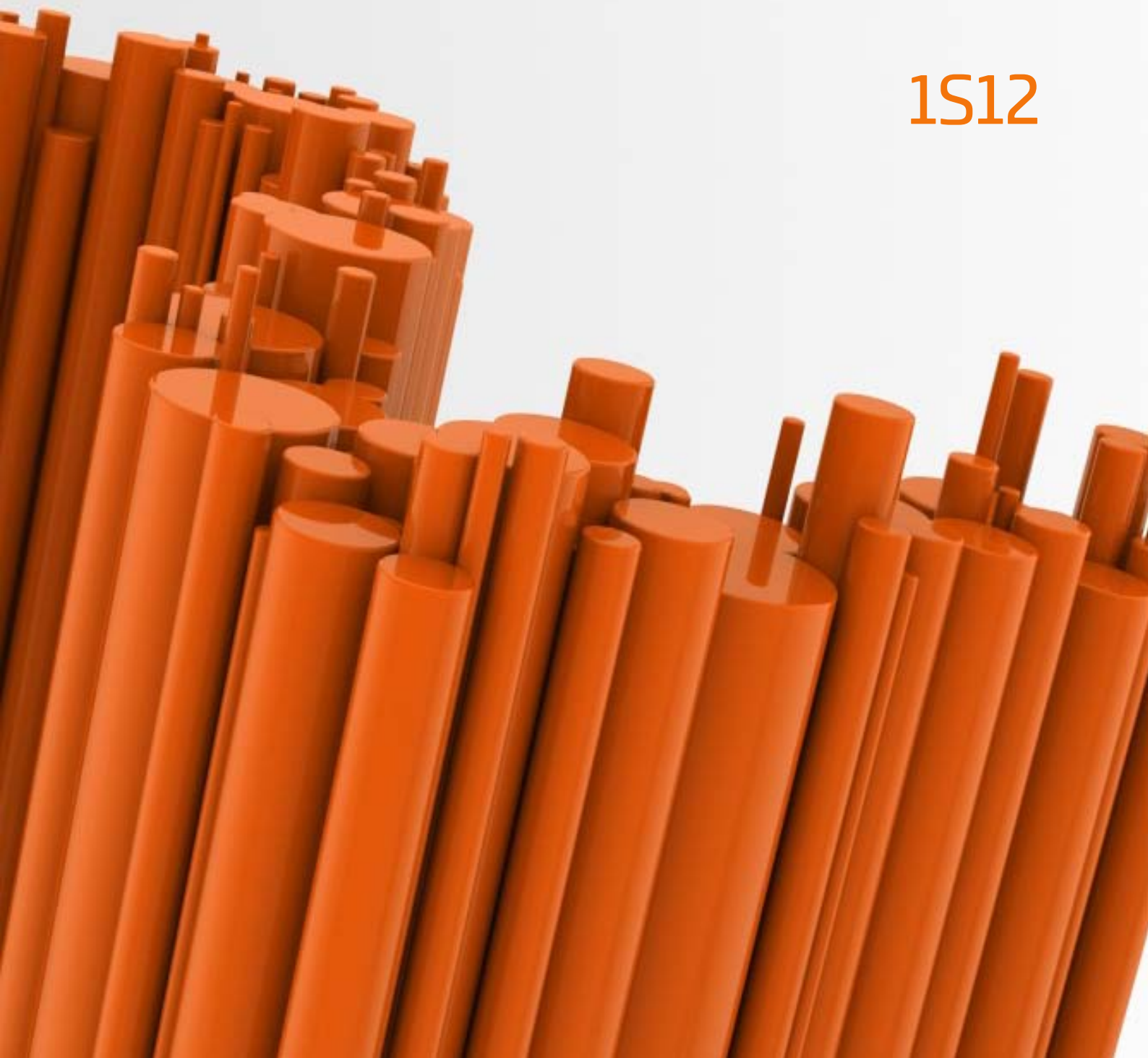


# Resultados Consolidados

1S12



**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

- Receitas Consolidadas de 406,9 milhões de euros
- EBITDA de 124,5 milhões de euros
- EBITDA-CAPEX Operacional de 65,6 milhões de euros
- Resultado Líquido de 38,1 milhões de euros
- FCF alcança 26,7 milhões de euros (excluindo impactos extraordinários)
- Rácio de Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,5x

*“O 2T12 foi o décimo sexto trimestre consecutivo com crescimento anual da nossa rentabilidade, evidenciando a consistência do sólido desempenho financeiro da Sonaecom.”*

*“A diferenciação através da prestação de serviços de elevada qualidade é um dos pilares da nossa estratégia. A Optimus, a par de um nível crescente de eficiência, tem sido reconhecida em duas áreas fundamentais: a nossa rede destaca-se em termos de qualidade, quer no 2G, quer no 3G e alcançámos, pelo segundo ano consecutivo, o primeiro prémio de ‘Best in Customer Service – EMEA’.”*

*“Na SSI obtivemos um aumento das receitas e da rentabilidade, impulsionado pelo desempenho da WeDo, com o crescimento em Receitas de Serviços a superar a queda na Venda de Equipamento.”*

Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

## O nosso negócio

No 1S12, as Receitas da Sonaecom beneficiaram do desempenho positivo da área de Software e Sistemas de Informação (SSI), com as Receitas de Serviços do 2T12 a superar a quebra na Venda de Equipamento. A evolução das Receitas Consolidadas, aliada à redução de custos, permitiu-nos aumentar o EBITDA em 6,1%, para 124,5 milhões de euros. Em resultado de um desempenho consistente na geração de *cash*, o FCF, deduzido de efeitos extraordinários, ascendeu a 26,7 milhões de euros, representando um aumento de 21,9% quando comparado com os 21,9 milhões de euros gerados no 1S11. Também o Resultado Líquido evoluiu 19,9% face ao mesmo período, alcançando 38,1 milhões de euros.

Neste semestre, a rentabilidade operacional da Optimus manteve a tendência de crescimento, aumentando 5,0% face ao ano anterior, para 121,9 milhões de euros, fruto das iniciativas de otimização implementadas. Em particular, destacamos a margem EBITDA do negócio Móvel de 45,4% do 2T12, 5,2pp acima do 2T11. Na sequência da implementação da rede 4G, o CAPEX Operacional aumentou 19,5%, para 47,9 milhões de euros.

Na SSI, após a aquisição da *Connectiv Solutions* nos EUA, em abril de 2012, a WeDo Technologies foi já selecionada por um dos maiores operadores móveis locais para fornecimento de serviços de suporte na área de *business assurance*.

No 1S12, as Receitas Internacionais da WeDo representaram 69,4% do total de Receitas, aumentando 5,0% face ao 1S11.

Ao longo de 2012, continuaremos a gerir o impacto já visível do atual contexto macro-económico nos níveis de consumo, continuando a reforçar a nossa posição competitiva.

