

# Apresentação de Resultados

1S11





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

## Destaques

- Volume de Negócios de 425,4 milhões de euros
- EBITDA atinge 106,5 milhões de euros
- EBITDA-Capex Operacional ascende a 63,7 milhões de euros
- Resultado Líquido de 31,9 milhões de euros
- FCF atinge 11,9 milhões de euros (21,9 milhões de euros excluindo a operação de securitização)
- Dívida Líquida/EBITDA de 1,5x

*“O primeiro semestre de 2011 fica marcado pela notável capacidade de execução da equipa da Sonaecom que, através da Optimus, foi capaz de gerar ganhos de produtividade que mais do que compensaram os efeitos negativos da contenção generalizada do consumo.*

*Os nossos resultados evidenciam também o acerto das decisões estratégicas oportunamente tomadas que, antecipando os efeitos nos mercados, nos permitem manter a expectativa de continuidade da actual tendência positiva.”*

Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

## O nosso negócio

O desempenho ao nível do Volume de Negócios da Sonaecom, aliado ao esforço contínuo na eficiência operacional, permitiu um crescimento do EBITDA de 7,0% no 1S11. Adicionalmente, com a gestão criteriosa dos investimentos, superámos neste semestre o EBITDA-Capex e o FCF alcançados ao longo de todo o ano de 2010. Já o Resultado Líquido cresceu mais de 60%, para 32 milhões de euros.

No negócio Móvel da Optimus, continuámos a ampliar a nossa base de clientes, tendo crescido 3,4% face ao ano anterior. Com a extinção do programa e-iniciativas e perante um ambiente geral de contenção no consumo a evolução de subscritores entre o 1T11 e o 2T11 foi negativa. Contudo, a resiliência das nossas operações permitiu-nos crescer 1,8% na linha de Receitas de Clientes, face ao 2T10, e o programa de eficiência operacional em curso permitiu-nos elevar a margem EBITDA da Optimus Móvel para 37,0%, uma referência no sector em termos Europeus.

No negócio Fixo da Optimus, o nosso posicionamento no segmento empresarial como operador integrado e convergente continua a ser uma vantagem competitiva, permitindo-nos crescer, nos primeiros seis meses de 2011, 8,9% no número de acessos do segmento empresarial. Embora ainda em níveis negativos, destacamos a evolução positiva do EBITDA-Capex Operacional em cerca de 36,7%, resultado do nosso trabalho com o objectivo de equilibrar a rentabilidade do negócio.

A Optimus continua a destacar-se na qualidade de serviço prestado aos seus clientes. Em Julho de 2011, voltou a ver reconhecido o seu Serviço ao Cliente, vencendo o prémio Contact Center World 2011, na categoria “Best in Customer Service - EMEA.” Este prémio, o mais relevante das diferentes categorias, premeia a Optimus como a empresa que mais se destacou em todos os sectores da Indústria, a nível internacional.

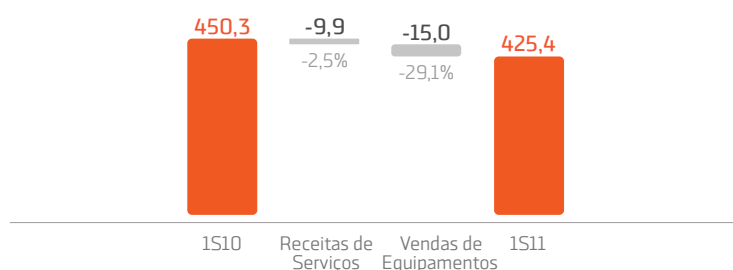
Na divisão de Software e Sistemas de Informação, as Receitas de Serviços cresceram 8,3% no primeiro semestre de 2011, não compensando, contudo, as perdas verificadas na linha de Vendas de Equipamentos. Para tal tem contribuído o já esperado efeito da extinção do programa e-iniciativas, promovido pelo Governo Português, e o actual ambiente macroeconómico.

É de destacar na WeDo Technologies o aumento de 9,1% no nível de encomendas internacionais. Em Maio de 2011, a WeDo Technologies conseguiu a angariação de um contrato com o Grupo Turkcell, para a implementação do *software* de *business assurance* RAID® em todo o grupo e, ainda, mais recentemente, a obtenção de um contrato importante com um operador Tier-1 em África. Adicionalmente, salientamos a existência de vários pilotos em curso em potenciais clientes no sector de Retalho.

## 1. Resultados Consolidados

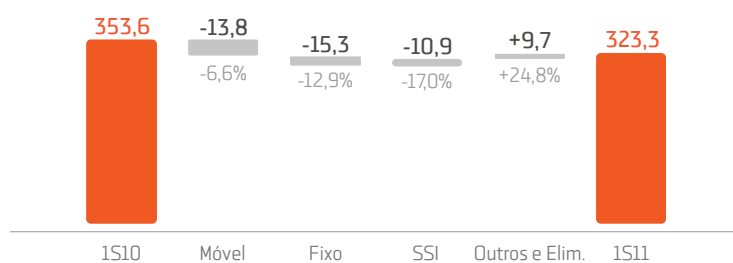
### Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 425,4 milhões de euros no 1S11, diminuindo 5,5% face ao período homólogo. O aumento de 1,5% nas Receitas de Clientes no Móvel e o aumento de 8,3% nas Receitas de Serviços na SSI não compensaram totalmente a redução de 29,1% no nível de Vendas de Equipamento e a redução de 10,7% no nível de Receitas de Operadores da Optimus (resultado de menores Tarifas de Terminação Móvel e tarifas reguladas de *roaming-in*). A acentuada queda no nível de Vendas de Equipamentos era uma consequência já esperada no 2T11, devido, principalmente, ao final do programa e-iniciativas, promovido pelo Governo Português.



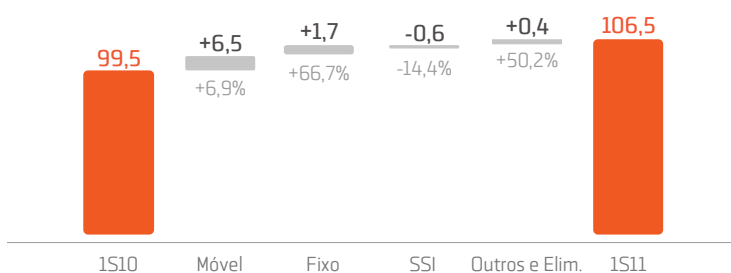
### Custos Operacionais

Devido ao plano de optimização em curso na Optimus, os Custos Operacionais diminuíram 8,6% face ao período homólogo, para 323,3 milhões de euros, representando cerca de 76,0% do Volume de Negócios Consolidado. Este plano foi lançado durante o ano de 2009 com o objectivo de criar eficiências em toda a organização, desde as áreas de negócio, à área de serviço ao cliente, passando também pelas áreas de Rede e de IT. É de notar que entre o 1S10 e o 1S11, os custos operacionais, excluindo provisões, como percentagem do Volume de Negócios, diminuíram 3,6pp.



