



COMUNICADO DE RESULTADOS

3º TRIMESTRE
2008

29 Outubro 2008

Índice

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom	2
2. Principais Indicadores	4
3. Resultados Consolidados	6
3.1. Demonstração de Resultados Consolidados	6
3.2. Balanço Consolidado	9
4. Telecomunicações	11
4.1. Negócio Móvel	11
4.1.1. Indicadores Operacionais	11
4.1.2. Indicadores Financeiros	12
4.2. Negócio Fixo	13
4.2.1. Indicadores Operacionais	13
4.2.2. Indicadores Financeiros	15
5. Software e Sistemas de Informação (SSI)	16
5.1. Indicadores Operacionais	16
5.2. Indicadores Financeiros	17
6. Público	18
6.1. Indicadores Operacionais	18
6.2. Indicadores Financeiros	19
7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios	20
8. Principais Desenvolvimentos Corporativos	21
9. Eventos Subsequentes	21

Notas:

A informação financeira consolidada contida neste reporte é não-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.

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

No contexto de um mercado extremamente competitivo, em que as condições macroeconómicas têm vindo a deteriorar-se, e com o impacto negativo resultante da crise financeira global que reduziu ainda mais a confiança dos consumidores e das empresas e, conseqüentemente, o respectivo nível de gastos, a Sonaecom registou, no 3T08, uma melhoria nos seus indicadores financeiros e operacionais. Durante este trimestre, obtivemos um **crescimento do volume de negócios de 8,9%** e, mais importante, um **crescimento das receitas de clientes de 6,1%, melhorando o EBITDA em 1,7%** em relação ao valor conseguido no mesmo trimestre do ano anterior. Estes resultados foram alcançados não obstante o impacto negativo da descida das receitas de *roaming* e dos adiamentos na introdução do novo programa de tarifas de terminação móvel (MTRs) que apenas produziu efeitos a partir de 23 de Agosto, ao contrário da data de 15 de Julho previamente anunciada.

O nosso **negócio móvel** registou uma boa *performance* operacional, com um importante crescimento da base de clientes (+10,8% numa base anual), registando 76,2 mil novas adições líquidas, mais 38,1% que o valor registado no trimestre anterior. De salientar que este crescimento foi transversal a todos os segmentos do negócio móvel.

O nosso **negócio fixo ULL** continuou a sentir significativas pressões competitivas, com novas promoções e propostas de preço agressivas introduzidas, durante o 3T08, nos segmentos de voz, banda larga e TV. A forte concorrência ao nível de preços levou ao aumento do *churn*, à descida do ARPU e, de uma forma geral, à destruição de valor para todos os intervenientes no mercado de telecomunicações fixas. Neste contexto, procedemos ao abrandamento da expansão da nossa rede ULL, concentrando-nos ao invés, no controlo do *churn* e na protecção da nossa base de clientes. O desempenho do nosso negócio fixo ULL foi também afectado negativamente pela insuficiente regulação em áreas específicas como a dos níveis de serviço (SLAs), não só no tocante a falhas de rede mas também no que diz respeito à implementação de um “level playing field” com acesso não discriminatório à informação sobre a qualidade da rede de cobre do operador incumbente, um elemento fundamental para a comercialização das ofertas de IPTV.

A **SSI** alcançou, novamente, uma boa *performance* operacional e financeira, tendo o seu volume de negócios aumentado mais de 51% comparativamente ao ano passado, resultado do crescimento significativo das receitas de serviços (+36%) e das vendas de equipamento (+69%), ao mesmo tempo que registou uma subida de 7,1% no EBITDA. A WeDo continuou a expandir a sua presença internacional tendo gerado, neste trimestre, cerca de 60% das suas receitas fora de Portugal.

No nosso **negócio de media**, o Público registou, em comparação com o ano passado, uma subida tanto das vendas de jornais (+2,0%) como dos produtos associados (+34,7%) ainda que operando em condições de mercado bastante difíceis para a globalidade dos jornais generalistas. Em termos financeiros, e embora contribuindo negativamente para o EBITDA consolidado do trimestre, o Público registou uma melhoria de 19,7% ao nível do EBITDA gerado, em comparação com o ano anterior.

Este trimestre foi novamente bastante activo em termos de **iniciativas comerciais**, as quais foram implementadas transversalmente em todos os nossos negócios. A este respeito gostaria de salientar:

- Lançamento do iPhone em Portugal (incluindo a introdução da uma oferta pré-paga, a primeira em todo o mundo);
- Introdução da modalidade pré-paga nas nossas ofertas de banda larga móvel;
- Atribuição do “GTB Innovation Award” ao Kanguru em reconhecimento do seu papel pioneiro e inovador;
- Lançamento da primeira oferta comercial de fibra em Portugal, a qual inclui os serviços de banda larga mais rápidos do mercado;
- Inauguração da nova “Concept Store” da Optimus, situada na Casa da Música, no Porto;
- Alargamento da nossa oferta TV e aumento das funcionalidades de Home-Video;
- Lançamento do novo sistema de fraude da WeDo, “Fraud:RAID”, em complemento da sua actual linha de produtos;
- Lançamento do “BizGov” pela Bizdirect, uma nova plataforma de compras electrónicas direccionada para o sector público.

Neste trimestre, conseguimos progressos significativos ao nível do nosso **projecto de fibra**. Completámos a fase inicial do nosso plano e atingimos o nosso objectivo em termos de número de casas passadas para o final do 3T08, nas zonas de cobertura iniciais em Lisboa e no Porto. Depois do lançamento da nossa oferta comercial de fibra, no final do 3T08, estamos agora a preparar o caminho para as próximas etapas de desenvolvimento. Lamentavelmente, a Anacom indicou que o quadro regulatório para a exploração das Redes de Nova Geração (NGNs) em Portugal só será anunciado em finais de 2009. Esta e outras decisões regulatórias que terão de ser tomadas a curto prazo, entre as quais as alterações às ofertas grossistas de referência e a análise do mercado de banda larga, serão determinantes para o sucesso futuro do processo de liberalização do sector das telecomunicações fixas em Portugal.

Face à turbulência dos mercados financeiros e às preocupações generalizadas em relação aos balanços das empresas, gostaria de salientar que a Sonaecom mantém um nível endividamento aceitável e que, em virtude do refinanciamento contratado em Julho de 2007, não existem amortizações de dívida actualmente utilizada até meados de 2010, nem quaisquer *covenants* financeiros associados aos nossos actuais contratos de financiamento. Desta forma, penso que estamos em posição de continuar com a implementação da nossa estratégia, apesar dos constrangimentos dos mercados financeiros. Naturalmente que o nível de implementação dos nossos planos de investimento será adaptado, se necessário, tendo em consideração o impacto da actual crise financeira na economia portuguesa em geral, nos gastos em telecomunicações por parte dos consumidores e das empresas e, especificamente, nos nossos próprios negócios.

Gostaria de deixar uma última palavra para reiterar que, embora não vejamos sinais de melhoria no ambiente competitivo nem antecipemos melhorias no enquadramento económico, acreditamos que vamos conseguir atingir o EBITDA objectivo anunciado à data da divulgação dos nossos resultados do 1T08 (isto é, manutenção do mesmo nível de EBITDA, ajustado pelos adiamentos na implementação das novas MTRs).

2. Principais Indicadores

Durante o 3T08, a Sonaecom conseguiu manter o elevado nível de crescimento das receitas de clientes, alcançado nos últimos trimestres. Esta *performance* foi alcançada em resultado dos investimentos que tínhamos planeado em marca, rede e canais de distribuição, mas também graças ao lançamento contínuo de novos produtos e serviços no mercado e apesar do nível acrescido de concorrência.

Indicadores operacionais

INDICADORES OPERACIONAIS	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
Negócio Móvel								
Clientes (EoP) ('000)	2.761,1	3.058,3	10,8%	2.982,1	2,6%	2.761,1	3.058,3	10,8%
Clientes Activos ⁽¹⁾	2.203,2	2.410,9	9,4%	2.326,3	3,6%	2.154,2	2.342,5	8,7%
Dados como % Receitas de Serviço	18,2%	22,7%	4,4pp	21,3%	1,4pp	17,1%	21,5%	4,4pp
MOU ⁽²⁾ (min.)	120,7	134,8	11,7%	129,1	4,4%	117,2	127,4	8,6%
Negócio Fixo								
Total Acessos (EOP)	758.477	644.457	-15,0%	701.098	-8,1%	758.477	644.457	-15,0%
Directos ⁽³⁾	431.851	476.106	10,2%	482.540	-1,3%	431.851	476.106	10,2%
Indirectos	326.626	168.351	-48,5%	218.558	-23,0%	326.626	168.351	-48,5%
Acesso Directo em % Receita Clientes	73,1%	72,6%	-0,5pp	71,4%	1,2pp	75,7%	69,7%	-6pp
Sonaecom								
Colaboradores	1.875	1.973	5,2%	1.921	2,7%	1.875	1.973	5,2%
Telecomunicações	446	442	-0,9%	419	5,5%	446	442	-0,9%
SSI	378	471	24,6%	453	4,0%	378	471	24,6%
Media	276	273	-1,1%	270	1,1%	276	273	-1,1%
Serv. Partilhados ⁽⁴⁾ e Centro Corporativo	775	787	1,5%	779	1,0%	775	787	1,5%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Os número de acessos directos para o período de 3T07 até 3T08 foram ajustados; (4) Serviços Partilhados inclui, entre outros departamentos, Serviço ao Cliente, Técnica, IT/IS, Contabilidade, Legal e Regulação.

Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de Euros	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
IND. FINANCEIROS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	230,8	251,3	8,9%	237,9	5,6%	644,3	726,9	12,8%
Receitas de Serviço	212,1	221,9	4,6%	215,1	3,2%	589,4	654,0	11,0%
Receitas de Clientes	156,3	165,8	6,1%	169,0	-1,9%	438,3	506,7	15,6%
Receitas de Operadores	55,7	56,1	0,6%	46,1	21,7%	151,0	147,3	-2,4%
EBITDA	47,4	48,2	1,7%	34,6	39,3%	120,6	116,9	-3,0%
Margem EBITDA (%)	20,5%	19,2%	-1,3pp	14,6%	4,6pp	18,7%	16,1%	-2,6pp
EBT	3,5	3,3	-6,9%	-9,7	-	1,4	-13,7	-
Resultado Líquido - Grupo ⁽¹⁾	7,6	4,1	-46,1%	-6,7	-	2,9	-8,1	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	54,2	46,7	-13,8%	35,0	33,4%	110,5	114,4	3,6%
CAPEX Oper. como % Volume Negócio	23,5%	18,6%	-4,9pp	14,7%	3,9pp	17,1%	15,7%	-1,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-6,8	1,5	-	-0,4	-	10,1	2,5	-75,6%
CAPEX Total	89,4	49,4	-44,8%	126,2	-60,9%	159,3	211,0	32,5%
FCF ⁽³⁾	-19,3	-13,4	30,3%	-25,1	46,5%	55,7	-71,2	-

(1) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros, Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (3) FCF alavancado após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos.

- **Clientes:** (i) Os clientes do negócio móvel aumentaram 10,8% para os 3,058 milhões no final do 3T08; as adições líquidas totalizaram 76,2 mil, representando um acréscimo de 38,1% em relação ao 2T08. As receitas de dados representaram 22,7% do total de receitas de serviços do trimestre, uma subida de 4,4pp face ao 3T07; (ii) os acessos directos do negócio fixo atingiram 476,1 mil, um crescimento de 10,2% face ao trimestre homólogo. Os acessos directos diminuíram 1,3% no 3T08, em comparação com o 2T08, em resultado, principalmente, de pressões competitivas que levaram, nesta fase, a um menor enfoque na aquisição de clientes de ULL, e da crescente utilização de banda larga móvel. De notar ainda que procedemos a um ajuste do número de acessos directos desde o 3T07, de forma a reflectir o número final de acessos activos efectivamente resultantes da aquisição dos negócios residencial e SOHO da ONI e da Tele2. Adicionalmente, incorporamos ainda o impacto das novas políticas de desactivação de clientes no negócio fixo, implementadas em consequência da redução dos prazos legais para cobrança de créditos vencidos. O efeito conjunto destes ajustamentos, no 3T07, foi de 40 mil acessos directos.
- **Colaboradores:** o total de colaboradores aumentou em 5,2% face ao 3T07, em resultado, essencialmente, da integração, ao nível da SSI, dos colaboradores da Cape Technologies (esta aquisição teve efeitos apenas no início do 4T07). O número total de colaboradores aumentou cerca de 2,7% face ao 2T08.

- **As Receitas de serviço consolidadas** registaram um acréscimo de 4,6% face ao 3T07, em resultado, principalmente, do crescimento de 6,1% das receitas de clientes mas também de um nível aproximadamente estável das receitas de operadores, apesar dos impactos negativos das receitas de roaming (redução de 20,7% face ao 3T07) e nas novas tarifas de terminação móvel.
- **O EBITDA consolidado** aumentou 1,7%, em relação ao 3T07, para 48,2 milhões de euros no 3T08, em função, principalmente, do aumento da contribuição dos negócios fixo e SSI e da redução do EBITDA negativo ao nível do Público. A margem de EBITDA, como já era esperado, deteriorou-se em 1,3pp (mas aumentou 4,6pp em relação ao trimestre anterior) para 19,2% devido essencialmente: (i) ao impacto negativo da redução das tarifas de *roaming*; (ii) ao significativo crescimento das vendas de produtos IT ao nível da SSI, geradoras de margens mais reduzidas; e (iii) ao crescimento dos custos do serviço ao cliente, com o objectivo de melhorar o nível de retenção e de satisfação dos clientes.

3. Resultados Consolidados

3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
Volume de Negócios	230,8	251,3	8,9%	237,9	5,6%	644,3	726,9	12,8%
Móvel	161,5	165,5	2,5%	151,5	9,2%	455,0	468,6	3,0%
Fixo	66,9	72,6	8,5%	72,4	0,2%	177,6	220,1	24,0%
Público	7,0	7,1	2,6%	9,4	-24,3%	23,6	24,4	3,2%
SSI	20,6	31,2	51,2%	27,4	13,7%	53,4	85,7	60,4%
Outros & Eliminações	-25,1	-25,1	0,1%	-22,9	-9,7%	-65,3	-71,9	-10,0%
Outras Receitas	2,2	1,4	-35,0%	2,8	-49,8%	4,2	5,7	35,7%
Custos Operacionais	182,7	197,7	8,2%	202,3	-2,3%	518,7	601,1	15,9%
Custo das Vendas	27,2	36,0	32,3%	30,2	19,2%	74,7	92,0	23,1%
Custos de Rede ⁽¹⁾	77,0	76,7	-0,4%	84,3	-9,1%	215,5	244,7	13,6%
Custos com Pessoal	22,3	21,8	-2,0%	22,7	-4,0%	69,1	70,6	2,2%
Marketing e Vendas	25,6	26,4	3,0%	25,9	1,6%	69,6	78,8	13,2%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	15,8	19,1	21,2%	21,4	-10,5%	45,8	62,1	35,6%
Despesas Gerais e Administrativas	11,8	13,8	17,2%	14,0	-1,2%	34,5	41,6	20,7%
Outros Custos Operacionais	3,1	4,0	26,0%	3,8	5,2%	9,6	11,3	17,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,9	6,8	135,9%	3,8	80,3%	9,2	14,7	58,9%
EBITDA	47,4	48,2	1,7%	34,6	39,3%	120,6	116,9	-3,0%
Margem EBITDA (%)	20,5%	19,2%	-1,3pp	14,6%	4,6pp	18,7%	16,1%	-2,6pp
Móvel	44,5	43,5	-2,2%	29,0	50,1%	118,2	105,7	-10,6%
Fixo	3,6	4,5	24,6%	1,5	199,9%	4,4	8,5	94,7%
Público	-1,5	-1,2	19,7%	-0,4	-	-3,5	-2,8	20,1%
SSI	1,5	1,6	7,1%	2,8	-41,0%	4,2	5,3	25,6%
Outros & Eliminações	-0,7	-0,2	0,7	1,7	-	-2,7	0,2	-
Depreciações e Amortizações	34,4	40,4	17,4%	40,5	-0,3%	101,5	118,3	16,5%
EBIT	13,0	7,8	-40,0%	-5,9	-	19,1	-1,4	-
Resultados Financeiros	-9,4	-4,5	52,4%	-3,7	-19,8%	-17,6	-12,4	29,9%
Proveitos Financeiros	5,3	1,0	-81,6%	0,8	17,9%	17,2	2,6	-84,9%
Custos Financeiros	14,7	5,5	-63,0%	4,6	19,4%	34,8	15,0	-57,1%
EBT	3,5	3,3	-6,9%	-9,7	-	1,4	-13,7	-
Resultado de Imposto	4,2	0,9	-79,0%	3,1	-71,5%	1,7	5,8	-
Resultado Líquido	7,7	4,2	-45,9%	-6,6	-	3,1	-7,9	-
Atribuível ao Grupo	7,6	4,1	-46,1%	-6,7	-	2,9	-8,1	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,1	-23,9%	0,1	-51,0%	0,2	0,2	5,3%

(1) Custos de Rede = Interligação mais Circuitos Alugados mais Conteúdos mais Outros Custos de Operação de Rede; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos.

Volume de Negócios

No 3T08, o volume de negócios consolidado ascendeu a 251,3 milhões de euros, 8,9% acima do valor registado no 3T07, resultado do aumento das prestações de serviços (4,6%), impulsionadas pelo crescimento de 6,1% registado nas receitas de clientes, e de um nível mais elevado de vendas de produtos e equipamentos (+56,8%).