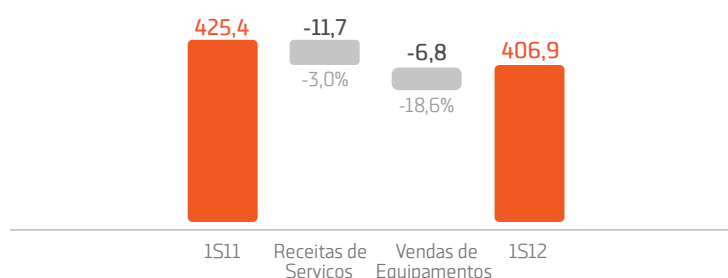
## 1. Resultados Consolidados

### Volume de Negócios

No 1S12, o Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 406,9 milhões de euros, 4,3% abaixo do 1S11, manifestando uma desaceleração face à queda de 6,2% registada no 1T12. Esta melhoria beneficiou de um crescimento do Volume de Negócios da SSI, com a evolução das Receitas de Serviço a superar o declínio das Vendas de Equipamento.

A evolução do Volume de Negócios Consolidado é resultado de uma queda de 3,0% nas Receitas de Serviços e de uma queda de 18,6% nas Vendas de Equipamento.

A evolução negativa ao nível das Receitas de Serviços foi motivada pela queda das Receitas de Serviços da Optimus, devido ao efeito das tarifas reguladas (tarifas de terminação móvel e tarifas de *roaming-in*) e pelo ambiente de austeridade vivido em Portugal. A evolução negativa ao nível das Vendas de Equipamentos é justificada pela divisão da SSI, principalmente devido ao desempenho da Bizdirect, consequência do final do programa e-iniciativas e do contexto macroeconómico.



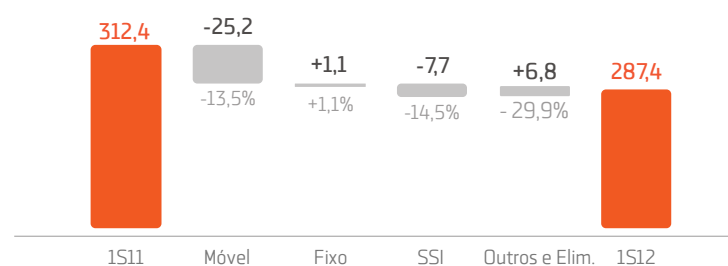
### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram 8,0% entre o 1S11 e o 1S12, para 287,4 milhões de euros.

Esta redução é justificada pelo plano de otimização implementado nos últimos anos na Optimus e pelo menor Custo das Mercadorias Vendidas, registado na SSI.

Com o plano de otimização em curso na Optimus, a empresa tem vindo a reduzir a sua estrutura de custos, conseguindo, paralelamente, importantes melhorias nos vários indicadores-chave.

Entre o 1S11 e o 1S12, os Custos Operacionais como percentagem do Volume de Negócios diminuíram 2,9pp.



### EBITDA

O EBITDA Consolidado aumentou 6,1%, para os 124,5 milhões de euros, tendo mais do que compensado a tendência de queda do Volume de Negócios Consolidado, com todas as áreas de negócio a contribuir positivamente entre os dois períodos.

A margem EBITDA aumentou 3,0pp, de 27,6% para 30,6%, sendo de realçar que a margem EBITDA do negócio Móvel atingiu os 45,4% no 2T12.

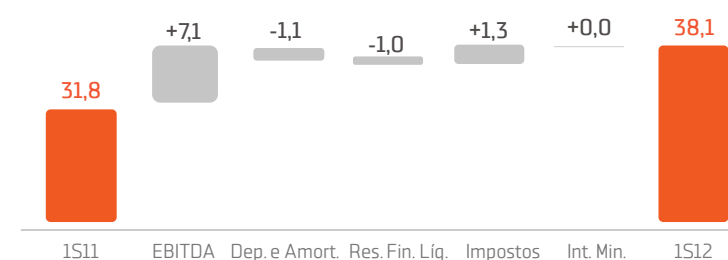


### Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo ascendeu a 38,1 milhões de euros, um aumento de 19,9% quando comparado com o 1S11, em resultado, sobretudo, de uma melhoria do desempenho ao nível do EBITDA.

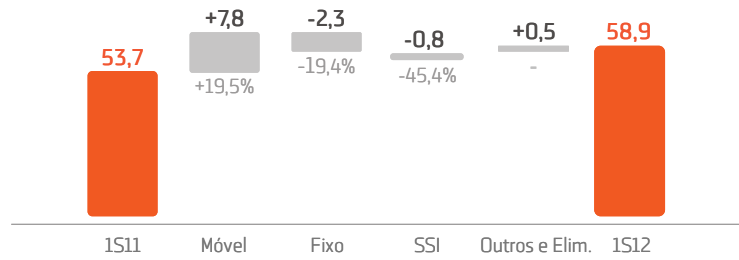
A evolução do Resultado Financeiro Líquido advém de Custos Financeiros mais elevados, consequência de um maior nível médio da dívida líquida e de um maior custo da dívida.

Apesar de os Resultados antes de Impostos serem superiores este semestre, a rubrica de Impostos apresentou um custo de 6,6 milhões de euros no 1S12, face aos 7,9 milhões de euros no 1S11, devido ao reconhecimento adicional de Impostos Diferidos Ativos.



### CAPEX Operacional

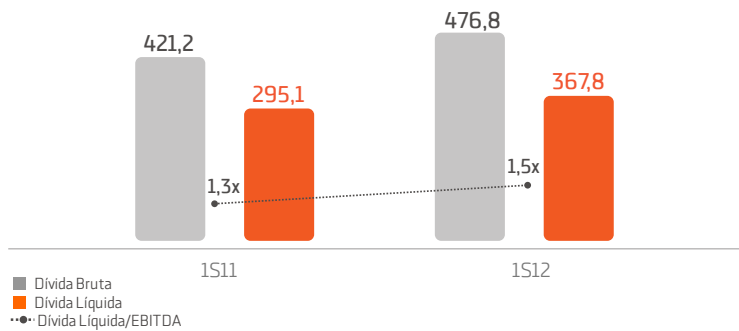
Durante o 1S12, o Capex Operacional aumentou 9,7% face ao período homólogo, resultado dos investimentos na rede 4G no negócio Móvel. Adicionalmente, a Optimus continuou a implementar soluções que permitem a redução de custos de *backhaul*, assim como a redução da dependência da infra-estrutura de terceiros. O Capex Operacional como percentagem do Volume de Negócios aumentou 1,9pp face ao período homólogo, para 14,5%, resultado do ciclo de investimentos na rede 4G.



### Estrutura de Capital

A Dívida Líquida Consolidada atingiu os 367,8 milhões de euros, que compara com 295,1 milhões de euros obtidos no 1T12. Esta evolução justifica-se pela distribuição de dividendos de 25,2 milhões de euros compensada pela geração positiva de FCF.

A Dívida Líquida do 1S12 aumentou 24,7% face ao 1S11, impactada sobretudo pelo pagamento de 83,0 milhões de euros relativo à aquisição de espectro. O rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA aumentou de 1,3x para 1,5x no 1S12, consequência de um maior nível de Dívida Líquida, não totalmente compensado pelo desempenho positivo do EBITDA.



No 1S12, as linhas de crédito disponíveis ascenderam a 549,0 milhões de euros, enquanto o custo médio *all-in* da dívida atingiu os 3,25%.

