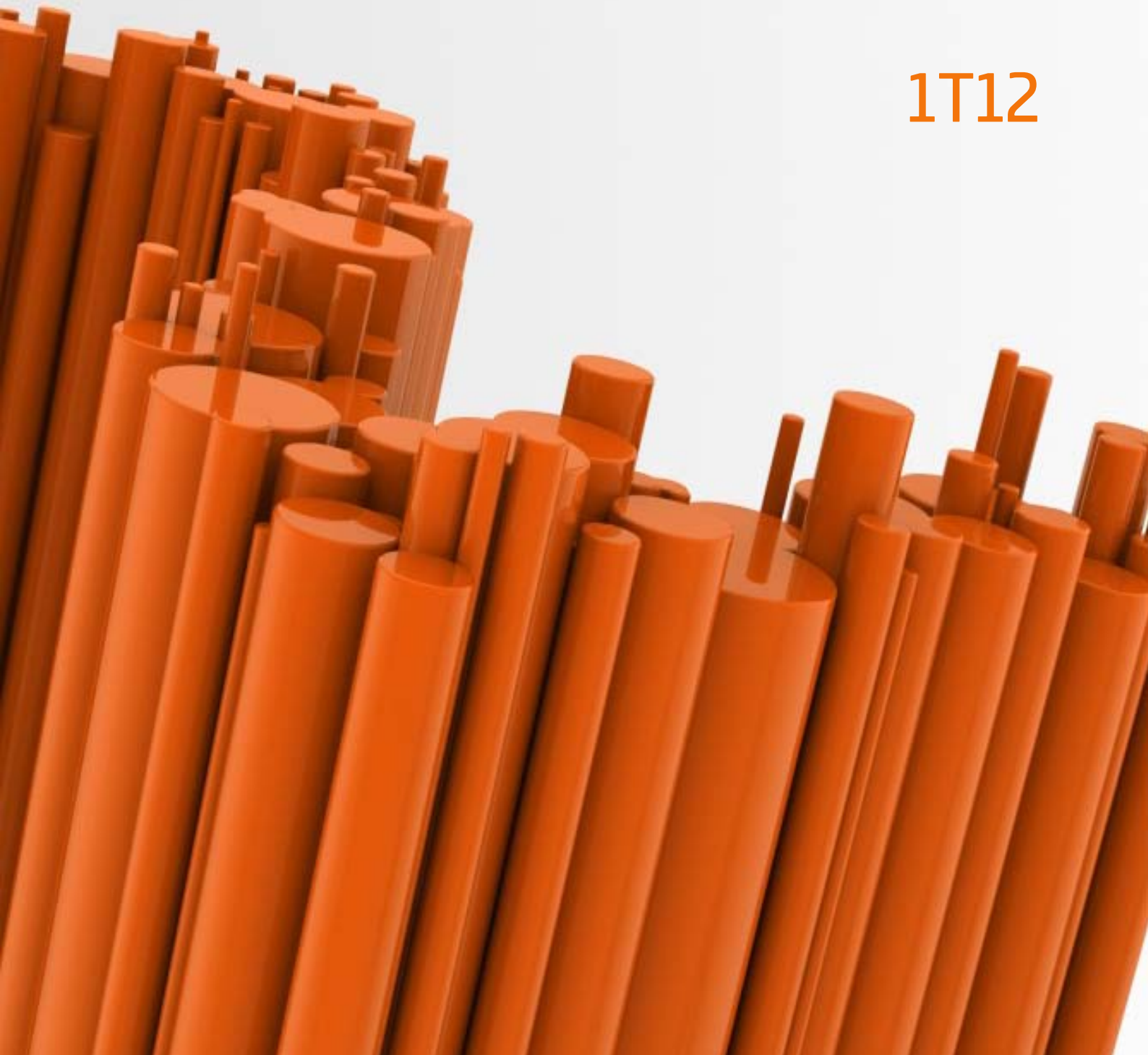


# Resultados Consolidados

1T12



**Notas:**

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.

Durante o 1T12, em linha com as melhores práticas do sector, o Grupo alterou a forma de contabilização dos custos incorridos com contratos de fidelização de clientes, os quais eram, até à data, registados como custo no exercício em que eram incorridos. Desde 1 de Janeiro de 2012, os custos incorridos com contratos de fidelização de clientes são capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respectivos contratos, uma vez que é agora possível efectuar, de forma fidedigna, a alocação dos custos aos respectivos contratos, cumprindo assim o critério para a sua capitalização, conforme exigido pela IAS 38. Assim, de forma a reflectir este tratamento contabilístico, os resultados de 2011 foram reexpressos.

## Destaques

- Volume de Negócios de 202,5 milhões de euros
- EBITDA a atingir 60,3 milhões de euros
- EBITDA-Capex Operacional de 34,7 milhões de euros
- Resultado Líquido a alcançar 17,0 milhões de euros
- FCF de 10,3 milhões de euros (excluindo investimento em espectro, securitização e pagamento de IVA a recuperar)
- Rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,5x
- Optimus lança a primeira oferta comercial de 4G
- WeDo acelera a expansão nos EUA através da aquisição da Connectiv Solutions

*“No primeiro trimestre de 2012, o desempenho da Sonaecom continuou a evidenciar a nossa resiliência e solidez. É de destacar, em particular, o crescimento da rentabilidade em todos os negócios, com a margem de EBITDA no Móvel a atingir 42,1%.”*

*“...após o sucesso obtido no leilão de espectro no final de 2011, a Optimus alcançou mais uma etapa na liderança nos dados móveis, com o anúncio da sua oferta 4G, em Março...”*

*“...estes resultados confirmam a clareza da nossa estratégia e a capacidade de execução da equipa de excepção que temos na Sonaecom...”*

Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

## O nosso negócio

Na Sonaecom, o desempenho ao nível do Volume de Negócios, combinado com as eficiências alcançadas pela Optimus, permitiu-nos obter um crescimento no EBITDA de 8,8%<sup>1</sup> face ao 1T11, para 60,3 milhões de euros. Evidenciando um desempenho consistente na geração de *cash*, o FCF alcançou 10,3 milhões de euros, excluindo efeitos extraordinários, representando um aumento de 19,8% face aos 8,6 milhões obtidos no ano anterior. Já o Resultado Líquido aumentou 24,0%, para 17,0 milhões de euros.

Na Optimus, o enfoque está nos serviços 4G, tendo sido lançada já durante o 1T12 a primeira oferta comercial. Neste trimestre, devido ao plano de optimização em vigor na Optimus, a rentabilidade operacional manteve a sua tendência de evolução positiva, aumentando 5,6% face ao 1T11, para 55,4 milhões de euros, com a margem EBITDA a atingir 42,1%, 4,0pp acima do período homólogo.

Na área de Software e Sistemas de Informação (SSI) continuámos a expandir a nossa presença internacional. Já em Abril de 2012, com a aquisição da *Connectiv Solutions*, a WeDo Technologies assegurou uma sólida base nos EUA, com uma operação de *Software as a Service* (SaaS) reforçando, deste modo, a sua posição no mercado de *business assurance* em telecomunicações. Actualmente, a WeDo Technologies possui mais de 150 clientes em 80 países, tendo as suas Receitas Internacionais alcançado 70,0% do Volume de Negócios no 1T12.