As receitas de serviço consolidadas foram de 221,9 milhões de euros, resultado do bom desempenho dos negócios fixo e SSI. Os principais contributos, por tipo de negócio, foram os seguintes:

- no negócio fixo, verificou-se um aumento nas receitas de serviços de 8,4%;
- no negócio móvel, as receitas de serviços aumentaram 0,6% apesar do impacto, nas receitas de operadores, de um menor volume de receitas de *roaming-in* e do novo plano de MTRs; e do aumento da competitividade em alguns segmentos de mercado, o que levou a uma redução da receita média por minuto;
- na SSI, as receitas de serviço aumentaram 36,5%, em virtude do desempenho de todos os seus negócios em geral, e da WeDo em particular, cujo crescimento face ao período homólogo foi de cerca de 49,5%;
- no Público, verificou-se uma quebra nas receitas de publicidade da ordem dos 7,8%, em resultado da deterioração das condições do mercado publicitário.

De salientar que as receitas de clientes consolidadas continuam a apresentar taxas de crescimento elevadas (aumento de 6,1% face ao 3T07), impulsionadas sobretudo pelo crescimento das receitas de clientes, tanto no negócio fixo (+14,8%), como na SSI (+36,5%).

Custos operacionais

O total de custos operacionais ascendeu a 197,7 milhões de euros no 3T08, o que representa um aumento de 8,2%, face ao período homólogo. Excluindo o custo das vendas, os custos operacionais aumentaram cerca de 4% face ao 3T07, representando cerca de 72,9% das receitas de serviços, aproximadamente 0,5pp abaixo do nível registado no 3T07.

Os principais factores que contribuíram para a evolução dos custos operacionais neste trimestre, para além do contributo das empresas adquiridas, foram os seguintes:

- a) redução dos **custos de rede** em cerca de 0,4% face ao 3T07, em consequência das renegociações efectuadas com alguns fornecedores de rede, permitindo a obtenção de descontos significativos em diversos serviços; e dos menores custos de implementação de ULL, em resultado de um menor nível de aquisição de clientes.
Estes factores mais do que compensaram o aumento de 5,4% verificado nos custos de interligação e conteúdos, resultado do aumento do volume de tráfego e do alargamento da base de clientes ULL, o que originou um aumento significativo dos custos mensais associados a esta actividade, e apesar das novas tarifas de terminação móvel que entraram em vigor no dia 23 de Agosto de 2008.
- b) aumento de 3,0% dos **custos de marketing e vendas**, reflexo sobretudo dos investimentos realizados na área de Telecomunicações, nomeadamente na aquisição de clientes, no lançamento de novos produtos e serviços e respectivas campanhas publicitárias associadas;
- c) aumento das **despesas gerais e administrativas** em cerca de 2,0 milhões de euros face ao 3T07, resultado: (i) do aumento da base de clientes no negócio móvel e respectivos custos de licença associados; e (ii) do crescimento significativo da base de clientes “pós-pagos” no negócio móvel e do aumento da base de clientes no negócio fixo, com impacto no nível dos custos de facturação e de suporte ao cliente; e
- d) aumento dos **custos de serviços subcontractados** em 3,3 milhões de euros, devido: (i) ao aumento dos custos com o serviço ao cliente, com o objectivo de aumentar a satisfação dos clientes na área de Telecomunicações; e (ii) maior nível de subcontractação na área SSI, devido à necessidade de apoiar o crescimento do seu volume de negócios.

Os **custos com pessoal** diminuíram cerca de 2,0% face ao 3T07, reflectindo, por um lado, o maior nível de capitalização de custos com pessoal relacionados com projectos específicos de desenvolvimento de rede e, por outro, o ganho com a reavaliação, a preços de mercado, das responsabilidades decorrentes dos planos de incentivos de médio prazo liquidados em numerário.

A finalização do processo de integração dos negócios adquiridos durante o ano de 2007, permitiu algumas eficiências operacionais, como se pode verificar pela redução de 2,3% do total de custos operacionais face ao trimestre anterior.

As **provisões e perdas de imparidade** aumentaram, no 3T08, aproximadamente 3,9 milhões de euros face ao período homólogo, resultado da combinação entre: (i) redução das provisões para existências na área de Telecomunicações; e (ii) aumento das provisões para clientes de cobrança duvidosa em consequência do aumento sustentado do nível de facturação e, simultaneamente, da deterioração da conjuntura económica.

EBITDA

Em resultado das variações, supra referidas, na receita e nos custos, o EBITDA consolidado aumentou 1,7%, para 48,2 milhões de euros no 3T08, gerando uma margem de 19,2%, inferior à margem de 20,5% verificada no 3T07, mas superior à margem de 14,6% obtida no 2T08. A decomposição do EBITDA por área de negócio foi como se segue:

- a) na área do negócio móvel, o EBITDA foi de 43,5 milhões de euros, inferior em cerca de 2,2% ao EBITDA registado no 3T07, devido, principalmente, ao impacto negativo da redução das receitas de *roaming-in*, ao aumento de 6,8% verificado nos custos de marketing e vendas no trimestre e ao aumento de 19,9% dos custos de *outsourcing* (incluindo serviços ao cliente) que, apesar de atenuados pelo aumento verificado nas outras receitas (21%), não foram compensados pela redução dos custos operacionais de redes e dos custos com pessoal;
- b) na área de negócio fixo, o EBITDA ascendeu a 4,5 milhões de euros (aumento de 24,6% face ao 3T07), essencialmente devido ao efeito das economias de escala geradas pelo crescimento do negócio de acesso directo;

- c) na SSI, o EBITDA aumentou 7,1% para 1,64 milhões de euros, no 3T08. O aumento das receitas de serviço em todas as empresas desta área de negócio e o aumento do EBITDA da Mainroad e da Bizdirect, foram os principais impulsionadores da evolução favorável do EBITDA da SSI; e
- d) no Público, o EBITDA foi negativo em cerca de 1,24 milhões de euros o que representa, todavia, uma melhoria de 19,7% quando comparado com o 3T07, decorrente do aumento do nível de vendas de jornais (aumento de 2,0% face ao 3T07) e produtos associados (+34,7%), sendo contudo estes aumentos atenuados pela performance negativa ao nível das receitas de publicidade.

Resultado Líquido

O resultado líquido atribuível ao grupo foi positivo em 4,1 milhões de euros no 3T08, o que compara com um resultado positivo de 7,6 milhões de euros no 3T07 e com perdas de 6,7 milhões de euros no 2T08.

Os encargos com amortizações e depreciações aumentaram 6 milhões de euros, face ao período homólogo, ascendendo a 40,4 milhões de euros, resultado do aumento da base de activos, consequência quer dos investimentos efectuados na expansão das redes móvel e fixa, quer das aquisições de empresas efectuadas durante o ano de 2007. De realçar ainda que, durante o trimestre agora findo, se iniciou a amortização dos 89 milhões de euros de activos incorpóreos reconhecidos no trimestre anterior, relacionados com as obrigações assumidas no âmbito do programa "Iniciativas-E".

Comparativamente ao 2T08, os custos financeiros líquidos aumentaram 19,8%, para 4,5 milhões de euros no 3T08, reflectindo: (i) custos com juros mais elevados (aumento de 0,5 milhões de euros), em consequência do aumento do nível médio da dívida bruta no trimestre e de um ligeiro aumento do custo médio da dívida (passou de 5,1% no 2T08 para 5,2% no 3T08), reflectindo os movimentos das taxas de mercado; (ii) aumento de 0,4 milhões de euros das perdas cambiais no trimestre, principalmente devido a um maior nível de actividade internacional da subsidiária WeDo; e (iii) aumento dos proveitos financeiros em cerca de 0,2 milhões de euros.

A rubrica de impostos apresentou, no 3T08, um benefício de 0,9 milhões de euros, em comparação com um benefício de 4,2 milhões de euros no 3T07, devido à diminuição dos Resultados Antes de Impostos e a movimentos ocorridos nos activos por impostos diferidos na área de Telecomunicações, com particular impacto nos valores apresentados no 3T07.

3.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1.602,7	1.808,3	12,8%	1.795,5	0,7%
Activos não Correntes	1.302,4	1.453,1	11,6%	1.443,4	0,7%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	692,8	816,8	17,9%	808,6	1,0%
Goodwill	523,0	525,9	0,5%	525,8	0,0%
Investimentos	1,9	2,0	1,1%	2,0	0,0%
Impostos Diferidos Activos	67,4	108,5	61,0%	107,0	1,4%
Outros	17,3	0,0	-100,0%	0,0	-
Activos Correntes	300,3	355,2	18,3%	352,1	0,9%
Clientes	159,1	188,7	18,6%	185,7	1,6%
Liquidez	13,9	3,6	-74,1%	6,9	-48,2%
Outros	127,3	162,9	27,9%	159,5	2,1%
Capital Próprio	900,7	920,7	2,2%	921,6	-0,1%
Grupo	900,0	919,7	2,2%	920,6	-0,1%
Interesses Minoritários	0,7	1,1	53,5%	1,0	5,2%
Total Passivo	702,0	887,5	26,4%	873,9	1,6%
Passivo não Corrente	356,7	484,6	35,9%	478,7	1,2%
Empréstimos Bancários	307,8	362,3	17,7%	355,1	2,0%
Provisões para outros Riscos e Encargos	30,9	33,6	8,7%	32,5	3,5%
Outros	18,0	88,7	-	91,1	-2,6%
Passivo Corrente	345,4	402,9	16,7%	395,2	1,9%
Empréstimos Bancários	0,2	5,0	-	0,7	-
Fornecedores	130,4	177,3	36,0%	174,8	1,5%
Outros	214,8	220,6	2,7%	219,7	0,4%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	54,2	46,7	-13,8%	35,0	33,4%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	23,5%	18,6%	-4,9pp	14,7%	3,9pp
CAPEX Total	89,4	49,4	-44,8%	126,2	-60,9%
EBITDA - CAPEX Operacional	-6,8	1,5	-	-0,4	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	33,0	-4,4	-	-20,6	78,6%
FCF ⁽³⁾	-19,3	-13,4	30,3%	-25,1	46,5%
Dívida Bruta	327,2	386,4	18,1%	374,3	3,2%
Dívida Líquida	313,4	382,9	22,2%	367,4	4,2%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,0 x	2,4 x	0,4x	2,3 x	0,1x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	5,4 x	8,5 x	3,1x	8,0 x	0,5x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	26,6%	29,6%	2,9pp	28,9%	0,7pp

(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.