### Free cash flow (FCF)

O FCF atingiu os 72,3 milhões de euros negativos no 1S12, impactado (i) pelo pagamento de 10,0 milhões de euros relativo à operação de securitização; (ii) pelo pagamento de 83,0 milhões de euros, durante o mês de janeiro, relativo à aquisição do espectro; e (iii) por um pagamento de 6,0 milhões de euros, relativo à aquisição da *Connectiv Solutions*, no final de abril de 2012.

Excluindo estes efeitos, o FCF do 1S12 ascendeu a 26,7 milhões de euros positivos, um aumento de 21,9% face aos 21,9 milhões de euros alcançados no 1S11 (excluindo a operação de securitização).

No 2T12, os 8,8 milhões de euros relativos ao pagamento extraordinário de IVA foram recuperados, anulando o impacto negativo registado no 1T12.

## 2. Optimus



- EBITDA da Optimus alcança 121,9 milhões de euros, +5,0% face ao 1S11
- Margem EBITDA do negócio Móvel de 45,4% no 2T12, 5,2pp acima do 2T11
- Receitas de Dados a representar 32,8% das Receitas de Serviços do Móvel

### A experiência do consumidor como elemento estratégico de diferenciação

A Optimus tem vindo a alcançar melhorias significativas em vários indicadores de qualidade da rede e do serviço ao cliente enquanto, em simultâneo, se tem vindo a tornar numa operação mais eficiente.

Numa publicação de maio de 2012, na sequência de uma avaliação efetuada pelo ICP-Anacom aos serviços móveis e à cobertura de rede em Portugal, a Optimus viu reconhecida a liderança das suas redes 2G e 3G nas zonas urbanas.

Também em maio de 2012, pelo terceiro ano consecutivo, o serviço ao cliente da Optimus foi distinguido pela APCC com os prémios da categoria de telecomunicações.

Já em julho de 2012, a equipa de serviço ao cliente da Optimus participou no '2012 World Contact Center Award', alcançando pelo segundo ano consecutivo o primeiro prémio na categoria de 'Best in Customer Service - EMEA', a mais relevante e abrangente de todas as categorias a concurso, naquele que é tido como o mais importante prémio internacional nesta área.

### 2.1. Negócio Móvel da Optimus

No 2T12, tal como antecipado, a diminuição das Receitas de Clientes da Optimus acelerou, em resultado do impacto das medidas de austeridade em Portugal. Apesar desta pressão, a margem EBITDA ascendeu a 43,8%, beneficiando com as eficiências alcançadas com o plano de otimização em curso. Este indicador, para além de constituir uma das margens mais altas entre os terceiros operadores Europeus, aproxima a Optimus da sua concorrência direta.

#### 2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
Clientes (EoP) ('000)	3.586,4	3.565,0	-0,6%	3.609,9	-1,2%	3.586,4	3.565,0	-0,6%
Clientes pré-pagos ('000)	2.378,7	2.364,3	-0,6%	2.398,5	-1,4%	2.378,7	2.364,3	-0,6%
Clientes pós-pagos ('000)	1.207,7	1.200,6	-0,6%	1.211,3	-0,9%	1.207,7	1.200,6	-0,6%
Novos Clientes ('000)	-19,4	-44,9	-131,6%	-29,5	-52,2%	-17,7	-74,4	-
Receitas Dados como % Rec. Serviços	32,8%	32,8%	0,0pp	31,3%	1,4pp	32,0%	32,0%	0,0pp
Receitas Dados não SMS como % Rec. Dados	77,2%	76,6%	-0,6pp	76,4%	0,1pp	77,0%	76,5%	-0,5pp
Total #SMS/mês/Cliente	42,8	41,9	-2,1%	40,6	3,2%	42,5	41,2	-3,0%
MOU <sup>(1)</sup> (min.)	127,1	123,4	-2,9%	122,2	1,0%	126,3	122,8	-2,8%
ARPU <sup>(2)</sup> (euros)	13,0	12,0	-7,3%	12,0	-0,1%	12,8	12,0	-6,1%
Cliente	11,3	10,6	-6,1%	10,6	-0,2%	11,1	10,6	-4,8%
Interligação	1,7	1,4	-15,2%	1,433	0,8%	1,7	1,4	-14,8%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,10	0,10	-4,6%	0,10	-1,1%	0,10	0,10	-3,5%

(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 subscritores da Optimus ascendeu a 3,57 clientes, diminuindo 0,6% face ao 1S11, em resultado do efeito do final do programa e-iniciativas e do impacto causado pelas medidas de austeridade em Portugal, especialmente no segmento pessoal.

No 1S12, a receita média mensal por cliente ("ARPU") foi de 12,0 euros, estabilizando face ao 1T12, diminuindo, porém, 0,8 euros quando comparada com o 1S11. Esta evolução deveu-se a uma combinação de menores Receitas de Interligação, que diminuíram de 1,7 euros para 1,4 euros, e uma menor facturação média por cliente, que diminuiu de 11,1 euros para 10,6 euros. Os minutos de utilização por cliente por mês diminuíram 2,8% face ao período homólogo, para 123 minutos.

## Receitas de Dados e Banda Larga Móvel

No 1S12, as Receitas de Dados representaram 32,0% das Receitas de Serviços, estabilizando face ao 1S11. Esta evolução foi impulsionada pelo nível de adoção de *smartphones* e pela utilização mais intensiva desta tipologia de terminais móveis, compensando o impacto causado pelo final do programa e-iniciativas. Não obstante, o nível de penetração de *smartphones* é ainda relativamente baixo em Portugal, representando, como tal, uma importante oportunidade de crescimento. O peso das Receitas de Serviços de Dados (excluindo Receitas de SMSs) manteve-se relativamente estável entre os dois períodos, diminuindo 0,5pp, apesar do impacto criado pelo final do programa e-iniciativas.

### 2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>142,9</b>	<b>131,0</b>	<b>-8,3%</b>	<b>131,5</b>	<b>-0,4%</b>	<b>280,3</b>	<b>262,5</b>	<b>-6,4%</b>
Receitas de Serviço	136,1	125,7	-7,6%	127,0	-1,0%	269,4	252,6	-6,2%
Receitas de Clientes	118,2	110,6	-6,4%	111,9	-1,2%	233,9	222,4	-4,9%
Receitas de Operadores	17,9	15,1	-15,5%	15,1	-0,1%	35,6	30,2	-14,9%
Vendas de Equipamento	6,9	5,3	-22,2%	4,5	18,8%	10,9	9,8	-9,9%
Outras Receitas	8,3	7,8	-6,0%	6,8	14,6%	17,0	14,6	-14,1%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>93,7</b>	<b>79,3</b>	<b>-15,4%</b>	<b>82,9</b>	<b>-4,4%</b>	<b>187,4</b>	<b>162,2</b>	<b>-13,5%</b>
Custos com Pessoal	12,5	10,1	-19,2%	12,0	-16,1%	25,8	22,1	-14,4%
Custos Diretos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	33,8	28,6	-15,2%	29,5	-3,0%	69,9	58,1	-16,9%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	19,7	13,7	-30,2%	13,6	1,2%	36,6	27,3	-25,3%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	27,8	26,8	-3,4%	27,8	-3,6%	55,1	54,7	-0,7%
<b>EBITDA</b>	<b>57,5</b>	<b>59,5</b>	<b>3,5%</b>	<b>55,4</b>	<b>7,5%</b>	<b>109,9</b>	<b>114,9</b>	<b>4,5%</b>
Margem EBITDA (%)	40,2%	45,4%	5,2pp	42,1%	3,3pp	39,2%	43,8%	4,6pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	23,0	28,1	22,0%	19,8	41,6%	40,1	47,9	19,5%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	16,1%	21,4%	5,3pp	15,1%	6,4pp	14,3%	18,2%	3,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	34,5	31,5	-8,8%	35,5	-11,5%	69,8	67,0	-4,1%
CAPEX Total	23,0	29,1	26,5%	19,8	46,9%	40,1	48,9	21,9%

