



SONAECOM
RESULTADOS
1º TRIMESTRE 2007
JANEIRO - MARÇO

Índice

1. Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonaecom	2
2. Principais indicadores	4
3. Resultados consolidados	5
3.1. Demonstração de resultados consolidados	5
3.2. Balanço consolidado	7
4. Optimus.....	9
4.1. Indicadores operacionais	9
4.2. Indicadores financeiros	10
5. Sonaecom Fixo	11
5.1. Indicadores operacionais	11
5.2. Indicadores financeiros	13
6. Público.....	14
6.1. Indicadores operacionais	14
6.2. Indicadores financeiros	15
7. Software e Sistemas de Informação.....	15
7.1. Indicadores operacionais	16
7.2. Indicadores financeiros	16
8. Outros assuntos	17
8.1. Envolvente regulatória	17
8.2. Desenvolvimentos corporativos	17
9. Informação adicional	17

Notas:

- (i) Estas demonstrações financeiras consolidadas são não-auditadas e foram 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;
- (ii) A Enabler foi vendida a 30 de Junho de 2006 e, de forma a facilitar as comparações do 1T07 com o ano anterior, os valores do 1T06 são pró-forma (1T06^P), de forma a excluir a contribuição da Enabler para os Resultados Consolidados da Sonaecom e da divisão de Software e Sistemas de Informação (SSI) durante o 1T06 (não auditados). Todas as comparações, quando indicado, são realizadas com base nos valores pró-forma;
- (iii) Os resultados do 4T06 incluem custos com a Oferta Pública de Aquisição lançada sobre a Portugal Telecom (PT) e, de forma a isolar estes custos não recorrentes da performance operacional do trimestre, os valores do 4T06 foram ajustados (4T06^A). Todas as comparações, quando indicado, são realizadas com base nos valores ajustados.

1. Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonaecom

É com satisfação que apresento os resultados do 1T07, que reflectem progressos contínuos na procura de crescimento das nossas empresas de telecomunicações. Durante o 1T07, o volume de negócios consolidado aumentou em 4,5% e as receitas de clientes cresceram 8,5%, face ao 1T06^(P), como resultado do crescimento dos novos produtos móveis, incluindo os serviços de acesso à internet e os nossos produtos convergentes fixo-móvel, e do crescimento dos nossos serviços fixos de acesso directo de banda larga.

Em relação às nossas empresas de telecomunicações, a Optimus aumentou a sua base de clientes activos em 12%, para os 2,1 milhões, num ambiente de mercado muito competitivo. A Sonaecom Fixo continuou a desenvolver o seu serviço de *Double Play* de voz e Internet de banda larga, aumentando a sua base de clientes de acesso directo em 70,5%, e introduzindo, no final do trimestre, melhorias significativas nas suas ofertas ao nível de velocidade, preço e serviços de TV e *Home Video*.

No que concerne aos nossos outros negócios, o Público completou o seu plano de re-estruturação, tendo alcançado significativas poupanças anuais de custos e, em Fevereiro, lançou o novo Público com novo formato e todo em cor. Enquanto o trimestre apresentou uma deterioração em todas as linhas de receita, as tendências do após lançamento do novo jornal são mais encorajadoras. A SSI continuou a apresentar resultados sólidos, com uma melhoria da sua rentabilidade operacional e com uma performance positiva da WeDo, a qual alcançou um nível significativo de novos projectos por parte de clientes internacionais.

Em Março de 2007, após o bloqueio da nossa oferta pública de aquisição sobre a PT, vendemos as 11,3 milhões de acções detidas, as quais representavam cerca de 1% do seu capital social, gerando uma mais valia de 2,5 milhões de euros. Em consequência desta transacção, deixámos de ter qualquer posição accionista na PT.

Continuaremos a lutar por melhorias regulatórias e concorrências no sector de telecomunicações Português, as quais foram publicamente anunciadas pelo Governo e reguladores, mas que, até ao momento, não foram materializadas de nenhuma forma. É particularmente importante garantir que a separação da PTM é implementada de uma forma verdadeiramente independente, e que a rede de cobre é dividida num negócio de rede e de retalho, totalmente separados.

Em linha com as prioridades definidas no ano passado, para o ano de 2007 planeamos apostar no crescimento da nossa base de clientes, através de um investimento adicional nas nossas marcas e em novos produtos, de uma expansão da cobertura e capacidade das nossas redes móvel e fixa e através de uma exploração contínua de novas oportunidades de mercado e da antecipação das necessidades dos consumidores, através da inovação.

Na Optimus, acreditamos que há uma oportunidade para aumentarmos ainda mais a nossa taxa de crescimento, o que implicará, todavia, um aumento dos custos de aquisição de clientes para o ano.

Na Sonaecom Fixo, temos como objectivo a consolidação da transformação do nosso negócio para um modelo de acesso directo de banda larga, baseado no crescimento da quota de mercado de banda larga, através da expansão e desenvolvimento dos nossos serviços directos de banda larga, nomeadamente os nossos serviços de voz e internet com acesso aos serviços de *IPTV* e *Home Video*.

Na SSI, pretendemos alcançar crescimento, quer no mercado português quer no mercado internacional, através do crescimento da nossa base de clientes e de uma exploração de novos mercados e oportunidades de negócio que sejam geradores de valor, incluindo possíveis aquisições.

No Público, após o re-dimensionamento da nossa estrutura de custos fixos, ambicionamos aumentar a rentabilidade através de um aumento da circulação, impulsionado pelo

lançamento do novo formato do jornal e através de um aumento das receitas de publicidade.

Ao nível do Grupo, continuaremos a ambicionar eficiências ao nível dos custos, a implementação das melhores práticas de governo das sociedades e eficiências ao nível financeiro e estaremos atentos a oportunidades de aquisição, tanto ao nível das nossas empresas de telecomunicações, como da nossa divisão de SSI.

A nomeação de Ângelo Paupério, um dos directores mais séniores do Grupo Sonae, como o novo CEO da Sonaecom, em parceria com a restante equipa de gestão actual, a qual acredito ser a melhor equipa de gestão de telecomunicações em Portugal, é a prova do compromisso da Sonae SGPS com o negócio e a garantia de criação de valor futuro para todos os accionistas.

Em nome do Conselho de Administração, gostaria de apresentar um tributo a Belmiro de Azevedo, o nosso presidente em término de funções. A sua contribuição para o desenvolvimento do nosso negócio foi imensa, não apenas em termos da orientação diária prestada à equipa de gestão, mas também em termos de uma extraordinária visão, a qual nos tem mantido sempre no caminho correcto.

2. Principais indicadores

Durante o 1T07, a Sonaecom conseguiu sustentar o elevado nível de crescimento da base de clientes e receitas de clientes alcançadas no 4T06, nas suas empresas de telecomunicações, enquanto manteve um enfoque na contenção de custos, apesar de um investimento contínuo em inovação no móvel e em serviços de acesso directo.

Indicadores operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Optimus					
Clientes (EOP) ('000)	2.383,4	2.629,2	10,3%	2.601,9	1,1%
Clientes Activos ⁽¹⁾	1.890,1	2.117,1	12,0%	2.058,4	2,8%
Dados como % Receitas de Serviço	13,4%	16,0%	2,7pp	16,3%	-0,3pp
MOU ⁽²⁾ (min.)	113,7	116,4	2,3%	117,9	-1,3%
Sonaecom Fixo					
Total Serviços ⁽³⁾ (EOP)	336.932	393.483	16,8%	380.729	3,3%
Directos	181.459	309.461	70,5%	281.541	9,9%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	56,9%	75,7%	18,8pp	71,5%	4,2pp
Sonaecom					
Colaboradores	2.278	1.847	-18,9%	1.871	-1,3%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Serviços ajustados de acordo com o critério de "unidade geradora de receita".

- **Optimus:** Os clientes cresceram 10,3% para 2,6 milhões no 1T07, comparados com 2,4 milhões no final do 1T06; As receitas de dados representaram 16,0% das receitas de serviço no trimestre, em comparação com 13,4% no 1T06.
- **Sonaecom Fixo:** Os serviços de acesso directo aumentaram 128 mil, de 181,5 mil no final do 1T06 para 309,5 mil no final do 1T07. Quando comparado com o 4T06, os serviços de acesso directo aumentaram 9,9%; as receitas de acesso directo representaram 75,7% das receitas de clientes no 1T07, em comparação com 56,9% no 1T06.
- **Sonaecom:** O total de colaboradores diminuiu 18,9% face ao 1T06, reflectindo a venda da Enabler em Junho de 2006 e o plano de reestruturação do Público, o qual conduziu a uma redução de mais de 80 colaboradores. Deduzindo os 310 colaboradores da Enabler no 1T06, o total de colaboradores da Sonaecom teria diminuído 6,1% no 1T07 quando comparado com o 1T06, em linha com os esforços para a obtenção de uma estrutura integrada e ganhos de produtividade.

