

Apresentação de Resultados

Primeiros Nove Meses 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	13
5.2. Negócio Fixo.....	14
5.2.1. Indicadores Operacionais	14
5.2.2. Indicadores Financeiros	16
6. Software e Sistemas de Informação (SSI)	17
6.1. Indicadores Operacionais	17
6.2. Indicadores Financeiros	18
7. Online e Media	20
7.1. Indicadores Operacionais	20
7.2. Indicadores Financeiros	21
8. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 3T09	23
9. Eventos Subsequentes	23

Nota:

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



1. Destaques

Receitas de Clientes no negócio **Móvel** cresceram 3,0% no 3T09, atingindo 117,5 milhões de euros, um trimestre recorde

Internet e Dados atingiram cerca de 28% das Receitas de Serviço no negócio Móvel nos 9M09, uma subida de 6,2pp face ao período homólogo

EBITDA de 136,5 milhões de euros, 16,8% acima dos 9M08, apesar do contexto fortemente competitivo e das reduções nas tarifas de roaming

Resultado Líquido positivo em 3,0 milhões de euros nos 9M09

FCF Consolidado positivo em 20,9 milhões de euros no 3T09

FCF acumulado positivo de 3,2 milhões de euros, uma melhoria de 74,4 milhões de euros em termos de geração de *cash flow* face aos 9M08

Dívida Líquida de 302 milhões de euros, com o rácio Dívida Líquida / EBITDA a diminuir para 1.7x

A **SSI** gerou receitas de 116 milhões de euros no período (+35%) e, numa base comparável, aumentou o EBITDA em 49% face ao ano anterior



2. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO

Os resultados da Sonaecom, nos primeiros nove meses de 2009, foram muito positivos tendo, inclusivamente, em alguns aspectos, superado as nossas expectativas. Mantivemos uma performance consistente ao nível das receitas, com crescimento das receitas de clientes no negócio móvel e na área da SSI. Em resultado das iniciativas de eficiência e de controlo de custos colocadas em prática na segunda metade do ano transacto, conseguimos manter os custos de estrutura sob forte controlo e gerir de forma criteriosa os nossos investimentos. Estes factores traduziram-se numa melhoria significativa do EBITDA consolidado da Sonaecom, que aumentou 16,8% face a 2008. É ainda de destacar que estes mesmos desenvolvimentos permitiram-nos gerar *cash flow* positivo nos primeiros nove meses do ano.

Existem evidências claras de que o nosso **negócio móvel** tem vindo a reforçar a sua presença nos diversos segmentos de mercado. Temos vindo a registar um crescimento sustentado, tanto em termos de subscritores, com o número de clientes a atingir um total de mais de 3,3 milhões, como em termos de receitas de clientes, que cresceram cerca de 2,2% nos primeiros nove meses de 2009, atingindo, no terceiro trimestre, um nível recorde para este negócio. Aliados a significativas poupanças obtidas em diversas linhas de custos, estes crescimentos determinaram um aumento do EBITDA em cerca de 24% face ao período homólogo.

O **negócio empresarial**, que compete agora no mercado sob a marca Optimus, através de uma oferta de serviços móveis e fixos totalmente convergente, continuou a registar crescimento ao nível da base de clientes e das receitas. Estes desenvolvimentos reforçam a convicção de que o posicionamento convergente que adoptámos nestes segmentos foi o correcto e que as nossas ofertas distintivas foram bem recebidas pelo mercado-alvo.

Apesar da significativa deterioração das condições de mercado no segmento residencial, conseguimos registar uma rentabilidade positiva no **negócio fixo**. Esta linha de negócio atingiu um EBITDA acumulado nos primeiros nove meses do ano de 3,4 milhões euros, tendo este indicador registado uma evolução positiva entre o segundo e o terceiro trimestre de 2009. Face às agressivas promoções de preços prevalentes neste mercado, a prestação de serviços com mais qualidade e que proporcionem mais valor para os actuais clientes, afiguram-se como objectivos nucleares da nossa actuação neste mercado.

Continuámos o desenvolvimento da **rede de fibra** da Sonaecom, com o objectivo, já comunicado, de atingir cerca de 200 mil casas passadas até ao final do corrente ano. Em linha com a estratégia de explorar soluções alternativas de expansão do mercado endereçável para as ofertas de fibra, que envolvam menores necessidades de capital, concluímos, durante o terceiro trimestre do ano, um acordo com a DST Telecom para a exploração comercial das zonas que essa empresa venha a cobrir com o seu projecto de fibra óptica. Paralelamente, acordámos disponibilizar as nossas ofertas de fibra no âmbito da proposta que essa empresa apresentou aos concursos públicos para a implementação de redes de nova geração em zonas menos densamente povoadas do país.

Continuámos a expandir a presença internacional da **SSI**, uma área de negócio que tem vindo a registar crescimento de receitas e de rentabilidade. Nos primeiros nove meses do ano, o volume de negócios desta divisão aumentou em mais de 35% face ao ano anterior, graças ao crescimento, tanto ao nível de receitas de serviços, como de vendas de equipamentos. Maiores contributos, particularmente por parte da Bizdirect e da Saphety, levaram a um aumento significativo do EBITDA deste negócio, que cresceu 49%, numa base comparável, em relação ao período homólogo.

No contexto claramente competitivo, o **negócio online e media** conseguiu mais do que compensar uma queda de 7,7% nas receitas totais, através da implementação de medidas adicionais de optimização da estrutura de custos, registando uma redução de cerca de 17% nas perdas de EBITDA nos primeiros nove meses do ano. É também importante notar que os mais recentes indicadores de audiência demonstram que os níveis de leitura do jornal se têm mantido, numa altura em que continuamos a procurar formas de alavancar a reputada marca “Público” e de explorar oportunidades de fortalecimento da sua posição de liderança no segmento online.

Como demonstração clara de que continuamos na vanguarda no que se refere ao lançamento de produtos inovadores no mercado, os nossos negócios voltaram a implementar um conjunto de iniciativas comerciais importantes durante o terceiro trimestre de 2009. Gostaria particularmente de destacar os seguintes acontecimentos:

- O lançamento pela **Optimus** do “LifeShare”, o primeiro agregador móvel de conteúdos e comunidades sociais, tornando-se no primeiro operador a efectivamente possibilitar a recepção de alertas, upload de fotos e actualização de estado nas três principais redes sociais mundiais, através de qualquer telemóvel;



- O **Optimus Kanguru** surpreendeu mais uma vez o mercado através do lançamento do primeiro tarifário de banda larga móvel com tráfego ilimitado 24h por dia;
- O **Clix**, com o objectivo de melhorar a experiência dos clientes e de ir ao encontro das suas necessidades, introduziu uma funcionalidade de “*RF Overlay*”, possibilitando o acesso aos serviços de televisão em toda a casa, sem necessidade de instalação de múltiplas *set top boxes*;
- O **Público** reformulou recentemente a *homepage* da sua versão online, que passa agora a ser mais dinâmica, de mais rápido acesso a informação e a contar com mais notícias e funcionalidades. No mês de Setembro, o “*publico.pt*” atingiu um nível recorde de visitantes, um sinal evidente de que os nossos esforços tendentes a reforçar os conteúdos online foram bem recebidos pelos leitores;
- Ao nível da SSI, a **WeDo** expandiu o seu portfólio de produtos com a introdução de uma nova solução de gestão de contencioso, tendo ainda conseguido, durante este período, fechar um conjunto importante de novos contratos para o seu produto líder de *Revenue Assurance*;
- A **Bizdirect** foi distinguida com o prémio “*Market Growth Achievement*”, pela IBM Europa.

Relativamente a questões de **regulação**, é importante notar que diversas decisões regulatórias foram já implementadas no espaço europeu, proporcionando aos operadores orientações claras sobre a evolução das tarifas reguladas a médio prazo. Ao contrário do estabelecido na anterior deliberação, datada de 2008, a reanálise das tarifas de terminação móvel em Portugal não foi ainda terminada. Esperamos, agora, que a Anacom finalize esse processo de reanálise a curto prazo e que o mesmo tenha em consideração as mais recentes tendências de mercado. Os benefícios concorrenciais que a introdução de assimetria trouxe, em 2008, ao mercado móvel são agora evidentes. O lançamento de produtos e serviços inovadores — incluindo várias ofertas destinadas a minorar o designado “efeito de rede” — permitiram que os consumidores dispusessem de um melhor e mais abrangente leque de escolha.

Durante o terceiro trimestre do corrente ano, a Autoridade da Concorrência (AdC) aplicou uma sanção aos Grupos PT e ZON por abuso de posição dominante no mercado grossista de acesso à banda larga, entre Maio de 2002 e Junho de 2003. Estas sanções resultam de um processo de investigação desencadeado na sequência de diversas denúncias apresentadas à AdC por concorrentes do Grupo PT, entre os quais a Sonaecom. Em resultado desta investigação, a AdC deu como provada a existência de práticas restritivas da concorrência pelas referidas empresas, nomeadamente através de esmagamento de margens. Apesar dos longos atrasos no processo de investigação, ficamos satisfeitos que abusos de posição dominante neste segmento do mercado das telecomunicações tenham sido claramente reconhecidos, sendo de notar que processos similares ao que agora foi finalizado se encontram em fase de investigação pelas autoridades. A Sonaecom vem, desde há muito tempo e por diversas vezes, alertando para os irreparáveis prejuízos que estas práticas infligiram nas dinâmicas do sector. Na sequência deste desfecho, a Sonaecom irá agora utilizar todos os meios legais ao seu alcance para ser ressarcida das perdas causadas por aquelas práticas anticoncorrenciais.