(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 do Móvel diminuiu 6,4% no 1S12, para 262,5 milhões de euros, devido a um menor nível de Receitas de Serviços e de Vendas de Equipamento. As Receitas de Serviços decresceram devido a uma combinação de menores Receitas de Clientes e menores Receitas de Operadores. Tal como já antecipado, as Receitas de Clientes diminuíram 4,9% entre o 1S11 e o 1S12, para 222,4 milhões de euros, devido ao final do programa e-iniciativas e devido ao impacto negativo das medidas de austeridade nos níveis de consumo, especialmente no segmento pessoal. As Receitas de Operadores diminuíram 14,9% entre o 1S11 e o 1S12, para 30,2 milhões de euros, consequência de menores 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 otimizada, os Custos Operacionais diminuíram 13,5% face ao período homólogo do ano anterior, para 162,2 milhões de euros, beneficiando de (i) uma diminuição de 16,9% nos Custos Diretos de Serviços Prestados, devido a um menor nível de circuitos alugados e custos de rede, consequência da maior independência da Optimus em relação à infra-estrutura alugada, e, ainda, devido a menores Custos de Interligação, consequência dos níveis atuais de tarifas de terminação móvel e; (ii) uma diminuição de 25,3% nos Custos Comerciais, devido a menor Custo das Mercadorias Vendidas (consequência de menores Vendas de Equipamentos) e, principalmente, devido a menores Custos de Publicidade.

### EBITDA

O EBITDA do Móvel aumentou 4,5% face ao 1S11, para 114,9 milhões de euros, totalmente motivado por uma diminuição de 14,6% nos Custos Operacionais.

A margem EBITDA ascendeu a 43,8% no período, aumentando 4,6pp em relação à margem de 39,2% alcançada no 1S11.

O EBITDA-CAPEX Operacional diminuiu 4,1% face ao 1S11, devido ao aumento de 19,5% no CAPEX Operacional, consequência do desenvolvimento da rede de 4G.

## 2.2. Negócio Fixo da Optimus

No 1S12, a Optimus continuou a atingir um desempenho positivo no segmento de Corporate e PMEs, crucial na nossa estratégia. Com um posicionamento integrado e convergente, de forma a responder às necessidades do mercado, a Optimus tem continuamente introduzido melhorias significativas no seu *portfolio* de produtos.

No segmento Residencial, a Optimus continuou a aumentar a sua base de clientes de FTTH, que cresceu quase 50% face ao período homólogo de 2011, alcançando uma taxa de penetração de serviços 3P acima de 80%.

### 2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	2T11	2T12	Δ12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ12/11
<b>Total de Acessos</b>	<b>388.915</b>	<b>354.449</b>	<b>-8,9%</b>	<b>363.965</b>	<b>-2,6%</b>	<b>388.915</b>	<b>354.449</b>	<b>-8,9%</b>
<b>Corporate e PME's</b>	<b>154.651</b>	<b>155.143</b>	<b>0,3%</b>	<b>155.246</b>	<b>-0,1%</b>	<b>154.651</b>	<b>155.143</b>	<b>0,3%</b>
PTSN/RDIS	110.296	111.039	0,7%	111.136	-0,1%	110.296	111.039	0,7%
Banda Larga	36.122	32.472	-10,1%	33.545	-3,2%	36.122	32.472	-10,1%
Outros	8.233	11.632	41,3%	10.565	10,1%	8.233	11.632	41,3%
<b>Residencial</b>	<b>234.264</b>	<b>199.306</b>	<b>-14,9%</b>	<b>208.719</b>	<b>-4,5%</b>	<b>234.264</b>	<b>199.306</b>	<b>-14,9%</b>
PTSN/RDIS	112.044	88.147	-21,3%	94.059	-6,3%	112.044	88.147	-21,3%
Banda Larga	89.300	74.229	-16,9%	78.017	-4,9%	89.300	74.229	-16,9%
TV	32.920	36.930	12,2%	36.643	0,8%	32.920	36.930	12,2%
Receita Média por Acesso - Retalho	23,8	23,4	-1,9%	23,0	1,6%	24,0	23,2	-3,3%

#### Base de Clientes

A Optimus continuou a aumentar a sua presença no segmento de Corporate e PMEs, com o número de acessos a aumentar 0,3%, para 155 mil. Neste segmento, para além de serviços de voz e banda larga, a Optimus presta também um número crescente de e-services, tais como e-fax ou e-backup a PMEs e, ainda, conectividade através de linhas dedicadas e ligações VPN a grandes empresas.

O número total de acessos diminuiu 8,9%, para 354 mil, impulsionado por uma redução de 14,9% no segmento residencial. A evolução do número de acessos neste segmento foi influenciada pela decisão de abandonar a aquisição de clientes através da infra-estrutura de cobre do operador incumbente, implementada em 2011.



## 2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T11	2T12	Δ12/11	1T12	ΔT/T	1S11	1S12	Δ12/11
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>52,2</b>	<b>55,4</b>	<b>6,0%</b>	<b>53,4</b>	<b>3,7%</b>	<b>106,9</b>	<b>108,8</b>	<b>1,7%</b>
Receitas de Serviço	52,1	53,8	3,2%	52,4	2,6%	106,7	106,2	-0,5%
Receitas de Clientes	26,6	23,6	-11,5%	24,0	-1,7%	54,3	47,5	-12,5%
Receitas de Operadores	25,4	30,2	18,7%	28,4	6,2%	52,4	58,6	12,0%
Vendas de Equipamento	0,1	1,6	-	1,0	59,9%	0,2	2,6	-
Outras Receitas	0,3	0,4	19,0%	0,2	103,5%	0,4	0,5	33,2%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>48,9</b>	<b>51,8</b>	<b>6,0%</b>	<b>50,5</b>	<b>2,5%</b>	<b>101,2</b>	<b>102,3</b>	<b>1,1%</b>
Custos com Pessoal	0,7	0,9	36,8%	1,0	-7,5%	1,4	1,9	38,4%
Custos Diretos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	35,5	37,6	5,9%	37,3	0,9%	73,0	74,9	2,5%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	2,0	4,0	99,2%	3,6	10,4%	5,0	7,6	52,8%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	10,7	9,3	-13,2%	8,7	7,2%	21,8	17,9	-17,8%
<b>EBITDA</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>	<b>7,0%</b>	<b>3,1</b>	<b>28,4%</b>	<b>6,1</b>	<b>7,0</b>	<b>14,0%</b>
Margem EBITDA (%)	7,0%	7,1%	0,1pp	5,7%	1,4pp	5,7%	6,4%	0,7pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	6,2	5,3	-14,9%	4,3	24,9%	11,9	9,6	-19,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	12,0%	9,6%	-2,4pp	8,0%	1,6pp	11,1%	8,8%	-2,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-2,6	-1,4	46,0%	-1,2	-16,1%	-5,8	-2,6	55,0%
CAPEX Total	6,2	5,3	-14,9%	4,3	24,9%	11,9	9,6	-19,4%

(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 do Fixo aumentou 1,7% face ao 1S11, para 108,8 milhões de euros, motivado essencialmente por um crescimento de 12,0% nas Receitas de Operadores. O aumento das Receitas de Operadores é resultado de um aumento de tráfego, apesar da diminuição de preços de tráfego *wholesale*.

