



COMUNICADO DE RESULTADOS

1º TRIMESTRE
2008

5 Maio 2008

Índice

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO	2
2. Principais Indicadores	4
3. Resultados Consolidados	5
3.1. Demonstração de Resultados Consolidados	5
3.2. Balanço Consolidado	7
4. Telecomunicações	10
4.1. Negócio Móvel	10
4.1.1. Indicadores Operacionais.....	10
4.1.2. Indicadores Financeiros	11
4.2. Negócio Fixo	12
4.2.1. Indicadores Operacionais.....	12
4.2.2. Indicadores Financeiros	13
5. Software e Sistemas de Informação (SSI)	14
5.1. Indicadores Operacionais	14
5.2. Indicadores Financeiros	15
6. Público	16
6.1. Indicadores Operacionais	16
6.2. Indicadores Financeiros	16
7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios	18
8. Principais Desenvolvimentos Corporativos.....	18
9. Assembleia Geral de Accionistas realizada em 16 de Abril de 2008.....	19

Notas:

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

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO

Neste trimestre, que se revelou de grande actividade para a Sonaecom, implementámos um número de iniciativas importantes, de que se destacam o reposicionamento da marca Optimus, o anúncio dos investimentos em fibra, a nova estrutura organizacional e várias iniciativas comerciais que incluem a preparação do lançamento do TAG, a nossa oferta móvel inovadora dirigida aos jovens. Contrariando o ambiente fortemente competitivo, os nossos resultados financeiros e operacionais foram positivos, em linha com as nossas expectativas, registando um crescimento acentuado do número e das receitas de clientes, custos mais elevados mas um EBITDA, em termos absolutos, igual ao do ano transacto.

O primeiro trimestre evidenciou a forte pressão competitiva existente no mercado de telecomunicações em Portugal, em que todos os principais operadores exercem, ou perspectivam exercer, a sua actividade em todos os segmentos chave do mercado. Neste trimestre, assistimos ao lançamento de novas ofertas e promoções agressivas nos segmentos de voz fixa, banda larga fixa e móvel e serviços de TV, incluindo o anúncio de lançamento de uma terceira plataforma de TV por satélite. Estes acontecimentos ajudaram, de certa forma, a acelerar o ritmo para a integração e convergência, uma tendência que a Sonaecom tinha já antecipado e para a qual se encontra bem posicionada.

Não obstante o ambiente competitivo, conseguimos cumprir os nossos objectivos de acelerar o crescimento e reforçar as quotas de mercado em 2008. Desta forma, é com muito agrado que verifico que os resultados do 1T08 reflectem genericamente as nossas estimativas e expectativas já transmitidas ao mercado e que se traduzem no crescimento continuado dos nossos negócios Telco e SSI:

- Crescimento significativo da base de clientes móveis activos (+8,2%);
- Crescimento significativo da nossa base de acessos fixos directos (+68,2%), resultante tanto do crescimento orgânico como das aquisições efectuadas em 2007. Se excluirmos o impacto destas aquisições, o número de acessos fixos directos teria aumentado 27,3%;
- Aceleração do crescimento das receitas de clientes, a uma taxa de crescimento superior ao 4T07; mais 25,4% ou 11,2% se excluirmos as aquisições;
- Crescimento significativo das nossas receitas de dados móveis que registaram uma subida superior a 78% (excluindo SMSs) em comparação com o 1T07;
- O EBITDA consolidado manteve o mesmo nível registado no ano anterior devido, em larga medida, aos resultados obtidos pela nossa unidade de negócio fixo e apesar da deterioração do EBITDA e da margem EBITDA na nossa unidade de negócio móvel;
- Aumento substancial do EBITDA no nosso negócio fixo, reflectindo os benefícios do crescimento orgânico do negócio de acesso directo.

Todas as nossas áreas de negócio registaram um trimestre muito activo em termos de actividades comerciais, das quais se destacam:

- Reposicionamento da marca Optimus, através do lançamento de uma marca e imagem corporativa totalmente renovadas;
- Preparação do lançamento de um produto inovador dirigido ao segmento jovem (TAG), que oferece, pela primeira vez, comunicações ilimitadas entre grupos de utilizadores por um preço fixo muito atractivo;
- Introdução de soluções BlackBerry nas nossas ofertas para o segmento *Corporate* e PMEs;
- Lançamento de uma nova oferta base de banda larga ADSL de 4Mbs e *upgrade* dos clientes de banda larga 2Mbs para 6Mbs sem custos adicionais;
- Reforço da nossa oferta de IPTV através da inclusão de novos canais e funcionalidades;
- Substituição gratuita das *set-top boxes*, através da oferta de um novo equipamento de vanguarda, que permite a recepção de som e imagem de maior qualidade, bem como do serviço de televisão de alta definição (HDTV);
- A Mainroad tornou-se o primeiro “SAP Hosting Partner” em Portugal;
- Mudança da identidade corporativa e da imagem da WeDo para “WeDo Technologies”, reflexo da sua expansão e da consolidação das empresas adquiridas, colocando todos os seus activos sob uma marca única; e
- Campanhas implementadas pelo Público, associadas ao seu 18º aniversário, incluindo edições especiais, reedição da primeira edição do jornal e lançamento de um novo suplemento ao sábado.

No primeiro trimestre de 2008, o nosso negócio Telco e a SSI concentraram-se na integração das aquisições realizadas em 2007. No segmento fixo, desenvolvemos esforços para acelerar a migração dos clientes para os nossos sistemas, processo que esperamos completar até ao final do 2T08, no caso da ONI, e início do 3T08, no caso da Tele2. Por outro lado, concentrámo-nos na migração e conversão dos clientes indirectos para os nossos serviços directos de voz e banda larga. Estes esforços deverão produzir um impacto positivo no segundo semestre de 2008, através da implementação de medidas orientadas para a obtenção das expectáveis sinergias e melhoria de rentabilidade.

Demos ainda início à implementação dos nossos planos de investimento para este ano de forma a alargar a cobertura e a capacidade da nossa rede 3G e aumentar a cobertura da nossa rede ULL. Por outro lado, anunciámos um plano de investimento a três anos, no valor de 240 milhões de euros, para exploração da Rede de Fibra de Nova Geração, que permitirá cobrir mais de 1 milhão de lares e aproximadamente 25% da população portuguesa. O nosso plano de fibra destina-se a construir a rede de telecomunicações mais avançada em Portugal. No âmbito deste plano, apresentámos uma proposta que permite o livre acesso à rede de fibra a todos os operadores nacionais interessados, em linha com as recomendações regulatórias e as melhores práticas europeias. Depois dos testes executados em 2007, estamos agora a implementar a primeira fase do plano que contempla novas zonas empresariais e residenciais e áreas prioritárias em Lisboa e Porto.

Gostaria de salientar que, ao contrário de todas as expectativas, a decisão final da Anacom relativamente às alterações nas tarifas de terminação móvel (MTRs), em 2008, não foi ainda anunciada neste trimestre. Tal como é do conhecimento público, a Anacom publicou, há cerca de seis meses atrás, uma decisão preliminar sobre o novo programa de MTRs em 2008 que contemplava mais cortes nestas tarifas e a introdução de assimetria a favor da Optimus. Esta decisão foi tomada com o intuito de promover a concorrência no sector móvel em Portugal o que, em última instância, irá beneficiar o consumidor. Como ainda não foi tomada a decisão final, o nosso negócio móvel continuou a registar um desequilíbrio nos custos de terminação móvel em benefício dos nossos maiores concorrentes. Decisões recentes relativas a MTRs implementadas noutros países da UE, tais como a Bélgica, reforçaram a nossa convicção de que irão prevalecer os princípios base da decisão preliminar publicada em Outubro de 2007.

Olhando para o futuro, torna-se claro que a actual dinâmica de mercado deverá manter-se por mais alguns trimestres o que deverá trazer, no curto prazo, maior pressão sobre a rentabilidade do sector como um todo. Esperamos que a decisão final da Anacom sobre MTRs seja tomada muito brevemente.

Estou satisfeito com o progresso alcançado no 1T08, no que diz respeito ao crescimento de clientes e de receitas em todos os nossos negócios e acredito que o plano de investimentos ambicioso que anunciámos para este ano demonstrará ser a estratégia correcta para melhorar a nossa posição competitiva no mercado e cimentar o nosso crescimento futuro.

Com base no enquadramento regulatório apresentado pela Anacom na sua decisão preliminar e atendendo aos nossos resultados do 1T08, estamos confiantes que, não obstante o ambiente competitivo actual, seremos capazes de atingir os objectivos que estabelecemos para o ano de 2008.