Indicadores financeiros consolidados

Milhões de euros

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS CONSOLIDADOS	1T06	1T06 ^(P)	1T07	Δ 07/06	4T06	4T06 ^(A)	Δ T/T
Volume de Negócios	196,9	190,3	198,9	4,5%	212,0	212,0	-6,2%
Receitas de Serviço	179,5	173,0	183,2	5,9%	189,3	189,3	-3,2%
Receitas de Clientes	132,9	126,3	137,1	8,5%	141,2	141,2	-2,9%
Receitas de Operadores	46,7	46,7	46,2	-1,1%	48,1	48,1	-4,1%
EBITDA	39,0	38,1	34,0	-10,8%	33,1	33,1	2,7%
Margem EBITDA (%)	19,8%	20,0%	17,1%	-2,9pp	15,6%	15,6%	1,5pp
EBIT	6,5	5,7	-2,6	-	-33,3	-2,4	-10,2%
EBT	3,0	2,1	-6,8	-	-38,2	-7,3	6,8%
Resultado Líquido - Grupo ⁽¹⁾	0,1	-0,3	-6,0	-	-40,4	-9,4	36,4%
CAPEX Operacional ⁽²⁾	32,0	32,0	28,7	-10,1%	52,4	52,4	-45,1%
CAPEX como % Volume de Negócios	16,3%	16,8%	14,5%	-2,3pp	24,7%	24,7%	-10,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	7,0	6,1	5,2	-14,6%	-19,3	-19,3	-
CAPEX Total	36,1	36,0	29,6	-17,7%	54,4	54,4	-45,5%
Cash Flow Operacional ⁽³⁾	-15,5	-14,0	-18,6	-32,9%	18,9	18,9	-
FCF ⁽⁴⁾	-18,8	-17,3	63,2	-	12,2	12,2	-

(1) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (3) Cash Flow Operacional = EBITDA - CAPEX Operacional - Variação de Fundo de Maneio - Itens não Monetários e Outros; (4) FCF alavancado após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 1T06; (A) Valores ajustados, excluindo custos com Oferta Pública de Aquisição.

- As receitas de serviço foram 5,9% acima do 1T06^(P), impulsionado pelo crescimento dos novos produtos de banda larga e produtos convergentes da Optimus e dos serviços directos de banda larga da Sonaecom Fixo, apesar do impacto das menores tarifas de terminação móvel e das menores tarifas de roaming in.
- As receitas de clientes aumentaram 8,5% no 1T07, quando comparadas com o 1T06^(P), resultado do aumento de 20,2% na Sonaecom Fixo e de 6,1% na Optimus.
- O EBITDA diminuiu 10,8% para 34 milhões de euros, principalmente devido à maior subsídio de equipamentos e custos de circuitos alugados no 1T07.

3. Resultados consolidados

3.1. Demonstração de resultados consolidados

Milhões de euros	1T06	1T06 ^(P)	1T07	Δ 07/06	4T06	4T06 ^(A)	Δ T/T
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS							
Volume de Negócios	196,9	190,3	198,9	4,5%	212,0	212,0	-6,2%
Optimus	141,2	141,2	142,8	1,1%	156,7	156,7	-8,9%
Sonaecom Fixo	44,5	44,5	54,0	21,4%	54,0	54,0	0,0%
Público	8,7	8,7	7,2	-17,8%	9,0	9,0	-20,1%
SSI	22,1	15,5	15,0	-3,7%	17,4	17,4	-13,9%
Outros & Eliminações	-19,7	-19,7	-20,0	-1,7%	-25,1	-25,1	20,3%
Outras Receitas	1,3	0,8	1,3	59,9%	2,4	2,4	-44,9%
Custos Operacionais	157,3	151,2	162,7	7,6%	179,0	179,0	-9,1%
Custo das Vendas	16,0	16,0	22,3	39,0%	29,7	29,7	-25,1%
Custos de Rede ⁽¹⁾	63,7	63,7	68,4	7,3%	66,6	66,6	2,7%
Custos com Pessoal	27,0	23,2	23,4	1,1%	25,2	25,2	-7,0%
Marketing e Vendas	19,7	19,6	19,0	-3,3%	26,7	26,7	-28,8%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	16,7	15,7	15,2	-3,1%	15,6	15,6	-2,1%
Despesas Gerais e Administrativas	11,6	10,4	11,3	9,2%	12,1	12,1	-6,3%
Outros Custos Operacionais	2,6	2,6	3,1	19,5%	3,2	3,2	-2,6%
Provisões e Perdas de Imparidade	1,9	1,9	3,6	93,3%	2,4	2,4	51,6%
EBITDA	39,0	38,1	34,0	-10,8%	33,1	33,1	2,7%
Margem EBITDA (%)	19,8%	20,0%	17,1%	-2,9pp	15,6%	15,6%	1,5pp
Optimus	44,4	44,4	35,0	-21,2%	34,5	34,5	1,4%
Sonaecom Fixo	-4,5	-4,5	0,2	-	0,2	0,2	22,8%
Público	-1,9	-1,9	-1,2	38,5%	-2,9	-2,9	59,1%
SSI	1,9	1,1	1,2	7,2%	1,8	1,8	-32,9%
Outros & Eliminações	-0,8	-0,9	-1,2	-31,7%	-0,5	-0,5	-154,3%
Custos com Oferta Pública de Aquisição	0,0	0,0	0,0	-	30,9	0,0	-
Depreciações e Amortizações	32,5	32,4	36,6	13,0%	35,5	35,5	3,2%
EBIT	6,5	5,7	-2,6	-	-33,3	-2,4	-10,2%
Resultados Financeiros	-3,5	-3,6	-4,1	-16,4%	-4,9	-4,9	15,1%
Proveitos Financeiros	1,9	1,8	9,2	-	1,5	1,5	-
Custos Financeiros	5,4	5,4	13,3	147,6%	6,3	6,3	110,8%
EBT	3,0	2,1	-6,8	-	-38,2	-7,3	6,8%
Resultado de Imposto	2,2	2,5	0,8	-66,2%	-2,1	-2,1	-
Resultado Líquido	5,2	4,6	-5,9	-	-40,3	-9,3	36,4%
Atribuível ao Grupo	0,1	-0,3	-6,0	-	-40,4	-9,4	36,4%
Atribuível a Interesses Minoritários	5,1	5,0	0,1	-98,8%	0,1	0,1	-44,2%

(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; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 1T06; (A) Valores ajustados, excluindo custos com Oferta Pública de Aquisição.

Volume de negócios

O volume de negócios consolidado no 1T07 foi de 198,9 milhões de euros, 4,5% acima do valor do 1T06^(P), apesar do efeito negativo das menores tarifas de terminação móvel de 4,8 milhões de euros e das menores tarifas de roaming in, na Optimus. As receitas de serviço aumentaram 5,9% para os 183,2 milhões de euros, em comparação com o 1T06^(P), tendo como principais contributos para esta performance positiva: (i) um aumento das receitas de serviço da Sonaecom Fixo de 21,5%, originado por um forte crescimento das receitas de operadores, de 22,8%, e das receitas de clientes, de 20,2%, as primeiras explicadas pelo aumento do tráfego de voz e circuitos alugados, e as últimas explicadas pela performance do negócio de acesso directo; e (ii) o aumento das receitas de serviço da Optimus em 0,9%, com o crescimento de 6,1% das receitas de clientes a compensar o impacto negativo das menores tarifas de terminação móvel em receitas de operadores, pela segunda vez consecutiva desde o início da redução programada destas tarifas.

