

Apresentação de Resultados

2010





Notas:

A informação financeira consolidada contida neste reporte foi auditada e é 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.

- Volume de Negócios de 920,7 milhões de euros
- EBITDA de 194,0 milhões de euros
- EBITDA-Operating Capex de 63,5 milhões de euros
- Resultado Líquido de 41,2 milhões de euros
- FCF a atingir 10,6 milhões de euros
- Rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA de 1,5x

Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

2010 foi um ano extremamente positivo para a Sonaecom. Melhoramos muito significativamente a rentabilidade ao mesmo tempo que progredimos decisivamente em todos os vectores determinantes da nossa estratégia.

Nas telecomunicações, reforçamos a quota nos segmentos móveis e convergentes, avançamos para a liderança da satisfação dos clientes, marcamos a agenda do sector com os produtos e serviços inovadores que temos introduzido e atingimos um novo patamar de eficiência e rigor na gestão de custos e investimentos.

Na área de Software e Sistemas de Informação (SSI) expandimos a presença internacional e consolidamos a liderança mundial do segmento de *Revenue Assurance* em telecomunicações.

Também durante este ano estabelecemos um novo modelo organizativo, mais flexível e focalizado, e simultaneamente mais capaz de identificar o talento existente e potenciar o desenvolvimento profissional dos nossos colaboradores.

Temos agora redobrada confiança no nosso modelo de negócio e na sua sustentabilidade pelo que acreditamos estarem reunidas as condições para iniciar uma prática, que pretendemos recorrente, de remuneração dos nossos accionistas que encontra fundamento na evolução vivida, na qualidade da equipa de profissionais da Sonaecom, na solidez do nosso balanço, na confiança na estratégia que delineamos e no potencial e relevância dos sectores em que actuamos. Neste sentido, o Conselho de Administração irá propor na próxima Assembleia Geral a distribuição de um dividendo ílquido de 5 cêntimos por acção.

O ano que agora iniciamos encerra enormes desafios e oportunidades que estamos preparados para enfrentar. Temos consciência da importância das telecomunicações para o desenvolvimento da sociedade e esperamos que todos, em especial o Regulador e o Governo, saibam interpretar as suas responsabilidades, em particular no que respeita à gestão do espectro radioelétrico, e sejam coerentes com a vontade declarada de assegurar um sector competitivo, sustentável e na vanguarda do serviço aos consumidores.

A Sonaecom continuará fiel à sua estratégia de afirmação como o melhor fornecedor de Telecomunicações em Portugal, consciente das limitações que a reduzida dimensão do mercado português e a condição de operador alternativo num mercado de incumbentes lhe impõem, mas acreditando que as oportunidades com que depara as podem superar. No mercado internacional, continuaremos a investir na consolidação da WeDo, assegurando o crescimento em áreas como combate à fraude e *Business Assurance*, em telecomunicações e outros sectores.

Os períodos de contenção do consumo são favoráveis às melhores propostas de valor, pelo que acreditamos que a nossa oferta continuará a ser reconhecida e valorizada pelos clientes que vamos continuar a servir cada vez melhor.

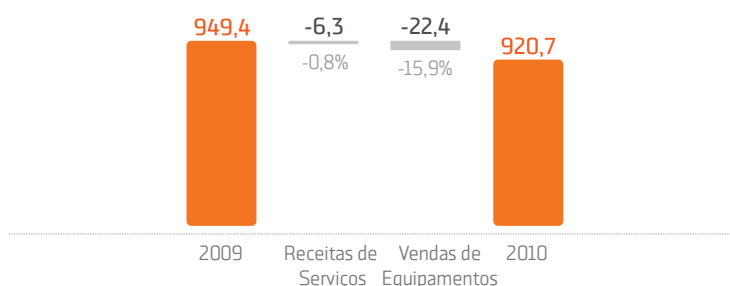
A qualidade e resiliência da equipa da Sonaecom, a quem quero manifestar profundo reconhecimento, são a base mais sólida para a nossa confiança.

1. Resultados Consolidados

Volume de Negócios

Em 2010, o Volume de Negócios Consolidado foi positivamente influenciado pela tendência de crescimento das Receitas de Clientes no Móvel, que aumentaram para os 466,5 milhões de euros, 1,0% acima do nível de 2009.

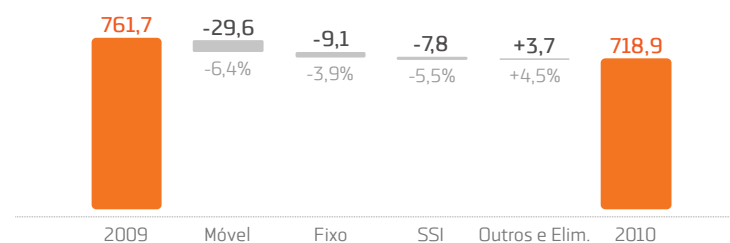
No entanto, devido a uma redução de 15,9% no nível de Vendas de Equipamentos, explicada, sobretudo, pela desaceleração já antecipada do programa e-iniciativas, e uma redução de 0,8% no nível das Receitas de Serviços, devido a menores Tarifas de Terminação Móvel e a um declínio nas tarifas reguladas no *roaming-in*, o Volume de Negócios Consolidado diminuiu 3,0% em relação a 2009, para cerca de 920,7 milhões de euros.



Custos Operacionais

O total dos Custos Operacionais diminuiu 5,6% para 718,9 milhões de euros, representando cerca de 78,1% do Volume de Negócios Consolidado. É de realçar que, entre 2009 e 2010, o total de Custos Operacionais como percentagem do Volume de Negócios diminuiu 2,1pp, reflectindo, principalmente, o sucesso do nosso esforço continuado no sentido de racionalizar custos.

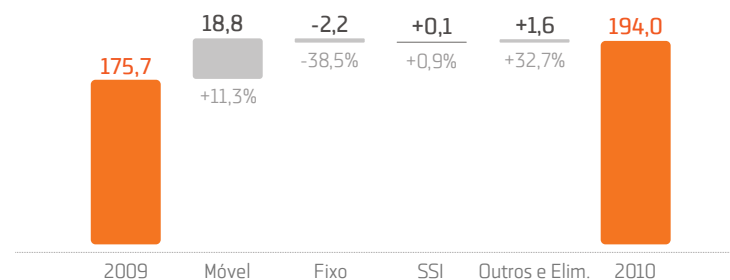
Desde 2009, a Optimus tem vindo a implementar um plano de transformação estrutural, transversal a todo o negócio, com o objectivo de criar uma organização mais eficiente. Este plano tem produzido resultados positivos em todas as grandes linhas de custos e é esperado que continue a traduzir-se em benefícios futuros.