Esperamos atingir, ou, no caso do EBITDA, mesmo exceder, todos os desafiantes objectivos a que nos propusemos no início do corrente ano, num contexto de elevado risco e incerteza. De destacar que o nosso enfoque na geração de *cash flow* está já a traduzir-se em resultados concretos, tal como evidenciado pelo facto de termos atingido um FCF acumulado positivo nos primeiros nove meses de 2009. Esta performance inclui o impacto positivo associado ao recebimento de aproximadamente 60% do montante que nos era devido pelo fundo criado para a promoção da sociedade de informação em Portugal. Esperamos agora receber o montante remanescente nos próximos meses. A performance positiva ao nível do *cash flow* permitiu uma nova melhoria da estrutura de capital da Sonaecom, o que julgamos ser de realçar no actual contexto macroeconómico.

Gostaria de concluir fazendo referência ao facto de a Sonaecom estar a conseguir aumentar a sua rentabilidade e a geração de *cash flow*, ao mesmo tempo que reforça a sua presença no mercado. Estes sucessos demonstram uma forte resiliência face ao actual ambiente económico negativo e uma correcta execução da nossa estratégia durante o ano de 2009. Estou satisfeito com os resultados operacionais e financeiros obtidos nos primeiros nove meses do ano. Mais, estou profundamente convencido que a estratégia que decidimos seguir não só entrega mais valor aos nossos clientes, como é, no longo prazo, o caminho certo para criar mais valor para os nossos accionistas.

3. Principais Indicadores

INDICADORES OPERACIONAIS	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
Negócio Móvel								
Clientes (EoP) ('000)	3.058,3	3.326,9	8,8%	3.268,7	1,8%	3.058,3	3.326,9	8,8%
Dados como % Receitas de Serviço	22,7%	28,1%	5,4pp	27,8%	0,3pp	21,5%	27,8%	6,2pp
ARPU ⁽¹⁾ (euros)	17,4	15,2	-12,4%	14,9	2,1%	17,1	15,0	-11,9%
MOU ⁽²⁾ (min.)	134,8	133,8	-0,8%	131,3	1,9%	127,4	130,9	2,8%
Negócio Fixo								
Total Acessos (EOP)	644.457	513.822	-20,3%	528.467	-2,8%	644.457	513.822	-20,3%
Directos	476.106	426.431	-10,4%	432.886	-1,5%	476.106	426.431	-10,4%
Indirectos	168.351	87.391	-48,1%	95.581	-8,6%	168.351	87.391	-48,1%
Receita Média por Acesso - Retalho ⁽³⁾	21,6	22,5	4,4%	22,3	1,2%	21,5	22,6	4,8%
Sonaecom								
Total de Colaboradores	1.973	2.003	1,5%	2.002	0,0%	1.973	2.003	1,5%
Telecomunicações	442	435	-1,6%	436	-0,2%	442	435	-1,6%
SSI	471	511	8,5%	507	0,8%	471	511	8,5%
Media	273	257	-5,9%	259	-0,8%	273	257	-5,9%
Serv. Partilhados ⁽⁴⁾ e Centro Corporativo	787	800	1,7%	800	0,0%	787	800	1,7%

(1) Receita Média mensal por Utilizador; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Excluindo receitas de "Mass Calling services"; (4) Serviços Partilhados inclui, entre outros departamentos, Serviço ao Cliente, Técnica, IT/IS, Contabilidade, Legal e Regulação. O número de colaboradores do centro corporativo diminuiu face aos 9M08

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
IND. FINANCEIROS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	251,3	235,0	-6,5%	240,7	-2,4%	726,9	716,6	-1,4%
Receitas de Serviço	221,9	206,8	-6,8%	199,9	3,4%	654,0	608,5	-7,0%
Receitas de Clientes	165,8	163,1	-1,6%	161,7	0,9%	506,7	486,5	-4,0%
Receitas de Operadores	56,1	43,6	-22,2%	38,2	14,2%	147,3	122,0	-17,2%
EBITDA	48,2	45,0	-6,6%	46,1	-2,3%	116,9	136,5	16,8%
Margem EBITDA (%)	19,2%	19,2%	0pp	19,2%	0pp	16,1%	19,1%	3pp
Resultado Líquido - Grupo ⁽¹⁾	4,1	1,3	-67,7%	1,2	13,2%	-8,1	2,8	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	46,7	35,5	-24,0%	30,9	14,8%	114,4	87,8	-23,3%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	18,6%	15,1%	-3,5pp	12,8%	2,3pp	15,7%	12,2%	-3,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,5	9,6	-	15,2	-37,1%	2,5	48,8	-
FCF ⁽³⁾	-13,4	20,9	-	28,2	-26,1%	-71,2	3,2	-
Dívida Líquida	382,9	302,2	-21,1%	321,3	-5,9%	382,9	302,2	-21,1%
Dívida Líq./ EBITDA (last 12 months)	2,4 x	1,7 x	-0,7x	1,8 x	-0,1pp	2,4 x	1,7 x	-0,7x

(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) O número de clientes do serviço móvel aumentou cerca de 8,8%, para 3,33 milhões de subscritores no final dos 9M09, tendo-se registado cerca de 135,3 mil novas adições líquidas. As receitas de dados representaram 27,8% das receitas do serviço no período, um acréscimo de 6,2pp face aos 9M08; (ii) O total de acessos fixos directos diminuiu para cerca de 426,4 mil, 6,5 mil a menos do que no final do 2T09, em resultado das continuadas pressões competitivas que se têm vivido no mercado fixo residencial e da crescente utilização de banda larga móvel.
- **Colaboradores:** O número total de colaboradores aumentou 1,5% face ao ano anterior, ultrapassando os 2.000 colaboradores no final dos 9M09. Esta evolução deveu-se (i) a crescimentos ao nível da área de SSI, face ao aumento da actividade dos seus negócios e à expansão internacional da WeDo; e (ii) a aumentos na área de serviços partilhados, em resultado da decisão de reduzir certos serviços subcontratados. O número de colaboradores do Centro Corporativo diminuiu face aos 9M08 e representa actualmente menos de 1,2% do total.
- **As receitas de Serviço consolidadas** diminuíram cerca de 7,0% face aos 9M08, devido a uma redução de 4,0% nas receitas de clientes (integralmente explicada pela evolução negativa verificada ao nível do negócio fixo residencial) e a uma redução de 17,2% nas receitas de operadores (em resultado dos impactos negativos associados à redução de tarifas reguladas nas receitas de *roaming* e, principalmente, à introdução das novas tarifas de terminação móvel - MTRs).
- **EBITDA consolidado** de 136,5 milhões de euros, cerca de 17% acima do valor registado nos 9M08, na sequência de um aumento das contribuições dos negócios Móvel e SSI. A margem EBITDA aumentou cerca de 3pp (de 16,1% nos 9M08 para 19,1% nos 9M09), devido essencialmente a: (i) aumento da margem de serviço, que inclui os benefícios do novo programa de MTRs, introduzido em Agosto de 2008; (ii) redução de custos comerciais, nomeadamente de marketing e vendas, no negócio móvel; e (iii) à redução de 5,2% em custos operacionais, resultado dos programas de redução de custos iniciados no segundo semestre de 2008.



4. Resultados Consolidados

4.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	251,3	235,0	-6,5%	240,7	-2,4%	726,9	716,6	-1,4%
Móvel	165,5	154,5	-6,7%	152,0	1,6%	468,6	453,3	-3,3%
Fixo	72,6	62,2	-14,3%	60,0	3,6%	220,1	186,5	-15,3%
Online e Media	7,1	7,3	2,4%	7,8	-5,8%	24,4	22,5	-7,7%
SSI	31,2	33,4	7,3%	42,2	-20,8%	85,7	115,6	34,9%
Outros & Eliminações	-25,1	-22,4	10,5%	-21,3	-5,2%	-71,9	-61,3	14,7%
Outras Receitas	1,4	0,8	-45,5%	1,4	-45,7%	5,7	3,1	-46,1%
Custos Operacionais	197,7	188,0	-4,9%	188,9	-0,5%	601,1	566,8	-5,7%
Custos com Pessoal	21,8	24,2	11,0%	24,4	-0,8%	70,6	73,4	4,0%
Custos Directos Serviços Prestados ⁽¹⁾	76,7	67,8	-11,5%	63,6	6,6%	244,7	201,3	-17,7%
Custos Comerciais ⁽²⁾	62,4	59,6	-4,4%	64,6	-7,7%	170,8	183,2	7,3%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	36,9	36,3	-1,6%	36,3	0,0%	115,0	108,9	-5,2%
EBITDAP	55,0	47,8	-13,1%	53,2	-10,1%	131,6	152,9	16,2%
Provisões e Perdas de Imparidade	6,8	2,8	-59,0%	7,1	-60,5%	14,7	16,3	11,4%
EBITDA	48,2	45,0	-6,6%	46,1	-2,3%	116,9	136,5	16,8%
Margem EBITDA (%)	19,2%	19,2%	0pp	19,2%	0pp	16,1%	19,1%	3pp
Móvel	43,5	42,5	-2,4%	45,1	-5,9%	105,7	131,4	24,3%
Fixo	4,5	1,7	-60,9%	1,0	68,9%	8,5	3,4	-59,7%
Online e Media	-1,2	-0,6	50,1%	-0,8	19,3%	-2,8	-2,3	17,2%
SSI	1,6	1,9	14,6%	1,9	-1,3%	5,3	5,8	8,9%
Outros & Eliminações	-0,2	-0,4	-1,5	-1,2	63,8%	0,2	-1,7	-
Depreciações e Amortizações	40,4	39,8	-1,7%	39,7	0,3%	118,3	118,8	0,5%
EBIT	7,8	5,3	-32,3%	6,5	-18,5%	-1,4	17,7	-
Resultados Financeiros	-4,5	-3,6	19,9%	-3,4	-5,7%	-12,4	-10,9	11,8%
Proveitos Financeiros	1,0	1,2	25,0%	1,4	-10,8%	2,6	4,3	67,1%
Custos Financeiros	5,5	4,8	-11,8%	4,8	0,9%	15,0	15,2	1,9%
EBT	3,3	1,7	-49,2%	3,1	-45,2%	-13,7	6,8	-
Resultado de Imposto	0,9	-0,3	-	-1,8	85,2%	5,8	-3,8	-
Resultado Líquido	4,2	1,4	-66,3%	1,2	14,1%	-7,9	3,0	-
Atribuível ao Grupo	4,1	1,3	-67,7%	1,2	13,2%	-8,1	2,8	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,1	43,3%	0,1	33,1%	0,2	0,2	15,1%

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + outros custos.

