

optimus

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2012

5 de fevereiro 2013

MENSAGEM DE MIGUEL ALMEIDA, CEO da Optimus

Os resultados da Optimus em 2012 demonstram, uma vez mais, a importante evolução do desempenho operacional e financeiro, com indicadores quantitativos e qualitativos muito positivos em todos os eixos da estratégia que definimos.

A performance absoluta regista ganhos importantes em todos os indicadores financeiros, nomeadamente no resultado operacional e no resultado líquido, que crescem 4,7% e 22,2% respetivamente, o que se traduz em ganhos de quota em receitas e rentabilidade.

O cumprimento dos objetivos associados ao plano estratégico, com um reforço importante nos eixos de marca, dados móveis, convergência, 4G, inovação e experiência de cliente, permitiu superar, de novo, as expectativas, num contexto de mercado profundamente adverso, marcado por um ambiente económico difícil e pelo reforço das práticas anti concorrenciais que promovem o efeito de rede, levadas a cabo pelos nossos concorrentes.

Em 2012, a Optimus reforça também a sua posição competitiva ao ver reconhecida, mais uma vez, a sua liderança na qualidade das redes 2G e 3G e ao atingir em poucos meses uma cobertura de 80% da população com a rede LTE/4G, com mais de metade a beneficiar de velocidades até 150Mbps, o que inequivocamente nos coloca numa posição de vantagem para explorar o enorme potencial futuro dos dados móveis. De salientar, ainda, que ao longo do ano conseguimos importantes vitórias no que diz respeito à liderança da marca Optimus e à excelência do serviço que prestamos aos nossos clientes.

Estas conquistas são o resultado da resiliência, criatividade e capacidade de execução da equipa da Optimus, e do trabalho dos nossos parceiros de negócio que para elas contribuíram.

O ano fica também marcado pelo anúncio, a 14 de dezembro, do acordo entre a Sonaecom e a Kento/Unitel International Holdings, na sequência do qual o Conselho de Administração da Optimus aprovou, a 21 de janeiro, o Projeto de Fusão com a ZON Multimedia, por considerar esta operação um passo lógico para o desenvolvimento de uma estrutura de crescimento comum, que permitirá capitalizar e exponenciar as potencialidades de cada uma das empresas. A concretização desta operação está ainda sujeita à aprovação por parte dos acionistas nas respetivas Assembleias Gerais, bem como à não oposição da Autoridade da Concorrência e à emissão de declaração de derrogação do dever de lançamento de oferta pública de aquisição obrigatória (OPA) por parte da CMVM.

Apesar do contexto económico para 2013 se antecipar ainda mais difícil, é nossa convicção que serão dados passos estruturais para eliminar as práticas concorrenciais desleais no mercado móvel, que tanto têm prejudicado o consumidor e inibido o desenvolvimento e a sustentabilidade do mercado. Estaremos assim ainda em melhores condições para continuar a evolução positiva dos nossos resultados operacionais e financeiros, reforçando a rentabilidade e solidez da Optimus, e contribuindo de forma decisiva para o desenvolvimento da Sociedade de Informação em Portugal.

DESTAQUES FINANCEIROS

- O **Volume de Negócios atingiu 720,7 milhões de euros**, um decréscimo de 4,5% face a 2011, com o negócio Fixo a crescer receitas pela primeira vez desde 2008;
- O **EBITDA consolidado apresentou um crescimento de 4,7%** em 2012 para 242,6 milhões de euros;
- A margem EBITDA consolidada melhorou 3,0pp, com **a margem EBITDA do negócio Móvel a atingir os 43,1%**, 4,8pp acima de 2011, um valor que é uma referência a nível internacional;
- O **Resultado Líquido cresceu 22,2%**, atingindo os **88,1 milhões de euros** em 2012;
- O **EBITDA-CAPEX atingiu os 113,7 milhões de euros**, uma melhoria significativa (mesmo não considerando o investimento na aquisição de espectro em 2011), apesar do forte investimento no desenvolvimento da rede LTE.

DESTAQUES OPERACIONAIS

- **A base de clientes do negócio Móvel, sem a base de clientes do programa e-escolas manteve-se estável.** Considerando a redução da base de clientes do programa e-escolas, a base de clientes do negócio Móvel decresceu 1,9%;
- O peso de **clientes pós-pagos no negócio Móvel cresceu para 33,3%**, resultado de um crescimento da base de clientes pós-pagos de 4,2%, excluindo os clientes do programa e-escolas;
- O peso de **clientes convergentes na base de clientes empresariais atingiu os 43%**, traduzindo o sucesso da abordagem comercial integrada da Optimus para este segmento;
- A **liderança na Banda Larga Móvel foi mais uma vez reforçada**, com a Optimus a atingir uma quota de 43,3% no tráfego de dados;
- As **redes 2G e 3G da Optimus demonstraram a sua liderança em termos de cobertura e qualidade**, segundo a auditoria levada a cabo pela ANACOM;
- A **rede 4G/LTE cobre já 80% da população portuguesa**, com uma destacada liderança de mercado no que diz respeito à cobertura com débitos até 150Mbps;
- A **marca Optimus é líder em notoriedade**, dentro do universo de operadores móveis;
- A **Optimus foi eleita a Escolha do Consumidor** na categoria de Telecomunicações Móveis e foi galardoada com o prémio de **melhor Serviço ao Cliente do mundo**, no World Contact Center Award.

O NEGÓCIO EM 2012

Em 2012, a Optimus fez progressos muito significativos na estratégia definida, com um reforço importante nos eixos de marca, dados móveis, convergência, 4G, inovação e experiência de cliente.

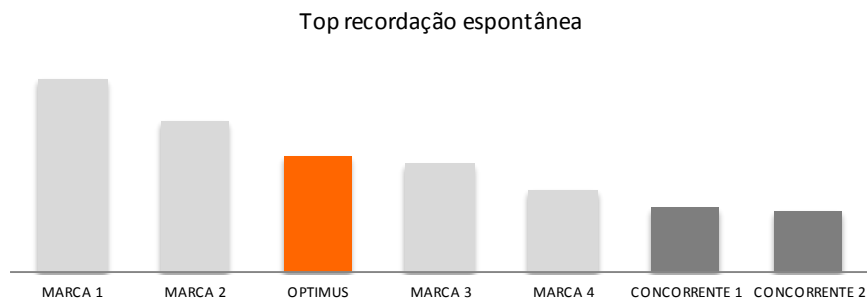
Marcando o ritmo na dinâmica do mercado no que diz respeito à inovação e qualidade de serviço e competindo de igual para igual com os seus concorrentes, a Optimus manteve-se focada nos seus objetivos estratégicos de liderança nos dados móveis e liderança no segmento empresarial, no qual se apresenta com uma abordagem totalmente convergente.