EBITDA

Em 2010 o EBITDA Consolidado apresentou um crescimento de dois dígitos, atingindo os 194,0 milhões de euros. A margem EBITDA atingiu 21,1%, 2,6pp acima de 2009, reflectindo claramente não só a nossa tendência positiva em termos de Receitas de Clientes no negócio Móvel e de Receitas de Serviços na divisão da SSI, mas também o impacto positivo das iniciativas de controlo de custos implementadas.

Em 2010, as perdas de imparidade de existências foram registadas como "Custo das Vendas", ao invés de provisões. Excluindo este efeito, a variação entre o nível de provisões de 2009 e 2010 teria sido quase nula.

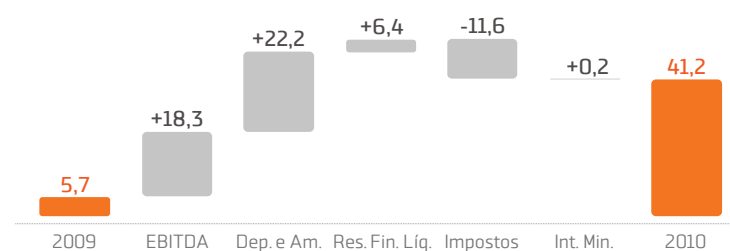


Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo foi positivo em 41,2 milhões de euros, aumentando mais de 35 milhões de euros face a 2009. Este forte crescimento foi influenciado não só pela melhoria substancial do EBITDA, mas também pela diminuição dos encargos com Amortizações e Depreciações.

Os Resultados Financeiros Líquidos melhoraram 49,8% face ao ano anterior, para 6,4 milhões de euros negativos, reflectindo: i) uma redução no nível de Custos Financeiros em cerca de 4,1 milhões de euros, em virtude da diminuição do nível médio da dívida líquida em 2010 e do custo médio da dívida em 2010, apesar da recente tendência de subida das taxas de juro; e ii) um aumento de 2,3 milhões de euros nos Proveitos Financeiros, que inclui um impacto extraordinário relativo a mais-valias, referentes à venda de uma participação minoritária da SSI no capital da Altitude SGPS, S.A. (11,54%).

A rubrica de Impostos apresentou, em 2010, um custo de 16,7 milhões de euros, que compara com um custo de 5,1 milhões de euros em 2009, resultante, essencialmente, de um melhor desempenho ao nível do Resultado Antes de Imposto de 11,2 milhões de euros positivos para 58,1 milhões de euros positivos.



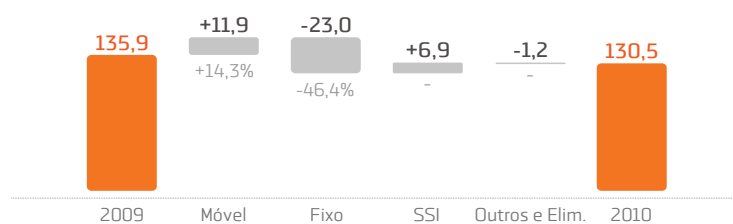
CAPEX Operacional

Em 2010, o CAPEX operacional atingiu os 130,5 milhões de euros, 3,9% abaixo de 2009.

Na Optimus, prosseguimos com o investimento na nossa infra-estrutura de telecomunicações, assegurando que temos a melhor rede integrada em Portugal. O CAPEX operacional do Móvel aumentou 14,3%, impulsionado pelo contínuo investimento na expansão e cobertura da nossa rede. A diminuição de 46,4% no CAPEX operacional do negócio Fixo continua a beneficiar do nosso posicionamento "capital light", concentrado na prossecução de formas alternativas de expansão da Optimus na cobertura de fibra, sem investimentos adicionais.

Como previamente reportado, o CAPEX operacional na SSI é explicado por dois factores: pela aquisição da unidade de negócio B2B da Softlimits - "Mercados Electrónicos" pela Saphety, no 3T10, e pela aquisição de direitos de exclusividade num grande cliente por parte da WeDo Technologies.

Em resultado da nossa performance ao nível do Volume de Negócios e do CAPEX, o CAPEX operacional como percentagem do Volume de Negócios passou de 14,3% para 14,2%.



Estrutura de Capital

A estrutura de capital da Sonaecom é uma das nossas vantagens, especialmente considerando a incerteza e agitação económica que marcou o ano de 2010 e que, provavelmente, irá prevalecer em 2011.

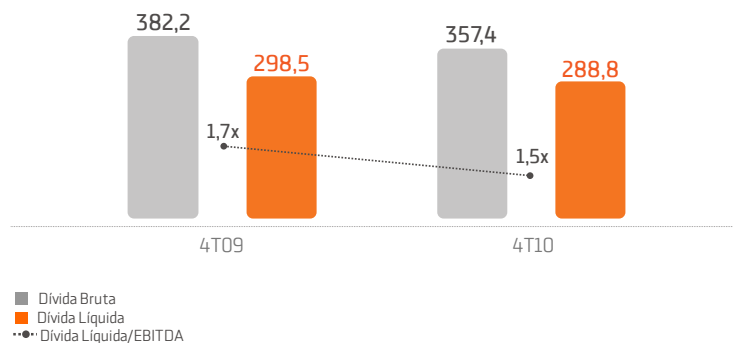
A Dívida Bruta Consolidada totalizou 357,4 milhões de euros, 24,8 milhões de euros abaixo do nível registado em 2009.

A totalidade de linhas de crédito contratadas ascende a 484 milhões de euros.

No final de 2010, a Dívida Líquida Consolidada ascendeu a 288,8 milhões de euros, 9,7 milhões de euros inferior a 2009, reflectindo, principalmente, a evolução positiva do Free Cash Flow (FCF) entre os dois períodos, incluindo a amortização de 20 milhões de euros relativa à operação de securitização executada em 2008.

De notar que não estão previstas necessidades de refinanciamento até Julho de 2012. Actualmente, a maturidade média da dívida da Sonaecom ascende a, aproximadamente, 2,3 anos, com um custo médio *all-in* da dívida de 2,3%.

Em termos da evolução dos principais indicadores financeiros, a Dívida Líquida face ao EBITDA atingiu os 1,5x em 2010, reflectindo uma melhoria de 0,2x face ao final de 2009.