Volume de Negócios

O volume de negócios consolidado, nos 9M09, foi de 716,6 milhões de euros, 1,4% abaixo do valor registado nos 9M08, resultado da combinação da diminuição das receitas de serviços (-7,0%), essencialmente devido à redução de 17,2% nas receitas de operadores e menores receitas de clientes do negócio fixo, as quais não foram totalmente compensadas por um nível significativamente mais elevado de vendas de produtos e equipamentos (as quais aumentaram 48,3% face ao período homólogo) e por um aumento das receitas de clientes no negócio móvel.

As receitas de serviços consolidadas diminuíram 7,0%, para 608,5 milhões de euros, em consequência, sobretudo, do menor contributo do negócio Telco. Os principais determinantes deste desempenho foram os seguintes:

- no **negócio fixo**, as receitas de serviço diminuíram 15,8%, em resultado, principalmente, da redução das receitas de clientes de acesso indirecto mas também devido a uma menor contribuição do negócio residencial directo;



- b) no **negócio móvel**, verificou-se uma diminuição das receitas de serviços em 3,5%, exclusivamente em virtude do impacto, ao nível da receita de operadores, de menores tarifas de *roaming* e do plano de tarifas de terminação móvel. Contrariamente, as receitas de clientes do negócio móvel aumentaram 2,2% face ao período homólogo, apesar do aumento de competitividade em alguns segmentos do mercado, o que levou a uma redução da receita por minuto;
- c) na **SSI**, as receitas de serviços aumentaram 4,7%, em virtude do desempenho positivo da WeDo, e em particular, da Saphety e Bizdirect. Esta última, mais do que duplicou as suas receitas de serviços;
- d) no **negócio Online e Media**, verificou-se uma redução das receitas de serviços em 1,3%, fruto da quebra nas vendas de publicidade do Público, em resultado da deterioração generalizada das condições do mercado publicitário.

As receitas de clientes consolidadas diminuíram 4,0% face aos 9M08, em virtude, principalmente, da redução em 21,4% das receitas de clientes no negócio fixo, apenas parcialmente compensada pelo desempenho positivo das receitas de clientes do negócio móvel (+2,2%), e pelo aumento em 4,7% das receitas na SSI. De salientar que, em termos de evolução trimestral, as receitas de clientes do negócio móvel mantiveram uma evolução positiva, tendo aumentado 3,0% no 3T09, face ao mesmo período do ano passado, e 2,0% face ao 2T09. Este crescimento foi possível apesar das reduções significativas na receita média por minuto e na *Monthly Bill*.

Custos Operacionais

O total de custos operacionais ascendeu a 566,8 milhões de euros, um decréscimo de 5,7% face ao período homólogo, representando, nos 9M09, 79,1% do volume de negócios. No 3T09, os custos operacionais diminuíram novamente 0,5%, face ao 2T09, representando a terceira redução trimestral consecutiva, um claro sinal de que as medidas de controlo de custos, implementadas durante o segundo semestre de 2008, estão a surtir efeito.

Os principais factores que contribuíram para a evolução dos custos operacionais foram os seguintes:

- a) os **custos com pessoal** cresceram 4,0% face aos 9M08, atingindo 73,4 milhões de euros, nos 9M09, parcialmente resultado do aumento do número total de colaboradores em cerca de 1,5%;
- b) os **custos directos de serviço** diminuíram 17,7%, face ao mesmo período do ano passado, reflexo essencialmente do decréscimo de 22,4% dos custos de interligação e conteúdos, resultado do novo plano de tarifas de terminação móvel e de menores custos de ULL;
- c) os **custos comerciais** aumentaram 7,3% face ao período homólogo, para 183,2 milhões de euros, nos 9M09, em resultado de um maior nível de custo das vendas na SSI, impulsionado pelo sucesso das vendas de produtos da Bizdirect. Este efeito foi apenas parcialmente compensado pela redução dos custos de marketing e vendas (incluindo subsidiação de terminais) na área de telecomunicações;
- d) os **outros custos operacionais** diminuíram 5,2%, face aos 9M08, essencialmente como consequência da redução tanto dos gastos gerais e administrativos (decréscimo de 5,9%, face ao período homólogo) como dos custos de serviços subcontratados (inferiores em 1,7% face aos 9M08).

As **provisões e perdas de imparidade** aumentaram, nos 9M09, aproximadamente 1,6 milhões de euros, resultado do aumento das provisões para clientes de cobrança duvidosa (fruto do crescimento da base de clientes “pós-pagos” e da decisão, tomada no 3T08, de reforçar essas provisões em consequência do aumento sustentado do nível de facturação e, simultaneamente, da deterioração da conjuntura económica), do aumento das provisões para existências na área das telecomunicações, e apesar de uma redução do nível de provisões para outros riscos e encargos.



EBITDA

Em resultado das variações supra referidas, na receita e nos custos, o EBITDA consolidado aumentou 16,8% para 136,5 milhões de euros, nos 9M09, gerando uma margem de 19,1%, que compara com uma margem de 16,1% nos 9M08. A decomposição do EBITDA por área de negócio foi como segue:

- a) na área do **negócio móvel**, o EBITDA foi de 131,4 milhões de euros, um aumento de 24,3% face aos 9M08, devido, principalmente, ao impacto da diminuição dos custos comerciais e dos custos de interligação, atenuados todavia, pelo efeito negativo da redução das receitas de *roaming*. A margem do negócio móvel atingiu 29,0%, substancialmente superior à verificada nos 9M08;
- b) na área do **negócio fixo**, o EBITDA ascendeu a 3,4 milhões de euros (redução de 5,1 milhões de euros face aos 9M08), essencialmente devido à perda de receitas de acesso indirecto, à elevada competitividade do mercado residencial e à manutenção das tendências operacionais verificadas desde 2008. Contrariamente ao verificado no segmento fixo residencial, a performance nos segmentos *wholesale* e empresarial continua a evoluir favoravelmente;
- c) ao nível da **SSI**, o EBITDA aumentou 8,9% face aos 9M08, para 5,8 milhões de euros, resultado, essencialmente, da melhoria substancial da performance da Bizdirect, cujo EBITDA aumentou 0,7 milhões de euros face ao período homólogo, e da Saphety (+0,3 milhões de euros). Numa base comparável, isto é, se excluirmos o ganho de 1,4 milhões de euros, registados nos 9M08, relativos à finalização do processo de aquisição da Tecnológica, o EBITDA da SSI teria aumentado 49,0%, face ao período homólogo, fruto, principalmente, do desempenho positivo da WeDo;
- d) no **negócio Online e Media**, o EBITDA foi negativo em 2,3 milhões de euros no período, representando, no entanto, uma melhoria de 17,2% face aos 9M08, registando-se também uma redução das perdas de 19,3% entre o segundo e o terceiro trimestre de 2009, como resultado da contínua implementação de medidas de optimização de custos.

Resultado Líquido

O resultado líquido atribuível ao Grupo foi positivo em 2,8 milhões de euros, nos 9M09, o que compara com um resultado líquido negativo de 8,1 milhões de euros nos 9M08, devido, essencialmente, à melhoria de desempenho ao nível do EBITDA e à redução, em 11,8%, dos encargos financeiros líquidos, apesar do impacto da operação de securitização.

Os encargos com amortizações e depreciações aumentaram, no período, aproximadamente 0,5% relativamente ao período homólogo, atingindo 118,8 milhões de euros, resultado do aumento da base de activos por via dos investimentos efectuados, principalmente em 2008, na expansão das redes móvel e de acesso em fibra. Em relação à evolução trimestral, verifica-se que os custos com amortizações e depreciações permaneceram, mais uma vez, relativamente estáveis no 3T09.

Comparativamente o período homólogo, os encargos financeiros líquidos, nos 9M09, diminuíram 11,8%, para 10,9 milhões de euros, reflectindo:

- a) aumento dos custos financeiros em cerca de 0,2 milhões de euros, em virtude de: (i) custos relacionados com a operação de securitização; e (ii) aumento do nível médio da dívida bruta no período. Estes factores foram quase totalmente compensados pela redução do custo médio da dívida (de 5,1% nos 9M08 para 2,6% nos 9M09), reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado. Excluindo os impactos da operação de securitização, os custos financeiros teriam sido menores do que no mesmo período de 2008;
- b) aumento dos proveitos financeiros em 1,7 milhões de euros, impulsionado pelo maior nível médio de liquidez nos 9M09, resultado da liquidez gerada pela conclusão da operação de securitização no final de 2008.

A rubrica de impostos apresentou, nos 9M09, um custo de 3,8 milhões de euros, o que compara com um benefício de 5,8 milhões de euros nos 9M08, resultante essencialmente de um melhor desempenho ao nível do resultado antes de imposto (de 13,7 milhões euros negativos para 6,8 milhões de euros positivos).