### Perspectivas para 2012

Na posse da combinação ideal de espectro e suportada numa rede de telecomunicações de vanguarda, a Optimus continuará apostada no desenvolvimento da rede 4G, atenta a todas as oportunidades, com o objectivo de liderar nos dados móveis.

Na SSI, a WeDo Technologies irá focar-se no mercado dos EUA, um dos mais importantes a nível global, tendo agora uma posição local relevante em alguns dos maiores operadores de telecomunicações norte americanos através do seu *portfolio* SaaS.

Ao longo de 2012, apesar do impacto visível nos níveis de consumo, esperamos continuar a reforçar a nossa posição competitiva.

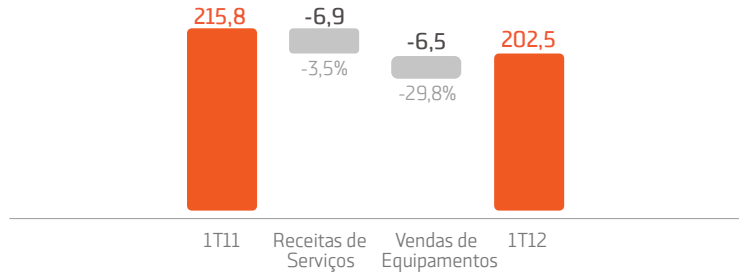
<sup>1</sup> Excluindo o efeito da alteração contabilística efectuada, descrita nas notas anteriores, o EBITDA teria aumentado 9,9% face ao 1T11, para 54,9 milhões de euros.

## 1. Resultados Consolidados

### Volume de Negócios

No 1T12, o Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 202,5 milhões de euros, 6,2% abaixo do 1T11, em resultado de uma diminuição de 3,5% nas Receitas de Serviços e uma diminuição de 29,8% nas Vendas de Equipamentos.

A evolução negativa ao nível das Receitas de Serviços foi motivada pela queda das Receitas de Operadores do negócio Móvel, devido ao efeito das tarifas reguladas (tarifas de terminação móvel e tarifas de *roaming-in*), pela queda das Receitas de Clientes no Negócio Móvel, em resultado do ambiente de austeridade em Portugal, e pela queda das Receitas de Clientes no Negócio Fixo, consequência da nossa opção estratégica no segmento residencial. Apesar do aumento das Vendas de Equipamentos da Optimus, a evolução negativa registada ao nível das Vendas de Equipamentos é justificada pela Bizdirect, na SSI, devido ao efeito do final do Programa e-iniciativas, do Governo Português.

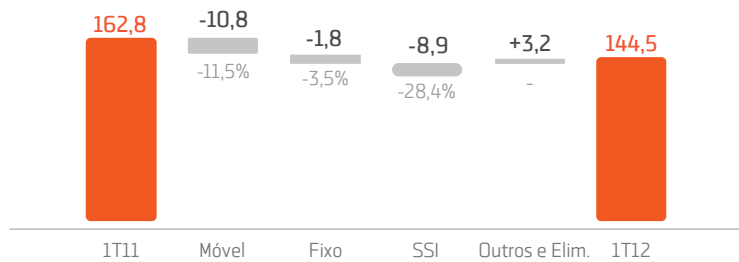


### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram 11,3% entre o 1T11 e o 1T12, para 144,5 milhões de euros.

O plano de optimização implementado nos últimos anos na Optimus, tem permitido a criação de uma organização mais eficiente, gerando resultados positivos em todas as áreas de negócio.

Entre o 1T11 e o 1T12, os Custos Operacionais, como percentagem do Volume de Negócios, diminuíram 4,1pp.

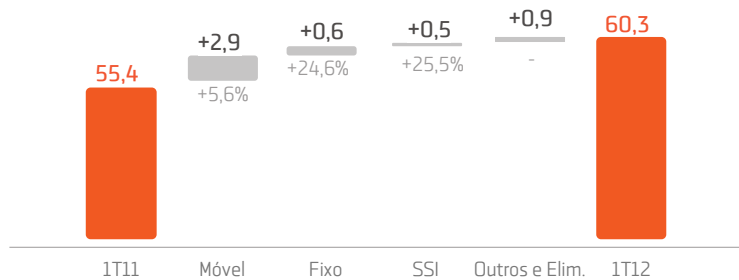


### EBITDA

O EBITDA Consolidado aumentou 8,8%, para os 60,3 milhões de euros, tendo mais do que compensado a tendência de queda ao nível do Volume de Negócios, com todas as empresas a contribuírem positivamente entre os dois períodos.

Excluindo o efeito da recente alteração no tratamento contabilístico dos encargos suportados com a aquisição de contratos de fidelização de clientes, o EBITDA atingiria 54,9 milhões de euros, um aumento de 9,9% face ao 1T11.

A margem EBITDA aumentou de 25,7% para 29,8%, sendo de realçar que a margem EBITDA do negócio Móvel atingiu 42,1%.

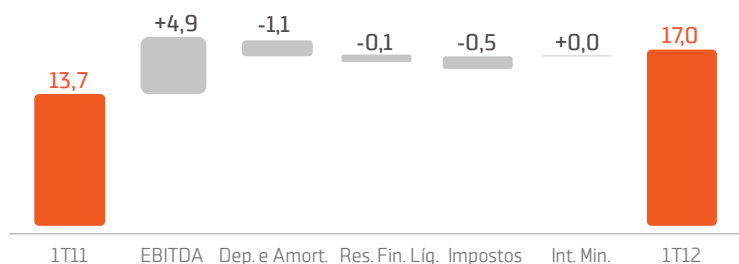


### Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo ascendeu a 17,0 milhões de euros, um aumento de 24,3% face ao 1T11, em resultado de uma melhoria do desempenho ao nível do EBITDA.

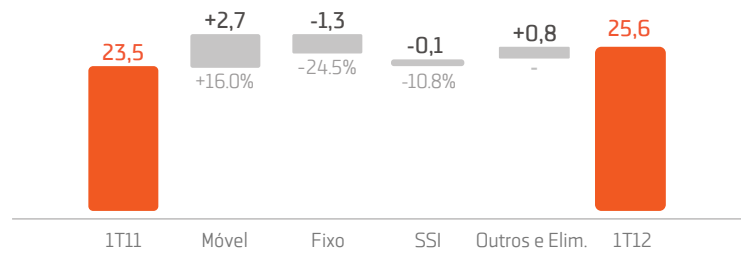
Os Resultados Financeiros Líquidos estabilizaram entre o 1T11 e 1T12, apesar de um maior custo médio da dívida no 1T12.

A rubrica de Impostos apresentou um custo de 4,3 milhões de euros no 1T12, face aos 3,8 milhões de euros no 1T11, fruto de um aumento do nível de resultados antes de Impostos.



### Capex Operacional

Durante o 1T12, o Capex Operacional atingiu 25,6 milhões de euros. O nível de investimento aumentou 8,7% face ao período homólogo, devido aos investimentos efectuados no negócio Móvel. Durante o 1T12, a Optimus continuou a implementar soluções que permitem a redução de custos de *backhaul* no Móvel, assim como a redução da dependência da infra-estrutura de terceiros. Já durante o 1T12, a Optimus iniciou a implementação da sua rede 4G.



