



# COMUNICADO DE RESULTADOS DO ANO 2008

9 Março 2009

## Índice

|  |    |
|--|----|
| 1. Destaques.....  | 2  |
| 2. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO.....                 | 3  |
| 3. Principais Indicadores.....                           | 5  |
| 4. Resultados Consolidados.....                          | 6  |
| 4.1. Demonstração de Resultados Consolidados.....        | 6  |
| 4.2. Balanço Consolidado.....                            | 9  |
| 5. Telecomunicações.....                                 | 12 |
| 5.1. Negócio Móvel.....                                  | 12 |
| 5.1.1. Indicadores Operacionais.....                     | 12 |
| 5.1.2. Indicadores Financeiros.....                      | 14 |
| 5.2. Negócio Fixo.....                                   | 15 |
| 5.2.1. Indicadores Operacionais.....                     | 15 |
| 5.2.2. Indicadores Financeiros.....                      | 17 |
| 6. Software e Sistemas de Informação (SSI).....          | 18 |
| 6.1. Indicadores Operacionais.....                       | 18 |
| 6.2. Indicadores Financeiros.....                        | 19 |
| 7. Público.....  | 20 |
| 7.1. Indicadores Operacionais.....                       | 20 |
| 7.2. Indicadores Financeiros.....                        | 21 |
| 8. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 4T08..... | 22 |
| 9. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 4T08..... | 23 |

### Notas:

A informação financeira consolidada contida neste reporte (relativa aos anos findos em 31 de Dezembro de 2008 e 2007) 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. Destaques

- Crescimento acentuado do número de clientes do negócio móvel (+10,3%), totalizando 3,2 milhões de clientes, com mais de 298 mil novos subscritores registados em 2008.
- Crescimento significativo das Receitas: Volume de Negócios +9,4% para €976 milhões; Receitas de Clientes +9,8% para €674,2 milhões em 2008.
- Internet e serviços de dados representaram mais de 25% das receitas de serviço móveis no 4T08.
- EBITDA de €160,4 milhões, em linha com os números de 2007, apesar do ambiente competitivo, das reduções nas tarifas de *roaming* e do forte investimento em marketing e vendas.
- Forte investimento na rede de acesso móvel, bem como no serviço de apoio ao cliente: o CAPEX operacional atingiu €192,1 milhões em 2008, mais 18% do que no ano anterior.
- Resultado líquido atribuível ao Grupo de €5 milhões.
- Lançamento da primeira oferta comercial de fibra em Portugal, cuja implementação tem vindo a progredir de acordo com o nosso plano e suscitado uma reacção muito positiva dos clientes.
- A SSI gerou um nível de receitas de €120 milhões (+51%), devido ao forte crescimento registado na WeDo, Mainroad, Bizdirect e Saphety, tendo atingido uma margem EBITDA de 6%.
- Estrutura de capital reforçada através da titularização de créditos futuros no valor de €100 milhões; a Dívida Líquida situou-se em €299,7 milhões e o rácio Dívida Líquida/EBITDA em 1,9x.

## 2. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO

### Introdução

O ano de 2008 destacou-se pela deterioração clara das condições macroeconómicas, pela contracção nos mercados globais de crédito e imobiliários, o que originou falhas no funcionamento do sistema financeiro internacional e perdas significativas nos mercados de capitais. Esta realidade provocou a diminuição da confiança dos consumidores e das empresas, tanto em Portugal como à escala global. Para além destes factores, é de notar que o mercado de telecomunicações em Portugal registou, em 2008, um dos níveis mais concorrenciais de sempre, em particular no segmento do negócio fixo, área em que os nossos concorrentes perseguiram activamente estratégias de crescimento agressivas ainda que à custa de diminuição da rentabilidade e dos retornos a longo prazo.

### Destaques do ano

Apesar deste ambiente difícil, em 2008 conseguimos implementar com sucesso a estratégia definida no início do ano para os nossos negócios de telecomunicações. Intensificámos os investimentos no negócio, incluindo um ambicioso programa de investimento nas marcas, no nível de cobertura e capacidade das redes (sem esquecer a implementação de uma rede FTTH), no serviço de apoio ao cliente e nos canais de distribuição, tudo isto com o objectivo de reforçar a posição competitiva da Sonaecom no mercado e criar as condições para um crescimento sustentado. Por outro lado, atingimos significativos progressos na área de SSI, com a integração total das aquisições levadas a cabo pela WeDo em 2007 e com as melhorias operacionais e financeiras em todas as empresas deste perímetro específico.

Em 2008, a performance financeira e operacional do nosso **negócio móvel** foi positiva, apesar dos atrasos na introdução do novo sistema de tarifas de terminação, tendo registado um crescimento de 10,3% no número de clientes e de 3,8% nas receitas de clientes relativamente ao ano anterior. O significativo número de novos clientes (298,1 mil) é um sinal claro de que os nossos esforços comerciais vêm alcançando sucesso. Este desempenho resultou do crescimento em todos os segmentos do negócio móvel.

O **negócio fixo ULL** sofreu fortes pressões competitivas, com promoções agressivas e tarifários cada vez mais baixos introduzidos durante o ano de 2008. Tal como referimos na comunicação de resultados do 3T08, pensamos que a concorrência agressiva ao nível de preços tem vindo a destruir valor para todos os operadores do mercado fixo. Neste âmbito, durante o segundo semestre do ano, abrandámos o ritmo de expansão do mercado-alvo de ULL e concentrámos esforços na gestão do *churn* e na protecção da nossa base de clientes, através da entrega de mais valor aos actuais clientes. A performance do nosso negócio fixo ULL foi também negativamente influenciada por questões regulatórias, já que, nesta matéria, o progresso conseguido em 2008 foi pouco relevante, apesar dos constantes alertas que dirigimos à Anacom. Mesmo com a redução do número de acessos em 2008, o nosso negócio fixo gerou um EBITDA de 14 milhões de euros, mais 43,8% do que em 2007, e gerou uma margem EBITDA de 4,8%.

Não posso deixar também de realçar o progresso registado na implementação da nossa **oferta de fibra**. Completámos a fase inicial do plano de expansão e atingimos o nosso objectivo em termos de casas passadas, no final de 2008, nas zonas de cobertura definidas, tendo lançado, no final do 3T08, as primeiras ofertas comerciais de fibra em Portugal. Ao contrário das expectativas, o enquadramento regulatório para o desenvolvimento das RNG's em Portugal não ficou definido em 2008 e só muito recentemente a Anacom publicou algumas indicações a este respeito. A assinatura do protocolo entre os operadores e o Governo português para a promoção dos investimentos em redes de nova geração demonstra vontade política em remover os obstáculos que limitam o nível de investimento e concorrência no mercado de telecomunicações fixas. Tudo dependerá agora do modo como todas estas medidas venham a ser aplicadas na prática.

A área de **SSI** registou um bom desempenho operacional e financeiro em 2008, com o volume de negócios a crescer mais de 51%, em comparação com 2007, em consequência da subida significativa das receitas de serviço e das vendas de equipamento. Os contributos positivos da WeDo, Mainroad e Bizdirect permitiram que 2008 fosse um ano recorde para a SSI em termos de receitas, acompanhado por um significativo crescimento do EBITDA (+55%) relativamente ao ano anterior.

No sector de **media**, o Público registou um crescimento das vendas de jornal (+1,8%) face ao ano anterior, apesar da manutenção das condições de mercado adversas para a imprensa generalista, o qual foi mais do que compensado pela descida de 5,7% das receitas de publicidade, motivada pela contracção geral do investimento nesta área. Vale a pena ainda salientar que o Público, no que diz respeito a indicadores de audiência, demonstrou mais resiliência no número total de leitores face aos seus principais concorrentes directos, não obstante a perda de quota no mercado de circulação paga. Em termos de *performance* financeira, se bem que contribuindo negativamente para o EBITDA consolidado em 2008, o Público conseguiu registar uma redução de 1,5% das perdas de EBITDA, em comparação com o ano anterior.

Durante 2008, importantes progressos foram conseguidos ao nível de um dos nossos principais eixos estratégicos: colocar os clientes no centro da nossa organização. Neste âmbito, implementámos um apreciável número de iniciativas, nem todas igualmente visíveis para o público em geral, das quais gostaria de salientar:

- A reorganização dos nossos serviços de *call centre* de forma a conseguir uma maior ligação entre o tipo de serviço prestado e o perfil do cliente;
- Na sequência da fusão das empresas operacionais dos negócios móvel e fixo, a integração, no 1T08, das respectivas equipas comerciais e de marketing;
- A adopção da marca Optimus em todo o negócio empresarial, processo que teve como base o relançamento da marca no início de 2008, facilitando a identificação dos produtos e serviços bem como o reconhecimento dos nossos valores corporativos;
- Os investimentos na rede móvel, que se traduziram numa clara melhoria de cobertura, capacidade e qualidade de som, tanto na rede GSM como na rede 3G, tal como demonstram os resultados de um estudo recente efectuado pela Anacom, e, relativamente ao nosso serviço 'Kanguru', o prémio internacional 'Broadband Wireless Service Innovation', em reconhecimento pelo seu papel inovador no desenvolvimento do serviço de banda larga móvel;
- A abertura da primeira *concept store* da Optimus na "Casa da Música", um conceito de loja único em Portugal, destinada a proporcionar aos clientes uma interacção com as novas tecnologias e com todos os serviços que disponibilizamos;
- O desenvolvimento de várias ofertas e serviços inovadores, incluindo o lançamento do 'TAG', exemplo claro de um serviço orientado para o cliente em que todos os elementos da proposta de valor foram desenhados em função de um segmento alvo.

A qualidade e profissionalismo dos nossos serviços de apoio ao cliente foram publicamente reconhecidos durante o ano, através da atribuição do prémio de 'Melhor Call Centre Nacional' (e, simultaneamente, melhor *call centre* no sector de telecomunicações) pela Associação Portuguesa de Call Centres. Adicionalmente, no 4T08, a IFE Portugal, em colaboração com a revista Call Centre, no contexto do 'Troféu Call Centre 2008', atribuiu à Optimus o prémio de Qualidade de Serviço, um dos prémios mais importantes atribuídos neste âmbito em Portugal.

### **Perspectivas**

A nossa posição financeira e estrutura de capitais foram reforçadas no final de 2008 pela finalização de um contrato de titularização de créditos futuros no valor de 100 milhões de euros, o que nos coloca numa posição relativamente confortável, até porque este ano não está contratualmente prevista qualquer amortização de dívida bancária. No entanto, o difícil contexto económico e as restrições dos mercados financeiros podem influenciar o nível de concretização dos anunciados planos de investimento estratégico, pelo que avaliaremos continuamente o impacto da actual crise económica e financeira nos nossos negócios e analisaremos as alternativas de financiamento de médio prazo para projectos específicos.

O sector das telecomunicações parece relativamente menos exposto aos efeitos da crise económica, mas demonstrámos já no passado a nossa capacidade de reagir rapidamente e de adaptar os nossos negócios de telecomunicações às realidades económica e competitiva. Nesse sentido, embora esperando que 2009 seja um ano pleno de desafios, vamos continuar a apostar no crescimento da nossa base de clientes móvel, aproveitando os esforços realizados em 2008 através dos investimentos na marca, das iniciativas comerciais e organizacionais e da melhoria do serviço ao cliente. Quanto ao segmento fixo, num ambiente de mercado que deverá continuar a ser muito competitivo, procuraremos proteger as margens de negócio residencial de acesso em ULL, insistiremos nas melhorias regulatórias que consideramos necessárias e implementaremos a segunda fase de desenvolvimento do nosso plano de fibra.

Ao nível da SSI, esperamos continuar a registar crescimento do volume de negócios, tanto no mercado nacional como internacional, através da expansão da nossa base de clientes e da avaliação de novos mercados e oportunidades de negócio que acrescentem valor e que tenham um *fit* estratégico com a nossa organização.

No Público, espera-se que 2009 seja mais um ano difícil ao nível da circulação e dos investimentos globais em publicidade. No entanto, estaremos atentos às oportunidades de extensão da marca e de expansão dos nossos conteúdos on-line e procuraremos continuamente detectar oportunidades de racionalização de custos.

Uma última nota para salientar que, face aos desafios importantes que enfrentámos em 2008, a nossa organização demonstrou novamente uma notável persistência, flexibilidade e energia, cujo crédito deve ser atribuído aos nossos colaboradores pela competência, determinação, empenho e espírito lutador que sempre demonstraram.