4.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1.808,3	1.965,5	8,7%	1.957,2	0,4%
Activos não Correntes	1.453,1	1.491,1	2,6%	1.481,6	0,6%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	816,8	842,2	3,1%	832,0	1,2%
Goodwill	525,9	526,0	0,0%	525,9	0,0%
Investimentos	2,0	1,2	-38,5%	1,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	108,5	121,7	12,2%	122,5	-0,6%
Activos Correntes	355,2	474,4	33,6%	475,6	-0,3%
Clientes	188,7	160,9	-14,8%	162,2	-0,8%
Liquidez	3,6	109,9	-	121,4	-9,4%
Outros	162,9	203,6	25,0%	192,1	6,0%
Capital Próprio	920,7	932,9	1,3%	930,8	0,2%
Grupo	919,7	932,5	1,4%	930,5	0,2%
Interesses Minoritários	1,1	0,4	-60,3%	0,3	22,4%
Total Passivo	887,5	1.032,6	16,3%	1.026,4	0,6%
Passivo não Corrente	484,6	457,5	-5,6%	583,1	-21,5%
Empréstimos Bancários	362,3	299,7	-17,3%	411,6	-27,2%
Provisões para outros Riscos e Encargos	33,6	32,7	-2,6%	32,3	1,5%
Outros	88,7	125,1	41,0%	139,3	-10,2%
Passivo Corrente	402,9	575,1	42,7%	443,4	29,7%
Empréstimos Bancários	5,0	89,1	-	8,4	-
Fornecedores	177,3	185,4	4,5%	190,4	-2,6%
Outros	220,6	300,6	36,2%	244,5	22,9%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	46,7	35,5	-24,0%	30,9	14,8%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	18,6%	15,1%	-3,5pp	12,8%	2,3pp
CAPEX Total	49,4	50,2	1,5%	31,1	61,5%
EBITDA - CAPEX Operacional	1,5	9,6	-	15,2	-37,1%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	-4,4	29,3	-	38,9	-24,8%
FCF ⁽³⁾	-13,4	20,9	-	28,2	-26,1%
Dívida Bruta	386,4	412,2	6,7%	442,7	-6,9%
Dívida Líquida	382,9	302,2	-21,1%	321,3	-5,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,4 x	1,7 x	-0,7x	1,8 x	-0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	8,5 x	8,9 x	0,4x	8,8 x	0,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	29,6%	30,6%	1,1pp	32,2%	-1,6pp
Excluindo a operação de Securitização:					
Dívida Líquida	382,9	386,5	1,0%	409,9	-5,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,4 x	2,1 x	-0,3x	2,2 x	-0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	8,5 x	8,9 x	0,4x	8,8 x	0,1x

(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 Manéio - 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.

CAPEX

Durante o ano de 2008, e como parte integrante do plano de investimento anunciado para o ano, investimos significativamente no reforço da capacidade e cobertura da rede móvel, com a entrada em funcionamento de novos sites UMTS, modernização da rede 3G com HSPA e aumento da capacidade de *backhaul*. Os investimentos substanciais efectuados durante o ano de 2008 colocaram a nossa rede móvel na vanguarda em termos de tecnologia, cobertura e capacidade, permitindo à Sonaecom continuar a liderar em termos de banda móvel e continuar a procurar crescimento adicional.

O CAPEX consolidado, nos 9M09, foi de cerca de 103,3 milhões de euros, enquanto o CAPEX Operacional atingiu os 87,8 milhões de euros, 23,3% abaixo dos 9M08, representando cerca de 12,2% do total do volume de negócios. O nível de CAPEX em 2009 está em linha com o plano de investimentos anunciado no ano passado, visando a melhoria da cobertura e capacidade de nossa rede de acesso móvel.



De referir que, no 3T09, o CAPEX inclui um montante de aproximadamente 14,3 milhões de euros relacionado com a reavaliação do valor actual líquido das obrigações assumidas no âmbito do programa “Iniciativas-E”, a iniciativa governamental que oferece computadores portáteis e descontos no acesso à banda larga para professores e alunos. Conforme divulgado no ano passado, 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”, a incorrer no decurso normal da actividade. Estes compromissos já foram integralmente cumpridos. Foi ainda decidido que a segunda componente dos compromissos (116 milhões de euros) seria realizada através do programa “Iniciativas-E”. Até ao final do 3T09, completámos já um total de 43,1 milhões de euros desta segunda componente.

Estrutura de Capital

A dívida bruta consolidada totalizava, no final dos 9M09, 412,2 milhões de euros, um aumento de 25,8 milhões de euros face ao período homólogo e incluía, principalmente:

- 150 milhões de euros relativos a um empréstimo obrigacionista de longo prazo, com maturidade em Junho de 2013;
- 235 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial contratado em 2007, com maturidade final em Julho de 2012;
- 5,2 milhões de euros relativos a dívida de curto prazo, de um total de cerca de 20 milhões de euros de linhas de crédito de curto prazo contratadas; e
- 23,4 milhões de euros relacionados com contratos de locação financeira de longo prazo.

Adicionalmente às linhas de crédito mencionadas, a Sonaecom tem disponíveis 70 milhões de euros no âmbito do Programa de Papel Comercial contratado em 2005 e comprometido por um período de 364 dias. Esta linha de crédito não se encontrava em utilização no final do 3T09.

Com a maturidade, em Junho de 2009, do último swap de taxa de juro contratado em 2007, a totalidade da dívida bruta encontra-se, actualmente, exposta a taxas de juro de mercado, permitindo captar a totalidade dos benefícios resultantes das baixas taxas de juro.

A dívida líquida consolidada era, no final dos 9M09, de 302,2 milhões de euros, uma redução de 21,1% quando comparado com os 9M08, reflectindo, essencialmente, a evolução do FCF entre os dois períodos, incluindo os fundos obtidos através da operação de securitização.

Em termos de evolução dos principais indicadores financeiros, o rácio da Dívida líquida face ao EBITDA anualizado atingiu os 1,7x nos 9M09, o que representa uma redução tanto face ao período homólogo como face ao trimestre anterior. Esta evolução positiva deve-se não só ao decréscimo da dívida líquida mas também a um nível de EBITDA mais elevado nos últimos 12 meses. O rácio de Cobertura de juros melhorou de 8,5x, nos 9M08, para 8,9x no final do 9M09, em consequência da melhoria de desempenho ao nível do EBITDA, e um nível estável de custos financeiros. O rácio de Dívida Bruta: (Dívida Bruta+Capital próprio) deteriorou-se ligeiramente, atingindo os 30,6% nos 9M09 (face a 29,6% nos 9M08), reflectindo os movimentos ao nível da dívida acima descritos e o aumento em 1,3% do Capital Próprio. Este aumento resulta, essencialmente, do resultado líquido positivo gerado no período, o qual mais do que compensou o efeito líquido da aquisição de acções próprias, que ascendeu a aproximadamente 1 milhão de euros entre o final do 3T08 e o final do 3T09, no âmbito das deliberações tomadas pelos accionistas, em Assembleia Geral, e que visavam cobrir as obrigações decorrentes dos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores.



Excluindo o impacto da operação de securitização, a dívida líquida consolidada, no final dos 9M09, ascendia a 386,5 milhões de euros, 1,0% (ou 3,6 milhões de euros) acima do valor registado no final dos 9M08, reflectindo, essencialmente, o FCF negativo gerado entre as duas datas. De referir ainda que, em relação à operação de securitização, durante os 9M09, foi reembolsado, aos obrigacionistas da emissão associada, um montante total de 15 milhões de euros.

A dívida bruta consolidada continua a ser, essencialmente, contratada pela Sonaecom SGPS, mantendo-se a prática de se efectuar uma gestão eficiente das disponibilidades para alocação da liquidez disponível entre as diversas subsidiárias. No final dos 9M09, a liquidez e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas pelo Grupo Sonaecom, totalizavam, aproximadamente 210 milhões de euros e a maturidade média ponderada das linhas de crédito cifrava-se em cerca de 2,2 anos. Conforme referido anteriormente, não existem amortizações programadas de empréstimos bancários até meados de 2010.

Capital Próprio

No final dos 9M09, o Capital Próprio totalizava 932,9 milhões de euros, o que compara com 920,7 milhões de euros no final dos 9M08, reflectindo, principalmente, os resultados líquidos gerados no período, os quais mais do que compensaram o impacto líquido da aquisição de acções próprias efectuadas entre as duas datas, associadas às obrigações previstas nos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores.

FCF

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
EBITDA-CAPEX Operacional	1,5	9,6	-	15,2	-37,1%	2,5	48,8	-
Varição de Fundo de Maneio	-8,0	18,8	-	24,9	-24,6%	-60,8	-23,4	61,5%
Items não monetários e Outros	2,0	1,0	-53,2%	-1,2	-	4,7	7,5	59,2%
Cash Flow Operacional	-4,4	29,3	-	38,9	-24,8%	-53,6	32,9	-
Investimentos Financeiros	0,0	0,0	-	0,0	-	-0,2	0,0	100,0%
Securitização	0,0	-5,0	-	-5,0	0,0%	0,0	-15,0	-
Acções Próprias	-4,7	0,0	100,0%	-0,7	100,0%	-6,1	-2,0	67,3%
Custos com OPA	0,0	0,0	-	0,0	-	-0,1	0,0	100,0%
Resultados Financeiros	-4,3	-3,4	20,8%	-5,0	31,4%	-11,3	-12,6	-11,9%
Impostos	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-
FCF	-13,4	20,9	-	28,2	-26,1%	-71,2	3,2	-

O FCF consolidado, nos 9M09, foi positivo em 3,2 milhões de euros, face a um FCF negativo de 71,2 milhões de euros nos 9M08. Esta evolução muito positiva, em linha com o anunciado enfoque colocado, no ano em curso, na geração de liquidez, destaca claramente a flexibilidade que esta organização possui na gestão da sua liquidez. O FCF, nos 9M09, compreende os seguintes elementos:

- Um nível de EBITDA-CAPEX Operacional positivo de 48,8 milhões de euros, superior em 46,3 milhões de euros ao valor registado nos 9M08;
 - Um aumento de 23,4 milhões de euros no investimento em fundo de maneio, reflectindo essencialmente, um menor nível de montantes a pagar a fornecedores de imobilizado, uma evolução normal na primeira parte do ano, atendendo ao elevado nível de CAPEX registado no último trimestre do ano anterior;
- De notar ainda que o fundo de maneio, nos 9M09, incluem um montante de aproximadamente 11,8 milhões de euros a receber da “Fundação para a Sociedade de Informação”, uma entidade criada com o objectivo de promover a sociedade de informação em Portugal, relativo à nossa participação no programa “Iniciativas-E”. Um pagamento parcial foi feito durante o 3T09, permitindo uma redução, relativamente ao trimestre anterior, do montante em dívida;
- Pagamentos relacionados com a operação de securitização no montante de 15 milhões de euros;
 - Aquisição, durante os 9M09, de acções próprias no montante de 2 milhões de euros; e
 - Fluxos financeiros líquidos de 12,6 milhões de euros, aproximadamente 1,3 milhões de euros acima do valor registado nos 9M08, em virtude, essencialmente, do impacto decorrente da operação de securitização.