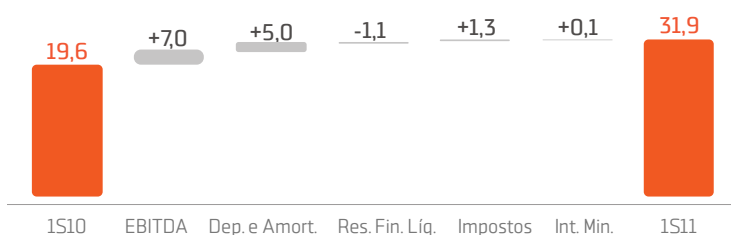
### EBITDA

O EBITDA Consolidado aumentou 7,0%, para 106,5 milhões de euros. A margem EBITDA foi de 25,0%, 2,9pp acima do 1S10, suportada pelo efeito positivo dos ganhos de eficiência obtidos, bem como pela tendência positiva nas Receitas de Clientes do Móvel. É de notar que a margem EBITDA do negócio Móvel ascendeu a 36%, no 1S11, tendo atingido 37,0% no 2T11, uma margem de referência, que assume ainda mais relevância dado o contexto macroeconómico e a evolução global do mercado.



### Resultado Líquido

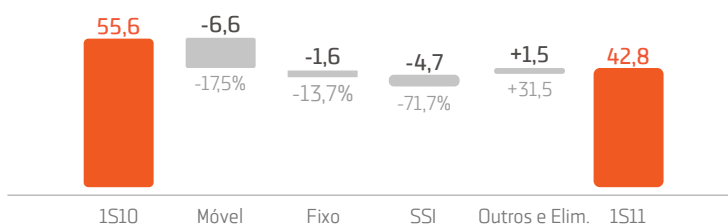
O Resultado Líquido atribuível ao grupo ascendeu a 31,9 milhões de euros, 62,4% acima do 1S10. Os principais contributos para este resultado advieram da melhoria de desempenho ao nível do EBITDA e da diminuição dos encargos com Amortizações e Depreciações. Os Resultados Financeiros Líquidos diminuíram 30,0%, para os 4,8 milhões de euros negativos, reflectindo a diminuição dos proveitos financeiros e o aumento dos custos financeiros, 0,8 milhões de euros acima do 1S10, influenciados quer pelo aumento do custo médio da dívida quer pelo aumento do nível médio da dívida. A rubrica de Impostos apresentou, no 1S11, um custo de 8,0 milhões de euros, 14,1% abaixo do 1S10, como resultado do maior reconhecimento de impostos diferidos activos, não obstante um aumento do nível de resultados antes de impostos.



### CAPEX Operacional

No 1S11, o CAPEX Operacional atingiu os 42,8 milhões de euros, o que compara com 55,6 milhões de euros no 1S10. É de notar que, apesar da rigorosa gestão de CAPEX, a qualidade da nossa rede de acesso tem vindo a ser reconhecida pelo ICP – ANACOM de forma recorrente. A diminuição de 13,7% no CAPEX Operacional do negócio Fixo surge como resultado natural do posicionamento “capital light” que adoptámos, contribuindo para equilibrar a rentabilidade do negócio Fixo. O aumento do CAPEX Operacional no Móvel entre o 1T11 e o 2T11 é consequência da concretização, já no 2T11, de investimentos não concluídos no início de 2011.

Em resultado da nossa performance ao nível do Volume de Negócios e do CAPEX, o CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios diminuiu de 12,3% para 10,1%.



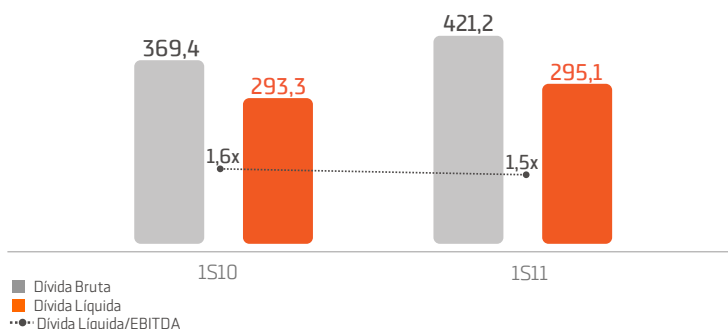
### Estrutura de Capital

A estrutura de capital da Sonaecom assume uma particular relevância dada a actual incerteza existente nos mercados financeiros. A Dívida Líquida consolidada estabilizou em 295,1 milhões de euros, 0,6% acima do ano anterior, reflectindo, principalmente, a evolução positiva do FCF entre os dois períodos em análise e o impacto da distribuição de dividendos.

Após a conclusão do reembolso contratado de 40 milhões de euros, em Maio de 2011, as linhas de crédito da Sonaecom ascendem a 444 milhões de euros, não estando previstas quaisquer necessidades de refinanciamento até Julho de 2012.

No 1S11, o custo médio *all-in* da dívida foi de 2,7%.

Em termos de evolução dos principais indicadores financeiros, o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA atingiu os 1,5x no 1S11, face aos 1,6x no 1S10, totalmente motivado pela melhoria de desempenho ao nível do EBITDA



### FCF

No 1S11, o FCF atingiu 21,9 milhões de euros, excluindo os pagamentos trimestrais de 5 milhões de euros associados à operação de securitização. Este desempenho é suportado pela melhoria ao nível do EBITDA-CAPEX Operacional que, por sua vez, reflecte um crescimento do EBITDA e a rigorosa gestão do CAPEX. Com o impacto da securitização, o FCF Consolidado ascendeu a 11,9 milhões de euros, superando não só os 5,6 milhões de euros alcançados no 1S10, mas também os 10,6 milhões de euros relativos a todo o ano de 2010.

O FCF do 1T11 foi negativamente influenciado por um efeito extraordinário, resultante de uma transacção efectuada dentro do grupo Sonaecom, implicando um pagamento de IVA de aproximadamente 38 milhões de euros. Uma vez recuperada esta importância, no início de Maio, não existe qualquer impacto no FCF do 1S11 associado a esta operação.

## 2. Optimus



- EBITDA da Optimus de 105,2 milhões de euros, a crescer 8,5% face ao ano anterior
- Base de subscritores do Móvel de 3,59 milhões, + 3,4% quando comparada com 1S10
- Margem EBITDA da Optimus no Móvel de 36,0%, +3,2pp face ao 1S10 (37,0% no 2T11, +4,1pp face ao 2T10)
- Receitas de Clientes no Móvel a aumentar para 233,9 milhões de euros, + 1,5% face ao 1S11
- Receitas de Dados a representar 32,0% das Receitas de Serviços no Móvel, +2,1pp numa base anual

### O caminho da optimização e da eficiência

Os ganhos de produtividade obtidos pela Optimus têm mais do que compensado os efeitos negativos do ambiente macroeconómico, em que os consumidores se encontram cada vez mais selectivos nos níveis de consumo. A evidenciar uma operação cada vez mais optimizada, o EBITDA da Optimus alcançou 55,8 milhões de euros no 2T11, aumentando 11,8% face ao 2T10. A margem EBITDA, por sua vez, alcançou 29,9% no mesmo trimestre, mais de 4pp face ao mesmo período de 2010.