O sucesso da estratégia definida refletiu-se de forma inequívoca num desempenho consistente, que resultou no crescimento das quotas de receitas e de EBITDA no mercado móvel em Portugal.

Em paralelo, apesar dos constrangimentos de um contexto económico difícil, a Optimus melhorou significativamente a sua rentabilidade, graças ao programa de eficiência que tem vindo a implementar com vista a um modelo operativo mais flexível e eficaz, num movimento de antecipação que lhe permite estar hoje na linha da frente.

A marca escolhida pelos consumidores

Em 2012, de acordo com a Marktest, a Optimus foi consecutivamente líder em recordação no universo de marcas de serviços móveis, com uma recordação cerca de 70% acima do concorrente mais próximo, apesar de um nível de investimento inferior ao dos seus concorrentes.



Fonte: Marktest / Publivaga (Média 2012)

O *soft rebranding* iniciado em final de 2011, que apresentou uma nova assinatura e uma nova linha de comunicação, revelou-se uma aposta importante na estratégia da marca, com impactos muito significativos na recordação e no apelo da marca.

A força da marca Optimus ficou também patente no facto de ter sido a operadora móvel preferida pelos consumidores portugueses, tendo sido reconhecida pela qualidade dos seus serviços, atendimento ao cliente, diversidade da sua oferta, bem como pelas promoções e ofertas que disponibiliza no mercado.

Esta escolha resultou da avaliação “Escolha do Consumidor”, levada a cabo pela Consumer Choice – Centro de Avaliação da Satisfação do Consumidor. Neste âmbito foram avaliadas mais de 200 marcas/empresas, envolvendo mais de 17.300 avaliações.



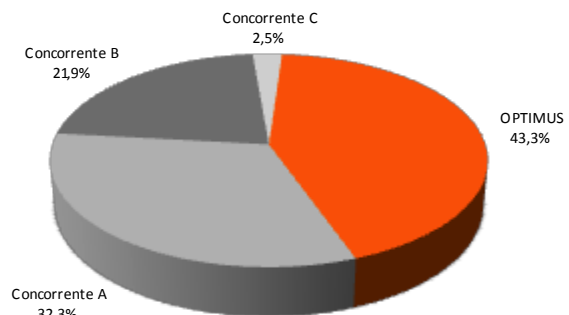
A liderança no futuro dos dados móveis

O desenvolvimento tecnológico a que temos vindo a assistir, quer ao nível de infraestruturas de rede, quer ao nível de equipamentos, torna cada vez mais óbvio que o futuro da indústria será mais móvel e mais assente em dados. Esta é, sem dúvida, uma alavanca de crescimento futuro fundamental e a sua relevância será tanto maior quanto menos se fizerem sentir os impactos do chamado “efeito de rede”.

A Optimus soube, desde cedo, antecipar esta tendência e desenvolver produtos e serviços que hoje lhe permitem reclamar liderança em várias categorias, como é o caso da Banda Larga Móvel, na qual detinha, no terceiro trimestre de 2012, uma quota de 43,3% do tráfego de dados.

O crescimento da penetração de *smartphones*, que é hoje em Portugal inferior à registada no resto da Europa, representa também uma oportunidade única no fomento da utilização de dados móveis. A este nível, a Optimus tem sabido gerir a oportunidade e lançar ofertas disruptivas - de que são exemplo as campanhas de “desbloqueados” e o lançamento de uma gama própria de terminais - que lhe têm permitido crescer de forma consistente a sua base de clientes utilizadores de *smartphones*.

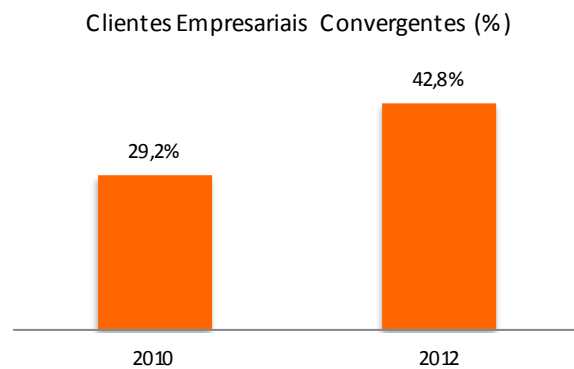
Quotas de tráfego de Banda Larga móvel



Liderança da convergência empresarial

No mercado empresarial, a Optimus é hoje uma verdadeira alternativa. A sua abordagem integrada e convergente às necessidades das empresas, sob uma única marca, com equipas dedicadas e com uma arquitetura de rede totalmente convergente e de última geração têm-lhe permitido liderar, de forma consistente, o movimento das empresas portuguesas para soluções integradas e convergentes, mais eficientes e indutoras de maior produtividade.

O crescimento de quota no negócio móvel, nas PME's, tem sido claro e consistente e a liderança no caminho de convergência, uma evidência. No final de 2012, 42,8% da base de clientes empresariais já tinha ofertas integradas fixo-móvel com a Optimus, um crescimento muito significativo quando comparado com os 29,2% em



2010. O sucesso registado na oferta de soluções integradas e convergentes ficou também a dever-se à forte alavancagem na infraestrutura própria (fibra e móvel 2G, 3G e agora 4G), resultante da integração da arquitetura de rede. Em 2012, 40% da base e 60% da aquisição empresarial de fixo foi já feita sobre infraestrutura própria, com melhorias significativas na qualidade de entrega e serviço, e com impactos importantes na margem do negócio.

De registar, ainda, o assinalável progresso no modelo operativo. O *mix* de canais foi otimizado, o *churn* registou uma redução considerável, os custos comerciais foram fortemente desafiados e o tempo de entrega e de resposta em serviço sofreu melhorias significativas, apesar da já elevada fasquia de partida.

Nos segmentos mais exigentes do mercado, como é o caso do segmento de grandes empresas e administração pública, a Optimus tem crescido de forma consistente através de ofertas integradas e de uma base crescente de clientes convergentes (cerca de 45% no final de 2012).

Neste segmento, a Optimus tem sido capaz de entregar com elevada qualidade e robustez, soluções complexas de telefonia e dados, reforçando a solidez e o potencial das suas parcerias e conseguindo níveis crescentes de produtividade comercial. Em menos de três anos a Optimus dobrou o número de circuitos e equipamentos sob sua gestão e foi pioneira em projetos-bandeira de virtualização de PBX, de redes de dados e de gestão de redes (p.ex. WiFi). A qualidade de entrega e

serviço conseguidas, levaram a um *churn* negligenciável e a um arranque sólido nas áreas vizinhas de IT.