FCF

Em 2010, o FCF Consolidado foi positivo em 10,6 milhões de euros, 3,1 milhões de euros acima do valor registado em 2009. Este é o quarto ano consecutivo em que a Sonaecom reporta Free Cash Flow positivo.

Durante os últimos trimestres, a Sonaecom tem melhorado consistentemente a sua performance em termos de EBITDA-CAPEX operacional, o que reflecte um forte crescimento do EBITDA e uma rigorosa gestão do CAPEX, não obstante o maior investimento em Fundo de Maneio.

2. Telecomunicações



- Base de subscritores no Móvel a alcançar 3,60 milhões de clientes, mais 5,0% do que em 2009
- Receitas de Clientes no Móvel a crescer 1,0%, para 466,5 milhões de euros
- Receitas de Dados a representar 30,6% das Receitas de Serviços no Móvel em 2010
- EBITDA do Móvel de 185,5 milhões de euros, mais 11,3% do que em 2009

Mais clientes, mais eficiência, mais rentabilidade

A Optimus é o um operador integrado, presente em todos os segmentos do mercado português, focado em tecnologias móveis e com uma abordagem convergente ao mercado empresarial, tendo como elementos diferenciadores chave a inovação e a qualidade de serviço.

A Optimus, graças ao seu posicionamento como operador global, presente em todos os segmentos de mercado, continua a liderar a introdução de ofertas adequadas às necessidades do mercado. No actual ambiente macroeconómico, as nossas propostas de valor são especialmente apelativas para os consumidores, recentemente sujeitos a sucessivos planos de austeridade.

No actual estado de maturidade do sector, elegemos como objectivo dotarmo-nos de uma organização mais eficiente, flexível e optimizada. Esta transformação estrutural em curso tem-nos permitido gerar ganhos de eficiência, visíveis e perenes nas várias linhas de custo.

A incessante inovação no portfólio de serviços é estimulada por uma rede integrada e convergente, em contínua optimização, quer em termos de custos, quer em termos de desempenho. A qualidade da rede de 3ª geração da Optimus tem vindo mesmo a ser regularmente reconhecida pelo ICP-ANACOM. No segmento de FTTH, conseguimos, sem investimento adicional, expandir a nossa cobertura, que duplicará com o contrato celebrado com a Vodafone Portugal. Mais ainda, a cobertura irá mais do que triplicar com os projectos das RNG rurais, cujo lançamento foi já anunciado.

2.1. Negócio Móvel

A caminho de uma Internet de pessoas, de locais e de coisas, com o crescimento exponencial dos serviços móveis, o fenómeno das redes sociais e a omnipresença de cada vez mais terminais – telefones, smartphones e tablets, acreditamos na oportunidade da explosão dos dados móveis. De facto, torna-se evidente que a tecnologia Móvel se tornou no acesso privilegiado à Internet, ultrapassando largamente a tecnologia Fixa. Oferecendo uma oferta vasta e competitiva de terminais e soluções, a Optimus está, actualmente, numa excelente posição para captar valor desta tendência de mercado.

2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	4T09	4T10	Δ 10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ 10/09
Clientes (EoP) ('000)	3.432,6	3.604,1	5,0%	3541,1	1,8%	3.432,6	3.604,1	5,0%
Novos Clientes ('000)	105,7	63,0	-40,4%	71,8	-12,2%	241,0	171,5	-28,8%
Dados como % Receitas de Serviço	29,2%	32,4%	3,2pp	30,3%	2,1pp	28,1%	30,6%	2,5pp
Total #SMS/mês/Cliente	50,9	47,7	-6,2%	46,4	2,9%	48,8	47,7	-2,3%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	136,5	133,5	-2,2%	132,6	0,7%	132,4	133,9	1,1%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	14,3	13,3	-6,8%	13,9	-4,4%	14,8	13,7	-7,9%
Cliente	11,8	11,3	-4,6%	11,5	-1,8%	12,1	11,4	-5,4%
Interligação	2,4	2,0	-18,0%	2,4	-16,8%	2,8	2,2	-18,8%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,10	0,10	-4,8%	0,10	-5,0%	0,11	0,10	-8,9%

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

Base de Clientes

Em 2010, a base de clientes da Optimus aumentou 5,0%, para 3,60 milhões de clientes, com o nível de adições líquidas a alcançar os 63 mil clientes no 4T10. Devido à nossa oferta atractiva de pós-pagos, os subscritores neste tipo de contratos alcançaram cerca de 32,9% da base de clientes, aumentando 1,4pp face ao final de 2009.

Em 2010, a receita média mensal por cliente ("ARPU") foi de 13,7 euros, menos cerca de 1,1 euros face a 2009. Esta evolução resulta da combinação de menores Receitas de Interligação (que diminuíram de 2,8 euros para 2,2 euros) e menor nível de facturação média por cliente (que diminuiu de 12,1 euros para 11,4 euros), apesar do aumento de 1,1% verificado nos minutos de utilização por cliente por mês, para 134 minutos.

Dados e Banda Larga Móvel

No final deste ano, as Receitas de Dados representaram 30,6% das Receitas de Serviços, aumentando 2,5pp face ao ano anterior. Em termos de evolução trimestral, é de notar que no 4T10 as Receitas de Dados representaram 32,4% das Receitas de Serviços no Móvel, aumentando 3,2pp. Este resultado assinalável está totalmente em linha com a tendência actual ao nível do tráfego de dados. As Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) continuaram a aumentar o seu peso no total de Receitas de Dados, representando cerca de 75,1% no total de Receitas de Dados no final de 2010, em comparação com os 72,3% registados no ano anterior.