Trimestre após trimestre, temos vindo a apresentar um sólido desempenho. Para tal têm contribuído a nossa presença e abordagem ao segmento empresarial, onde as soluções convergentes têm cada vez mais aceitação, a nossa liderança na banda larga móvel, nomeadamente através do nosso produto Optimus Kanguru e, finalmente, o facto de sermos o terceiro operador a competir de igual para igual com os nossos concorrentes em todos os segmentos, marcando o ritmo do mercado através da inovação e qualidade de serviço.

Em Julho de 2011, o Serviço ao Cliente da Optimus venceu o prémio Contact Center World 2011, na categoria "Best in Customer Service – EMEA". De entre mais de 1000 candidatos de 50 países distintos, incluindo outras empresas portuguesas de telecomunicações, a Optimus obteve o primeiro prémio para In-house Contact Center. A atribuição deste prémio, o mais relevante das diferentes categorias que tem como principal objectivo premiar a empresa que mais se destacou em todos os sectores da Indústria a nível internacional, constitui mais uma evidência do nosso compromisso em liderar no serviço ao cliente.

Promovendo continuamente a inovação, a Optimus associou-se à Accenture e, em Julho, realizou a sétima edição dos "Optimus Innovation Awards", uma iniciativa que tem vindo a distinguir os mais inovadores e avançados projectos suportados nas ofertas de telecomunicações da Optimus.

### 2.1. Negócio Móvel da Optimus

A Optimus tem vindo a beneficiar das tendências actuais, colocando uma oferta cada vez mais vasta de telemóveis, *smartphones* e *tablets*, no centro da vida das pessoas e empresas. Mesmo com baixos níveis de subsidiação, a Optimus tem conseguido explorar as oportunidades de maior potencial, especialmente no Mercado residencial, lançando ofertas apelativas em todos os segmentos.

## 2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
Clientes (EoP) ('000)	3469,3	3586,4	3,4%	3605,8	-0,5%	3469,3	3586,4	3,4%
Novos Clientes ('000)	19,5	-19,4	-	1,7	-	36,8	-17,7	-
Dados como % Receitas de Serviço	30,2%	32,8%	2,6pp	31,2%	1,6pp	29,9%	32,0%	2,1pp
Total #SMS/mês/Cliente	48,3	42,8	-11,4%	42,2	1,3%	48,3	42,5	-11,9%
MOU <sup>(1)</sup> (min.)	135,0	127,1	-5,8%	125,5	1,3%	134,7	126,3	-6,2%
ARPU <sup>(2)</sup> (euros)	13,8	13,0	-5,8%	12,6	2,5%	13,7	12,8	-6,8%
Cliente	11,5	11,3	-2,2%	11,0	2,6%	11,5	11,1	-3,0%
Interligação	2,3	1,7	-24,4%	1,7	1,7%	2,3	1,7	-26,0%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,10	0,10	0,0%	0,10	1,2%	0,10	0,10	-0,6%

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

### Base de Clientes

No final do 1S11, a base de Subscritores Móvel da Optimus aumentou 3,4% face ao 1S10, para 3,59 milhões de clientes, apesar do nível negativo de 17,7 mil adições líquidas no período em análise. Esta evolução deve-se não só ao impacto causado pelo final do programa e-iniciativas na base de clientes Kanguru, como também à perda de clientes de Voz Móvel.

O número de clientes pós-pagos da Optimus continuou a crescer, alcançando cerca de 33,7% da base de subscritores e aumentando 1,0pp face ao final do 1S10.

A receita média mensal por cliente ("ARPU") foi de 12,8 euros, diminuindo 0,9 euros face ao primeiro semestre de 2010, em resultado do efeito combinado de menores Receitas de Interligação, que diminuíram de 2,3 euros para 1,7 euros, e menor facturação média por cliente, que diminuiu de 11,5 euros para 11,1 euros. É de salientar que o ritmo de diminuição da facturação média por cliente tem vindo a decrescer. Os minutos de utilização por cliente por mês alcançaram 126 minutos, diminuindo 6,2% face ao 1S10. Esta variação estará associada ao declínio na confiança dos consumidores mas que, dada a relevância de pacotes de minutos e SMS incluídos na Oferta da Optimus, não apresenta um impacto relevante nas Receitas de Clientes no Móvel.

### Dados e Banda Larga Móvel

No final do 1S11, as Receitas de Dados representaram 32,0% das Receitas de Serviços, um aumento de 2,1pp face ao final do 1S10, em linha com a tendência existente em termos de consumo de dados. As Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) continuaram a aumentar o seu peso no total de Receitas de Dados, mesmo considerando o impacto do final do programa e-iniciativas. No final do 1S11, estas representavam 77,0% do total de Receitas de Dados, em comparação com 75,6%, no 1S10.

## 2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>145,6</b>	<b>142,9</b>	<b>-1,8%</b>	<b>137,4</b>	<b>4,0%</b>	<b>288,1</b>	<b>280,3</b>	<b>-2,7%</b>
Receitas de Serviço	138,8	136,1	-2,0%	133,4	2,0%	276,3	269,4	-2,5%
Receitas de Clientes	116,1	118,2	1,8%	115,7	2,1%	230,4	233,9	1,5%
Receitas de Operadores	22,7	17,9	-21,3%	17,7	1,2%	45,9	35,5	-22,5%
Vendas de Equipamento	6,8	6,9	1,3%	4,0	69,8%	11,8	10,9	-7,5%
<b>Outras Receitas</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>	<b>0,5%</b>	<b>8,7</b>	<b>-4,8%</b>	<b>16,6</b>	<b>17,0</b>	<b>2,5%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>105,9</b>	<b>98,3</b>	<b>-7,2%</b>	<b>98,2</b>	<b>0,1%</b>	<b>210,3</b>	<b>196,5</b>	<b>-6,6%</b>
Custos com Pessoal	13,2	12,5	-5,9%	13,4	-6,6%	26,2	25,8	-1,5%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	42,1	33,8	-19,9%	36,2	-6,7%	87,0	69,9	-19,6%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	24,7	24,3	-1,9%	21,4	13,4%	45,2	45,6	1,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	25,8	27,8	7,8%	27,3	1,8%	51,9	55,1	6,0%
<b>EBITDA</b>	<b>48,0</b>	<b>52,9</b>	<b>10,4%</b>	<b>47,9</b>	<b>10,5%</b>	<b>94,4</b>	<b>100,8</b>	<b>6,9%</b>
Margem EBITDA (%)	32,9%	37,0%	4,1pp	34,9%	2,2pp	32,8%	36,0%	3,2pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	19,8	18,4	-6,7%	12,6	46,5%	37,6	31,0	-17,5%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	13,6%	12,9%	-0,7pp	9,2%	3,7pp	13,1%	11,1%	-2,0pp
EBITDA - CAPEX Operacional	28,2	34,5	22,3%	35,3	-2,3%	56,7	69,8	23,1%
<b>CAPEX Total</b>	<b>19,9</b>	<b>18,5</b>	<b>-7,4%</b>	<b>12,6</b>	<b>46,4%</b>	<b>37,9</b>	<b>31,1</b>	<b>-18,1%</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, Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.