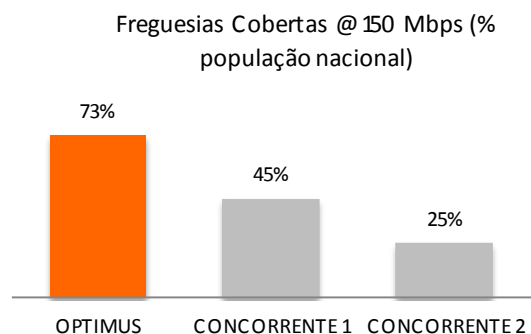
Também no *Wholesale* o desempenho da Optimus excedeu as expectativas. Apesar da pressão regulatória sobre terminação e *roaming*, foi possível atingir recordes de tráfego e contribuir fortemente para o regresso da Optimus ao crescimento no Fixo, pela primeira vez desde 2008. De salientar também, o reforço das parcerias com operadores *Tier 1* e o lançamento do seu primeiro MVNO.

Destaque ainda para a posição de co-liderança da Optimus no segmento de M2M, e para o reforço da sua capacidade no mercado de ICT.

Na linha da frente no 4G

Depois de garantir a combinação perfeita das três bandas de LTE, a Optimus está já bastante avançada no *deployment* da sua rede 4G nas bandas de 800Mhz e 1800Mhz, ultrapassando a cobertura inicialmente prevista, com 80% da população portuguesa coberta, com mais de metade a beneficiar de velocidades até 150Mbps.

O 4G é um *driver* crítico para a liderança da Optimus no futuro dos dados móveis, assim como para o crescimento das suas categorias de substituição fixo-móvel e para a transformação eficiente da sua arquitetura de rede e modelo operativo na construção de um futuro all-IP, ainda mais integrado e autónomo.



Fonte: Website Operadores (Set-12)

No final do ano passado, a Optimus finalizou uma profunda transformação da sua arquitetura *core* para suportar os processos e as ofertas de que dependerão os dados no futuro, com destaque para o *Real-time charging and Control System* e o novo *Core* de dados IP.

Com os investimentos realizados e com o trabalho superior realizado pela equipa técnica da Optimus no 4G, a empresa está hoje preparada para tirar pleno partido desta nova tecnologia, quer numa perspetiva de crescimento, quer no reforço do seu modelo operativo e, não menos importante, na consolidação da qualidade da experiência dos seus clientes.

Inovação como chave de diferenciação

A Optimus tem um *track record* de inovação – tecnológico, de marketing e operacional – inquestionável, numa indústria onde este é um fator crítico de sucesso. Em 2012, a Optimus voltou a deixar claro que inovação não é incompatível com foco no cliente nem com eficiência operacional e financeira.

Para mencionar apenas alguns dos marcos mais significativos do ano, a rede 4G da Optimus foi galardoada como o projeto mais inovador no universo Orange, pela vanguarda no *deployment* da sua rede 4G e pelos serviços de voz sobre soluções 4G.

Na frente dos serviços móveis, a Optimus criou uma fortíssima categoria de banda larga – o Optimus Kanguru Hotspot, que conquistou 25% das novas aquisições em dezembro e foi já eleito “Produto do Ano”. Já em 2013, a Optimus lançou o novo SMART, uma oferta de comunicações ilimitadas para todas as redes e tráfego intensivo de dados, assumindo-se como a melhor oferta do mercado para uso de *smartphones* e mitigando o efeito de rede.

No retalho, a Optimus voltou a inovar com a implementação de um modelo de *franchising*, bem como com a remodelação de todo o desenho logístico das suas lojas, serviços e um novo sistema POS.

Dirigido ao segmento empresarial, a Optimus lançou soluções claramente inovadoras de voz, ADSL, RDIS ou Ethernet sobre 4G. A par com este esforço centrado em 4G, registaram-se implementações pioneiras de virtualização de PBX e de redes geridas, como o projeto de rede WiFi aberta do concelho de S. João da Madeira.

A par com estas inovações, a Optimus desenvolveu ainda um novo *front-end* de serviço ao cliente com impactos muito significativos na produtividade e no tempo de resposta, a par com um acréscimo do potencial de aproveitamento destes canais para venda cruzada.

Adicionalmente, a Optimus fortaleceu em 2012 o seu motor de inovação. Estruturou as linhas estratégicas em 3 grandes projetos transversais que envolveram ativamente mais de 200 colaboradores da companhia na sua transformação e garantiu um espaço de destaque consequente para a inovação *bottom-up* e incremental, com o Optimus Ignite e o programa de melhoria contínua.

Experiência de cliente de excelência

Proporcionar uma experiência de cliente superior, que seja a melhor do mercado, é um objetivo central do posicionamento da Optimus.

Assim, e desde logo, foi importante ver uma vez mais reconhecida pela ANACOM, no seu relatório publicado em Maio, a superioridade da qualidade da rede 2G e 3G da Optimus.

Foi também motivo de enorme satisfação, ser galardoada com o prémio de melhor Serviço ao Cliente do mundo, no World Contact Center Award e pela terceira vez consecutiva como o melhor em Portugal, na categoria de telecomunicações.



Estes reconhecimentos são o coroar dos importantes esforços transformacionais levados a cabo desde 2010 para redesenhar o modelo operativo e a experiência de cliente e dão ainda novo alento ao lançamento em 2012 de um novo e mais abrangente programa de transformação do Serviço no contexto do 4G.

Modelo operativo como fonte de vantagem competitiva

Em 2010, a Optimus lançou um ambicioso programa transversal à empresa, com vista à transformação radical do seu modelo operativo. Deste então, sob um forte plano de eficiência operacional, a Optimus tem conseguido importantes conquistas em diversos indicadores chave. De salientar que, em paralelo com a implementação deste programa e com a consequente redução da sua estrutura de custos, a Optimus tem mantido a liderança em termos de marca, qualidade de serviço, experiência de cliente e inovação.



Em 2012, a Optimus reduziu os custos operacionais em 8,4%, representando poupanças de 45 milhões de euros.

Em resultado deste programa, a Optimus mais que duplicou o peso de infraestrutura própria na sua rede de transporte, que cresceu de 28% para 72%, consolidou as suas plataformas de IT/IS, com um impacto importante quer no seu OPEX quer nas suas necessidades de investimento neste domínio, e reduziu significativamente os seus

tempos de resposta a pedidos de cliente, aumentando de forma igualmente expressiva a capacidade de resposta em primeira linha e no primeiro contacto.