2. Principais Indicadores

Durante o 1T08, conseguimos manter o elevado nível de crescimento alcançado no 4T07, quer ao nível de clientes quer de receitas de clientes, nos nossos negócios de telecomunicações. Esta performance foi alcançada mantendo o enfoque no controlo de custos, apesar do contínuo investimento nas nossas marcas, em novos produtos e serviços e da acrescida actividade comercial neste trimestre.

Indicadores operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Negócio Móvel					
Cientes (EoP) ('000)	2.629,2	2.926,9	11,3%	2.893,5	1,2%
Cientes Activos ⁽¹⁾	2.117,1	2.290,2	8,2%	2.276,9	0,6%
Dados como % Receitas de Serviço	16,0%	20,6%	4,6pp	19,4%	1,2pp
MOU ⁽²⁾ (min.)	116,4	117,9	1,3%	120,6	-2,2%
Negócio Fixo					
Total Acessos (EOP)	393.483	775.163	97,0%	815.623	-5,0%
Directos	309.461	520.649	68,2%	510.673	2,0%
Indirectos	84.022	254.514	-	304.950	-16,5%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	75,7%	65,8%	-9,9pp	60,1%	5,8pp
Sonaecom					
Colaboradores	1.847	1.943	5,2%	1.961	-0,9%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês.

Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de Euros	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
PRINCIPAIS IND. FINANCEIROS CONSOLIDADOS					
Volume de Negócios	198,9	237,7	19,5%	248,4	-4,3%
Receitas de Serviço	183,2	217,1	18,5%	224,3	-3,2%
Receitas de Clientes	137,1	171,9	25,4%	175,9	-2,2%
Receitas de Operadores	46,2	45,1	-2,2%	48,4	-6,8%
EBITDA	34,0	34,1	0,2%	41,4	-17,8%
Margem EBITDA (%)	17,1%	14,3%	-2,8pp	16,7%	-2,3pp
EBT	-6,8	-7,4	-8,5%	-0,9	-
Resultado Líquido - Grupo ⁽¹⁾	-6,0	-5,5	8,0%	33,8	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	28,7	32,7	13,8%	52,3	-37,5%
CAPEX Operacional como % Vol. de Negócios	14,5%	13,8%	-0,7pp	21,1%	-7,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	5,2	1,3	-74,3%	-10,9	-
CAPEX Total	29,6	35,4	19,3%	76,5	-53,8%
FCF ⁽³⁾	63,2	-32,7	-	3,9	-

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

- **Clientes:** (i) Os clientes do negócio móvel aumentaram 11,3% para os 2.927 milhões no final do 1T08; as adições líquidas totalizaram 33,3 mil, representando um acréscimo de 22% em relação ao 1T07. As receitas de dados representaram 20,6% do total de receitas de serviços do trimestre, uma subida de 4,6 pp face ao 1T07 e uma subida de 1,2 pp face ao 4T07; (ii) os acessos do negócio fixo totalizaram 775 mil no 1T08, contra 393 mil no 1T07. Os acessos directos aumentaram para 520,6 mil, um crescimento de 68,2% face ao trimestre homólogo, ou um crescimento de 27,3%, numa base comparável. As receitas de clientes do negócio fixo (das quais 65,8% são relativas a acesso directo) representaram 65,1% do total de receitas de serviços do trimestre.
- **Colaboradores:** o número total de colaboradores aumentou 5,2% face ao 1T07, diminuindo 0,9% em comparação com o trimestre anterior. O crescimento face ao 1T07 é explicado pela integração dos colaboradores das empresas adquiridas durante o ano de 2007 (principalmente Cape e Tele2). A evolução do número de colaboradores inclui um decréscimo de 2,3% ao nível dos serviços partilhados e do centro corporativo.
- **Receitas de serviço consolidadas** mantiveram um elevado ritmo de crescimento, registando um acréscimo de 18,5% face ao 1T07, resultado do aumento de 25,4% das receitas de clientes (ou 11,2%, excluindo o contributo das empresas adquiridas em 2007) que mais do que compensou a redução de 2,2% das receitas de operadores originada, maioritariamente, pelo impacto negativo das receitas de serviços de *Mass Calling* do negócio fixo.
- **EBITDA consolidado** aumentou 0,2% para os 34,1 milhões de euros, em função da contribuição acrescida do negócio fixo. A margem EBITDA, como já era esperado, deteriorou-se em 2,8 pp para 14,3% devido: (i) ao crescimento dos custos de marketing e vendas no segmento das telecomunicações; (ii) aos custos de integração dos negócios adquiridos; (iii) ao impacto negativo da redução das tarifas de *roaming-in*; e (iv) ao significativo crescimento das vendas de produtos IT ao nível da SSI, geradoras de margens mais reduzidas.

3. Resultados Consolidados

3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Volume de Negócios	198,9	237,7	19,5%	248,4	-4,3%
Móvel	142,8	151,6	6,2%	164,4	-7,8%
Fixo	54,0	75,2	39,2%	77,8	-3,4%
Público	7,2	7,8	8,8%	9,5	-18,2%
SSI	15,0	27,1	80,8%	26,1	3,6%
Outros & Eliminações	-20,0	-23,9	-19,7%	-29,5	18,8%
Outras Receitas	1,3	1,5	15,1%	2,2	-30,1%
Custos Operacionais	162,7	201,1	23,6%	206,2	-2,5%
Custo das Vendas	22,3	25,8	15,9%	33,9	-23,9%
Custos de Rede ⁽¹⁾	68,4	83,7	22,5%	82,8	1,2%
Custos com Pessoal	23,4	26,1	11,3%	25,9	0,6%
Marketing e Vendas	19,0	26,5	39,5%	26,9	-1,7%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	15,2	21,6	41,6%	19,8	9,2%
Despesas Gerais e Administrativas	11,3	13,8	22,4%	12,8	8,3%
Outros Custos Operacionais	3,1	3,6	15,1%	4,2	-14,8%
Provisões e Perdas de Imparidade	3,6	4,1	13,6%	2,9	39,2%
EBITDA	34,0	34,1	0,2%	41,4	-17,8%
Margem EBITDA (%)	17,1%	14,3%	-2,8pp	16,7%	-2,3pp
Móvel	35,0	33,1	-5,2%	35,5	-6,7%
Fixo	0,2	2,5	-	5,4	-53,4%
Público	-1,2	-1,2	1,6%	0,2	-
SSI	1,2	0,9	-27,4%	0,4	134,0%
Outros & Eliminações	-1,2	-1,3	-5,1%	-0,1	-
Depreciações e Amortizações	36,6	37,3	1,7%	38,5	-3,2%
EBIT	-2,6	-3,2	-21,1%	2,9	-
Resultados Financeiros	-4,1	-4,2	-0,4%	-3,8	-8,1%
Proveitos Financeiros	9,2	0,8	-91,5%	0,8	-0,9%
Custos Financeiros	13,3	4,9	-63,0%	4,6	6,6%
EBT	-6,8	-7,4	-8,5%	-0,9	-
Resultado de Imposto	0,8	1,9	125,7%	34,9	-94,6%
Resultado Líquido	-5,9	-5,5	8,0%	34,0	-
Atribuível ao Grupo	-6,0	-5,5	8,0%	33,8	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,0	-14,0%	0,2	-72,4%

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

Volume de Negócios

O volume de negócios consolidado, no 1T08, foi de 237,7 milhões de euros, cerca de 20% acima do registado no 1T07.

As receitas de serviço consolidadas aumentaram significativamente, para 217,1 milhões de euros, um aumento de 18,5% face ao 1T07. Os principais contributos para este desempenho foram os seguintes:

- no negócio fixo, as receitas de serviço aumentaram 38,8%, ou 6,0%, excluindo os negócios adquiridos em 2007 (clientes residenciais e SOHOs da ONI e a Tele 2 Portugal);
- no negócio móvel, as receitas de serviço aumentaram 6,7% (o maior crescimento trimestral dos últimos 3 anos), apesar do impacto da redução das tarifas de *roaming-in*;
- na SSI, as receitas de serviço aumentaram 44,9%, impulsionadas pelo bom desempenho de todas as suas áreas de negócio. Se excluirmos as empresas adquiridas pela WeDo em 2007, as receitas de serviço da SSI teriam, ainda assim, tido um aumento significativo de 26%; e
- apesar da redução de 2,0% nas receitas de publicidade no Público.

De salientar o aumento de 25,4% das receitas de clientes consolidadas, quando comparadas com o 1T07, impulsionadas pelo forte crescimento das receitas de clientes, quer na área do negócio fixo (84,9%) quer na área do negócio móvel (8,4%).