## Volume de Negócios

As Receitas de Clientes no Móvel mantiveram a sua tendência de subida, alcançando 233,9 milhões de euros e aumentando 1,5% face ao período homólogo de 2010. A Optimus tem sido o operador móvel em Portugal a crescer nesta linha de receitas. Apesar desta evolução positiva, as Receitas diminuíram 2,7% face ao 1S10, para 280,3 milhões de euros devido, maioritariamente, ao declínio registado nas Receitas de Operadores, em resultado exclusivamente de tarifas reguladas: Tarifas de Terminação Móvel e *Roaming-in*.

## Custos Operacionais

Como resultado do plano de eficiência operacional da Optimus, com vista a criar uma organização mais ágil e eficiente, os Custos Operacionais diminuíram 6,6% face ao 1S10, para 196,5 milhões de euros, devido, maioritariamente, a uma descida de 19,6% na linha de Custos Directos de Serviços Prestados. Esta linha de custos beneficiou não só de um menor volume de circuitos alugados e custos relacionados de rede, mas também de um menor nível de Custos de Interligação, devido às menores Tarifas de Terminação Móvel do período em análise. A linha de Custos Comerciais aumentou 1,1% no 1S11, devido a um maior nível de Comissões, fruto de um aumento de actividade no segmento empresarial. A linha de Outros Custos Operacionais aumentou 6,0% face ao primeiro semestre de 2010 devido, principalmente, a um maior nível de Provisões, que supera as reduções verificadas, especialmente em custos de *Outsourcing*, relacionadas com o Call Centre da Optimus e, ainda, um menor nível de Custos de IT. No 1S11, o nível de Provisões foi de 8,2 milhões de euros, face a 0,2 milhões de euros, no 1S10, valor já fundamentado em reportes anteriores.

## EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel aumentou de 94,4 milhões de euros para 100,8 milhões de euros, devido a um aumento de 1,5% nas Receitas de Clientes e, especialmente, devido a uma redução de 6,6% nos Custos Operacionais. É de realçar que a margem EBITDA se situou em 36,0% no 1S11, face a 32,8% no 1S10. Em termos de evolução trimestral, a margem EBITDA do 2T11 alcançou o nível recorde de 37,0%, um valor de referência dada a dimensão e o contexto actual do mercado.

## 2.2. Negócio Fixo da Optimus

No segmento de Corporate e PMEs, um segmento de elevada importância para o negócio Fixo, continuámos a alavancar o nosso crescimento através da oferta de soluções convergentes. O nosso posicionamento, que contempla soluções totalmente integradas e convergentes, é a melhor forma de responder e de antecipar as necessidades dos nossos clientes empresariais.

No segmento Residencial, continuamos a focar-nos em criar valor na nossa base de clientes FTTH, enquanto procuramos alavancar a nossa infra-estrutura através de parcerias. Sobre esta infra-estrutura, a Optimus Clix tem sido reconhecida pela qualidade da sua oferta e do serviço. A oferta residencial da Optimus Clix permite o acesso à Internet a 360Mbps, a velocidade mais alta do mercado. O Serviço ao Cliente da Optimus Clix foi distinguido pela APCC, "Associação Portuguesa de Contact Centers", em Maio, pelo segundo ano consecutivo, como tendo o melhor Contact Centre não só do sector de telecomunicações mas também do mercado Português.

### 2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	2T10	2T11	$\Delta$ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	$\Delta$ 11/10
Total de Acessos	447.990	388.915	-13,2%	399.011	-2,5%	447.990	388.915	-13,2%
Acessos Directos	372.751	318.414	-14,6%	327.406	-2,7%	372.751	318.414	-14,6%
Voz	199.086	169.839	-14,7%	175.928	-3,5%	199.086	169.839	-14,7%
Internet de Banda Larga	121.882	87.164	-28,5%	94.933	-8,2%	121.882	87.164	-28,5%
Outros	51.783	61.411	18,6%	56.545	8,6%	51.783	61.411	18,6%
Acessos Indirectos	75.239	70.501	-6,3%	71.605	-1,5%	75.239	70.501	-6,3%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	203	206	1,5%	206	0,0%	203	206	1,5%
Centrais Desagregadas com ADSL 2+	182	182	0,0%	182	0,0%	182	182	0,0%
Acessos Directos em % Receitas Clientes <sup>(1)</sup>	78,7%	78,4%	-0,3pp	78,8%	-0,4pp	78,9%	78,6%	-0,2pp
Receita Média por Acesso - Retalho	23,5	23,8	1,5%	24,1	-1,3%	23,5	24,0	2,2%

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

## Base de Clientes

No segmento de Corporate e PMEs, o número de acessos evoluiu de 142 mil para 155 mil, aumentando 8,9% entre o 1S10 e o 1S11. Mais uma vez, o nosso posicionamento como operador integrado e convergente permitiu-nos continuar a ampliar a nossa presença no mercado e a aumentar a penetração das nossas ofertas convergentes.



Não obstante, o número total de acessos diminuiu 13,2% face ao primeiro semestre de 2010, para 389 mil acessos, devido unicamente ao negócio Fixo Residencial. Esta quebra deveu-se a uma diminuição de 14,6% nos Acessos Directos, influenciada pela decisão de abandonar a aquisição de clientes no segmento Residencial através da infra-estrutura de cobre do operador incumbente, e a uma redução de 6,3% no número de Acessos Indirectos. É de notar que o ritmo de perda no número total de Acessos tem vindo a diminuir desde o início de 2009.

## 2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T10	2T11	Δ11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ11/10
<b>NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	59,4	52,2	-12,0%	54,7	-4,5%	120,3	106,9	-11,1%
Receitas de Serviço	59,2	52,1	-12,0%	54,6	-4,6%	120,0	106,7	-11,1%
Receitas de Clientes	30,8	26,6	-13,5%	27,7	-3,8%	62,6	54,3	-13,2%
Receitas de Acesso Directo <sup>(5)</sup>	24,2	20,9	-13,8%	21,8	-4,3%	49,4	42,7	-13,5%
Receitas de Acesso Indirecto	6,5	5,6	-13,8%	5,7	-2,2%	13,0	11,3	-12,9%
Outros <sup>(5)</sup>	0,1	0,1	132,5%	0,1	2,5%	0,2	0,3	23,6%
Receitas de Operadores	28,4	25,4	-10,3%	26,9	-5,4%	57,3	52,4	-8,7%
Vendas de Equipamento	0,2	0,1	-29,2%	0,1	102,2%	0,3	0,2	-26,9%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,5</b>	<b>0,3</b>	<b>-37,4%</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>-31,7%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>58,0</b>	<b>49,7</b>	<b>-14,2%</b>	<b>53,3</b>	<b>-6,7%</b>	<b>118,2</b>	<b>103,0</b>	<b>-12,9%</b>
Custos com Pessoal	0,9	0,7	-24,2%	0,7	-5,4%	1,9	1,4	-27,3%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	38,7	35,5	-8,1%	37,5	-5,3%	78,1	73,0	-6,4%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	4,0	2,8	-29,6%	3,9	-27,6%	8,4	6,8	-19,2%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	14,4	10,7	-25,8%	11,1	-4,1%	29,9	21,8	-27,1%
<b>EBITDA</b>	<b>1,9</b>	<b>2,8</b>	<b>49,6%</b>	<b>1,5</b>	<b>88,5%</b>	<b>2,6</b>	<b>4,3</b>	<b>66,7%</b>
Margem EBITDA (%)	3,2%	5,4%	2,2pp	2,7%	2,7pp	2,2%	4,0%	1,9pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	6,4	5,4	-15,8%	4,7	15,4%	11,7	10,1	-13,7%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	10,8%	10,3%	-0,5pp	8,6%	1,8pp	9,7%	9,4%	-0,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-4,5	-2,6	43,1%	-3,2	19,0%	-9,1	-5,8	36,7%
CAPEX Total	6,4	5,4	-15,8%	4,7	15,4%	11,7	10,1	-13,7%