5. Telecomunicações

5.1. Negócio Móvel

O ano de 2009 continua a registar resultados positivos no nosso negócio móvel, tanto em termos operacionais como financeiros. As iniciativas comerciais implementadas em 2008 e no início do presente ano, bem como os investimentos efectuados em suporte da marca, na cobertura e capacidade da nossa rede móvel, e da melhoria da nossa capacidade de distribuição e serviço ao cliente estão a traduzir-se em bons resultados, nomeadamente em crescimento de todos os segmentos do negócio móvel.

5.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
Cientes (EoP) ('000)	3.058,3	3.326,9	8,8%	3.268,7	1,8%	3.058,3	3.326,9	8,8%
Novos Clientes ('000)	76,2	58,2	-23,7%	48,9	18,9%	164,8	135,3	-17,9%
Dados como % Receitas de Serviço	22,7%	28,1%	5,4pp	27,8%	0,3pp	21,5%	27,8%	6,2pp
Total #SMS/mês/Cliente	54,5	49,1	-10,0%	48,5	1,1%	51,5	48,0	-6,7%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	134,8	133,8	-0,8%	131,3	1,9%	127,4	130,9	2,8%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	17,4	15,2	-12,4%	14,9	2,1%	17,1	15,0	-11,9%
Cliente	13,1	12,2	-6,8%	12,1	0,8%	13,1	12,1	-7,5%
Interligação	4,3	3,1	-29,2%	2,8	7,8%	4,0	2,9	-26,5%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,13	0,11	-11,7%	0,11	0,2%	0,13	0,11	-14,3%

(1) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (2) Receita Média mensal por Utilizador; (3) Receita Média por Minuto;

Base de clientes

A nossa base de clientes aumentou 8,8%, ultrapassando os 3,3 milhões de clientes no final dos 9M09, em comparação com aproximadamente 3,1 milhões de clientes no final do período homólogo. O número de novos clientes atingiu aproximadamente 58 mil clientes no final do 3T09, cerca de 19% acima do valor registado no trimestre anterior. Este crescimento estende-se a todos os nossos segmentos móveis e deve-se, em particular, à expansão continuada da nossa base de clientes de banda larga móvel.

O número de clientes pós-pagos continua a ganhar peso na nossa base de clientes, representando, no 3T09, cerca de 31% do total dos clientes do móvel, um aumento de 1,3pp relativamente ao final dos 9M08.

Durante os 9M09, a receita média mensal ("ARPU") por cliente do móvel foi de 15,0 euros, cerca de 2,1 euros inferior ao mesmo período de 2008, em resultado da combinação do efeito das descidas das receitas de interligação e da receita média por minuto ("ARPM"). O ARPU aumentou cerca de 2,1% entre o segundo e o terceiro trimestre de 2009, devido essencialmente a um aumento nas receitas de operadores (determinado pela evolução positiva das receitas de *roaming*), uma evolução natural no terceiro trimestre.

Do total do ARPU registado nos 9M09, 12,1 euros são relativos a receitas de clientes e 2,9 euros dizem respeito a receitas de operadores, em comparação com 13,1 euros e 4,0 euros obtidos, respectivamente, nos 9M08. De notar que a descida de 14,3% no ARPM foi parcialmente compensada pelo aumento de 2,8% nos minutos de utilização por cliente, determinando uma redução de 7,5% em *Monthly Bill*.

Iniciativas Comerciais

No final do 3T09, a Optimus lançou o "LifeShare", o primeiro agregador móvel de comunidades, tornando-se no primeiro operador a possibilitar a recepção de alertas, upload de fotos e actualização de estado em qualquer uma das três principais redes sociais mundiais, em qualquer telemóvel. Este serviço, que não tem quaisquer custos adicionais, está disponível a partir do portal Optimus Zone.

Igualmente durante o 3T09, o nosso negócio móvel lançou no mercado o "Optimus Kids", um conceito desenvolvido a pensar na segurança e protecção das crianças. Com um tarifário simples e sem carregamentos obrigatórios, o Optimus Kids dá acesso a um conjunto de funcionalidades específicas,



incluindo serviços de localização e monitorização, de bloqueio de chamadas e de chamada SOS. A Optimus criou ainda o portal Zone Kids para que as crianças naveguem na Internet em segurança.

Utilização de dados

Conseguimos manter um crescimento significativo ao nível da utilização de dados, nomeadamente através da promoção do nosso produto “Kanguru”, baseado em tecnologias HSPA. A Optimus tornou-se no primeiro operador a introduzir uma oferta comercial de banda larga móvel com base em tecnologia HSPA+. Com velocidades de *download* até 21,6 Mbps e *upload* de 5,7 Mbps, a nova oferta Kanguru Xpress e a nova *USB pen* foram disponibilizadas no final do primeiro semestre de 2009.

Desde o seu lançamento em 2007, o programa Governamental (“Iniciativas-E”) destinado ao desenvolvimento da Sociedade de Informação em Portugal, no qual a Optimus participa no âmbito dos acordos celebrados com o Governo para o cumprimento das obrigações da licença de UMTS, tem vindo a contribuir para a manutenção das elevadas taxas de crescimento da banda larga móvel em Portugal.

Durante o 3T09, o Optimus Kanguru surpreendeu mais uma vez o mercado através do lançamento do primeiro tarifário de banda larga móvel com tráfego ilimitado 24h por dia. Adicionalmente, o Optimus Kanguru lançou, em Setembro de 2009, uma nova funcionalidade inovadora no mercado de banda larga móvel: um *router wi-fi* que, em conjunto com um modem USB Kanguru, permite acessos múltiplos à Internet através de uma só conta e de um só equipamento.

As receitas de dados representaram 27,8% das receitas de serviços dos 9M09, uma melhoria de 6,2 pp relativamente aos 9M08, resultado da nossa aposta 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 SMS continuaram a aumentar o seu peso relativo nas receitas de dados, tendo totalizado, neste período, aproximadamente 73% do total das receitas de dados, em comparação com apenas 63% nos 9M08. De salientar que as receitas dos serviços de dados (excluindo receitas de SMS) continuam a crescer a um ritmo significativo, tendo aumentado nos 9M09, face ao período homólogo, mais de 42%.

5.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	165,5	154,5	-6,7%	152,0	1,6%	468,6	453,3	-3,3%
Receitas de Serviço	153,2	146,3	-4,5%	140,5	4,2%	441,4	426,0	-3,5%
Receitas de Clientes	114,0	117,5	3,0%	115,1	2,0%	337,8	345,4	2,2%
Receitas de Operadores	39,2	28,8	-26,4%	25,3	13,8%	103,6	80,6	-22,2%
Vendas de Equipamento	12,4	8,2	-33,6%	11,6	-29,0%	27,2	27,3	0,4%
Outras Receitas	12,2	7,7	-36,5%	8,7	-11,2%	34,8	25,2	-27,7%
Custos Operacionais	130,7	118,2	-9,6%	110,7	6,8%	389,3	337,1	-13,4%
Custos com Pessoal	11,2	13,2	18,6%	12,7	4,1%	37,2	39,9	7,3%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	47,3	41,6	-12,1%	40,0	3,9%	148,4	124,6	-16,1%
Custos Comerciais ⁽²⁾	42,9	36,7	-14,4%	31,3	17,4%	116,6	92,5	-20,6%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	29,4	26,7	-9,4%	26,7	0,0%	87,0	80,1	-8,0%
EBITDAP	47,0	44,1	-6,1%	50,1	-11,9%	114,2	141,4	23,8%
Provisões e Perdas de Imparidade	3,4	1,6	-52,6%	4,9	-67,0%	8,5	10,0	17,7%
EBITDA	43,5	42,5	-2,4%	45,1	-5,9%	105,7	131,4	24,3%
Margem EBITDA (%)	26,3%	27,5%	1,2pp	29,7%	-2,2pp	22,5%	29,0%	6,4pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	35,9	23,2	-35,3%	18,0	29,4%	86,8	54,1	-37,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	21,7%	15,0%	-6,6pp	11,8%	3,2pp	18,5%	11,9%	-6,6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	7,6	19,2	152,0%	27,2	-29,2%	18,8	77,2	-
CAPEX Total	38,6	37,9	-1,7%	18,1	109,4%	184,9	69,7	-62,3%

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para o desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.



5.2. Negócio Fixo

Ao longo dos 9M09, manteve-se a mesma tendência de 2008, com a pressão competitiva a reflectir-se particularmente no segmento residencial, nos subsegmentos de voz, banda larga e TV. A crescente aceitação de ofertas agregadas, em conjunto com novas promoções oferecidas pelos operadores, contribuiu para a redução do valor do segmento como um todo. Neste contexto, focámo-nos em proteger o negócio de acesso directo, reduzindo os níveis de *churn*, apostando na fidelização e reforçando os nossos serviços de IPTV e Home-Video, ao mesmo tempo que procurámos melhorar o serviço de apoio ao cliente.

É relevante referir que o mercado fixo residencial representa aproximadamente um terço das receitas do negócio fixo e, neste contexto, a Sonaecom continuará a alavancar a sua rede de acesso fixa, no sentido de prestar (através da marca Optimus) serviços convergentes para os mercados *Corporate* e PMEs, onde o posicionamento como operador global e integrado é particularmente apelativo para os clientes.