Se excluirmos a contribuição dos negócios adquiridos em 2007, as receitas de serviço e as receitas de clientes consolidadas teriam tido um aumento significativo de 7,8% e 11,2%, respectivamente, face ao 1T07. Um feito de assinalar tendo em conta a actual envolvente competitiva do mercado.

Custos operacionais

O total de custos operacionais no 1T08 foi de 201,1 milhões de euros, o que representa um aumento de 23,6% face ao 1T07. O total de custos operacionais, excluindo o custo das vendas, foi superior ao nível registado no 1T07 em cerca de 24,8%, representando 80,7% das receitas de serviço, aproximadamente 4,1 pp acima do nível registado no 1T07. Tal como já foi referido em termos do volume de negócios, os custos operacionais do 1T08 incluem custos associados às empresas adquiridas em 2007 e os respectivos custos de integração.

Para além do contributo das empresas adquiridas, é importante salientar que o aumento dos custos operacionais no trimestre está, essencialmente, relacionado com o crescimento da actividade:

- a) aumento dos custos de rede em 22,5%, em comparação com o 1T07, resultado do aumento de 18,9% dos custos de interligação e conteúdos, associados ao crescimento do volume de tráfego e ao alargamento da base de clientes ULL, o que originou um aumento significativo dos custos mensais associados a essa actividade; e um aumento de 37,2% nos custos de circuitos alugados e outros custos de rede, resultado da expansão da rede móvel (impulsionada pelo sucesso da banda larga móvel) e dos custos de rede associados às empresas adquiridas no ano anterior. De notar que os custos de rede aumentaram, apenas, 1,2% face ao 4T07.
- b) aumento de 22,7% dos custos de marketing e vendas e dos custos de subsidiação de equipamentos, reflexo do investimento da nossa área de telecomunicações na aquisição de clientes, no lançamento de novos produtos e serviços e na operação de relançamento da marca Optimus, no início do trimestre, e as respectivas campanhas publicitárias; e
- c) aumento das despesas gerais e administrativas e do custo de serviços subcontratados em, respectivamente, 22,4% e 41,6% explicados por: (i) aumento da base de clientes no negócio móvel e respectivos custos de licença; e (ii) crescimento significativo da base de clientes “pós-pagos” no negócio móvel e aumento da base de clientes no negócio fixo (com o conseqüente impacto ao nível dos custos de facturação e de suporte ao cliente). O facto de os clientes da ONI e da Tele2 não estarem ainda a serem servidos totalmente pela nossa própria rede e sistemas (espera-se que a migração dos últimos clientes esteja concluída durante o 3T08), também tem contribuído para o aumento do custo de serviços subcontratados.

Os custos com pessoal aumentaram 11,3%, face ao 1T07 (0,6%, quando comparados com o 4T07), reflectindo os custos com pessoal das empresas adquiridas.

As provisões e perdas de imparidade aumentaram 0,5 milhões de euros, face ao 1T07, resultado da combinação entre provisões para depreciação de existências mais elevadas no negócio das telecomunicações, devido principalmente à substituição de *set-top boxes* dos clientes levada a cabo pelo negócio fixo, e de uma redução das provisões para cobrança duvidosa.

EBITDA

O EBITDA consolidado aumentou 0,2% para 34,1 milhões de euros, no 1T08, gerando uma margem de 14,3%, em comparação com uma margem de 17,1% no 1T07. Este desempenho foi determinado pelo forte aumento do resultado operacional do negócio fixo, que compensou o aumento dos custos comerciais no negócio móvel (devido à operação de *rebranding* e aos custos de crescimento) e os custos de integração das empresas adquiridas em 2007. O desempenho do EBITDA por área de negócio foi como se segue:

- a) na área de negócio móvel, o EBITDA foi de 33,1 milhões de euros, uma redução de 1,9 milhões de euros face ao 1T07, explicada pelo aumento dos custos de marketing e vendas, no trimestre, e pelo impacto negativo da redução das tarifas de *roaming-in*;
- b) na área de negócio fixo, o EBITDA foi de 2,5 milhões de euros (um aumento de 2,3 milhões de euros, em comparação com o 1T07), reflectindo claramente as economias de escala do crescimento orgânico continuado no negócio de acesso directo;
- c) na SSI, o EBITDA baixou de 1,2 milhões de euros, no 1T07, para 0,9 milhões de euros, no 1T08. O aumento das receitas de serviço em todas as empresas da SSI e o aumento do EBITDA gerado pela Mainroad e na Bizdirect, não foram suficientes para compensar os custos de integração e os contributos das empresas adquiridas pela WeDo, que apesar de reflectirem uma melhoria continua, foram ainda negativos;

- d) no Público, o EBITDA foi ainda negativo em 1,2 milhões de euros, representando uma melhoria de 1,6% quando comparado com o 1T07, com o crescimento das vendas de produtos (17,6% acima do registado no 1T07), o que compensou o desempenho negativo das receitas de publicidade e o aumento dos custos de marketing e vendas, em parte resultado da campanha de marketing levada a cabo no 1T08, para reforço do posicionamento e da marca do Sexta (o jornal semanal gratuito, lançado no 4T07).

Resultado Líquido

O resultado líquido atribuível ao grupo foi negativo em 5,5 milhões de euros, no 1T08, representando uma variação positiva de 8%, em comparação com os 6 milhões de euros negativos, no 1T07.

O valor das depreciações e amortizações aumentou marginalmente para 37,3 milhões de euros (um aumento de 1,7% quando comparado com o 1T07), resultado do aumento da base de activos, na sequência dos investimentos para expansão das redes móvel e fixa.

Os custos financeiros líquidos aumentaram 0,4 milhões de euros, no 1T08, para 4,2 milhões de euros, face ao 4T07, reflectindo: (i) o aumento dos juros suportados em 0,3 milhões de euros, resultado do aumento do custo médio da dívida (5,1% no 1T08, em comparação com 5,0% no 4T07), aumento este determinado pelo aumento das taxas de mercado; (ii) um nível de juros obtidos estável, em aproximadamente 0,8 milhões de euros; e (iii) um aumento de perdas com diferenças de câmbio no montante de 0,1 milhões de euros, associadas às actividades internacionais da área de negócios SSI, e resultantes da valorização do euro.

A rubrica de impostos registou, no 1T08, um benefício de 1,9 milhões de euros, em comparação com 0,8 milhões de euros no 1T07, resultado dos movimentos ocorridos nos activos por impostos diferidos no negócio de telecomunicações.

3.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1.676,4	1.694,9	1,1%	1.758,6	-3,6%
Activos não Correntes	1.226,1	1.353,8	10,4%	1.353,9	0,0%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	654,3	720,4	10,1%	722,6	-0,3%
Goodwill	507,1	528,1	4,2%	528,2	0,0%
Investimentos	1,9	2,0	1,1%	2,0	0,5%
Impostos Diferidos Activos	62,8	103,3	64,4%	101,1	2,1%
Activos Correntes	450,3	341,0	-24,3%	404,7	-15,7%
Clientes	138,6	191,0	37,8%	192,0	-0,5%
Liquidez	189,5	5,5	-97,1%	83,9	-93,4%
Outros	122,2	144,5	18,2%	128,8	12,1%
Capital Próprio	889,9	932,5	4,8%	935,4	-0,3%
Grupo	889,3	931,6	4,8%	934,6	-0,3%
Interesses Minoritários	0,6	0,9	62,0%	0,9	6,4%
Total Passivo	786,5	762,3	-3,1%	823,2	-7,4%
Passivo não Corrente	484,9	379,4	-21,8%	422,6	-10,2%
Empréstimos Bancários	461,9	329,6	-28,6%	373,2	-11,7%
Provisões para outros Riscos e Encargos	21,2	31,7	50,0%	30,9	2,8%
Outros	1,8	18,1	-	18,5	-2,3%
Passivo Corrente	301,6	383,0	27,0%	400,6	-4,4%
Empréstimos Bancários	0,8	0,3	-65,3%	0,6	-57,1%
Fornecedores	136,9	174,7	27,6%	185,3	-5,7%
Outros	163,9	208,0	26,9%	214,6	-3,1%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	28,7	32,7	13,8%	52,3	-37,5%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	14,5%	13,8%	-0,7pp	21,1%	-7,3pp
CAPEX Total	29,6	35,4	19,3%	76,5	-53,8%
EBITDA - CAPEX Operacional	5,2	1,3	-74,3%	-10,9	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	-18,6	-28,6	-53,5%	18,3	-
FCF ⁽³⁾	63,2	-32,7	-	3,9	-
Dívida Bruta	465,6	349,3	-25,0%	393,7	-11,3%
Dívida Líquida	276,1	343,7	24,5%	309,8	10,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	2,1 x	0,6x	1,9 x	0,21x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾	2,9 x	7,6 x	4,7x	9,9 x	-2,2x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	34,4%	27,2%	-7,1pp	29,6%	-2,4pp

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

Estrutura de capital

Como consequência do processo de refinanciamento ocorrido em 2007, antes da crise nos mercados financeiros, a dívida bruta consolidada continua a ser maioritariamente contratada pela Sonaecom SGPS, sendo a alocação da liquidez entre as várias subsidiárias efectuada através de financiamentos internos. No final do 1T08, a maturidade média ponderada das linhas de crédito do Grupo Sonaecom era de cerca de 4,2 anos, em comparação com os 2,5 anos no 1T07, antes de concluído o processo de refinanciamento.