A Optimus tem hoje uma operação *future-proof*, eficiente e robusta e uma capacidade operacional ímpar dentro e para além do universo sectorial nacional e internacional.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Milhões de euros								
OPTIMUS DEM RESULTADOS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Volume de Negócios	188,6	182,3	-3,3%	182,7	-0,2%	754,7	720,7	-4,5%
Receitas de Serviço	177,4	170,6	-3,8%	173,9	-1,9%	723,0	687,8	-4,9%
Receitas de Clientes	138,7	127,3	-8,2%	134,5	-5,3%	572,4	531,0	-7,2%
Receitas de Operadores	38,7	43,3	11,9%	39,4	9,8%	150,6	156,8	4,1%
Vendas de Equipamentos	11,2	11,7	4,1%	8,8	32,8%	31,7	32,9	3,7%
Outras Receitas	2,7	2,8	1,7%	2,7	3,5%	11,3	11,4	0,4%
Custos Operacionais	138,4	130,3	-5,9%	119,5	9,1%	534,4	489,4	-8,4%
Custos com o Pessoal	13,2	12,1	-8,3%	11,7	3,3%	53,8	47,9	-11,1%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	59,3	62,7	5,8%	56,7	10,7%	246,6	236,4	-4,1%
Custos Comerciais ⁽²⁾	30,8	25,8	-16,3%	23,0	12,0%	99,4	83,8	-15,8%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	35,1	29,6	-15,5%	28,0	5,7%	134,5	121,4	-9,7%
EBITDA	52,9	54,8	3,6%	65,9	-16,8%	231,7	242,6	4,7%
Margem EBITDA (%)	28,1%	30,1%	2,0pp	36,1%	-6,0pp	30,7%	33,7%	3,0pp
Depreciações e Amortizações	36,5	37,1	1,8%	34,5	7,4%	142,8	139,7	-2,2%
EBIT	16,4	17,7	7,7%	31,4	-43,5%	88,9	102,9	15,9%
Resultados Financeiros	0,4	-6,6	-	-0,9	-	-9,1	-11,3	-24,8%
Proveitos Financeiros	1,3	1,0	-21,6%	1,1	-9,2%	5,2	4,2	-18,2%
Custos Financeiros	0,8	7,6	-	2,0	-	14,3	15,6	9,2%
EBT	16,9	11,1	-34,1%	30,5	-63,5%	79,8	91,6	14,8%
Impostos	-3,6	3,6	-	-1,2	-	-7,7	-3,5	54,4%
Resultado Líquido	13,3	14,7	10,7%	29,3	-49,8%	72,1	88,1	22,2%

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

Volume de Negócios

O volume de negócios consolidado, em 2012, atingiu 720,7 milhões de euros, ou seja, 4,5% menos que em 2011. Esta evolução foi motivada pelo decréscimo de 4,9% nas receitas de serviço e pelo aumento de 3,7% na venda de equipamentos.

A evolução da Optimus foi afetada pelo ambiente de austeridade que se vive em Portugal, e que continua a provocar um impacto negativo nos níveis de consumo, e pelas tarifas reguladas (tarifas de terminação móvel e de roaming).

Custos Operacionais

Os custos operacionais situaram-se nos 489,4 milhões de euros, menos 8,4% do que os verificados em 2011.

Os custos operacionais beneficiaram dos planos transversais de otimização lançados pela Optimus há três anos. Como resultado das medidas de eficiência implementadas pela Optimus, a empresa conseguiu reduzir os seus custos de estrutura. Com um significativo número de medidas já concluídas, continuam a implementar-se medidas adicionais, ao mesmo tempo que se reforça a aposta em

áreas críticas como o reconhecimento da marca, a qualidade de serviço e a experiência de cliente.

EBITDA

O EBITDA consolidado aumentou 4,7% para 242,6 milhões de euros, traduzido num aumento da Margem EBITDA para 33,7%, ou seja, mais 3pp que em 2011.

Resultado Líquido

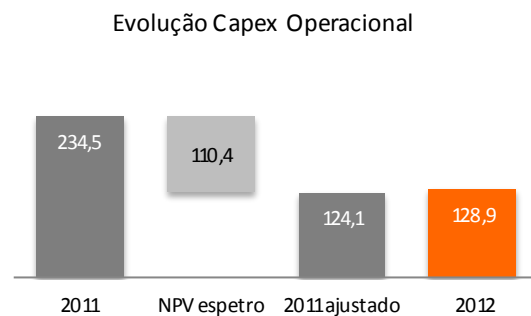
O Resultado Líquido atingiu 88,1 milhões de euros, aumentando 22,2% quando comparado com 2011, impulsionado pelo aumento do EBITDA, por um menor nível de depreciações e amortizações e por um menor nível de impostos.

A evolução dos Resultados Líquidos foi ainda impactada por um aumento dos custos financeiros, como resultado de um endividamento líquido médio superior e de taxas de juro mais elevadas.

A empresa registou um custo com impostos de 3,5 milhões de euros, valor que compara com 7,7 milhões de euros registados em 2011, devido ao reconhecimento adicional de impostos diferidos.

Capex Operacional

O Capex Operacional reduziu-se em 45% entre 2011 e 2012. Excluindo os 110,4 milhões de euros relacionados com a aquisição de espectro de 4G em 2011, o Capex operacional aumentou 3,8%. Este aumento foi motivado pelo desenvolvimento da rede 4G no negócio móvel, onde se excedeu o objetivo inicialmente previsto para o ano.



No quarto trimestre de 2012, a Optimus continuou a adotar soluções que lhe permitiram otimizar os custos da operação móvel, na medida em que reduzem a dependência de infraestruturas alugadas. Nesse sentido, 80% dos sites da Optimus são já ligados por infraestrutura própria, nomeadamente utilizando fibra nas áreas de maior densidade e micro-ondas nas áreas rurais.

Numa base comparável, o Capex Operacional como percentagem do volume de vendas aumentou 1,5pp, para 17,9%.

Estrutura de Capital

A Dívida Financeira Líquida consolidada atingiu os 386,2 milhões de euros em 2012, à qual corresponde um rácio de 1,6x EBITDA. A Dívida Líquida consolidada, incluindo as locações financeiras, atingiu 407,0 milhões de euros, com o rácio da dívida líquida face ao EBITDA a situar-se em 1,7x.