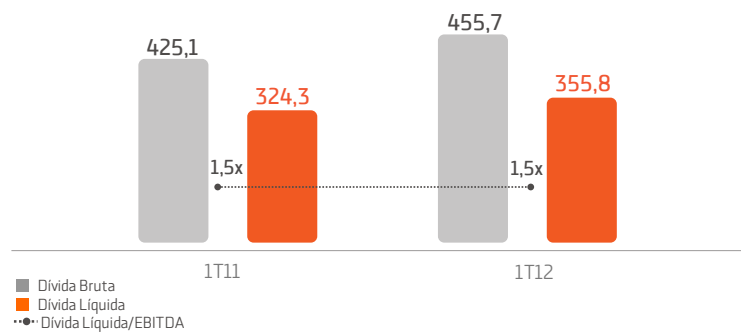
Excluindo o efeito da recente alteração no tratamento contabilístico dos encargos suportados com a aquisição de contratos de fidelização de clientes, o Capex Operacional ascenderia a 20,2 milhões de euros, um aumento de 11,6% face ao 1T11.

Em resultado da nossa performance ao nível do Volume de Negócios e do Capex, o Capex Operacional como percentagem do Volume de Negócios aumentou de 10,9% no 1T11 para 12,6% no 1T12.

### Estrutura de Capital

A Dívida Líquida Consolidada atingiu os 355,8 milhões de euros, um aumento de 9,7% face ao 1T11, e que compara com os 269,9 milhões de euros no final de 2011. Em resultado da melhoria ao nível do EBITDA, que compensou um maior nível de Dívida Líquida, o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA atingiu 1,5x no 1T12.

No 1T12, as linhas de crédito disponíveis ascenderam a 544 milhões de euros enquanto o custo médio *all-in* da dívida atingiu os 3,4%.



### Free Cash Flow (FCF)

O FCF atingiu os 86,5 milhões de euros negativos no 1T12, impactado (i) pelo pagamento de 5 milhões de euros relativos à operação de securitização, (ii) pelo pagamento de 83 milhões de euros, durante o mês de Janeiro, relativo à aquisição do espectro, e (iii) por um efeito extraordinário resultante de uma transacção efectuada dentro do Grupo Sonaecom, que originou um pagamento de IVA de, aproximadamente, 8,8 milhões de euros, que se espera recuperar no segundo trimestre. Assim, não é expectável que este último efeito extraordinário tenha impacto no FCF de 2012.

Excluindo estes efeitos, o FCF do 1T12 ascenderia a 10,3 milhões de euros, um aumento de 19,8% face aos 8,6 milhões de euros alcançados no 1T11 (excluindo também a securitização e o pagamento extraordinário de IVA, reembolsado no 2T11).

## 2. Optimus



- EBITDA da Optimus de 58,4 milhões de euros, a crescer 6,4% face ao 1T11
- Base de Clientes Móvel de 3,61 milhões, +0,1% face ao 1T11
- Margem EBITDA da Optimus Móvel de 42,1% no 1T12, a aumentar 4.0pp
- Receitas de Dados a representar 31,3% das Receitas de Serviços no 1T12, +0.1pp face ao 1T11

### O caminho da Optimus no LTE

Após garantir, em Novembro de 2011, uma combinação ideal de espectro nas três bandas: 800Mhz, 1800Mhz e 2600Mhz, a Optimus encontra-se agora focada no desenvolvimento da sua rede LTE.

A tecnologia 4G representa uma prioridade para a Optimus, continuamente focada em revolucionar o acesso móvel a serviços de Internet, em aumentar a experiência do utilizador e em explorar novas oportunidades em áreas tais como o entretenimento, a segurança, a saúde ou a educação. No 1T12, a Optimus lançou a sua primeira oferta 4G, o que nos dá novos argumentos para sustentar a nossa estratégia de liderança nos dados móveis.

### 2.1. Negócio Móvel da Optimus

Durante o 1T12, devido ao crescimento do número de clientes pós-pagos, a Optimus reforçou a sua base de Clientes em 0,1% face ao 1T11, suportada pela sua vasta oferta de Banda Larga, *smartphones* e terminais e pela sua avançada infraestrutura de rede.

Apesar da pressão ao nível das Receitas, a margem EBITDA do negócio Móvel ascendeu a 42,1%, um *benchmark* para os terceiros operadores no mercado Europeu, beneficiando das eficiências alcançadas com a implementação do plano de optimização em curso.

#### 2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	1T11	1T12	Δ 12/11	4T11	Δ T/T
Clientes (EoP) ('000)	3.605,8	3.609,9	0,1%	3.639,4	-0,8%
Clientes pré-pagos ('000)	2.409,0	2.398,5	-0,4%	2.435,6	-1,5%
Clientes pós-pagos ('000)	1.196,8	1.211,3	1,2%	1.203,8	0,6%
Novos Clientes ('000)	1,7	-29,5	-	0,8	-
Receitas Dados como % Rec. Serviços	31,2%	31,3%	0,1pp	32,8%	-1,5pp
Receitas Dados não SMS como % Rec. Serviços	76,7%	76,4%	-0,3pp	75,1%	1,3pp
Total #SMS/mês/Cliente	42,2	40,6	-3,9%	44,0	-7,8%
MOU <sup>(1)</sup> (min.)	125,5	122,2	-2,6%	126,1	-3,1%
ARPU <sup>(2)</sup> (euros)	12,6	12,0	-4,9%	12,5	-3,7%
Cliente	11,0	10,6	-3,4%	10,9	-2,7%
Interligação	1,7	1,4	-14,5%	1,6	-10,6%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,10	0,10	-2,3%	0,10	-0,7%

(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 do Móvel alcançou 3,61 milhões, crescendo 0.1% face ao período homólogo de 2011, apesar do nível negativo de adições líquidas no trimestre, reflectindo principalmente o final do programa e-iniciativas, lançado pelo Governo e, ainda, o impacto causado pela implementação das medidas de austeridade em Portugal.

É importante salientar que o crescimento na base de subscritores do Móvel foi suportado pelo aumento de 1,2% no número de clientes pós-pagos.

A receita média mensal por cliente ("ARPU") foi de 12,0 euros, diminuindo 0,6 euros quando comparada com o 1T11. 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 11,0 euros para 10,6 euros. Os minutos de utilização por cliente por mês diminuíram 2,6% face ao período homólogo, para 122 minutos.

### Receitas de Dados e Banda Larga Móvel

No 1T12, as receitas de Dados representaram 31,3% das Receitas de Serviços, aumentando 0,1pp face ao 1T11, impulsionadas pelo aumento da utilização de terminais móveis, apesar da ainda modesta penetração de *smartphones*, uma importante oportunidade de crescimento. Apesar do impacto negativo causado pelo final do programa e-iniciativas no segmento da banda larga Móvel, o peso das Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) manteve-se praticamente estável entre os dois períodos.