5.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
Total de Acessos	644.457	513.822	-20,3%	528.467	-2,8%	644.457	513.822	-20,3%
Acessos Directos	476.106	426.431	-10,4%	432.886	-1,5%	476.106	426.431	-10,4%
Voz	258.820	227.328	-12,2%	232.258	-2,1%	258.820	227.328	-12,2%
Internet de Banda Larga	197.998	162.893	-17,7%	171.256	-4,9%	197.998	162.893	-17,7%
Outros	19.288	36.210	87,7%	29.372	23,3%	19.288	36.210	87,7%
Acessos Indirectos	168.351	87.391	-48,1%	95.581	-8,6%	168.351	87.391	-48,1%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	174	195	12,1%	192	1,6%	174	195	12,1%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	166	177	6,6%	175	1,1%	166	177	6,6%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	72,6%	75,9%	3,3pp	77,4%	-1,5pp	69,7%	77,0%	7,3pp
Receita Média por Acesso - Retalho ⁽²⁾	21,6	22,5	4,4%	22,3	1,2%	21,5	22,6	4,8%

(1) Excluindo receitas de Mass Calling services. Os valores relativos ao 3T08 e aos 9M08 foram recalculados com base no novo número de acessos.

Base de Clientes

No final dos 9M09, o número total de acessos ascendeu a 513,8 mil, diminuindo 20,3% face aos 9M08, resultado de uma redução de 10,4% nos acessos directos e, principalmente, de uma redução de 48,1% nos acessos indirectos (como consequência do *churn* esperado de clientes de voz em acesso indirecto). O número de acessos directos representou cerca de 83% do total de acessos do negócio fixo no final deste semestre, comparativamente com os 73,9% registados no fim dos 9M08.

Embora a um ritmo menor do que nos trimestres anteriores, o nível de activações líquidas de acessos directos foi, no 3T09, mais uma vez negativo (em cerca de 6,5 mil acessos), como resultado das tendências de mercado prevalecentes desde o 2S08, tais como: (i) desaceleração do mercado total de banda larga fixa em Portugal; (ii) expansão limitada do mercado endereçável das nossas ofertas em ULL; e (iii) dada a predominância de promoções destruidoras de valor no mercado, o crescente enfoque na fidelização de clientes e na qualidade do serviço prestado.

A receita média por acesso em retalho aumentou para 22,6 euros, evoluindo 4,8% face aos 9M08, devido, essencialmente, ao aumento do peso dos acessos directos da nossa base de clientes.



De notar ainda que a nossa rede fixa assume um papel importante no fornecimento de produtos e serviços convergentes para os segmentos de *Corporate* e PME. Nestes segmentos, não só o número de acessos mas também as receitas de clientes evoluíram positivamente face ao período homólogo.

Iniciativas Comerciais

Ao longo dos 9M09, continuámos a reforçar a nossa oferta IPTV, introduzindo novos conteúdos, incluindo vários canais como o Star Gold, Star Plus, Disney Cinemagic HD, CNN, Cartoon Network e Arte HD, com particular enfoque em conteúdos em alta definição – tanto em termos de canais como em termos de oferta *Home Video*. Actualmente, a oferta Clix TV é constituída por mais de 110 canais de qualidade digital.

O Clix demonstrou novamente o espírito inovador e papel de liderança no lançamento de novos serviços e funcionalidades no mercado nacional de televisão. Sempre com o objectivo de melhorar a experiência do consumidor, foram introduzidas novas funcionalidades tais como um novo *Electronic Programming Guide*, com informação adicional de programas; um serviço de karaoke com mais de 400 músicas disponíveis; e o *Clixopedia*, uma plataforma que disponibiliza conteúdos da *Wikipédia* na televisão.

Durante o 3T09, o Clix celebrou o primeiro aniversário da ligação do primeiro cliente do serviço de fibra, no âmbito da sua oferta pioneira em Portugal. Como já divulgado, o feedback que temos recebido por parte dos consumidores é extremamente positivo, tanto em termos de experiência de banda larga como de televisão. Recentes estudos de satisfação do cliente indicam que 9 em cada 10 clientes recomendariam o serviço Clix Fibra e que 80% destes clientes consideram o nível de serviço “excelente” ou “muito bom”.

Rede de acesso Fibra

Continuámos a implementação da nossa rede de fibra nas áreas do Porto e Lisboa, em linha com o objectivo já indicado de passar 200 mil casas até ao final de 2009. Com a rede FTTH, a Sonaecom tem, pela primeira vez, a responsabilidade total pela rede utilizada na entrega de serviços fixos ao mercado residencial, dispondo, assim, do controlo sobre a qualidade do serviço prestado ao cliente. A taxa de penetração está de acordo com as expectativas para esta fase do projecto. É de realçar que mais de 80% dos clientes que já aderiram ao serviço, subscreveram pacotes *Triple Play*, sendo também de notar que estamos satisfeitos com as vendas de novos serviços a clientes que migraram de ULL para a rede FTTH, um dos factores económicos subjacentes ao projecto de investimento em fibra.

Com o objectivo de melhorar a experiência de utilização dos clientes de fibra e de responder às necessidades de alguns segmentos do mercado, foi lançada a funcionalidade de RF Overlay, que permite o acesso aos canais de televisão sem necessidade de utilização de múltiplas *set-top box*.

Em linha com a estratégia de explorar soluções alternativas de expansão do mercado endereçável para as ofertas de fibra, que envolvam menores necessidades de capital, concluímos, durante o terceiro trimestre do ano, um acordo com a DST Telecom para a exploração comercial das zonas que essa empresa venha a cobrir com o seu projecto de fibra óptica. Acordámos também disponibilizar as nossas ofertas de fibra no âmbito das propostas que essa empresa apresentou aos concursos públicos para a implementação de redes de nova geração em certas zonas do Norte e Centro de Portugal, Alentejo e Algarve.



5.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	72,6	62,2	-14,3%	60,0	3,6%	220,1	186,5	-15,3%
Receitas de Serviço	72,3	61,8	-14,5%	59,2	4,3%	219,5	184,9	-15,8%
Receitas de Clientes	40,3	33,4	-17,2%	34,3	-2,8%	133,7	105,0	-21,4%
Receitas de Acesso Directo	29,3	25,3	-13,4%	26,6	-4,7%	93,2	80,9	-13,2%
Receitas de Acesso Indirecto	10,3	7,0	-32,2%	7,0	-0,7%	37,7	21,3	-43,4%
Outros	0,8	1,1	41,6%	0,7	44,3%	2,8	2,8	0,8%
Receitas de Operadores	32,0	28,4	-11,2%	24,9	14,3%	85,9	79,9	-7,0%
Vendas de Equipamento	0,3	0,4	54,7%	0,8	-49,9%	0,6	1,6	151,3%
Outras Receitas	0,4	0,1	-81,7%	0,5	-83,5%	0,8	0,5	-36,6%
Custos Operacionais	65,2	59,5	-8,8%	57,4	3,5%	206,6	178,1	-13,8%
Custos com Pessoal	2,1	0,9	-57,4%	1,2	-26,2%	7,1	3,6	-49,4%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	46,8	40,8	-12,9%	36,5	11,7%	145,2	117,8	-18,9%
Custos Comerciais ⁽²⁾	4,5	5,1	13,9%	6,7	-23,8%	13,6	17,5	28,5%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	11,8	12,7	7,4%	13,0	-2,6%	40,6	39,2	-3,5%
EBITDAP	7,8	2,8	-63,8%	3,1	-8,8%	14,4	8,9	-38,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	3,3	1,1	-67,7%	2,1	-47,9%	5,9	5,5	-6,9%
EBITDA	4,5	1,7	-60,9%	1,0	68,9%	8,5	3,4	-59,7%
Margem EBITDA (%)	6,2%	2,8%	-3,4pp	1,7%	1,1pp	3,9%	1,8%	-2pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	10,1	11,7	15,9%	12,0	-2,3%	26,4	31,4	18,9%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	13,9%	18,8%	4,9pp	19,9%	-1,1pp	12,0%	16,8%	4,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-5,6	-9,9	-77,4%	-10,9	9,0%	-17,9	-28,0	-56,1%
CAPEX Total	10,1	11,7	15,9%	12,0	-2,3%	27,3	31,4	15,1%

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para o desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.



6. Software e Sistemas de Informação (SSI)



Mais uma vez, a SSI gerou bons resultados operacionais e financeiros, registando crescimentos significativos ao nível de receitas e rentabilidade. Esta evolução continua a ser impulsionada pelo crescimento e expansão internacional da WeDo Technologies, assim como pela crescente penetração de mercado de todas as outras empresas operacionais: Mainroad (IT Management, Segurança e Continuidade do Negócio), Bizdirect (comercialização de soluções multi-marca de equipamentos IT) e Saphety (serviços de automatização de processo de negócio, facturação electrónica e segurança nas transacções B2B).

6.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000euros)	30,0	30,9	2,9%	34,5	-10,3%	88,0	93,6	6,4%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	49,8%	53,2%	3,4pp	62,5%	-9,3pp	47,6%	59,4%	11,7pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	1.125,5	865,1	-23,1%	1.467,1	-41,0%	3.083,8	3.706,9	20,2%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,4	3,6	4,1%	3,6	-1,9%	8,3	11,1	34,3%
Colaboradores	471	511	8,5%	507	0,8%	471	511	8,5%

1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (3) EBITDA dos 9M08 considerado exclui o ganho de 1,4 milhões de euros registado nesse trimestre, relativo ao processo de aquisição da Tecnológica.