Custos operacionais

No 1T07, embora o total de custos operacionais, excluindo o custo das vendas, tenha apresentado um valor de 3,8% acima do registado no 1T06^(P), como percentagem das receitas de serviço este valor representou uma melhoria de 1.6pp, alcançando os 76,6%, comparado com 78,2% no 1T06^(P). Esta evolução é sobretudo explicada por: (i) maiores custos de rede em 7,3% face ao verificado no 1T06^(P), resultado do aumento, em 27,7%, dos custos de circuitos alugados e custos de energia e rendas associados ao alargamento da rede 3G da Optimus e da rede de acesso directo da Sonaecom Fixo; aumento não totalmente compensado pelos menores custos de manutenção da rede em 14,6%, resultado da negociação de preço dos serviços de subcontratação da rede da Optimus, finalizada

durante o 1T06; e (ii) aumento das despesas gerais & administrativas em 9,2%, explicado, sobretudo, pelo incremento da base de cliente pós pagos na Optimus e consequente maior necessidade de serviços de facturação e despesas associadas. Os custos das vendas foram superiores em 39% face aos valores registados no 1T06^(P), resultado do desconto de 3,5 milhões de euros de fornecedores de equipamento obtido pela Optimus, no 1T06, e dos maiores custos de subsídio, incorridos no trimestre, associados ao crescimento de clientes na Optimus.

Os custos de marketing e vendas diminuíram 3,3%, em comparação com o 1T06^(P), diminuição explicada pelo menor esforço promocional e pelo menor valor de comissões pagas no trimestre, na Sonaecom Fixo, o último devido à menor taxa de aquisição de clientes no 1T07. Esta evolução mais do que compensou os maiores custos de marketing e vendas na Optimus. Os custos com serviços subcontratados diminuíram 3,1%, devido aos menores custos com os serviços de suporte ao cliente na Optimus.

As provisões e perdas de imparidade aumentaram para 3,6 milhões de euros, no 1T07, face ao valor de 1,9 milhões de euros registado no 1T06^(P), devido ao reforço de provisões para cobrança duvidosa na Sonaecom Fixo, referente ao seu negócio grossista, não obstante a redução em 68,0% das provisões para depreciação de existências na Optimus.

EBITDA

O EBITDA consolidado foi de 34,0 milhões de euros no 1T07, gerando uma margem de 17,1%, valores comparáveis com um EBITDA de 38,1 milhões e uma margem de 20,0%, no 1T06^(P). Esta evolução foi o resultado de uma menor contribuição de EBITDA por parte da Optimus, não obstante a boa performance do EBITDA da Sonaecom Fixo e da SSI: (i) a Optimus gerou um EBITDA de 35,0 milhões de euros, em comparação com 44,4 milhões de euros no 1T06, reflectindo sobretudo o desconto obtido de fornecedores de equipamento, no 1T06, as menores tarifas de terminação móvel e os maiores custos de subsídio incorridos no 1T07; apesar da evolução positiva nas receitas de clientes resultante do investimento efectuado em produtos convergentes e no acesso móvel à Internet; (ii) o EBITDA da Sonaecom Fixo foi positivo em 0,2 milhões de euros, em comparação com um valor negativo de 4,5 milhões de euros registado no 1T06, reflexo do sucesso da estratégia de investimento num modelo de acesso directo; e (iii) o EBITDA da SSI melhorou em 7,2%, apresentando um valor de 1,20 milhões de euros em comparação com o 1T06^(P), como resultado das maiores receitas de serviço e de uma melhor gestão de custos e uma maior eficiência da divisão. O EBITDA do Público foi negativo em 1,2 milhões de euros, uma melhoria em comparação com o valor negativo de 1,9 milhões de euros no 1T06, sobretudo devido ao re-dimensionamento da sua base de custos fixos.

Resultado líquido

Os custos com depreciações e amortizações cresceram 13,0% no 1T07, de 32,4 milhões de euros no 1T06^(P) para 36,6 milhões de euros, devido à extensão da rede UMTS/HSDPA da Optimus e da capilaridade da rede de acesso da Sonaecom Fixo.

Os custos financeiros líquidos aumentaram 16,4% para 4,1 milhões de euros, no 1T07, quando comparado com 3,6 milhões de euros no 1T06^(P), variação maioritariamente explicada pelo aumento dos custos financeiros, em 7,9 milhões de euros para 13,3 milhões de euros, como resultado de: (i) aumento do custo da dívida, de 3,31% no 1T06^(P) para 4,49% no 1T07; e (ii) aumento temporário da dívida bruta, decorrente de um empréstimo accionista por parte da Sonae SGPS de 1,2 mil milhões de euros, relacionado com o financiamento da garantia da oferta pública de aquisição sobre a PT, o qual gerou juros líquidos de 1,2 milhões de euros. Os proveitos financeiros gerados no 1T07, de 9,2 milhões de euros, reflectem a mais valia de 2,5 milhões de euros decorrente da venda da participação de 1% da Sonaecom na PT.

No 1T07, a linha de impostos apresentou um benefício de 0,8 milhões de euros, em comparação com um benefício de 2,5 milhões registado no 1T06^(P), composto por um imposto corrente de 0,3 milhões de euros e movimentos de impostos diferidos activos, que geraram um benefício líquido de 1 milhão de euros, em comparação com um benefício

líquido de 2,5 milhões de euros, no 1T06^(P), este último resultado do reconhecimento adicional de impostos diferidos activos na Optimus.

Devido a um menor EBITDA, a maiores custos com depreciações e amortizações e a maiores custos financeiros líquidos, o resultado líquido foi negativo em 5,9 milhões de euros, montante inferior aos 4,6 milhões de euros positivos registados no 1T06^(P). O resultado líquido atribuível ao grupo foi de 6,0 milhões de euros negativos e reflecte o impacto nos interesses minoritários decorrente dos acordos de permuta de acções realizados com a EDP e a Parpública, durante o 3T06.

3.2. Balanço consolidado

Milhões de euros	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1.456,1	1.676,4	15,1%	1.720,2	-2,5%
Activos não Correntes	1.016,5	1.226,1	20,6%	1.343,6	-8,7%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	654,3	654,3	0,0%	661,4	-1,1%
Goodwill	285,6	507,1	77,6%	506,9	0,0%
Investimentos	2,1	1,9	-6,2%	113,1	-98,3%
Impostos Diferidos Activos	68,8	62,8	-8,7%	61,8	1,7%
Outros	5,7	0,0	-100,0%	0,3	-100,0%
Activos Correntes	439,7	450,3	2,4%	376,6	19,6%
Clientes	136,4	138,6	1,6%	152,0	-8,8%
Liquidez	190,2	189,5	-0,4%	125,9	50,5%
Outros	113,1	122,2	8,0%	98,7	23,7%
Capital Próprio	692,1	889,9	28,6%	909,5	-2,2%
Grupo	571,9	889,3	55,5%	909,0	-2,2%
Interesses Minoritários	120,2	0,6	-99,5%	0,5	20,6%
Total Passivo	764,1	786,5	2,9%	810,7	-3,0%
Passivo não Corrente	485,7	484,9	-0,2%	486,1	-0,2%
Empréstimos Bancários	457,1	461,9	1,1%	460,6	0,3%
Provisões para outros Riscos e Encargos	9,1	21,2	132,4%	20,1	5,4%
Outros	19,5	1,8	-90,5%	5,4	-65,8%
Passivo Corrente	278,4	301,6	8,3%	324,6	-7,1%
Empréstimos Bancários	0,4	0,8	115,9%	0,1	-
Fornecedores	145,8	136,9	-6,1%	162,7	-15,8%
Outros	132,2	163,9	24,0%	161,9	1,3%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	32,0	28,7	-10,2%	52,4	-45,1%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	16,3%	14,5%	-1,8pp	24,7%	-10,3pp
CAPEX Total	36,1	29,6	-17,8%	54,4	-45,5%
EBITDA - CAPEX Operacional	7,0	5,2	-25,2%	-19,3	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	-15,5	-18,6	-19,8%	18,9	-
FCF ⁽³⁾	-18,8	63,2	-	12,2	-
Dívida Bruta	461,8	465,6	0,8%	464,0	0,3%
Dívida Líquida	271,7	276,1	1,6%	338,1	-18,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,8 x	1,5 x	-0,2x	1,8 x	-0,3x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾	10,0 x	2,9 x	-7,1x	6,9 x	-4x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	40,0%	34,4%	-5,7pp	33,8%	0,6pp

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (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

No final do 1T07, a dívida bruta consolidada ascendia a 465,6 milhões de euros, valor semelhante ao do final do 4T06. A liquidez consolidada aumentou 63,6 milhões de euros, de 125,9 milhões de euros no final do 4T06 para 189,5 milhões de euros, reflectindo o FCF gerado no trimestre. A dívida líquida consolidada, no final do 1T07, totalizou 276,1 milhões de euros, uma diminuição de 62 milhões de euros face ao montante registado no 4T06.