Estrutura de capital

A dívida bruta consolidada continua a ser maioritariamente detida pela Sonaecom SGPS, sendo a alocação de liquidez entre as várias subsidiárias efectuada através de financiamentos internos. No final do 3T08, a maturidade média ponderada das linhas de crédito do grupo Sonaecom era de aproximadamente 3,2 anos.

A dívida bruta consolidada totalizava, no 3T08, 386,4 milhões de euros, um aumento de 12,1 milhões face ao final do 2T08 e inclui principalmente:

- 150 milhões de euros relativos a um empréstimo obrigacionista de longo prazo, com maturidade em 2013;
- 213,5 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial (cujo montante máximo disponível é de 250 milhões de euros) contratado em 2007 e com maturidade final em 2012;
- 4,9 milhões de euros relativos a dívida bancária de curto prazo, de um total de cerca de 20 milhões euros de linhas de crédito de curto prazo contratados;
- 19,2 milhões de euros relacionados com contratos de locação financeira de longo prazo.

Para além das linhas de crédito de longo prazo acima referidas, a Sonaecom dispõe ainda de um outro Programa de Papel Comercial, cujo limite ascende a 70 milhões de euros, actualmente não utilizado, comprometida, a todo momento, por um prazo de 364 dias.

Em resultado da negociação, em 2007, de Swaps de taxa de juro (com maturidades entre Março e Junho de 2009), actualmente, cerca de 48% da dívida é remunerada a taxas fixas.

A dívida líquida consolidada no final do 3T08, era de 382,9 milhões de euros, um aumento de 15,5 milhões de euros face ao trimestre anterior, reflectindo essencialmente a evolução do FCF no trimestre.

No final do 3T08, o rácio da dívida líquida face ao EBITDA anualizado aumentou marginalmente, face ao 2T08, para 2,4x, reflectindo o aumento da dívida líquida registada no trimestre, enquanto o rácio de cobertura de juros melhorou para 8,5x. O rácio da Dívida Bruta:(Dívida Bruta + Capital Próprio) aumentou ligeiramente 29,6% (face a 28,9% no 2T08), reflectindo os movimentos ocorridos na dívida bruta mencionados acima e a diminuição do capital próprio em 0,9 milhões de euros, resultante, essencialmente, da aquisição de 4,7 milhões de euros de acções próprias, em consequência das deliberações dos accionistas na Assembleia Geral da Sonaecom, que mais do que compensou o resultado líquido gerado no trimestre.

No final do 3T08, a liquidez e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas do Grupo Sonaecom totalizavam, aproximadamente, 125 milhões de euros. Conforme referido anteriormente, não existem amortizações programadas de empréstimos bancários até meados do ano de 2010.

CAPEX

O CAPEX consolidado no trimestre foi de cerca de 49,4 milhões de euros, enquanto o CAPEX Operacional atingiu os 46,7 milhões de euros, 13,8% abaixo do 3T07, representando cerca de 18,6% do total do volume de negócios.

A redução verificada, este trimestre, no CAPEX Operacional deveu-se sobretudo ao menor nível de investimento verificado no negócio móvel (inferior em 10,7 milhões de euros face ao trimestre homólogo). Saliente-se contudo, que, no 3T07, o CAPEX Operacional incluía 18,6 milhões de euros relativos a um acordo de troca de equipamentos de rede. Excluindo este efeito, o nível de CAPEX consolidado e móvel teria aumentado em cerca de 31,1% e 28,4%, respectivamente.

Capital Próprio

No final do 3T08, o capital próprio totalizava 920,7 milhões de euros, em comparação com 921,6 milhões de euros no final do 2T08, reflectindo, principalmente, um resultado líquido de 4,2 milhões de euros gerado no trimestre, todavia, mais do que compensado pela aquisição de 4,7 milhões de euros de acções próprias.

FCF

Milhões de Euros	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
EBITDA-CAPEX Operacional	-6,8	1,5	-	-0,4	-	10,1	2,5	-75,6%
Varição de Fundo de Maneio	21,9	-8,0	-	-20,7	61,5%	-4,2	-60,8	-
Items não monetários e Outros	17,9	2,0	-88,6%	0,4	-	31,3	4,7	-84,9%
Cash Flow Operacional	33,0	-4,4	-	-20,6	78,6%	37,2	-53,6	-
Investimentos Financeiros	-49,9	0,0	100,0%	0,9	-100,0%	58,1	-0,2	-
Acções Próprias	0,0	-4,7	-	-1,4	-	-8,9	-6,1	32,0%
Custos com OPA	-0,7	0,0	100,0%	0,0	-	-20,3	-0,1	99,4%
Resultados Financeiros	-1,6	-4,3	-163,2%	-4,1	-6,1%	-10,0	-11,3	-13,0%
Impostos	0,0	0,0	-	0,0	-	-0,5	0,0	100,0%
FCF	-19,3	-13,4	30,3%	-25,1	46,5%	55,7	-71,2	-

O FCF consolidado, no 3T08, foi negativo em 13,4 milhões de euros, face a um FCF negativo de 19,3 milhões de euros no 3T07 e a um FCF negativo de 25,1 milhões de euros no trimestre anterior, e compreende os seguintes elementos chave:

- EBITDA-CAPEX Operacional de 1,5 milhões de euros;
- Deterioração de 8 milhões de euros das necessidades de fundo de maneio, reflectindo um aumento das existências e de contas a receber e uma redução dos saldos a pagar a fornecedores isto apesar do aumento dos fornecedores de imobilizado;
- Aquisição de acções próprias no montante de 4,7 milhões de euros, no 3T08; e
- Resultados financeiros negativos de 4,3 milhões de euros, em linha com o trimestre anterior.

4. Telecomunicações

4.1. Negócio Móvel

Em resultado das iniciativas comerciais implementadas durante 2008 e dos investimentos realizados ao nível da marca, dos canais de distribuição e do serviço ao cliente, o nosso negócio móvel continua a aumentar a sua presença no mercado, tendo registado crescimento em todos os segmentos.

4.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	3T07	3T08	v.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	v.o.y
Cientes (EoP) ('000)	2.761,1	3.058,3	10,8%	2.982,1	2,6%	2.761,1	3.058,3	10,8%
Novos Clientes ('000)	87,2	76,2	-12,6%	55,2	38,1%	159,2	164,8	3,5%
% Clientes Pré-Pagos	74,4%	69,9%	-4,4pp	70,5%	-0,6pp	74,4%	69,9%	-4,4pp
Clientes Activos ⁽¹⁾	2.203,2	2.410,9	9,4%	2.326,3	3,6%	2.154,2	2.342,5	8,7%
Dados como % Receitas de Serviço	18,2%	22,7%	4,4pp	21,3%	1,4pp	17,1%	21,5%	4,4pp
Total #SMS/mês/Cliente	45,6	54,5	19,6%	57,6	-5,3%	45,2	51,5	14,0%
MOU ⁽²⁾ (min.)	120,7	134,8	11,7%	129,1	4,4%	117,2	127,4	8,6%
ARPU (euros)	19,2	17,4	-9,1%	16,8	3,4%	18,3	17,1	-6,5%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,16	0,13	-18,6%	0,13	-1,0%	0,16	0,13	-13,9%
SAC&SRC ⁽⁴⁾ ('000 000 euros)	35,1	39,0	11,0%	37,3	4,5%	90,3	112,4	24,5%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Receita Média por Minuto; (4) Total dos Custos de Aquisição e Retenção.

Base de clientes

A base de clientes do negócio móvel aumentou 10,8% para 3,058 milhões de clientes no final do 3T08, o que compara com 2,761 milhões de clientes no final do 3T07 e com 2,982 milhões no final do 2T08, com adições líquidas de mais de 76 mil neste trimestre, um aumento de 38,1% em relação ao 2T08, demonstrando claramente o progresso contínuo no âmbito da nossa estratégia de crescimento e o sucesso dos produtos e serviços inovadores que lançamos no mercado. Os clientes activos no final do 3T08 totalizaram 2,411 milhões, contra 2,203 milhões no final do 3T07, um acréscimo de, aproximadamente, 9,4%.