Durante os 9M09, as receitas de serviço por colaborador atingiram os 93,6 milhares de euros, um valor superior em 6,4% ao registado no mesmo período de 2008, e as vendas de equipamentos por colaborador cresceram mais de 20% face ao ano anterior. Ambos os indicadores demonstram claramente os contínuos ganhos de eficiência alcançados pelas empresas da SSI. O número total de colaboradores no final do 3T09 aumentou para 511, representando um crescimento de 8,5% face ao ano anterior. Este aumento é maioritariamente justificado pela necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade das suas subsidiárias e pela crescente internacionalização da WeDo.

A WeDo continua a aumentar a sua presença internacional, a reforçar a sua posição de liderança no mercado global de "Revenue Assurance", a desenvolver o seu portefólio de produtos, procurando expandir-se para além da sua tradicional base de clientes de telecomunicações.

Iniciativas Comerciais

Durante o 3T09, a WeDo, líder mundial em "Revenue Assurance", foi seleccionada pela Vodafone Hungria para automatizar e gerir a utilização de processos end-to-end em todo o negócio. Através desta ferramenta, os clientes estarão aptos para monitorizar qualquer perda ao longo de todo o fluxo de receitas. A WeDo, em linha com o objectivo de expansão do seu portefólio de produtos, lançou ainda uma nova solução de Gestão de Contencioso, que permite às empresas detectarem e recuperarem perdas de receitas associadas a facturas vencidas.

Neste mesmo período, a **Mainroad** foi a empresa seleccionada pela Rádio e Televisão de Portugal (RTP), para prestar serviços de auditoria de segurança e comunicações, outro importante contracto para a empresa. A Mainroad continua a reforçar a sua presença no mercado Espanhol, tendo recentemente aberto um escritório local para explorar as grandes oportunidades aí existentes. De salientar, também, o facto de esta empresa ter recebido o prémio "Partner of the Year" Ibérico da Computer Associates.



Em Julho de 2009, a **Saphety** e a Universidade de Évora estabeleceram uma parceria que visa a criação de um laboratório de interoperabilidade (que se irá denominar “LabInterop”). O principal objectivo será criar um centro com *know-how* avançado na área de interoperabilidade e integração de sistemas de informação, com competências para a prestação de serviços e realização de projectos para empresas e Administração Pública.

Em Setembro de 2009, a **Bizdirect** foi a única empresa portuguesa distinguida com o “Market Growth Achievement Award”, na edição europeia dos prémios atribuídos pela IBM. A divisão de “Retail Store Solutions” da IBM Europa, premiou a Bizdirect devido à sua contribuição para o desenvolvimento da área de soluções de *storage* para retalhistas, com especial enfoque no sucesso do seu projecto POS no retalho.

6.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
SSI CONSOLIDADO- D. RESULTADOS								
Volume de Negócios	31,18	33,45	7,3%	42,21	-20,8%	85,65	115,58	34,9%
Receitas de Serviço	15,66	15,65	-0,1%	15,84	-1,2%	44,85	46,98	4,7%
Vendas de Equipamento	15,52	17,79	14,7%	26,37	-32,5%	40,81	68,60	68,1%
Outras Receitas	0,07	0,19	148,5%	0,07	154,3%	1,69	0,50	-70,2%
Custos operacionais	29,62	31,74	7,1%	40,43	-21,5%	81,99	110,28	34,5%
Custos com Pessoal	6,72	7,21	7,2%	7,09	1,6%	20,37	21,32	4,7%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	15,35	17,63	14,8%	26,36	-33,1%	40,80	68,32	67,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	7,55	6,90	-8,5%	6,98	-1,1%	20,82	20,64	-0,9%
EBITDAP	1,64	1,90	15,8%	1,85	2,5%	5,35	5,81	8,5%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,00	0,02	-	-0,05	-	0,07	0,05	-27,1%
EBITDA	1,64	1,88	14,6%	1,90	-1,3%	5,29	5,76	8,9%
Margem EBITDA (%)	5,3%	5,6%	0,4pp	4,5%	1,1pp	6,2%	5,0%	-1,2pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,67	0,36	-46,0%	0,99	-63,4%	1,08	1,80	66,9%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,1%	1,1%	-1,1pp	2,3%	-1,3pp	1,3%	1,6%	0,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,97	1,52	56,3%	0,92	65,5%	4,21	3,95	-6,0%
CAPEX Total	0,70	0,36	-48,5%	0,99	-63,4%	-1,31	1,80	-

(1) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + outros custos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

O volume de negócios da SSI, nos 9M09, teve um crescimento significativo de 34,9% face a igual período do ano anterior, alcançando mais de 115 milhões de euros. Esta performance é resultado do crescimento do nível de vendas de equipamentos de IT, as quais cresceram cerca de 68,1%, para 68,6 milhões de euros, e do crescimento das receitas de serviço (+4,7%), devido ao aumento de 20,8% das receitas de serviço na Saphety e ao crescimento de mais de 113% registado na Bizdirect. De salientar, no entanto, que a WeDo continua a representar a maioria (cerca de 66% nos primeiros nove meses de 2009) das receitas de serviço da SSI.

Durante os 9M09, as vendas de equipamentos representaram aproximadamente 60% do volume de negócios, um aumento de 12pp face ao mesmo período de 2008, resultado do contributo positivo das vendas de licenças de software e computadores da Bizdirect, justificadas, em parte, pelo sucesso do programa e-Escolas.



EBITDA

O EBITDA da SSI foi positivo em 5,8 milhões de euros nos 9M09, representando um crescimento de 8,9% face ao ano anterior, mas com uma redução da margem EBITDA em cerca de 1,2pp, para os 5,0%. Esta redução deveu-se (i) ao reconhecimento de um ganho de 1,4 milhões de euros relativos ao fecho do processo de aquisição da Tecnológica pela WeDo; (ii) ao aumento do volume de vendas de equipamentos que, tipicamente, geram margens mais reduzidas; e (iii) não obstante a evolução positiva do EBITDA registada quer pela Bizdirect quer pela Saphety. De destacar, no entanto, que numa base comparável (isto é, excluindo o ganho de 1,4 milhões de euros relativo ao fecho do processo de aquisição da Tecnológica), o EBITDA e a margem EBITDA da SSI cresceram 48,8% e 0,5pp, respectivamente.

Relativamente à margem EBITDA, de salientar que a WeDo atingiu um nível de cerca de 9,3% nos 9M09, um crescimento significativo face aos 6,4% registados nos 9M08, mais uma vez, numa base comparável (excluindo o ganho de 1,4 milhões de euros já referido). Este desempenho é resultado da evolução positiva das receitas, da maior eficiência de custos na gestão da sua presença internacional e pelo desbloqueio de sinergias geradas pelas aquisições efectuadas no final de 2007. De salientar ainda a margem EBITDA de 15,7% obtida pela Saphety nos primeiros nove meses de 2009, significativamente acima do ano anterior.



7. Online e Media

Durante o 1S09, a nossa unidade de Media foi reorganizada de modo a incorporar também os portais on-line, nomeadamente o Clix.pt e o Miau.pt, um líder na área dos leilões em Portugal. O Clix.pt e o Miau.pt são agora geridos de uma forma integrada, com o objectivo de extrair todas as possíveis sinergias entre os negócios e explorar o crescente potencial da nossa posição de liderança no on-line.

7.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	41.622	36.237	-12,9%	38.544	-6,0%	41.374	38.311	-7,4%
Quota Mercado de Publicidade (%)	11,3%	11,0%	-0,3pp	12,3%	-1,3pp	12,3%	11,8%	-0,5pp
Audiência ⁽²⁾ (%)	n.a	n.a	-	4,2%	-	4,3%	4,4%	0,1pp
Colaboradores	263	245	-6,8%	248	-1,2%	263	245	-6,8%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) Em % da população; Fonte: Bareme Imprensa. (inquérito não realizado nos 3º trimestres de cada ano)

A circulação paga diminuiu cerca de 7,4% em comparação com os 9M08, com uma média de 38,3 milhares de jornais vendidos nos 9M09. Conforme já mencionado, o mercado da imprensa paga continua a enfrentar desafios competitivos, com o aumento da leitura de jornais on-line e o acréscimo da concorrência dos jornais gratuitos (apesar de, nos últimos meses, estes terem vindo a apresentar um decréscimo significativo de circulação). De realçar ainda que, em Abril de 2009, um novo jornal diário generalista entrou no mercado. Até ao 2T09, data da última informação disponível, a quota de mercado média do Público (entre os jornais diários generalistas), em termos de circulação paga, atingiu os 11,5%, aproximadamente 0,3pp abaixo do mesmo período de 2008¹.

Os indicadores mais recentes de audiências continuam a mostrar um pequeno aumento do número total de leitores, com o Público a atingir cerca de 4,4% do mercado endereçável do primeiro semestre do ano (um crescimento de 0,1pp face ao período homólogo de 2008) e recuperando a terceira posição entre a imprensa generalista paga. Tradicionalmente, não são disponibilizados indicadores de audiência no terceiro trimestre.

No que diz respeito à publicidade, as dinâmicas de mercado deterioraram-se durante os primeiros 9M09, tendo as receitas de publicidade para o segmento dos jornais generalistas diários pagos, até Agosto, e em comparação com o mesmo período do ano anterior, diminuído cerca de 11%². Como já referido no passado, estes valores referem-se ao espaço publicitário calculado a preços de tabelas de referência, as quais subestimam as tendências negativas que as pressões competitivas impõem nos descontos. Contrariamente às tendências do mercado durante a maior parte do ano de 2008, é de realçar que, no mesmo período, estima-se que as receitas de publicidade dos jornais gratuitos tenham tido uma performance ainda mais negativa (uma redução de cerca de 12,3% face ao ano transacto).

A quota de mercado do Público no mercado publicitário alcançou os 11,8% nos primeiros 9M09, aproximadamente 0,5pp abaixo do nível registado nos primeiros 9M08. A deterioração do ambiente macroeconómico está a causar cortes nos gastos das empresas durante 2009, o que cria um impacto negativo nos respectivos orçamentos de publicidade.