No final do 1T07, e comparativamente com o final do 4T06, o rácio dívida líquida consolidada: EBITDA (últimos 12 meses) melhorou de 1,8x para 1,5x, explicado pela menor dívida líquida consolidada no final do 1T07. O rácio de cobertura de juros deteriorou-se de 6,9x para os 2,9x, como resultado do maior custo da dívida e dos juros associados ao empréstimo da Sonae SGPS no 1T07, valor que se espera que normalize no próximo trimestre, com o pagamento da dívida à Sonae SGPS. O rácio dívida Bruta: capital próprio deteriorou-se marginalmente de 33,8% para 34,4%, devido ao menor valor do capital próprio no final do 1T07, explicado pela aquisição de acções próprias em Março de 2007.

A dívida líquida da Sonaecom SGPS ascendeu a 180,4 milhões de euros no final do 1T07, reflectindo uma posição líquida total de 4,7 milhões de euros, uma dívida externa de 146,8 milhões de euros e aplicações de tesouraria efectuadas pelas subsidiárias, na Sonaecom, no montante de 38,3 milhões de euros.

CAPEX

O CAPEX consolidado foi de 29,6 milhões de euros e o CAPEX operacional alcançou os 28,7 milhões de euros, 10,2% inferior ao valor registado no 1T06, representando 14,5% do volume de negócios. Este menor nível de CAPEX operacional foi influenciado pelo menor esforço de investimento da Optimus, como resultado de uma menor expansão da rede UMTS, a qual, no final do 1T07, cobria 70% da população portuguesa, em comparação com apenas 40% de cobertura no 1T06.

Do total de CAPEX operacional, 22,5% foi investido na rede de GSM, 21,9% em investimentos no desenvolvimento da rede UMTS/HSDPA, 12,4% em sistemas e tecnologias de informação, 4,3% foi investido na rede de suporte à banda larga ULL e 2,8% foram custos de desenvolvimento do projecto de Triple Play.

Outras rubricas do balanço

O total do imobilizado corpóreo e incorpóreo foi de 1.504 milhões de euros no final do 1T07, face aos 1.475 milhões de euros no 4T06 e as depreciações e amortizações acumuladas totalizaram 849 milhões de euros, em comparação com 813 milhões de euros, no 4T06. O valor de investimentos foi de 1,9 milhões de euros, uma diminuição de 111,2 milhões de euros em comparação com os 113,1 milhões de euros registados no 4T06, decorrente da venda, em Março de 2007, de 1% da participação na PT avaliada em 111,1 milhões de euros, a preços de mercado, no final do 4T06. No final do 1T07, o capital próprio da Sonaecom reflecte a aquisição, em Março de 2007, de um total de 1,89 milhões de acções próprias, avaliadas em 8,9 milhões de euros ao preço de mercado, reduzindo o capital próprio pelo mesmo montante. Estas acções próprias foram adquiridas com a finalidade de cobertura das obrigações da Sonaecom relativas aos Planos de Incentivos de Médio Prazo, atribuídos aos colaboradores.

FCF

Milhões de euros	1T06	1T06 ^(P)	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
FREE CASH FLOW ALAVANCADO						
EBITDA-CAPEX Operacional	7,0	6,1	5,2	-14,6%	-19,3	-
Variação de Fundo de Maneio	-24,8	-22,7	-24,7	-8,7%	35,1	-
Itens não monetários e Outros	2,3	2,5	0,8	-68,6%	3,0	-73,6%
Cash Flow Operacional	-15,5	-14,0	-18,6	-32,9%	18,9	-
Investimentos Financeiros	-0,8	-0,8	108,2	-	0,0	-
Acções próprias	0,0	0,0	-8,9	-	0,0	-
Custos com Oferta Pública de Aquisição	0,0	0,0	-13,1	-	-1,6	-
Resultados Financeiros	-2,1	-2,4	-4,2	-75,7%	-4,6	8,8%
Impostos	-0,4	-0,1	-0,1	28,8%	-0,4	77,4%
FCF	-18,8	-17,3	63,2	-	12,2	-

(P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 1T06.

O FCF consolidado no 1T07 foi positivo em 63,2 milhões de euros, face aos 17,3 milhões de euros negativos no 1T06^(P), maioritariamente explicado pelo encaixe de 108 milhões de euros com a venda da participação de 1% da Sonaecom na PT, a um preço médio de 9,61 euros por acção, em comparação com um preço médio de aquisição de 9,38 euros por acção no 2T06. Este valor mais do que compensou o investimento de 8,9 milhões de euros com a aquisição de acções próprias, a um preço médio de 4,71 euros por acção, o desencaixe de 13,1 milhões de euros relacionado com os custos da oferta pública de aquisição sobre a PT e os maiores custos financeiros líquidos do trimestre.

O cash flow operacional foi de 18,6 milhões de euros negativos no 1T07, face aos 14,0 milhões de euros negativos no 1T06^(P), explicado, sobretudo, por: (i) um menor EBITDA gerado no trimestre; e (ii) a deterioração do fundo de maneio, de 24,7 milhões de euros, semelhante à performance do ano passado, principalmente devido aos valores pagos a

fornecedores de imobilizado na Optimus, e ao aumento dos pagamentos a fornecedores na Sonaecom Fixo.

4. Optimus

Durante o trimestre, a Optimus continuou a explorar a crescente importância dos dados móveis, através de um desenvolvimento adicional das suas soluções de acesso móvel à internet, bem como a promover os seus produtos convergentes fixo-móvel, reflectindo-se num aumento dos clientes activos e das receitas de clientes. Os clientes activos no trimestre aumentaram em 58,6 mil, face a um aumento de 8 mil no 1T06.

4.1. Indicadores operacionais

OPTIMUS - INDICADORES OPERACIONAIS	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Clientes (EoP) ('000)	2.383,4	2.629,2	10,3%	2.601,9	1,1%
Novos Clientes ('000)	30,2	27,3	-9,5%	110,4	-75,3%
% Clientes Pré-Pagos	80,9%	75,9%	-5,1pp	77,8%	-1,9pp
Clientes Activos ⁽¹⁾	1.890,1	2.117,1	12,0%	2.058,4	2,8%
Dados como % Receitas de Serviço	13,4%	16,0%	2,7pp	16,3%	-0,3pp
Total #SMS/mês/Cliente	49,2	45,0	-8,5%	49,1	-8,3%
MOU ⁽²⁾ (min.)	113,7	116,4	2,3%	117,9	-1,3%
ARPU (euros)	19,3	17,7	-8,5%	19,1	-7,5%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,17	0,15	-11,6%	0,16	-6,3%
CCPU ⁽⁴⁾ (euros)	14,4	14,3	-0,7%	15,7	-9,0%
SAC&SRC ⁽⁵⁾ ('000 000 euros)	18,7	27,1	44,6%	29,8	-9,4%
Colaboradores ⁽⁶⁾	1.067	1.034	-3,1%	1.055	-2,0%
Serviços Partilhados	790	766	-3,0%	776	-1,3%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Receita Média por Minuto; (4) Custo por Cliente = Custos Operacionais Totais por Cliente menos Vendas de Equipamento; (5) Total dos Custos de Aquisição e Retenção; (6) Inclui divisão de Serviços Partilhados.

Iniciativas de crescimento

Durante o 1T07, a Optimus reforçou a sua liderança no mercado de banda larga móvel e impulsionou a utilização de dados através da extensão da sua gama de produtos Kanguru, com o lançamento pioneiro de uma versão actualizada da sua solução de acesso à internet de banda larga, baseada em tecnologia HSDPA, com a oferta de velocidades até 7,2 Mbps. Adicionalmente, foram oferecidos novos serviços customizados, com o objectivo de extrair maior valor da voz e mensagens, tais como soluções de voz e SMS adicionais ao tarifário base, com descontos específicos, e o reforço da gama de equipamentos 3G disponível, suportada por uma campanha promocional a evidenciar o menor preço, maior atractividade e exclusividade dos terminais oferecidos.

Base de clientes

A base de clientes da Optimus cresceu 10,3% para os 2,6 milhões, no final do 1T07, em comparação com os 2,4 milhões no final do 1T06, registando 27,3 mil novos clientes no 1T07, resultado do sucesso da estratégia de crescimento adoptada. Os clientes activos, no final do 1T07, totalizaram 2,1 milhões, um aumento de 12,0% face aos 1,9 milhões no 1T06. O acréscimo de clientes activos, no trimestre, foi de 58,6 mil, um aumento 7,4 vezes superior ao verificado no 1T06. Os novos produtos lançados, nomeadamente o Home e o Kanguru, continuaram a ser os principais responsáveis pelo crescimento do número de clientes da Optimus, apresentando uma performance melhor do que o esperado e impulsionando a utilização de voz e dados no trimestre.