A dívida bruta consolidada, no final do 1T08, era de 349,3 milhões de euros, 44,4 milhões de euros abaixo do valor no final de 2007 e inclui: (i) 150 milhões de euros relativos a um empréstimo obrigacionista com maturidade em 2013; (ii) um montante de 180,5 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial (cujo montante máximo disponível é de 250 milhões de euros), contratado em 2007 e com uma maturidade final em 2012; e (iii) 19,4 milhões de euros relacionados com os contratos de locação financeira de longo prazo.

A dívida líquida consolidada, no final do 1T08, era de 343,7 milhões de euros, um aumento de 33,9 milhões de euros, em comparação com o final de 2007, reflectindo, principalmente, a evolução do FCF no trimestre.

A estrutura de capital da Sonaecom continua a ser conservadora, como evidenciam os seus principais rácios financeiros no final do 1T08. O rácio Dívida líquida: EBITDA deteriorou-se marginalmente quando comparado com o final do ano de 2007 para 2,1x, devido ao aumento, no trimestre, da dívida líquida, conforme mencionado acima. O rácio de cobertura de juros aumentou de 2,9x no 1T07 para 7,6x, no final do 1T08, resultado da diminuição dos juros suportados. De notar que os juros suportados no 1T07 incluem o pagamento dos juros de um empréstimo da Sontel BV, associado à oferta pública de aquisição sobre a PT, o qual foi integralmente reembolsado no final desse trimestre. Os juros suportados no trimestre aumentaram apenas 0,3 milhões de euros, face aos registados no 4T07. O rácio Dívida Bruta: (Dívida Bruta + Capital Próprio) melhorou de 29,6%, em 2007, para 27,2% no 1T08, reflectindo os movimentos acima mencionados na dívida bruta e a diminuição do capital próprio no valor de 2,9 milhões de euros, que resultou, essencialmente, do resultado líquido negativo gerado no período, e da entrega de acções próprias a colaboradores, no âmbito do nosso Plano de Incentivos de Médio Prazo (que provocou um aumento líquido de 2 milhões de euros no capital próprio).

No final do 1T08, a liquidez e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas do Grupo Sonaecom totalizam, aproximadamente, 155 milhões de euros. Tal como acima referido, não estão programados reembolsos de empréstimos bancários até ao ano de 2010.

CAPEX

O CAPEX consolidado foi de 35,4 milhões de euros, enquanto o CAPEX operacional foi de 32,7 milhões de euros, 13,8% acima do valor do 1T07, representando 13,8% do volume de negócios.

O aumento do CAPEX operacional resulta dos elevados investimentos na nossa área de negócio móvel (aumento de 57,8% face ao 1T07, para 25,9 milhões de euros), como reflexo da nossa decisão de acelerar a extensão da cobertura e capacidade da rede 2,5G/3G, de forma a melhorar a qualidade do serviço e consolidar a nossa posição de liderança na banda larga móvel.

O CAPEX operacional do 1T08 foi aplicado, principalmente, como se segue: 30% foi investido no desenvolvimento da rede UMTS/HSDPA, 21% foi investido na rede GSM/GPRS; 16% foi investido na área de Tecnologias e Sistemas de Informação e, aproximadamente, 12% foi investido na rede de acesso ULL e FTTh.

Outras rubricas do Balanço

O valor bruto do imobilizado corpóreo e incorpóreo foi de 1.701 milhões de euros no final do 1T08, em comparação com 1.666 milhões de euros no final de 2007. As depreciações e amortizações acumuladas eram, no final do 1T08, 980,9 milhões de euros, comparativamente com 943,7 milhões de euros no trimestre anterior. Tanto os investimentos financeiros como o *goodwill* mantiveram-se relativamente estáveis, quando comparados com o 4T07, registando 2,0 milhões de euros e 528,1 milhões de euros, respectivamente.

No final do 1T08, o capital próprio da Sonaecom totalizava 932,5 milhões de euros, em comparação com 935,4 milhões de euros no final de 2007, reflectindo principalmente o resultado líquido negativo de 5,5 milhões de euros registado no trimestre.

FCF

Milhões de Euros	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
FREE CASH FLOW ALAVANCADO					
EBITDA-CAPEX Operacional	5,2	1,3	-74,3%	-10,9	-
Variação de Fundo de Maneio	-24,7	-32,1	-30,4%	24,7	-
Itens não monetários e Outros	0,8	2,2	178,4%	4,6	-51,3%
Cash Flow Operacional	-18,6	-28,6	-53,5%	18,3	-
Investimentos Financeiros	108,2	-1,1	-	-10,1	89,3%
Acções Próprias	-8,9	0,0	100,0%	0,0	-
Custos com Oferta Pública de Aquisição	-13,1	-0,1	99,1%	-0,3	65,8%
Resultados Financeiros	-4,2	-2,9	31,7%	-4,0	27,2%
Impostos	-0,1	0,0	100,0%	0,0	-
FCF	63,2	-32,7	-	3,9	-

O FCF consolidado, no 1T08, foi negativo em 32,7 milhões de euros, em comparação com 63,2 milhões de euros positivos, no 1T07, que incluía o efeito positivo da alienação da participação detida na PT (108,2 milhões de euros). Excluindo este efeito, e ainda o impacto da aquisição das acções próprias e os pagamentos associados à oferta pública de aquisição realizados no 1T07, o FCF consolidado, numa base comparável, teria sofrido uma deterioração de, aproximadamente, 9,5 milhões de euros face ao 1T07.

O *cash flow* operacional, no 1T08, foi negativo em 28,6 milhões de euros, uma deterioração face aos 18,6 milhões de euros, no 1T07. Esta variação resulta, essencialmente, de: (i) deterioração de 3,9 milhões de euros no EBITDA – Capex Operacional; e (ii) deterioração de 32,1 milhões de euros nas necessidades de fundo de maneio, reflectindo a redução dos saldos a pagar a fornecedores correntes e a fornecedores de imobilizado, quer na área de negócio móvel quer na área de negócio fixo (uma evolução normal no primeiro trimestre do ano) e os pagamentos antecipados num montante de 5,5 milhões de euros, efectuados durante o 1T08, pela nossa área de negócio móvel a fornecedores de imobilizado, no sentido de aproveitar os descontos de pronto pagamento oferecidos.

4. Telecomunicações

4.1. Negócio Móvel

O nosso negócio móvel registou um trimestre bastante activo em termos de actividades comerciais, conseguindo manter o forte aumento do número e da receita de clientes, em resultado dos investimentos previstos na marca Optimus, em particular no segmento residencial, nos canais de distribuição e no desenvolvimento contínuo dos nossos produtos de convergência fixo-móvel 'Optimus Home' e do nosso serviço de banda larga móvel 'Kanguru'. A Optimus conseguiu manter a sua posição de destaque no segmento de *Internet* de banda larga móvel para o mercado residencial, obtendo ainda um significativo crescimento global das receitas de dados.

4.1.1. Indicadores Operacionais

NEGÓCIO MÓVEL - INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Clientes (EoP) ('000)	2.629,2	2.926,9	11,3%	2.893,5	1,2%
Novos Clientes ('000)	27,3	33,3	22,0%	132,4	-74,8%
% Clientes Pré-Pagos	75,9%	70,8%	-5,1pp	73,1%	-2,3pp
Clientes Activos ⁽¹⁾	2.117,1	2.290,2	8,2%	2.276,9	0,6%
Dados como % Receitas de Serviço	16,0%	20,6%	4,6pp	19,4%	1,2pp
Total #SMS/mês/Cliente	45,0	42,2	-6,3%	45,1	-6,4%
MOU ⁽²⁾ (min.)	116,4	117,9	1,3%	120,6	-2,2%
ARPU (euros)	17,7	17,0	-4,2%	18,1	-6,2%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,15	0,14	-5,4%	0,15	-4,0%
SAC&SRC ⁽⁴⁾ ('000 000 euros)	27,1	36,2	33,8%	40,1	-9,8%
Colaboradores ⁽⁴⁾	1.034	980	-5,2%	977	0,3%
Serviços Partilhados	766	746	-2,6%	748	-0,3%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Receita Média por Minuto; (4) Total dos Custos de Aquisição e Retenção; (5) Inclui divisão de Serviços Partilhados.