### 3. Principais Indicadores

#### Indicadores operacionais

| INDICADORES OPERACIONAIS                              | 4T07    | 4T08    | Δ 08/07 | 3T08    | Δ T/T  | 2007    | 2008    | Δ 08/07 |
|---|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| <b>Negócio Móvel</b>                                  |         |         |         |         |        |         |         |         |
| Clientes (EoP) ('000)                                 | 2.893,5 | 3.191,6 | 10,3%   | 3.058,3 | 4,4%   | 2.893,5 | 3.191,6 | 10,3%   |
| Dados como % Receitas de Serviço                      | 19,4%   | 25,3%   | 5,8pp   | 22,7%   | 2,6pp  | 17,7%   | 22,5%   | 4,8pp   |
| ARPU <sup>(1)</sup> (euros)                           | 18,1    | 16,1    | -10,6%  | 17,4    | -7,2%  | 18,2    | 16,8    | -7,6%   |
| MOU <sup>(2)</sup> (min.)                             | 120,6   | 131,3   | 8,9%    | 134,8   | -2,6%  | 118,1   | 128,4   | 8,7%    |
| <b>Negócio Fixo</b>                                   |         |         |         |         |        |         |         |         |
| Total Acessos (EOP)                                   | 775.623 | 592.900 | -23,6%  | 644.457 | -8,0%  | 775.623 | 592.900 | -23,6%  |
| Directos <sup>(3)</sup>                               | 470.673 | 455.027 | -3,3%   | 476.106 | -4,4%  | 470.673 | 455.027 | -3,3%   |
| Indirectos  | 304.950 | 137.873 | -54,8%  | 168.351 | -18,1% | 304.950 | 137.873 | -54,8%  |
| Acesso Directo em % Receita Clientes                  | 60,1%   | 77,2%   | 17,2pp  | 72,6%   | 4,6pp  | 70,1%   | 71,4%   | 1,3pp   |
| <b>Sonaecom</b>                                       |         |         |         |         |        |         |         |         |
| Colaboradores   | 1.961   | 1.968   | 0,4%    | 1.973   | -0,3%  | 1.961   | 1.968   | 0,4%    |
| Telecomunicações                                      | 439     | 442     | 0,7%    | 442     | 0,0%   | 439     | 442     | 0,7%    |
| SSI   | 467     | 475     | 1,7%    | 471     | 0,8%   | 467     | 475     | 1,7%    |
| Media   | 280     | 267     | -4,6%   | 273     | -2,2%  | 280     | 267     | -4,6%   |
| Serv. Partilhados <sup>(4)</sup> e Centro Corporativo | 775     | 784     | 1,2%    | 787     | -0,4%  | 775     | 784     | 1,2%    |

(1) Receita Média mensal por Utilizador; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Os número de acessos directos para o período de 3T07 até 3T08 foram ajustados; (4) Serviços Partilhados inclui, entre outros departamentos, Serviço ao Cliente, Técnica, IT/IS, Contabilidade, Legal e Regulação.

#### Indicadores Financeiros Consolidados

| Milhões de Euros                         | 4T07  | 4T08  | Δ 08/07 | 3T08  | Δ T/T  | 2007  | 2008  | Δ 08/07 |
|--|-------|-------|---------|-------|--------|-------|-------|---------|
| <b>IND. FINANCEIROS CONSOLIDADOS</b>     |       |       |         |       |        |       |       |         |
| Volume de Negócios                       | 248,4 | 249,3 | 0,4%    | 251,3 | -0,8%  | 892,7 | 976,2 | 9,4%    |
| Receitas de Serviço                      | 224,3 | 215,6 | -3,9%   | 221,9 | -2,8%  | 813,6 | 869,7 | 6,9%    |
| Receitas de Clientes                     | 175,9 | 167,4 | -4,8%   | 165,8 | 1,0%   | 614,2 | 674,2 | 9,8%    |
| Receitas de Operadores                   | 48,4  | 48,2  | -0,5%   | 56,1  | -14,1% | 199,4 | 195,5 | -2,0%   |
| EBITDA                                   | 41,4  | 43,5  | 5,0%    | 48,2  | -9,8%  | 162,0 | 160,4 | -1,0%   |
| Margem EBITDA (%)                        | 16,7% | 17,4% | 0,8pp   | 19,2% | -1,7pp | 18,1% | 16,4% | -1,7pp  |
| Resultado Líquido - Grupo <sup>(1)</sup> | 33,8  | 13,1  | -61,3%  | 4,1   | -      | 36,8  | 5,0   | -86,4%  |
| CAPEX Operacional <sup>(2)</sup>         | 52,3  | 77,7  | 48,5%   | 46,7  | 66,3%  | 162,8 | 192,1 | 18,0%   |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios       | 21,1% | 31,2% | 10,1pp  | 18,6% | 12,6pp | 18,2% | 19,7% | 1,4pp   |
| EBITDA - CAPEX Operacional               | -10,9 | -34,2 | -       | 1,5   | -      | -0,8  | -31,7 | -       |
| CAPEX Total                              | 76,5  | 78,7  | 2,8%    | 49,4  | 59,3%  | 235,8 | 289,7 | 22,8%   |
| FCF <sup>(3)</sup>                       | 3,9   | 85,3  | -       | -13,4 | -      | 59,6  | 14,1  | -76,4%  |
| Dívida Líquida                           | 309,8 | 299,7 | -3,3%   | 382,9 | -21,7% | 309,8 | 299,7 | -3,3%   |
| Dívida Líq./EBITDA (últimos 12 meses)    | 1,9 x | 1,9 x | 0x      | 2,4 x | -0,5pp | 1,9 x | 1,9 x | 0x      |

(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 móveis cresceram 10,3% para 3,191 milhões no final de 2008; o número de novos clientes foi de 298,1 mil, dos quais 133,3 mil registados no 4T08. As receitas de dados representaram 22,5% das receitas de serviço do ano, mais 4,8pp que em 2007; (ii) O total de acessos directos fixos cifrou-se em 455 mil, menos 3,3% que no final de 2007, em resultado das pressões competitivas que, nesta fase, nos levaram a um menor esforço na aquisição de clientes ULL; do abrandamento do mercado de banda larga fixa e da crescente utilização da banda larga móvel.
- **Colaboradores:** o total de colaboradores aumentou 0,4% em comparação com 2007, em grande parte devido ao crescimento e à expansão internacional da WeDo Technologies. No entanto, o número total de colaboradores baixou 0,3% no 4T08, em comparação com o trimestre anterior.
- **As receitas de serviço consolidadas** aumentaram 6,9% em comparação com 2007, em resultado do aumento de 9,8% nas receitas de clientes, que mais que compensaram a descida de 2,0% nas receitas de operadores, que sofreram o impacto das reduções das tarifas reguladas: receitas de *roaming-in*, que baixaram 24,3% em comparação com 2007, e descidas nas tarifas de terminação móvel ('MTR').
- **EBITDA consolidado** de 160,4 milhões de euros, uma redução de 1% face a 2007, apesar do aumento dos contributos dos negócios fixo e SSI. A margem EBITDA, tal como esperado, baixou 1,7pp, de 18,1% registados em 2007 para 16,4% em 2008, essencialmente em resultado: (i) do impacto negativo de tarifas de *roaming-in* mais baixas; (ii) do aumento significativo, ao nível da SSI, das vendas de produtos IT, que geram margens relativamente mais baixas; e (iii) do aumento dos custos de serviço ao cliente, direccionados para a fidelização e maior satisfação do cliente.

## 4. Resultados Consolidados

### 4.1. Demonstração de Resultados Consolidados

| Milhões de Euros                        | 4T07         | 4T08         | Δ 08/07       | 3T08         | Δ T/T         | 2007         | 2008         | Δ 08/07       |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS</b>     |              |              |               |              |               |              |              |               |
| <b>Volume de Negócios</b>               | <b>248,4</b> | <b>249,3</b> | <b>0,4%</b>   | <b>251,3</b> | <b>-0,8%</b>  | <b>892,7</b> | <b>976,2</b> | <b>9,4%</b>   |
| Móvel                                   | 164,4        | 160,5        | -2,4%         | 165,5        | -3,0%         | 619,4        | 629,1        | 1,6%          |
| Fixo                                    | 77,8         | 71,3         | -8,4%         | 72,6         | -1,8%         | 255,4        | 291,4        | 14,1%         |
| Público                                 | 9,5          | 8,1          | -15,5%        | 7,1          | 13,1%         | 33,2         | 32,4         | -2,2%         |
| SSI                                     | 26,1         | 34,5         | 32,1%         | 31,2         | 10,6%         | 79,5         | 120,1        | 51,1%         |
| Outros & Eliminações                    | -29,5        | -25,0        | 15,1%         | -25,1        | 0,2%          | -94,8        | -96,9        | -2,2%         |
| <b>Outras Receitas</b>                  | <b>2,2</b>   | <b>4,8</b>   | <b>117,0%</b> | <b>1,4</b>   | <b>-</b>      | <b>6,4</b>   | <b>10,5</b>  | <b>63,4%</b>  |
| <b>Custos Operacionais</b>              | <b>206,2</b> | <b>203,4</b> | <b>-1,4%</b>  | <b>197,7</b> | <b>2,9%</b>   | <b>724,9</b> | <b>804,5</b> | <b>11,0%</b>  |
| Custo das Vendas                        | 33,9         | 40,8         | 20,5%         | 36,0         | 13,4%         | 108,6        | 132,8        | 22,3%         |
| Custos de Rede <sup>(1)</sup>           | 82,8         | 75,4         | -8,9%         | 76,7         | -1,6%         | 298,3        | 320,1        | 7,3%          |
| Custos com Pessoal                      | 25,9         | 24,2         | -6,8%         | 21,8         | 10,7%         | 95,0         | 94,8         | -0,2%         |
| Marketing e Vendas                      | 26,9         | 24,3         | -9,9%         | 26,4         | -8,0%         | 96,5         | 103,0        | 6,8%          |
| Serviços Subcontratados <sup>(2)</sup>  | 19,8         | 20,3         | 2,7%          | 19,1         | 6,2%          | 65,6         | 82,4         | 25,7%         |
| Despesas Gerais e Administrativas       | 12,8         | 15,5         | 21,4%         | 13,8         | 12,6%         | 47,2         | 57,1         | 20,9%         |
| Outros Custos Operacionais              | 4,2          | 2,9          | -30,6%        | 4,0          | -26,5%        | 13,8         | 14,2         | 2,8%          |
| <b>Provisões e Perdas de Imparidade</b> | <b>2,9</b>   | <b>7,2</b>   | <b>144,7%</b> | <b>6,8</b>   | <b>5,9%</b>   | <b>12,2</b>  | <b>21,9</b>  | <b>79,7%</b>  |
| <b>EBITDA</b>                           | <b>41,4</b>  | <b>43,5</b>  | <b>5,0%</b>   | <b>48,2</b>  | <b>-9,8%</b>  | <b>162,0</b> | <b>160,4</b> | <b>-1,0%</b>  |
| Margem EBITDA (%)                       | 16,7%        | 17,4%        | 0,8pp         | 19,2%        | -1,7pp        | 18,1%        | 16,4%        | -1,7pp        |
| Móvel                                   | 35,5         | 36,8         | 3,6%          | 43,5         | -15,5%        | 153,7        | 142,4        | -7,3%         |
| Fixo                                    | 5,4          | 5,6          | 2,9%          | 4,5          | 24,3%         | 9,8          | 14,0         | 43,8%         |
| Público                                 | 0,2          | -0,4         | -             | -1,2         | 63,8%         | -3,3         | -3,2         | 1,5%          |
| SSI                                     | 0,4          | 1,8          | -             | 1,6          | 11,6%         | 4,6          | 7,1          | 55,3%         |
| Outros & Eliminações                    | -0,1         | -0,2         | -             | -0,2         | -40,8%        | -2,8         | 0,0          | -             |
| Depreciações e Amortizações             | 38,5         | 39,3         | 2,2%          | 40,4         | -2,8%         | 140,0        | 157,6        | 12,6%         |
| <b>EBIT</b>                             | <b>2,9</b>   | <b>4,2</b>   | <b>41,7%</b>  | <b>7,8</b>   | <b>-46,4%</b> | <b>22,0</b>  | <b>2,8</b>   | <b>-87,2%</b> |
| <b>Resultados Financeiros</b>           | <b>-3,8</b>  | <b>-5,4</b>  | <b>-40,6%</b> | <b>-4,5</b>  | <b>-20,7%</b> | <b>-21,5</b> | <b>-17,8</b> | <b>17,3%</b>  |
| Proveitos Financeiros                   | 0,8          | 1,2          | 45,8%         | 1,0          | 17,9%         | 18,0         | 3,8          | -79,1%        |
| Custos Financeiros                      | 4,6          | 6,6          | 41,5%         | 5,5          | 20,2%         | 39,5         | 21,5         | -45,5%        |
| <b>EBT</b>                              | <b>-0,9</b>  | <b>-1,2</b>  | <b>-37,1%</b> | <b>3,3</b>   | <b>-</b>      | <b>0,5</b>   | <b>-15,0</b> | <b>-</b>      |
| Resultado de Imposto                    | 34,9         | 14,3         | -58,9%        | 0,9          | -             | 36,6         | 20,2         | -44,9%        |
| <b>Resultado Líquido</b>                | <b>34,0</b>  | <b>13,1</b>  | <b>-61,5%</b> | <b>4,2</b>   | <b>-</b>      | <b>37,2</b>  | <b>5,2</b>   | <b>-85,9%</b> |
| Atribuível ao Grupo                     | 33,8         | 13,1         | -61,3%        | 4,1          | -             | 36,8         | 5,0          | -86,4%        |
| Atribuível a Interesses Minoritários    | 0,2          | 0,0          | -94,0%        | 0,1          | -79,5%        | 0,4          | 0,2          | -41,3%        |

(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

Em 2008, o volume de negócios consolidado ascendeu a 976,2 milhões de euros, 9,4% acima do valor registado em 2007, resultado do aumento das receitas de serviços (+6,9%), que foram impulsionadas pelo crescimento de 9,8% registado nas receitas de clientes, e de um nível mais elevado de vendas de produtos e equipamentos (+34,8%).