Durante o 1T07, os clientes da Optimus geraram um ARPU de 17,7 euros, abaixo do ARPU de 19,3 euros no 1T06, dos quais 13,5 euros relacionados com a receita mensal gerada pelo cliente e 4,2 euros relacionados com a receita de operadores. O menor ARPU é essencialmente explicado pela redução de 20,9% do ARPU da receita de operadores, devido ao impacto das menores tarifas de terminação móvel, e, a um menor nível, pela redução do ARPU da voz, explicado pelas maiores pressões ao nível das tarifas de voz, principalmente no segmento das PMEs.

Utilização de dados

As receitas de dados representaram 16,0% das receitas de serviço no 1T07, um crescimento de 2,7pp face ao 1T06, consequência do investimento promocional da Optimus no aumento do uso de serviços de dados e do sucesso das suas soluções de banda larga móvel. O total de serviços de dados, excluindo SMS's, representou 47% do total das receitas de dados no 1T07, em comparação com 38% no 1T06.

Tráfego

No 1T07, o tráfego de voz total¹ foi 12,9% superior ao registado no 1T06, com os minutos de utilização por cliente a aumentar 2,3% para os 116,4 minutos, comparado com os 113,7 minutos no 1T06, reflectindo o contínuo sucesso da aposta da Optimus em aumentar o valor extraído da voz.

4.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
OPTIMUS CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS					
Volume de Negócios	141,2	142,8	1,1%	156,7	-8,9%
Receitas de Serviço	133,7	134,9	0,9%	142,2	-5,1%
Receitas de Clientes	97,2	103,1	6,1%	106,9	-3,5%
Receitas de Operadores	36,4	31,8	-12,8%	35,3	-9,9%
Vendas de Equipamento	7,6	7,9	4,0%	14,5	-45,9%
Outras Receitas	8,9	8,4	-5,6%	8,4	0,3%
Custos Operacionais	103,8	114,9	10,6%	128,3	-10,5%
Custo das Vendas	8,8	16,7	90,0%	23,6	-29,3%
Interligação e Conteúdos	31,4	32,6	3,8%	34,7	-6,1%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	13,1	14,2	8,0%	14,1	0,4%
Custos com Pessoal	12,6	13,1	3,9%	14,2	-8,1%
Marketing e Vendas	14,6	15,3	4,8%	18,5	-17,1%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	13,4	12,5	-7,1%	12,5	0,0%
Despesas Gerais e Administrativas	7,2	7,9	9,6%	7,9	-1,1%
Outros Custos Operacionais	2,7	2,7	-1,7%	2,7	-2,4%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,0	1,4	-30,2%	2,3	-41,2%
Margem de Serviço⁽²⁾	102,3	102,3	0,1%	107,5	-4,8%
Margem de Serviço (%)	76,5%	75,8%	-0,7pp	75,6%	0,2pp
EBITDA	44,4	35,0	-21,2%	34,5	1,4%
Margem EBITDA (%)	31,4%	24,5%	-6,9pp	22,0%	2,5pp
Depreciações e Amortizações	28,2	31,6	12,1%	30,4	4,1%
EBIT	16,2	3,3	-79,3%	4,1	-18,5%
Resultados Financeiros	-3,1	-3,7	-17,5%	-3,0	-21,2%
Proveitos Financeiros	0,6	1,0	67,8%	1,4	-24,7%
Custos Financeiros	3,8	4,7	25,9%	4,4	6,8%
EBT	13,0	-0,3	-	1,1	-
Resultado de Imposto	2,8	1,1	-60,8%	-2,8	-
Resultado Líquido	15,8	0,8	-95,2%	-1,7	-
CAPEX Operacional ⁽³⁾	23,0	16,4	-28,7%	42,0	-60,9%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	16,3%	11,5%	-4,8pp	26,8%	-15,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	21,4	18,6	-13,1%	-7,5	-
CAPEX Total	26,3	17,1	-35,1%	44,0	-61,2%
FCF ⁽⁴⁾	2,9	1,7	-40,8%	16,4	-89,5%
Dívida Bruta	315,2	318,4	1,0%	317,3	0,4%
Dívida Líquida	225,1	216,4	-3,8%	217,1	-0,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,3 x	1,4 x	0,1x	1,3 x	0,1x
EBITDA/Juros	18,0 x	10,1 x	-7,9x	10,9 x	-0,8x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	45,0%	47,1%	2,1pp	47,1%	0pp

(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; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Volume de negócios

As receitas de clientes aumentaram 0,9% para 134,9 milhões de euros, em comparação com 133,7 milhões de euros no 1T06, como resultado do crescimento de 6,1% das receitas de clientes, as quais permitiram compensar o impacto negativo das menores tarifas de terminação móvel, responsáveis por uma diminuição de 4,8 milhões de euros nas receitas de operadores, e apesar da diminuição das receitas de roaming explicadas por uma redução

¹ Tráfego Total = tráfego total recebido + tráfego total gerado + *Roaming out* gerado

das tarifas de roaming. Esta evolução positiva é o resultado do sucesso da estratégia de crescimento da Optimus, implementada nos últimos 2 anos, e orientada para a obtenção de maior valor da voz e dados, o aumento da quota de mercado e a extensão das fronteiras do mercado. Excluindo o impacto das menores tarifas de terminação móvel, as receitas de serviço teriam aumentado 4,5%, face ao 1T06.

EBITDA

O EBITDA, no 1T07, foi de 35,0 milhões de euros com uma margem de 24,5%, uma diminuição de 21,2% e 6,9pp face ao valor do 1T06. Esta diminuição foi o resultado, essencialmente, de um aumento dos custos operacionais e de menores tarifas de terminação móvel que levaram a uma redução de 2,3 milhões de euros no EBITDA, face ao 1T06, e apesar do aumento de 1,1% no volume de negócios. Excluindo o impacto das tarifas de terminação móvel e o desconto dos fornecedores de equipamento no 1T06, o EBITDA teria diminuído 8,8%, face ao 1T06, gerando uma margem de 26,1%, 5.3pp abaixo do 1T06.

O total de custos operacionais, excluindo custo das vendas e custos de marketing e vendas, foi de 82,9 milhões de euros, 3,0% acima do valor do 1T06. Os custos com circuitos alugados aumentaram 21,9%, principalmente devido à extensão da rede 3G/HSDPA e consequente aumento do número de circuitos alugados, não compensados pela redução dos custos de manutenção da rede, em 19,9%, associados à renegociação dos preços dos serviços da rede da Optimus, finalizada durante o 1T06. Os serviços subcontratados diminuíram 7,1%, como resultado do esforço da Optimus na contenção dos custos operacionais e na procura de sinergias no Grupo

Os custos de marketing e vendas, incluindo subsidiação, foram de 24,1 milhões de euros no 1T07, um aumento de 8,3 milhões face ao 1T06, reflectindo o desconto de 3,5 milhões de euros obtido de fornecedores de equipamento, no 1T06, e os maiores custos de subsidiação, relacionados com a promoção de telemóveis 3G, e com a promoção de produtos convergentes.

5. Sonaecom Fixo

A Sonaecom Fixo consolidou o seu negócio de acesso directo, durante o T06, e aumentou a sua base de clientes directos, em 70,5%, e receitas de clientes, em 20,2%, comparado com o 1T06. No trimestre, a Sonaecom Fixo introduziu melhorias significativas na sua oferta de banda larga, em termos de velocidade, preço e satisfação do cliente.