**Custos Operacionais**

Os Custos Operacionais sofreram um ligeiro aumento de 1,1% em relação ao 1S11, tendo ascendido a 102,3 milhões de euros, em resultado do aumento de 2,5% dos Custos Diretos de Serviços Prestados. Este aumento deveu-se a um maior nível de Custos de Interligação, fruto do aumento do tráfego de Wholesale, apesar da redução no número de lacetes locais desagregados. Os Custos Comerciais evoluíram para 7,6 milhões de euros, consequência de um Custo das Mercadorias Vendidas superior e, ainda, de maiores Custos de Marketing e Vendas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 17,8% devido, sobretudo, a um menor nível de Custos de Outsourcing.

**EBITDA**

Em resultado do nosso desempenho ao nível das Receitas e dos Custos, o EBITDA do 1S12 aumentou 14,0%, para 7,0 milhões de euros. A margem EBITDA aumentou de 5,7% para 6,4%, 0,7pp acima do 1S11.

O EBITDA-CAPEX Operacional cresceu 55,0% entre os dois períodos, alcançando 2,6 milhões de euros negativos, suportado por um maior EBITDA e um menor nível de CAPEX Operacional.

### 3. Software e Sistemas de Informação (SSI)



A WeDo Technologies, a maior empresa da SSI em termos de Receitas de Serviço, continuou a expandir a sua presença internacional focando-se, em simultâneo, na aquisição de novos projectos na área de *business assurance*. Atualmente, a WeDo Technologies conta com mais de 150 clientes em 80 países. Durante o 1S12, as Receitas Internacionais cresceram 5,0% face ao 1S11 e representaram 69,4% do Volume de Negócios total.

Em abril de 2012, com a aquisição da *Connectiv Solutions*, a WeDo Technologies assegurou uma base sólida nos EUA com uma operação de *Software as a Service* (SaaS), reforçando, deste modo, a sua posição no mercado de *business assurance* em telecomunicações. Já em julho de 2012, um dos maiores operadores móveis locais seleccionou o produto RAID da WeDo para apoiar a empresa nos sistemas de receita e *billing*, num contrato que se suporta nos ativos tanto da WeDo Technologies como da *Connectiv Solutions*.

A Mainroad, especializada em *IT management*, segurança e continuidade, apresentou um crescimento de 2,1% das suas Receitas de Serviço, aumentando o EBITDA em mais de 90% entre os dois semestres, apesar das desafiantes condições de mercado.

A Bizdirect, afetada pelo final do programa e-iniciativas e pelo ambiente macroeconómico, apresentou uma quebra de mais de 40% no Volume de Negócios. Não obstante, conseguiu reforçar a sua posição na comercialização de soluções multimarca de equipamentos de IT, apoiada por parcerias com os principais fabricantes de *hardware* e pela gestão de contratos de licenciamento de *software* para empresas. É de notar que a Bizdirect aumentou o nível de Receitas Internacionais em 29,0% entre o 1S11 e o 1S12.

A Saphety, não só reforçou a sua posição como líder em soluções de simplificação e automatização de processos no mercado interno, como cresceu, simultaneamente, a sua base de clientes através da internacionalização, apresentando 15,2% de receitas no mercado internacional.

#### 3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000 euros)	32,7	34,7	6,1%	33,0	5,0%	65,3	67,8	3,8%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	22,1%	18,6%	-3,5pp	26,3%	-7,8pp	36,1%	22,4%	-13,7pp
Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	202,8	219,3	8,1%	303,9	-27,8%	807,3	523,2	-35,2%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	2,5	3,6	41,7%	0,0	-	5,9	3,7	-37,0%
Colaboradores	572	603	5,4%	561	7,5%	572	603	5,4%

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

As receitas de Serviço por Colaborador alcançaram 67,8 mil euros, aumentando 3,8% face ao 1S11, com o crescimento das Receitas de Serviços entre os dois semestres a mais do que compensar o aumento de 5,4% no número de Colaboradores.

As Vendas de Equipamento como percentagem das Receitas diminuíram de 36,1% para 22,4% entre o 1S11 e o 1S12, devido à evolução das Vendas de Equipamento na Bizdirect.

### 3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros								
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
<b>Volume de Negócios</b>	<b>23,0</b>	<b>24,8</b>	<b>8,0%</b>	<b>24,2</b>	<b>2,3%</b>	<b>55,9</b>	<b>49,0</b>	<b>-12,3%</b>
Receitas de Serviço	17,9	20,2	12,9%	17,8	13,1%	35,7	38,0	6,5%
Vendas de Equipamento	5,1	4,6	-9,2%	6,4	-27,8%	20,2	11,0	-45,6%
Outras Receitas	0,1	0,2	56,1%	0,5	-65,1%	0,3	0,7	154,4%
<b>Custos operacionais</b>	<b>21,6</b>	<b>22,8</b>	<b>5,5%</b>	<b>22,2</b>	<b>2,8%</b>	<b>52,8</b>	<b>45,2</b>	<b>-14,5%</b>
Custos com Pessoal	7,4	8,1	10,1%	7,1	14,3%	15,0	15,3	1,9%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	5,2	5,1	-1,6%	6,5	-22,2%	20,3	11,6	-42,7%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	9,1	9,6	5,8%	8,7	10,4%	17,6	18,3	4,1%
<b>EBITDA</b>	<b>1,4</b>	<b>2,2</b>	<b>49,3%</b>	<b>2,4</b>	<b>-10,6%</b>	<b>3,4</b>	<b>4,6</b>	<b>35,7%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>6,3%</b>	<b>8,7%</b>	<b>2,4pp</b>	<b>9,9%</b>	<b>-1,3pp</b>	<b>6,0%</b>	<b>9,3%</b>	<b>3,3pp</b>
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	1,0	0,2	-75,7%	0,8	-69,0%	1,8	1,0	-45,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	4,3%	1,0%	-3,3pp	3,2%	-2,2pp	3,3%	2,0%	-1,2pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,5	1,9	-	1,6	16,6%	1,5	3,6	133,7%
<b>CAPEX Total</b>	<b>1,0</b>	<b>10,3</b>	<b>-</b>	<b>0,8</b>	<b>-</b>	<b>1,8</b>	<b>11,0</b>	<b>-</b>

(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.

#### Volume de Negócios

O Volume de Negócios da SSI diminuiu 12,3% face ao 1S11, para 49,0 milhões de euros, fruto de uma quebra de 45,6% nas Vendas de Equipamento da Bizdirect. As Receitas de Serviço mantiveram o seu desempenho positivo, aumentando 6,5% face ao 1S11, já incluindo o benefício da aquisição da *Connectiv Solutions*. Desde 1 de maio de 2012, os resultados da *Connectiv Solutions* são consolidados nas contas da SSI. Numa base comparável, as Receitas de Serviços teriam aumentado 3,6% entre o 1S11 e o 1S12.

