

Apresentação de Resultados

9M11





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

Destaques

- Volume de Negócios a atingir 650,3 milhões de euros
- EBITDA a evoluir para 164,0 milhões de euros
- EBITDA-Capex Operacional de 98,2 milhões de euros
- Resultado Líquido de 57,1 milhões de euros
- FCF a alcançar 43,6 milhões de euros (28,6 milhões de euros incluindo a operação de securitização)
- Dívida Líquida/EBITDA a progredir para 1,3x

“O esforço colectivo da equipa da Sonaecom voltou a ser recompensado neste terceiro trimestre com um notável conjunto de resultados, em que se destaca o EBITDA alcançado pela Optimus, em claro contraste com as tendências verificadas no sector das telecomunicações em Portugal.

Foi também possível reforçar significativamente a estrutura de capitais permanentes da Sonaecom com uma emissão de Obrigações de 100 milhões de euros, totalmente subscrita por bancos internacionais, e que nos deixa em boa posição para enfrentar os exigentes desafios que nos esperam.”

Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

O nosso negócio

De trimestre em trimestre, temos vindo a aumentar a rentabilidade da nossa operação. Neste contexto, o desempenho das receitas, combinado com o programa de eficiência em curso, traduziu-se num crescimento robusto do EBITDA de 10,1% face aos primeiros nove meses de 2010. A gestão rigorosa dos nossos investimentos contribuiu para melhorar o nível de EBITDA-Capex Operacional em 58,9%, para 98,2 milhões de euros. A geração de Cash flow ascendeu a 28,6 milhões de euros, uma concretização ainda mais assinalável se excluirmos o *outflow* de 15 milhões de euros do período, relacionado com a operação de securitização. Por fim, o Resultado Líquido da Sonaecom alcançou 57,1 milhões de euros, 92,1% acima do valor registado no período homólogo de 2010.

No negócio Móvel da Optimus, continuámos a aumentar a nossa base de clientes, crescendo 2,8% face ao ano anterior. Apesar do final do programa e-iniciativas e do ambiente geral de contenção no consumo, imposto pelas medidas de austeridade, alcançámos, neste último trimestre, um nível positivo de adições líquidas, superando largamente o nível negativo registado durante o segundo trimestre do ano. A comprovar a resiliência da nossa operação, as Receitas de Clientes aumentaram 1,9% entre os 9M10 e os 9M11 o que, em conjunto com o nosso programa de eficiência, permitiu atingir um EBITDA de 154,9 milhões de euros, 8,7% acima do ano passado e uma margem EBITDA de 36,0%, 3,7pp acima dos 9M10.

No negócio Fixo da Optimus, o nosso posicionamento no segmento empresarial como operador integrado e convergente continuou a gerar resultados, permitindo-nos aumentar o número de acessos no período em 6,2%. No final do trimestre, foi possível alcançar um nível positivo de EBITDA-Capex Operacional, consequência de um maior nível de EBITDA e um menor nível de Capex – uma concretização do nosso enfoque em equilibrar a rentabilidade do negócio Fixo.

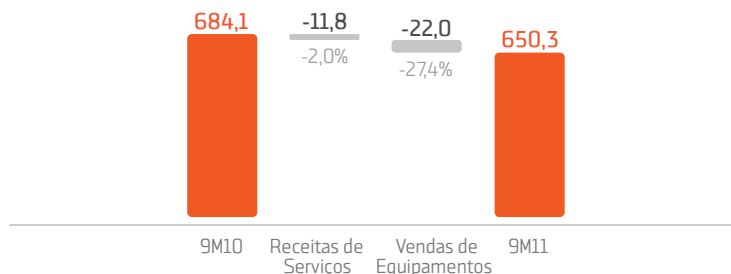
Na SSI, as Receitas de Serviços aumentaram nos primeiros nove meses de 2011 cerca de 5,6%, não superando, no entanto, a queda nas Vendas de Equipamento causada pelo final do programa e-iniciativas e pelo ambiente macroeconómico.

Graças principalmente a um contrato estabelecido durante o 3T11, o nível de encomendas internacionais da WeDo aumentou 27% quando comparado com o ano anterior, constituindo um bom indicador da actividade futura no segmento de *business assurance*.

1. Resultados Consolidados

Volume de Negócios

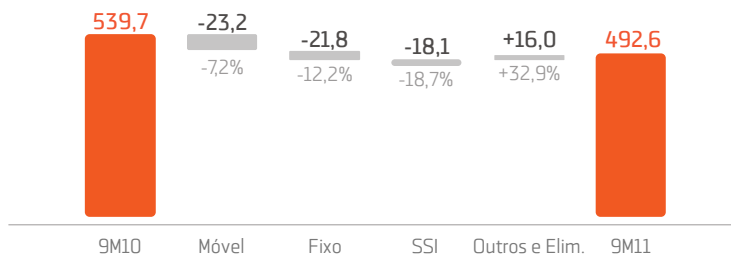
O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 650,3 milhões de euros nos 9M11, diminuindo 4,9% face ao período homólogo de 2010. Esta evolução foi motivada pela redução de 27,4% no nível de Vendas de Equipamentos e pela redução de 7,0% no nível de Receitas de Operadores da Optimus, em resultado de menores tarifas de terminação móvel e tarifas reguladas de *roaming-in*, não compensadas pelo aumento de 1,9% nas Receitas de Clientes no Móvel e pelo aumento de 5,6% nas Receitas de Serviços na SSI. Tal como mencionado no trimestre anterior, a queda registada no nível das Vendas de Equipamentos deve-se, principalmente, ao término do programa Governamental e-iniciativas, uma queda já esperada pela Sonaecom.



Custos Operacionais

A Optimus tem vindo a operar uma considerável optimização de custos, suportada por um plano de eficiência transversal a toda a Empresa implementado nas várias unidades de negócio, passando pelas áreas de serviço ao cliente, rede e IT. Todas as rubricas de custos, com excepção da rubrica de provisões, diminuíram face ao período homólogo. Por conseguinte, o nível dos Custos Operacionais diminuiu 8,7% entre os 9M10 e os 9M11, para 492,6 milhões de euros. Consequentemente, os Custos Operacionais representam cerca de 75,7% do Volume de Negócios Consolidado.

É de notar que entre os 9M10 e os 9M11, os Custos Operacionais, excluindo Provisões, como percentagem do Volume de Negócios, diminuíram 4,1pp.



EBITDA

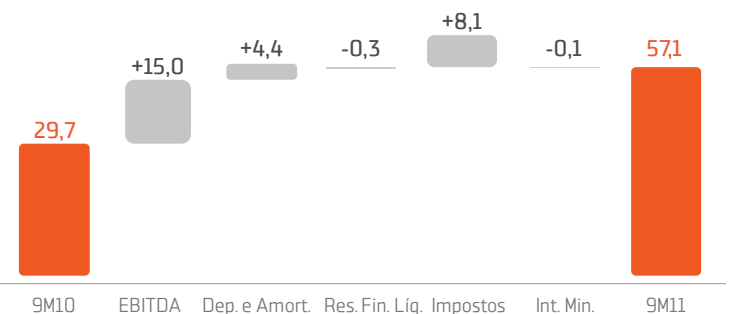
O EBITDA consolidado atingiu os 164,0 milhões de euros, aumentando 10,1% face ao período homólogo de 2010. Em resultado da performance ao nível do Volume de Negócios e dos custos, a margem EBITDA atingiu os 25,2%, 3,4pp acima dos 9M10. Esta evolução deve-se aos resultados positivos alcançados com o plano de eficiência da Optimus e à tendência positiva nas Receitas de Clientes do Móvel. É ainda de notar que a margem EBITDA do negócio Móvel atingiu os 36,0% nos 9M11, progredindo 3,7pp face aos 9M10, apesar do cenário macroeconómico negativo.



Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao grupo ascendeu a 57,1 milhões de euros, aproximadamente o dobro quando comparado com o alcançado nos 9M10, suportado por uma melhoria do EBITDA, pelo reconhecimento de impostos diferidos activos adicionais, devido à performance do Grupo ao nível dos Resultados antes de Impostos, e, finalmente, por uma diminuição dos encargos com Amortizações e Depreciações.

Os Resultados Financeiros Líquidos diminuíram 5,2%, para os 6,8 milhões de euros negativos. Apesar da evolução positiva registada no 3T11, o nível médio de dívida líquida foi maior nos 9M11 quando comparado com o mesmo período de 2010. Este efeito, aliado a um maior custo médio da dívida nos 9M11, explica o desempenho negativo ao nível dos resultados financeiros líquidos.



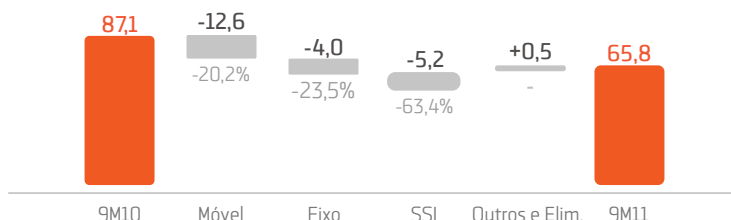
A rubrica de impostos apresentou, nos 9M11, um custo de 6,3 milhões de euros, o que compara com os 14,4 milhões de euros no mesmo período de 2010. Esta evolução deve-se, como já referido, ao reconhecimento de impostos diferidos activos adicionais, não obstante o aumento do nível de resultados antes de impostos.

Capex Operacional

Nos 9M11, o Capex Operacional atingiu os 65,8 milhões de euros, diminuindo 24,5% quando comparado com o mesmo período de 2010, em resultado da nossa rigorosa gestão do Capex, continuando a assegurar uma infra-estrutura tecnológica de vanguarda.

Em resultado da nossa performance ao nível do Volume de Negócios e do Capex, o Capex Operacional como percentagem do Volume de Negócios diminuiu de 12,7% para 10,1%.

O EBITDA-Capex Operacional ascendeu a 98,2 milhões de euros, um aumento de aproximadamente 60% quando comparado com o mesmo período de 2010.



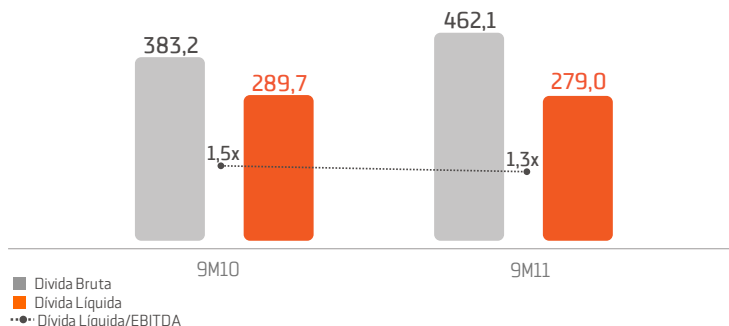
Estrutura de Capital

Apesar da incerteza existente nos mercados financeiros, a confortável estrutura de capital da Sonaecom foi reforçada com a emissão de um empréstimo obrigacionista de 100 milhões de euros, no mês de Setembro, com três bancos internacionais. A Dívida Líquida Consolidada atingiu os 279,0 milhões de euros, diminuindo 3,7% face ao mesmo período de 2010. Em resultado de uma melhoria ao nível do EBITDA e um menor nível de Dívida Líquida, o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA progrediu para os 1,3x, face aos 1,5x registados nos 9M10.

As linhas de crédito disponíveis ascendem a 544

milhões de euros. Nos primeiros nove meses de 2011, o custo médio *all-in* da dívida foi de 2,85%.

Com a emissão adicional do empréstimo obrigacionista de 100 milhões de euros, além de uma maior diversificação das fontes de financiamento e de um aumento da maturidade média da dívida, a Sonaecom antecipou fundos para fazer face às suas necessidades de refinanciamento previstas para 2012.



FCF

O FCF atingiu 43,6 milhões de euros nos 9M11, excluindo o pagamento de 15 milhões de euros associado à operação de securitização, em resultado da nossa melhoria ao nível do EBITDA-CAPEX Operacional, reflexo de um crescimento do EBITDA e de uma rigorosa gestão do CAPEX. Com o impacto da securitização, o FCF consolidado ascendeu a 28,6 milhões de euros, mais do que triplicando face aos 9,4 milhões de euros gerados nos 9M10, e superando os 10,6 milhões de euros alcançados em todo o ano de 2010.

2. Optimus



- EBITDA da Optimus a crescer para 57,3 milhões de euros, +17,5% face ao 3T10
- Base de subscritores do Móvel de 3,64 milhões de clientes, mais 2,8% que no ano anterior
- Margem EBITDA da Optimus de 36,1% no 3T11, +4,6pp face ao período homólogo de 2010
- Receitas de Clientes do Móvel a aumentar para 122,0 milhões de euros, +2,6% em relação ao 3T10
- Receitas de Dados a representar 33,0% das Receitas de Serviços do Móvel no 3T11, +2,7pp face ao 3T10

A eficiência na base de uma rentabilidade de referência

Como reflexo de uma operação cada vez mais otimizada, o EBITDA da Optimus atingiu, no 3T11, 57,3 milhões de euros, um aumento assinalável de 17,5% face ao 3T10. A margem EBITDA, por sua vez, atingiu 29,1% no 3T11, mais 4,7pp em relação ao 3T10.

De forma consistente, a Optimus tem vindo a melhorar o seu desempenho, devido ao seu posicionamento integrado no segmento empresarial, onde tem aumentado não só o número de acessos mas também a penetração das ofertas convergentes, e devido aos sucessos alcançados pelo Optimus Kanguru no segmento de retalho, a liderar a banda larga móvel e mitigando os impactos causados pelo fim do programa e-iniciativas.

Finalmente, estamos convictos de que o posicionamento da Optimus, como operador inovador que prioriza continuamente a qualidade de serviço, constitui a base para o sucesso no mercado em que opera.

2.1. Negócio Móvel da Optimus

O negócio Móvel tem vindo a apresentar um sólido desempenho, crescendo nas quotas de mercado de Receitas de Serviços e de EBITDA mais do que na quota de clientes. Um dos pilares deste desempenho relaciona-se com o modo inovador como a Optimus lidera a exploração de oportunidades emergentes, especialmente no espaço da banda larga móvel, através da sua infra-estrutura avançada e da vasta oferta de *smartphones*.

Totalmente em linha com a estratégia da Optimus, é cada vez mais evidente o papel da tecnologia no poder crescente oferecido a cada pessoa através do seu telemóvel. A venda de *smartphones* e *tablets* já ultrapassa a venda de PCs e os *smartphones* já ultrapassam os telemóveis (*feature phones*), na Europa Ocidental. É de realçar que, mesmo com o crescimento evidenciado, a utilização móvel tem ainda um enorme potencial de crescimento. Num círculo virtuoso, a inovação vai continuar a explorar os benefícios do *real time* e da localização, permitindo novas aplicações, que vão desde os pagamentos electrónicos até às redes sociais.