5.1. Indicadores operacionais

SONAECOM FIXO - INDICADORES OPERACIONAIS	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Total Serviços (EOP) ⁽¹⁾	336.932	393.483	16,8%	380.729	3,3%
Directos	181.459	309.461	70,5%	281.541	9,9%
ULL	159.919	281.481	76,0%	256.625	9,7%
Outros	21.541	27.980	29,9%	24.916	12,3%
Indirectos	155.473	84.022	-46,0%	99.188	-15,3%
Voz	76.277	46.311	-39,3%	53.897	-14,1%
Internet Banda Larga	14.103	11.752	-16,7%	11.994	-2,0%
Internet Banda Estreita	65.093	25.959	-60,1%	33.297	-22,0%
Total Acessos ⁽²⁾	199.870	332.546	66,4%	310.338	7,2%
PSTN/RDIS	106.719	179.093	67,8%	167.227	7,1%
ULL ADSL	79.048	141.701	79,3%	131.117	8,1%
Wholesale ADSL	14.103	11.752	-16,7%	11.994	-2,0%
Centrais Desagregadas com Transmissão	138	149	8,0%	144	3,5%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	130	141	8,5%	137	2,9%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	56,9%	75,7%	18,8pp	71,5%	4,2pp
Total Tráfego Voz ('000 Min.) ⁽³⁾	371.030	377.708	1,8%	357.423	5,7%
Total Tráfego Internet					
Banda Estreita ('000 Min.)	78.908	31.638	-59,9%	41.433	-23,6%
Banda Larga ('000 Gigabytes)	2.044	4.824	136,0%	3.922	23,0%
Colaboradores	170	165	-2,9%	172	-4,1%

(1) Serviços ajustados de acordo com o critério de " unidade geradora de receita"; (2) Critérios de reporte de acordo com a metodologia Anacom: serviços RDIS equivalentes a 2 ou 30 acessos consoante sejam acessos básicos (BRI) ou primários (PRI); Acessos não incluem serviços de voz indirecta e de banda estreita nem serviços de dados e de wholesale; (3) Inclui tráfego grossista e retalhista.

Iniciativas de crescimento

Durante o 1T07, a Sonaecom Fixo melhorou o seu produto residencial de *Double Play*, incluindo chamadas grátis para 16 destinos internacionais, aumentando o preço cobrado e solidificando a sua posição competitiva face às empresas fornecedoras de *VOIP*.

No final do 1T07, a empresa reforçou a promoção do seu serviço de *Double Play* com a possibilidade de acesso ao *IPTV* e *Home Video*, com o intuito de proteger o preço, reduzir os níveis de perda de clientes e aumentar a lealdade da sua base de clientes de acesso directo. Sem qualquer preço adicional cobrado, as soluções de banda larga da Sonaecom Fixo, com velocidades até 12Mbps e 24Mbps, passaram a incorporar o acesso livre aos 4 canais generalistas portugueses e a outros 17 canais internacionais, com a possibilidade adicional de subscrição de 3 pacotes de canais, com mais de 90 canais disponíveis, e um serviço de *home video* com mais de 600 filmes. Esta oferta de *Triple Play* encontra-se disponível para aproximadamente 1 milhão de lares portugueses elegíveis, 27% da população portuguesa.

Base de clientes

Durante o 1T07, a Sonaecom Fixo continuou com o seu processo de transformação para um modelo de acesso directo. No final do 1T07, o total de serviços² prestados pela Sonaecom Fixo foi de 393,5 mil, representando um crescimento de 16,8%, relativamente ao 1T06, e de 3,3% relativamente ao 4T06. O aumento de serviços por acesso directo mais do que compensou a diminuição dos serviços prestados por acesso indirecto, tendo a totalidade dos serviços por acesso directo representado 78,7% da base de clientes da Sonaecom Fixo, no 1T07, o que compara com 53,9%, no 1T06, e com 74,0%, no 4T06. A taxa média de activação mensal de novos serviços por acesso directo ultrapassou os 9 mil serviços, no 1T07.

Tráfego

O tráfego de voz da Sonaecom Fixo aumentou 1,8%, no 1T07, para 377,7 milhões de minutos, comparado com os 371,0 milhões de minutos, no 1T06, sobretudo devido ao crescimento de 71% do tráfego de voz directa, mais do que compensando o decréscimo de 30% do tráfego de voz indirecta.

² Os serviços foram ajustados de acordo com o critério de " unidade geradora de receita"

5.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
SONAECOM FIXO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS					
Volume de Negócios	44,5	54,0	21,4%	54,0	0,0%
Receitas de Serviço	44,5	54,0	21,5%	54,0	0,0%
Receitas de Clientes	22,0	26,4	20,2%	26,0	1,6%
Receitas de Acesso Directo	12,5	20,0	59,9%	18,6	7,6%
Receitas de Acesso Indirecto	9,2	5,7	-38,0%	6,6	-13,4%
Outros	0,3	0,7	157,2%	0,8	-13,0%
Receitas de Operadores	22,5	27,7	22,8%	28,1	-1,5%
Vendas de Equipamento	0,0	0,0	-	0,0	7,1%
Outras Receitas	1,4	1,0	-28,5%	1,8	-44,5%
Custos Operacionais	50,6	52,6	4,0%	55,7	-5,4%
Custo das Vendas	0,0	-0,1	-	0,4	-
Interligação	25,8	28,1	9,1%	26,5	6,1%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	7,8	8,9	13,4%	8,3	6,8%
Custos com Pessoal	2,7	2,4	-12,4%	2,3	3,4%
Marketing e Vendas	4,5	2,8	-37,9%	7,2	-61,4%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	7,6	7,9	3,9%	7,9	-0,4%
Despesas Gerais e Administrativas	2,1	2,3	5,0%	2,5	-11,0%
Outros Custos Operacionais	0,1	0,4	-	0,5	-15,7%
Provisões e Perdas de Imparidade	-0,2	2,2	-	0,0	-
Margem de Serviço ⁽²⁾	18,7	25,9	38,5%	27,5	-5,8%
Margem de Serviço (%)	42,1%	48,0%	5,9pp	51,0%	-3pp
EBITDA	-4,5	0,2	-	0,2	22,8%
Margem EBITDA (%)	-10,1%	0,4%	10,6pp	0,4%	0,1pp
Depreciações e Amortizações	3,8	4,7	24,5%	4,8	-1,9%
EBIT	-8,3	-4,5	45,9%	-4,6	3,0%
Resultados Financeiros	-0,5	-0,8	-48,2%	-1,0	25,1%
Proveitos Financeiros	0,0	0,0	64,3%	0,0	2,2%
Custos Financeiros	0,5	0,8	49,0%	1,1	-24,0%
EBT	-8,8	-5,3	40,4%	-5,7	7,0%
Resultado de Imposto	0,0	0,0	8,3%	0,0	8,3%
Resultado Líquido	-8,8	-5,3	40,3%	-5,7	7,0%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	8,7	12,2	41,3%	10,5	17,0%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	19,5%	22,6%	3,2pp	19,4%	3,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-13,2	-12,0	8,9%	-10,3	-16,8%
CAPEX Total	8,7	12,2	41,3%	10,5	16,4%
FCF ⁽⁴⁾	-18,7	-14,0	25,4%	-1,4	-
Dívida Bruta	71,4	77,3	8,2%	71,7	7,8%
Dívida Líquida	69,5	77,1	11,0%	63,2	22,1%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-3,9 x	-51,6 x	-47,7x	-10,1 x	-41,5x
EBITDA/Juros	-8,4 x	0,3 x	8,7x	0,2 x	0,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	84,9%	81,6%	-3,3pp	76,0%	5,6pp

⁽¹⁾ Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; ⁽²⁾ Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Inteligação; ⁽³⁾ Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; ⁽⁴⁾ FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Volume de negócios

O volume de negócios no 1T07 foi de 54,0 milhões de euros, um aumento de 21,4% face ao valor do 1T06, devido, essencialmente, ao aumento de 59,9% das receitas de acesso directo e de 22,8% das receitas de operadores, as quais representaram 37,0% e 51,3% das receitas de serviço, comparadas com 28,1% e 50,6%, no 1T06, respectivamente. As receitas de acesso directo representaram 75,8% das receitas de clientes no trimestre, confirmando a transformação do negócio da Sonaecom Fixo para um modelo de acesso directo, através da sua oferta de *Double Play*.

EBITDA

A Sonaecom Fixo registou um EBITDA positivo de 0,2 milhões de euros, em comparação com os 4,5 milhões de euros negativos do 1T06, uma melhoria maioritariamente explicada pela performance do negócio de acesso directo, que começou a contribuir positivamente para a rentabilidade da empresa a partir do 3T06.

Os custos operacionais da Sonaecom Fixo aumentaram 4,0% face ao 1T06, como resultado do esforço de investimento para desenvolver e expandir o negócio de acesso directo de banda larga: (i) os custos de circuitos alugados e outros custos de operação de rede aumentaram 13,4%, explicados por uma maior necessidade de circuitos e maiores custos de manutenção da rede associados ao maior número de equipamento nas centrais

desagregadas; e (ii) os custos de interligação aumentaram 9,1%, devido a um maior volume de tráfego de voz no 1T07, em comparação com o 1T06, bem como aos maiores custos relacionados com a mensalidade do lacete local, gerados por uma maior base de clientes directos. Os custos de marketing e vendas diminuíram 37,9%, justificado pelos menores custos de publicidade e menores comissões relacionadas com o decréscimo da taxa de aquisição de clientes, quando comparado com o 1T06. Os custos com pessoal reduziram 12,4%, como resultado do menor número de colaboradores no 1T07, face ao 1T06, consistente com uma política de contenção de custos e de esforço de integração.