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

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios do negócio Fixo diminuiu 11,1% face ao 1S10, para 106,9 milhões de euros, devido a uma redução de 13,2% no nível de Receitas de Clientes, para 54,3 milhões de euros, e a uma redução de 8,7% no nível de Receitas de Operadores, para 52,4 milhões de euros, motivada maioritariamente pelos preços de tráfego de *wholesale*.

### Custos Operacionais

No 1S11, os Custos Operacionais do negócio Fixo diminuíram 12,9%, para 103,0 milhões de euros. Os Custos Directos de Serviços Prestados diminuíram 6,4% face ao período homólogo de 2010 devido, maioritariamente, a uma redução no número de acessos ORALL. Os Custos Comerciais diminuíram 19,2% como resultado de menores Custos de Marketing e Vendas, em consequência da nossa recente decisão de abandono da aquisição de clientes do segmento residencial através da infra-estrutura do operador incumbente. Os Custos com Pessoal diminuíram 27,3% face ao 1S10 devido à optimização do nosso negócio Fixo Residencial.

O nível de Outros Custos Operacionais diminuiu 27,1% face ao 1S10, beneficiando de um menor nível de Provisões, que totalizou 2,9 milhões de euros, no 1S11. No 1S10, o valor das Provisões do negócio Fixo situou-se em 6,5 milhões de euros, um valor destinado, na altura, a reforçar o nível de Provisões para Cobranças Duvidosas.

### EBITDA

O EBITDA do negócio Fixo aumentou de 2,6 milhões de euros, no 1S10, para 4,3 milhões de euros, no 1S11, registando um aumento considerável de 66,7%. A margem EBITDA aumentou 1,9pp, de 2,2% para 4,0% (atingindo 5,4% no 2T11). Apesar de ainda em níveis negativos, o EBITDA-CAPEX Operacional aumentou 3,3 milhões de euros entre os dois períodos em análise, como consequência quer de um maior nível de EBITDA, quer de um menor nível de CAPEX Operacional.

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



O modelo de negócio da SSI assenta numa estratégia de criação de valor, quer através da criação de empresas com elevado potencial de crescimento, quer investindo em empresas IT/IS, privilegiando activos em fase de pós start-up, focalizados e com forte orientação internacional.

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

A WeDo Technologies tem-se empenhado continuamente em expandir a presença internacional e em reforçar a sua posição no mercado de *Business Assurance*, ampliando o portefólio com soluções de Fraude e alargando a oferta a outros sectores.

Actualmente, a WeDo Technologies serve mais de 140 clientes em 78 países. As receitas internacionais do primeiro semestre representam já 68,0% do Volume de Negócios, tendo crescido 4,5% face ao 1S10, e a actividade até final do ano irá beneficiar do aumento de 9,1% do nível de encomendas internacionais. Esta evolução evidencia que o enfoque desta empresa na expansão internacional continua a gerar resultados positivos.

#### 3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	2T10	2T11	Δ11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ11/10
Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000 euros)	33,0	32,2	-2,4%	32,5	-0,9%	62,2	64,7	4,1%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	50,0%	22,1%	-28,0pp	45,9%	-23,8pp	51,0%	36,1%	-14,9pp
Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	730,2	203,5	-72,1%	605,0	-66,4%	1469,7	808,5	-45,0%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	4,2	2,5	-41,4%	3,4	-26,2%	7,1	5,8	-18,1%
Colaboradores	537	574	6,9%	572	0,3%	537	574	6,9%

(1) Excluding employees dedicated to Equipment Sales; (2) Bizdirect.

No 1S11, as Receitas de Serviço por colaborador atingiram os 64,7 mil euros, registando um aumento de 4,1% face ao 1S10, totalmente justificado pelo maior nível de Receitas de Serviço, uma vez que o número de colaboradores aumentou 6,9%, para 574. Este aumento deveu-se à integração dos colaboradores da unidade B2B, Mercados Electrónicos, da Softlimits no 3T10, à inclusão de colaboradores no âmbito de contratos de *full outsourcing* e à internacionalização da WeDo Technologies.

As Vendas de Equipamento por colaborador diminuíram cerca de 45,0%. Devido, essencialmente, ao cancelamento do programa e-iniciativas, o nível de vendas de PC's diminuiu significativamente, criando um inevitável impacto negativo nos principais indicadores de desempenho do negócio da Bizdirect.

### 3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>35,0</b>	<b>23,0</b>	<b>-34,4%</b>	<b>33,0</b>	<b>-30,3%</b>	<b>67,4</b>	<b>55,9</b>	<b>-17,1%</b>
Receitas de Serviço	17,5	17,9	2,4%	17,8	0,2%	33,0	35,7	8,3%
Vendas de Equipamento	17,5	5,1	-71,0%	15,1	-66,5%	34,4	20,2	-41,3%
Outras Receitas	0,1	0,1	37,4%	0,2	-27,2%	0,2	0,3	40,6%
<b>Custos operacionais</b>	<b>32,7</b>	<b>21,6</b>	<b>-33,8%</b>	<b>31,2</b>	<b>-30,7%</b>	<b>63,7</b>	<b>52,8</b>	<b>-17,0%</b>
Custos com Pessoal	7,6	7,4	-2,4%	7,6	-2,6%	15,0	15,0	-0,2%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	17,4	5,2	-70,3%	15,1	-65,8%	34,1	20,3	-40,6%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	7,7	9,1	17,7%	8,5	6,6%	14,6	17,6	20,6%
<b>EBITDA</b>	<b>2,3</b>	<b>1,4</b>	<b>-38,2%</b>	<b>1,9</b>	<b>-24,9%</b>	<b>3,9</b>	<b>3,4</b>	<b>-14,4%</b>
Margem EBITDA (%)	6,7%	6,3%	-0,4pp	5,8%	0,5pp	5,8%	6,0%	0,2pp
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	5,8	1,0	-83,1%	0,9	13,8%	6,5	1,8	-71,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	16,6%	4,3%	-12,3pp	2,6%	1,7pp	9,6%	3,3%	-6,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-3,5	0,5	-	1,1	-56,3%	-2,6	1,5	-
<b>CAPEX Total</b>	<b>5,8</b>	<b>1,0</b>	<b>-83,1%</b>	<b>0,9</b>	<b>13,8%</b>	<b>6,5</b>	<b>1,8</b>	<b>-71,7%</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 e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

#### Volume de Negócios

O Volume de Negócios da SSI diminuiu 17,1%, para 55,9 milhões de euros. O aumento de 8,3% no nível de Receitas de Serviço não foi suficiente para compensar a queda de 41,3% nas Vendas de Equipamentos.

#### Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais da SSI diminuiu 17,0%, para 52,8 milhões de euros. A diminuição de 40,6% no nível de Custos Comerciais é uma consequência directa do menor nível de Custo das Mercadorias Vendidas, maioritariamente justificado pela diminuição das vendas de PC's no âmbito do programa e-iniciativas. O aumento nos Outros Custos Operacionais é devido, essencialmente, a maiores custos com contratos de manutenção e aluguer de equipamentos e outros custos relacionados com os contratos de *full outsourcing* celebrados pela WeDo Technologies e pela Mainroad.

#### EBITDA

Durante o 1S11, o EBITDA da SSI evoluiu para 3,4 milhões de euros, representando uma diminuição de 14,4% face ao 1S10. Esta diminuição é resultante de um menor nível de Vendas de Equipamentos na Bizdirect e de uma maior base de custos, excluindo Custos das Vendas, não totalmente compensados pelo crescimento das Receitas de Serviço. Como resultado da combinação de um maior nível de Receitas de Serviço e de um menor nível de Vendas de Equipamento, a margem EBITDA aumentou de 5,8% para 6,0%, sendo esta melhoria alcançada apesar do esforço de internacionalização da WeDo Technologies que ambiciona liderar o mercado de *Business Assurance* através da sua liderança em *Revenue Assurance*.



## 4. *Online e Media*

O negócio de *Online & Media* da Sonaecom contempla um conjunto de negócios como o *Miau.pt*, o *Público*, um jornal de referência em Portugal, que completou recentemente 21 anos de existência, e o *Público.pt*, sempre na vanguarda digital dos *Media* nacionais.

Durante o 1S11, a dinâmica de Mercado do segmento de imprensa diária generalista permaneceu bastante negativa, quer em termos de circulação, quer em termos de publicidade. No entanto, é de realçar a evolução positiva de 1,1pp registado no nível de audiência do *Público* entre o 2T10 e o 2T11.

Em termos de indicadores financeiros, o EBITDA do 1S11 do negócio *Online e Media* foi negativo em 1,29 milhões de euros, apresentando uma deterioração face aos 0,30 milhões de euros negativos do 1S10.

## 5. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 2T11

Apresentam-se de seguida os principais Desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 2T11:

### **Serviço Universal (SU): metodologia para cálculo do custo líquido do serviço universal (CLSU) e definição do conceito de encargo excessivo no âmbito do Serviço Universal**

O ICP-ANACOM publicou as decisões finais respeitantes à metodologia para cálculo do custo líquido do serviço universal e definição do conceito de encargo excessivo no âmbito deste mesmo serviço.

No que respeita à definição do conceito de encargo excessivo, o ICP – ANACOM manteve inalterada a referência a 80% de quota para os serviços fixos de telefone (calculada em termos de receitas de serviços do prestador do SU). Em relação à prestação para o SU, o montante mínimo para o CLSU foi alterado para 2 milhões de euros, face a 4 milhões de euros propostos inicialmente.

Atendendo a estes critérios, o ICP – ANACOM concluiu que, para o período compreendido entre 2001 e 2006, a prestação do SU não constituiu um encargo excessivo para o prestador do SU. Para o período posterior a 1 de Janeiro de 2007 e, até que o(s) prestador(es) designado(s) por meio de concurso inicie(m) a prestação do SU, será aplicada a metodologia de cálculo aprovada na mesma data.

### **Decisão da Comissão Europeia sobre serviços de roaming**

A Comissão Europeia divulgou a sua proposta para a futura regulação de serviços de *roaming*, a entrar em vigor a 30 de Junho de 2012. A proposta inclui *price caps* para Voz, SMS e Dados (de notar que, actualmente, os preços retalhistas de dados não estão sujeitos a *price caps*). Os controlos de preços retalhistas deverão estar em vigor até 30 de Junho de 2016 e os grossistas até 30 de Junho de 2022.

## 6. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 2T11

Apresentam-se de seguida os principais Desenvolvimentos Corporativos ocorridos no 2T11:

### Assembleia Geral de Accionistas da Sonaecom

Foram deliberados pelos accionistas da Sonaecom, em Assembleia Geral ordinária da Sociedade, realizada a 26 de Abril de 2011, os seguintes pontos:

1 – A aprovação do Relatório de Gestão, Balanço e Contas, individuais e consolidadas, relativos ao exercício de 2010, tal como apresentados.

2 – A aprovação da proposta de aplicação dos resultados líquidos relativos às contas individuais, no montante de € 135.403.787,41, nos seguintes termos:

- i) Reserva Legal, no montante de € 6.770.189,37;
- ii) Dividendos, no montante global de € 18.312.343 correspondendo a € 0,05 ilíquidos por acção, relativamente ao número total de acções emitidas, ao qual deverão ser descontadas as acções próprias em carteira à data do 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 estarão em carteira à data do pagamento acima referido sem limitar a capacidade de intervenção da Sociedade:

- i) A cada acção emitida seja pago o montante unitário de € 0,05 ilíquidos por acção;
- ii) Não seja pago, sendo transferido para Reservas Livres, 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 € 0,05 ilíquidos por acção emitida).

3 – Aprovação de um voto de louvor e confiança à actividade desempenhada pela Administração e Fiscalização da sociedade durante o ano de dois mil e dez.

4 – Aprovação da declaração relativa à Política de Remuneração dos Membros do Órgão de Administração e de Fiscalização da Sociedade e dos seus Dirigentes.

5 – Aprovação da proposta de alteração do Pacto Social

6 - Autorização do Conselho de Administração a, durante um período de 18 meses e dentro dos limites legais, proceder à aquisição e alienação de acções próprias, nos termos da proposta apresentada por aquele órgão e previamente divulgada.

7 – Autorização, pelo período de 18 meses, da aquisição de acções da própria sociedade por sociedades dela directa ou indirectamente dependentes, bem como a respectiva detenção, nos termos da proposta apresentada pelo Conselho de Administração e previamente divulgada.

### Pagamento de dividendos da Sonaecom

Nos termos legais e, de acordo com deliberação da Assembleia Geral Anual, realizada em 26 de Abril de 2011, os dividendos relativos ao exercício de 2010 foram colocados à disposição dos accionistas a partir do dia 25 de Maio de 2011, correspondendo a um dividendo de 5 cêntimos ilíquidos por acção.