¹ Fonte: APCT

² Fonte: Marktest/Media Monitor



Iniciativas comerciais

Durante o 3T09 e, no âmbito da sua estratégia de inovação no contexto digital, foi lançada uma nova *homepage* do publico.pt. Esta nova edição é mais ajustada à leitura on-line, possibilitando aos leitores fazer comentários e integrações com os seus *blogues*. Adicionalmente, permite uma maior eficiência na procura de notícias actuais e passadas. O Público continua a manter a sua posição de destaque entre os jornais portugueses em termos de acesso *on-line*, uma área onde tem vindo a apresentar crescimentos positivos, conforme evidenciam os recentes dados publicados pela Marktest Nescope, de acordo com os quais o Público alcançou, em Setembro de 2009, um nível recorde de acessos: 28,9 milhões de *pageviews*.

O Público também alargou a sua presença nas redes sociais, através da criação de várias páginas de Twitter e Facebook, uma área onde o é, claramente, um líder entre as empresas de *media* em Portugal.

Durante o 3T09, os leitores do Público tiveram ainda a possibilidade de aproveitar vantajosas ofertas exclusivas de diferentes entidades, tais como a Fundação Calouste Gulbenkian, a Fundação de Serralves ou as Pousadas de Portugal. Estas ofertas estavam disponíveis nas edições diárias de Segunda e Terça-feira, sob o título “O Público vale mais do que 1 euro”.

7.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T08	3T09	Δ 09/08	2T09	Δ T/T	9M08	9M09	Δ 09/08
ONLINE E MEDIA - D.RES. CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	7,14	7,31	2,4%	7,76	-5,8%	24,37	22,48	-7,7%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	2,75	3,10	12,7%	3,69	-16,1%	10,06	9,93	-1,3%
Vendas de Jornais	3,01	3,11	3,3%	2,89	7,6%	9,10	9,06	-0,5%
Vendas de Produtos Associados	1,37	1,10	-20,1%	1,17	-6,6%	5,21	3,49	-32,9%
Outras Receitas	0,16	0,05	-69,0%	0,05	0,1%	0,26	0,15	-41,5%
Custos operacionais	8,49	7,90	-6,9%	8,44	-6,4%	27,27	24,65	-9,6%
Custos com Pessoal	2,81	2,80	-0,1%	3,13	-10,3%	8,69	8,99	3,3%
Custos Comerciais ⁽²⁾	2,64	2,41	-8,9%	2,64	-8,9%	9,36	7,49	-20,0%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	3,04	2,69	-11,3%	2,67	0,7%	9,21	8,18	-11,2%
EBITDAP	-1,19	-0,55	54,2%	-0,64	14,0%	-2,64	-2,02	23,5%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,05	0,07	49,9%	0,13	-44,6%	0,13	0,27	112,2%
EBITDA	-1,24	-0,62	50,1%	-0,77	19,3%	-2,77	-2,29	17,2%
Margem EBITDA (%)	-17,4%	-8,5%	8,9pp	-9,9%	1,4pp	-11,4%	-10,2%	1,2pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	0,11	0,24	116,5%	0,18	31,0%	0,81	0,58	-29,1%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	1,6%	3,3%	1,7pp	2,4%	0,9pp	3,3%	2,6%	-0,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-1,36	-0,86	36,4%	-0,95	9,6%	-3,58	-2,87	19,9%
CAPEX Total	0,11	0,24	116,5%	0,18	31,0%	0,81	0,58	-29,1%

(1) Inclui conteúdos; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + outros custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

Durante os primeiros 9M09, o volume de negócios da unidade Online & Media apresentou uma redução de 7,7% para os 22,5 milhões de euros, como reflexo das seguintes tendências nas suas linhas de receita: (i) um nível quase estável nas receitas de jornal (-0,5% face ao ano anterior), apesar do aumento de preço de capa do Público no 4T08; (ii) uma evolução negativa nas receitas de publicidade (-1,3%), em consonância com as tendências negativas de mercado; e (iii) uma redução de 32,9% nas receitas de produtos associados, em parte justificada por um diferente *mix* de produtos associados oferecidos no período. Em relação à evolução no trimestre, existe uma melhoria no 3T09, em comparação com igual período de 2008, quer ao nível de receitas de publicidade, as quais cresceram cerca de 12% face ao ano anterior, quer ao nível de receitas de jornal (+3,3% acima do 3T08). Esta evolução positiva é parcialmente explicada por alterações no perímetro da nossa divisão de Online & Media.



De salientar que o Público aumentou a sua participação na Unipress para 50%, no final de 2008. Consequentemente, esta subsidiária, uma gráfica responsável pela impressão do Público, bem como de outros jornais, na zona Norte do país, passou a ser, desde 1 de Janeiro de 2009, proporcionalmente consolidada nas contas do nosso negócio Online e Media.

EBITDA

Nos primeiros 9M09, a nossa unidade Online & Media gerou um EBITDA negativo de 2,3 milhões de euros, o qual representa uma melhoria de 17,2% face aos primeiros 9M08. A tendência negativa ao nível das receitas foi mais do que compensada por poupanças conseguidas na maior parte das suas linhas de custo, incluindo uma redução de 20,0% nos custos comerciais e uma redução de 11,2% nos outros custos operacionais. Este desempenho em termos de custos foi conseguido apesar do aumento de 3,3% em custos com pessoal, reflexo do processo de reestruturação em curso.

Conforme referido anteriormente, o Público continuará a explorar oportunidades de extensão da marca, a expandir a sua presença on-line, procurando extrair sinergias entre a versão em papel e a versão on-line e racionalizando, sempre que possível, os seus custos.



8. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 3T09

Oferta de Referência de Acesso ao Lacete Local

Durante o 3T09, a Anacom divulgou o sentido provável de decisão relativo às alterações a introduzir na oferta de referência de acesso ao lacete local (ORALL). A proposta do regulador, que há muito vinha a ser solicitada pela Sonaecom, aborda algumas das nossas principais preocupações, de entre as quais:

- Cadastro: a informação que o regulador definiu como sendo de disponibilização obrigatória terá impacto positivo na capacidade das beneficiárias aumentarem a sua cobertura de serviços triple Play com base na rede de cobre da PTC, bem como na sua capacidade de aceder a novos pontos de desagregação;
- Maior previsibilidade sobre alterações da rede de acesso da PTC: são impostas regras de deslocalização de centrais, que deverão respeitar um pré-aviso de 12 meses a 60 meses e de lacetes já desagregados (para os quais são impostas um conjunto extenso de regras);
- Introdução de níveis de serviço que permitem diferenciar as ofertas de acordo com as exigências do mercado;
- Reforço do sistema de compensações de modo a aumentar o efeito dissuasor de incumprimento das mesmas.

Esta deliberação prevê ainda a manutenção dos preços de todos os serviços disponibilizados pela ORALL.

“Dividendo Digital”

No âmbito da consulta pública lançada pelo regulador, a possibilidade de atribuição de parte do dividendo digital para aplicações móveis de banda larga - em particular a sub-faixa 790-862 MHz – foi a matéria que mereceu maior atenção, prevalecendo um consenso face à necessidade de disponibilização a curto prazo das referidas frequências. A este respeito, o regulador realça a opção já adoptada por diversos países europeus de disponibilização da referida sub-faixa para serviços de comunicações electrónicas de banda larga.

Refira-se ainda que no passado dia 10 de Julho a Comissão procedeu ao lançamento de uma consulta pública sobre o Dividendo Digital, onde propõe a adopção de medidas de harmonização desta sub-faixa, de modo a que estas frequências sejam rapidamente disponibilizadas nos vários Estados-Membros.

Alteração da Directiva GSM/“Refarming” dos 900 MHz

Durante o 3T09, o Conselho de Ministros Europeu aprovou a alteração à directiva GSM que tem vindo a ser apontada como um obstáculo à prestação de serviços UMTS na banda dos 900 MHz na medida em que reservava esta banda em exclusivo para serviços GSM.

A alteração aprovada permite a utilização de imediato dos sistemas UMTS na banda dos 900 MHz, bem como a possibilidade de autorização de outros sistemas nesta banda, desde que seja demonstrada a co-existência com os sistemas GSM e UMTS.

Prevê-se a entrada em vigor da nova directiva durante o mês de Outubro, devendo a mesma ser transposta para a legislação nacional no prazo máximo de 6 meses.

9. Eventos Subsequentes

A 20 de Outubro de 2009, a Sonaecom recebeu uma comunicação da EDP – Energias de Portugal, S.A., informando que, em linha com a estratégia previamente anunciada: (i) a OPTEP, SGPS, S.A., uma sociedade integralmente detida pela EDP tinha vendido, naquela data, um total de 26.979.748 acções, representativas de cerca de 7,4% do capital social e dos direitos de voto da Sonaecom; e (ii) em consequência da referida venda, a EDP deixava de deter qualquer acção representativa do capital social da Sonaecom.

Subsequentemente, a 23 de Outubro de 2009, a Sonaecom recebeu uma comunicação da Pensõesger – Sociedade Gestora de Fundos de Pensões S.A., informando que a mesma era detentora de 12.400.000 acções representativas de 3,386% do capital social da Sonaecom. Nesse mesmo dia, foi também recebida comunicação por parte do Banco Comercial Português S.A. (BCP), segundo a qual, conforme previsto no Artigo 16º do Código dos Valores Mobiliários, informava que as 12.400.000 atrás referidas eram imputáveis ao BCP. Adicionalmente, o banco informava que, naquela data, lhe eram imputáveis um total de 12.500.998 acções da Sonaecom, correspondentes a cerca de 3,413% do capital social e dos direitos de voto.

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

Contactos para os media e investidores

Isabel Borgas
Responsável pelas Relações Públicas
isabel.borgas@sonae.com
Tel: +351 93 100 20 20

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

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange. Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo “SNC.LS” e na Bloomberg através do símbolo “SNC:PL”.

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