É de notar que o Volume de Negócios da SSI aumentou 8,0% entre o 2T11 e o 2T12, para 24,8 milhões de euros, superando, agora, a tendência negativa das Vendas de Equipamento.

#### Custos Operacionais

No 1S12, os Custos Operacionais da SSI diminuíram 14,5%, para 45,2 milhões de euros. A diminuição de 42,7% nos Custos Comerciais é, essencialmente, resultado de uma diminuição do Custo das Mercadorias Vendidas na Bizdirect. Os Custos com o Pessoal aumentaram 1,9%, já influenciados pela integração dos colaboradores da *Connectiv Solutions*. O aumento dos Outros Custos Operacionais resulta, sobretudo, de um maior nível de Custos de Outsourcing, relacionado com o número crescente de projetos em curso, tal como evidenciado na linha de Receitas de Serviço.

#### EBITDA

O EBITDA do 1S12 ascendeu a 4,6 milhões de euros, aumentando 35,7% quando comparado com o 1S11, consequência de maiores Receitas de Serviços e menores Custos Operacionais. Como consequência de (i) menores Vendas de Equipamento, (ii) maiores Receitas de Serviço e (iii) menores Custos Operacionais, a margem EBITDA aumentou de 6,0% para 9,3% entre os dois períodos, evoluindo 3,3pp.

Excluindo o efeito da consolidação da *Connectiv Solutions*, o EBITDA teria aumentado 27,2% face ao 1S11.

## 4. Online e Media

O segmento de *Online e Media* da Sonaecom inclui um conjunto de negócios, entre os quais destacamos o Público e o Miao.pt.

Motivado pelo crescimento do Público digital, o número global de leitores do Público tem aumentado, ascendendo aos maiores níveis alguma vez registados. Atualmente, o Público é um líder inequívoco nas redes sociais, contando com um número de seguidores superior a 250 mil. Apesar das Receitas Digitais estarem a aumentar, não foram ainda suficientes para travar a tendência negativa do mercado publicitário e das Receitas de Circulação da edição em papel.

O nível consideravelmente mais baixo de Receitas de Publicidade, fruto da deterioração do ambiente macroeconómico, tem tido um inevitável impacto negativo no EBITDA do negócio de *Online e Media*. Apesar disto, o EBITDA do negócio manteve-se praticamente estável entre os dois semestres, em cerca de 1,33 milhões de euros negativos.

## 5. Principais desenvolvimentos Regulatórios no 2T12

### Tarifas de Terminação Móvel (TTM)

**2 de maio 2012**

O ICP-Anacom publicou a decisão final sobre TTM, que estabeleceu uma diminuição das tarifas desde 7 de maio até 30 dezembro de 2012.

Decisão final - 2 maio 2012

	TTM/€
Anteriormente	0,0350
7 maio 2012	0,0277
30 junho 2012	0,0227
30 setembro 2012	0,0177
30 dezembro 2012	0,0127

Esta decisão final surgiu na sequência da indicação por parte da Comissão Europeia, em 26 de abril, de não ter comentários à proposta que lhe havia sido notificada previamente pelo ICP-ANACOM.

### Renovação do direito de utilização de frequências: 900 e 1800 MHz

**24 de maio de 2012**

O ICP-ANACOM aprovou a renovação dos direitos de utilização das frequências nas bandas dos 900 e 1800 MHz, atribuídos à Optimus em 1997.

Os direitos de utilização foram estendidos por mais 15 anos, ou seja, até novembro de 2027. As condições de renovação incluem a obrigação de manter os atuais níveis de cobertura dos serviços de voz e dados até 9600 bps e, ainda, de cobrir locais ou áreas específicas determinadas pelo regulador.

### Financiamento do Serviço Universal (SU)

**25 maio de 2012**

O Governo aprovou uma proposta de lei que institui o fundo de compensação do SU e que visa o financiamento dos custos líquidos decorrentes da prestação do SU.

De acordo com a proposta, devem contribuir para o fundo os operadores de comunicações eletrónicas cujo volume de negócios elegível represente 1% do volume de negócios elegível do setor, sendo que o volume de negócios elegível corresponde ao valor das vendas e dos serviços prestados no território nacional deduzidos dos valores correspondentes a receitas provenientes de atividades não relacionadas com oferta de serviços de comunicações eletrónicas, receitas de transações entre entidades pertencentes à mesma empresa e venda de equipamentos terminais.

Esta proposta de lei determina que o fundo deverá financiar os custos excessivos do SU durante e após a nomeação do novo prestador de SU através de um Concurso Público.

## 6. Principais desenvolvimentos Corporativos no 2T12

### Aquisição de ações próprias

2 de abril a 25 de maio de 2012

De acordo com as autorizações dadas pela Assembleia Geral de Acionistas e com o intuito de cumprir as obrigações decorrentes dos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores, a Sonaecom adquiriu, de 2 de abril a 25 de maio de 2012, um total de 1.958.554 ações próprias, representativas de aproximadamente 0,53% do seu capital social, através do Euronext Lisbon Stock Exchange. A 30 de junho de 2012, a Sonaecom detinha 6.897.791 ações próprias, correspondentes a 1,88% do seu capital social.

### Assembleia Geral de Acionistas

27 de abril de 2012

Foram deliberados pelos accionistas da Sonaecom, em Assembleia Geral ordinária da Sociedade, realizada a 27 de abril de 2012, os seguintes pontos:

1. Aprovação do Relatório de Gestão, Balanço e Contas, individuais e consolidadas, relativos ao exercício de 2011, tal como apresentados.
2. Aprovação da proposta de aplicação de resultados para o exercício findo em 31 de dezembro de 2011, nos seguintes termos:
  - (i) resultado líquido relativo às contas individuais, no montante de 7.960.681,56 euros negativos, aplicado em Reservas Livres;
  - (ii) o montante global de 25.637.280,76 euros, da rubrica de Reservas Livres, distribuído pelos accionistas, correspondendo a um dividendo de 0,07 euros ilíquidos por ação emitida, excluindo as ações próprias detidas pela Sociedade à data de pagamento;
  - (iii) reservas Livres no montante remanescente.