2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T09	4T10	Δ10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ 10/09
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	153,7	151,9	-1,1%	152,7	-0,5%	607,0	592,8	-2,4%
Receitas de Serviço	140,4	137,8	-1,9%	143,6	-4,1%	566,4	557,8	-1,5%
Receitas de Clientes	116,5	117,2	0,6%	118,9	-1,5%	461,9	466,5	1,0%
Receitas de Operadores	23,9	20,6	-13,6%	24,7	-16,5%	104,5	91,2	-12,7%
Vendas de Equipamento	13,3	14,1	6,4%	9,1	55,1%	40,6	35,0	-13,7%
Outras Receitas	11,0	9,2	-16,7%	7,7	19,4%	36,2	33,4	-7,6%
Custos Operacionais	128,4	115,1	-10,4%	110,7	4,0%	465,5	435,9	-6,4%
Custos com Pessoal	13,8	12,1	-12,1%	13,3	-9,0%	53,7	51,7	-3,8%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	43,2	40,2	-6,9%	43,2	-6,9%	167,8	170,4	1,6%
Custos Comerciais ⁽²⁾	42,2	36,0	-14,6%	28,6	26,0%	134,7	109,7	-18,5%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	29,3	26,8	-8,6%	25,6	4,5%	109,4	104,1	-4,8%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,9	3,0	-	1,6	88,2%	10,9	4,8	-56,4%
EBITDA	35,4	43,0	21,6%	48,1	-10,7%	166,7	185,5	11,3%
Margem EBITDA (%)	23,0%	28,3%	5,3pp	31,5%	-3,2pp	27,5%	31,3%	3,8pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	28,7	32,0	11,7%	25,0	28,1%	82,8	94,7	14,3%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	18,7%	21,1%	2,4pp	16,4%	4,7pp	13,6%	16,0%	2,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	6,7	11,0	63,9%	23,1	-52,5%	83,9	90,8	8,2%
CAPEX Total	29,0	40,9	40,9%	25,1	62,8%	98,7	104,0	5,3%

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

Volume de Negócios

As Receitas de Clientes no negócio Móvel aumentaram 1,0% em 2010, para 466,5 milhões de euros. No entanto, o total de Receitas do Móvel diminuiu 2,4% face a 2009, para 592,8 milhões de euros, devido a uma diminuição de 12,7% no nível de Receitas de Operadores, devido unicamente a tarifas reguladas, e a uma diminuição de 13,7% no nível de Vendas de Equipamentos.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais no Móvel diminuíram 6,4% face a 2009, para 435,9 milhões de euros. Esta diminuição é consequência directa da estratégia de redução de custos a decorrer actualmente na Optimus, um plano extenso de transformação, desenhado no sentido de criar uma organização mais eficiente, com efeitos positivos em todas as linhas de custos.

O nível de Custos Comerciais diminuiu 18,5% em 2010, devido a menor subsidiação e menores custos de publicidade. O nível de Custos Directos de Serviços Prestados diminuiu 6,9% no 4T10 devido, em parte, a menores Receitas de Terminação Móvel. O aumento de 1,6% verificado em 2010 deveu-se a descontos extraordinários obtidos nos 9M09. O nível de Outros Custos Operacionais diminuiu 4,8% face ao ano anterior, devido essencialmente à diminuição de alguns custos cobrados a outras empresas do grupo (o que, aliás, justifica a diminuição nas linhas correspondentes de Outras Receitas).

Tal como já reportado ao mercado, o nível de Provisões no primeiro semestre de 2010 beneficiou da taxa de sucesso acima do esperado ao nível dos recebimentos de incobráveis, judiciais e não judiciais, dos últimos anos.

EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel aumentou entre 2009 e 2010 de 166,7 milhões de euros para 185,5 milhões de euros, devido a um aumento de 1,0% nas Receitas de Clientes do Móvel e, especialmente, devido a uma descida de 6,4% no nível de Custos Operacionais. Alcançámos este resultado apesar da extinção da assimetria nas tarifas de terminação móvel, favorável à Optimus até Outubro de 2009. A margem EBITDA atingiu os 31,3%, aumentando 3,8pp comparativamente a 2009.

Em termos de evolução trimestral, o EBITDA aumentou 21,6% entre o 4T09 e 4T10, devido a diminuições nas principais linhas de custos, particularmente nas linhas de Custos comerciais (devido a menor subsidiação e custos de publicidade) e ainda devido à tendência de evolução positiva na linha de Receitas de Clientes no Móvel.

2.2. Negócio Fixo

Temos uma forte convicção de que a convergência é, actualmente, o elemento chave para o crescimento no segmento empresarial. O nosso posicionamento, que contempla soluções totalmente integradas e convergentes, é a melhor forma de não só responder mas também antecipar as necessidades do mercado. Assim, temos vindo a expandir a nossa presença no segmento de *Corporate* e PMEs, aumentando o número total de acessos e, principalmente, aumentando a penetração de ofertas convergentes na nossa base de clientes.

No segmento Residencial continuaremos a focar-nos em criar valor na nossa base de subscritores, nomeadamente no que respeita a clientes FTTH, enquanto procuramos alavancar a nossa infra-estrutura através de parcerias.

2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	4T09	4T10	710/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	710/09
Total de Acessos	483.613	417.066	-13,8%	436.060	-4,4%	483.613	417.066	-13,8%
Acessos Directos	403.212	344.631	-14,5%	362.682	-5,0%	403.212	344.631	-14,5%
Voz	214.865	185.294	-13,8%	194.161	-4,6%	214.865	185.294	-13,8%
Internet de Banda Larga	146.349	104.819	-28,4%	114.432	-8,4%	146.349	104.819	-28,4%
Outros	41.998	54.518	29,8%	54.089	0,8%	41.998	54.518	29,8%
Acessos Indirectos	80.401	72.435	-9,9%	73.378	-1,3%	80.401	72.435	-9,9%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	198	206	4,0%	204	1,0%	198	206	4,0%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	179	182	1,7%	182	0,0%	179	182	1,7%
Acessos Directos em % Receitas Clientes ⁽¹⁾	79,8%	79,1%	-0,9%	78,5%	57,9%	79,5%	78,8%	-65,3%
Receita Média por Acesso - Retalho	23,8	24,2	1,9%	23,8	1,9%	22,9	23,7	3,8%

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

Base de Clientes

Em 2010, aumentámos a presença no segmento *Corporate* e PMEs, com o número de Acessos a evoluir positivamente. Neste segmento, o total de Acessos evoluiu de 140 mil, em 2009, para 151 mil, em 2010, o que equivale a um aumento de 7,8%.

Devido exclusivamente ao segmento Residencial, o número total de Acessos do negócio Fixo diminuiu para 417 mil, diminuindo 13,8% face a 2009. Esta queda deve-se a uma diminuição de 14,5% no nível de Acessos Directos, agora influenciada pela decisão de abandonar a aquisição de clientes no segmento Residencial através da infra-estrutura de cobre do operador incumbente e uma diminuição de 9,9% no nível de Acessos Indirectos.

Porém, é de realçar que a tendência de perda no número total de acessos tem vindo a diminuir desde o início de 2009.