Free cash flow (FCF)

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
EBITDA-CAPEX Operacional	-102,1	25,5	-	25,1	1,6%	-2,8	113,7	-
Varição de Fundo de Maneio	99,4	-6,0	-	7,3	-	71,3	-111,7	-
Itens não Monetários e Outros	13,2	-0,8	-	-2,3	63,7%	14,9	-5,3	-
Cash Flow Operacional	10,5	18,7	78,4%	30,2	-37,9%	83,3	-3,2	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-20,0	-20,0	0,0%
Resultados Financeiros	0,5	-4,1	-	-1,1	-	-8,5	-8,6	-1,7%
Impostos	1,7	-0,1	-	3,1	-	0,5	2,8	-
FCF	7,7	9,5	23,4%	27,2	-65,1%	55,4	-29,1	-

O EBITDA-Capex Operacional aumentou de um valor negativo de 2,8 milhões de euros para os 113,7 milhões de euros. Excluindo os 110,4 milhões de euros relacionados com a aquisição de espectro de 4G em 2011, o aumento foi de 5,6%, face aos 107,6 milhões de euros desse ano.

O Free Cash Flow ou meios libertos registou um valor negativo de 29,1 milhões de euros em 2012, impactado sobretudo pelos pagamentos de 20 milhões de euros, da operação de securitização, e de 83 milhões de euros, referentes ao espectro.

Excluindo estes impactos, o FCF em 2012 atingiu 73,9 milhões de euros, valor que compara com 75,4 milhões de euros atingidos em 2011 (excluindo o pagamento da operação de securitização).

NEGÓCIO MÓVEL

Em 2012, as condições macroeconómicas continuaram a deteriorar-se, com os efeitos das medidas de austeridade a refletirem-se nos principais indicadores, nomeadamente no consumo público e privado, bem como na taxa de desemprego. Como resultado deste contexto, as receitas de clientes móveis da Optimus foram significativamente afetadas, registando um decréscimo de 5,9% face ao ano anterior. No entanto, de acordo com a informação pública conhecida, acreditamos que o desempenho da Optimus foi melhor que o do mercado, o que resulta num ganho de quota de mercado medida em receitas. Não obstante a tendência negativa na evolução das receitas de clientes, a área móvel da Optimus atingiu uma margem EBITDA de 43,1% em 2012, um valor *benchmark*, entre os operadores móveis europeus, e que resulta das medidas de eficiência implementadas pela empresa.

I. Dados operacionais

NEGÓCIO MÓVEL INDIC. OPERACIONAIS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Clientes (EOP) ('000)	3.639,4	3.568,6	-1,9%	3.566,3	0,1%	3.639,4	3.568,6	-1,9%
Clientes pré-pagos ('000)	2.435,6	2.379,5	-2,3%	2.367,3	0,5%	2.435,6	2.379,5	-2,3%
Clientes pós-pagos ('000)	1.203,8	1.189,1	-1,2%	1.199,0	-0,8%	1.203,8	1.189,1	-1,2%
Novos Clientes ('000)	0,8	2,3	-	1,3	76,0%	35,3	-70,7	-
Receitas Dados como % Receitas Serviço	32,8%	31,6%	-1,2pp	31,4%	0,2pp	32,5%	31,8%	-0,7pp
Receitas Dados Não SMS como % Receitas	75,1%	75,9%	0,8pp	76,3%	-0,4pp	76,0%	76,3%	0,3pp
Total #SMS/mês/cliente	44,0	42,2	-4,1%	41,9	0,8%	42,8	41,7	-2,7%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	126,1	124,5	-1,2%	122,6	1,6%	126,1	123,2	-2,4%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	12,5	11,4	-8,8%	12,4	-8,3%	12,9	12,0	-7,2%
Cliente	10,9	10,3	-5,8%	10,9	-5,9%	11,2	10,6	-5,4%
Interligação	1,6	1,1	-29,5%	1,5	-25,8%	1,7	1,4	-19,2%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,10	0,09	-7,7%	0,10	-9,8%	0,10	0,10	-4,9%

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

Base de Clientes

A base de clientes móvel da Optimus situou-se nos 3,57 milhões, menos 1,9% que no ano passado, não obstante o ligeiro crescimento de adições líquidas verificado no terceiro e quarto trimestre de 2012. Esta redução foi motivada pela já esperada erosão do programa e-escolas e pelo impacto das medidas de austeridade, nomeadamente no segmento pessoal.

A base de clientes de pós-pagos atingiu 1,19 milhões, menos 1,2% que em 2011, totalmente motivado pelo fim do programa e-escolas. Se excluirmos este efeito, a base de clientes de pós-pago aumentou 4,2%.

Em 2012, os minutos de utilização (MOU) e os SMS/mês/Cliente reduziram-se 2,4% e 2,7%, respetivamente, em contraste com o consumo crescente de dados através de *smartphones*.

A receita média por cliente ou ARPU nos clientes de móvel situou-se nos 12,0 euros. A queda registada em 2012 explica-se pelas menores receitas de interligação, com um decréscimo de 1,7 euros para 1,4 euros e a uma menor faturação mensal ao cliente que desceu de 11,2 euros para 10,6 euros, refletindo sobretudo a forte concorrência no mercado.

Dados e Banda Larga Móvel

As receitas de Dados representaram 31,8% das receitas de serviços em 2012, ou seja, menos 0,7pp quando comparado com 2011. O impacto do fim do programa e-escolas nas receitas de dados não foi totalmente compensado pelo aumento da penetração de *smartphones*, que aumentou 5,3pp.

O peso dos dados não SMS aumentou 0,3pp, atingindo 76,3% em 2012.

II. Resultados Financeiros

Milhões de euros

NEGÓCIO MÓVEL DEM RESULTADOS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Volume de Negócios	140,6	128,6	-8,5%	137,1	-6,2%	570,7	528,1	-7,5%
Receitas de Serviço	131,4	118,3	-9,9%	129,6	-8,7%	542,4	500,6	-7,7%
Receitas de Clientes	114,5	106,6	-6,9%	113,7	-6,2%	470,4	442,7	-5,9%
Receitas de Operadores	16,9	11,7	-30,3%	15,9	-26,1%	72,0	57,9	-19,6%
Vendas de Equipamento	9,2	10,2	11,1%	7,5	36,2%	28,3	27,6	-2,6%
Outras Receitas	8,0	7,1	-11,3%	6,8	5,6%	32,2	28,5	-11,5%
Custos Operacionais	98,7	84,6	-14,3%	82,0	3,2%	384,3	328,8	-14,4%
Custos com Pessoal	12,4	11,2	-9,6%	10,9	3,3%	51,0	44,2	-13,5%
Custos Diretos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	28,6	25,7	-10,2%	26,8	-4,3%	130,9	110,6	-15,5%
Custos Comerciais ⁽²⁾	25,7	22,6	-12,0%	20,9	8,1%	87,3	70,8	-18,9%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	32,1	25,1	-21,5%	23,4	7,4%	115,1	103,2	-10,3%
EBITDA	49,9	51,1	2,4%	61,9	-17,4%	218,6	227,8	4,2%
Margem EBITDA (%)	35,5%	39,7%	4,2pp	45,1%	-5,4pp	38,3%	43,1%	4,8pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	146,7	24,6	-83,3%	35,1	-29,9%	210,5	107,5	-48,9%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	104,4%	19,1%	-85,3pp	26%	-6,5pp	36,9%	20,4%	-16,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-96,8	26,5	-	26,8	-1,1%	8,1	120,3	-
CAPEX Total	146,8	24,6	-83,3%	35,2	-30,2%	210,7	108,7	-48,4%

(1) Custos Diretos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros.