As receitas de serviços consolidadas aumentaram para 869,7 milhões de euros, em resultado, principalmente, do maior contributo dos negócios Telco e SSI. Os principais contributos, por tipo de negócio, foram os seguintes:

- no negócio fixo, verificou-se um aumento nas receitas de serviços de 14,0%;
- no negócio móvel, as receitas de serviços aumentaram 1,7% apesar do impacto, ao nível das receitas de operadores, de menores receitas de *roaming-in*, do novo plano de tarifas de terminação móvel e do aumento da competitividade em alguns segmentos de mercado, o que determinou uma redução da receita média por minuto;
- na SSI, as receitas de serviços aumentaram 29,4%, em virtude do positivo desempenho de todos os seus negócios, em particular da WeDo, que registou um crescimento de 33% do volume de negócios face ao período homólogo;
- no Público, verificou-se uma quebra nas receitas de publicidade da ordem dos 5,7%, resultado da deterioração generalizada das condições do mercado publicitário.

De salientar que as receitas de clientes consolidadas continuam a apresentar taxas de crescimento elevadas (aumento de 9,8% face a 2007), impulsionadas sobretudo pelo crescimento das receitas de clientes no negócio fixo (+23,7%) e na SSI (+29,4%), mas também pelo aumento de 3,8% no negócio móvel, um resultado positivo no actual ambiente económico e competitivo.

### Custos operacionais

O total de custos operacionais, excluindo Custo das Vendas (COGS), ascendeu a 671,7 milhões de euros, um aumento de 9% face a 2007 e representando 77,2% das receitas de serviços (aproximadamente 1,5pp acima do nível registado em 2007). De realçar ainda que, no 4T08, o total de custos operacionais excluindo COGS era inferior em 5,7% face ao 4T07.

Os principais factores que contribuíram para a evolução dos custos operacionais, para além do contributo das empresas adquiridas em 2007, foram os seguintes:

- a) aumento dos **custos de rede** em 7,3% face a 2007, em consequência de: (i) aumento de 7,7% verificado nos custos de interligação e conteúdos, resultado do aumento do volume de tráfego e do alargamento da base média de clientes ULL, o que originou um aumento significativo dos custos mensais associados a esta actividade, e (ii) aumento em 11,4% dos custos com circuitos alugados;
- b) aumento de 6,8% dos **custos de marketing e vendas**, reflexo sobretudo dos investimentos realizados na área de telecomunicações, nomeadamente na aquisição de clientes, no lançamento de novos produtos e serviços e campanhas publicitárias associadas, e na operação de relançamento da marca Optimus, ocorrida no início de 2008;
- c) aumento das **despesas gerais e administrativas e outros custos operacionais** em 10,3 milhões de euros face a 2007, resultado: (i) do aumento da base de clientes no negócio móvel e respectivos custos de licença; (ii) do crescimento significativo da base de clientes “pós-pagos” no negócio móvel e da base de clientes no negócio fixo, com impacto ao nível dos custos de facturação e de apoio ao cliente; e (iii) dos maiores custos associados à presença internacional alargada dos negócios da SSI;
- d) aumento dos **custos de serviços subcontratados** em 16,8 milhões de euros, devido: (i) ao aumento dos custos com o serviço ao cliente, com o objectivo de aumentar a satisfação dos clientes na área de telecomunicações; e (ii) maior nível de subcontratação na área SSI, devido à necessidade de apoiar o crescimento do seu volume de negócios.

Os **custos com pessoal** diminuíram cerca de 0,2% face a 2007, em consequência de um número total de colaboradores relativamente estável e do impacto da reavaliação, a preços de mercado, das responsabilidades decorrentes dos planos de incentivos de médio prazo liquidados em numerário.

As **provisões e perdas de imparidade** aumentaram, em 2008, aproximadamente 9,7 milhões de euros face ao período homólogo, essencialmente, como resultado da nossa decisão, no 3T08, de aumentar as provisões para clientes de cobrança duvidosa em consequência do aumento sustentado do nível de facturação e, simultaneamente, da deterioração da conjuntura económica.

### EBITDA

Em resultado das variações, supra referidas, na receita e nos custos, o EBITDA consolidado diminuiu 1,0%, para 160,4 milhões de euros em 2008, gerando uma margem de 16,4%, inferior à margem de 18,1% verificada em 2007. De salientar que, em termos de desempenho trimestral, a margem EBITDA cresceu de 16,7% no 4T07 para 17,4% no 4T08. A decomposição do EBITDA por área de negócio foi a seguinte:

- a) na área do negócio móvel, o EBITDA foi de 142,4 milhões de euros, inferior em cerca de 7,3% ao EBITDA registado em 2007, devido, principalmente, ao impacto negativo da redução das receitas de *roaming-in*, ao maior volume de subsidiação de terminais, ao aumento de 11,0% verificado nos custos de marketing e vendas no exercício e ao aumento de 22,3% dos custos de *outsourcing* (incluindo serviço ao cliente);
- b) na área de negócio fixo, o EBITDA ascendeu a 14,0 milhões de euros (aumento de 43,8% face ao 2007), essencialmente devido ao efeito das economias de escala possibilitadas pela maior base média de clientes de acesso directo;
- c) na SSI, o EBITDA aumentou 55,3% para 7,1 milhões de euros, em 2008, com melhoria do EBITDA em todas as empresas desta área de negócio, particularmente na WeDo e na Bizdirect;
- d) no Público, o EBITDA foi negativo em cerca de 3,2 milhões de euros o que representa, todavia, uma melhoria de 1,5% quando comparado com 2007, decorrente do aumento do nível de vendas de jornais (aumento de 1,8% face a 2007) e da redução em 0,5% do total de custos operacionais, sendo contudo estes impactos atenuados pela performance negativa ao nível das receitas de publicidade.



### **Resultado Líquido**

O resultado líquido atribuível ao grupo foi positivo em 5,0 milhões de euros em 2008, o que compara com um resultado positivo de 36,8 milhões de euros em 2007 devido à diminuição dos resultados antes de impostos e a movimentos ocorridos nos activos por impostos diferidos, particularmente, na área de telecomunicações.

Os encargos com amortizações e depreciações aumentaram 17,6 milhões de euros, face a 2007, ascendendo a 157,6 milhões de euros, resultado do aumento da base de activos por via quer dos investimentos efectuados na expansão das redes móvel e fixa, quer das aquisições de empresas efectuadas durante o ano de 2007. De realçar ainda que, durante o 3T08, se iniciou a amortização dos 91,3 milhões de euros de activos incorpóreos reconhecidos como CAPEX em 2008, relacionados com as obrigações assumidas no âmbito do programa “Iniciativas-E”.

Comparativamente a 2007, os custos financeiros líquidos diminuíram 17,3%, para 17,8 milhões de euros em 2008, reflectindo:

- a) custos financeiros inferiores em 18,0 milhões de euros. De salientar que, em 2007, os juros suportados incluem os juros pagos num empréstimo da Sontel BV, relacionado com a Oferta Pública sobre a PT, e o reconhecimento dos encargos financeiros diferidos (11,1 milhões de euros) relativos ao anterior financiamento da Optimus, que foi cancelado em Setembro de 2007. Excluindo estes efeitos, os custos financeiros seriam ainda assim inferiores em cerca de 1,8%, devido a uma redução do nível médio da dívida bruta em 2008 que foi possível graças ao refinanciamento da dívida da Optimus, e apesar de um ligeiro aumento do custo médio da dívida (que passou de 4,8% em 2007 para 5,1% em 2008), reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado; e
- b) redução dos proveitos financeiros em 14,2 milhões de euros, reflectindo o menor nível médio de liquidez em 2008 e os impactos pontuais, ocorridos em 2007, associados às mais-valias geradas pela alienação da participação detida na “Despegar” (3 milhões de euros) e das acções da PT (2,3 milhões de euros).

A rubrica de impostos apresentou, em 2008, um benefício de 20,2 milhões de euros, em comparação com um benefício de 36,6 milhões de euros em 2007, resultante, principalmente, de movimentos ocorridos nos activos por impostos diferidos na área de telecomunicações.

## 4.2. Balanço Consolidado

| Milhões de Euros                              | 2007           | 2008           | Δ 08/07      |
|---|----------------|----------------|--------------|
| <b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>                    |                |                |              |
| <b>Total do Activo Líquido</b>                | <b>1.758,6</b> | <b>1.973,4</b> | <b>12,2%</b> |
| Activos não Correntes                         | 1.353,9        | 1.510,7        | 11,6%        |
| Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas         | 722,6          | 858,6          | 18,8%        |
| Goodwill                                      | 528,2          | 526,0          | -0,4%        |
| Investimentos                                 | 2,0            | 1,2            | -38,2%       |
| Impostos Diferidos Activos                    | 101,1          | 124,9          | 23,5%        |
| Activos Correntes                             | 404,7          | 462,8          | 14,3%        |
| Clientes                                      | 192,0          | 173,7          | -9,5%        |
| Liquidez                                      | 83,9           | 105,7          | 26,1%        |
| Outros  | 128,8          | 183,4          | 42,3%        |
| <b>Capital Próprio</b>                        | <b>935,4</b>   | <b>929,0</b>   | <b>-0,7%</b> |
| Grupo   | 934,6          | 928,5          | -0,6%        |
| Interesses Minoritários                       | 0,9            | 0,5            | -47,7%       |
| <b>Total Passivo</b>                          | <b>823,2</b>   | <b>1.044,5</b> | <b>26,9%</b> |
| Passivo não Corrente                          | 422,6          | 572,4          | 35,4%        |
| Empréstimos Bancários                         | 373,2          | 381,7          | 2,3%         |
| Provisões para outros Riscos e Encargos       | 30,9           | 32,2           | 4,3%         |
| Outros  | 18,5           | 158,5          | -            |
| Passivo Corrente                              | 400,6          | 472,1          | 17,8%        |
| Empréstimos Bancários                         | 0,6            | 5,0            | -            |
| Fornecedores                                  | 185,3          | 179,1          | -3,4%        |
| Outros  | 214,6          | 288,0          | 34,2%        |
| CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>              | 162,8          | 192,1          | 18,0%        |
| CAPEX Operacional como % Volume de Negócios   | 18,2%          | 19,7%          | 1,4pp        |
| CAPEX Total                                   | 235,8          | 289,7          | 22,8%        |
| EBITDA - CAPEX Operacional                    | -0,8           | -31,7          | -            |
| Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>          | 55,5           | -59,5          | -            |
| FCF <sup>(3)</sup>                            | 59,6           | 14,1           | -76,4%       |
| Dívida Bruta                                  | 393,7          | 405,5          | 3,0%         |
| Dívida Líquida                                | 309,8          | 299,7          | -3,3%        |
| Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses        | 1,9 x          | 1,9 x          | 0x           |
| EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses  | 5,9 x          | 8,1 x          | 2,2x         |
| Dívida / (Dívida + Capital Próprio)           | 29,6%          | 30,4%          | 0,8pp        |
| <b>Excluindo a operação de Securitização:</b> |                |                |              |
| Dívida Líquida                                | 309,8          | 399,0          | 28,8%        |
| Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses        | 1,9 x          | 2,5 x          | 0,6x         |
| EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses  | 5,9 x          | 8,1 x          | 2,2x         |

(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

A dívida bruta consolidada continua a ser maioritariamente contratada pela Sonaecom SGPS, sendo a alocação de liquidez entre as várias subsidiárias efectuada através de financiamentos internos. No final de 2008, a maturidade média ponderada das linhas de crédito do grupo Sonaecom era de aproximadamente 2,9 anos.

Em 2008, a dívida bruta consolidada totalizava 405,5 milhões de euros, um aumento de 11,8 milhões face ao final de 2007 e incluía principalmente:

- 150 milhões de euros relativos a um empréstimo obrigacionista de longo prazo, com maturidade em Junho de 2013;
- 211,0 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 Julho de 2012;
- 20 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial (cujo montante máximo disponível é de 70 milhões de euros) contratado em 2005 e comprometido por um período de 364 dias;
- 5,0 milhões de euros relativos a dívida bancária de curto prazo, de um total de cerca de 20 milhões euros de linhas de crédito de curto prazo contratadas; e
- 18,7 milhões de euros relacionados com 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 46% da dívida é remunerada a taxas fixas.