## 7. Anexo

### 7.1. Demonstração de Resultados Consolidados da Sonaecom

Milhões de Euros	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
<b>DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>227,6</b>	<b>209,6</b>	-7,9%	<b>215,8</b>	<b>97,1%</b>	<b>450,3</b>	<b>425,4</b>	-5,5%
Móvel	145,6	142,9	-1,8%	137,4	104,0%	288,1	280,3	-2,7%
Fixo	59,4	52,2	-12,0%	54,7	95,5%	120,3	106,9	-11,1%
SSI	35,0	23,0	-34,4%	33,0	-30,3%	67,4	55,9	-17,1%
Outros & Eliminações	-12,4	-8,5	31,0%	-9,2	7,3%	-25,4	-17,7	30,2%
<b>Outras Receitas</b>	<b>1,6</b>	<b>2,0</b>	<b>18,6%</b>	<b>2,4</b>	<b>-18,0%</b>	<b>2,8</b>	<b>4,3</b>	<b>55,6%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>177,6</b>	<b>155,0</b>	-12,7%	<b>168,2</b>	-7,9%	<b>353,6</b>	<b>323,3</b>	-8,6%
Custos com Pessoal	24,3	22,9	-5,7%	24,3	-5,8%	48,8	47,3	-3,1%
Custos Directos Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	68,4	60,1	-12,2%	64,4	-6,8%	139,5	124,5	-10,7%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	46,8	33,1	-29,3%	40,9	-19,2%	89,0	74,0	-16,8%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	38,1	38,9	2,1%	38,5	1,0%	76,4	77,4	1,4%
<b>EBITDA</b>	<b>51,6</b>	<b>56,5</b>	<b>9,5%</b>	<b>50,0</b>	<b>13,1%</b>	<b>99,5</b>	<b>106,5</b>	<b>7,0%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>22,7%</b>	<b>27,0%</b>	4,3pp	<b>23,2%</b>	<b>3,8pp</b>	<b>22,1%</b>	<b>25,0%</b>	<b>2,9pp</b>
Móvel	48,0	52,9	10,4%	47,9	10,5%	94,4	100,8	6,9%
Fixo	1,9	2,8	49,6%	1,5	88,5%	2,6	4,3	66,7%
SSI	2,3	1,4	-38,2%	1,9	-24,9%	3,9	3,4	-14,4%
Outros & Eliminações	-0,6	-0,7	-15,0%	-1,4	50,1%	-1,4	-2,0	-50,2%
Depreciações e Amortizações	32,8	31,7	-3,4%	30,2	4,8%	66,8	61,9	-7,4%
<b>EBIT</b>	<b>18,8</b>	<b>24,9</b>	<b>32,2%</b>	<b>19,7</b>	<b>25,9%</b>	<b>32,7</b>	<b>44,6</b>	<b>36,5%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-1,7</b>	<b>-2,5</b>	-47,9%	<b>-2,3</b>	<b>-10,4%</b>	<b>-3,7</b>	<b>-4,8</b>	<b>-30,0%</b>
Proveitos Financeiros	2,0	1,7	-15,6%	1,5	13,2%	3,5	3,2	-9,3%
Custos Financeiros	3,7	4,2	13,6%	3,7	11,5%	7,1	7,9	10,9%
<b>EBT</b>	<b>17,1</b>	<b>22,4</b>	<b>30,7%</b>	<b>17,5</b>	<b>27,9%</b>	<b>29,0</b>	<b>39,8</b>	<b>37,3%</b>
Resultado de Imposto	-5,6	-4,2	25,5%	-3,8	-9,5%	-9,3	-8,0	14,1%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>11,5</b>	<b>18,2</b>	<b>57,9%</b>	<b>13,7</b>	<b>33,0%</b>	<b>19,7</b>	<b>31,9</b>	<b>61,5%</b>
Atribuível ao Grupo	11,5	18,2	58,9%	13,7	33,6%	19,6	31,9	62,4%
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,0	-	0,0	-	0,1	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 Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros custos.

## 7.2. Balanço Consolidado da Sonaecom

Million euros	1S10	1S11	Δ 11/10	1T11	q.o.q
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>					
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.820,5</b>	<b>1.835,5</b>	<b>0,8%</b>	<b>1.853,2</b>	<b>-1,0%</b>
Activos não Correntes	1.488,3	1.475,4	-0,9%	1.485,3	-0,7%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	846,0	845,4	-0,1%	852,3	-0,8%
Goodwill	526,2	526,1	0,0%	526,1	0,0%
Investimentos	1,2	0,2	-82,4%	0,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	114,8	103,5	-9,9%	106,4	-2,7%
Outros	0,1	0,3	114,4%	0,2	34,5%
Activos Correntes	332,2	360,1	8,4%	368,0	-2,1%
Clientes	134,8	109,5	-18,7%	106,2	3,1%
Liquidez	76,1	126,1	65,9%	100,8	25,1%
Outros	121,4	124,4	2,5%	160,9	-22,7%
<b>Capital Próprio</b>	<b>953,5</b>	<b>989,4</b>	<b>3,8%</b>	<b>987,7</b>	<b>0,2%</b>
Grupo	953,1	988,9	3,8%	987,2	0,2%
Interesses Minoritários	0,5	0,5	2,1%	0,5	-6,4%
<b>Total Passivo</b>	<b>867,0</b>	<b>846,1</b>	<b>-2,4%</b>	<b>865,5</b>	<b>-2,2%</b>
Passivo não Corrente	439,4	456,2	3,8%	454,1	0,4%
Empréstimos Bancários	319,8	370,2	15,8%	363,2	1,9%
Provisões para outros Riscos e Encargos	32,7	34,2	4,7%	33,6	1,7%
Outros	86,9	51,7	-40,5%	57,3	-9,8%
Passivo Corrente	427,6	390,0	-8,8%	411,4	-5,2%
Empréstimos Bancários	26,5	30,3	14,4%	41,1	-26,2%
Fornecedores	180,3	143,7	-20,3%	146,6	-2,0%
Outros	220,8	216,0	-2,2%	223,7	-3,5%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	55,6	42,8	-23,0%	18,1	136,9%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	12,3%	10,1%	-2,3pp	8,4%	1,7pp
CAPEX Total	55,9	42,8	-23,3%	18,1	136,8%
EBITDA - CAPEX Operacional	43,9	63,7	45,0%	31,9	99,6%
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	24,2	30,6	26,3%	-25,3	-
FCF <sup>(3)</sup>	5,6	11,9	112,9%	-35,2	-
Dívida Bruta	369,4	421,2	14,0%	425,1	-0,9%
Dívida Líquida	293,3	295,1	0,6%	324,3	-9,0%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,6 x	1,5 x	-0,1x	1,7 x	-0,2x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	12,7 x	14,7 x	2,0x	14,6 x	0,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	27,9%	29,9%	1,9pp	30,1%	-0,2pp
<b>Excluindo a operação de Securitização:</b>					
Dívida Líquida	362,3	344,6	-4,9%	378,6	-9,0%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,0 x	1,7 x	-0,3x	1,9 x	-0,2x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	12,7 x	14,7 x	2,0x	14,6 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.