Volume de Negócios

O volume de negócios da área móvel reduziu-se 7,5%, quando comparado com 2011, para 528,1 milhões de euros, devido à quebra das receitas de serviços e de venda de equipamentos. A descida nas receitas de serviços explica-se pela combinação de menores receitas de clientes e de operadores. Como já referido, as receitas de clientes caíram 5,9% para 442,7 milhões de euros, devido ao fim do programa do Governo e-escolas e devido ao impacto negativo das medidas de austeridade nos níveis de consumo, sobretudo no segmento pessoal, e ao consequente impacto na fatura mensal. Os níveis de concorrência no mercado, nomeadamente no segmento jovem, com o lançamento de planos tarifários agressivos, favorecendo o efeito de rede, também marcaram negativamente a evolução das receitas no mercado móvel nacional.

As receitas de operadores diminuíram 19,6% no mesmo período para 57,9 milhões de euros. Não obstante o nível elevado de tráfego, esta diminuição é totalmente explicada pela descida das tarifas reguladas, quer sejam de terminação (que em média caíram 35%) quer sejam de *roaming*.

Custos operacionais

Como resultado dos esforços da Optimus na implementação de uma estrutura mais eficiente, os custos operacionais da área móvel reduziram-se significativamente. Em 2012, os custos operacionais verificaram uma redução de 14,4% para 328,8 milhões de euros, beneficiando da descida de custos com pessoal de 13,5%, e da descida dos Custos Diretos com Serviços de 15,5%, devido ao menor número de linhas alugadas e dos custos da rede, dado a Optimus continuar a reduzir a dependência de infraestruturas alugadas, e devido aos menores custos de interligação, dada a redução nas tarifas de terminação. Os custos comerciais reduziram-se em 18,9%, devido à combinação de menores custos de publicidade e de venda de equipamentos (como resultado de menor venda de equipamentos e de subsidiação de terminais). Os outros custos operacionais também se reduziram em 10,3%, sobretudo devido a menores custos gerais e administrativos.

EBITDA

O EBITDA da área móvel aumentou 4,2% para 227,8 milhões de euros, sobretudo devido à quebra de 14,4% dos custos operacionais, que mais do que compensou a tendência negativa de quebra de receitas de clientes. Esta evolução no EBITDA é bastante significativa, tomando em consideração não só a situação económica que o

país atravessa mas também quando comparada com a tendência europeia. De acordo com a informação pública, continuamos a aumentar a nossa quota de mercado em termos de EBITDA.

A Margem EBITDA atingiu, em 2012, 43,1%, contra 38,3% em 2011, um aumento de 4,8pp e um valor *benchmark* entre operadores móveis.

EBITDA-Capex Operacional

O EBITDA-Capex Operacional aumentou de 8,1 milhões de euros em 2011, para 120,3 milhões de euros em 2012, sobretudo devido ao aumento de 4,2% no EBITDA e explicado pela aquisição de espectro 4G em 2011. Excluindo este último, o EBITDA-Capex Operacional aumentou 1,5% quando comparado com o período homólogo, inteiramente devido ao aumento de 4,2% do EBITDA, que mais do que compensou o aumento do Capex operacional registado em 2012. Este aumento ficou a dever-se à aceleração dos planos de cobertura da nossa rede de 4G, excedendo os objetivos anteriormente estabelecidos para este ano.

NEGÓCIO FIXO

As nossas soluções integradas e convergentes para clientes Corporate e PME continuam a ser aceites e reconhecidas pelo mercado. No final de 2012, como já referido, a percentagem de clientes convergentes na nossa base de clientes ultrapassou os 42%, um significativo aumento quando comparado com 2011, continuando a companhia a apostar no crescimento da nossa oferta fixa e móvel nestes segmentos.

No segmento residencial, a nossa performance continua a ser impactada pela decisão, tomada em 2011, de abandonar a aquisição de novos clientes no mercado residencial através de ofertas reguladas sobre infraestruturas alugadas.

I. Dados Operacionais

NEGÓCIO FIXO INDIC. OPERACIONAIS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Total de Acessos	375,826	334,939	-10.9%	344,619	-2.8%	375,826	334,939	-10.9%
Corporate e PME's	158,449	158,472	0.0%	156,897	1.0%	158,449	158,472	0.0%
PTSN/RDIS	113,643	114,798	1.0%	113,181	1.4%	113,643	114,798	1.0%
Banda Larga	34,681	30,998	-10.6%	31,660	-2.1%	34,681	30,998	-10.6%
Outros	10,125	12,676	25.2%	12,056	5.1%	10,125	12,676	25.2%
Residencial	217,377	176,467	-18.8%	187,722	-6.0%	217,377	176,467	-18.8%
PTSN/RDIS	100,254	72,505	-27.7%	79,467	-8.8%	100,254	72,505	-27.7%
Banda Larga	81,654	67,542	-17.3%	71,243	-5.2%	81,654	67,542	-17.3%
TV	35,469	36,420	2.7%	37,012	-1.6%	35,469	36,420	2.7%
Receita Média por Acesso - Retalho	22.8	22.3	-2.2%	21.6	2.9%	23.3	22.6	-3.2%

Base de Clientes

O impacto do ambiente económico desafiante, sentido durante 2012, traduziu-se numa pressão adicional no segmento de PME e Corporate. Não obstante, a evolução do número de acessos neste segmento permaneceu em linha com o verificado no período homólogo de 2011, registando-se no entanto que, em termos trimestrais, o número de acessos aumentou 1,0% entre o terceiro e o quarto trimestre de 2012, para 158 mil. No seu conjunto, o número de serviços no mercado empresarial é negativamente afetado pelo menor número de serviços de banda larga, uma vez que é cada vez maior o número de empresas que supre as suas necessidades de banda larga recorrendo à tecnologia móvel, nomeadamente ao 4G.

O número total de acessos recuou 10,9% para 335 mil, totalmente explicado pelo decréscimo de 18,8% no segmento residencial.

A receita média por acesso, não obstante a menor percentagem de clientes residenciais, continua a recuar, tendo-se reduzido em 3,2% (apesar do aumento de 2,9% quando comparamos a variação trimestral).