A dívida líquida consolidada no final do 2008 era de 299,7 milhões de euros, uma diminuição de 10,1 milhões de euros face a 2007, reflectindo essencialmente a evolução do FCF no ano, incluindo os fundos obtidos através da operação de securitização explicada abaixo.

Em 30 de Dezembro de 2008, a Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A., uma subsidiária detida integralmente, concretizou uma operação de titularização de créditos futuros, no montante de 100 milhões de euros, através da qual cedeu os créditos futuros a serem gerados por uma carteira de contratos com clientes do segmento *corporate*. As receitas futuras, nos montantes necessários para assegurar à entidade adquirente a realização dos pagamentos trimestrais de juros e capitais devidos aos obrigacionistas da emissão associada a esta transacção, bem como os outros pagamentos devidos aos demais credores desta operação, serão alocadas pela Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A. ao longo dos exercícios de 2009 a 2013. A concretização desta operação gerou um aumento nos fundos disponíveis na Sonaecom ao nível do consolidado.

Excluindo o impacto da operação de securitização, a dívida líquida consolidada no final de 2008 ascendia a 399,0 milhões de euros, um aumento de 89,2 milhões de euros comparativamente com o final de 2007, basicamente reflectindo o FCF negativo subjacente gerado durante 2008.

No final do 2008, o rácio da dívida líquida face ao EBITDA anualizado estabilizou, face a 2007, em 1,9x, reflectindo a diminuição da dívida líquida registada no 4T08 resultante, essencialmente, da operação de securitização, enquanto o rácio de cobertura de juros melhorou de 5,9x, no final de 2007, para 8,1x, no final de 2008. O rácio da Dívida Bruta:(Dívida Bruta + Capital Próprio) também se manteve estável, atingindo os 30,4% em 2008 (face a 29,6% em 2007), reflectindo os movimentos ocorridos na dívida bruta mencionados acima e a diminuição do capital próprio em 6,4 milhões de euros, resultante, essencialmente, da aquisição de 8,8 milhões de euros de acções próprias, no âmbito das deliberações dos accionistas na Assembleia Geral da Sonaecom, que mais do que compensou o resultado líquido gerado no exercício.

No final de 2008, a liquidez e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas do Grupo Sonaecom totalizavam, aproximadamente, 209 milhões de euros. Conforme referido anteriormente, não existem amortizações programadas de empréstimos bancários até 2010.

### **CAPEX**

O CAPEX consolidado, em 2008, foi de cerca de 289,7 milhões de euros, enquanto o CAPEX Operacional atingiu os 192,1 milhões de euros, 18,0% acima de 2007, representando cerca de 19,7% 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” (91,3 milhões de euros), 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 para a 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 2008, já tinham sido realizados e validados pelas entidades competentes, investimentos no montante total de 130 milhões de euros. O restante montante será registado à medida que os projectos forem 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”.

O aumento do CAPEX Operacional, em 2008, resultou do ambicioso plano de investimentos anunciado para o ano e que incluía um maior nível de investimento no negócio móvel (aumento de 28,6% quando comparado com 2007), com objectivo de acelerar a extensão da cobertura e capacidade da rede de acesso móvel.

### Capital Próprio

No final de 2008, o capital próprio totalizava 929,0 milhões de euros, em comparação com 935,4 milhões de euros no final do 2007, reflectindo, principalmente, um resultado líquido de 5,2 milhões de euros gerado no exercício, todavia, mais do que compensado pela aquisição de 8,8 milhões de euros de acções próprias.

### FCF

| Milhões de Euros                | 4T07         | 4T08         | Δ 08/07 | 3T08         | Δ T/T         | 2007        | 2008         | Δ 08/07       |
|---------------------------------|--------------|--------------|---------|--------------|---------------|-------------|--------------|---------------|
| FREE CASH FLOW ALAVANCADO       |              |              |         |              |               |             |              |               |
| <b>EBITDA-CAPEX Operacional</b> | <b>-10,9</b> | <b>-34,2</b> | -       | <b>1,5</b>   | -             | <b>-0,8</b> | <b>-31,7</b> | -             |
| Varição de Fundo de Maneio      | 24,7         | 30,2         | 22,6%   | -8,0         | -             | 12,8        | -30,6        | -             |
| Itens não monetários e Outros   | 4,6          | -1,9         | -       | 2,0          | -             | 43,5        | 2,8          | -93,5%        |
| <b>Cash Flow Operacional</b>    | <b>18,3</b>  | <b>-5,9</b>  | -       | <b>-4,4</b>  | <b>-32,9%</b> | <b>55,5</b> | <b>-59,5</b> | -             |
| Investimentos Financeiros       | -10,1        | 0,0          | 100,0%  | 0,0          | -             | 48,0        | -0,2         | -             |
| Securitização                   | 0,0          | 99,3         | -       | 0,0          | -             | 0,0         | 99,3         | -             |
| Acções Próprias                 | 0,0          | -2,8         | -       | -4,7         | 41,3%         | -8,9        | -8,8         | 1,1%          |
| Custos com OPA                  | -0,3         | 0,0          | 100,0%  | 0,0          | -             | -20,6       | -0,1         | 99,4%         |
| Resultados Financeiros          | -4,0         | -5,4         | -34,5%  | -4,3         | -23,9%        | -14,0       | -16,6        | -19,1%        |
| Impostos                        | 0,0          | 0,0          | -       | 0,0          | -             | -0,5        | 0,0          | 100,0%        |
| <b>FCF</b>                      | <b>3,9</b>   | <b>85,3</b>  | -       | <b>-13,4</b> | -             | <b>59,6</b> | <b>14,1</b>  | <b>-76,4%</b> |

O FCF consolidado, em 2008, foi positivo em 14,1 milhões de euros, face a um FCF positivo de 59,6 milhões de euros em 2007, e compreende os seguintes elementos:

- Um nível de EBITDA-CAPEX Operacional negativo de 31,7 milhões de euros;
- Uma deterioração de 30,6 milhões de euros das necessidades de fundo de maneio, reflectindo um aumento das contas a receber e das existências, não obstante o aumento dos saldos a pagar a fornecedores e a fornecedores de imobilizado. De notar ainda que as necessidades de fundo de maneio, no final de 2008, incluem o montante de 19 milhões de euros a receber da “Fundação para a Sociedade de Informação”, uma entidade criada pelo Estado português com o objectivo de promover a “Sociedade de Informação” em Portugal, relativo à participação do nosso negócio móvel no programa “Iniciativas-E”. Nos termos do contrato estabelecido com aquela entidade, é expectável que estes montantes sejam liquidados a curto prazo;
- Fundos líquidos obtidos através da operação de securitização, no montante de 99,3 milhões de euros;
- Aquisição, em 2008, de acções próprias no montante de 8,8 milhões de euros; e
- Pagamentos de encargos financeiros de 16,6 milhões de euros, aproximadamente 2,6 milhões de euros acima do nível de 2007.

## 5. Telecomunicações

### 5.1. Negócio Móvel

Em resultado das iniciativas comerciais implementadas durante 2008 e dos investimentos realizados ao nível da marca, dos canais de distribuição e do serviço ao cliente, o nosso negócio móvel continua a aumentar a sua presença no mercado, tendo registado crescimento em todos os segmentos.

#### 5.1.1. Indicadores Operacionais

| NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS        | 4T07    | 4T08    | Δ 08/07 | 3T08    | Δ T/T  | 2007    | 2008    | Δ 08/07 |
|---|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| Clientes (EoP) ('000)                   | 2.893,5 | 3.191,6 | 10,3%   | 3.058,3 | 4,4%   | 2.893,5 | 3.191,6 | 10,3%   |
| Novos Clientes ('000)                   | 132,4   | 133,3   | 0,7%    | 76,2    | 74,8%  | 291,6   | 298,1   | 2,2%    |
| % Clientes Pré-Pagos                    | 73,1%   | 69,9%   | -3,3pp  | 69,9%   | -0,1pp | 73,1%   | 69,9%   | -3,3pp  |
| Dados como % Receitas de Serviço        | 19,4%   | 25,3%   | 5,8pp   | 22,7%   | 2,6pp  | 17,7%   | 22,5%   | 4,8pp   |
| Total #SMS/mês/Cliente                  | 45,1    | 51,0    | 13,1%   | 54,5    | -6,4%  | 45,1    | 51,4    | 13,8%   |
| MOU <sup>(2)</sup> (min.)               | 120,6   | 131,3   | 8,9%    | 134,8   | -2,6%  | 118,1   | 128,4   | 8,7%    |
| ARPU <sup>(3)</sup> (euros)             | 18,1    | 16,1    | -10,6%  | 17,4    | -7,2%  | 18,2    | 16,8    | -7,6%   |
| ARPM <sup>(4)</sup> (euros)             | 0,15    | 0,12    | -17,9%  | 0,13    | -4,7%  | 0,15    | 0,13    | -15,0%  |
| SAC&SRC <sup>(5)</sup> ('000 000 euros) | 40,1    | 39,4    | -1,7%   | 39,0    | 1,3%   | 130,4   | 151,9   | 16,5%   |

(1) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (2) Receita Média mensal por Utilizador; (3) Receita Média por Minuto; (4) Total dos Custos de Aquisição e Retenção.

#### Base de clientes

A base de clientes do negócio móvel aumentou 10,3% para 3,192 milhões de clientes no final de 2008, o que compara com 2,894 milhões de clientes, no final de 2007, e com 3,058 milhões, no final do 3T08, com adições líquidas de mais de 133,3 mil no 4T08, um aumento de 0,7% em relação ao trimestre homólogo, demonstrando claramente o progresso contínuo no âmbito da nossa estratégia de crescimento e o sucesso dos produtos e serviços inovadores que lançámos no mercado.

O peso relativo dos clientes pós-pagos na base total de clientes continua a aumentar progressivamente, tendo atingido, em 2008, pela primeira vez, mais de 30% do número total de clientes. No final do 4T08 os clientes pós-pagos representavam 30,1% do total de clientes móveis, um crescimento de 3,3pp em comparação com o 4T07.

Durante o ano de 2008, os clientes do negócio móvel geraram uma receita média mensal ("ARPU") de 16,8 euros, uma redução face aos 18,2 euros registados em 2007. Do ARPU registado em 2008, 13,0 euros são relativos a receitas de clientes e 3,8 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 13,8 euros e 4,4 euros, respectivamente, durante 2007.

#### Utilização de dados

Durante 2008, conseguimos manter a nossa posição de liderança em venda a retalho de 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 velocidades de até 7,2 Mbps em *downloads* e de até 1,4 Mbps em *uploads*. Estamos agora a testar e a preparar o lançamento de novas evoluções de HSDPA e HSUPA, com objectivo de disponibilizar velocidades de *download* e de *uploads* de até 14,4 Mbps e 5,7 Mbps, respectivamente.

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 operadores móveis empenhados nas contribuições para este programa, como parte dos acordos alcançados com o Governo para o cumprimento das obrigações das licenças UMTS.

Durante o ano, a Optimus recebeu mais um prémio internacional, desta vez o "Broadband Wireless Service Innovation Award", numa eleição promovida por uma publicação de referência no sector (Global Telecoms Business), em reconhecimento pelo seu papel pioneiro no desenvolvimento da banda larga móvel e pelo contributo para a inovação, no mercado das telecomunicações em Portugal, que o nosso produto Kanguru tem tido, desde o seu lançamento em 2005.

As receitas de dados representaram, em 2008, 22,5% do total das receitas de serviço (e 25,3% no 4T08), um crescimento de 4,8pp face a 2007, resultado da aposta de investimento do nosso negócio móvel na promoção da utilização de serviços de dados e do sucesso das nossas 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, em 2008, quase 65% do total das receitas de dados (68%, no 4T08), em comparação com apenas 51% em 2007. As receitas de serviços de dados (excluindo receitas de SMS) cresceram mais de 64%, entre 2007 e 2008.

#### **Serviço ao Cliente**

No 4T08, o *contact centre* da Optimus foi duplamente galardoado nos prémios da Associação Portuguesa de Contact Centres (APCC) como o melhor *contact centre* nacional e, simultaneamente, como o melhor da área de telecomunicações.

Também no último trimestre do ano, a IFE Portugal, em colaboração com a Call Centre Magazine, no âmbito do Troféu Call Centre 2008, atribuiu à Optimus o troféu “Qualidade de Serviço” (categoria de gestão própria). Este é o troféu mais relevante para *contact centres* em Portugal.

Estes prémios demonstram claramente o reconhecimento da nossa aposta de colocar o cliente no centro de toda a nossa estratégia. Num mercado cada vez mais competitivo, a nossa aposta está na diferenciação e na criação de vantagens competitivas através da forma como abordamos e servimos os nossos clientes.

