b>	<b>-7,9%</b>	<b>0,06</b>	<b>-40,8%</b>	<b>0,11</b>	<b>0,10</b>	<b>-8,6%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>10,19</b>	<b>9,78</b>	<b>-4,0%</b>	<b>9,00</b>	<b>8,7%</b>	<b>18,56</b>	<b>18,78</b>	<b>1,2%</b>
Custo das Vendas	2,98	2,71	-9,0%	2,13	27,3%	4,69	4,85	3,3%
Custos com Pessoal	2,91	2,98	2,3%	2,91	2,5%	5,75	5,89	2,5%
Marketing e Vendas	1,06	1,00	-5,6%	0,87	15,4%	1,49	1,87	25,6%
Serviços Subcontratados <sup>(2)</sup>	2,52	2,45	-2,7%	2,36	4,0%	5,19	4,81	-7,3%
Despesas Gerais e Administrativas	0,71	0,63	-11,3%	0,73	-13,6%	1,45	1,36	-6,1%
Outros Custos Operacionais	0,00	0,00	-	0,00	0,1%	0,00	0,01	-
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,06</b>	<b>0,04</b>	<b>-34,4%</b>	<b>0,04</b>	<b>13,5%</b>	<b>0,12</b>	<b>0,08</b>	<b>-32,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-0,74</b>	<b>-0,36</b>	<b>50,6%</b>	<b>-1,16</b>	<b>68,8%</b>	<b>-1,92</b>	<b>-1,53</b>	<b>20,4%</b>
Margem EBITDA (%)	-7,8%	-3,9%	3,9pp	-14,9%	11pp	-11,5%	-8,9%	2,7pp
Depreciações e Amortizações	0,17	0,18	5,2%	0,18	0,6%	0,34	0,37	7,0%
<b>EBIT</b>	<b>-0,91</b>	<b>-0,55</b>	<b>40,0%</b>	<b>-1,35</b>	<b>59,4%</b>	<b>-2,26</b>	<b>-1,89</b>	<b>16,2%</b>
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	0,17	0,60	-	0,10	-	0,42	0,70	65,2%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	1,8%	6,3%	4,5pp	1,3%	5pp	2,5%	4,1%	1,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,91	-0,96	-5,5%	-1,27	24,3%	-2,34	-2,23	4,9%
<b>CAPEX Total</b>	<b>0,17</b>	<b>0,60</b>	<b>-</b>	<b>0,10</b>	<b>-</b>	<b>0,42</b>	<b>0,70</b>	<b>65,2%</b>

(1) Inclui conteúdos; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

### Volume de Negócios

Durante o 2T08, o volume de negócios manteve-se estável em cerca 9,4 milhões de euros, mas reflecte diferentes evoluções nas diferentes linhas de receita: um crescimento significativo (+6,2%) nas receitas de publicidade (ou +31,4% vs. 1T08); uma evolução negativa nas receitas de jornal (-5,9% face ao 2T07, mas estável quando comparado com o 1T08) e nas receitas de produtos associados (-4,3% face ao 2T07). De salientar que tanto as receitas de publicidade como as receitas de produtos associados mostraram uma evolução bastante positiva comparativamente com o trimestre anterior.

O “Sexta”, o jornal semanal gratuito lançado no 4T07, em conjunto com a “Bola” (com participação de 50% de cada entidade) e consolidado no Público desde Novembro de 2007 (consolidação proporcional), está ainda numa fase inicial de desenvolvimento. Os indicadores de audiências, no 2T08 demonstraram um aumento significativo do número de leitores do “Sexta”. Os indicadores de circulação e publicidade dos próximos trimestres irão permitir uma melhor avaliação dos seus impactos no mercado.

### EBITDA

No 2T08, o Público gerou um EBITDA negativo de 0,36 milhões de euros, representando uma melhoria de 50,6% face ao 2T07. Esta tendência positiva resultou não só de um aumento nas receitas de publicidade, mas também nas reduções conseguidas em todas as linhas de custo, com excepção dos custos com pessoal. Vale a pena destacar a redução de 9,0% nos custos das vendas (apesar do aumento da circulação e da inclusão do Sexta) e a redução de 11,3% em despesas gerais e administrativas, um reflexo do foco contínuo sobre ganhos de eficiência e controlo de custos. É também de salientar que o EBITDA gerado pelos produtos associados aumentou cerca de 0,4 milhões de euros comparativamente ao 2T07.