Base de clientes

A base de clientes do negócio móvel aumentou 11,3% para 2,927 milhões de clientes no final do 1T08, o que compara com 2,629 milhões de clientes no final do 1T07 e com 2,893 milhões no final do 4T07, com adições líquidas de 33 mil neste trimestre, um aumento de 22% em relação ao 1T07, demonstrando claramente o progresso contínuo no âmbito da nossa estratégia de crescimento. Os clientes activos no final do 1T08 totalizaram 2,290 milhões, contra 2,117 milhões no final do 1T07, um acréscimo de, aproximadamente, 8,2%.

A importância de clientes pós-pagos na base total de clientes continua a aumentar. Assim, no final do 1T08, os clientes pré-pagos representaram 70,8% do número total de clientes, uma redução de 5,1pp em comparação com o 1T07 e de 2,3pp em comparação com o final do 4T07.

Durante o 1T08, os clientes do negócio móvel geraram uma receita média mensal ("ARPU") de 17,0 euros, uma redução face aos 17,7 euros registados no 1T07. Do ARPU registado no 1T08, 13,2 euros são relativos a receitas de clientes e 3,8 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 13,5 euros e 4,2 euros, respectivamente, no 1T07. A diminuição no ARPU é explicada, essencialmente, pela redução de 9,1% nas receitas médias de operadores, em resultado das reduções das tarifas de *roaming-in*. A descida do nível de receita média de clientes foi determinado pela redução na receita média por minuto ("ARPM"), explicada pelas acrescidas pressões ao nível das tarifas de voz, principalmente no segmento de PME's e de *Corporate*, mas também pelo peso relativo acrescido do produto "Optimus Home" (o nosso produto convergente fixo-móvel) na base total de clientes, que foi parcialmente compensado por um aumento da utilização média por cliente, tal como evidenciado pelo aumento de 1,3% no nível médio de minutos de utilização ("MoU").

Utilização de dados

Durante o 1T08, conseguimos manter a nossa posição de liderança em banda larga móvel e atingimos um crescimento significativo de utilização de dados, nomeadamente através da promoção do nosso produto "Kanguru", baseado em tecnologia HSDPA/HSUPA, que oferece agora velocidade de até 7,2 Mbps em *downloads* e de até 1,4 Mbps em *uploads*, incluindo o recente lançamento de uma *Pen Modem*. 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 três operadores móveis actuais activos nas contribuições para este programa.

As receitas de dados representaram, no 1T08, 20,6% do total das receitas de serviço, um crescimento de 4,6 pp face ao 1T07 e de 1,2 pp face ao 4T07, resultado da aposta de investimento do nosso negócio móvel na promoção da utilização de serviços de dados e do sucesso das suas soluções de acesso móvel à Internet de banda larga. Os serviços de dados não relacionados com SMSs continuam a aumentar o seu peso relativo nas receitas de dados, totalizando no 1T08 cerca de 61% do total das receitas de dados, em comparação com apenas 27% no 1T07. As receitas de serviços de dados (excluindo receitas de SMS) cresceram aproximadamente 78,2% entre os primeiros trimestres de 2007 e de 2008.

Tráfego

No primeiro trimestre de 2008, o total de tráfego de voz¹ foi 12,8% superior ao registado no 1T07, como resultado quer do crescimento da base de clientes quer do aumento dos minutos médios de utilização por cliente para 117,9 minutos (face a 116,4 minutos no 1T07), reflectindo o contínuo sucesso do esforço de investimento do negócio móvel para promover a utilização da voz.

4.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
NEGÓCIO MÓVEL - DEMONST. DE RESULTADOS					
Volume de Negócios	142,8	151,6	6,2%	164,4	-7,8%
Receitas de Serviço	134,9	144,0	6,7%	149,4	-3,7%
Receitas de Clientes	103,1	111,8	8,4%	113,9	-1,8%
Receitas de Operadores	31,8	32,2	1,2%	35,5	-9,5%
Vendas de Equipamento	7,9	7,6	-3,1%	15,0	-49,1%
Outras Receitas	8,4	10,2	20,8%	9,9	2,7%
Custos Operacionais	114,9	126,0	9,7%	136,5	-7,7%
Custo das Vendas	16,7	15,2	-9,0%	27,5	-44,9%
Interligação e Conteúdos	32,6	35,6	9,3%	36,0	-1,2%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	14,2	14,9	4,7%	14,4	3,3%
Custos com Pessoal	13,1	12,7	-2,8%	13,2	-3,8%
Marketing e Vendas	15,3	20,9	36,4%	19,8	5,4%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	12,5	15,0	20,6%	14,0	7,5%
Despesas Gerais e Administrativas	7,9	8,4	7,4%	7,8	8,0%
Outros Custos Operacionais	2,7	3,3	21,7%	3,7	-12,1%
Provisões e Perdas de Imparidade	1,4	2,6	92,7%	2,3	13,0%
Margem de Serviço⁽²⁾	102,3	108,3	5,9%	113,4	-4,5%
Margem de Serviço (%)	75,8%	75,3%	-0,6pp	75,9%	-0,6pp
EBITDA	35,0	33,1	-5,2%	35,5	-6,7%
Margem EBITDA (%)	24,5%	21,9%	-2,6pp	21,6%	0,3pp
Depreciações e Amortizações	31,6	29,0	-8,4%	29,9	-3,1%
EBIT	3,3	4,2	24,9%	5,6	-25,9%
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	16,4	25,9	57,8%	36,5	-29,1%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	11,5%	17,1%	5,6pp	22,2%	-5,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	18,6	7,2	-61,0%	-1,0	-
CAPEX Total	17,1	28,6	67,9%	39,3	-27,2%

(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 aumentaram 6,7% para 144 milhões de euros, comparativamente a 134,9 milhões de euros no 1T07, a taxa de crescimento trimestral mais elevada dos últimos 3 anos, reflexo principalmente do crescimento de 8,4% nas receitas de clientes mas também do crescimento de 1,2% registado em receitas de operadores (apesar da redução das tarifas de *roaming-in*).

EBITDA

O EBITDA do negócio móvel no 1T08 foi de 33,1 milhões de euros, gerando uma margem de 21,9%, o que representa uma diminuição de 2,6p.p. face ao 1T07. Este decréscimo é explicado, principalmente, por um crescimento dos custos de Marketing & Vendas (relacionados em grande medida com o relançamento da marca Optimus), por uma redução das tarifas de *roaming-in* e por um crescimento de 20,6% dos custos com serviços subcontratados, em comparação com o 1T07.

¹ Total de tráfego de voz = tráfego total recebido + tráfego total gerado + *roaming out* gerado

4.2. Negócio Fixo

Na área de telecomunicações fixas, continuamos a focar-nos no crescimento do negócio directo de banda larga, com particular enfoque na manutenção da nossa posição de liderança no mercado de ULL em Portugal, na expansão das nossas ofertas de voz+*broadband*, no reforço dos serviços de IPTV e Home Vídeo, apostando, em paralelo, na melhoria contínua do serviço ao cliente. Têm sido também desenvolvidos esforços para a migração dos clientes indirectos recentemente adquiridos para clientes de acesso directo, um processo que demorará ainda algum tempo mas que tem evoluído globalmente de acordo com as expectativas. O processo de migração total dos clientes adquiridos à ONI e Tele2 para os nossos sistemas está a também a decorrer, esperando-se a sua conclusão até ao 3T08.

4.2.1. Indicadores Operacionais

De forma a facilitar a análise do nosso negócio de telecomunicações fixas reorganizamos a tabela dos indicadores operacionais, alinhando-a com a forma como a grande parte dos restantes operadores tem vindo a reportar (incluindo a mudança de terminologia de “serviços” para “acessos”) e com os mais recentes desenvolvimentos em termos de determinantes da performance do negócio. Introduzimos também um novo indicador de Receita Média por Acesso.