Durante o trimestre, a margem de serviço da Sonaecom Fixo aumentou 5,9pp face ao 1T06, apresentando uma margem de 48,0%, em comparação com 42,1% no 1T06.

6. Público

O Público apostou na implementação da estratégia anunciada, com o lançamento de um novo formato de jornal e suplementos e a introdução de cor, em meados de Fevereiro de 2007. Continuaram a ser implementados esforços ao nível do re-dimensionamento da estrutura de custos. Os primeiros resultados obtidos foram encorajadores, com o novo jornal a apresentar melhorias na circulação vendida e a reverter a tendência decrescente verificada a partir do verão de 2006.

6.1. Indicadores operacionais

PÚBLICO - INDICADORES OPERACIONAIS	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	44.783	41.274	-7,8%	40.404	2,2%
Quota de Mercado de Publicidade (%) ⁽²⁾	15,6%	14,4%	-1,2pp	15,4%	-1pp
Colaboradores	354	263	-25,7%	266	-1,1%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) 1T07 = Acumulado a Fevereiro.

A circulação média mensal do Público, reflectindo 2 meses de circulação do antigo formato do jornal, diminuiu 7,8%, de uma média de 44,8 mil unidades no 1T06, para 41,3 mil unidades no 1T07, como resultado da redução contínua da dimensão do mercado de imprensa paga e das pressões competitivas impostas pelos jornais sensacionalistas e de distribuição gratuita. Não obstante, a circulação paga em Março, após o lançamento do jornal e impulsionado por uma forte campanha promocional, aumentou 3,6 mil unidades por dia, um sinal positivo quanto à sua evolução futura.

A quota do Público no mercado de publicidade foi afectada pela performance da circulação, alcançando uma média de 14,4% no final do 1T07, 1,2pp abaixo da quota no final do 1T06. Os dados de leitura do mercado, para o 1T07, apresentaram números bastantes encorajadores, com a audiência total do Público a atingir os 4,9% dos leitores do mercado³, 0,9pp acima do 4T06 e 0,6pp acima do valor do 1T06.

O site online do Público continuou a ser líder em termos de páginas visitadas e visitas em Portugal, com a integração das estruturas online e físicas a ser acelerada no trimestre. A publicidade online, embora ainda a apresentar um valor pequeno, cresceu 68% quando comparado com o 1T06, com o Público.pt a alcançar, pela primeira vez, um EBITDA positivo no trimestre.

³ Universo = indivíduos com 15 ou mais anos de idade, residentes em Portugal (8.314.409 leitores)

6.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
PÚBLICO CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS					
Volume de Negócios	8,72	7,18	-17,8%	8,98	-20,1%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	3,43	3,22	-6,1%	4,37	-26,3%
Vendas de Jornais	2,95	2,86	-3,0%	2,97	-3,6%
Vendas de Produtos Associados	2,35	1,10	-53,3%	1,64	-33,4%
Outras Receitas	0,13	0,07	-46,2%	0,17	-59,8%
Custos operacionais	10,72	8,37	-21,9%	12,04	-30,5%
Custo das Vendas	2,86	1,71	-40,2%	2,21	-22,8%
Custos com Pessoal	3,74	2,83	-24,2%	5,10	-44,5%
Marketing e Vendas	0,51	0,43	-15,2%	0,87	-50,5%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	2,79	2,67	-4,5%	2,95	-9,7%
Despesas Gerais e Administrativas	0,88	0,74	-16,1%	0,90	-18,0%
Outros Custos Operacionais	-0,04	0,00	-	0,01	-80,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,05	0,05	5,0%	0,00	-
EBITDA	-1,92	-1,18	38,5%	-2,89	59,1%
Margem EBITDA (%)	-22,0%	-16,5%	5,5pp	-32,2%	15,7pp
Depreciações e Amortizações	0,22	0,17	-25,1%	0,17	-1,2%
EBIT	-2,14	-1,35	37,1%	-3,06	55,9%
Resultados Financeiros	-0,05	-0,03	38,8%	-0,13	77,4%
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	0,0%	0,00	-50,0%
Custos Financeiros	0,05	0,03	-38,0%	0,14	-77,0%
EBT	-2,19	-1,38	37,1%	-3,19	56,8%
Resultado de Imposto	-0,01	-0,01	0,0%	-0,15	96,6%
Resultado Líquido	-2,20	-1,38	37,0%	-3,34	58,6%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,09	0,25	166,0%	0,19	31,6%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	1,1%	3,5%	2,4pp	2,1%	1,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-2,01	-1,43	28,9%	-3,08	53,5%
CAPEX Total	0,09	0,25	166,0%	0,19	31,6%
FCF ⁽⁴⁾	-2,17	-3,36	-54,3%	-3,05	-10,1%
Dívida Bruta	6,00	4,40	-26,7%	0,93	-
Dívida Líquida	5,69	4,07	-28,6%	0,71	-
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-1,8 x	-0,5 x	1,3x	-0,1 x	-0,4x
EBITDA/Juros	-43,6 x	-40,7 x	2,9x	-22,1 x	-18,7x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	435,4%	171,7%	-263,6x	194,6%	-22,8pp

(1) Inclui conteúdos; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Durante o 1T07, o volume de negócios diminuiu 17,8% para os 7,2 milhões de euros, comparados com 8,7 milhões de euros no 1T06, devido, essencialmente: (i) a uma redução de 53,3% nas vendas de produtos associados, explicada pelo aumento da concorrência e saturação do mercado; apesar da diminuição do volume de negócios, a rentabilidade dos produtos associados aumentou significativamente face ao 1T06; (ii) a uma diminuição das vendas de publicidade em 6,1%; e (iii) a uma redução das vendas de jornais em 3,0%.

O EBITDA registou um valor negativo de 1,2 milhões de euros, uma melhoria em comparação com o valor negativo de 1,9 milhões de euros, no 1T06, reflectindo poupanças em termos de custos com pessoal, com valores 24,2% abaixo do apresentado no 1T06, e de despesas gerais e administrativas, 16,1% abaixo do valor do 1T06, como resultado do plano de re-estruturação implementado na segunda metade de 2006.

7. Software e Sistemas de Informação

A divisão de SSI continuou a apresentar bons resultados operacionais e financeiros, através de uma aposta na expansão da base de clientes da WeDo e respectivos projectos em implementação, através do seu produto de *Revenue Assurance* (RAID).

7.1. Indicadores operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	1T06	1T06 ^(P)	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Receitas de Serviço IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	24,1	26,8	29,7	10,7%	32,2	-7,9%
Vendas de Equipamento como % Volume Negócios ⁽²⁾	26,9%	38,3%	33,6%	-4,7pp	36,7%	-3,1pp
Vendas de Equipamento/Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	543,6	543,6	461,4	-15,1%	587,5	-21,5%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,0	3,3	3,5	4,4%	5,3	-34,5%
Colaboradores	645	335	344	2,7%	336	2,4%

(1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 1T06.

As receitas de serviço IT por colaborador totalizaram 29,7 mil euros no 1T07, 10,7% acima do valor do 1T06^(P), e as vendas de equipamento por colaborador diminuíram 15,1% para os 0,46 milhões de euros no 1T07, face a 0,5 milhões de euros no 1T06^(P). O número de colaboradores aumentou em 9 para os 344, face ao 1T06^(P), resultado do lançamento da Saphety, uma empresa criada a partir da Sonaecom Fixo, em Dezembro de 2006, e a consequente necessidade de consultores internos.

A WeDo continuou a reforçar a sua presença internacional, adquirindo três novas contas durante o 1T07, para a implementação da sua solução RAID com a Mobilink no Paquistão, um operador móvel do Grupo Orascom; a implementação de um projecto de desactivações de clientes e segmentação, com a Movistar no México, um operador móvel do grupo Telefónica; e a execução de um projecto de roaming com a STA, um operador móvel e fixo em Andorra.