#### **Rede de acesso móvel**

Durante 2008, como parte do plano de investimento anunciado, continuamos a investir na cobertura e capacidade da nossa rede de acesso móvel, através da implementação de novos *sites* para UMTS, da disponibilização acrescida de HSDPA na nossa rede 3G e do aumento da capacidade de *backhaul*. No final do 2008, a nossa rede de 3G cobria, aproximadamente, 90% da população portuguesa, dos quais cerca de 80% com a tecnologia HSDPA, que permite velocidades até 7,2 Mbps. Os substanciais investimentos realizados na nossa rede, durante 2008, possibilitarão a manutenção da liderança em banda larga móvel e a exploração de novas oportunidades de crescimento.

## 5.1.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros                         | 4T07         | 4T08         | Δ 08/07       | 3T08         | Δ T/T         | 2007         | 2008         | Δ 08/07       |
|--|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS</b>   |              |              |               |              |               |              |              |               |
| <b>Volume de Negócios</b>                | <b>164,4</b> | <b>160,5</b> | <b>-2,4%</b>  | <b>165,5</b> | <b>-3,0%</b>  | <b>619,4</b> | <b>629,1</b> | <b>1,6%</b>   |
| Receitas de Serviço                      | 149,4        | 147,5        | -1,3%         | 153,2        | -3,7%         | 579,1        | 588,9        | 1,7%          |
| Receitas de Clientes                     | 113,9        | 116,7        | 2,5%          | 114,0        | 2,4%          | 437,9        | 454,5        | 3,8%          |
| Receitas de Operadores                   | 35,5         | 30,8         | -13,3%        | 39,2         | -21,3%        | 141,2        | 134,4        | -4,8%         |
| Vendas de Equipamento                    | 15,0         | 13,0         | -13,1%        | 12,4         | 5,3%          | 40,3         | 40,2         | -0,2%         |
| <b>Outras Receitas</b>                   | <b>9,9</b>   | <b>11,7</b>  | <b>17,9%</b>  | <b>12,2</b>  | <b>-4,0%</b>  | <b>37,0</b>  | <b>46,5</b>  | <b>25,8%</b>  |
| <b>Custos Operacionais</b>               | <b>136,5</b> | <b>129,6</b> | <b>-5,0%</b>  | <b>130,7</b> | <b>-0,9%</b>  | <b>494,8</b> | <b>518,9</b> | <b>4,9%</b>   |
| Custo das Vendas                         | 27,5         | 22,6         | -18,0%        | 21,4         | 5,4%          | 79,7         | 76,4         | -4,1%         |
| Interligação e Conteúdos                 | 36,0         | 29,8         | -17,3%        | 35,3         | -15,7%        | 137,4        | 136,3        | -0,8%         |
| Cir. Alugados e Outros Custos Op. Rede   | 14,4         | 14,5         | 0,7%          | 11,9         | 21,4%         | 56,4         | 56,5         | 0,1%          |
| Custos com Pessoal                       | 13,2         | 14,0         | 5,9%          | 11,2         | 25,2%         | 51,5         | 51,2         | -0,7%         |
| Marketing e Vendas                       | 19,8         | 18,8         | -5,1%         | 21,5         | -12,3%        | 73,5         | 81,5         | 11,0%         |
| Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>   | 14,0         | 16,4         | 17,7%         | 16,2         | 1,2%          | 53,0         | 64,8         | 22,3%         |
| Despesas Gerais e Administrativas        | 7,8          | 11,0         | 41,2%         | 9,5          | 15,5%         | 31,3         | 39,3         | 25,6%         |
| Outros Custos Operacionais               | 3,7          | 2,5          | -33,4%        | 3,6          | -32,1%        | 12,1         | 12,9         | 7,1%          |
| <b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>  | <b>2,3</b>   | <b>5,8</b>   | <b>149,6%</b> | <b>3,4</b>   | <b>69,7%</b>  | <b>7,8</b>   | <b>14,4</b>  | <b>83,4%</b>  |
| <b>Margem de Serviço <sup>(2)</sup></b>  | <b>113,4</b> | <b>117,7</b> | <b>3,8%</b>   | <b>117,8</b> | <b>-0,1%</b>  | <b>441,7</b> | <b>452,6</b> | <b>2,5%</b>   |
| Margem de Serviço (%)                    | 75,9%        | 79,8%        | 3,9pp         | 76,9%        | 2,9pp         | 76,3%        | 76,9%        | 0,6pp         |
| <b>EBITDA</b>                            | <b>35,5</b>  | <b>36,8</b>  | <b>3,6%</b>   | <b>43,5</b>  | <b>-15,5%</b> | <b>153,7</b> | <b>142,4</b> | <b>-7,3%</b>  |
| Margem EBITDA (%)                        | 21,6%        | 22,9%        | 1,3pp         | 26,3%        | -3,4pp        | 24,8%        | 22,6%        | -2,2pp        |
| Custos com a Oferta Pública de Aquisição | 0,0          | 0,0          | -             | 0,0          | -             | 10,0         | 0,0          | -100,0%       |
| Depreciações e Amortizações              | 29,9         | 29,8         | -0,3%         | 32,2         | -7,6%         | 115,5        | 123,2        | 6,7%          |
| <b>EBIT</b>                              | <b>5,6</b>   | <b>7,0</b>   | <b>24,2%</b>  | <b>11,3</b>  | <b>-38,1%</b> | <b>28,1</b>  | <b>19,2</b>  | <b>-31,8%</b> |
| CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>         | 36,5         | 58,8         | 61,0%         | 35,9         | 63,7%         | 113,2        | 145,6        | 28,6%         |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios       | 22,2%        | 36,6%        | 14,4pp        | 21,7%        | 14,9pp        | 18,3%        | 23,1%        | 4,9pp         |
| EBITDA - CAPEX Operacional               | -1,0         | -22,0        | -             | 7,6          | -             | 40,5         | -3,2         | -             |
| CAPEX Total                              | 39,3         | 59,7         | 51,9%         | 38,6         | 54,9%         | 127,1        | 244,7        | 92,5%         |

(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

As receitas de serviço do negócio móvel aumentaram 1,7% para 588,9 milhões de euros, em comparação com 579,1 milhões de euros, em 2007, reflexo do crescimento de 3,8% nas receitas de clientes, que mais do que compensaram o decréscimo de 4,8% nas receitas de operadores (determinado pela redução das tarifas de *roaming* e pela introdução das novas tarifas de terminação nas redes móveis). O volume de negócios apresentou um crescimento de 1,6%, face ao ano anterior, em resultado do crescimento das receitas de serviço e apesar de uma ligeira quebra nas vendas de equipamento (-0,2% face a 2007).

### EBITDA

O EBITDA do negócio móvel, em 2008, foi de 142,4 milhões de euros, gerando uma margem EBITDA de 22,6%, o que representa uma diminuição de 2,2pp face a 2007. Este decréscimo é explicado, principalmente, pela combinação entre o crescimento dos custos de marketing e vendas (+11% face a 2007), redução das receitas de *roaming* e um aumento dos custos com serviços subcontratados (+11,8 milhões de euros) e das despesas gerais e administrativas (+8,0 milhões de euros), como resultado: (i) do aumento da base de clientes e respectivos custos de licença; (ii) do crescimento significativo da base de clientes pós-pagos; e (iii) do aumento dos custos com o serviço ao cliente. É, no entanto, de realçar que a margem EBITDA do negócio móvel aumentou cerca de 1.3pp entre o 4T07 e o 4T08.

## 5.2. Negócio Fixo

Durante grande parte de 2008, o ambiente de pressão competitiva continuou a ser 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 do negócio de acesso directo de banda larga, nomeadamente, desenvolvendo esforços para reduzir os níveis de *churn*, aumentando a fidelização e reforçando a nossa oferta de televisão via IP e serviços de Home Video (agora com cerca de 100 canais e 1.000 filmes), e trabalhando numa melhoria contínua do nosso serviço ao cliente.

### 5.2.1. Indicadores Operacionais

| NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS                   | 4T07    | 4T08    | Δ 08/07 | 3T08    | Δ T/T  | 2007    | 2008    | Δ 08/07 |
|---|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| Total de Acessos (EOP) <sup>(1)</sup>             | 775.623 | 592.900 | -23,6%  | 644.457 | -8,0%  | 775.623 | 592.900 | -23,6%  |
| Voz   | 514.067 | 360.007 | -30,0%  | 399.774 | -9,9%  | 514.067 | 360.007 | -30,0%  |
| Directo   | 257.252 | 246.032 | -4,4%   | 258.820 | -4,9%  | 257.252 | 246.032 | -4,4%   |
| Indirecto   | 256.815 | 113.975 | -55,6%  | 140.954 | -19,1% | 256.815 | 113.975 | -55,6%  |
| ADSL  | 229.040 | 207.836 | -9,3%   | 219.482 | -5,3%  | 229.040 | 207.836 | -9,3%   |
| Directo   | 197.648 | 188.304 | -4,7%   | 197.998 | -4,9%  | 197.648 | 188.304 | -4,7%   |
| Indirecto   | 31.392  | 19.532  | -37,8%  | 21.484  | -9,1%  | 31.392  | 19.532  | -37,8%  |
| Outros & Dados                                    | 32.516  | 25.057  | -22,9%  | 25.201  | -0,6%  | 32.516  | 25.057  | -22,9%  |
| Directo   | 15.773  | 20.691  | 31,2%   | 19.288  | 7,3%   | 15.773  | 20.691  | 31,2%   |
| Indirecto   | 16.743  | 4.366   | -73,9%  | 5.913   | -26,2% | 16.743  | 4.366   | -73,9%  |
| Total de Acessos Directos                         | 470.673 | 455.027 | -3,3%   | 476.106 | -4,4%  | 470.673 | 455.027 | -3,3%   |
| Total de Acessos Indirectos                       | 304.950 | 137.873 | -54,8%  | 168.351 | -18,1% | 304.950 | 137.873 | -54,8%  |
| Centrais Desagregadas c/ Transmissão              | 169     | 174     | 3,0%    | 174     | 0,0%   | 169     | 174     | 3,0%    |
| Centrais Desagregadas com ADSL2+                  | 161     | 166     | 3,1%    | 166     | 0,0%   | 161     | 166     | 3,1%    |
| Acesso Directo em % Receitas Clientes             | 60,1%   | 77,2%   | 17,2pp  | 72,6%   | 4,6pp  | 70,1%   | 71,4%   | 1,3pp   |
| Receita Média por Acesso - Retalho <sup>(2)</sup> | 21,6    | 22,4    | 3,7%    | 21,6    | 3,6%   | 23,1    | 21,5    | -6,7%   |

(1) Os número de acessos directos para o período de 3T07 até 3T08 foram ajustados; (2) Excluindo receitas de Mass Calling services e recalculada no 3T08, de acordo com o novo número de acessos.

### Base de Clientes

De notar que, no 3T08, procedemos a um ajuste do número de acessos directos desde o 3T07, de forma a reflectir o número final de acessos activos efectivamente resultantes da aquisição dos negócios da ONI e da Tele2, e de forma a incorporar o impacto resultante das novas políticas internas de desactivação de clientes, implementadas na sequência da redução dos prazos legais para cobrança de créditos vencidos. Estes ajustamentos permitiram uma análise, numa base comparável, da real evolução dos acessos, e determinaram, naturalmente, alterações ao nível do indicador de Receita Média por Acesso.

No final de 2008, o número total de acessos do negócio fixo era de 592,9 mil, uma redução de cerca de 23,6% face ao ano de 2007, para o que contribuiu quer a redução de 3,3% no número de acessos directos, quer a redução de 54,8% nos acessos indirectos, em resultado da expectável evolução de mercado associada à redução de clientes de voz indirecta e, parcialmente, à sua migração para ofertas directas (incluindo "bundles"). No final de 2008, os acessos directos representaram 76,7% do total de acessos do negócio fixo, face a 60,7% no final de 2007.

O nível de activações líquidas de acessos directos no 4T08 foi negativo em 21 mil acessos, em resultado, principalmente, da desaceleração registada no mercado português de banda larga fixa durante os últimos trimestres, juntamente com o facto de, durante o segundo semestre de 2008, não termos expandido o mercado ULL endereçável, não termos aberto nenhuma nova central para serviços ULL ADSL2+, optando pelo enfoque na qualidade de serviço e na retenção do cliente.

O nível médio de receitas de retalho por acesso diminuiu para 21,5 euros, um decréscimo de 6,7% face ao ano 2007, em resultado do impacto negativo das nossas campanhas promocionais lançadas, principalmente, durante o primeiro semestre de 2008, em resposta a campanhas similares lançadas pelos nossos principais concorrentes.



### **Serviços**

Em 2008, através da nossa marca Clix, direccionada para o mercado residencial, promovemos a substituição gratuita das *TV boxes* instaladas, oferecendo em troca uma nova *set-top box* MPEG4, considerada das melhores disponíveis no mercado, passando, assim, os nossos clientes a poder aceder a conteúdos em alta definição, Televisão Digital Terrestre e a desfrutar de melhor qualidade de som. Disponibilizamos ainda uma *set-top box* com funcionalidade de PVR (gravação de vídeo).