NEGÓCIO FIXO - INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Total de Acessos (EOP) ⁽¹⁾	393.483	775.163	97,0%	815.623	-5,0%
Voz	217.221	495.909	128,3%	534.067	-7,1%
Directo	170.910	280.989	64,4%	277.252	1,3%
Indirecto	46.311	214.920	-	256.815	-16,3%
ADSL	143.830	250.138	73,9%	249.040	0,4%
Directo	132.078	221.947	68,0%	217.648	2,0%
Indirecto	11.752	28.191	139,9%	31.392	-10,2%
Outros & Dados	32.432	29.116	-10,2%	32.516	-10,5%
Directo	6.473	17.713	173,6%	15.773	12,3%
Indirecto	25.959	11.403	-56,1%	16.743	-31,9%
Total de Acessos Directos	309.461	520.649	68,2%	510.673	2,0%
Total de Acessos Indirectos	84.022	254.514	-	304.950	-16,5%
Centrais Desagregadas com Transmissão	149	173	16,1%	169	2,4%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	141	164	16,3%	161	1,9%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	75,7%	65,8%	-9,9pp	60,1%	5,8pp
ARPU - Negócio Retalho ⁽²⁾	23,4	21,1	-9,9%	20,8	1,4%

(1) Acessos reportados de acordo com o critério de " unidade geradora de receita" desde o 1T07; (2) Receita média ponderada por Acesso (excluindo receitas de Mass Calling services)

Base de Clientes

No final do 1T08, o número total de acessos do negócio fixo totalizava 775,2 mil, um aumento de 97% (14,2% excluindo as aquisições realizadas em 2007) face ao final do 1T07. Ainda mais relevante, o total de acessos directos registou um aumento de 68,2% face ao final do 1T07 e de 27,3% numa base comparável. O total dos acessos directos representa, no final do 1T08, 67,2% da base de clientes do negócio fixo, face a 62,6% no 4T07 e a 78,6% no 1T07. A redução face ao 1T07 é resultado do aumento da base de clientes indirectos, como consequência, principalmente, da aquisição da Tele2 no 3T07).

Continuamos a alargar o mercado potencial das nossas ofertas directas, através da desagregação de novas centrais PT. Durante o 1T08, alargamos a nossa capacidade de transmissão a quatro novas centrais e desagregamos três novas centrais com ADSL2+. O mercado alvo da nossa rede de ULL cobre actualmente mais de 55% do total de lares em Portugal.

No 1T08, o nível de activações líquidas de acessos directos foi de, aproximadamente, 10 mil acessos, uma redução face ao valor de 28 mil acessos registado no 1T07, em resultado do menor ritmo de desagregação de centrais com ADLS2+, das pressões competitivas actualmente existentes no mercado e da crescente utilização de serviços de banda larga móvel.

O nível médio de receitas de retalho por acesso aumentou para 21,1 euros, um acréscimo de 1.4pp face ao 4T07, em resultado do aumento do peso relativo dos clientes directos e do impacto negativo das campanhas promocionais levadas a cabo no trimestre, como resposta a campanhas semelhantes lançadas pelos nossos principais concorrentes.

Serviços

Durante o 1T08, através da nossa marca para o mercado residencial (Clix), promovemos uma operação de substituição gratuita das actuais TV Boxes, oferecendo em troca uma nova set top box MPEG4, considerada entre as melhores disponíveis no mercado, passando os nossos clientes a poder aceder a conteúdos em Alta Definição, Televisão Digital Terrestre e a desfrutar de melhor qualidade de som.

Introduzimos um novo nível de entrada da nossa oferta de ADSL a 4Mbs e lançamos novas e competitivas promoções para o mercado residencial, com o objectivo de reforçar a posição do Clix no mercado. Para além disso, foi realizado um *upgrade* aos clientes actuais que utilizavam o plano de ADSL a 2Mbs para 6Mbs, sem qualquer custo adicional.

Reforçamos ainda a nossa oferta de televisão via IP, através da disponibilização de novos conteúdos, incluindo novos canais, como, por exemplo, a TVGlobo e o World Made Channel, assim como de novas funcionalidades, nomeadamente o Kids Club (um novo portal com *design* e conteúdos especialmente desenvolvidos para o mercado alvo de crianças) e uma nova ferramenta de controlo de acessos para os pais.

4.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
NEGÓCIO FIXO - DEMONST. DE RESULTADOS					
Turnover	54,0	75,2	39,2%	77,8	-3,4%
Receitas de Serviço	54,0	75,0	38,8%	77,0	-2,6%
Receitas de Clientes	26,4	48,8	84,9%	50,1	-2,6%
Receitas de Acesso Directo	20,0	32,1	60,7%	30,1	6,7%
Receitas de Acesso Indirecto	5,7	15,5	172,9%	19,0	-18,4%
Outros	0,7	1,1	59,3%	1,0	16,1%
Receitas de Operadores	27,7	26,2	-5,2%	26,9	-2,4%
Vendas de Equipamento	0,0	0,2	-	0,8	-78,0%
Outras Receitas	1,0	0,7	-36,1%	1,2	-45,1%
Custos Operacionais	52,6	72,0	36,7%	73,1	-1,5%
Custo das Vendas	-0,1	0,3	-	1,0	-66,4%
Interligação	28,1	34,9	24,4%	33,6	3,9%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	8,9	13,6	53,4%	14,6	-6,8%
Custos com Pessoal	2,4	2,6	6,6%	2,6	0,2%
Marketing e Vendas	2,8	4,4	59,6%	5,8	-23,3%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	7,9	12,7	60,1%	12,6	0,9%
Despesas Gerais e Administrativas	2,3	3,1	37,9%	2,6	21,1%
Outros Custos Operacionais	0,4	0,3	-30,0%	0,3	-15,9%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,2	1,4	-37,6%	0,5	161,7%
Margem de Serviço ⁽²⁾	25,9	40,1	54,4%	43,4	-7,6%
Margem de Serviço (%)	48,0%	53,4%	5,4pp	56,3%	-2,9pp
EBITDA	0,2	2,5	-	5,4	-53,4%
Margem EBITDA (%)	0,4%	3,3%	2,9pp	6,9%	-3,6pp
Depreciações e Amortizações	4,7	8,0	69,2%	13,6	-41,1%
EBIT	-4,5	-5,5	-22,1%	-8,2	33,1%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	12,2	6,7	-44,9%	16,1	-58,1%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	22,6%	9,0%	-13,7pp	20,7%	-11,7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-12,0	-4,2	64,8%	-10,7	60,5%
CAPEX Total	12,2	6,7	-44,9%	13,7	-50,8%

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

Volume de Negócios

De notar que, em comparação com o 1T07, os resultados do 1T08 da área do negócio fixo e, consequentemente, do consolidado Sonaecom incluem as receitas geradas pela Tele2 Portugal e pelos clientes adquiridos à ONI.

O Volume de Negócios cresceu 39,2% em relação ao 1T07, tendo atingido os 75,2 milhões de euros. Este crescimento foi determinado, principalmente, pelo crescimento das receitas de clientes (aumento de 84,9%), influenciadas quer pelo crescimento de receitas de acesso directo (que registaram um crescimento de 60,7% em relação ao 1T07 e de 6,7% em relação ao trimestre anterior) quer pelo crescimento de 9,8 milhões de euros, face ao 1T07, das receitas de acesso indirecto. Estes crescimentos foram conseguidos, em parte, pelas contribuições dos negócios adquiridos durante 2007. No 1T08, a contribuição total destas aquisições para o volume de negócios consolidado foi de 17,7 milhões de euros. Mesmo excluindo esta contribuição, as receitas de clientes teriam crescido significativamente em 17,8% face ao 1T07.

As receitas de acesso directo representaram 65,8% das receitas de clientes no 1T08, um aumento de 5,8pp em comparação com o 4T07 (que já incorporava o impacto dos negócios adquiridos no ano transacto), em resultado do enfoque continuado no negócio de acesso directo. Tal como esperado, a contribuição dos serviços de *mass calling* diminuiu de 4,7 milhões de euros no 1T07 para 2,8 milhões de euros no 1T08, o que foi parcialmente compensado por um crescimento do tráfego e das receitas do negócio grossista.

EBITDA

O EBITDA do negócio fixo foi positivo em 2,5 milhões de euros, face a apenas 0,2 milhões de euros no 1T07, gerando uma margem de 3,3%. Esta melhoria é maioritariamente explicada quer pelo aumento da dimensão de base de clientes ULL, conseguida através de crescimento orgânico, que tem vindo a contribuir positivamente para os resultados desde o segundo semestre de 2006, quer pela contribuição positiva dos negócios adquiridos durante 2007.

5. Software e Sistemas de Informação (SSI)

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

A WeDo manteve o seu enfoque na integração das empresas adquiridas durante 2007, com particular destaque para a Cape Technologies que tem exigido, e continuará a exigir, significativos esforços e recursos. Simultaneamente, têm sido desenvolvidos esforços no sentido de consolidar a presença da WeDo no mercado internacional, reforçar a sua posição de liderança no mercado de *Revenue Assurance*, expandindo para além da sua tradicional base de clientes de telecomunicações e desenvolvendo o seu portefólio de produtos. Mais de 60% das receitas da WeDo, no trimestre, foram geradas fora do Grupo Sonaecom (o que compara com 48% para o mesmo período de 2007).