### 2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T11 <sup>(a)</sup>	1T12	Δ 12/11	4T11 <sup>(a)</sup>	Δ T/T
<b>NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>137,4</b>	<b>131,5</b>	<b>-4,3%</b>	<b>140,6</b>	<b>-6,5%</b>
Receitas de Serviço	133,4	127,0	-4,8%	131,4	-3,3%
Receitas de Clientes	115,7	111,9	-3,3%	114,5	-2,3%
Receitas de Operadores	17,7	15,1	-14,4%	16,9	-10,2%
Vendas de Equipamento	4,0	4,5	11,2%	9,2	-51,2%
Outras Receitas	8,7	6,8	-21,8%	8,0	-15,4%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>93,7</b>	<b>82,9</b>	<b>-11,5%</b>	<b>98,7</b>	<b>-16,0%</b>
Custos com Pessoal	13,4	12,0	-10,0%	12,4	-3,1%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	36,2	29,5	-18,4%	28,6	3,2%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	16,9	13,6	-19,6%	25,7	-47,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	27,3	27,8	2,0%	32,1	-13,2%
<b>EBITDA</b>	<b>52,4</b>	<b>55,4</b>	<b>5,6%</b>	<b>49,9</b>	<b>10,9%</b>
Margem EBITDA (%)	38,1%	42,1%	4,0pp	35,5%	6,6pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	17,1	19,8	16,0%	146,7	-86,5%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	12,4%	15,1%	2,6pp	104,4%	-89,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	35,3	35,5	0,6%	-96,8	-
CAPEX Total	17,1	19,8	15,9%	146,8	-86,5%

(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.

(a) Os resultados de 2011 foram reexpressos, de forma a refletir o tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, os quais, a partir de 1 de Janeiro de 2012, passaram a ser capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respectivos contratos.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios do negócio Móvel diminuiu 4,3% no 1T12, face ao 1T11, para 131,5 milhões de euros, devido a um menor nível de Receitas de Clientes e de Receitas de Operadores. As Receitas de Clientes diminuíram 3,3% entre o 1T11 e 1T12, para 111,9 milhões de euros, evidenciando, tal como já antecipado, o impacto negativo do contexto de austeridade. As Receitas de Operadores diminuíram 14,4% face ao 1T11, para 15,1 milhões de euros, devido aos actuais níveis 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 otimizada, os Custos Operacionais diminuíram 11,5% face ao período homólogo do ano anterior, para 82,9 milhões de euros, beneficiando de: (i) uma diminuição de 10,0% nos Custos com Pessoal; (ii) uma diminuição de 18,4% nos Custos Directos 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 actuais de Tarifas de Terminação Móvel e, (iii) uma diminuição de 19,6% nos Custos Comerciais, essencialmente devido aos Custos de Publicidade.



**EBITDA**

O EBITDA do negócio Móvel aumentou 5,6%, face ao 1T11, para 55,4 milhões de euros, devido a uma diminuição de 11,5% nos Custos Operacionais.

A margem EBITDA alcançou 42,1% no 1T12, aumentando 4,0pp face aos 38,1% obtidos no 1T11.

Apesar do aumento de 16,0% no Capex Operacional, o EBITDA-Capex Operacional manteve a sua tendência de evolução positiva, aumentando de 35,3 milhões de euros, no 1T11, para 35,5 milhões de euros, no 1T12, um acréscimo de 0,6%.

Excluindo o efeito da recente alteração no tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, o EBITDA do negócio Móvel teria ascendido a 50,5 milhões de euros, aumentando 5,4% face ao 1T11. Já o Capex Operacional teria ascendido a 15,0 milhões de euros, crescendo 18,9% face ao 1T11.

**2.2. Negócio Fixo da Optimus**

Durante o 1T12, beneficiando das suas ofertas integradas e convergentes, a Optimus continuou a ser bem sucedida no segmento de Corporate e PMEs.

Em 2011 e no início de 2012, foram introduzidas melhorias significativas no seu *portfólio* de produtos, diferenciando a Optimus e, conseqüentemente, reforçando a sua posição no segmento empresarial.

**2.2.1. Indicadores Operacionais**

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	1T11	1T12	Δ 12/11	4T11	Δ T/T
<b>Total de Acessos</b>	<b>399.011</b>	<b>363.965</b>	<b>-8,8%</b>	<b>375.826</b>	<b>-3,2%</b>
<b>Corporate e PME's</b>	<b>152.645</b>	<b>155.246</b>	<b>1,7%</b>	<b>158.449</b>	<b>-2,0%</b>
PTSN/RDIS	108.916	111.136	2,0%	113.643	-2,2%
Banda Larga	36.763	33.545	-8,8%	34.681	-3,3%
Outros	6.966	10.565	51,7%	10.125	4,3%
<b>Residencial</b>	<b>246.366</b>	<b>208.719</b>	<b>-15,3%</b>	<b>217.377</b>	<b>-4,0%</b>
PTSN/RDIS	120.181	94.059	-21,7%	100.254	-6,2%
Banda Larga	94.673	78.017	-17,6%	81.654	-4,5%
TV	31.512	36.643	16,3%	35.469	3,3%
Receita Média por Acesso - Retalho	24,1	23,0	-4,6%	22,5	2,3%

**Base de Clientes**

O segmento de Corporate e PMEs continuou a aumentar a sua presença no mercado, com o número de acessos a crescer de 153 mil para 155 mil, evoluindo 1,7% entre o 1T11 e o 1T12.

No entanto, o número total de acessos diminuiu 8,8% face ao 1T11, para 364 mil acessos devido, inteiramente, ao decréscimo de 15,3% no número de acessos do negócio Fixo Residencial, influenciado pela decisão de abandonar a aquisição de clientes neste segmento através da infra-estrutura de cobre do operador incumbente, nomeadamente através de ULL, implementada há cerca de um ano.



## 2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros

NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS	1T11 <sup>(a)</sup>	1T12	Δ 12/11	4T11 <sup>(a)</sup>	Δ T/T
<b>Volume de Negócios</b>	<b>54,7</b>	<b>53,4</b>	<b>-2,3%</b>	<b>56,9</b>	<b>-6,2%</b>
Receitas de Serviço	54,6	52,4	-4,0%	54,9	-4,5%
Receitas de Clientes	27,7	24,0	-13,5%	24,6	-2,5%
Receitas de Operadores	26,9	28,4	5,7%	30,3	-6,0%
Vendas de Equipamento	0,1	1,0	-	2,0	-51,5%
Outras Receitas	0,1	0,2	76,0%	0,3	-47,3%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>52,3</b>	<b>50,5</b>	<b>-3,5%</b>	<b>54,3</b>	<b>-6,9%</b>
Custos com Pessoal	0,7	1,0	39,9%	0,8	16,4%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	37,5	37,3	-0,6%	39,7	-6,1%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	3,0	3,6	21,5%	5,2	-30,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	11,1	8,7	-22,3%	8,6	0,9%
<b>EBITDA</b>	<b>2,5</b>	<b>3,1</b>	<b>24,6%</b>	<b>3,0</b>	<b>3,4%</b>
Margem EBITDA (%)	4,5%	5,7%	1,2pp	5,2%	0,5pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	5,6	4,3	-24,5%	7,9	-46,5%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	10,3%	8,0%	-2,3pp	14,0%	-6,0pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-3,2	-1,2	62,4%	-5,0	76,0%
CAPEX Total	5,6	4,3	-24,5%	7,9	-46,5%

(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 e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

(a) Os resultados de 2011 foram reexpressos, de forma a refletir o tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, os quais, a partir de 1 de Janeiro de 2012, passaram a ser capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respectivos contratos.