Foi ainda aprovado que, considerando que não será possível determinar com exatidão o número de ações próprias que estará em carteira à data do pagamento acima referido sem limitar a capacidade de intervenção da Sociedade, esclarece-se que:

- (i) a cada ação emitida corresponderá um dividendo ilíquido de 0,07 euros;
  - (ii) o montante correspondente às ações que, no dia do pagamento do montante acima referido, pertencerem à própria Sociedade (calculado com base no mencionado montante unitário de 0,07 euros ilíquidos por ação emitida), não será distribuído pelos accionistas, ficando registado em Reservas Livres.
3. Aprovação de um voto de louvor e confiança à actividade desempenhada pela Administração e Fiscalização da Sociedade durante o ano de 2011.
  4. Eleição dos membros para integrar os órgãos sociais durante o quadriénio 2012-2015.
  5. Eleição do Revisor Oficial de Contas da Sociedade para o quadriénio 2012-2015: Deloitte & Associados, SROC, representada por António Manuel Martins Amaral que pode ser substituído por João Luís Falua Costa da Silva.
  6. Aprovação da Declaração Relativa à Política de Remuneração dos Membros do Órgão de Administração e de Fiscalização da Sociedade e dos seus Dirigentes, bem como sobre o plano de atribuição de ações e respetivo regulamento, a aplicar pela Comissão de Vencimentos, nos termos da proposta por esta apresentada e previamente divulgada.
  7. Aprovação da remuneração da Comissão de Vencimentos, nos termos da proposta previamente divulgada.
  8. Autorização do Conselho de Administração a, durante um período de 18 meses, proceder à aquisição e à alienação de ações próprias, dentro do limite legal de 10%, nos termos da proposta apresentada por este órgão e previamente divulgada.
  9. Autorização da aquisição e/ou detenção de ações próprias da sociedade por sociedades dela dependentes, no período de 18 meses e dentro dos limites legais, nos termos da proposta apresentada pelo Conselho de Administração e previamente divulgada.

### Aquisição da *Connectiv Solutions*

30 de abril de 2012

A WeDo Technologies adquiriu a *Connectiv Solutions*, uma empresa sediada nos EUA que fornece soluções de gestão de custos em redes de telecomunicações. Este negócio irá reforçar a posição da WeDo no mercado Norte Americano, impulsionando a estratégia de expansão internacional e permitindo o reforço da posição da empresa nas áreas de *revenue* e *business assurance*.

## 7. Anexo

### 7.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
<b>Volume de Negócios</b>	<b>209,6</b>	<b>204,5</b>	<b>-2,4%</b>	<b>202,5</b>	<b>1,0%</b>	<b>425,4</b>	<b>406,9</b>	<b>-4,3%</b>
Móvel	142,9	131,0	-8,3%	131,5	-0,4%	280,3	262,5	-6,4%
Fixo	52,2	55,4	6,0%	53,4	3,7%	106,9	108,8	1,7%
SSI	23,0	24,8	8,0%	24,2	2,3%	55,9	49,0	-12,3%
Outros & Eliminações	-8,5	-6,7	21,7%	-6,6	-0,6%	-17,7	-13,3	24,8%
Outras Receitas	2,0	2,7	36,5%	2,3	14,4%	4,3	5,0	15,3%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>149,6</b>	<b>142,9</b>	<b>-4,4%</b>	<b>144,5</b>	<b>-1,1%</b>	<b>312,4</b>	<b>287,4</b>	<b>-8,0%</b>
Custos com Pessoal	22,9	22,2	-3,3%	22,0	0,6%	47,3	44,2	-6,5%
Custos Diretos Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	60,1	58,7	-2,2%	58,7	0,1%	124,5	117,5	-5,7%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	27,7	24,0	-13,4%	25,6	-6,3%	63,1	49,5	-21,6%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	38,9	38,1	-2,2%	38,2	-0,3%	77,4	76,2	-1,6%
<b>EBITDA</b>	<b>61,9</b>	<b>64,2</b>	<b>3,6%</b>	<b>60,3</b>	<b>6,4%</b>	<b>117,4</b>	<b>124,5</b>	<b>6,1%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>29,6%</b>	<b>31,4%</b>	<b>1,8pp</b>	<b>29,8%</b>	<b>1,6pp</b>	<b>27,6%</b>	<b>30,6%</b>	<b>3,0pp</b>
Móvel	57,5	59,5	3,5%	55,4	7,5%	109,9	114,9	4,5%
Fixo	3,7	3,9	7,0%	3,1	28,4%	6,1	7,0	14,0%
SSI	1,4	2,2	49,3%	2,4	-10,6%	3,4	4,6	35,7%
Outros & Eliminações	-0,7	-1,4	-107,2%	-0,5	-176,1%	-2,0	-1,9	6,0%
Depreciações e Amortizações	37,2	37,2	0,0%	36,8	1,1%	72,9	74,0	1,5%
<b>EBIT</b>	<b>24,7</b>	<b>27,0</b>	<b>9,2%</b>	<b>23,5</b>	<b>14,8%</b>	<b>44,5</b>	<b>50,5</b>	<b>13,6%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-2,5</b>	<b>-3,5</b>	<b>-39,5%</b>	<b>-2,3</b>	<b>-50,7%</b>	<b>-4,8</b>	<b>-5,8</b>	<b>-21,8%</b>
Proveitos Financeiros	1,7	1,4	-14,3%	2,2	-33,4%	3,2	3,6	13,8%
Custos Financeiros	4,2	4,9	17,9%	4,5	10,1%	7,9	9,4	18,6%
<b>EBT</b>	<b>22,2</b>	<b>23,5</b>	<b>5,8%</b>	<b>21,2</b>	<b>10,9%</b>	<b>39,7</b>	<b>44,7</b>	<b>12,6%</b>
Impostos	-4,1	-2,4	43,1%	-4,3	44,7%	-7,9	-6,6	16,8%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>18,1</b>	<b>21,2</b>	<b>16,9%</b>	<b>17,0</b>	<b>24,8%</b>	<b>31,8</b>	<b>38,1</b>	<b>20,0%</b>
Atribuível ao Grupo	18,1	21,2	16,6%	17,0	24,6%	31,8	38,1	19,9%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-

(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.