7.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	1T06	1T06 ^(P)	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
SSI CONSOLIDADO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	1T06	1T06 ^(P)	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Volume de Negócios	22,10	15,54	14,96	-3,7%	17,39	-13,9%
Receitas de Serviço	16,16	9,59	9,94	3,6%	11,01	-9,7%
Vendas de Equipamento	5,95	5,95	5,02	-15,5%	6,38	-21,2%
Outras Receitas	0,53	0,09	0,19	120,7%	0,09	115,7%
Custos operacionais	20,68	14,46	13,94	-3,6%	15,65	-10,9%
Custo das Vendas	5,71	5,71	4,83	-15,5%	6,16	-21,6%
Custos com Pessoal	7,90	4,06	5,00	23,0%	4,10	22,0%
Marketing e Vendas	0,21	0,15	0,28	84,7%	0,26	7,8%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	4,04	3,01	2,11	-29,9%	3,46	-39,0%
Despesas Gerais e Administrativas	2,75	1,48	1,57	5,8%	1,65	-4,9%
Outros Custos Operacionais	0,07	0,05	0,16	-	0,04	-
Provisões e Perdas de Imparidade	0,04	0,04	0,01	-70,0%	0,03	-57,1%
EBITDA	1,91	1,12	1,20	7,2%	1,79	-32,9%
Margem EBITDA (%)	8,6%	7,2%	8,0%	0,8pp	10,3%	-2,3pp
Depreciações e Amortizações	0,42	0,34	0,33	-0,3%	0,31	8,1%
EBIT	1,49	0,79	0,87	10,4%	1,49	-41,5%
Resultados Financeiros	0,17	0,15	0,05	-67,3%	0,01	-
Proveitos Financeiros	0,27	0,22	0,25	10,8%	0,01	-
Custos Financeiros	0,10	0,07	0,20	173,6%	0,00	-
EBT	1,66	0,94	0,92	-2,0%	1,50	-38,6%
Resultado de Imposto	-0,58	0,32	-0,25	-	0,87	-
Resultado Líquido	1,08	0,61	0,67	9,0%	2,36	-71,7%
Atribuível ao Grupo	1,08	0,61	0,61	-1,0%	2,36	-74,3%
Atribuível a Interesses Minoritários	0,00	0,00	0,06	-	0,00	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	0,23	0,18	0,15	-20,7%	0,14	5,8%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	1,0%	1,2%	1,0%	-0,2pp	0,8%	0,2pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,69	0,94	1,06	12,7%	1,66	-36,2%
CAPEX Total	0,23	0,18	0,39	109,2%	0,89	-56,6%
FCF ⁽³⁾	-1,05	0,47	-2,02	-	0,34	-
Dívida Bruta	0,34	0,32	0,40	28,3%	0,37	8,6%
Dívida Líquida	-13,56	-10,04	-10,99	-9,5%	-35,42	69,0%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-1,6 x	-1,9 x	-0,4 x	1,5x	-1,1 x	0,8x
EBITDA/Juros	119,4 x	70,1 x	601,5 x	531,4x	598,0 x	3,5x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	1,4%	1,8%	0,8%	-1pp	0,8%	0pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Capex Operacional inclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 1T06.

O volume de negócios da SSI diminuiu 3,7%, no 1T07, para 14,9 milhões de euros, quando comparado com o 1T06^(P), principalmente devido a uma diminuição das vendas de

equipamento de IT, de 15,5% para os 5,0 milhões de euros, reflexo da volatilidade desta linha de receita. Esta evolução não foi compensada pelo aumento verificado nas receitas de serviço, de 3,6%, explicado pelo aumento de 7,0% das receitas de serviço da WeDo. No 1T07, as vendas de equipamento representaram 33,7% do volume de negócios, em comparação com 38,3% no 1T06^(P).

O EBITDA da SSI totalizou 1,2 milhões de euros no 1T07, um aumento de 7,2% face ao 1T06^(P), essencialmente explicado pela maior eficiência de custos alcançada no trimestre, reflectida no menor custo dos serviços subcontratados, que diminuíram 29,9% no trimestre, nomeadamente uma menor subcontratação de consultores e de IT. O FCF no 1T07 foi negativo, de 2 milhões de euros, face aos 0,47 milhões positivos no 1T06^(P), devido a uma deterioração do fundo de maneio no trimestre.

8. Outros assuntos

8.1. Envolvente regulatória

- A 15 de Fevereiro de 2007, a ANACOM divulgou informação referente aos termos e condições da actividade dos operadores móveis virtuais, nomeadamente o estabelecimento de uma relação directa com o cliente final, a introdução de uma determinada numeração própria e a possibilidade de livre negociação com os operadores para o acesso à sua rede.
- A 22 de Março de 2007, a ANACOM aprovou novas condições segundo as quais a PT poderá lançar ofertas que agregam tráfego na mensalidade, impondo, simultaneamente, uma redução adicional de 10% dos custos de interligação cobrados pela PT.

8.2. Desenvolvimentos corporativos

- Entre os dias 5 e 6 de Março de 2007, a Sonaecom adquiriu um total de 1,89 milhões de acções próprias, representativas de 0,52% do capital social, a um preço médio de 4,71 euros por acção. Estas aquisições tiveram como objectivo a cobertura das responsabilidades derivadas do Plano de Incentivo de Médio Prazo da Sonaecom, atribuído aos colaboradores;
- A 6 de Março de 2007, a Sonaecom vendeu 1% da participação que detinha na PT, a um preço médio de 9,61 euros por acção, comparável com o preço médio de aquisição do mesmo bloco de acções, de 9,38 euros por acção, durante o 2T06, gerando uma mais valia de 2,5 milhões de euros;
- Em linha com as mudanças de gestão propostas pelo Grupo Sonaecom, a 20 de Março de 2007, na reunião do Conselho de Administração realizada a 24 de Abril de 2007, Belmiro de Azevedo renunciou ao cargo de Presidente do Conselho de Administração da Sonaecom e Paulo Azevedo foi nomeado em sua substituição, função que acumulará à posição de CEO na Sonaecom SGPS. Adicionalmente, Ângelo Paupério foi cooptado para o Conselho de Administração da Sonaecom e eleito como o novo CEO.

9. Informação adicional

Dívida líquida nominal consolidada antes da aplicação da IAS 39

Milhões de euros	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
DÍVIDA NOMINAL CONSOLIDADA					
Dívida Bruta	479,5	479,5	0,0%	478,0	0,3%
Liquidez	190,2	189,5	-0,4%	125,9	50,5%
Dívida Líquida	289,3	290,0	0,2%	352,0	-17,6%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,9 x	1,6 x	-0,3x	1,9 x	-0,3x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	40,9%	35,0%	-5,9pp	34,4%	0,6pp

Optimus - dívida líquida nominal antes da aplicação da IAS 39

Milhões de euros

OPTIMUS - DÍVIDA NOMINAL	1T06	1T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Dívida Bruta	329,2	329,0	0,0%	327,8	0,4%
Liquidez	90,1	102,0	13,2%	100,2	1,8%
Dívida Líquida	239,0	227,0	-5,0%	227,6	-0,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,4 x	1,4 x	0x	1,3 x	0,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	46,1%	48,0%	1,8pp	47,9%	0,1pp

Reconciliação da dívida líquida consolidada

Milhões de euros

DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA	Dívida ⁽¹⁾	Suprimentos	Liquidez	Dívida Líquida
Dívida Agregada	465,6	312,4	232,2	545,8
Optimus	318,4	0,0	102,0	216,4
Sonaecom Fixo	0,0	77,3	0,2	77,1
Público	0,0	4,4	0,3	4,1
SSI	0,4	0,3	11,3	-10,6
Sonaecom SGPS ⁽²⁾	146,8	38,3	4,7	180,4
Outros	0,0	192,1	113,7	78,4
Intragrupos	0,0	312,4	42,7	269,7
Optimus	0,0	0,0	28,8	-28,8
Sonaecom Fixo	0,0	77,3	0,0	77,3
Público	0,0	4,4	0,0	4,4
SSI	0,0	0,3	9,2	-8,9
Sonaecom SGPS	0,0	38,3	4,4	33,9
Outros	0,0	192,1	0,3	191,8
Total	465,6	0,0	189,5	276,1

(1) Dívida = Empréstimos Bancários mais Outros Passivos Financeiros; (2) Os Suprimentos são Aplicações de Tesouraria efectuadas pelas empresas operacionais (Intragrupos de Liquidez das empresas operacionais).

SAFE HARBOUR

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, 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 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. Nós 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

Patrícia Mendes
Responsável pela Relação com Investidores
patricia.mendes@sonae.com
Tel: 351 93 100 22 23

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