2.1.1. Indicadores Operacionais

| NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| Clientes (EoP) ('000) | 3.541,1 | 3.638,6 | 2,8% | 3.586,4 | 1,5% | 3.541,1 | 3.638,6 | 2,8% |
| Novos Clientes ('000) | 71,8 | 52,2 | -27,3% | -19,4 | - | 108,5 | 34,5 | -68,2% |
| Dados como % Receitas de Serviço | 30,3% | 33,0% | 2,7pp | 32,8% | 0,3pp | 30,0% | 32,4% | 2,3pp |
| Total #SMS/mês/Cliente | 46,4 | 42,2 | -9,0% | 42,8 | -1,3% | 47,6 | 42,4 | -10,9% |
| MOU ⁽¹⁾ (min.) | 132,6 | 125,9 | -5,1% | 127,1 | -0,9% | 134,0 | 126,2 | -5,8% |
| ARPU ⁽²⁾ (euros) | 13,9 | 13,5 | -3,1% | 13,0 | 3,8% | 13,8 | 13,0 | -5,5% |
| Cliente | 11,5 | 11,6 | 0,8% | 11,3 | 3,0% | 11,5 | 11,3 | -1,7% |
| Interligação | 2,4 | 1,9 | -22,0% | 1,7 | 9,4% | 2,3 | 1,7 | -24,6% |
| ARPM ⁽³⁾ (euros) | 0,10 | 0,11 | 2,1% | 0,10 | 4,8% | 0,10 | 0,10 | 0,3% |

(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 aumentou para 3,64 milhões de subscritores, melhorando 2,8% face ao período homólogo do ano anterior. É de referir que o nível de adições líquidas ascendeu a 52,2 milhares, devido, essencialmente, ao segmento residencial móvel, superando largamente o nível negativo registado no 2T11. Consequentemente, o nível de adições líquidas dos primeiros nove meses de 2011 totalizou 34,5 milhares de clientes. O número de clientes pós-pagos continuou a crescer, alcançando 33,7% da base Móvel, um aumento de 0,6pp face ao período homólogo de 2010.

A receita média por cliente ("ARPU") foi de 13,0 euros, menos 0,8 euros face aos primeiros nove meses de 2010. Esta evolução deve-se a uma combinação de menores Receitas de Interligação, que diminuíram de 2,3 euros para 1,7 euros, e menor facturação média por cliente, que diminuiu de 11,5 euros para 11,3 euros. É de assinalar que a evolução anual da facturação média por cliente tem vindo a melhorar. Os minutos de utilização por cliente por mês diminuíram para 126 minutos, um declínio associado à conjuntura de menor confiança por parte dos consumidores, mas sem expressão directa nas Receitas de Clientes no Móvel, dado o peso de pacotes de minutos e SMS na oferta pré-paga e pós-paga da Optimus.

Dados e Banda Larga Móvel

Nos primeiros nove meses de 2011, as Receitas de Dados representaram 32,4% das receitas de Serviços, aumentando 2,3pp face ao mesmo período de 2010, um resultado totalmente em linha com a actual tendência de utilização de dados. As Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) continuaram a aumentar o seu peso no total de Receitas de Dados, mesmo considerando o impacto do final do programa e-iniciativas. No final dos 9M11, estas representavam 76,3% do total de Receitas de Dados, em comparação com 75,4%, nos 9M10.

2.1.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS | | | | | | | | |
| Volume de Negócios | 152,7 | 149,8 | -1,9% | 142,9 | 4,8% | 440,8 | 430,2 | -2,4% |
| Receitas de Serviço | 143,6 | 141,7 | -1,4% | 136,1 | 4,1% | 419,9 | 411,1 | -2,1% |
| Receitas de Clientes | 118,9 | 122,0 | 2,6% | 118,2 | 3,3% | 349,3 | 355,9 | 1,9% |
| Receitas de Operadores | 24,7 | 19,6 | -20,6% | 17,9 | 9,6% | 70,6 | 55,2 | -21,9% |
| Vendas de Equipamento | 9,1 | 8,2 | -10,1% | 6,9 | 19,2% | 20,9 | 19,1 | -8,6% |
| Outras Receitas | 7,7 | 7,2 | -6,6% | 8,3 | -13,6% | 24,3 | 24,2 | -0,4% |
| Custos Operacionais | 112,3 | 102,9 | -8,3% | 98,3 | 4,7% | 322,6 | 299,4 | -7,2% |
| Custos com Pessoal | 13,3 | 12,8 | -3,9% | 12,5 | 2,7% | 39,5 | 38,6 | -2,3% |
| Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾ | 43,2 | 32,3 | -25,1% | 33,8 | -4,2% | 130,2 | 102,3 | -21,4% |
| Custos Comerciais ⁽²⁾ | 28,6 | 29,8 | 4,3% | 24,3 | 22,9% | 73,7 | 75,4 | 2,3% |
| Outros Custos Operacionais ⁽³⁾ | 27,2 | 28,0 | 2,9% | 27,8 | 0,7% | 79,1 | 83,0 | 5,0% |
| EBITDA | 48,1 | 54,1 | 12,3% | 52,9 | 2,1% | 142,5 | 154,9 | 8,7% |
| Margem EBITDA (%) | 31,5% | 36,1% | 4,6pp | 37,0% | -1,0pp | 32,3% | 36,0% | 3,7pp |
| CAPEX Operacional ⁽⁴⁾ | 25,0 | 19,0 | -24,1% | 18,4 | 2,9% | 62,6 | 50,0 | -20,2% |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios | 16,4% | 12,7% | -3,7pp | 12,9% | -0,2pp | 14,2% | 11,6% | -2,6pp |
| EBITDA - CAPEX Operacional | 23,1 | 35,1 | 51,7% | 34,5 | 1,7% | 79,9 | 104,9 | 31,4% |
| CAPEX Total | 25,1 | 19,0 | -24,3% | 18,5 | 3,1% | 63,1 | 50,1 | -20,5% |

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

Volume de Negócios

As Receitas de Clientes do negócio Móvel mantiveram a tendência de crescimento dos trimestres passados, atingindo 355,9 milhões de euros e crescendo 1,9% face aos 9M10. Apesar desta evolução positiva, as Receitas diminuíram 2,4% face ao ano anterior, para 430,2 milhões de euros, devido, essencialmente, a um declínio nas Receitas de Operadores, fruto do impacto causado pela redução de tarifas reguladas: tarifas de terminação móvel e *roaming In*.

Custos Operacionais

Em resultado do programa de eficiência da Optimus, com vista a criar uma organização mais eficiente, o total de Custos Operacionais diminuiu 7,2% face ao ano anterior, para 299,4 milhões de euros, quase totalmente motivado por uma diminuição de 21,4% no nível de Custos Directos de Serviços Prestados, beneficiando não só de um menor nível de circuitos alugados e custos relacionados de rede, mas também de menores custos de Interligação, devido à redução das Tarifas de Terminação Móvel, ocorrida no período em análise.

Para suportar um maior nível de actividade comercial e também o crescimento da base de clientes, o nível de custos comerciais aumentou 2,3% nos primeiros nove meses de 2011. Esta evolução foi impulsionada por um maior nível de comissões, fruto de um maior nível de actividade nos segmentos empresarial e de banda larga móvel e, ainda, por maiores custos de marketing no 3T11, quando comparado com o 3T10. O nível de Outros Custos Operacionais aumentou 5,0% face ao ano anterior, devido unicamente a um maior nível de Provisões, que supera as reduções alcançadas pelo

plano de eficiência operacional em termos de outsourcing, relacionados com o call centre, custos de IT, e, ainda, um menor volume de despesas gerais e administrativas. Entre os 9M10 e os 9M11, o nível de Provisões aumentou de 1,8 milhões de euros, um nível consideravelmente baixo, para 12,4 milhões de euros.

EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel aumentou de 48,1 milhões de euros, no 3T10, para 54,1 milhões de euros, no 3T11, registando um crescimento assinalável de 12,3%. Em termos cumulativos, o EBITDA aumentou 8,7% face aos 9M10, para 154,9 milhões de euros, devido a um aumento de 1,9% nas Receitas de Clientes no Móvel e, sobretudo, devido a uma diminuição de 7,2% no nível de Custos Operacionais.

A margem EBITDA ascendeu a 36,0% nos 9M11, comparativamente com 32,3% nos 9M10. Esta evolução positiva é ainda mais significativa quando analisada trimestralmente, com uma evolução de 31,5% para 36,1%, no 3T11, aumentando 4,6pp, um resultado em contra ciclo face ao ambiente macroeconómico e ao comportamento do mercado.

A comprovar a eficiência operacional do nosso negócio, é de assinalar que o EBITDA-Capex Operacional do negócio Móvel cresceu mais de 50% face ao terceiro trimestre de 2010, para 35,1 milhões de euros. Quanto ao desempenho nos primeiros nove meses do ano, o nível de EBITDA-Capex Operacional aumentou de 79,9 milhões de euros, nos 9M10, para 104,9 milhões de euros, nos 9M11, crescendo 31,4%.

2.2. Negócio Fixo da Optimus

No segmento de Corporate e PMEs, central na estratégia do negócio Fixo, continuámos a alavancar o nosso crescimento através da disponibilização de soluções convergentes. De forma a entregar uma oferta totalmente integrada, a infra-estrutura de rede convergente, a marca forte, a abordagem comercial unificada e, ainda, o *backoffice* integrado, têm sido o melhor modo de endereçar e antecipar as exigências dos clientes do segmento empresarial.

No segmento Residencial, continuamos a focar-nos em criar valor na nossa base de clientes FTTH, enquanto procuramos alavancar a nossa infra-estrutura através de parcerias. Durante o 3T11, em resultado da parceria estabelecida com a Vodafone, a Optimus alcançou uma cobertura de mais de 400 mil casas passadas com FTTH.

2.2.1. Indicadores Operacionais

| NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|--|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| Total de Acessos | 436.060 | 383.568 | -12,0% | 388.915 | -1,4% | 436.060 | 383.568 | -12,0% |
| Acessos Directos | 362.682 | 313.725 | -13,5% | 318.414 | -1,5% | 362.682 | 313.725 | -13,5% |
| Voz | 194.161 | 166.760 | -14,1% | 169.839 | -1,8% | 194.161 | 166.760 | -14,1% |
| Internet de Banda Larga | 114.432 | 80.821 | -29,4% | 87.164 | -7,3% | 114.432 | 80.821 | -29,4% |
| Outros | 54.089 | 66.144 | 22,3% | 61.411 | 7,7% | 54.089 | 66.144 | 22,3% |
| Acessos Indirectos | 73.378 | 69.843 | -4,8% | 70.501 | -0,9% | 73.378 | 69.843 | -4,8% |
| Centrais Desagregadas c/ Transmissão | 204 | 206 | 1,0% | 206 | 0,0% | 204 | 206 | 1,0% |
| Centrais Desagregadas com ADSL2+ | 182 | 182 | 0,0% | 182 | 0,0% | 182 | 182 | 0,0% |
| Acessos Directos em % Receitas Clientes ⁽¹⁾ | 78,5% | 79,3% | 0,8pp | 78,4% | 0,9pp | 78,7% | 78,8% | 0,1pp |
| Receita Média por Acesso - Retalho | 23,8 | 22,5 | -5,3% | 23,8 | -5,5% | 23,6 | 23,5 | -0,3% |

(1) Devido a uma mudança no critério de classificação de Outras Receitas de Clientes, o nível de Receitas de Acessos Directos sofreu alterações entre o 4T09 e o 3T10.

Base de Clientes

No segmento de Corporate e PMEs, o número de acessos evoluiu de 149 mil para 158 mil, aumentando 6,2% entre os 9M10 e os 9M11.

No entanto, o número total de acessos diminuiu 12,0% face aos primeiros nove meses de 2010, para 384 mil acessos, devido unicamente ao negócio Fixo Residencial. Esta quebra deveu-se a uma diminuição de 13,5% no nível de Acessos Directos, influenciada pela decisão de abandonar a aquisição de clientes no segmento Residencial através da infra-estrutura de cobre do operador incumbente, e a uma redução de 4,8% no número de Acessos Indirectos. É de notar que o ritmo de perda no número total de Acessos tem vindo a diminuir desde o início de 2009.

2.2.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|--|-------------|-------------|---------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS | | | | | | | | |
| Volume de Negócios | 60,4 | 56,6 | -6,4% | 52,2 | 8,3% | 180,7 | 163,5 | -9,5% |
| Receitas de Serviço | 60,4 | 55,4 | -8,3% | 52,1 | 6,3% | 180,4 | 162,1 | -10,1% |
| Receitas de Clientes | 30,8 | 24,7 | -19,9% | 26,6 | -7,3% | 93,5 | 79,1 | -15,4% |
| Receitas de Acesso Directo ⁽¹⁾ | 24,2 | 19,6 | -19,1% | 20,9 | -6,3% | 73,6 | 62,3 | -15,3% |
| Receitas de Acesso Indirecto | 6,5 | 5,0 | -23,8% | 5,6 | -11,4% | 19,5 | 16,3 | -16,6% |
| Outros ⁽¹⁾ | 0,1 | 0,2 | 27,2% | 0,1 | 5,3% | 0,4 | 0,5 | 24,9% |
| Receitas de Operadores | 29,6 | 30,7 | 3,8% | 25,4 | 20,5% | 86,9 | 83,0 | -4,4% |
| Vendas de Equipamento | 0,0 | 1,2 | - | 0,1 | - | 0,3 | 1,4 | - |
| Outras Receitas | 0,3 | 0,3 | -8,4% | 0,3 | -8,5% | 0,9 | 0,7 | -23,8% |
| Custos Operacionais | 60,1 | 53,6 | -10,8% | 49,7 | 7,8% | 178,3 | 156,6 | -12,2% |
| Custos com Pessoal | 0,9 | 0,6 | -31,6% | 0,7 | -4,6% | 2,8 | 2,0 | -28,7% |
| Custos Directos de Serviços Prestados ⁽²⁾ | 39,7 | 40,1 | 0,9% | 35,5 | 12,8% | 117,8 | 113,1 | -3,9% |
| Custos Comerciais ⁽³⁾ | 6,2 | 2,7 | -56,5% | 2,8 | -5,7% | 14,5 | 9,4 | -35,0% |
| Outros Custos Operacionais ⁽⁴⁾ | 13,3 | 10,2 | -23,3% | 10,7 | -4,4% | 43,3 | 32,0 | -25,9% |
| EBITDA | 0,6 | 3,3 | - | 2,8 | 15,1% | 3,2 | 7,6 | 135,2% |
| Margem EBITDA (%) | 1,0% | 5,7% | 4,7pp | 5,4% | 0,3pp | 1,8% | 4,6% | 2,9pp |
| CAPEX Operacional ⁽⁵⁾ | 5,3 | 2,9 | -45,0% | 5,4 | -45,6% | 17,0 | 13,0 | -23,5% |
| CAPEX Oper. em % Volume Negócios | 8,8% | 5,2% | -3,6pp | 10,3% | -5,1pp | 9,4% | 8,0% | -1,5pp |
| EBITDA - CAPEX Operacional | -4,7 | 0,3 | - | -2,6 | - | -13,8 | -5,4 | 60,6% |
| CAPEX Total | 5,3 | 2,9 | -45,0% | 5,4 | -45,6% | 17,0 | 13,0 | -23,5% |

(1) Devido a uma mudança no critério de classificação de Outras Receitas de Clientes, o nível de Receitas de Acessos Directos e Outras Receitas de Clientes sofreram alterações entre o 4T09 e o 3T10; (2) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (3) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (4) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (5) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios do negócio Fixo diminuiu 9,5% face ao ano anterior, para 163,5 milhões de euros, devido a uma redução de 15,4% no nível de Receitas de Clientes, para 79,1 milhões de euros, e a uma redução de 4,4% no nível de Receitas de Operadores, para 83,0 milhões de euros, esta última motivada maioritariamente pelos preços de tráfego de *wholesale*.

Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais do negócio Fixo diminuiu 12,2% face aos 9M10, para 156,6 milhões de euros. Os Custos Directos de Serviços Prestados diminuíram 3,9% face ao ano anterior, devido, maioritariamente, a uma redução no número de lacetes locais desagregados. Os Custos Comerciais diminuíram 35,0%, como resultado de menores Custos de Marketing e Vendas, em consequência da nossa recente decisão de abandonar a aquisição de clientes no segmento residencial através da infra-estrutura do operador incumbente. Os Custos com o Pessoal, em resultado do processo de optimização da unidade Fixa Residencial, diminuíram 28,7% face ao ano anterior. O nível de Outros Custos Operacionais diminuiu 25,9%, beneficiando de um menor nível de Provisões, que ascendeu, nos 9M11, a 4,3 milhões de euros. Nos 9M10, o valor das Provisões do negócio Fixo situou-se em 9,3 milhões de euros, um valor destinado, na altura, a reforçar o nível de Provisões para Cobranças Duvidosas.

EBITDA

Como resultado do nosso desempenho em termos de Receitas e Custos, o EBITDA dos primeiros nove meses de 2011 mais do que duplicou face ao ano anterior, alcançando 7,6 milhões de euros. A margem EBITDA aumentou de 1,8% para 4,6%, progredindo 2,9pp.

Na sequência da nossa aposta em equilibrar a rentabilidade do negócio Fixo, alcançámos já um nível positivo de EBITDA-CAPEX Operacional durante o 3T11. Apesar de registar ainda um nível negativo nos primeiros nove meses de 2011, é de assinalar que este indicador evoluiu mais de 60% quando comparado com o período homólogo de 2010.

3. Software e Sistemas de Informação (SSI)



A divisão de Software e Sistemas de Informação inclui quatro empresas: WeDo Technologies (soluções de garantia de negócio, permitindo otimizar tanto o desempenho do negócio como os processos e sistemas de gestão de risco), Mainroad (IT Management, Segurança e Continuidade), Bizdirect (comercialização de soluções multi-marca de equipamentos de IT), e Saphety (focada em serviços de automatização de processos de negócio, facturação electrónica e segurança nas transacções B2B).

A WeDo Technologies continua a aumentar a sua presença internacional e a reforçar a sua posição no mercado de *Business Assurance*, adquirindo novos clientes globais, alargando o seu portefólio com soluções de Fraude e expandindo a oferta a outros sectores.

Actualmente, a WeDo Technologies serve mais de 148 clientes em 78 países. As receitas internacionais dos primeiros nove meses de 2011 representaram 68,5% do Volume de Negócios e cresceram 2,9% face ao período homólogo. A actividade futura da WeDo beneficiará ainda do crescimento de 27,0% no nível de encomendas provenientes do mercado internacional. Esta evolução evidencia que o enfoque da empresa na expansão internacional continua a gerar resultados positivos.

3.1. Indicadores Operacionais

| SSI - INDICADORES OPERACIONAIS | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|---|-------|-------|---------|-------|--------|---------|---------|---------|
| Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros) | 33,4 | 32,7 | -2,1% | 32,7 | 0,0% | 92,6 | 103,4 | 11,7% |
| Vendas Equipamento em % Vol. Negócios | 49,3% | 35,1% | -14,3pp | 22,1% | 13,0pp | 50,5% | 35,8% | -14,7pp |
| Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros) | 663,0 | 384,0 | -42,1% | 202,8 | 89,4% | 2.151,8 | 1.191,3 | -44,6% |
| EBITDA/Colaborador ('000 euros) | 3,4 | 2,9 | -13,9% | 2,5 | 16,2% | 10,2 | 9,3 | -8,9% |
| Colaboradores | 556 | 569 | 2,3% | 574 | -0,9% | 556 | 569 | 2,3% |

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

Nos 9M11, as Receitas de Serviço por colaborador atingiram os 103,4 mil euros, registando um aumento de 11,7% face aos 9M10, totalmente justificado pelo maior nível de Receitas de Serviço, uma vez que o número de colaboradores aumentou 2,3% para 569. Este aumento deveu-se à inclusão de colaboradores na Mainroad no âmbito de contratos de *full outsourcing* e ao aumento de actividade da WeDo Technologies.

As Vendas de Equipamento por colaborador diminuíram cerca de 44,6% face ao ano anterior. Devido, essencialmente, ao cancelamento do programa e-iniciativas, a venda de PC's diminuiu significativamente, criando um inevitável impacto negativo nos principais indicadores de desempenho do negócio da Bizdirect.

3.2. Indicadores Financeiros

| Milhões de Euros | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|---|-------------|-------------|---------------|-------------|--------------|--------------|-------------|---------------|
| SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS | | | | | | | | |
| Volume de Negócios | 34,9 | 27,4 | -21,6% | 23,0 | 19,3% | 102,3 | 83,3 | -18,6% |
| Receitas de Serviço | 17,7 | 17,8 | 0,5% | 17,9 | -0,5% | 50,7 | 53,5 | 5,6% |
| Vendas de Equipamento | 17,2 | 9,6 | -44,3% | 5,1 | 89,4% | 51,6 | 29,8 | -42,3% |
| Outras Receitas | 0,1 | 0,2 | 59,8% | 0,1 | 44,5% | 0,3 | 0,5 | 47,3% |
| Custos operacionais | 33,2 | 25,9 | -21,9% | 21,6 | 19,7% | 96,8 | 78,7 | -18,7% |
| Custos com Pessoal | 7,9 | 7,7 | -3,4% | 7,4 | 3,6% | 22,9 | 22,6 | -1,3% |
| Custos Comerciais ⁽¹⁾ | 17,0 | 9,5 | -44,1% | 5,2 | 83,8% | 51,1 | 29,7 | -41,8% |
| Outros Custos Operacionais ⁽²⁾ | 8,2 | 8,8 | 6,1% | 9,1 | -3,6% | 22,8 | 26,3 | 15,4% |
| EBITDA | 1,9 | 1,7 | -11,9% | 1,4 | 15,7% | 5,8 | 5,0 | -13,6% |
| Margem EBITDA (%) | 5,4% | 6,1% | 0,7pp | 6,3% | -0,2pp | 5,7% | 6,0% | 0,3pp |
| CAPEX Operacional ⁽³⁾ | 1,6 | 1,1 | -30,7% | 1,0 | 16,3% | 8,1 | 3,0 | -63,4% |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios | 4,7% | 4,2% | -0,5pp | 4,3% | -0,1pp | 7,9% | 3,6% | -4,4pp |
| EBITDA - CAPEX Operacional | 0,3 | 0,5 | 110,9% | 0,5 | 14,3% | -2,3 | 2,0 | - |
| CAPEX Total | 1,6 | 1,1 | -30,7% | 1,0 | 16,3% | 8,1 | 3,0 | -63,4% |

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

Volume de Negócios

O Volume de Negócios da SSI diminuiu 18,6%, face ao ano anterior, para os 83,3 milhões de euros. O aumento de 5,6% no nível de Receitas de Serviço não foi suficiente para compensar a queda de 42,3% nas Vendas de Equipamento, gerada maioritariamente pelo cancelamento do programa e-iniciativas.