2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T09	4T10	Δ10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ10/09
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS	4T09	4T10	Δ10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ10/09
Volume de Negócios	58,7	57,0	-3,0%	60,4	-5,7%	245,2	237,6	-3,1%
Receitas de Serviço	58,5	56,5	-3,4%	60,4	-6,5%	243,4	236,8	-2,7%
Receitas de Clientes	33,6	29,2	-13,1%	30,8	-5,2%	138,7	122,7	-11,5%
Receitas de Acesso Directo ⁽⁵⁾	26,8	23,1	-13,8%	24,2	-4,5%	110,2	96,7	-12,2%
Receitas de Acesso Indirecto	6,7	5,9	-11,2%	6,5	-8,7%	28,0	25,5	-9,1%
Outros ⁽⁵⁾	0,1	0,2	65,3%	0,1	41,5%	0,5	0,5	17,1%
Receitas de Operadores	24,8	27,3	9,7%	29,6	-7,8%	104,7	114,1	9,0%
Vendas de Equipamento	0,3	0,5	82,7%	0,0	-	1,8	0,8	-56,1%
Outras Receitas	2,0	0,9	-54,8%	0,3	-	2,5	1,8	-29,7%
Custos Operacionais	56,3	56,2	-0,1%	57,4	-2,0%	234,3	225,3	-3,9%
Custos com Pessoal	1,2	1,1	-11,0%	0,9	17,6%	4,8	3,9	-19,9%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	36,7	37,1	1,3%	39,7	-6,5%	154,4	154,9	0,3%
Custos Comerciais ⁽²⁾	5,2	6,7	27,0%	6,2	8,1%	22,8	21,2	-6,8%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	13,1	11,4	-13,7%	10,6	7,4%	52,3	45,3	-13,4%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,2	1,4	-37,1%	2,7	-48,7%	7,8	10,7	37,7%
EBITDA	2,2	0,3	-88,4%	0,6	-58,6%	5,7	3,5	-38,5%
Margem EBITDA (%)	3,8%	0,5%	-3,4pp	1,0%	-0,6pp	2,3%	1,5%	-0,8pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	18,0	9,5	-47,5%	5,3	77,1%	49,4	26,5	-46,4%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	30,7%	16,6%	-14,1pp	8,8%	7,8pp	20,2%	11,1%	-9,0pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-15,8	-9,2	41,7%	-4,7	-95,2%	-43,8	-23,0	47,4%
CAPEX Total	18,0	9,5	-47,5%	5,3	77,1%	49,4	26,5	-46,4%

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros Custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (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 3,1% em 2010, para 237,6 milhões de euros. O aumento de 9,0% no nível de Receitas de Operadores não foi suficiente para superar a diminuição de 11,5% no nível de Receitas de Clientes, motivada pela redução do número de Acessos Directos e Indirectos no segmento Residencial.

Custos Operacionais

No negócio Fixo, os Custos Operacionais diminuíram 3,9% face ao ano anterior, para 225,3 milhões de euros. Esta evolução deveu-se, essencialmente, a reduções no nível de Custos Comerciais e Outros Custos Operacionais, como resultado dos esforços em curso para controlar a estrutura de custos, adequando-a ao corrente nível de actividade. A rubrica de Custos com o Pessoal diminuiu 19,9% em virtude dos nossos esforços de reestruturação da unidade de negócio do segmento Fixo Residencial. A rubrica de Custos Comerciais, por sua vez, diminuiu 6,8% devido a menores Custos de Marketing e Vendas. Finalmente, o nível de Outros Custos Operacionais diminuiu 13,4% devido essencialmente a ganhos de eficiência obtidos no Call Centre da Optimus e a uma diminuição da actividade no segmento Residencial Fixo.

EBITDA

Como resultado da nossa performance em termos de Receitas e Custos, o EBITDA do negócio Fixo foi de 3,5 milhões de euros, diminuindo 38,5% quando comparado com o nível de 2009. Esta redução deveu-se, sobretudo, à nossa necessidade de reforçar o nível de Provisões e Perdas de Imparidade. A margem EBITDA evoluiu de 2,3% para 1,5% entre os dois períodos em análise.

O EBITDA-CAPEX Operacional aumentou cerca de 20,8 milhões de euros, beneficiando da nossa estratégia de "capital light", assegurando a expansão da nossa infra-estrutura de FTTH através de parcerias e sem investimento adicional.

3. Software e Sistemas de Informação (SSI)



O modelo de negócio da SSI assenta numa estratégia de criação de valor, quer através de criação de empresas com elevado potencial de crescimento, quer investindo em empresas de IT/IS, privilegiando activos em fase pós *start-up*, focalizados e com forte orientação internacional. Em 2010, a divisão de B2B da Softlimits foi adquirida e integrada com sucesso na Saphety. Posteriormente, em Dezembro, a SSI concluiu a venda da sua participação de 11,54% no capital da Altitude SGPS, S.A., gerando uma mais valia de 2,2 milhões de euros.

Actualmente, a divisão de Software e Sistemas de Informação (SSI) inclui quatro empresas: WeDo Technologies (soluções de garantia de negócio, permitindo otimizar tanto o desempenho do negócio como os processos e sistemas de gestão de risco), Mainroad (IT Management, Segurança e Continuidade), Bizdirect (comercialização soluções multi-marca 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 alargar a sua presença internacional e em reforçar a sua liderança no mercado de *Revenue Assurance*, enquanto expande o seu *portfolio* de produtos e alarga a sua oferta a outros sectores.

No 2T10, a *Stratecast* posicionou a WeDo Technologies como sendo o líder global do mercado de *Revenue Assurance* em Telecomunicações em 2009, com uma quota de mercado de 25%. Actualmente, considerando as dez maiores empresas de telecomunicações do mundo⁽¹⁾, sete são clientes da WeDo Technologies. No final de 2010, a WeDo Technologies possuía mais de 100 clientes em 78 países. É de assinalar, em 2010, o crescimento de 19% das receitas internacionais, que pesam agora 63% no volume de negócios da empresa, dando evidência que o enfoque desta empresa em expandir-se a nível internacional continua a gerar resultados positivos.

(1) Critério de definição da PRTM (Radical change in the Mobile Telecoms Industry, 2009).