O peso relativo dos clientes pós-pagos na base total de clientes continua a aumentar progressivamente, tendo atingido, no final do 3T08, cerca de 30,1% do número total de clientes, um crescimento de 4,4pp em comparação com o 3T07 e de 0,6pp em comparação com o final do 2T08.

Durante o 3T08, os clientes do negócio móvel geraram uma receita média mensal ("ARPU") de 17,4 euros, uma redução face aos 19,2 euros registados no 3T07 mas representando um crescimento de 3,4% em relação ao 2T08. Do ARPU registado no 3T08, 13,0 euros são relativos a receitas de clientes e 4,4 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 14,2 euros e 5,0 euros, respectivamente, no 3T07.

Utilização de dados

Durante o 3T08, conseguimos manter a nossa posição de liderança em venda a retalho de banda larga móvel e atingimos, mais uma vez, um crescimento significativo de utilização de dados, nomeadamente através da promoção do nosso produto "Kanguru", baseado em tecnologia HSDPA/HSUPA, que oferece velocidades de até 7,2 Mbps em *downloads* e de até 1,4 Mbps em *uploads*.

O programa governamental ("Iniciativas E") destinado ao desenvolvimento da Sociedade de Informação em Portugal continua a contribuir para a manutenção das elevadas taxas de crescimento da banda larga móvel, estando os actuais três operadores móveis empenhados nas contribuições para este programa (como parte dos acordos alcançados com o Governo para o cumprimento das obrigações das licenças UMTS).

Durante o trimestre, a Optimus recebeu mais um prémio internacional, desta vez o "Broadband Wireless Service Innovation Award" numa eleição promovida por uma publicação de referência no sector (Global Telecoms Business), em reconhecimento pelo seu papel pioneiro no desenvolvimento da banda larga móvel e pelo contributo para a inovação, no mercado das telecomunicações em Portugal, que o nosso produto Kanguru tem tido, desde o seu lançamento em 2005.

As receitas de dados representaram, no 3T08, 22,7% do total das receitas de serviço, um crescimento de 4,4pp face ao 3T07 e de 1,4pp face ao 2T08, resultado da aposta de investimento do nosso negócio móvel na promoção da utilização de serviços de dados e do sucesso das nossas soluções de acesso móvel à Internet de banda larga. Os serviços de dados não relacionados com SMSs continuam a aumentar o seu peso relativo nas receitas de dados, totalizando no 3T08 quase 66% do total das receitas de dados, em

comparação com apenas 49,4% no 3T07. As receitas de serviços de dados (excluindo receitas de SMS) cresceram mais de 72% entre os terceiros trimestres de 2007 e de 2008.

Rede de acesso móvel

Durante o 3T08, como parte do plano de investimento anunciado para este ano, continuamos a investir na cobertura e capacidade da nossa rede de acesso móvel, através da implementação de novos *sites* para UMTS e da disponibilização acrescida de HSDPA na nossa rede 3G. No final do 3T08, a nossa rede de 3G cobria, aproximadamente, 81% da população portuguesa, dos quais cerca de 80% com a tecnologia HSDPA, que permite velocidades de até 7,2 Mbps.

4.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	161,5	165,5	2,5%	151,5	9,2%	455,0	468,6	3,0%
Receitas de Serviço	152,3	153,2	0,6%	144,3	6,2%	429,7	441,4	2,7%
Receitas de Clientes	112,7	114,0	1,1%	112,0	1,8%	324,0	337,8	4,3%
Receitas de Operadores	39,6	39,2	-1,1%	32,3	21,2%	105,7	103,6	-2,0%
Vendas de Equipamento	9,2	12,4	34,4%	7,2	70,9%	25,3	27,2	7,5%
Outras Receitas	10,1	12,2	21,0%	12,5	-2,2%	27,1	34,8	28,6%
Custos Operacionais	125,3	130,7	4,3%	132,5	-1,3%	358,4	389,3	8,6%
Custo das Vendas	19,8	21,4	8,0%	17,2	24,3%	52,2	53,9	3,2%
Interligação e Conteúdos	35,3	35,3	0,2%	35,5	-0,5%	101,4	106,5	5,0%
Cir. Alugados e Outros Custos Op. Rede	13,8	11,9	-13,6%	15,2	-21,4%	42,0	42,0	-0,1%
Custos com Pessoal	12,2	11,2	-8,9%	13,3	-16,4%	38,3	37,2	-3,0%
Marketing e Vendas	20,1	21,5	6,8%	20,4	5,4%	53,6	62,7	17,0%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	13,6	16,2	19,9%	17,1	-4,8%	39,0	48,3	24,0%
Despesas Gerais e Administrativas	8,0	9,5	20,0%	10,3	-7,0%	23,5	28,2	20,4%
Outros Custos Operacionais	2,6	3,6	39,8%	3,6	2,4%	8,4	10,5	25,1%
Provisões e Perdas de Imparidade	1,7	3,4	100,3%	2,5	40,0%	5,5	8,5	55,2%
Margem de Serviço ⁽²⁾	117,0	117,8	0,7%	108,8	8,3%	328,3	334,9	2,0%
Margem de Serviço (%)	76,9%	76,9%	0,1pp	75,4%	1,5pp	76,4%	75,9%	-0,5pp
EBITDA	44,5	43,5	-2,2%	29,0	50,1%	118,2	105,7	-10,6%
Margem EBITDA (%)	27,6%	26,3%	-1,3pp	19,1%	7,2pp	26,0%	22,5%	-3,4pp
Custos com a Oferta Pública de Aquisição	10,0	0,0	-100,0%	0,0	-	10,0	0,0	-100,0%
Depreciações e Amortizações	28,8	32,2	11,8%	32,2	0,0%	85,7	93,4	9,1%
EBIT	5,6	11,3	99,9%	-3,2	-	22,5	12,2	-45,8%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	46,6	35,9	-22,9%	25,1	43,3%	76,7	86,8	13,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	28,8%	21,7%	-7,1pp	16,5%	5,1pp	16,9%	18,5%	1,7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-2,1	7,6	-	3,9	93,3%	41,5	18,8	-54,7%
CAPEX Total	47,1	38,6	-18,2%	117,7	-67,2%	87,7	184,9	110,7%

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação e Conteúdos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

As receitas de serviço do negócio móvel aumentaram 0,6% para 153,2 milhões de euros, comparativamente a 152,3 milhões de euros no 3T07, reflexo do crescimento de 1,1% nas receitas de clientes, que mais do que compensaram o decréscimo de 1,1% nas receitas de operadores (determinado pela redução das tarifas de *roaming* e pela introdução das novas tarifas de terminação nas redes móveis). O Volume de Negócios apresentou um crescimento de 2,5%, face ao ano anterior, em resultado do crescimento das receitas de serviço e das vendas de equipamento (+ 34,4% face ao 3T07).

EBITDA

O EBITDA do negócio móvel no 3T08 foi de 43,5 milhões de euros, gerando uma margem EBITDA de 26,3%, o que representa uma diminuição de 1,3 pp face ao 3T07. Este decréscimo é explicado, principalmente, pela combinação entre o crescimento dos custos de Marketing e Vendas, redução das receitas de *roaming* e um aumento dos custos com serviços subcontratados (+2,6 milhões de euros) e das despesas gerais e administrativas (+1,5 milhões de euros), como resultado (i) do aumento da base de clientes e respectivos custos de licença; (ii) do crescimento significativo da base de clientes pós-pagos (com o consequente impacto ao nível dos custos de facturação); e (iii) do aumento dos custos com o serviço ao cliente. Este aumento de custos foi parcialmente compensado por um crescimento de 21% nas outras receitas.

4.2. Negócio Fixo

O ambiente de pressão competitiva continua a ser particularmente visível na área das telecomunicações fixas, com relevantes campanhas promocionais de preços nos segmentos de voz, banda larga e TV a vigorarem no mercado. Neste ambiente, mantivemos o enfoque na protecção do negócio de acesso directo de banda larga, em particular, desenvolvendo esforços para reduzir os níveis de desactivações, aumentando a fidelização e reforçando a nossa oferta de televisão via IP e *Home Vídeo* (agora com cerca de 100 canais e 800 filmes), e trabalhando numa melhoria contínua do nosso serviço ao cliente.