II. Dados Financeiros

Milhões de euros

NEGÓCIO FIXO DEM RESULTADOS	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Volume de Negócios	56.9	60.9	7.0%	52.9	15.1%	220.4	222.5	1.0%
Receitas de Serviço	54.9	59.4	8.3%	51.6	15.1%	216.9	217.2	0.1%
Receitas de Clientes	24.6	21.2	-14.0%	21.2	-0.2%	103.6	89.9	-13.3%
Receitas de Operadores	30.3	38.2	26.4%	30.4	25.9%	113.3	127.3	12.3%
Vendas de Equipamento	2.0	1.5	-27.2%	1.3	13.9%	3.5	5.4	55.4%
Outras Receitas	0.3	0.5	45.4%	0.2	97.3%	1.0	1.3	25.3%
Custos Operacionais	54.3	57.7	6.2%	49.1	17.6%	208.4	209.0	0.3%
Custos com Pessoal	0.8	0.9	6.6%	0.9	-0.5%	2.8	3.7	29.9%
Custos Diretos Serviços Prestados ⁽¹⁾	39.7	44.2	11.4%	37.3	18.6%	152.8	156.5	2.4%
Custos Comerciais ⁽²⁾	5.2	3.2	-37.8%	2.2	49.3%	12.1	13.0	6.7%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	8.6	9.3	8.6%	8.7	7.2%	40.6	35.9	-11.5%
EBITDA	3.0	3.7	25.2%	4.1	-9.5%	13.0	14.8	13.6%
Margem EBITDA (%)	5.2%	6.1%	0.9pp	7.7%	-1.7pp	5.9%	6.6%	0.7pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	7.9	4.7	-40.4%	6.0	-20.8%	23.4	20.3	-13.4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	14.0%	7.8%	-6.2pp	11.3%	-3.5pp	10.6%	9.1%	-1.5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-5.0	-1.0	79.2%	-1.9	45.1%	-10.4	-5.5	47.1%
CAPEX Total	7.9	4.7	-40.4%	6.0	-20.8%	23.4	20.3	-13.4%

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

Volume de Negócios

O volume de negócios do negócio Fixo aumentou 1,0% face a 2011, para 222,5 milhões de euros, beneficiando de um aumento de 12,3% nas receitas de operadores. Este aumento ficou a dever-se a um crescimento dos níveis de tráfego, apesar do decréscimo dos preços para o tráfego *wholesale*. A venda de equipamentos também contribuiu para a evolução positiva do Volume de Negócios, aumentando 55,4% entre 2011 e 2012, para 5,4 milhões de euros, como consequência de uma maior dinâmica no mercado empresarial. É de destacar que é a primeira vez, desde 2008, que as receitas do negócio Fixo da Optimus têm uma evolução anual positiva, com o crescimento a ser originado no mercado de *wholesale* e empresarial, compensando o comportamento negativo do mercado residencial.

Custos Operacionais

A evolução dos custos operacionais do segmento Fixo foi em linha com o ocorrido em 2011, tendo atingido 209,0 milhões de euros. Os custos com pessoal aumentaram cerca de 30%, tendo em conta que já não está a ser efetuada a

capitalização dos custos de desenvolvimento do FTTH. A evolução no quarto trimestre apresenta-se estável quando comparada com o trimestre homólogo de 2011, sobretudo devido à necessidade de recursos humanos adicionais relacionados com a atividade no segmento empresarial. Os custos diretos com os serviços prestados aumentaram 2,4% para 156,5 milhões de euros, relacionados com a performance positiva das receitas de operadores. Os custos comerciais aumentaram 6,7%, devido a um maior custo com a aquisição de equipamentos para o segmento de empresas. Os outros custos operacionais recuaram 11,5%, devido sobretudo a menores custos de *outsourcing*.

EBITDA

O EBITDA do segmento Fixo aumentou 13,6% face a 2011, atingindo 14,8 milhões de euros. A margem EBITDA aumentou de 5,9% para 6,6%, ou seja, mais 0,7pp, apesar do aumento do peso das receitas de operadores.

EBITDA-Capex Operacional

O EBITDA-Capex Operacional aumentou cerca de 50% entre 2011 e 2012, atingindo 5.5 milhões negativos. Este valor deve-se ao efeito conjugado de um maior EBITDA e simultaneamente a um menor Capex Operacional que, para além do investimento em rede, é sobretudo impactado pelo crescimento da base de clientes.

PRINCIPAIS DESENVOLVIMENTOS REGULATÓRIOS NO 4T12

Adenda à Portabilidade

A 15 de novembro de 2012, a Optimus assinou uma adenda ao contrato para o provisionamento dos serviços de portabilidade com a Portabil (entidade de referência).

A necessidade de assinar a adenda ao contrato resulta da definição de novos preços e de um novo esquema de custos com a Portabil, que irão impactar diretamente os preços associados com remunerações mensais e custos por número portado. Estas novas condições implicarão uma redução de cerca de 15% nos custos mensais em que a Optimus incorre com os serviços prestados pela Portabil.

Revogação do direito de utilização de frequências para o FWA

A 17 de dezembro de 2012, a ANACOM garantiu à Optimus a aplicação da revogação do direito de utilização de frequências para a operação de acesso fixo via radio (FWA).

Esta decisão aplica-se a 31 de dezembro de 2012. Foram devolvidos dois blocos: um de 2x56 Mhz e outro de 2x28 Mhz na banda de 24-25 GHz. Note-se que os clientes que antes eram servidos por esta tecnologia foram migrados previamente.

DESENVOLVIMENTOS CORPORATIVOS NO 4T12

Acordo entre a Sonaecom e a Unitel International Holdings

A 14 de dezembro de 2012, a Sonaecom SGPS, SA, a Kento Holding Limited e a Jadeium BV (companhia cujo nome foi entretanto alterado para Unitel International Holdings, BV), as últimas duas detidas pela Eng^a Isabel dos Santos, anunciaram que alcançaram um acordo com o objetivo de recomendar aos conselhos de administração da ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, SA e da Optimus SGPS, SA, uma fusão entre as duas companhias, através da incorporação da Optimus na ZON.

Com o objetivo de completar a operação, a Sonaecom e a Unitel International Holdings solicitaram às equipas de gestão da Optimus e da ZON que deveriam, em conjunto, analisar os benefícios e a oportunidade desta transação, tendo em consideração os interesses das duas empresas.

EVENTOS SUBSEQUENTES

Anúncio da fusão entre a Optimus e a ZON

No dia 21 de janeiro de 2013, a Optimus SGPS e a ZON Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, SA, informaram que os Conselhos de Administração das duas empresas aprovaram por unanimidade o projeto de fusão por incorporação da Optimus na ZON, em resultado da qual a totalidade dos elementos do activo e do passivo da Optimus serão globalmente transmitidos a favor da ZON.