**Volume de Negócios**

O Volume de Negócios do negócio Fixo diminuiu 2,3%, face ao 1T11, para 53,4 milhões de euros, consequência de uma redução de 13,5% no nível de Receitas de Clientes e de um acréscimo de 5,7% nas Receitas de Operadores, para 28,4 milhões de euros. 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 do negócio Fixo diminuíram 3,5%, face ao 1T11, para 50,5 milhões de euros. A linha de Custos Directos e Serviços Prestados diminuiu 0,6%, face ao 1T11, devido, maioritariamente, a uma redução no número de lacetes locais desagregados. Os Custos Comerciais aumentaram 21,5% e os Outros Custos Operacionais diminuíram 22,3%, beneficiando de um nível mais baixo de provisões.

**EBITDA**

Em resultado do nosso desempenho ao nível das Receitas e dos Custos, o EBITDA aumentou 24,6% no 1T12, para 3,1 milhões de euros. A margem EBITDA aumentou de 4,5% para 5,7%, evoluindo 1,2pp.

O EBITDA-Capex Operacional aumentou 62,4% entre os dois períodos, ascendendo a 1,2 milhões de euros negativos, suportado por um maior EBITDA e uma estratégia de *capital light*.

Excluindo o efeito da recente alteração no tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, o EBITDA do negócio Fixo teria ascendido a 2,5 milhões de euros, aumentando 67,8% face ao 1T11. O Capex Operacional teria ascendido a 3,7 milhões de euros, diminuindo 20,6% face ao 1T11.

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



A divisão de Software e Sistemas de Informação, criada no final de 2002, inclui actualmente 4 empresas: WeDo Technologies, Mainroad, Bizdirect e Saphety.

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*. Actualmente, a WeDo Technologies serve mais de 150 clientes em 80 países. Durante o 1T12, as Receitas Internacionais cresceram 1,9% face ao 1T11 e representaram 70% do Volume de Negócios total.

A Mainroad, especializada em *IT management*, segurança e continuidade, apresentou um crescimento de 1,2% das suas Receitas de Serviço e mais do que duplicou o seu EBITDA entre o 1T11 e o 1T12, apesar das desafiantes condições de mercado.

A Bizdirect, afectada pelo final do programa e-iniciativas, apresentou uma quebra de mais de 50% no seu Volume de Negócios. Não obstante, conseguiu reforçar a sua posição de liderança 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 corporativo de *software*.

A Saphety, não só reforçou a sua posição como líder em soluções de simplificação e automatização de processos no mercado interno, como aumentou, simultaneamente, a sua base de clientes através da internacionalização, apresentando já 19,6% de receitas no mercado internacional.

#### 3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	1T11	1T12	$\Delta$ 12/11	4T11	$\Delta$ T/T
Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000 euros)	32,6	33,0	1,3%	37,4	-11,7%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	45,9%	26,3%	-19,5pp	21,5%	4,9pp
Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	604,5	303,9	-49,7%	257,5	18,0%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,4	4,3	28,2%	6,6	-35,3%
Colaboradores	572	561	-1,9%	550	2,0%

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

As Receitas de Serviço IT por colaborador atingiram os 33,0 mil euros no 1T12, mais 1,3% do que no 1T11. Este crescimento é resultado de uma diminuição de 1,9%, para 561, no total de colaboradores da SSI, maioritariamente na WeDo Technologies.

As Vendas de Equipamento como percentagem do Volume de Negócios diminuíram de 45,9%, no 1T11, para 26,3% no 1T12, devido essencialmente ao final do programa e-iniciativas, o qual se reflectiu numa queda significativa na venda de PC's na Bizdirect.

## 3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros

SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS	1T11	1T12	Δ 12/11	4T11	Δ T/T
<b>Volume de Negócios</b>	<b>33,0</b>	<b>24,2</b>	<b>-26,5%</b>	<b>25,2</b>	<b>-3,8%</b>
Receitas de Serviço	17,8	17,8	0,0%	19,8	-9,8%
Vendas de Equipamento	15,1	6,4	-57,8%	5,4	18,0%
Outras Receitas	0,2	0,5	-	0,3	96,2%
<b>Custos operacionais</b>	<b>31,2</b>	<b>22,4</b>	<b>-28,4%</b>	<b>21,8</b>	<b>2,5%</b>
Custos com Pessoal	7,6	7,1	-6,1%	5,9	19,7%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	15,1	6,5	-56,8%	5,8	13,0%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	8,5	8,7	2,2%	10,1	-13,8%
<b>EBITDA</b>	<b>1,9</b>	<b>2,4</b>	<b>25,5%</b>	<b>3,7</b>	<b>-34,1%</b>
Margem EBITDA (%)	5,8%	9,9%	4,1pp	14,5%	-4,6pp
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	0,9	0,8	-10,8%	0,9	-16,9%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,6%	3,2%	0,6pp	3,7%	-0,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,1	1,6	55,0%	2,7	-39,9%
CAPEX Total	0,9	0,8	-10,8%	0,9	-16,9%

(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, impactado pelo cancelamento do programa e-iniciativas e consequente quebra de 57,8% na Venda de Equipamentos, diminuiu 26,5% face ao ano anterior, para 24,2 milhões de euros. Apesar do ambiente macroeconómico, as Receitas de Serviço mantiveram-se estáveis face ao 1T11.

**Custos Operacionais**

Face ao período homólogo, os Custos Operacionais da SSI diminuíram 28,4% para os 22,4 milhões de euros. A diminuição de 56,8% no nível de Custos Comerciais é uma consequência directa do menor nível de Custo das Vendas na Bizdirect. Os Custos com o Pessoal diminuíram 6,1% entre o 1T11 e o 1T12, em virtude de um menor número de colaboradores. O aumento nos Outros Custos Operacionais está maioritariamente relacionado com o aumento de custos de *outsourcing*.

**EBITDA**

Durante o 1T12, o EBITDA da SSI alcançou os 2,4 milhões de euros, representando um aumento de 25,5% face ao período homólogo. O menor nível de Custos Operacionais foi o principal responsável por esta evolução positiva. Como resultado do menor nível de Vendas de Equipamento e da diminuição dos Custos Operacionais, a margem EBITDA cresceu 4,1pp, de 5,8% para 9,9%.

## 4. Online e Media

O segmento de *Online e Media* da Sonaecom inclui um conjunto de negócios como o Miau.pt e o Público. O Público é um jornal de referência em Portugal, que já completou 22 anos de existência, sendo o Público.pt líder no segmento digital da imprensa em Portugal.

O Público tem recebido de forma continuada diversos prémios de reconhecimento da excelência e qualidade dos conteúdos e do seu *design*, quer da edição *online*, quer da edição impressa.

Sendo um dos pioneiros da informação digital em Portugal, o Público.pt está *online* desde 1995. Durante o 1T12, o site reforçou a sua posição de liderança face aos seus concorrentes directos no segmento de informação *online* generalista, registando melhorias significativas nos rankings. Com base no Netscope, o Público registou uma média mensal de 9,7 milhões de *unique visitors* durante o 1T12, ocupando o topo dos *rankings* de jornais *online*. Em termos de *page views*, o Público.pt também apresentou uma evolução positiva face ao período homólogo, aproximando-se do líder.

Consistentemente, o Público é líder nas redes sociais, excedendo os 250 mil seguidores no Facebook.