4.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
Total de Acessos (EOP) ⁽¹⁾	758.477	644.457	-15,0%	701.098	-8,1%	758.477	644.457	-15,0%
Voz	520.197	399.774	-23,1%	446.052	-10,4%	520.197	399.774	-23,1%
Directo	237.658	258.820	8,9%	261.116	-0,9%	237.658	258.820	8,9%
Indirecto	282.539	140.954	-50,1%	184.936	-23,8%	282.539	140.954	-50,1%
ADSL	209.651	219.482	4,7%	227.237	-3,4%	209.651	219.482	4,7%
Directo	182.007	197.998	8,8%	202.228	-2,1%	182.007	197.998	8,8%
Indirecto	27.644	21.484	-22,3%	25.009	-14,1%	27.644	21.484	-22,3%
Outros & Dados	28.629	25.201	-12,0%	27.809	-9,4%	28.629	25.201	-12,0%
Directo	12.186	19.288	58,3%	19.196	0,5%	12.186	19.288	58,3%
Indirecto	16.443	5.913	-64,0%	8.613	-31,3%	16.443	5.913	-64,0%
Total de Acessos Directos	431.851	476.106	10,2%	482.540	-1,3%	431.851	476.106	10,2%
Total de Acessos Indirectos	326.626	168.351	-48,5%	218.558	-23,0%	326.626	168.351	-48,5%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	157	174	10,8%	174	0,0%	157	174	10,8%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	148	166	12,2%	166	0,0%	148	166	12,2%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	73,1%	72,6%	-0,5pp	71,4%	1,2pp	75,7%	69,7%	-6pp
Receita Média por Acesso - Retalho ⁽²⁾	22,3	21,6	-3,4%	21,1	2,3%	23,1	21,5	-6,7%

(1) Os número de acessos directos para o período de 3T07 até 3T08 foram ajustados; (2) Excluindo receitas de Mass Calling services e recalculada no 3T08, de acordo com o novo número de acessos.

Base de Clientes

De notar que, durante este trimestre, procedemos a um ajuste do número de acessos directos desde o 3T07, de forma a reflectir o número final de acessos activos efectivamente resultantes da aquisição dos negócios residencial e SOHO da ONI e da Tele2 e, portanto, o verdadeiro ponto de partida da análise, e ainda de forma a incorporar o impacto resultante das novas políticas de desactivação de clientes no negócio fixo, implementadas em consequência da redução dos prazos legais para cobrança de créditos vencidos. O efeito conjunto destes ajustamentos no 3T07 foi de 40 mil acessos directos, permitindo uma análise, numa base comparável, da real evolução dos acessos. Este ajustamento determinou ainda, naturalmente, alterações ao nível do indicador de Receita Média por Acesso.

No final do 3T08, o número total de acessos do negócio fixo era de 644,5 mil, uma redução de cerca de 15,0% face ao 3T07, não sendo o aumento de 10,2% no número de acessos directos suficiente para compensar a redução de 48,5% nos acessos indirectos, em resultado da expectável evolução do mercado associada à migração de clientes de voz indirecta para ofertas directas (incluindo "bundles"). No 3T08, os acessos directos representaram 72,6% do total de acessos do negócio fixo, face a 71,4% no 2T08.

O nível de activações líquidas de acessos directos no 3T08 foi negativo em 6 mil acessos em resultado, principalmente, da desaceleração significativa registada no mercado português de banda larga fixa durante os últimos trimestres, juntamente com o facto de, durante o 3T08, não termos aberto nenhuma nova central para serviços ULL ADSL2+.

O nível médio de receitas de retalho por acesso diminuiu para 21,6 euros, um decréscimo de 3,4% face ao 3T07, em resultado do impacto negativo das nossas campanhas promocionais lançadas durante 2008, em resposta a campanhas similares lançadas pelos nossos principais concorrentes.

Serviços

Durante o 3T08, continuámos a reforçar a nossa oferta de televisão via IP, disponibilizando novos conteúdos, incluindo a introdução de novos canais, tais como "Nat Geo Wild", "PFC - Premiere Futebol Clube" e "The Style Network" e, com particular relevância, o lançamento do primeiro canal em alta definição (Luxe TV HD).

É importante referir que o Clix SmarTV é o único serviço a incluir canais de referência como o Fox e o Sony Entertainment Television na sua oferta base. Tipicamente, os nossos concorrentes têm vindo a incluir estes canais apenas nas suas ofertas mais caras ou como canais *premium*, requerendo o pagamento de uma mensalidade adicional por cada um desses canais.

Rede de acesso fixo

Durante o 3T08, não desagregamos novas centrais para circuitos SHDSL. Com estes circuitos (actualmente instalados em 174 centrais), a Sonaecom fica capacitada para efectuar ligações directas para a maior parte da nossa rede de acesso móvel, reduzindo assim a dependência em relação aos circuitos alugados do operador incumbente.

Também não se procedeu, no 3T08, ao alargamento do mercado endereçável das nossas ofertas directas uma vez que não foram abertas novas centrais com ADSL 2+. O mercado-alvo da nossa rede ULL continua a corresponder a, aproximadamente, 55% do total de linhas fixas existentes em Portugal. Das 166 centrais em que estamos presentes, aproximadamente, 72% estão preparadas com capacidade para ofertas de *Triple Play*.

Investimentos em Fibra

Em relação aos nossos investimentos em FTTH, completámos neste trimestre a fase inicial do nosso plano de investimento, tendo atingido os nossos objectivos em termos de casas passadas para o final do 3T08 nas zonas de cobertura iniciais de Lisboa e Porto. Estamos agora, após o lançamento das nossas ofertas comerciais no final deste trimestre, a preparar as próximas fase de desenvolvimento do projecto. O *feedback* que temos vindo a receber dos utilizadores é extremamente positivo, em termos de experiência de banda larga e de televisão.

Na sequência do trabalho preparatório desenvolvido durante o 1S08 em termos de conteúdos, organização e sistemas, lançamos, no final do 3T08, a primeira oferta comercial de fibra em Portugal. Sob a denominação de "Clix Fibra", os clientes têm agora acesso aos mais avançados serviços de TV, banda larga, Home-Video e telefone. Com esta nova oferta, os clientes de fibra terão ainda acesso ao mais rápido acesso à Internet em banda larga, com velocidades garantidas no *download* de até 100 Mbps, o que se irá traduzir numa nova experiência de utilização. Disponibilizámos ainda, ao abrigo destas ofertas, uma nova *set-top box* com funcionalidades de gravação ("PVR"). Tomando partido da nova rede de acesso de nova geração, a nova oferta de fibra foi disponibilizada, nesta fase inicial, em determinadas zonas de Lisboa (Benfica, Alta de Lisboa e Parque das Nações) e do Porto (Carvalhido e Leça da Palmeira).

Como elemento-chave do plano de comunicação com os potenciais e actuais clientes, desenvolvemos um novo *website* (<http://fibra.clix.pt>) especificamente dedicado a este serviço. O *site* apresenta a nova oferta de fibra aos nossos clientes, incluindo descrição dos benefícios do serviço e dos pacotes disponíveis.

4.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	66,9	72,6	8,5%	72,4	0,2%	177,6	220,1	24,0%
Receitas de Serviço	66,7	72,3	8,4%	72,2	0,1%	177,3	219,5	23,8%
Receitas de Clientes	35,1	40,3	14,8%	44,6	-9,7%	89,8	133,7	48,8%
Receitas de Acesso Directo	25,7	29,3	14,0%	31,8	-8,1%	68,0	93,2	37,0%
Receitas de Acesso Indirecto	8,7	10,3	18,3%	11,9	-13,3%	19,6	37,7	92,2%
Outros	0,7	0,8	0,5%	0,9	-17,0%	2,2	2,8	26,0%
Receitas de Operadores	31,6	32,0	1,3%	27,6	15,9%	87,4	85,9	-1,8%
Vendas de Equipamento	0,2	0,3	74,0%	0,2	51,7%	0,3	0,6	86,8%
Outras Receitas	0,8	0,4	-44,6%	-0,2	-	2,6	0,8	-68,0%
Custos Operacionais	63,3	65,2	3,1%	69,4	-6,0%	172,7	206,6	19,6%
Custo das Vendas	0,3	0,5	64,1%	0,3	74,1%	0,4	1,1	185,0%
Interligação	35,2	37,6	6,8%	42,8	-12,0%	93,3	115,4	23,6%
Cir. Alugados e Outros Custos Op. Rede	10,2	9,2	-10,2%	7,1	30,0%	27,3	29,9	9,2%
Custos com Pessoal	2,2	2,1	-2,7%	2,4	-13,3%	6,9	7,1	3,8%
Marketing e Vendas	4,6	4,0	-12,4%	4,1	-3,4%	12,8	12,5	-1,9%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	8,2	9,9	20,3%	11,2	-11,8%	24,2	33,8	39,5%
Despesas Gerais e Administrativas	2,1	1,7	-19,5%	1,3	30,0%	6,5	6,2	-5,7%
Outros Custos Operacionais	0,4	0,2	-57,9%	0,2	14,0%	1,2	0,6	-50,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,8	3,3	-	1,3	161,6%	3,2	5,9	86,2%
Margem de Serviço ⁽²⁾	31,5	34,6	10,1%	29,4	17,7%	84,0	104,2	24,0%
Margem de Serviço (%)	47,2%	47,9%	0,7pp	40,8%	7,2pp	47,4%	47,4%	0,1pp
EBITDA	3,6	4,5	24,6%	1,5	199,9%	4,4	8,5	94,7%
Margem EBITDA (%)	5,4%	6,2%	0,8pp	2,1%	4,1pp	2,5%	3,9%	1,4pp
Custos com Oferta Pública Aquisição	13,3	0,0	-	0,0	-	13,3	0,0	-100,0%
Depreciações e Amortizações	5,2	7,8	50,3%	8,0	-2,4%	14,9	23,8	60,0%
EBIT	-14,9	-3,3	77,7%	-6,5	48,9%	-23,8	-15,3	35,6%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	7,8	10,1	29,9%	9,6	5,0%	33,7	26,4	-21,7%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	11,6%	13,9%	2,3pp	13,3%	0,6pp	19,0%	12,0%	-7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-4,2	-5,6	-34,4%	-8,1	30,9%	-29,4	-17,9	39,0%
CAPEX Total	42,4	10,1	-76,3%	10,5	-3,9%	68,9	27,3	-60,4%

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação e Conteúdos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios do 3T08 cresceu 8,5% face ao 3T07, tendo atingido os 72,6 milhões de euros. Este crescimento foi determinado, principalmente, pelo crescimento de 14,8% das receitas de clientes, influenciadas quer pelo crescimento das receitas de acesso directo (14% acima do 3T07, mas 8,1% abaixo dos níveis registados no trimestre anterior), quer pelo crescimento de 18,3%, para os 10,3 milhões de euros, das receitas de acesso indirecto. A tendência expectável de redução dos clientes de acesso indirecto determinou mais uma redução na linha de receitas face ao trimestre anterior.