### 7.3. FCF da Sonaecom

Milhões de Euros

	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
<b>FREE CASH FLOW ALAVANCADO</b>								
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	<b>19,9</b>	<b>31,8</b>	<b>59,4%</b>	<b>31,9</b>	<b>-0,4%</b>	<b>43,9</b>	<b>63,7</b>	<b>45,0%</b>
Varição de Fundo de Maneio	-8,4	-15,0	-78,4%	-20,9	28,2%	-20,3	-35,8	-76,5%
Items não monetários e Outros	0,3	1,3	-	1,4	-10,9%	0,6	2,7	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>11,8</b>	<b>18,1</b>	<b>53,1%</b>	<b>12,5</b>	<b>45,0%</b>	<b>24,2</b>	<b>30,6</b>	<b>26,3%</b>
Pagamento de IVA não recorrente	0,0	37,8	-	-37,8	-	0,0	0,0	-
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-10,0	-10,0	0,0%
Acções Próprias	-0,5	0,0	100,0%	-2,2	100,0%	-3,5	-2,2	36,4%
Resultados Financeiros	-0,8	-2,8	-	-1,9	-46,5%	-3,2	-4,8	-48,5%
Impostos	-1,2	-1,0	19,9%	-0,7	-31,9%	-1,9	-1,7	12,4%
<b>FCF</b>	<b>4,2</b>	<b>47,1</b>	<b>-</b>	<b>-35,2</b>	<b>-</b>	<b>5,6</b>	<b>11,9</b>	<b>112,9%</b>

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

### 7.4. Colaboradores

<b>Sonaecom</b>	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
<b>Total Colaboradores</b>	<b>2.063</b>	<b>2.066</b>	<b>0,1%</b>	<b>2.074</b>	<b>-0,4%</b>	<b>2.063</b>	<b>2.066</b>	<b>0,1%</b>
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	144	141	-2,1%	141	0,0%	144	141	-2,1%
Telecomunicações	1127	1.089	-3,4%	1100	-1,0%	1127	1.089	-3,4%
SSI	537	574	6,9%	572	0,3%	537	574	6,9%
Online e Media	255	262	2,7%	261	0,4%	255	262	2,7%

## 7.5. Demonstração de Resultados Consolidados da Optimus

Milhões de Euros	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
<b>OPTIMUS DEM RESULTADOS</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>192,7</b>	<b>186,2</b>	<b>-3,4%</b>	<b>182,8</b>	<b>1,9%</b>	<b>383,1</b>	<b>368,9</b>	<b>-3,7%</b>
Receitas de Serviço	185,7	179,2	-3,5%	178,7	0,3%	371,0	357,8	-3,6%
Receitas de Clientes	146,6	144,4	-1,5%	143,0	1,0%	292,2	287,4	-1,6%
Receitas de Operadores	39,1	34,8	-11,2%	35,7	-2,5%	78,8	70,4	-10,7%
Vendas de Equipamento	7,0	7,0	0,6%	4,1	70,6%	12,0	11,1	-7,8%
<b>Outras Receitas</b>	<b>2,2</b>	<b>2,9</b>	<b>30,6%</b>	<b>3,2</b>	<b>-9,7%</b>	<b>3,8</b>	<b>6,1</b>	<b>59,0%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>145,0</b>	<b>133,3</b>	<b>-8,1%</b>	<b>136,5</b>	<b>-2,3%</b>	<b>289,9</b>	<b>269,8</b>	<b>-6,9%</b>
Custos com Pessoal	14,1	13,1	-7,0%	14,0	-6,4%	28,1	27,1	-3,3%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	68,4	60,0	-12,2%	64,3	-6,6%	139,6	124,3	-11,0%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	28,8	27,1	-5,8%	25,3	7,1%	53,6	52,4	-2,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	33,7	33,0	-2,0%	32,9	0,4%	68,7	66,0	-4,0%
<b>EBITDA</b>	<b>49,9</b>	<b>55,8</b>	<b>11,8%</b>	<b>49,4</b>	<b>12,8%</b>	<b>97,0</b>	<b>105,2</b>	<b>8,5%</b>
margem EBITDA (%)	25,9%	29,9%	4,1pp	27,1%	2,9pp	25,3%	28,5%	3,2pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	26,3	23,9	-9,2%	17,3	38,1%	49,8	41,3	-17,2%
CAPEX Operacional como % do Volume de Negócios	13,7%	12,9%	-0,8pp	9,5%	3,4pp	13,0%	11,2%	-1,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	23,5	31,8	35,3%	32,1	-0,9%	47,2	63,9	35,5%
CAPEX Total	26,5	23,9	-9,6%	17,4	38,0%	50,1	41,3	-17,6%

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

## 7.6. Online e Media

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup>	33.571	32.498	-3,2%	34.994	-7,1%	33.025	32.284	-2,2%
Quota Mercado de Publicidade (%)	10,8%	9,2%	-1,6pp	10,7%	-1,5pp	10,8%	9,2%	-1,6pp
Audiência <sup>(2)</sup> (%)	4,4	5,5	25,0%	4,4	0,1pp	4,4	5,0	13,6%

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

Milhões de Euros	2T10	2T11	Δ 11/10	1T11	q.o.q.	1S10	1S11	Δ 11/10
<b>ONLINE E MEDIA - DEM. RES. CONSOLIDADOS</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>7,92</b>	<b>6,71</b>	<b>-15,3%</b>	6,54	2,6%	15,30	13,25	-13,4%
Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>	3,42	2,90	-15,1%	2,64	9,8%	6,49	5,54	-14,6%
Vendas de Jornais	2,69	2,61	-2,8%	2,42	8,0%	5,25	5,03	-4,1%
Vendas de Papel	0,58	0,38	-33,8%	0,35	11,1%	1,16	0,73	-36,9%
Vendas de Produtos Associados	1,24	0,81	-34,3%	1,13	-28,0%	2,41	1,94	-19,2%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,07</b>	<b>0,10</b>	<b>47,8%</b>	0,10	7,8%	0,12	0,20	69,1%
<b>Custos operacionais</b>	<b>7,86</b>	<b>7,31</b>	<b>-7,0%</b>	7,42	-1,5%	15,73	14,73	-6,3%
Custos com Pessoal	2,66	2,58	-3,0%	2,66	-3,1%	5,32	5,25	-1,3%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	2,69	2,26	-16,0%	2,30	-2,1%	5,30	4,56	-14,0%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	2,51	2,47	-1,6%	2,45	0,8%	5,11	4,93	-3,5%
<b>EBITDA</b>	<b>0,13</b>	<b>-0,50</b>	-	-0,79	36,9%	-0,30	-1,29	-
Margem EBITDA (%)	1,7%	-7,4%	-9,1pp	-12,1%	4,7pp	-2,0%	-9,7%	-7,7pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	0,13	0,20	54,2%	0,11	82,6%	0,26	0,30	16,7%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	1,6%	2,9%	1,3pp	1,6%	1,3pp	1,7%	2,3%	0,6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,01	-0,69	-	-0,90	22,6%	-0,56	-1,59	-181,6%
CAPEX Total	0,13	0,20	54,2%	0,11	82,6%	0,26	0,30	16,7%

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