Em geral, o jornal continua a aumentar os índices de leitura *online* e impressa. O desafio de transformar em receita um aumento sem precedentes no número de leitores está a ser endereçado através do lançamento gradual de conteúdos pagos, disponíveis não apenas através do computador mas também através das aplicações desenvolvidas para *smartphones* e *tablets*.

A dinâmica de mercado no sector de imprensa diária generalista atravessa tempos desafiantes em termos de números de circulação e publicidade. Ainda assim, o Público conseguiu aumentar do nível de audiência de 4,5% para 5,0% entre o 1T11 e o 1T12 (fonte: Bareme Imprensa).

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 negativo no EBITDA do negócio de *Online e Media*. Ainda assim, no 1T12, o EBITDA manteve-se praticamente estável face ao 1T11, nos 0,80 milhões de euros.

## 5. Principais desenvolvimentos Regulatórios no 1T12

### Tarifas de Terminação Móvel

O ICP-ANACOM notificou a Comissão Europeia acerca da sua decisão relativa à evolução das tarifas de terminação móvel (TTM), prevendo uma descida das tarifas a partir de 30 de Abril. O projecto de decisão inicial, publicado em Outubro de 2011, previa uma diminuição a partir de 1 de Fevereiro de 2012 e apresentava tarifas relativamente menores (0,02 cêntimos):

Proposta de decisão - Outubro 2011		Proposta de decisão - Março 2012	
	TTM/€		TTM/€
-	0,035	-	0,035
1 Fevereiro 2012	0,0275	30 Abril 2012	0,0277
1 Maio 2012	0,0225	30 Junho 2012	0,0227
1 Agosto 2012	0,0175	30 Setembro 2012	0,0177
1 Novembro 2012	0,0125	30 Dezembro 2012	0,0127

De acordo com o ICP-ANACOM, esta decisão surgiu no seguimento da consulta Pública Nacional, tendo sido as variações de datas consequência de um atraso durante o processo de consulta, dada a complexidade do assunto, e o ligeiro aumento nos preços devido a uma actualização da inflação prevista para 2012.

### Consulta Pública sobre Mercados 4 e 5

O ICP-ANACOM lançou uma consulta pública acerca da revisão e análise dos mercados 4 (acesso grossista à rede) e 5 (acesso grossista em banda larga). Quanto ao mercado 4, o regulador propõe a imposição do acesso à fibra (acesso virtual) em todo o país, com excepção de 17 concelhos. Quanto ao mercado 5, o regulador mantém a segmentação geográfica entre zonas competitivas e não competitivas, com base na conclusão de que nenhuma alteração significativa foi identificada no ambiente competitivo para justificar ajustamentos regulatórios. Como tal, a obrigação de fornecer uma oferta *bitstream* apenas em áreas não competitivas é mantida. Uma oferta com funcionalidade *multicast* pode também ser aplicada, dependendo do interesse explícito de operadores alternativos e da viabilidade económica. O regulador decidiu também não incluir fibra nas obrigações *bitstream*, justificando esta decisão com a falta de investimento em fibra pelo incumbente em zonas não competitivas.

## 6. Principais desenvolvimentos Corporativos no 1T12

### Aquisição de acções próprias

#### 12 de Março a 30 de Março de 2012

De acordo com as autorizações dadas pela Assembleia Geral de Accionistas e com o intuito de cumprir as obrigações decorrentes dos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores, a Sonaecom adquiriu, de 12 a 30 de Março de 2012, um total de 722.271 acções próprias, representativas de aproximadamente 0,20% do seu capital social, através do *Euronext Lisbon Stock Exchange*. A 31 de Março de 2012, a Sonaecom detinha 5.020.529 acções próprias, correspondentes a 1,37% do seu capital social.

## 7. Eventos Subsequentes

### Assembleia Geral de Accionistas

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 acção emitida, excluindo as acções 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 exactidão o número de acções 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 acção emitida corresponderá um dividendo ilíquido de 0,07 Euros;
  - (ii) O montante correspondente às acções 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 acção 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. Eleger o 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. Aprovar a 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 acções e respectivo regulamento, a aplicar pela Comissão de Vencimentos, nos termos da proposta por esta apresentada e previamente divulgada.
7. Aprovar a remuneração da Comissão de Vencimentos, nos termos da proposta previamente divulgada.
8. Autorizar o Conselho de Administração a, durante um período de 18 meses, proceder à aquisição e à alienação de acções próprias, dentro do limite legal de 10%, nos termos da proposta apresentada por este órgão e previamente divulgada.
9. Autorizar a aquisição e/ou detenção de acções 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.

### Tarifas de Terminação Móvel

A 2 de Maio de 2012, o ICP-Anacom publicou a decisão final sobre TTM. Esta decisão prevê uma diminuição das tarifas a partir de 7 de Maio de 2012.

Decisão final - 2 Maio 2012	
	TTM/€
-	0,035
7 Maio 2012	0,0277
30 Junho 2012	0,0227
30 Setembro 2012	0,0177
30 Dezembro 2012	0,0127

Esta decisão final surge 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.

## 8. Anexo

### 8.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

Milhões de Euros	1T11 <sup>(a)</sup>	1T12	Δ 12/11	4T11 <sup>(a)</sup>	Δ T/T
<b>DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>215,8</b>	<b>202,5</b>	<b>-6,2%</b>	<b>213,3</b>	<b>-5,1%</b>
Móvel	137,4	131,5	-4,3%	140,6	-6,5%
Fixo	54,7	53,4	-2,3%	56,9	-6,2%
SSI	33,0	24,2	-26,5%	25,2	-3,8%
Outros & Eliminações	-9,2	-6,6	27,8%	-9,3	28,8%
Outras Receitas	2,4	2,3	-2,2%	2,5	-7,3%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>162,8</b>	<b>144,5</b>	<b>-11,3%</b>	<b>160,7</b>	<b>-10,1%</b>
Custos com Pessoal	24,3	22,0	-9,5%	21,4	3,0%
Custos Directos Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	64,4	58,7	-8,9%	59,5	-1,3%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	35,5	25,6	-27,9%	37,2	-31,2%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	38,5	38,2	-0,9%	42,6	-10,5%
<b>EBITDA</b>	<b>55,4</b>	<b>60,3</b>	<b>8,8%</b>	<b>55,2</b>	<b>9,3%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>25,7%</b>	<b>29,8%</b>	<b>4,1pp</b>	<b>25,9%</b>	<b>3,9pp</b>
Móvel	52,4	55,4	5,6%	49,9	10,9%
Fixo	2,5	3,1	24,6%	3,0	3,4%
SSI	1,9	2,4	25,5%	3,7	-34,1%
Outros & Eliminações	-1,4	-0,5	62,5%	-1,3	61,6%
Depreciações e Amortizações	35,7	36,8	3,1%	42,9	-14,2%
<b>EBIT</b>	<b>19,7</b>	<b>23,5</b>	<b>19,2%</b>	<b>12,3</b>	<b>90,9%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-2,3</b>	<b>-2,3</b>	<b>-2,2%</b>	<b>-2,1</b>	<b>-11,9%</b>
Proveitos Financeiros	1,5	2,2	45,7%	3,1	-30,0%
Custos Financeiros	3,7	4,5	19,4%	5,1	-13,2%
<b>EBT</b>	<b>17,5</b>	<b>21,2</b>	<b>21,4%</b>	<b>10,3</b>	<b>106,8%</b>
Impostos	-3,8	-4,3	-11,9%	-4,7	10,1%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>13,7</b>	<b>17,0</b>	<b>24,0%</b>	<b>5,5</b>	<b>-</b>
Atribuível ao Grupo	13,7	17,0	24,3%	5,5	-
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	-	0,0	-

(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 Marketinge Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros custos.