A contribuição do Sexta para o EBITDA do Público no 2T08 foi ainda marginalmente negativa. Numa base comparável, excluindo o efeito do Sexta, o EBITDA do Público teria aumentado cerca de 69% face ao segundo trimestre de 2007.

## 7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios

De seguida identificamos alguns dos principais acontecimentos regulatórios ocorridos no segundo trimestre de 2008.

### Tarifas de Terminação nas redes Móveis

A Anacom emitiu decisão final respeitante às tarifas de terminação em redes móveis, definindo os preços a praticar a partir de 15 de Julho de 2008. Pela primeira vez desde o lançamento do nosso negócio móvel, a decisão do regulador prevê a prática de preços assimétricos (20%) no tráfego móvel, em favor da Optimus, até 1 de Outubro de 2009, data em que os preços deverão convergir para €0,065/minuto.

	TMN e Vodafone	Optimus	Assimetria
Anterior	0,11	0,11	0%
15-Jul-08	0,08	0,096	20%
01-Out-08	0,075	0,09	20%
01-Jan-09	0,07	0,084	20%
01-Abr-09	0,065	0,078	20%
01-Jul-09	0,065	0,072	11%
01-Out-09	0,065	0,065	0%

Montantes correspondem a euros por minuto

### Consulta da Comissão Europeia sobre Regulamento de *Roaming*

Foi lançada pela Comissão Europeia uma consulta pública respeitante ao Regulamento de *Roaming*, onde foram colocadas questões que visam aferir o impacto da aplicação do Regulamento nos operadores e consumidores, bem como da necessidade e razoabilidade de estender o presente regulamento para além de 2010 e o alargamento do seu âmbito às SMS e demais serviços de dados em *roaming*.

### Redes de Nova Geração

A Anacom lançou uma consulta pública respeitante às Redes de Nova Geração (“Next Generation Networks”), onde o regulador coloca à apreciação do mercado uma série de questões que abrangem desde as soluções técnicas previstas e as respectivas condicionantes, passando pelas diversas alternativas regulatórias possíveis, de onde se destaca a análise às possíveis consequências para as actuais ofertas grossistas reguladas.

Este processo de consulta terminará a 1 de Agosto próximo, sendo expectativa da Sonaecom que as directrizes regulatórias para o desenvolvimento das NGN em Portugal sejam conhecidas o mais tardar em Outubro de 2008.

### Portabilidade

Perante os sérios problemas que têm vindo a ser sentidos pelos operadores fixos no âmbito da portabilidade de número, a Sonaecom apresentou um pedido de intervenção urgente ao regulador no sentido de se assegurar, por um lado, o cumprimento pela PT Comunicações das regras definidas no Regulamento de Portabilidade e, por outro, a alteração do próprio regulamento de modo a salvaguardar situações futuras. Estas alterações, caso sejam aceites pelo regulador, permitirão uma maior eficiência dos processos associados à portação do número, bem como uma maior simplificação do processo de mudança de prestador por parte dos clientes finais, incentivando assim a concorrência no Sector.

## 8. Principais Desenvolvimentos Corporativos

Na Assembleia Geral Extraordinária de 2 de Julho de 2008, foram aprovadas pelos accionistas da Sonaecom as seguintes propostas:

1. Alterar o art. 9º dos Estatutos da Sociedade, que assim passam a admitir que o Conselho de Administração seja composto por um número de membros entre três e doze;
2. Alargar para doze o número de membros do Conselho de Administração e eleger Franck Dangeard para integrar o mesmo órgão até ao termo do mandato em curso (2008-2011);
3. Autorizar o Conselho de Administração a proceder à aquisição de acções próprias até ao limite legal de 10%, mandatando o mesmo órgão para decidir sobre as demais condições da aquisição, bem como sobre a oportunidade do investimento.

## ADVERTÊNCIA

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

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

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

Relatório disponível no site Institucional da Sonaecom  
[www.sonae.com](http://www.sonae.com)

### Contactos para os Media e Investidores

Isabel Borgas  
Responsável pelas Relações Públicas  
[isabel.borgas@sonae.com](mailto:isabel.borgas@sonae.com)  
Tel: +351 93 100 20 20

António Castro  
Responsável pelas Relações com Investidores  
[antonio.gcastro@sonae.com](mailto:antonio.gcastro@sonae.com)  
Tel: +351 93 100 20 99

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