As receitas de acesso directo representaram 72,6% das receitas de clientes do trimestre, um aumento de 1,2pp em comparação com o 2T08, em resultado de um enfoque continuado no negócio de acesso directo.

EBITDA

O EBITDA do negócio fixo foi positivo em 4,5 milhões de euros, representando um crescimento de 24,6% face aos 3,6 milhões de euros registados no 3T07, e gerou uma margem de 6,2%. A melhoria face ao ano anterior é, maioritariamente, explicada quer pelas economias de escala provenientes do aumento da base de clientes ULL, conseguida através do crescimento orgânico, quer pela contribuição positiva dos negócios adquiridos durante 2007. A margem EBITDA cresceu 4,1pp face ao trimestre anterior, em resultado do benefício das novas tarifas de terminação na rede móvel, das poupanças alcançadas em várias linhas de custo e apesar da expectável redução nas receitas de acesso indirecto.

5. Software e Sistemas de Informação (SSI)

A SSI gerou bons resultados operacionais e financeiros, com um crescimento do volume de negócios impulsionado pelo desempenho da WeDo Technologies, que continua a expandir a sua base de clientes através do seu produto líder de *Revenue Assurance* (RAID), e reforçado pelo aumento de rentabilidade da Mainroad (a nossa empresa de sistemas de informação focada em *IT Management*, segurança e continuidade de negócio) e da Bizdirect (a nossa empresa de *Business Process Automation*).

A WeDo manteve os seus esforços no sentido de consolidar a sua presença no mercado internacional, reforçar a sua posição de liderança no mercado internacional de *Revenue Assurance*, expandir para além da sua tradicional base de clientes de telecomunicações e desenvolver o seu *portfolio* de produtos. Durante o 3T08, a WeDo lançou no mercado a sua nova solução dedicada à Fraude (*Fraud Management System: Fraud:RAID*), a qual pode ser implementada isoladamente ou como um módulo integrado no actual produto de *Revenue Assurance*. Também neste trimestre, a WeDo abriu uma nova subsidiária no México e uma sucursal na Malásia, reforçando a sua presença e permitindo uma gestão mais eficiente dos custos nestas regiões.

5.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000euros)	28,6	30,0	5,0%	29,7	1,2%	83,8	88,0	5,0%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	44,4%	49,8%	5,4pp	46,1%	3,7pp	40,6%	47,6%	7pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	711,5	1.125,5	58,2%	975,1	15,4%	1.823,5	3.083,8	69,1%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	4,0	3,4	-15,1%	3,0	16,2%	11,8	11,3	-3,7%
Colaboradores	378	471	24,6%	453	4,0%	378	471	24,6%

(1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (3) 2T08 excluindo o ganho de EUR 1,4m registado nesse trimestre, relacionado com o processo de aquisição da Tecnológica.

A SSI manteve a tendência positiva nos níveis de produtividade, que teve início no 1T08 (depois da queda registada no 4T07 como resultado natural da integração das empresas adquiridas nesse ano, as quais apresentavam níveis de produtividade inferiores), com as receitas de serviços IT por colaborador a crescerem novamente para os 30,0 mil euros no 3T08 (5,0% e 1,2% acima dos níveis registados no 3T07 e 2T08, respectivamente) e as vendas de equipamento por colaborador a aumentarem mais de 58% face ao 3T07. O número total de colaboradores no final do 3T08 aumentou para 471, representando um crescimento de 24,6% face ao 3T07, maioritariamente explicado pela: (i) consolidação das empresas adquiridas pela WeDo durante o 4T07 (Cape e Praesidium); e (ii) necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade.

Durante o trimestre, a WeDo Technologies obteve duas novas contas de operadores de telecomunicações líderes no Paquistão e em Itália. É ainda de realçar que as encomendas da WeDo nos primeiros nove meses de 2008 cresceram 33%, em comparação com igual período de 2007, ultrapassando já o nível de encomendas do total de 2007. Cerca de 60% dessas encomendas são oriundas do mercado internacional.

A Mainroad, durante o 3T08, iniciou o processo de expansão do seu *Data Centre* do Porto, um investimento previsto de cerca de 1 milhão de euros e que permitirá acomodar o crescente número de clientes e as respectivas exigências de *hosting*.

Durante o trimestre, **a Bizdirect** obteve um conjunto de novos contratos, incluindo um contrato com a Região Metropolitana do Algarve, destinado a implementar sistemas de compras electrónicas em todos os seus 16 municípios. É ainda de realçar o facto de a Bizdirect ter lançado o "BizGov", uma nova plataforma electrónica de compras destinada ao sector público, um segmento alvo para esta empresa.

5.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
SSI CONS. - DEMONST. RESULTADOS								
Volume de Negócios	20,63	31,18	51,2%	27,42	13,7%	53,41	85,65	60,4%
Receitas de Serviço	11,47	15,66	36,5%	14,79	5,9%	31,73	44,85	41,3%
Vendas de Equipamento	9,16	15,52	69,5%	12,64	22,8%	21,68	40,81	88,2%
Outras Receitas	0,07	0,07	2,2%	1,55	-95,2%	0,32	1,69	-
Custos operacionais	19,05	29,62	55,5%	26,19	13,1%	49,33	81,99	66,2%
Custo das Vendas	9,16	15,17	65,7%	12,21	24,2%	21,18	39,86	88,2%
Custos com Pessoal	5,09	6,72	32,1%	6,70	0,3%	14,98	20,37	36,0%
Marketing e Vendas	0,17	0,18	7,2%	0,47	-61,3%	0,75	0,95	26,8%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	2,88	4,90	70,1%	4,30	13,9%	7,32	13,39	83,0%
Despesas Gerais e Administrativas	1,74	2,55	46,8%	2,48	2,5%	4,92	7,32	49,0%
Outros Custos Operacionais	0,02	0,10	-	0,02	-	0,20	0,11	-43,1%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,13	0,00	-	0,01	-	0,19	0,07	-64,7%
EBITDA	1,53	1,64	7,1%	2,78	-41,0%	4,21	5,29	25,6%
Margem EBITDA (%)	7,4%	5,3%	-2,2pp	10,1%	-4,9pp	7,9%	6,2%	-1,7pp
Depreciações e Amortizações	0,50	0,51	2,4%	0,48	5,6%	1,20	1,49	24,3%
EBIT	1,03	1,13	9,4%	2,29	-50,8%	3,01	3,80	26,0%
CAPEX Operacional ⁽²⁾	0,11	0,67	-	0,29	133,8%	0,36	1,08	-
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	0,5%	2,1%	1,6pp	1,0%	1,1pp	0,7%	1,3%	0,6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,42	0,97	-31,7%	2,49	-61,0%	3,85	4,21	9,2%
CAPEX Total	0,16	0,70	-	-2,03	-	3,04	-1,31	-

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) 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, quando comparado com o 3T07, cresceu uns significativos 51,2% para 31,2 milhões de euros, em resultado do aumento das vendas de equipamento de IT, que registaram um acréscimo de 70% para os 15,5 milhões de euros, e de um crescimento de 36,5% nas receitas de serviço devido, essencialmente, ao aumento de 49,5% das receitas de serviço da WeDo. É ainda de realçar que os volumes de negócios de todos os negócios da SSI registaram um crescimento superior a 10% face ao ano anterior. A WeDo, cujo volume de negócios cresceu 49,5%, representa a maioria (cerca de 70%) das receitas de serviço da SSI.

Durante o 3T08, as vendas de equipamento representaram 49,8% do Volume de Negócios, um crescimento de 5,4pp relativamente aos níveis registados no 3T07, impulsionado pelo contributo positivo das vendas de computadores da Bizdirect, parcialmente relacionados com o programa “Iniciativas-E” promovido pelo Governo Português.