Continuámos ainda a reforçar a nossa oferta de televisão via IP, disponibilizando novos conteúdos, incluindo a introdução de novos canais, e novas funcionalidades: Kids Club (um novo portal com design e conteúdos dirigidos especialmente ao mercado alvo das crianças) e uma ferramenta de controlo de acessos para os pais. Um destaque especial para o lançamento na nossa oferta de canais em alta definição (incluindo actualmente a SporTV HD e a Luxe TV).

### **Serviço ao Cliente**

Em 2008, criámos novos pontos de ajuda técnica para os clientes do negócio fixo residencial, nomeadamente centros de atendimento técnico em Lisboa e no Porto. Nestes novos centros, os clientes podem resolver os seus problemas de equipamento de forma mais rápida e eficaz.

A informação de apoio técnico *online* no site do Clix também melhorou substancialmente em 2008, uma vez que acreditamos que proporcionar um melhor serviço aos clientes, passa também pela disponibilização de meios para uma resolução *self-service* rápida e eficiente. Este apoio técnico *online* abrange já mais de 50% das necessidades de serviço dos clientes e a sua utilização mais que duplicou durante o ano 2008.

De destacar ainda que, num estudo feito pela Anacom em 2008, o Clix foi considerado o operador de banda larga com utilizadores mais satisfeitos.

### **Rede de Acesso ULL**

Durante o segundo semestre de 2008 o número de centrais desagregadas para circuitos SHDSL manteve-se estável. Com estes circuitos (instalados em 174 centrais), a Sonaecom tem capacidade para efectuar ligações directas para a maior parte da sua rede de acesso móvel, reduzindo assim a dependência em relação aos circuitos alugados do operador incumbente

Também não se procedeu ao alargamento do mercado endereçável das nossas ofertas directas, uma vez que nos últimos dois trimestres de 2008, não foram abertas novas centrais com ADSL2+. O mercado-alvo da nossa rede ULL continua a corresponder a, aproximadamente, 55% do total de linhas fixas existentes em Portugal. Das 166 centrais desagregadas até ao final do 4T08, cerca de 72% estão preparadas com capacidade para ofertas de *Triple Play*.

### **Rede de acesso Fibra**

Em relação ao nosso plano de investimento em FTTH, completámos, durante o ano 2008, a fase inicial do nosso plano de investimento, tendo atingido os nossos objectivos em termos de casas passadas nas zonas de cobertura iniciais. Estamos agora, a preparar o caminho para as próximas fases de desenvolvimento do projecto. O *feedback* que temos vindo a receber dos utilizadores é extremamente positivo, quer em termos de experiência de banda larga, quer de televisão.

No final do 3T08, lançamos a primeira oferta comercial de fibra em Portugal. Sob a denominação de "Clix Fibra", os clientes têm agora acesso aos mais avançados serviços de TV, banda larga, Home-Video e telefone. Através desta nova oferta, os clientes de fibra irão ter acesso ao mais rápido acesso à Internet em banda larga, com velocidades de acesso no download de até 100 Mbps, traduzindo-se numa nova experiência de utilização. Disponibilizámos ainda, nestas ofertas, uma nova *set-top box* com funcionalidades de PVR.

Com a implementação da FTTH, a Sonaecom tem, pela primeira vez, toda a responsabilidade pela rede utilizada na entrega de serviços fixos *end-to-end* no mercado residencial, dispondo assim, do controlo total da qualidade do serviço prestado ao cliente. A experiência obtida nesta fase inicial permite à Sonaecom estar preparada para a segunda fase de desenvolvimento desta tecnologia e para uma contínua entrega de serviços inovadores de banda larga de alta velocidade.

## 5.2.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros                        | 4T07        | 4T08        | Δ 08/07       | 3T08        | Δ T/T         | 2007         | 2008         | Δ 08/07       |
|---|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS</b>   |             |             |               |             |               |              |              |               |
| <b>Volume de Negócios</b>               | <b>77,8</b> | <b>71,3</b> | <b>-8,4%</b>  | <b>72,6</b> | <b>-1,8%</b>  | <b>255,4</b> | <b>291,4</b> | <b>14,1%</b>  |
| Receitas de Serviço                     | 77,0        | 70,3        | -8,7%         | 72,3        | -2,8%         | 254,2        | 289,8        | 14,0%         |
| Receitas de Clientes                    | 50,1        | 39,5        | -21,2%        | 40,3        | -2,0%         | 140,0        | 173,1        | 23,7%         |
| Receitas de Acesso Directo              | 30,1        | 30,5        | 1,3%          | 29,3        | 4,3%          | 98,1         | 123,7        | 26,1%         |
| Receitas de Acesso Indirecto            | 19,0        | 8,2         | -57,1%        | 10,3        | -20,5%        | 38,6         | 45,8         | 18,6%         |
| Outros                                  | 1,0         | 0,8         | -16,3%        | 0,8         | 9,3%          | 3,2          | 3,6          | 13,0%         |
| Receitas de Operadores                  | 26,9        | 30,8        | 14,6%         | 32,0        | -3,8%         | 114,3        | 116,6        | 2,1%          |
| Vendas de Equipamento                   | 0,8         | 1,0         | 18,2%         | 0,3         | -             | 1,2          | 1,6          | 37,8%         |
| <b>Outras Receitas</b>                  | <b>1,2</b>  | <b>3,4</b>  | <b>185,8%</b> | <b>0,4</b>  | <b>-</b>      | <b>3,8</b>   | <b>4,2</b>   | <b>10,9%</b>  |
| <b>Custos Operacionais</b>              | <b>73,1</b> | <b>66,8</b> | <b>-8,5%</b>  | <b>65,2</b> | <b>2,5%</b>   | <b>245,8</b> | <b>273,4</b> | <b>11,2%</b>  |
| Custo das Vendas                        | 1,0         | 1,3         | 27,8%         | 0,5         | 179,0%        | 1,4          | 2,4          | 70,4%         |
| Interligação                            | 33,6        | 36,0        | 7,1%          | 37,6        | -4,3%         | 126,9        | 151,4        | 19,3%         |
| Cir. Alugados e Outros Custos Op. Rede  | 14,6        | 10,9        | -25,6%        | 9,2         | 18,7%         | 42,0         | 40,7         | -2,9%         |
| Custos com Pessoal                      | 2,6         | 2,7         | 4,6%          | 2,1         | 26,5%         | 9,4          | 9,8          | 4,0%          |
| Marketing e Vendas                      | 5,8         | 4,3         | -25,4%        | 4,0         | 7,7%          | 18,5         | 16,8         | -9,2%         |
| Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>  | 12,6        | 9,6         | -23,3%        | 9,9         | -2,8%         | 36,8         | 43,5         | 18,1%         |
| Despesas Gerais e Administrativas       | 2,6         | 1,9         | -27,3%        | 1,7         | 8,6%          | 9,1          | 8,0          | -11,8%        |
| Outros Custos Operacionais              | 0,3         | 0,2         | -52,5%        | 0,2         | -7,7%         | 1,6          | 0,8          | -50,8%        |
| <b>Provisões e Perdas de Imparidade</b> | <b>0,5</b>  | <b>2,2</b>  | <b>-</b>      | <b>3,3</b>  | <b>-32,2%</b> | <b>3,7</b>   | <b>8,2</b>   | <b>120,9%</b> |
| <b>Margem de Serviço <sup>(2)</sup></b> | <b>43,4</b> | <b>34,3</b> | <b>-20,9%</b> | <b>34,6</b> | <b>-1,1%</b>  | <b>127,3</b> | <b>138,4</b> | <b>8,7%</b>   |
| Margem de Serviço (%)                   | 56,3%       | 48,8%       | -7,5pp        | 47,9%       | 0,8pp         | 50,1%        | 47,8%        | -2,3pp        |
| <b>EBITDA</b>                           | <b>5,4</b>  | <b>5,6</b>  | <b>2,9%</b>   | <b>4,5</b>  | <b>24,3%</b>  | <b>9,8</b>   | <b>14,0</b>  | <b>43,8%</b>  |
| Margem EBITDA (%)                       | 6,9%        | 7,8%        | 0,9pp         | 6,2%        | 1,6pp         | 3,8%         | 4,8%         | 1pp           |
| Custos com Oferta Pública Aquisição     | 0,0         | 0,0         | -             | 0,0         | -             | 13,3         | 0,0          | -100,0%       |
| Depreciações e Amortizações             | 13,6        | 9,2         | -32,6%        | 7,8         | 17,7%         | 28,5         | 33,0         | 15,7%         |
| <b>EBIT</b>                             | <b>-8,2</b> | <b>-3,6</b> | <b>56,0%</b>  | <b>-3,3</b> | <b>-8,7%</b>  | <b>-32,0</b> | <b>-18,9</b> | <b>40,9%</b>  |
| CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>        | 16,1        | 18,1        | 12,4%         | 10,1        | 79,8%         | 49,8         | 44,5         | -10,7%        |
| CAPEX Oper. em % Volume Negócios        | 20,7%       | 25,4%       | 4,7pp         | 13,9%       | 11,5pp        | 19,5%        | 15,3%        | -4,2pp        |
| EBITDA - CAPEX Operacional              | -10,7       | -12,5       | -17,3%        | -5,6        | -124,1%       | -40,1        | -30,5        | 23,9%         |
| CAPEX Total                             | 13,7        | 18,1        | 32,1%         | 10,1        | 79,8%         | 82,6         | 45,4         | -45,0%        |

(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

Em 2008, o volume de negócios atingiu os 291,4 milhões de euros, um aumento de 14,1% face a 2007, determinado essencialmente pelo crescimento significativo (23,7%) das receitas de clientes, influenciadas pelo crescimento das receitas de acesso directo (mais 26,1% que em 2007) e pelas receitas de acesso indirecto que apresentaram um crescimento anual de 18,6%, para os 45,8 milhões de euros. O crescimento das receitas de clientes é maioritariamente explicado pela subida da base média de clientes em 2008. A tendência expectável de redução dos clientes de acesso indirecto voltou a gerar uma redução trimestral na respectiva linha de receitas.

As receitas de acesso directo representaram 71,4% das receitas de clientes em 2008, um aumento de 1,3pp em comparação com 2007, em resultado de um enfoque continuado no negócio de acesso directo.

### EBITDA

O EBITDA do negócio fixo foi positivo em 14,0 milhões de euros, representando um crescimento de 43,8% face aos 9,8 milhões de euros registados em 2007, e gerou uma margem de 4,8%. A melhoria face ao ano anterior é, maioritariamente, explicada pelas economias de escala provenientes do aumento da base de clientes directos, e apesar do atraso no processo de integração na nossa rede e sistemas, apenas terminado no 3T08 (por razões administrativas e regulatórias), dos clientes adquiridos durante 2007. De referir ainda que, no 4T08, a margem EBITDA cresceu 1,6pp face ao trimestre anterior, em resultado do benefício das novas tarifas de terminação na rede móvel (tendo a margem de serviço aumentado em 0,8pp), e das poupanças alcançadas em várias linhas de custo, apesar da expectável redução nas receitas de acesso indirecto.

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



A SSI gerou bons resultados operacionais e financeiros, tendo atingido um nível recorde de receitas, 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 pelo crescimento e aumento da rentabilidade das restantes empresas: Mainroad (IT Management, segurança e continuidade de negócio), Bizdirect (serviços de automatização de processos de negócio e comercialização de soluções multi-marca de IT) e Saphety (facturação electrónica e segurança nas transacções B2B).

A WeDo manteve os esforços no sentido de consolidar a sua presença no mercado internacional, reforçar a sua posição de liderança do mercado de Revenue Assurance, expandir para além da sua tradicional base de clientes de telecomunicações e desenvolver o seu *portfolio* de produtos. Durante 2008, a WeDo lançou no mercado um novo sistema de gestão de fraude (Fraud:RAID), que pode ser implementada isoladamente ou como um módulo integrado no actual produto de Revenue Assurance. Também em 2008, a WeDo abriu duas novas subsidiárias, no México e no Egipto, e uma sucursal na Malásia, reforçando a sua presença internacional e permitindo uma gestão mais eficiente dos custos nestas regiões.

### 6.1. Indicadores Operacionais

| SSI - INDICADORES OPERACIONAIS                             | 4T07  | 4T08    | Δ 08/07 | 3T08    | Δ T/T | 2007    | 2008    | Δ 08/07 |
|--|-------|---------|---------|---------|-------|---------|---------|---------|
| Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000euros) | 27,3  | 32,5    | 19,1%   | 30,0    | 8,3%  | 110,9   | 120,6   | 8,7%    |
| Vendas Equipamento em % Vol. Negócios                      | 41,3% | 53,5%   | 12,2pp  | 49,8%   | 3,7pp | 40,8%   | 49,3%   | 8,5pp   |
| Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)    | 836,1 | 1.319,0 | 57,8%   | 1.125,5 | 17,2% | 2.673,6 | 4.413,6 | 65,1%   |
| EBITDA/Colaborador ('000 euros)                            | 0,8   | 3,3     | -       | 3,4     | -4,4% | 11,9    | 14,6    | 22,7%   |
| Colaboradores  | 467   | 475     | 1,7%    | 471     | 0,8%  | 467     | 475     | 1,7%    |

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

A SSI manteve uma tendência positiva dos níveis de produtividade durante 2008, com as receitas de serviços de IT por colaborador a crescer novamente para 32,5 mil euros no 4T08 (19,1% e 8,3% acima dos níveis registados no 4T07 e 3T08, respectivamente), e as vendas de equipamentos por colaborador a aumentarem mais de 57% face ao 4T07. O número total de colaboradores, no final de 2008, aumentou para 475, mais 1,7% que em 2007, devido essencialmente à necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade.