3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	4T09	4T10	Δ10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ10/09
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	32,2	34,5	7,3%	32,3	7,1%	125,9	129,1	2,6%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	51,5%	51,9%	0,4pp	49,3%	2,6pp	57,6%	50,9%	-6,7pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	843,4	837,0	-0,8%	674,4	24,1%	4.514,7	2.979,6	-34,0%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	4,9	4,5	-6,8%	3,3	37,6%	16,0	15,0	-6,6%
Colaboradores	522	565	8,2%	534	5,8%	522	565	8,2%

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

No final de 2010, as Receitas de Serviço por Colaborador atingiram os 129,1 mil euros, um valor superior ao registado em 2009 em 2,6%, tendo as Vendas de Equipamento por Colaborador diminuído cerca de 34%. Esta última evolução é resultado de um esperado nível inferior de Vendas de Equipamento, na sequência da desaceleração do programa e-iniciativas.

O número total de colaboradores da SSI evoluiu para 565, representando um crescimento de 8,2% face ao ano anterior. Este aumento deveu-se à necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade das subsidiárias da SSI, à integração dos colaboradores da unidade B2B, Mercados Electrónicos, da Softlimits e, finalmente, à internacionalização da WeDo Technologies.

O EBITDA por colaborador atingiu os 15,0 mil euros, diminuindo 6,6% face ao mesmo período do ano anterior.

3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T09	4T10	Δ10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ10/09
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	34,33	40,20	17,1%	34,94	15,1%	149,91	142,54	-4,9%
Receitas de Serviço	16,65	19,34	16,1%	17,70	9,3%	63,63	70,03	10,1%
Vendas de Equipamento	17,68	20,86	18,0%	17,24	21,0%	86,28	72,51	-16,0%
Outras Receitas	-0,08	0,20	-	0,11	90,1%	0,43	0,51	19,9%
Custos operacionais	31,56	37,54	19,0%	33,03	13,7%	141,83	134,08	-5,5%
Custos com Pessoal	6,93	7,16	3,3%	7,93	-9,7%	28,25	30,09	6,5%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	17,35	20,66	19,1%	16,98	21,7%	85,67	71,72	-16,3%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	7,28	9,72	33,4%	8,13	19,6%	27,92	32,27	15,6%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,07	0,22	-	0,12	76,7%	0,12	0,51	-
EBITDA	2,62	2,65	0,8%	1,89	40,0%	8,38	8,46	0,9%
Margem EBITDA (%)	7,6%	6,6%	-1,1pp	5,4%	1,2pp	5,6%	5,9%	0,3pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	1,37	1,93	40,3%	1,64	17,5%	3,18	10,06	-
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	4,0%	4,8%	0,8pp	4,7%	0,1pp	2,1%	7,1%	4,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,25	0,72	-42,5%	0,25	187,0%	5,21	-1,60	-
CAPEX Total	1,37	1,93	40,3%	1,64	17,5%	3,18	10,06	-

(1) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + 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 cerca de 4,9% para 142,5 milhões de euros, totalmente motivado pela diminuição de 16,0% no nível de Vendas de Equipamento, que se deveu à já antecipada desaceleração do programa e-iniciativas. É, no entanto, de salientar o aumento das Receitas de Serviço em 10,1%, para 70,0 milhões de euros. Este aumento deveu-se à expansão internacional da WeDo Technologies, bem como ao reforço da sua liderança do mercado de *Revenue Assurance*.

Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais diminuiu face ao ano anterior cerca de 5,5%, para 134,1 milhões de euros, devido a uma quebra de 16,3% nos Custos Comerciais, essencialmente na linha de Custo das Vendas, uma consequência directa da desaceleração das vendas de portáteis no programa e-iniciativas. O aumento nas linhas de Custos com o Pessoal e Outros Custos Operacionais (principalmente custos de *outsourcing*) deveu-se ao aumento do nível de actividade ocorrido nas subsidiárias e à expansão internacional da WeDo Technologies.

EBITDA

Em 2010, o EBITDA da SSI evoluiu positivamente para 8,5 milhões de euros, aumentando 0,9% face a 2009, como consequência da evolução positiva das Receitas de Serviço em 10,1%. Esta evolução positiva foi no entanto afectada por: i) uma intensificação na estrutura de custos para apoiar o aumento da actividade internacional; e ii) menores Vendas de Equipamento causadas pela desaceleração do programa e-iniciativas.

O aumento do EBITDA foi alcançado apesar da expansão internacional da WeDo Technologies e da integração da unidade de negócio B2B da Softlimits, adquirida pela Saphety.

Como resultado da combinação de maiores Receitas de Serviço e menores Vendas de Equipamento, a margem EBITDA aumentou de 5,6% para 5,9%.



4. *Online e Media*

O negócio de *Online e Media* da Sonaecom contempla um conjunto de negócios como o Miau.pt, o Público, um jornal diário de referência em Portugal, já com mais de 20 anos de existência, e o Público.pt, sempre na vanguarda digital dos *Media* nacionais.

Em 2010, o Público foi influenciado pela constante dinâmica negativa de mercado no segmento da imprensa diária generalista, quer em termos de circulação quer em receitas de publicidade. No entanto, em 2010, o Público revelou-se resiliente ao manter o seu terceiro lugar no *ranking* da imprensa diária generalista paga em termos de circulação.

No que respeita à edição *online* do Público, é de salientar o sucesso alcançado com alguns projectos inovadores, dos quais se destaca uma aplicação para o iPad.

Em termos de indicadores financeiros, em 2010, o EBITDA do negócio *Online e Media* foi ainda negativo em 1,27 milhões de euros, apresentando uma melhoria significativa de mais de 50% quando comparado com os 2,66 milhões de euros negativos registados em 2009.



5. Principais desenvolvimentos Regulatórios no 4T10

Apresentam-se, de seguida, os principais desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 4T10:

Libertação da faixa dos 790-862 MHz para serviços de comunicações electrónicas

Em Dezembro de 2010, o ICP-ANACOM designou a sub-faixa dos 790-862 MHz para a prestação de serviços de comunicações electrónicas.

Porém, conforme já havia sido previsto em anterior projecto de decisão, a disponibilização desta sub-faixa antes de 2015 fica dependente da definição de condições técnicas e geográficas que visem a compatibilização, nomeadamente, com as utilizações de Espanha e Marrocos.