## 7.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

Milhões de euros	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>								
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.853,4</b>	<b>1.925,5</b>	<b>3,9%</b>	<b>1.898,9</b>	<b>1,4%</b>	<b>1.853,4</b>	<b>1.925,5</b>	<b>3,9%</b>
Activos não Correntes	1.493,3	1.584,0	6,1%	1.582,0	0,1%	1.493,3	1.584,0	6,1%
Activos Fixos Tangíveis e Intangíveis	863,3	957,9	11,0%	961,1	-0,3%	863,3	957,9	11,0%
Goodwill	526,1	529,6	0,7%	521,1	1,6%	526,1	529,6	0,7%
Investimentos	0,2	0,2	1,7%	0,2	0,0%	0,2	0,2	1,7%
Impostos Diferidos Activos	103,5	95,9	-7,3%	99,3	-3,4%	103,5	95,9	-7,3%
Outros	0,3	0,3	10,6%	0,3	3,8%	0,3	0,3	10,6%
Activos Correntes	360,1	341,5	-5,2%	316,9	7,7%	360,1	341,5	-5,2%
Clientes	109,5	121,1	10,6%	107,4	12,8%	109,5	121,1	10,6%
Liquidez	126,1	109,0	-13,6%	99,9	9,1%	126,1	109,0	-13,6%
Outros	124,4	111,3	-10,5%	109,6	1,5%	124,4	111,3	-10,5%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.002,5</b>	<b>1.046,9</b>	<b>4,4%</b>	<b>1.052,8</b>	<b>-0,6%</b>	<b>1.002,5</b>	<b>1.046,9</b>	<b>4,4%</b>
Grupo	1.002,1	1.046,5	4,4%	1.052,4	-0,6%	1.002,1	1.046,5	4,4%
Interesses Sem Controlo	0,5	0,4	-16,7%	0,4	4,2%	0,5	0,4	-16,7%
<b>Total Passivo</b>	<b>850,9</b>	<b>878,6</b>	<b>3,3%</b>	<b>846,1</b>	<b>3,8%</b>	<b>850,9</b>	<b>878,6</b>	<b>3,3%</b>
Passivo não Corrente	460,9	249,6	-45,8%	399,3	-37,5%	460,9	249,6	-45,8%
Empréstimos Bancários	370,2	146,3	-60,5%	289,6	-49,5%	370,2	146,3	-60,5%
Provisões para outros Riscos e Encargos	34,2	47,1	37,7%	47,5	-0,8%	34,2	47,1	37,7%
Outros	56,5	56,2	-0,5%	62,2	-9,7%	56,5	56,2	-0,5%
Passivo Corrente	390,0	629,0	61,3%	446,8	40,8%	390,0	629,0	61,3%
Empréstimos Bancários	30,3	307,5	-	143,3	114,6%	30,3	307,5	-
Fornecedores	143,7	142,2	-1,0%	134,4	5,8%	143,7	142,2	-1,0%
Outros	216,0	179,3	-17,0%	169,1	6,0%	216,0	179,3	-17,0%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	30,2	33,3	10,4%	25,6	30,3%	53,7	58,9	9,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	14,4%	16,3%	1,9pp	12,6%	3,7pp	12,6%	14,5%	1,9pp
CAPEX Total	30,2	43,3	43,6%	25,6	69,5%	53,7	68,9	28,3%
EBITDA - CAPEX Operacional	31,8	30,9	-2,8%	34,7	88,9%	63,7	65,6	3,1%
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	55,9	31,7	-43,3%	-76,3	41,6%	30,6	-44,6	-
FCF <sup>(3)</sup>	47,1	14,2	-69,9%	-86,5	16,4%	11,9	-72,3	-
Dívida Bruta	421,2	476,8	13,2%	455,7	4,6%	421,2	476,8	13,2%
Dívida Líquida	295,1	367,8	24,7%	355,8	3,4%	295,1	367,8	24,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,3 x	1,5 x	0,3x	1,5 x	0,0x	1,3 x	1,5 x	0,3x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	16,3 x	14,9 x	-1,5x	15,3 x	-0,4x	16,3 x	14,9 x	-1,5x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	29,6%	31,3%	1,7pp	30,2%	1,1pp	29,6%	31,3%	1,7pp
<b>Excluindo a operação de Securitização:</b>								
Dívida Líquida	344,6	394,6	14,5%	387,6	1,8%	344,6	394,6	14,5%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,6 x	0,2x	1,6 x	0,0x	1,5 x	1,6 x	0,2x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	16,3 x	14,9 x	-1,5x	15,3 x	-0,4x	16,3 x	14,9 x	-1,5x

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros; 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 Alavancado da Sonaecom

Milhões de Euros	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	<b>31,8</b>	<b>30,9</b>	<b>-2,8%</b>	<b>34,7</b>	<b>-11,1%</b>	<b>63,7</b>	<b>65,6</b>	<b>3,1%</b>
Varição de Fundo de Maneio	22,8	2,9	-87,2%	-109,5	-	-35,8	-106,5	-197,2%
Itens não Monetários e Outros	1,3	-2,1	-	-1,6	-35,4%	2,7	-3,7	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>55,9</b>	<b>31,7</b>	<b>-43,3%</b>	<b>-76,3</b>	<b>-</b>	<b>30,6</b>	<b>-44,6</b>	<b>-</b>
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-10,0	-10,0	0,0%
Investimentos	0,0	-6,0	-	0,0	-	0,0	-6,0	-
Ações Próprias	0,0	-2,5	-	-0,7	-	-2,2	-3,2	-45,3%
Resultados Financeiros	-2,8	-2,4	15,0%	-3,2	24,9%	-4,8	-5,6	-17,8%
Impostos	-1,0	-1,6	-72,1%	-1,2	-32,2%	-1,7	-2,9	-72,0%
<b>FCF</b>	<b>47,1</b>	<b>14,2</b>	<b>-69,9%</b>	<b>-86,5</b>	<b>-</b>	<b>11,9</b>	<b>-72,3</b>	<b>-</b>

## 7.4. Colaboradores da Sonaecom

Sonaecom	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
<b>Total Colaboradores</b>	<b>2.066</b>	<b>2.019</b>	<b>-2,3%</b>	<b>2.011</b>	<b>0,4%</b>	<b>2.066</b>	<b>2.019</b>	<b>-2,3%</b>
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	141	139	-1,4%	137	1,5%	141	139	-1,4%
Telecomunicações	1.089	1.025	-5,9%	1.061	-3,4%	1.089	1.025	-5,9%
SSI	574	603	5,1%	561	7,5%	574	603	5,1%
Online e Media	262	252	-3,8%	252	0,0%	262	252	-3,8%

## 7.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	2T11	2T12	Δ 12/11	1T12	Δ T/T	1S11	1S12	Δ 12/11
OPTIMUS DEM RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>186,2</b>	<b>178,9</b>	<b>-3,9%</b>	<b>176,7</b>	<b>1,2%</b>	<b>368,9</b>	<b>355,6</b>	<b>-3,6%</b>
Receitas de Serviço	179,2	172,0	-4,0%	171,3	0,4%	357,8	343,3	-4,1%
Receitas de Clientes	144,4	133,7	-7,4%	135,4	-1,3%	287,4	269,2	-6,4%
Receitas de Operadores	34,8	38,3	10,1%	35,8	6,9%	70,4	74,1	5,2%
Vendas de Equipamento	7,0	6,9	-1,4%	5,5	26,6%	11,1	12,4	11,3%
Outras Receitas	2,9	3,3	14,9%	2,6	25,5%	6,1	5,9	-2,0%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>127,9</b>	<b>118,7</b>	<b>-7,1%</b>	<b>120,9</b>	<b>-1,8%</b>	<b>258,9</b>	<b>239,7</b>	<b>-7,4%</b>
Custos com Pessoal	13,1	11,0	-16,2%	13,0	-15,3%	27,1	24,0	-11,7%
Custos Diretos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	60,0	58,6	-2,5%	58,5	0,2%	124,3	117,0	-5,8%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	21,7	17,7	-18,3%	17,2	3,2%	41,5	34,9	-16,0%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	33,0	31,5	-4,8%	32,3	-2,6%	66,0	63,8	-3,3%
<b>EBITDA</b>	<b>61,2</b>	<b>63,5</b>	<b>3,8%</b>	<b>58,4</b>	<b>8,7%</b>	<b>116,1</b>	<b>121,9</b>	<b>5,0%</b>
Margem EBITDA (%)	32,9%	35,5%	2,6pp	33,1%	2,4pp	31,5%	34,3%	2,8pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	29,3	33,3	13,6%	25,5	30,8%	52,1	58,8	12,8%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	15,8%	18,6%	2,9pp	14,4%	4,2pp	14,1%	16,5%	2,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	31,8	30,1	-5,3%	32,9	-8,4%	63,9	63,1	-1,4%
<b>CAPEX Total</b>	<b>29,4</b>	<b>34,4</b>	<b>17,1%</b>	<b>25,5</b>	<b>34,9%</b>	<b>52,2</b>	<b>59,9</b>	<b>14,8%</b>

(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.