Em 2008, a **WeDo** obteve 11 novas *key accounts*, incluindo operadores de telecomunicações no Paquistão, Indonésia, Venezuela, Emirados Árabes Unidos, Itália e vários países da América Central. É ainda de realçar a implementação do sistema RAID no grupo Orascom, incluindo as suas operações no Egipto, Argélia, Paquistão e Bangladesh. Em 2008, as encomendas da WeDo aumentaram mais de 33% face a 2007, tendo as encomendas oriundas do mercado internacional representado cerca de 64% do total de encomendas.

A **Mainroad** iniciou, em 2008, o processo de expansão do seu *data centre* do Porto, um investimento previsto de cerca de 1 milhão de euros e que permitirá acomodar o crescente número de clientes e as respectivas exigências de *hosting*. Também em 2008, a Mainroad tornou-se o primeiro SAP Hosting Partner em Portugal (e apenas o segundo na Península Ibérica) e ficou classificada em segundo lugar na categoria de "Best Disaster Recovery Provider" no concurso "Data Centres Europe Awards 2008".

A **Bizdirect** conseguiu obter, durante 2008, um conjunto relevante de novos contratos, com as encomendas dos clientes B2B a crescerem mais de 9% face o ano passado. De realçar ainda o facto de a Bizdirect ter lançado, em 2008, o "BizGov", uma nova plataforma electrónica de compras destinada ao sector público, um segmento alvo para esta empresa.

A Mainroad e a Bizdirect foram ambas reconhecidas pela COTEC como empresas inovadoras e foram integradas na "Rede PME Inovação COTEC" no 4T08. Ao participar nesta rede, as empresas irão beneficiar de medidas de promoção e publicidade implementadas pela associação. A COTEC é uma associação empresarial sem fins lucrativos com a missão de promover a competitividade das empresas estabelecidas em Portugal.

No final de 2008, o *portfolio* dos negócios da Bizdirect foi reestruturado. Tendo em conta os níveis de complementaridade que existem entre a Saphety e a unidade B2B da Bizdirect, os accionistas da empresa (Sonaecom, BPI e AITEC) decidiram integrar esta unidade na Saphety. Devido à evolução bastante positiva da unidade BizProducts (sobretudo dedicada à venda de equipamentos) e as suas perspectivas de crescimento futuro, os accionistas da Bizdirect decidiram concentrar a empresa nesta área específica.

## 6.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros                        | 4T07         | 4T08         | Δ 08/07      | 3T08         | Δ T/T        | 2007         | 2008          | Δ 08/07       |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| SSI CONS. - DEMONST. RESULTADOS         |              |              |              |              |              |              |               |               |
| <b>Volume de Negócios</b>               | <b>26,10</b> | <b>34,48</b> | <b>32,1%</b> | <b>31,18</b> | <b>10,6%</b> | <b>79,51</b> | <b>120,13</b> | <b>51,1%</b>  |
| Receitas de Serviço                     | 15,32        | 16,03        | 4,6%         | 15,66        | 2,3%         | 47,05        | 60,87         | 29,4%         |
| Vendas de Equipamento                   | 10,78        | 18,45        | 71,1%        | 15,52        | 18,9%        | 32,47        | 59,26         | 82,5%         |
| <b>Outras Receitas</b>                  | <b>0,04</b>  | <b>0,70</b>  | -            | <b>0,07</b>  | -            | <b>0,36</b>  | <b>2,39</b>   | -             |
| <b>Custos operacionais</b>              | <b>25,74</b> | <b>33,28</b> | <b>29,3%</b> | <b>29,62</b> | <b>12,4%</b> | <b>75,07</b> | <b>115,27</b> | <b>53,6%</b>  |
| Custo das Vendas                        | 10,57        | 18,26        | 72,8%        | 15,17        | 20,4%        | 31,74        | 58,12         | 83,1%         |
| Custos com Pessoal                      | 7,25         | 6,70         | -7,6%        | 6,72         | -0,4%        | 22,24        | 27,07         | 21,7%         |
| Marketing e Vendas                      | 0,47         | 0,25         | -46,4%       | 0,18         | 38,7%        | 1,21         | 1,20          | -1,3%         |
| Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>  | 4,68         | 5,21         | 11,4%        | 4,90         | 6,5%         | 12,00        | 18,60         | 55,0%         |
| Despesas Gerais e Administrativas       | 2,62         | 2,70         | 2,9%         | 2,55         | 5,8%         | 7,54         | 10,02         | 33,0%         |
| Outros Custos Operacionais              | 0,15         | 0,16         | 10,4%        | 0,10         | 58,4%        | 0,34         | 0,27          | -20,0%        |
| <b>Provisões e Perdas de Imparidade</b> | <b>0,04</b>  | <b>0,06</b>  | <b>73,8%</b> | <b>0,00</b>  | -            | <b>0,19</b>  | <b>0,13</b>   | <b>-29,9%</b> |
| <b>EBITDA</b>                           | <b>0,37</b>  | <b>1,83</b>  | -            | <b>1,64</b>  | <b>11,6%</b> | <b>4,58</b>  | <b>7,12</b>   | <b>55,3%</b>  |
| Margem EBITDA (%)                       | 1,4%         | 5,3%         | 3,9pp        | 5,3%         | 0pp          | 5,8%         | 5,9%          | 0,2pp         |
| Depreciações e Amortizações             | 0,53         | 0,46         | -12,7%       | 0,51         | -9,2%        | 1,73         | 1,95          | 13,0%         |
| <b>EBIT</b>                             | <b>-0,16</b> | <b>1,37</b>  | -            | <b>1,13</b>  | <b>21,0%</b> | <b>2,85</b>  | <b>5,16</b>   | <b>80,9%</b>  |
| CAPEX Operacional <sup>(2)</sup>        | 0,35         | 0,71         | 99,5%        | 0,67         | 5,7%         | 0,71         | 1,79          | 151,0%        |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios      | 1,4%         | 2,0%         | 0,7pp        | 2,1%         | -0,1pp       | 0,9%         | 1,5%          | 0,6pp         |
| EBITDA - CAPEX Operacional              | 0,02         | 1,12         | -            | 0,97         | 15,6%        | 3,87         | 5,33          | 37,7%         |
| CAPEX Total                             | 24,14        | 0,76         | -96,9%       | 0,70         | 8,5%         | 27,18        | -0,55         | -             |

(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

O volume de negócios da SSI, quando comparado com o ano anterior, teve um aumento significativo de cerca de 51,1% para 120,1 milhões de euros, resultado do aumento das vendas de equipamentos de IT, que registaram um acréscimo de quase 83% para os 59,3 milhões de euros, e de um crescimento de 29,4% nas receitas de serviço, devido essencialmente ao aumento de 33% das receitas de serviço da WeDo. A SSI registou, em 2008, o maior nível de receitas desde que iniciou a sua actividade. É ainda de realçar que os volumes de negócios de todos os negócios da SSI registaram um crescimento superior a 14% face ao ano anterior. A WeDo, cujo volume de negócios cresceu cerca de 33%, representa a maioria (cerca de 69%) das receitas de serviço da SSI.

Durante 2008, as vendas de equipamentos representaram 49.3% do volume de negócios, um crescimento de 8,5pp relativamente aos níveis registados em 2007, resultado do contributo positivo das vendas de computadores ao nível da Bizdirect.

### EBITDA

O EBITDA da SSI em 2008 foi de 7,12 milhões de euros, representando um aumento de 55,3% face ao ano anterior, com a margem EBITDA a aumentar cerca de 0,2pp para 5,9%, devido a uma evolução positiva do EBITDA de todas as suas empresas operacionais.

Relativamente à margem EBITDA, a WeDo registou uma margem de 9,9% em 2008; um ligeiro aumento face ao ano anterior (9,5%), devido a uma melhoria no volume de negócios e à integração das empresas adquiridas, enquanto a Mainroad alcançou uma margem de EBITDA de 12,3%, uma margem de referência para este tipo de negócio, representando um crescimento de 1,2pp, face ao ano anterior.

## 7. Público

A dinâmica de mercado da imprensa generalista diária manteve-se difícil ao longo do ano de 2008, tendo as receitas de publicidade para todo o sector diminuído cerca de 0,8%<sup>1</sup> até Novembro, face ao período homólogo (este valor refere-se ao espaço de publicidade calculado com base nas tabelas de referência – as pressões competitivas continuam a originar descontos mais elevados). No mesmo período, estima-se que as receitas de publicidade dos jornais de distribuição gratuita tenham crescido 71%. Embora os valores totais de circulação dos jornais diários generalistas pagos tenham aumentado cerca de 6.1%<sup>2</sup>, tal facto é explicado em parte pelas campanhas de circulação implementadas pelos vários intervenientes durante o ano de 2008.

Como forma de comemorar o seu 18º aniversário com os seus leitores, o Público implementou uma série de campanhas durante o ano, incluindo edições especiais de alguns suplementos, a reedição da primeira edição do jornal e o lançamento, sob o formato de revista, de um novo suplemento ao sábado dedicado ao lazer. Entre as diversas iniciativas implementadas durante 2008, vale a pena destacar (i) a introdução de novos conteúdos no suplemento semanal de Economia; (ii) o lançamento da revista de domingo (“Pública”) com um novo grafismo e conteúdos totalmente revistos; e (iii) o lançamento, em parceria com a Optimus, de um acesso otimizado ao Público *on-line* através do iPhone (concebido especialmente para os utilizadores deste equipamento). Esta iniciativa faz parte da estratégia do Público, pioneira no contexto digital, permitindo que este continue a ser um líder claro em acesso *on-line* entre os jornais portugueses.

### 7.1. Indicadores Operacionais

| PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS               | 4T07   | 4T08   | Δ 08/07 | 3T08   | Δ T/T | 2007   | 2008   | Δ 08/07 |
|---|--------|--------|---------|--------|-------|--------|--------|---------|
| Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup> | 39.615 | 42.566 | 7,4%    | 41.544 | 2,5%  | 41.767 | 42.345 | 1,4%    |
| Quota Mercado de Publicidade (%)            | 13,9%  | 13,2%  | -0,7pp  | 11,3%  | 2pp   | 13,7%  | 12,5%  | -1,2pp  |
| Audiência <sup>(2)</sup> (%)                | 4,7%   | 4,5%   | -0,2pp  | n.a.   | -     | 4,7%   | 4,5%   | -0,2pp  |
| Colaboradores                               | 257    | 256    | -0,4%   | 263    | -2,7% | 257    | 256    | -0,4%   |

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) Em % da população; Fonte: Bareme Imprensa 3ª Vaga 2008 (informação não recolhida nos 3º trimestres).

Até Dezembro de 2008, a quota de mercado média do Público (entre os jornais diários generalistas), em termos de circulação paga, foi de 11,7%, cerca de 0,6pp abaixo do valor comparável em 2007. No 4T08, a média de circulação paga registada foi de cerca de 42,6 mil, um aumento de 7,4% face ao 4T07 e de 2,5% em comparação com o trimestre anterior. Os números de circulação aumentaram cerca de 1,4% face a 2007, com uma média de 42.345 jornais vendidos em 2008. Como já mencionado anteriormente, o mercado da imprensa paga continua a enfrentar importantes desafios competitivos, nomeadamente com o aumento da concorrência dos jornais gratuitos (os quais mais do que duplicaram a circulação em 2008, em parte resultado do lançamento de três novos títulos gratuitos no mercado).

Os indicadores recentes de audiência mostram um aumento do número total de leitores, com o Público a ocupar o terceiro lugar entre a imprensa generalista paga, abrangendo cerca de 4,5% do público-alvo no 4T08 (um nível relativamente estável face ao estudo anterior). É importante salientar que o Público está a mostrar mais resiliência no número total de leitores do que os seus principais concorrentes directos.

A quota de mercado de publicidade do Público aumentou cerca de 2pp no 4T08 (13,2%) face ao trimestre anterior, alcançando uma média de 12,5% durante o ano de 2008, cerca de 1,2pp abaixo do nível registado em 2007. O bom desempenho recente em termos de audiências pode contribuir para compensar as difíceis condições de mercado que a imprensa generalista diária paga vem enfrentando em termos de receitas de publicidade. De qualquer forma, em 2009, a deterioração da envolvente macroeconómica poderá levar a novos cortes nas despesas das empresas, com impacto negativo nos respectivos orçamentos publicitários.