5.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Receitas de Serviço IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	27,3	28,2	3,5%	27,3	3,5%
Vendas de Equipamento como % Volume Negócios	33,6%	46,8%	13,2pp	41,3%	5,4pp
Vendas de Equipamento/Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	461,4	975,8	111,5%	836,1	16,7%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,5	1,9	-46,5%	0,8	134,9%
Colaboradores	344	460	33,7%	467	-1,5%

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

A SSI inverteu a tendência negativa dos níveis de produtividade registada no 4T07 (resultado natural do processo de integração das empresas adquiridas durante o ano de 2007, as quais apresentavam níveis de produtividade inferiores) com as receitas de serviços IT por colaborador a atingirem os 28,2 mil euros no 1T08 (3,5% acima dos níveis registados no 1T07 e no 4T07), e com as vendas de equipamentos por colaborador a crescerem mais do dobro face ao 1T07. O número total de colaboradores no final do 1T08 diminuiu em 7, quando comparado com o final de 2007, para os 460 colaboradores mas aumentou em 116 face ao 1T07. Este aumento é maioritariamente explicado por: (i) consolidação das empresas adquiridas pela WeDo durante 2007 (Tecnológica, Cape Technologies e Praesidium); e (ii) necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade.

Do total de colaboradores da WeDo no final do 1T08, cerca de 38% estão localizados fora de Portugal.

É de realçar ainda que, durante o trimestre, a Mainroad tornou-se no primeiro *Hosting Partner* da SAP em Portugal (e apenas o segundo ao nível da Península Ibérica), ultrapassando com êxito um exigente processo de certificação. A Mainroad foi ainda nomeada para os DataCentres Awards Europe 2008 como um dos três melhores fornecedores de "*Disaster Recovery*" da Europa, num concurso promovido anualmente pela BroadGroup, uma organização de investigação do Reino Unido especializada no negócio de *data centres*.

5.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
SSI CONSOLIDADO - DEMONST. DE RESULTADOS					
Volume de Negócios	14,96	27,05	80,8%	26,10	3,6%
Receitas de Serviço	9,94	14,40	44,9%	15,32	-6,0%
Vendas de Equipamento	5,02	12,65	151,8%	10,78	17,3%
Outras Receitas	0,19	0,07	-63,0%	0,04	61,4%
Custos operacionais	13,94	26,19	87,9%	25,74	1,8%
Custo das Vendas	4,83	12,48	158,4%	10,57	18,1%
Custos com Pessoal	5,00	6,94	39,0%	7,25	-4,3%
Marketing e Vendas	0,28	0,30	8,7%	0,47	-35,4%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	2,11	4,19	98,7%	4,68	-10,5%
Despesas Gerais e Administrativas	1,57	2,29	46,5%	2,62	-12,5%
Outros Custos Operacionais	0,16	-0,02	-	0,15	-
Provisões e Perdas de Imparidade	0,01	0,06	-	0,04	64,9%
EBITDA	1,20	0,87	-27,4%	0,37	134,0%
Margem EBITDA (%)	8,0%	3,2%	-4,8pp	1,4%	1,8pp
Depreciações e Amortizações	0,33	0,50	48,5%	0,53	-6,6%
EBIT	0,87	0,38	-56,7%	-0,16	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	0,15	0,13	-13,0%	0,35	-64,1%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	1,0%	0,5%	-0,5pp	1,4%	-0,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,06	0,75	-29,4%	0,02	-
CAPEX Total	0,39	0,02	-94,3%	24,14	-99,9%

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

Volume de Negócios

Na comparação com o 1T07, deverá ser tido em conta que os resultados da SSI do 1T08 (e por conseguinte, os resultados consolidados da Sonaecom) incluem o contributo da Cape Technologies, da Praesidium e da Tecnológica, empresas adquiridas pela Wedo em 2007.

O volume de negócios da SSI cresceu 80,8% no 1T08, para os 27,1 milhões de euros, em resultado de maiores vendas de equipamentos, as quais registaram um acréscimo de 151,8% para os 12,7 milhões de euros, e de maiores receitas de serviços, 44,9% superiores ao ano anterior. Este crescimento das receitas de serviços é justificado, maioritariamente, pelo crescimento de 54% das receitas de serviços da WeDo (ou 24,6% numa base comparável, isto é, excluindo o contributo das empresas adquiridas no ano passado). Quando comparado com o 1T07, o crescimento do volume de negócios da WeDo foi particularmente relevante na América Latina e nas regiões de África e Médio Oriente. Todas as empresas do grupo SSI registaram taxas de crescimento do volume de negócios acima dos 20%.

Durante o 1T08, as vendas de equipamento representaram 46,7% do volume de negócios, um aumento de 5,4 pp face ao nível registado no 4T07, impulsionado pelo contributo das vendas de computadores da Bizdirect, parcialmente relacionadas com o programa "Iniciativas E" lançado pelo Governo Português.

EBITDA

O EBITDA da SSI totalizou 0,87 milhões de euros no 1T08, representando uma redução de 0,33 milhões de euros face ao 1T07. Esta redução foi determinada, principalmente, pelos custos de integração da Cape Technologies. A margem EBITDA melhorou 1,8 pp face ao trimestre anterior, mantendo-se, no entanto, em níveis significativamente inferiores aos alcançados no 1T07. Esta deterioração é justificada pelo contributo da Cape Technologies que, embora em contínua melhoria, é ainda negativo e pelo aumento do nível de vendas da Bizdirect, o que gera margens mais reduzidas. Excluindo o impacto da Cape Technologies, o EBITDA da WeDo teria crescido 40,2% no 1T08, face ao trimestre homólogo, e teria gerado uma margem EBITDA de 16%. Adicionalmente, é de salientar que, tanto a Bizdirect como, especialmente, a Mainroad apresentaram uma evolução positiva ao nível do EBITDA. A Mainroad melhorou a sua margem EBITDA em 3,5 pp face ao primeiro trimestre de 2007.

6. Público

A dinâmica de mercado tem sido bastante severa para o mercado de imprensa diária generalista paga, tendo a circulação diminuído em cerca de 2,0%² e as receitas de publicidade, nos primeiros dois meses de 2008, diminuído cerca de 1,1%³, em comparação com o mesmo período do ano anterior (sendo ainda de notar que estes são valores relativos a espaço publicitário calculado a preços de tabela – o acrescido nível competitivo tem levado à prática de maiores descontos). Estima-se que, durante o mesmo período, as receitas de publicidade dos jornais gratuitos tenham aumentado mais de 50%.

Como forma de celebrar o 18º aniversário com os seus leitores, o Público implementou, durante o 1T08, várias campanhas dedicadas ao tema, incluindo edições especiais de certos suplementos, a reedição da primeira edição do jornal e o lançamento, sob a forma de revista, de um novo suplemento ao Sábado, dedicado ao lazer.

6.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDICADORES OPERACIONAIS	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	41.031	43.530	6,1%	39.615	9,9%
Quota de Mercado de Publicidade (%) ⁽²⁾	14,2%	12,3%	-1,9pp	13,9%	-1,7pp
Colaboradores	263	255	-3,0%	257	-0,8%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) 1T08 = Acumulado a Fevereiro

O Público mantém-se no terceiro lugar da imprensa diária generalista, em termos de circulação paga, com uma quota de mercado média de 11,9% no 4T07 (última informação disponível), em linha com o 4T06. Apesar da reestruturação gráfica do jornal, implementada no final de 2006, ter tido boa receptividade, a difícil dinâmica de mercado tem influenciado os números de circulação.

No 1T08, a média de circulação paga aumentou 6,1%, quando comparada com o 1T07 e 9,9% relativamente ao trimestre anterior, como consequência das campanhas implementadas para promover a circulação. No entanto, e como referido acima, o mercado de imprensa paga continua a enfrentar um grande desafio competitivo, com a circulação média a diminuir e com a concorrência dos jornais gratuitos a aumentar (estima-se que os jornais gratuitos tenham aumentado a circulação em 42%). A quota de mercado do Público no mercado publicitário continua sob pressão, alcançando uma média de 12,3% durante o 1T08, uma redução de 1,9 pp comparativamente ao 1T07. A boa performance alcançada em termos de circulação deverá ter impactos positivos ao nível das receitas de publicidade dos próximos trimestres.