Novas ofertas de referência

Em Dezembro de 2010, na sequência das decisões do ICP-ANACOM, A PT Comunicações (PTC) publicou duas novas ofertas de referência: ORCE (Oferta de Referência de Circuitos Ethernet) e ORAP (Oferta de Referências de Acesso a Postes). A ORCE define as condições técnicas e comerciais do fornecimento de circuitos Ethernet pela PTC e a ORAP regula a disponibilização do acesso e utilização de postes, assim como de outras infra-estruturas associadas (propriedade da PTC), estabelecendo procedimentos de gestão de pedidos, parâmetros de qualidade de serviço e compensações associadas ao seu incumprimento

Consulta pública sobre *Roaming*

Em Novembro de 2010, a Comissão Europeia lançou uma consulta pública relativa à revisão do Regulamento Comunitário de *Roaming*, atendendo a que o actual Regulamento expira em Junho de 2012. Esta consulta irá vigorar até 11 de Fevereiro de 2011 e irá servir de base à proposta que a Comissão Europeia apresentará ao Parlamento Europeu e ao Conselho europeu em Junho de 2011.



6. Principais desenvolvimentos Corporativos no 4T10

Apresentam-se, de seguida, os principais desenvolvimentos Corporativos ocorridos no 4T10:

Sonaecom vende participação no capital da Alitude SGPS, S.A.

29 de Dezembro de 2010

A Sonaecom, tal como outros accionistas da Alitude Software, aliena a sua participação minoritária de 11.54% no capital da empresa, uma empresa internacional líder na venda de soluções para centros de atendimento. Esta alienação constituiu uma movimentação natural para a Sonaecom considerando a estratégia de investimento da SSI.

Optimus e Vodafone assinam parceria para redes de nova geração

17 de Dezembro de 2010

Optimus e Vodafone Portugal formalizam uma parceria para o investimento em fibra óptica nas regiões do Porto e Lisboa. Um acordo que permitirá aos dois operadores duplicar a sua rede de nova geração, concretizando as suas ofertas comerciais sob este novo enquadramento no primeiro trimestre de 2011.

Aquisição de acções próprias

25 de Novembro a 9 de Dezembro de 2010

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 acções próprias através do *Euronext Lisbon Stock Exchange* num total de 1.060.453 acções, representativas de aproximadamente 0,29% do seu capital social. A 31 de Dezembro de 2010, a Sonaecom detinha 9.256.357 acções próprias, correspondentes a aproximadamente 2,53% do seu capital social.



7. Eventos subsequentes

Diminuição de participação do “Santander Asset Management – Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Mobiliários, S.A.”

18 de Fevereiro de 2011

A Sonaecom recebe uma comunicação do “Santander Asset Management – Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Mobiliários, S.A.”, informando que os fundos geridos por este totalizam, desde 16 de Fevereiro de 2011, 3.732.774 acções, correspondentes a 1,019% do capital social e direitos de voto da Sonaecom, descendo, portanto, abaixo do limiar dos 2% de participação qualificada.

8. Anexo

8.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	4T09	4T10	Δ 10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ 10/09
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	232,8	236,6	1,6%	233,8	1,2%	949,4	920,7	-3,0%
Móvel	153,7	151,9	-1,1%	152,7	-0,5%	607,0	592,8	-2,4%
Fixo	58,7	57,0	-3,0%	60,4	-5,7%	245,2	237,6	-3,1%
SSI	34,3	40,2	17,1%	34,9	15,1%	149,9	142,5	-4,9%
Outros & Eliminações	-13,9	-12,5	10,1%	-14,3	12,6%	-52,7	-52,2	1,0%
Outras Receitas	3,9	3,6	-8,1%	1,8	98,7%	7,0	8,2	17,0%
Custos Operacionais	194,9	190,5	-2,2%	181,7	4,9%	761,7	718,9	-5,6%
Custos com Pessoal	24,6	22,7	-7,7%	25,1	-9,4%	98,0	96,6	-1,5%
Custos Directos Serviços Prestados ⁽¹⁾	67,1	65,6	-2,2%	69,8	-6,0%	268,4	275,0	2,4%
Custos Comerciais ⁽²⁾	65,1	64,4	-1,0%	52,3	23,1%	248,2	205,7	-17,1%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	38,1	37,8	-0,9%	34,5	9,6%	147,1	141,7	-3,6%
EBITDAP	41,8	49,7	18,7%	53,9	-7,9%	194,7	210,0	7,9%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,7	4,6	72,3%	4,5	4,1%	19,0	16,0	-15,8%
EBITDA	39,1	45,0	15,0%	49,5	-9,0%	175,7	194,0	10,4%
Margem EBITDA (%)	16,8%	19,0%	2,2pp	21,2%	-2,1pp	18,5%	21,1%	2,6pp
Móvel	35,4	43,0	21,6%	48,1	-10,7%	166,7	185,5	11,3%
Fixo	2,2	0,3	-88,4%	0,6	-58,6%	5,7	3,5	-38,5%
SSI	2,6	2,6	0,8%	1,9	40,0%	8,4	8,5	0,9%
Outros & Eliminações	-1,1	-0,9	18,1%	-1,2	24,3%	-5,1	-3,4	32,7%
Depreciações e Amortizações	32,9	31,4	-4,8%	31,4	0,0%	151,8	129,5	-14,6%
EBIT	6,2	13,7	120,6%	18,1	-24,6%	23,9	64,5	169,8%
Resultados Financeiros	-1,8	0,1	-	-2,8	-	-12,7	-6,4	49,8%
Proveitos Financeiros	1,6	3,8	145,6%	0,8	-	5,9	8,2	38,2%
Custos Financeiros	3,4	3,7	11,1%	3,7	1,7%	18,6	14,5	-21,9%
EBT	4,4	13,8	-	15,3	-9,8%	11,2	58,1	-
Resultado de Imposto	-1,3	-2,3	-73,2%	-5,2	55,5%	-5,1	-16,7	-
Resultado Líquido	3,1	11,5	-	10,1	13,4%	6,1	41,3	-
Atribuível ao Grupo	3,0	11,5	-	10,1	13,7%	5,7	41,2	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,0	-71,1%	0,0	-40,8%	0,3	0,2	-49,6%

(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.