(a) Os resultados de 2011 foram reexpressos, de forma a refletir o tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, os quais, a partir de 1 de Janeiro de 2012, passaram a ser capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respectivos contratos.



## 8.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

Milhões de euros	1T11 <sup>(a)</sup>	1T12	Δ 12/11	4T11 <sup>(a)</sup>	Δ T/T
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>					
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1871,2</b>	<b>1.898,9</b>	<b>1,5%</b>	<b>2.037,5</b>	<b>-6,8%</b>
Activos não Correntes	1503,3	1.582,0	5,2%	1.598,0	-1,0%
Activos Fixos Tangíveis e Intangíveis	870,4	961,1	10,4%	972,5	-1,2%
Goodwill	526,1	521,1	-1,0%	521,1	0,0%
Investimentos	0,2	0,2	1,7%	0,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	106,4	99,3	-6,7%	103,9	-4,4%
Outros	0,2	0,3	43,3%	0,3	14,2%
Activos Correntes	368,0	316,9	-13,9%	439,5	-27,9%
Clientes	106,2	107,4	1,1%	146,1	-26,5%
Liquidez	100,8	99,9	-0,9%	189,4	-47,2%
Outros	160,9	109,6	-31,9%	104,0	5,4%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.001,0</b>	<b>1.052,8</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.034,4</b>	<b>1,8%</b>
Grupo	1.000,5	1.052,4	5,2%	1.033,9	1,8%
Interesses Sem Controlo	0,5	0,4	-25,2%	0,5	-28,4%
<b>Total Passivo</b>	<b>870,3</b>	<b>846,1</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.003,1</b>	<b>-15,6%</b>
Passivo não Corrente	458,9	399,3	-13,0%	441,9	-9,6%
Empréstimos Bancários	363,2	289,6	-20,3%	320,2	-9,6%
Provisões para outros Riscos e Encargos	33,6	47,5	41,2%	48,5	-2,2%
Outros	62,1	62,2	0,2%	73,2	-14,9%
Passivo Corrente	411,4	446,8	8,6%	561,2	-20,4%
Empréstimos Bancários	41,1	143,3	-	118,4	21,0%
Fornecedores	146,6	134,4	-8,3%	172,6	-22,2%
Outros	223,7	169,1	-24,4%	270,2	-37,4%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	23,5	25,6	8,7%	156,3	-83,6%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	10,9%	12,6%	1,7pp	73,3%	-60,6pp
CAPEX Total	23,5	25,6	8,6%	156,3	-83,6%
EBITDA - CAPEX Operacional	31,9	34,7	8,9%	-101,1	-
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	-25,3	-76,3	-	16,6	0,0%
FCF <sup>(3)</sup>	-35,2	-86,5	-145,6%	10,2	-
Dívida Bruta	425,1	455,7	7,2%	459,2	-0,8%
Dívida Líquida	324,3	355,8	9,7%	269,9	31,8%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,5 x	0,0x	1,1 x	0,3x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	15,0 x	15,3 x	0,3x	15,3 x	-0,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	29,8%	30,2%	0,4pp	30,7%	-0,5pp
<b>Excluindo a operação de Securitização:</b>					
Dívida Líquida	378,6	387,6	2,4%	309,5	25,2%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,7 x	1,6 x	-0,1x	1,3 x	0,3x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	15,0 x	15,3 x	0,3x	15,3 x	-0,1x

(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.

(a) Os resultados de 2011 foram reexpressos, de forma a refletir o tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, os quais, a partir de 1 de Janeiro de 2012, passaram a ser capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respectivos contratos.

## 8.3. FCF Alavancado da Sonaecom

Milhões de Euros	1T11	1T12	Δ 12/11	4T11	Δ T/T
FREE CASH FLOW ALAVANCADO					
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	<b>31,9</b>	<b>34,7</b>	<b>8,9%</b>	<b>-101,1</b>	-
Variação de Fundo de Maneio	-58,7	-109,5	-86,6%	98,7	-
Items não monetários e Outros	1,4	-1,6	-	18,9	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-25,3</b>	<b>-76,3</b>	-	<b>16,6</b>	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%
Acções Próprias	-2,2	-0,7	66,8%	0,0	-
Resultados Financeiros	-1,9	-3,2	-65,8%	-0,4	-
Impostos	-0,7	-1,2	-71,8%	-0,9	-32,3%
<b>FCF</b>	<b>-35,2</b>	<b>-86,5</b>	<b>-145,6%</b>	<b>10,2</b>	-

## 8.4. Colaboradores da Sonaecom

Sonaecom	1T11	1T12	Δ 12/11	4T11	Δ T/T
<b>Total Colaboradores</b>	<b>2.074</b>	<b>2.011</b>	<b>-3,0%</b>	<b>2.016</b>	<b>-0,2%</b>
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	141	137	-2,8%	140	-2,1%
Telecomunicações	1.100	1.061	-3,5%	1.074	-1,2%
SSI	572	561	-1,9%	550	2,0%
Online e Media	261	252	-3,4%	252	0,0%

## 8.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	1T11 <sup>(a)</sup>	1T12	Δ 12/11	4T11 <sup>(a)</sup>	Δ T/T
OPTIMUS DEM RESULTADOS					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>182,8</b>	<b>176,7</b>	<b>-3,3%</b>	<b>188,6</b>	<b>-6,3%</b>
Receitas de Serviço	178,7	171,3	-4,1%	177,4	-3,4%
Receitas de Clientes	143,0	135,4	-5,3%	138,7	-2,3%
Receitas de Operadores	35,7	35,8	0,5%	38,7	-7,4%
Vendas de Equipamento	4,1	5,5	32,9%	11,2	-51,5%
Outras Receitas	3,2	2,6	-17,3%	2,8	-6,4%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>131,1</b>	<b>120,9</b>	<b>-7,7%</b>	<b>138,5</b>	<b>-12,7%</b>
Custos com Pessoal	14,0	13,0	-7,4%	13,2	-1,8%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	64,3	58,5	-9,0%	59,3	-1,5%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	19,9	17,2	-13,5%	30,8	-44,3%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	32,9	32,3	-1,8%	35,1	-8,1%
<b>EBITDA</b>	<b>54,9</b>	<b>58,4</b>	<b>6,4%</b>	<b>52,9</b>	<b>10,4%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>30,0%</b>	<b>33,1%</b>	<b>3,0pp</b>	<b>28,0%</b>	<b>5,0pp</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	22,8	25,5	11,9%	155,0	-83,6%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	12,5%	14,4%	2,0pp	82,2%	-67,7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	32,1	32,9	2,5%	-102,1	-
<b>CAPEX Total</b>	<b>22,8</b>	<b>25,5</b>	<b>11,7%</b>	<b>155,0</b>	<b>-83,6%</b>

(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 e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

(a) Os resultados de 2011 foram reexpressos, de forma a reflectir o tratamento contabilístico dos encargos suportados com contratos de fidelização de clientes, os quais, a partir de 1 de Janeiro de 2012, passaram a ser capitalizados e amortizados de acordo com o período dos respectivos contratos.