Custos Operacionais

Face ao período homólogo de 2010, o total de Custos Operacionais da SSI diminuiu 18,7%, para os 78,7 milhões de euros. A diminuição de 41,8% no nível de Custos Comerciais é uma consequência directa do menor nível de Custo das Vendas, maioritariamente justificado pela diminuição das vendas de PC's no âmbito do programa e-iniciativas. O aumento nos Outros Custos Operacionais deve-se, essencialmente, a maiores custos com contratos de manutenção, aluguer de equipamentos e outros custos relacionados com contratos de *full outsourcing* celebrados pela WeDo Technologies e pela Mainroad.

EBITDA

Durante os 9M11, o EBITDA da SSI alcançou os 5,0 milhões de euros, representando uma diminuição de 13,6% face ao ano anterior. Esta diminuição é consequência de um menor nível de Receitas de Equipamento na Bizdirect e de uma maior base de Custos Operacionais, excluindo Custos das Vendas, não totalmente compensados pelo crescimento das Receitas de Serviço.

Como resultado da combinação de um maior nível de Receitas de Serviço e de um menor nível de Vendas de Equipamento, a margem EBITDA aumentou de 5,7% para 6,0%. No entanto, esta melhoria na margem tem sido condicionada pelo esforço de internacionalização da WeDo Technologies, com o objectivo de liderar o mercado de *Business Assurance* através da sua posição em *Revenue Assurance*.



4. *Online e Media*

O segmento de *Online e Media* da Sonaecom inclui um conjunto de negócios como o Miao.pt, o Público, um jornal de referência em Portugal, que já completou 21 anos de existência, e o Público.pt, sempre na vanguarda digital dos *Media* nacionais.

A dinâmica de Mercado do segmento de imprensa diária generalista está a atravessar um momento bastante negativo, quer em termos de circulação, quer ao nível da publicidade. No entanto, é de realçar que o Público, para o período dos 9M11, manteve o seu nível de audiência em cerca de 4,4%.

Em termos de indicadores financeiros, o nível consideravelmente mais baixo nas Receitas de Publicidade, fruto da deterioração do ambiente macroeconómico, tem tido um inevitável impacto no EBITDA do negócio de *Online e Media*. Nos 9M11, este indicador foi negativo em 2,4 milhões de euros, apresentando uma deterioração face aos 1,0 milhões de euros negativos registados nos 9M10.

5. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 3T11

Desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 3T11

Novo regime jurídico aplicável às redes e serviços de comunicações electrónicas

A 13 de Setembro de 2011, o ICP-Anacom publicou a lei No. 51/2011, que estabelece o regime jurídico aplicável às redes e serviços de comunicações electrónicas. Estas alterações transpõem para o quadro jurídico nacional, as directivas da União Europeia adoptadas em 2009.

Desenvolvimentos Regulatórios Subsequentes

Consulta pública sobre Tarifas de Terminação Móvel

O ICP-ANACOM colocou em consulta pública até 8 de Novembro, uma nova proposta para tarifas de terminação móvel. Esta proposta contempla ajustamentos trimestrais para as tarifas, a implementar a partir de 1 de Fevereiro de 2012, tal como indicado na tabela seguinte:

| | Tarifa/€ |
|-------------|----------|
| 1 Fev. 2012 | 0,0275 |
| 1 Maio 2012 | 0,0225 |
| 1 Ago. 2012 | 0,0175 |
| 1 Nov. 2012 | 0,0125 |

As novas tarifas são definidas com base num modelo de custeio LRIC ("Long Run Incremental Costs"), publicado em simultâneo com a proposta. Este modelo encontra-se em linha com as recomendações da Comissão Europeia para tarifas de terminação móvel.

Regulamento final do leilão de espectro

No dia 19 de Outubro de 2011, o ICP-Anacom publicou a decisão final relativa ao leilão de espectro. As alterações mais relevantes face ao projecto de decisão publicado anteriormente são as seguintes:

- Na banda dos 800MHz, os adquirentes de espectro poderão diferir um terço do investimento realizado por um período de cinco anos;
- Na banda dos 900MHz existirá um desconto de 25% para novos *players*;
- Os operadores que adquirirem espectro na banda dos 800MHz serão obrigados a garantir cobertura no prazo máximo de um ano a 80 municípios identificados como ainda não possuindo cobertura de banda larga.



6. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 3T11

Emissão de empréstimo obrigacionista

No dia 23 de Setembro de 2011, a Sonaecom anunciou a emissão de um empréstimo obrigacionista, por subscrição particular, no montante de 100 milhões de euros, sem garantias e por um período de 3,5 anos.

Com esta operação, a Sonaecom assegurou uma maior diversificação das fontes de financiamento, aumentando a maturidade média da dívida e antecipando fundos necessários para fazer face às necessidades de refinanciamento previstas para 2012.

7. Anexo

7.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

| Milhões de Euros | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS | | | | | | | | |
| Volume de Negócios | 233,8 | 224,9 | -3,8% | 209,6 | - | 684,1 | 650,3 | -4,9% |
| Móvel | 152,7 | 149,8 | -1,9% | 142,9 | - | 440,8 | 430,2 | -2,4% |
| Fixo | 60,4 | 56,6 | -6,4% | 52,2 | - | 180,7 | 163,5 | -9,5% |
| SSI | 34,9 | 27,4 | -21,6% | 23,0 | 19,3% | 102,3 | 83,3 | -18,6% |
| Outros & Eliminações | -14,3 | -8,9 | 37,9% | -8,5 | -4,2% | -39,7 | -26,6 | 32,9% |
| Outras Receitas | 1,8 | 2,0 | 7,5% | 2,0 | 0,2% | 4,6 | 6,3 | 36,6% |
| Custos Operacionais | 186,1 | 169,3 | -9,0% | 155,0 | 9,2% | 539,7 | 492,6 | -8,7% |
| Custos com Pessoal | 25,1 | 23,8 | -5,1% | 22,9 | 3,8% | 73,8 | 71,1 | -3,8% |
| Custos Directos Serviços Prestados ⁽¹⁾ | 69,8 | 63,2 | -9,5% | 60,1 | 5,1% | 209,3 | 187,7 | -10,3% |
| Custos Comerciais ⁽²⁾ | 52,3 | 43,5 | -16,9% | 33,1 | 31,5% | 141,3 | 117,5 | -16,8% |
| Outros Custos Operacionais ⁽³⁾ | 38,9 | 38,9 | -0,2% | 38,9 | -0,1% | 115,3 | 116,3 | 0,8% |
| EBITDA | 49,5 | 57,5 | 16,3% | 56,5 | 1,8% | 149,0 | 164,0 | 10,1% |
| Margem EBITDA (%) | 21,2% | 25,6% | 4,4pp | 27,0% | -1,4pp | 21,8% | 25,2% | 3,4pp |
| Móvel | 48,1 | 54,1 | 12,3% | 52,9 | 2,1% | 142,5 | 154,9 | 8,7% |
| Fixo | 0,6 | 3,3 | - | 2,8 | 15,1% | 3,2 | 7,6 | 135,2% |
| SSI | 1,9 | 1,7 | -11,9% | 1,4 | 15,7% | 5,8 | 5,0 | -13,6% |
| Outros & Eliminações | -1,2 | -1,5 | -24,3% | -0,7 | -116,2% | -2,5 | -3,5 | -38,1% |
| Depreciações e Amortizações | 31,4 | 31,9 | 1,6% | 31,7 | 0,6% | 98,2 | 93,8 | -4,5% |
| EBIT | 18,1 | 25,7 | 41,6% | 24,9 | 3,2% | 50,8 | 70,3 | 38,3% |
| Resultados Financeiros | -2,8 | -2,1 | 26,7% | -2,5 | 16,7% | -6,5 | -6,8 | -5,2% |
| Proveitos Financeiros | 0,8 | 2,3 | 180,3% | 1,7 | 39,4% | 4,3 | 5,5 | 27,4% |
| Custos Financeiros | 3,7 | 4,4 | 20,4% | 4,2 | 5,8% | 10,8 | 12,3 | 14,1% |
| EBT | 15,3 | 23,6 | 54,2% | 22,4 | 5,5% | 44,3 | 63,4 | 43,2% |
| Resultado de Imposto | -5,2 | 1,6 | - | -4,2 | - | -14,4 | -6,3 | 56,2% |
| Resultado Líquido | 10,1 | 25,2 | 149,1% | 18,2 | 38,6% | 29,9 | 57,1 | 91,2% |
| Atribuível ao Grupo | 10,1 | 25,2 | 149,9% | 18,2 | 38,2% | 29,7 | 57,1 | 92,1% |
| Atribuível a Interesses Minoritários | 0,0 | 0,0 | -47,7% | 0,0 | - | 0,1 | 0,0 | -92,3% |