6.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T07	1T08	Δ 08/07	4T07	Δ T/T
PÚBLICO CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS					
Volume de Negócios	7,18	7,81	8,8%	9,55	-18,2%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	3,22	3,16	-2,0%	4,16	-24,0%
Vendas de Jornais	2,86	3,05	6,6%	2,77	9,8%
Vendas de Produtos Associados	1,10	1,61	46,6%	2,62	-38,8%
Outras Receitas	0,07	0,06	-8,6%	0,08	-22,9%
Custos operacionais	8,37	9,00	7,5%	9,38	-4,1%
Custo das Vendas	1,71	2,13	24,8%	2,50	-14,8%
Custos com Pessoal	2,83	2,91	2,6%	2,82	3,0%
Marketing e Vendas	0,43	0,87	102,8%	0,93	-6,6%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	2,67	2,36	-11,6%	2,41	-2,1%
Despesas Gerais e Administrativas	0,74	0,73	-1,1%	0,72	1,8%
Outros Custos Operacionais	0,00	0,00	-	0,01	-33,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,05	0,04	-29,5%	0,05	-30,2%
EBITDA	-1,18	-1,16	1,6%	0,20	-
Margem EBITDA (%)	-16,5%	-14,9%	1,6pp	2,1%	-
Depreciações e Amortizações	0,17	0,18	9,0%	0,18	-0,5%
EBIT	-1,35	-1,35	0,3%	0,01	-
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,25	0,10	-58,4%	0,20	-46,9%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	3,5%	1,3%	-2,2pp	2,1%	-0,7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-1,43	-1,27	11,5%	0,00	-
CAPEX Total	0,25	0,10	-58,4%	0,20	-46,9%

(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.

² Fonte: APCT: 2007 vs 2006 (últimos dados disponíveis)

³ Fonte: Marktest/Media Monitor

Volume de Negócios

Durante o 1T08, o Volume de Negócios cresceu 8,8%, para os 7,81 milhões de euros, comparativamente aos 7,18 milhões do 1T07, reflectindo um crescimento significativo (+6,6% face ao 1T07 ou +9,8% face ao 4T07) nas receitas de jornal mas também nas receitas de produtos associados (+46,6% face ao 1T07). Esta tendência positiva ao nível do volume de negócios foi parcialmente compensada pela redução de cerca de 2% nas receitas de publicidade, em linha com a evolução global do investimento publicitário efectuado na imprensa diária generalista paga.

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

EBITDA

Durante o 1T08, o Público gerou um EBITDA negativo de 1,16 milhões de euros, representando uma melhoria de 1,6% face ao 1T07. Apesar do crescimento registado no trimestre ao nível do volume de negócios, o aumento de 24,8% do custo das vendas (impulsionado, maioritariamente, pelo aumento de circulação e pela inclusão do “Sexta”), e o crescimento dos custos de marketing e vendas (parcialmente originados pelas campanhas de circulação implementadas no 1T08), foram determinantes para a diminuta melhoria ao nível do EBITDA. De salientar que o EBITDA gerado pelos produtos associados aumentou cerca de 35%, comparativamente ao trimestre homólogo.

A contribuição do Sexta para o EBITDA do Público do 1T08 foi ainda marginalmente negativa. Numa base comparável, excluindo o efeito do Sexta, o EBITDA do Público teria crescido cerca de 19% face ao 1T07.

7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios

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

- **Licenciamento de frequências na banda dos 450-470 MHz**

Na sequência dos resultados de uma primeira consulta pública promovida ainda em 2007, a ANACOM aprovou em Março de 2008 o projecto de regulamento do concurso público para a atribuição das frequências na faixa dos 450 MHz – 470 MHz. As condições propostas para o concurso incluem, entre outras: (i) a limitação da atribuição das frequências a uma única entidade; (ii) a exclusão de participação dos actuais prestadores de SMT e SMRP, como por exemplo a Radiomóvel; (iii) a exigência de uma caução de 5 milhões de euros como garantia da execução das obrigações relativas ao contributo para a Sociedade de Informação, que constitui um dos critérios de avaliação das propostas. A consulta ao mercado decorrerá até 12 de Maio de 2008 e apenas após a apresentação dos resultados o regulador poderá promover o concurso.

- **Serviço Universal**

Em Fevereiro do corrente ano foi lançada uma consulta pública sobre o serviço universal (conjunto mínimo de serviços de comunicações definidos por lei, disponível para todos os utilizadores, independentemente da sua localização geográfica, em condições especiais para determinados grupos). Na consulta o regulador solicitou comentários sobre uma multiplicidade de aspectos relativos ao serviço universal, incluindo o seu âmbito, condições de designação de prestadores e apuramento do respectivo custo. A consulta incluía ainda uma auscultação aos vários agentes do mercado, quanto ao seu interesse na prestação do serviço.

- **Entendimento da ANACOM sobre o *spin-off* da Zon Multimedia**

A ANACOM publicou, recentemente, o seu entendimento quanto ao *spin-off* da Zon Multimédia clarificando que considera que a ZON deixou de integrar o Grupo PT. Consequentemente, as obrigações decorrentes das análises aos mercados regulados que recaem sobre o referido grupo não lhe são aplicáveis. Adicionalmente, na medida em que o *spin-off* acarreta um impacto relevante nos mercados 4 e 5 (fornecimento grossista de acesso desagregado e de banda larga), a ANACOM anunciou que dará prioridade à reanálise destes mercados, prevendo o lançamento dos respectivos procedimentos de consulta até meados do próximo mês de Maio.

8. Principais Desenvolvimentos Corporativos

- Em 21 de Fevereiro de 2008, a Sonaecom anunciou o seu plano a três anos para o desenvolvimento de uma rede de fibra, com o objectivo de construir a mais avançada rede de telecomunicações em Portugal. Como parte deste plano, a Sonaecom propõe dar acesso à sua rede de fibra a todos os operadores nacionais interessados, alinhando assim com as recomendações regulatórias e as melhores práticas na Europa.
A Sonaecom anunciou ainda que irá investir no desenvolvimento desta Rede de Nova Geração um montante de 240 milhões de euros, durante um período de 3 anos, e que a mesma permitirá uma cobertura de 1 milhão de lares e de aproximadamente 25% da população Portuguesa.

9. Assembleia Geral de Accionistas realizada em 16 de Abril de 2008

Na Assembleia Geral Ordinária de 16 de Abril de 2008, foram aprovadas pelos accionistas da Sonaecom, entre outras, as seguintes propostas:

- Aprovação do Relatório de Gestão, Balanço e Contas, individuais e consolidadas, relativos ao exercício de 2007, incluindo proposta de aplicação do Resultado Líquido do ano, tal como apresentados;
- Eleição para os Órgãos Sociais, para o mandato que se inicia em 2008 e termina em 2011, dos seguintes titulares:

Mesa da Assembleia Geral:

Presidente: João Augusto Esmeriz Vieira de Castro
Secretário: António Agostinho Cardoso da Conceição Guedes

Conselho de Administração:

Duarte Paulo Teixeira de Azevedo – Presidente

Ângelo Gabriel Ribeirinho dos Santos Paupério
George Christopher Lawrie
Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis
Maria Cláudia Teixeira de Azevedo
Miguel Nuno Santos Almeida

António Sampaio e Mello
David Charles Denholm Hobley
Gervais Gilles Pellissier
Jean-François René Pontal
Nuno Manuel Moniz Trigos Jordão

Conselho Fiscal:

Arlindo Dias Duarte Silva (Presidente)
Armando Luís Vieira de Magalhães
Óscar José Alçada da Quinta
Suplente: Jorge Manuel Felizes Morgado

Comissão de Vencimentos

SONAE, SGPS, S.A., representada por pessoa a designar
SONTEL, B.V., representada por pessoa a designar

- Eleição como Revisor Oficial de Contas da sociedade, para o mandato que se inicia em 2008 e termina em 2011, de Deloitte & Associados, SROC, S.A., representada por Jorge Manuel Araújo de Beja Neves ou por João Luís Falua Costa da Silva.
- Conversão das acções escriturais ao portador em acções escriturais nominativas e, conseqüentemente, aprovação das necessárias alterações nos Estatutos da sociedade;
- Autorização para a aquisição e detenção de acções próprias da Sonaecom SGPS, S.A., directamente ou através de sociedades que no momento da aquisição sejam directa ou indirectamente dependentes daquela sociedade (nos termos do Artigo 486º Código das Sociedades Comerciais), dentro dos limites legalmente estabelecidos. As acções a adquirir destinam-se a ser integralmente atribuídas aos membros do órgão de administração e colaboradores, nos termos constantes do Plano de Incentivos de Médio Prazo.

A lista completa das propostas está disponível para consulta na secção de Relações com Investidores do nosso [website](http://www.sonae.com) (www.sonae.com).

ADVERTÊNCIA

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

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

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

Relatório disponível no site Institucional da Sonaecom
www.sonae.com

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 pela Relação com Investidores
antonio.qcastro@sonae.com
Tel: +351 93 100 20 99

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