## 9. Informação Histórica

### 9.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	1T11R	2T11R	3T11R	4T11R	2011R
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>215,8</b>	<b>209,6</b>	<b>224,9</b>	<b>213,3</b>	<b>863,6</b>
Outras Receitas	2,4	2,0	2,0	2,5	8,8
<b>Custos Operacionais</b>	<b>162,8</b>	<b>149,6</b>	<b>163,9</b>	<b>160,7</b>	<b>637,0</b>
Custos com Pessoal	24,3	22,9	23,8	21,4	92,4
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	64,4	60,1	63,2	59,5	247,2
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	35,5	27,7	38,1	37,2	138,4
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	38,5	38,9	38,9	42,6	158,9
<b>EBITDA</b>	<b>55,4</b>	<b>61,9</b>	<b>62,9</b>	<b>55,2</b>	<b>235,5</b>
Margem EBITDA (%)	25,7%	29,6%	28,0%	25,9%	27,3%
Depreciações e Amortizações	35,7	37,2	37,6	42,9	153,3
<b>EBIT</b>	<b>19,7</b>	<b>24,7</b>	<b>25,4</b>	<b>12,3</b>	<b>82,2</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-2,3</b>	<b>-2,5</b>	<b>-2,1</b>	<b>-2,1</b>	<b>-8,9</b>
Proveitos Financeiros	1,5	1,7	2,3	3,1	8,6
Custos Financeiros	3,7	4,2	4,4	5,1	17,5
EBT	17,5	22,2	23,3	10,3	73,3
Impostos	-3,8	-4,1	1,7	-4,7	-11,0
<b>Resultado Líquido</b>	<b>13,7</b>	<b>18,1</b>	<b>25,0</b>	<b>5,5</b>	<b>62,3</b>
Atribuível ao Grupo	13,7	18,1	25,0	5,5	62,3
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	23,5	30,2	28,4	156,3	238,3
CAPEX Total	23,5	30,2	28,4	156,3	238,5

(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.

### 9.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	1T11R	2T11R	3T11R	4T11R	2011R
BALANÇO CONSOLIDADO					
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.871,2</b>	<b>1.853,4</b>	<b>1.927,4</b>	<b>2.037,5</b>	<b>2.037,5</b>
Activos não Correntes	1.503,3	1.493,3	1.486,0	1.598,0	1.598,0
Activos Fixos Tangíveis e Intangíveis	870,4	863,3	853,9	972,5	972,5
Goodwill	526,1	526,1	526,1	521,1	521,1
Investimentos	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Impostos Diferidos Activos	106,4	103,5	105,4	103,9	103,9
Outros	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Activos Correntes	368,0	360,1	441,4	439,5	439,5
Clientes	106,2	109,5	133,2	146,1	146,1
Liquidez	100,8	126,1	183,0	189,4	189,4
Outros	160,9	124,4	125,2	104,0	104,0
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.001,0</b>	<b>1.002,5</b>	<b>1.028,1</b>	<b>1.034,4</b>	<b>1.034,4</b>
Grupo	1.000,5	1.002,1	1.027,6	1.033,9	1.033,9
Interesses Sem Controlo	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
<b>Total Passivo</b>	<b>870,3</b>	<b>850,9</b>	<b>899,3</b>	<b>1.003,1</b>	<b>1.003,1</b>
Passivo não Corrente	458,9	460,9	405,1	441,9	441,9
Empréstimos Bancários	363,2	370,2	319,1	320,2	320,2
Provisões para outros Riscos e Encargos	33,6	34,2	34,5	48,5	48,5
Outros	62,1	56,5	51,5	73,2	73,2
Passivo Corrente	411,4	390,0	494,2	561,2	561,2
Empréstimos Bancários	41,1	30,3	121,9	118,4	118,4
Fornecedores	146,6	143,7	155,8	172,6	172,6
Outros	223,7	216,0	216,5	270,2	270,2

## 9.3. Demonstração de Resultados do negócio Móvel

Milhões de Euros	1T11R	2T11R	3T11R	4T11R	2011R
<b>NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>137,4</b>	<b>142,9</b>	<b>149,8</b>	<b>140,6</b>	<b>570,7</b>
Outras Receitas	8,7	8,3	7,2	8,0	32,2
<b>Custos Operacionais</b>	<b>93,7</b>	<b>93,7</b>	<b>98,2</b>	<b>98,7</b>	<b>384,3</b>
Custos com Pessoal	13,4	12,5	12,8	12,4	51,0
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	36,2	33,8	32,3	28,6	130,9
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	16,9	19,7	25,1	25,7	87,3
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	27,3	27,8	28,0	32,1	115,1
<b>EBITDA</b>	<b>52,4</b>	<b>57,5</b>	<b>58,8</b>	<b>49,9</b>	<b>218,6</b>
Margem EBITDA (%)	38,1%	40,2%	39,2%	35,5%	38,3%
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	17,5	23,4	24,1	146,8	211,8
CAPEX Total	17,5	23,4	24,1	146,9	211,9

(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.

## 9.4. Demonstração de Resultados do negócio Fixo

Milhões de Euros	1T11R	2T11R	3T11R	4T11R	2011R
<b>NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>54,7</b>	<b>52,2</b>	<b>56,6</b>	<b>56,9</b>	<b>220,4</b>
Outras Receitas	0,1	0,3	0,3	0,3	1,0
<b>Custos Operacionais</b>	<b>52,3</b>	<b>48,9</b>	<b>52,9</b>	<b>54,3</b>	<b>208,4</b>
Custos com Pessoal	0,7	0,7	0,6	0,8	2,8
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	37,5	35,5	40,1	39,7	152,8
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	3,0	2,0	2,0	5,2	12,1
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	11,1	10,7	10,2	8,6	40,6
<b>EBITDA</b>	<b>2,5</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>	<b>3,0</b>	<b>13,0</b>
Margem EBITDA (%)	4,5%	7,0%	6,9%	5,2%	5,9%
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	5,9	6,5	3,8	8,0	24,1
CAPEX Total	5,9	6,5	3,8	8,0	24,1

(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.

## 9.5. Demonstração de Resultados da Optimus

Milhões de Euros	1T11R	2T11R	3T11R	4T11R	2011R
<b>OPTIMUS DEM RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>182,8</b>	<b>186,2</b>	<b>197,2</b>	<b>188,6</b>	<b>754,7</b>
Outras Receitas	3,2	2,9	2,6	2,8	11,4
<b>Custos Operacionais</b>	<b>131,1</b>	<b>127,9</b>	<b>137,0</b>	<b>138,5</b>	<b>534,5</b>
Custos com Pessoal	14,0	13,1	13,4	13,2	53,8
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	64,3	60,0	63,0	59,3	246,6
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	19,9	21,7	27,1	30,8	99,4
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	32,9	33,0	33,5	35,1	134,6
<b>EBITDA</b>	<b>54,9</b>	<b>61,2</b>	<b>62,7</b>	<b>52,9</b>	<b>231,7</b>
Margem EBITDA (%)	30,0%	32,9%	31,8%	28,0%	30,7%
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	23,5	29,9	27,9	155,1	236,4
CAPEX Total	23,5	29,9	28,0	155,1	236,5

(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.