8.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	2009	2010	Δ 10/09	3T10	Δ T/T
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1920,1	1861,9	-3,0%	1838,1	1,3%
Activos não Correntes	1506,4	1501,4	-0,3%	1485,4	1,1%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	857,1	865,3	1,0%	843,2	2,6%
Goodwill	526,1	526,1	0,0%	526,1	0,0%
Investimentos	1,2	0,2	-82,4%	1,2	-82,4%
Impostos Diferidos Activos	121,9	109,6	-10,1%	114,7	-4,4%
Outros	0,1	0,2	-	0,0	-
Activos Correntes	413,7	360,5	-12,9%	352,7	2,2%
Clientes	158,9	143,3	-9,8%	134,3	6,7%
Liquidez	83,6	68,6	-18,0%	93,4	-26,6%
Outros	171,2	148,6	-13,2%	125,0	18,9%
Capital Próprio	935,6	975,3	4,2%	964,3	1,1%
Grupo	935,1	974,7	4,2%	963,7	1,1%
Interesses Minoritários	0,5	0,6	16,9%	0,6	5,0%
Total Passivo	984,5	886,6	-9,9%	873,8	1,5%
Passivo não Corrente	444,7	400,7	-9,9%	450,9	-11,1%
Empréstimos Bancários	299,1	305,0	2,0%	339,4	-10,1%
Provisões para outros Riscos e Encargos	32,2	33,2	3,0%	33,0	0,3%
Outros	113,4	62,5	-44,9%	78,4	-20,3%
Passivo Corrente	539,7	485,9	-10,0%	422,9	14,9%
Empréstimos Bancários	59,3	30,9	-47,8%	21,7	42,9%
Fornecedores	195,3	178,7	-8,5%	159,8	11,9%
Outros	285,2	276,2	-3,1%	241,5	14,4%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	135,9	130,5	-3,9%	31,5	-
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	14,3%	14,2%	-0,1pp	13,5%	0,7pp
CAPEX Total	151,8	139,8	-7,9%	31,6	-
EBITDA - CAPEX Operacional	39,8	63,5	59,5%	18,0	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	44,5	43,4	-2,5%	13,1	-
FCF ⁽³⁾	7,5	10,6	41,2%	3,8	175,1%
Dívida Bruta	382,2	357,4	-6,5%	383,2	-6,7%
Dívida Líquida	298,5	288,8	-3,2%	289,7	-0,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,7 x	1,5 x	-0,2x	1,5 x	-0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	9,8 x	14,4 x	4,6x	14,1 x	0,3x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	29,0%	26,8%	-2,2pp	28,4%	-1,6pp
Excluindo a operação de Securitização:					
Dívida Líquida	377,8	348,1	-7,9%	289,7	20,1%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,2 x	1,8 x	-0,2x	1,9 x	-0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	9,8 x	14,4 x	3,9x	14,1 x	1,4x

(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.

8.3. FCF

Milhões de Euros	4T09	4T10	Δ10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ10/09
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
EBITDA-CAPEX Operacional	-8,9	1,6	-	18,0	-91,0%	39,8	63,5	59,5%
Varição de Fundo de Maneio	18,9	6,6	-65,2%	-8,3	-	-4,1	-22,0	-
Items não monetários e Outros	1,3	-0,8	-	3,4	-	8,8	3,3	-62,8%
Cash Flow Operacional	11,3	7,4	-34,1%	13,1	-43,5%	44,5	44,8	0,6%
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-20,0	-20,0	0,0%
Ações Próprias	-1,1	-1,4	-26,2%	0,0	-	-3,1	-4,9	-57,7%
Resultados Financeiros	-1,3	1,6	-	-3,0	-	-13,9	-4,6	66,9%
Impostos	0,4	-1,4	-	-1,3	-6,4%	0,0	-4,6	-
FCF	4,3	1,1	-73,0%	3,8	-70,2%	7,5	10,6	41,2%

8.4. Colaboradores

Sonaecom	4T09	4T10	Δ10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ10/09
Total Colaboradores	2.013	2.057	2,2%	2.070	-0,6%	2.013	2.057	2,2%
Serviços Partilhados e Centro Corporativo	138	141	2,2%	139	1,4%	138	141	2,2%
Telecomunicações	1.096	1.099	0,3%	1.120	-1,9%	1.096	1.099	0,3%
SSI	522	565	8,2%	556	1,6%	522	565	8,2%
Online e Media	257	252	-1,9%	255	-1,2%	257	252	-1,9%

8.5. Online e Media

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	4T09	4T10	Δ 10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ 10/09
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	34.238	34.902	1,9%	35.129	-0,6%	37.322	34.020	-8,8%
Quota Mercado de Publicidade (%)	12,0%	10,9%	-1,1pp	9,4%	1,5pp	11,6%	10,5%	-1,2pp
Audiência ⁽²⁾ (%)	4,7	4,4	-0,3pp	n.a	-	4,4	4,4	0,0pp

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

Milhões de Euros	4T09	4T10	Δ 10/09	3T10	Δ T/T	2009	2010	Δ 10/09
ONLINE E MEDIA - DEM. RES. CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	7,92	7,76	-2,0%	6,67	16,3%	30,40	29,74	-2,2%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	3,26	3,22	-1,2%	2,45	31,8%	13,19	12,16	-7,8%
Vendas de Jornais	2,73	2,77	1,4%	2,80	-1,2%	11,51	10,82	-6,0%
Vendas de Papel	0,63	0,35	-43,8%	0,46	-23,1%	0,91	1,97	115,5%
Vendas de Produtos Associados	1,30	1,41	9,1%	0,96	46,7%	4,79	4,79	-0,1%
Outras Receitas	0,14	0,22	65,0%	0,24	-7,3%	0,29	0,58	103,9%
Custos operacionais	8,48	8,23	-3,0%	7,62	8,0%	33,14	31,55	-4,8%
Custos com Pessoal	2,90	2,71	-6,5%	2,72	-0,3%	11,89	10,75	-9,6%
Custos Comerciais ⁽²⁾	2,86	2,84	-0,6%	2,38	19,5%	10,35	10,52	1,7%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	2,73	2,68	-1,9%	2,52	6,2%	10,90	10,28	-5,7%
Provisões e Perdas de Imparidade	-0,06	0,01	-	0,00	105,6%	0,21	0,04	-82,2%
EBITDA	-0,37	-0,25	31,1%	-0,71	64,4%	-2,66	-1,27	52,3%
Margem EBITDA (%)	-4,6%	-3,3%	1,4pp	-10,6%	7,4pp	-8,7%	-4,3%	4,5pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	0,22	0,20	-7,3%	0,12	74,2%	0,79	0,58	-27,1%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,8%	2,6%	-0,1pp	1,7%	0,9pp	2,6%	1,9%	-0,7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,59	-0,46	22,2%	-0,83	44,9%	-3,45	-1,85	46,5%
CAPEX Total	0,22	0,21	-5,0%	0,12	78,5%	0,79	0,58	-26,4%

(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 + Outros Custos; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