O projeto de fusão baseia-se num rácio de troca que garante à ZON um valor que corresponde a 1,5 vezes o valor da Optimus, em sintonia com a recomendação sugerida pela Sonaecom e pela Eng^a Isabel dos Santos, a 14 de dezembro de 2012.

Na sequência da fusão, a ZON irá aumentar o seu capital social, emitindo e garantindo aos acionistas da Optimus novas ações representativas de 40% do capital da ZON resultante do referido aumento. Assim, a Sonaecom como único acionista da empresa incorporada receberá 1,791866 ações da ZON, após a fusão, por cada ação representativa do capital registado da Optimus.

Face à presente operação de fusão, a ZON adotará a designação de “ZON OPTIMUS, SGPS, SA” como designação da sociedade ou outra que seja aprovada pelo Registo Nacional de Pessoas Coletivas.

A fusão resultará num Grupo capaz de investir e de promover a sua capacidade competitiva e do próprio setor, de criar mais valor para os acionistas e novas oportunidades para os colaboradores, clientes e fornecedores. Criará um novo grupo com uma estratégia sustentável de crescimento, expansão internacional e otimização da gestão, com a partilha de experiência e conhecimento entre as duas equipas.

Neste contexto, os Conselhos de Administração das duas empresas consideram a fusão como um passo lógico e essencial para o desenvolvimento de uma plataforma de crescimento comum que alavancará e maximizará o potencial das duas empresas.

A operação está sujeita às aprovações dos órgãos sociais competentes de ambas as empresas e de outras formalidades aplicáveis ou necessárias para a implementação da fusão, bem como à não oposição da Autoridade da Concorrência, ou de outra qualquer autorização, notificação ou regulamentação aplicável ou necessária, e à emissão de um parecer de derrogação do dever de lançamento de uma oferta pública de aquisição, por parte da CMVM.

ANEXO

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	4T11	4T12	Δ 12/11	3T12	q.o.q.	2011	2012	Δ 12/11
Total do Ativo Líquido	1.938,3	1.857,5	-4,2%	1.861,9	-0,2%	1.938,3	1.857,5	-4,2%
Ativos Não-Correntes	1.625,1	1.612,5	-0,8%	1.617,4	-0,3%	1.625,1	1.612,5	-0,8%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	962,3	949,8	-1,3%	959,2	-1,0%	962,3	949,8	-1,3%
Goodwill	565,1	565,1	0,0%	565,1	0,0%	565,1	565,1	0,0%
Investimentos	0,0	0,0	100,0%	0,0	-	0,0	0,0	100,0%
Impostos Diferidos Ativos	97,6	94,1	-3,6%	90,2	4,3%	97,6	94,1	-3,6%
Outros	0,1	3,6	-	2,9	23,2%	0,1	3,6	-
Ativos Correntes	313,2	245,0	-21,8%	244,5	0,2%	313,2	245,0	-21,8%
Clientes	121,4	118,4	-2,4%	98,5	20,2%	121,4	118,4	-2,4%
Liquidez	99,7	33,5	-66,4%	41,5	-19,3%	99,7	33,5	-66,4%
Outros	92,2	93,1	1,0%	104,5	-10,9%	92,2	93,1	1,0%
Capital Próprio	1.057,4	1.047,5	-0,9%	1.045,0	0,2%	1.057,4	1.047,5	-0,9%
Total do Passivo	881,0	810,0	-8,1%	816,9	-0,8%	881,0	810,0	-8,1%
Passivo Não Corrente	481,7	412,4	-14,4%	406,3	1,5%	481,7	412,4	-14,4%
Empréstimos	360,7	315,2	-12,6%	313,1	0,7%	360,7	315,2	-12,6%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	46,8	39,8	-15,0%	42,0	-5,4%	46,8	39,8	-15,0%
Outros	74,2	57,5	-22,5%	51,2	12,4%	74,2	57,5	-22,5%
Passivo Corrente	399,2	397,6	-0,4%	410,6	-3,2%	399,2	397,6	-0,4%
Empréstimos	0,3	104,6	-	87,7	19,2%	0,3	104,6	-
Fornecedores	159,0	157,6	-0,9%	143,4	9,9%	159,0	157,6	-0,9%
Outros	239,9	135,4	-43,6%	179,4	-24,6%	239,9	135,4	-43,6%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	155,0	29,3	-81,1%	40,8	-28,2%	234,5	128,9	-45,0%
CAPEX Operacional como % Volume Negócios	82,2%	16,1%	-66,1pp	22,3%	-6,3pp	31,1%	17,9%	-13,2pp
CAPEX Total	155,0	29,3	-81,1%	40,9	-28,5%	234,7	130,1	-44,6%
EBITDA - CAPEX Operacional	-102,1	25,5	-	25,1	1,6%	-2,8	113,7	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	10,5	18,7	78,4%	30,2	-37,9%	83,3	-3,2	-
FCF ⁽³⁾	7,7	9,5	23,4%	27,2	-65,1%	55,4	-29,1	-
Dívida Bruta	379,6	440,5	16,0%	421,1	4,6%	379,6	440,5	16,0%
Dívida Líquida	279,9	407,0	45,4%	379,6	7,2%	279,9	407,0	45,4%
Dívida Líquida/ EBITDA últimos 12 meses	1,2x	1,7x	0,5x	1,6x	0,1x	1,2x	1,7x	0,5x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	16,7x	17,5x	0,8x	30,7x	-13,2x	16,7x	17,5x	0,8x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	26,4%	29,6%	3,2pp	28,7%	0,9pp	26,4%	29,6%	3,2pp

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros; (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.

Notas

As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados anuais foi objeto de procedimentos de auditoria.

As contas consolidadas pró-forma foram preparadas assumindo que a estrutura do grupo a 1 de janeiro de 2011 correspondia à estrutura do grupo à data de 31 de dezembro de 2012, o que se refletiu no cálculo do Goodwill naquela data.

Adicionalmente, a Empresa considerou em 31 de dezembro de 2011, as políticas contabilísticas e os critérios de mensuração adotados em 31 de dezembro de 2012.

ADVERTÊNCIAS

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

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores 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 setor das telecomunicações, condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “pretende”; “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, 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 projetados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

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

Contatos para os media e investidores:

Isabel Borgas
Responsável de Comunicação Institucional
isabel.borgas@sonae.com
Tel: +351 93 100 20 20

Carlos Alberto Silva
Responsável pelas Relações com Investidores
carlos.alberto.silva@sonae.com
Tel: +351 93 100 24 44

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