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

7.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

| Milhões de euros | 3T10 | 3T11 | Δ11/10 | 2T11 | q.o.q | 9M10 | 9M11 | Δ11/10 |
|---|---------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|----------------|-------------|
| BALANÇO CONSOLIDADO | | | | | | | | |
| Total do Activo Líquido | 1838,1 | 1.909,8 | 3,9% | 1.835,5 | 4,0% | 1.838,1 | 1.909,8 | 3,9% |
| Activos não Correntes | 1485,4 | 1.468,4 | -1,1% | 1.475,4 | -0,5% | 1.485,4 | 1.468,4 | -1,1% |
| Activos Fixos Tangíveis e Intangíveis | 843,2 | 836,4 | -0,8% | 845,4 | -1,1% | 843,2 | 836,4 | -0,8% |
| Goodwill | 526,1 | 526,1 | 0,0% | 526,1 | 0,0% | 526,1 | 526,1 | 0,0% |
| Investimentos | 1,2 | 0,2 | -82,1% | 0,2 | 1,7% | 1,2 | 0,2 | -82,1% |
| Impostos Diferidos Activos | 114,7 | 105,4 | -8,1% | 103,5 | 1,9% | 114,7 | 105,4 | -8,1% |
| Outros | 0,1 | 0,3 | 105,0% | 0,3 | 0,0% | 0,1 | 0,3 | 105,0% |
| Activos Correntes | 352,7 | 441,4 | 25,2% | 360,1 | 22,6% | 352,7 | 441,4 | 25,2% |
| Clientes | 134,3 | 133,2 | -0,8% | 109,5 | 21,6% | 134,3 | 133,2 | -0,8% |
| Liquidez | 93,4 | 183,0 | 95,9% | 126,1 | 45,1% | 93,4 | 183,0 | 95,9% |
| Outros | 125,0 | 125,2 | 0,2% | 124,4 | 0,6% | 125,0 | 125,2 | 0,2% |
| Capital Próprio | 964,3 | 1.015,2 | 5,3% | 989,4 | 2,6% | 964,3 | 1.015,2 | 5,3% |
| Grupo | 963,7 | 1.014,7 | 5,3% | 988,9 | 2,6% | 963,7 | 1.014,7 | 5,3% |
| Interesses Minoritários | 0,6 | 0,5 | -13,9% | 0,5 | 5,3% | 0,6 | 0,5 | -13,9% |
| Total Passivo | 873,8 | 894,6 | | 846,1 | 5,7% | 873,8 | 894,6 | 2,4% |
| Passivo não Corrente | 450,9 | 400,4 | -11,2% | 456,2 | -12,2% | 450,9 | 400,4 | -11,2% |
| Empréstimos Bancários | 339,4 | 319,1 | -6,0% | 370,2 | -13,8% | 339,4 | 319,1 | -6,0% |
| Provisões para outros Riscos e Encargos | 33,0 | 34,5 | 4,6% | 34,2 | 1,0% | 33,0 | 34,5 | 4,6% |
| Outros | 78,4 | 46,8 | -40,3% | 51,7 | -9,5% | 78,4 | 46,8 | -40,3% |
| Passivo Corrente | 422,9 | 494,2 | 16,8% | 390,0 | 26,7% | 422,9 | 494,2 | 16,8% |
| Empréstimos Bancários | 21,7 | 121,9 | - | 30,3 | - | 21,7 | 121,9 | - |
| Fornecedores | 159,8 | 155,8 | -2,5% | 143,7 | 8,4% | 159,8 | 155,8 | -2,5% |
| Outros | 241,5 | 216,5 | -10,4% | 216,0 | 0,2% | 241,5 | 216,5 | -10,4% |
| CAPEX Operacional ⁽¹⁾ | 31,5 | 23,0 | -27,0% | 24,7 | 165,9% | 87,1 | 65,8 | -24,5% |
| CAPEX Operacional como % Volume de Negócios | 13,5% | 10,2% | -3,3pp | 11,8% | -1,7pp | 12,7% | 10,1% | -2,6pp |
| CAPEX Total | 31,6 | 23,0 | -27,2% | 24,8 | 166,1% | 87,5 | 65,9 | -24,7% |
| EBITDA - CAPEX Operacional | 18,0 | 34,5 | 92,1% | 31,8 | - | 61,9 | 98,2 | 58,7% |
| Cash Flow Operacional ⁽²⁾ | 13,1 | 23,1 | 75,8% | 55,9 | -4,0% | 37,4 | 53,7 | 43,7% |
| FCF ⁽³⁾ | 3,8 | 16,7 | - | 47,1 | -39,3% | 9,4 | 28,6 | - |
| Dívida Bruta | 383,2 | 462,1 | 20,6% | 421,2 | 9,7% | 383,2 | 462,1 | 20,6% |
| Dívida Líquida | 289,7 | 279,0 | -3,7% | 295,1 | -5,4% | 289,7 | 279,0 | -3,7% |
| Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses | 1,5 x | 1,3 x | -0,2x | 1,5 x | -0,1x | 1,5 x | 1,3 x | -0,2x |
| EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses | 14,7 x | 15,0 x | 0,3x | 14,7 x | 25,9% | 14,7 x | 15,0 x | 0,3x |
| Dívida / (Dívida + Capital Próprio) | 28,4% | 31,3% | 2,8pp | 29,9% | 1,4pp | 28,4% | 31,3% | 2,8pp |
| Excluindo a operação de Securitização: | | | | | | | | |
| Dívida Líquida | 353,9 | 323,6 | -8,5% | 344,6 | -6,1% | 353,9 | 323,6 | -8,5% |
| Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses | 1,8 x | 1,5 x | -0,2x | 1,7 x | -0,2x | 1,8 x | 1,5 x | -0,2x |
| EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses | 14,7 x | 15,0 | 25,9% | 14,7 x | 25,9% | 14,7 x | 15,0 | 25,9% |

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

7.3. FCF da Sonaecom

Milhões de Euros

| | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|----------------------------------|-------------|-------------|--------------|-------------|---------------|-------------|-------------|--------------|
| FREE CASH FLOW ALAVANCADO | | | | | | | | |
| EBITDA-CAPEX Operacional | 18,0 | 34,5 | 92,1% | 31,8 | 8,7% | 61,9 | 98,2 | 58,7% |
| Variação de Fundo de Maneio | -8,3 | -11,5 | -39,3% | 22,8 | - | -28,6 | -47,4 | -65,8% |
| Items não monetários e Outros | 3,4 | 0,1 | -97,2% | 1,3 | -92,6% | 4,0 | 2,8 | -30,1% |
| Cash Flow Operacional | 13,1 | 23,1 | 75,8% | 55,9 | -58,7% | 37,4 | 53,7 | 43,7% |
| Pagamento de IVA não recorrente | 0,0 | 0,0 | - | 37,8 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Securitização | -5,0 | -5,0 | 0,0% | -5,0 | 0,0% | -15,0 | -15,0 | 0,0% |
| Acções Próprias | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - | -3,5 | -2,2 | 36,4% |
| Resultados Financeiros | -3,0 | -1,4 | 51,7% | -2,8 | 49,2% | -6,2 | -6,2 | -0,3% |
| Impostos | -1,3 | 0,0 | 100,0% | -1,0 | 100,0% | -3,2 | -1,7 | 48,0% |
| FCF | 3,8 | 16,7 | - | 47,1 | -64,6% | 9,4 | 28,6 | - |

Nota: O Cash Flow Operacional não inclui pagamentos de IVA não recorrentes.