<sup>1</sup> Fonte: Marktest/Media Monitor

<sup>2</sup> Fonte: APCT: Dezembro de 2008 vs. Dezembro de 2007

## 7.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros                        | 4T07        | 4T08         | Δ 08/07       | 3T08         | Δ T/T         | 2007         | 2008         | Δ 08/07       |
|---|-------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>PÚBLICO CONS. - DEM. RESULTADOS</b>  |             |              |               |              |               |              |              |               |
| <b>Volume de Negócios</b>               | <b>9,55</b> | <b>8,07</b>  | <b>-15,5%</b> | <b>7,14</b>  | <b>13,1%</b>  | <b>33,16</b> | <b>32,44</b> | <b>-2,2%</b>  |
| Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>    | 4,16        | 3,40         | -18,1%        | 2,75         | 23,8%         | 14,27        | 13,46        | -5,7%         |
| Vendas de Jornais                       | 2,77        | 2,94         | 5,9%          | 3,01         | -2,6%         | 11,82        | 12,04        | 1,8%          |
| Vendas de Produtos Associados           | 2,62        | 1,73         | -34,0%        | 1,37         | 26,1%         | 7,07         | 6,94         | -1,8%         |
| <b>Outras Receitas</b>                  | <b>0,08</b> | <b>0,34</b>  | <b>-</b>      | <b>0,16</b>  | <b>120,4%</b> | <b>0,25</b>  | <b>0,60</b>  | <b>142,3%</b> |
| <b>Custos operacionais</b>              | <b>9,38</b> | <b>8,81</b>  | <b>-6,1%</b>  | <b>8,49</b>  | <b>3,8%</b>   | <b>36,26</b> | <b>36,08</b> | <b>-0,5%</b>  |
| Custo das Vendas                        | 2,50        | 2,31         | -7,6%         | 1,91         | 20,8%         | 8,64         | 9,07         | 5,0%          |
| Custos com Pessoal                      | 2,82        | 2,59         | -8,3%         | 2,81         | -7,7%         | 11,41        | 11,28        | -1,1%         |
| Marketing e Vendas                      | 0,93        | 0,93         | -0,2%         | 0,73         | 27,1%         | 3,24         | 3,53         | 8,9%          |
| Serviços Subcontratados <sup>(2)</sup>  | 2,41        | 2,28         | -5,3%         | 2,28         | -0,1%         | 10,13        | 9,37         | -7,4%         |
| Despesas Gerais e Administrativas       | 0,72        | 0,66         | -7,6%         | 0,75         | -11,3%        | 2,83         | 2,76         | -2,2%         |
| Outros Custos Operacionais              | 0,01        | 0,04         | -             | 0,01         | -             | 0,02         | 0,05         | -             |
| <b>Provisões e Perdas de Imparidade</b> | <b>0,05</b> | <b>0,05</b>  | <b>1,5%</b>   | <b>0,05</b>  | <b>9,8%</b>   | <b>0,41</b>  | <b>0,18</b>  | <b>-56,0%</b> |
| <b>EBITDA</b>                           | <b>0,20</b> | <b>-0,45</b> | <b>-</b>      | <b>-1,24</b> | <b>63,8%</b>  | <b>-3,27</b> | <b>-3,22</b> | <b>1,5%</b>   |
| Margem EBITDA (%)                       | 2,1%        | -5,6%        | -7,6pp        | -17,4%       | 11,9pp        | -9,9%        | -9,9%        | -0,1pp        |
| Depreciações e Amortizações             | 0,18        | 0,19         | 3,3%          | 0,21         | -10,7%        | 0,70         | 0,77         | 10,0%         |
| <b>EBIT</b>                             | <b>0,01</b> | <b>-0,64</b> | <b>-</b>      | <b>-1,46</b> | <b>56,1%</b>  | <b>-3,97</b> | <b>-3,99</b> | <b>-0,5%</b>  |
| CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>        | 0,20        | 0,03         | -86,9%        | 0,11         | -77,0%        | 0,69         | 0,84         | 21,1%         |
| CAPEX Oper. em % Volume Negócios        | 2,1%        | 0,3%         | -1,7pp        | 1,6%         | -1,2pp        | 2,1%         | 2,6%         | 0,5pp         |
| EBITDA - CAPEX Operacional              | 0,00        | -0,48        | -             | -1,36        | 64,9%         | -3,96        | -4,06        | -2,4%         |
| CAPEX Total                             | 0,20        | 0,03         | -86,9%        | 0,11         | -77,0%        | 0,69         | 0,84         | 21,1%         |

(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 2008, o volume de negócios do Público diminuiu cerca de 2,2% para 32,4 milhões de euros, como reflexo de diferentes tendências nas linhas de receita: 1,8% de crescimento nas vendas de jornal, em parte explicado pelo aumento de preço ocorrido no 4T08; crescimento esse que foi mais do que compensado pela evolução negativa das receitas de publicidade (-5,7%) e dos produtos associados (-1,8%). Em termos de evolução trimestral recente, é de notar que houve uma evolução positiva no 4T08 ao nível das receitas de publicidade (+23,8%) e nas receitas de produtos associados (+26,1%), face ao trimestre anterior.

A parceria 50:50 com “A Bola” (um jornal diário desportivo de referência) para o lançamento do “Sexta”, (o jornal semanal gratuito lançado no 4T07 e consolidado no Público pelo método de consolidação proporcional), está actualmente a ser reavaliado e, face aos recentes desenvolvimentos do mercado, foi tomada a decisão, em Dezembro de 2008, de suspender a circulação do “Sexta”.

### EBITDA

Em 2008, o Público gerou um EBITDA negativo de 3,2 milhões de euros, o que representa uma melhoria de 1,5% face a 2007, uma vez que a tendência negativa ao nível do volume de negócios foi mais que compensada pelas reduções conseguidas na maioria das linhas de custos, incluindo reduções de 1,1% nos custos com pessoal e de 7,4% ao nível dos serviços subcontratados.

## 8. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 4T08

De seguida, identificamos alguns dos principais acontecimentos regulatórios ocorridos no quarto trimestre de 2008:

### **Mercados 4 e 5 (acesso partilhado e mercado grossista de banda larga).**

No início de Dezembro, o ICP-ANACOM submeteu à apreciação da Comissão Europeia a sua análise aos mercados 4 e 5 (acesso partilhado e mercado grossista de banda larga).

Em termos concretos, a proposta do regulador português divide o país em duas zonas, as ditas zonas “competitivas” e “não competitivas”, sendo que nas primeiras são eliminadas determinadas obrigações do operador incumbente. Adicionalmente, o regulador abre a porta à regulação das redes de nova geração, nomeadamente via a regulação da fibra, mas sem concretizar, relegando para um momento posterior a definição de obrigações específicas. A Comissão acabou por aprovar a proposta do regulador, pedindo no entanto a sua adaptação, nomeadamente no que se refere à necessidade de, com a análise do regulador sobre redes de nova geração, serem impostos remédios para a fibra óptica.

### **Novo modelo de taxas de a pagar à ANACOM**

Foi publicado durante o 4T08 o novo modelo de taxas a pagar pelos operadores ao ICP – ANACOM. O novo modelo, aplicável a 2009, contempla, grosso modo, três tipos de taxas:

- a) Taxação por número atribuído;
- b) Taxa administrativa devida pelos custos de regulação incorridos pelo ICP-ANACOM, sendo que o montante a pagar por cada operador depende do respectivo volume de proveitos;
- c) Taxação pelo espectro atribuído.

Ainda no âmbito da taxa pelo espectro atribuído, e considerando ainda o anterior modelo, foi publicada a portaria do Governo que definiu uma redução de 30% – de €2,38 para € 1,65 - do valor a pagar por cada assinante relativamente ao 2º semestre de 2008.

Com o objectivo de aproveitar este novo modelo de taxa, a Sonaecom reavaliou as frequências que lhe estavam atribuídas e decidiu proceder à devolução do bloco de 2x28 MHz que detinha na faixa de frequências dos 3,6 GHz – 3,8 GHz (são mantidas as restantes frequências assignadas para o mesmo efeito, detidas pela Sonaecom nas faixas dos 24 – 25 GHz) e, atendendo à ausência de condições para a respectiva rentabilização, foi também decidido proceder à devolução de 5MHz de espectro UMTS –TDD.

### **Roaming Internacional**

O Conselho de Ministros dos Transportes, Telecomunicações e Energia da União Europeia (UE) aprovou a 27 de Novembro, em Bruxelas, uma orientação geral sobre a proposta de extensão do regulamento do *roaming* internacional até 2012 e de alargamento do seu âmbito aos serviços de mensagens de texto (SMS) e de dados (por exemplo, acesso à Internet, MMS) utilizados em *roaming* no espaço intra-comunitário. Os Estados Membros aceitaram na generalidade as propostas da Comissão. O texto aprovado pelo Conselho prevê que, a partir de 1 de Julho de 2009, o preço máximo por SMS enviado em *roaming* intra-comunitário seja de 0,11 euros (excluindo IVA).

Adicionalmente, o Conselho apoiou a extensão do prazo de aplicação da eurotarifa, nas chamadas de voz intra-comunitárias efectuadas e ou recebidas em *roaming*, por mais três anos, bem como os limites máximos daquela tarifa propostos pela Comissão. Estes limites traduzir-se-ão numa descida tarifária gradual (no caso de chamadas efectuadas, desde os actuais 46 cêntimos por minuto até 34 cêntimos por minuto em 2012 e, para chamadas recebidas, desde os actuais 22 cêntimos por minuto até 10 cêntimos por minuto, em 2012).

No âmbito do processo de co-decisão relativo à proposta da Comissão, o Parlamento Europeu deverá pronunciar-se sobre a matéria, em primeira leitura, em Abril de 2009.

## 9. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 4T08

### **Prorrogação do Acordo de Parceria Estratégica com a France Télécom**

Em 24 de Outubro de 2008, a Sonaecom chegou a acordo com a France Télécom, S.A. no que respeita à prorrogação, por um período adicional de três anos, do Acordo de Parceria Estratégica em vigor entre ambos os grupos desde 2005. O acordo prevê a continuação da cooperação entre as duas partes nas seguintes áreas-chave: aquisição de equipamento e de terminais, acesso a conteúdos e serviços multimédia, *roaming*, interligação e serviços de rede.

A aludida prorrogação tem como objectivo primordial e como principal efeito otimizar a dinâmica de cooperação entre a Sonaecom e a France Télécom e resulta da renegociação dos termos operacionais do referido acordo – a seu tempo divulgados ao mercado pela Sonaecom – a que as partes procederam em consequência do decurso do prazo inicial de vigência do mesmo.

### **Aquisição de acções próprias**

Entre os dias 8 de Outubro e 3 de Novembro de 2008, a Sonaecom procedeu à aquisição, através da Euronext Lisbon Stock Exchange, de um total de 2.062.000 acções próprias, representativas de aproximadamente 0,56% do seu capital social. O preço médio ponderado destas aquisições foi de 1,34 euros por acção.

No final de 2008, a Sonaecom era titular de 5.930.643 acções próprias, representativas de aproximadamente 1,62% do seu capital social.

### **Cessão de Créditos Futuros**

A subsidiária Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A. (empresa operativa do negócio de Telco) completou em 30 de Dezembro de 2008 uma operação de titularização, no montante de aproximadamente 100 milhões de euros, ao abrigo da qual acordou alocar à TAGUS – Sociedade de Titularização de Créditos, S.A. (“Tagus”) os créditos futuros a serem gerados por uma carteira de contratos com clientes do segmento *corporate*.

As receitas futuras, nos montantes necessários para assegurar a realização pela Tagus dos pagamentos trimestrais de juros e capital, devidos aos obrigacionistas da emissão associada a esta transacção, bem com os outros pagamentos devidos aos demais credores desta operação, serão alocadas pela Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A. ao longo dos exercícios de 2009 a 2013.

A finalização desta transacção gerou um aumento dos fundos consolidados da Sonaecom e a liquidez daí resultante será destinada, juntamente com os restantes meios de financiamento, às finalidades gerais da sociedade. Esta transacção não implica qualquer alteração no tratamento contabilístico dos créditos subjacentes ou na relação com os respectivos clientes.

### **Fusão da Telemilénio com a Sonaecom - Serviços de Comunicações**

Procedeu-se à fusão da sociedade Telemilénio Telecomunicações, Sociedade Unipessoal, Lda. (ex-“Tele2 Portugal”) na Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A. Este processo visa assegurar a qualidade de serviço e a possibilidade de prestar todos os serviços e funcionalidades da Sonaecom aos antigos clientes da Tele2, eliminando todos os obstáculos, nomeadamente em termos de rede, que retardaram durante parte de 2008 a obtenção das sinergias esperadas. Para efeitos contabilísticos, esta fusão produz efeitos a partir de 2 de Janeiro de 2009.



## ADVERTÊNCIAS

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