7.4. Colaboradores

| Sonaecom | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Total Colaboradores | 2.070 | 2.054 | -0,8% | 2.066 | -0,6% | 2.070 | 2.054 | -0,8% |
| Serviços Partilhados e Centro Corporativo | 139 | 142 | 2,2% | 141 | 0,7% | 139 | 142 | 2,2% |
| Telecomunicações | 1.120 | 1.085 | -3,1% | 1.089 | -0,4% | 1.120 | 1.085 | -3,1% |
| SSI | 556 | 569 | 2,3% | 574 | -0,9% | 556 | 569 | 2,3% |
| Online e Media | 255 | 258 | 1,2% | 262 | -1,5% | 255 | 258 | 1,2% |

7.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros

| OPTIMUS DEM RESULTADOS | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Volume de Negócios | 200,0 | 197,2 | -1,4% | 186,2 | 5,9% | 583,1 | 566,1 | -2,9% |
| Receitas de Serviço | 190,9 | 187,8 | -1,6% | 179,2 | 4,8% | 561,9 | 545,7 | -2,9% |
| Receitas de Clientes | 149,4 | 146,3 | -2,0% | 144,4 | 1,3% | 441,6 | 433,8 | -1,8% |
| Receitas de Operadores | 41,5 | 41,5 | -0,1% | 34,8 | 19,3% | 120,4 | 111,9 | -7,0% |
| Vendas de Equipamento | 9,1 | 9,4 | 2,6% | 7,0 | 33,8% | 21,2 | 20,5 | -3,3% |
| Outras Receitas | 2,2 | 2,6 | 13,9% | 2,9 | -11,1% | 6,1 | 8,6 | 42,3% |
| Custos Operacionais | 153,5 | 142,4 | -7,2% | 133,3 | 6,8% | 443,4 | 412,2 | -7,0% |
| Custos com Pessoal | 14,2 | 13,4 | -5,7% | 13,1 | 2,4% | 42,3 | 40,6 | -4,1% |
| Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾ | 69,8 | 63,0 | -9,7% | 60,0 | 5,0% | 209,4 | 187,3 | -10,6% |
| Custos Comerciais ⁽²⁾ | 34,7 | 32,5 | -6,5% | 27,1 | 19,8% | 88,3 | 84,9 | -3,9% |
| Outros Custos Operacionais ⁽³⁾ | 34,7 | 33,5 | -3,5% | 33,0 | 1,4% | 103,4 | 99,5 | -3,8% |
| EBITDA | 48,8 | 57,3 | 17,5% | 55,8 | 2,8% | 145,8 | 162,5 | 11,5% |
| marginem EBITDA (%) | 24,4% | 29,1% | 4,7pp | 29,9% | -0,9pp | 25,0% | 28,7% | 3,7pp |
| CAPEX Operacional ⁽⁴⁾ | 30,9 | 22,0 | -28,6% | 23,9 | -7,9% | 80,7 | 63,3 | -21,5% |
| CAPEX Operacional como % do Volume de Negócios | 15,4% | 11,2% | -4,2pp | 12,9% | -1,7pp | 13,8% | 11,2% | -2,7pp |
| EBITDA - CAPEX Operacional | 17,9 | 35,3 | 96,7% | 31,8 | 10,8% | 65,1 | 99,2 | 52,4% |
| CAPEX Total | 31,0 | 22,1 | -28,7% | 23,9 | -7,7% | 81,1 | 63,4 | -21,8% |

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

7.6. Online e Media

| PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|---|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾ | 35.129 | 34.362 | -2,2% | 32.967 | 4,2% | 37.322 | 34.043 | -8,8% |
| Quota Mercado de Publicidade (%) | 9,0% | 8,3% | -0,7pp | 9,4% | -1,1pp | 11,6% | 10,7% | -0,9pp |
| Audiência ⁽²⁾ (%) | n.a | n.a | - | 5,5 | - | 4,4 | 4,4 | 0,0pp |

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

| Milhões de Euros | 3T10 | 3T11 | Δ 11/10 | 2T11 | q.o.q. | 9M10 | 9M11 | Δ 11/10 |
|--|--------|--------|---------|-------|---------|-------|--------|---------|
| ONLINE E MEDIA - DEM. RES. CONSOLIDADOS | | | | | | | | |
| Volume de Negócios | 6,67 | 6,02 | -9,8% | 6,71 | -10,3% | 21,97 | 19,26 | -12,3% |
| Vendas de Publicidade ⁽¹⁾ | 2,45 | 2,05 | -16,0% | 2,90 | -29,2% | 8,94 | 7,60 | -15,0% |
| Vendas de Jornais | 2,80 | 2,85 | 1,6% | 2,61 | 9,1% | 8,05 | 7,88 | -2,1% |
| Vendas de Papel | 0,46 | 0,37 | -19,0% | 0,38 | -3,1% | 1,61 | 1,10 | -31,8% |
| Vendas de Produtos Associados | 0,96 | 0,74 | -22,8% | 0,81 | -8,6% | 3,37 | 2,69 | -20,3% |
| Outras Receitas | 0,24 | 0,22 | -8,7% | 0,10 | 112,5% | 0,36 | 0,42 | 16,9% |
| Custos operacionais | 7,62 | 7,35 | -3,6% | 7,31 | 0,5% | 23,35 | 22,08 | -5,4% |
| Custos com Pessoal | 2,72 | 2,63 | -3,3% | 2,58 | 1,9% | 8,04 | 7,88 | -2,0% |
| Custos Comerciais ⁽²⁾ | 2,38 | 2,38 | 0,1% | 2,26 | 5,5% | 7,68 | 6,94 | -9,7% |
| Outros Custos Operacionais ⁽³⁾ | 2,52 | 2,34 | -7,4% | 2,47 | -5,4% | 7,63 | 7,26 | -4,8% |
| EBITDA | -0,71 | -1,11 | -56,5% | -0,50 | -123,3% | -1,02 | -2,40 | -136,3% |
| Margem EBITDA (%) | -10,6% | -18,5% | -7,8pp | -7,4% | -11,1pp | -4,6% | -12,5% | -7,8pp |
| | | | | | | | | |
| CAPEX Operacional ⁽⁴⁾ | 0,12 | 0,14 | 24,0% | 0,20 | -26,3% | 0,38 | 0,45 | 19,0% |
| CAPEX Oper. como % Volume Negócios | 1,7% | 2,4% | 0,7pp | 2,9% | -0,5pp | 1,7% | 2,3% | 0,6pp |
| EBITDA - CAPEX Operacional | -0,83 | -1,26 | -51,9% | -0,69 | -81,0% | -1,39 | -2,85 | -104,5% |
| CAPEX Total | 0,12 | 0,14 | 24,0% | 0,20 | -26,3% | 0,38 | 0,45 | 19,0% |

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