EBITDA

O EBITDA da SSI totalizou 1,64 milhões de euros positivos no 3T08, representando um crescimento de 7,1% face ao 3T07. A margem EBITDA diminuiu 2,2pp para os 5,3% devido à integração dos novos negócios e ao aumento significativo do nível de vendas de produtos da Bizdirect, as quais são geradoras de margens mais reduzidas. É importante realçar que, no trimestre anterior, o EBITDA da SSI foi parcialmente influenciado pelo reconhecimento de um ganho de 1,4 milhões de euros relativos ao fecho do processo de aquisição da Tecnológica. Excluindo este efeito, o EBITDA da SSI no 3T08, quando comparado com o trimestre anterior, teria crescido cerca de 18,8%. Adicionalmente, é de salientar que, face ao ano anterior, tanto a Mainroad, como particularmente a Bizdirect, continuaram a apresentar uma evolução positiva ao nível do EBITDA.

Relativamente à margem de EBITDA, a WeDo registou uma margem de 8,9% no trimestre, que compara com 15,3% no 3T07, uma redução gerada pela integração das empresas adquiridas, enquanto a Mainroad alcançou uma margem de 13,4% nos primeiros nove meses de 2008, representando um crescimento de 2,6 p.p. face a igual período de 2007 e uma margem de referência neste tipo de negócio.

6. Público

As dinâmicas de mercado continuam a ser severas para com a imprensa generalista diária, tendo as receitas de publicidade do sector, de uma maneira geral, descido 1,7%¹ nos primeiros oito meses do ano, em comparação com o mesmo período do ano anterior (este valor refere-se ao espaço de publicidade calculado com base nas tabelas de referência – as pressões competitivas levam a descontos mais elevados). No mesmo período, estima-se que as receitas de publicidade dos jornais de distribuição gratuita cresceram cerca de 10,1%. Embora os valores totais da circulação dos jornais diários generalistas pagos tenha aumentado 8,3%², tal facto é explicado, em parte, pelas campanhas de circulação implementadas pelos vários intervenientes durante os primeiros meses de 2008.

Entre as várias iniciativas comerciais levadas a cabo este trimestre, vale a pena salientar a introdução de novos conteúdos no suplemento semanal de economia e o lançamento, em 21 de Setembro de 2008, da nova revista de domingo (“Pública”), totalmente redesenhada, que inclui conteúdos revistos e mais focados nas “pessoas por detrás da notícia”. O Público continua a liderar claramente o acesso *on-line* entre os jornais portugueses.

6.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	42.142	41.428	-1,7%	42.055	-1,5%	42.485	42.256	-0,5%
Quota Mercado de Publicidade (%) ⁽²⁾	13,0%	10,8%	-2,1pp	13,2%	-2,3pp	13,7%	12,2%	-1,5pp
Audiência ⁽³⁾ (%)	n.a.	n.a.	-	4,5%	-	n.a.	n.a.	-
Colaboradores	252	263	4,4%	261	0,8%	252	263	4,4%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) 3T08 = Até Agosto de 2008; (3) Em % da população; Fonte: Bareme Imprensa 2ª Vaga 2008 (informação não recolhida nos 3º trimestres).

Até Junho de 2008 (última informação disponível), a quota de mercado média do Público (entre os jornais diários generalistas) em termos de circulação paga foi de 11,6%, cerca de 1pp abaixo do valor comparável em 2007. No 3T08, a média de circulação paga registada foi de 41,4 mil, uma descida de 1,7% em comparação com o 3T07 e 1,5% em comparação com o trimestre anterior. Tal como referido anteriormente, o mercado da imprensa paga continua a confrontar-se com desafios competitivos tais como o aumento da concorrência dos jornais “gratuitos” (que mais do que duplicaram a circulação, em parte resultado do lançamento de três novos títulos gratuitos no mercado).

De salientar que indicadores de audiência recentes mostram um aumento do número total de leitores, com o Público a ocupar o terceiro lugar entre a imprensa generalista diária paga, abrangendo cerca de 4,5% da população alvo no 2T08 (em comparação com os 4,1% registados no trimestre anterior). Tradicionalmente, este estudo não é elaborado no terceiro trimestre do ano.

A quota de Mercado de publicidade do Público continua sob pressão, alcançando uma média de 10,8% durante o 3T08 (até Agosto, última informação disponível), menos 2,1pp em comparação com o 3T07. O bom desempenho recente em termos de audiências (a ser confirmado após divulgação da análise do quarto trimestre) pode contribuir para compensar as difíceis condições de mercado que a imprensa generalista diária paga enfrenta em termos de receitas de publicidade. De qualquer forma, a envolvente macroeconómica pode levar a novos cortes nas despesas em geral, com o respectivo impacto negativo nos orçamentos publicitários.

¹ Fonte: Markttest/Media Monitor

² Fonte: APCT: Jun08 vs Jun07 (última informação disponível)

6.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros

PÚBLICO CONS. - DEM. RESULTADOS	3T07	3T08	y.o.y	2T08	q.o.q	9M07	9M08	y.o.y
Volume de Negócios	6,96	7,14	2,6%	9,42	-24,3%	23,61	24,37	3,2%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	2,98	2,75	-7,8%	4,15	-33,7%	10,11	10,06	-0,6%
Vendas de Jornais	2,95	3,01	2,0%	3,04	-1,0%	9,05	9,10	0,6%
Vendas de Produtos Associados	1,02	1,37	34,7%	2,23	-38,4%	4,44	5,21	17,2%
Outras Receitas	0,05	0,16	188,7%	0,04	-	0,17	0,26	56,0%
Custos operacionais	8,32	8,49	2,1%	9,78	-13,2%	26,88	27,27	1,4%
Custo das Vendas	1,45	1,91	32,3%	2,71	-29,5%	6,14	6,76	10,2%
Custos com Pessoal	2,85	2,81	-1,4%	2,98	-5,9%	8,59	8,69	1,2%
Marketing e Vendas	0,82	0,73	-11,1%	1,00	-27,1%	2,31	2,60	12,5%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	2,53	2,28	-9,8%	2,45	-6,9%	7,72	7,09	-8,1%
Despesas Gerais e Administrativas	0,67	0,75	12,0%	0,63	18,6%	2,11	2,10	-0,4%
Outros Custos Operacionais	0,01	0,01	-	0,00	85,1%	0,01	0,02	-
Provisões e Perdas de Imparidade	0,24	0,05	-79,9%	0,04	16,7%	0,36	0,13	-64,5%
EBITDA	-1,55	-1,24	19,7%	-0,36	-	-3,47	-2,77	20,1%
Margem EBITDA (%)	-22,3%	-17,4%	4,8pp	-3,9%	-13,6pp	-14,7%	-11,4%	3,3pp
Depreciações e Amortizações	0,17	0,21	23,1%	0,18	15,6%	0,51	0,58	12,4%
EBIT	-1,72	-1,46	15,4%	-0,55	-166,4%	-3,98	-3,35	15,9%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,07	0,11	55,3%	0,60	-81,3%	0,50	0,81	63,8%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	1,0%	1,6%	0,5pp	6,3%	-4,8pp	2,1%	3,3%	1,2pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-1,62	-1,36	16,4%	-0,96	-41,2%	-3,96	-3,58	9,6%
CAPEX Total	0,07	0,11	55,3%	0,60	-81,3%	0,50	0,81	63,8%

(1) Inclui conteúdos; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais.

Volume de Negócios

No 3T08, o volume de negócios do Público aumentou 2,6% para 7,14 milhões de euros, reflectindo as tendências das várias linhas de receitas: crescimento material (+34,7%) das receitas dos produtos associados e das vendas de jornais (+2,0%), em comparação com o 3T07; e a evolução negativa das receitas de publicidade (-7,8%). Em termos de evolução no trimestre, todas as linhas de receitas evoluíram negativamente em comparação com o 2T08, um resultado natural para a imprensa generalista diária durante o período de Verão.

De salientar que, numa base acumulada até Setembro, o volume de negócios do Público cresceu 3,2% relativamente ao ano anterior, tendo registado uma evolução positiva em todas as principais linhas de receitas, com excepção da descida marginal (0,6%) das receitas de publicidade.

Quanto ao Sexta (o jornal semanal gratuito lançado no 4T07, consolidado no Público desde Novembro de 2007 pelo método de consolidação proporcional), os indicadores de circulação e publicidade dos próximos meses irão permitir avaliar mais eficazmente o seu impacto no mercado.

EBITDA

No 3T08, o Público gerou um EBITDA negativo de 1,24 milhões de euros, o que representa uma melhoria de 19,7% relativamente ao 3T07. Esta tendência positiva resulta não só do aumento das receitas de jornal e produtos associados, bem como das reduções conseguidas na maioria das linhas de custos.

7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios

De seguida identificamos alguns dos principais acontecimentos regulatórios ocorridos no terceiro trimestre de 2008.

Terminação móvel

A 22 de Agosto de 2008, foi apresentada pelo ICP-ANACOM uma resolução fundamentada onde defende a não-aceitação por parte do tribunal da providência cautelar apresentada pela TMN e Vodafone, onde estes operadores requeriam a suspensão da eficácia da deliberação relativa ao controlo de preços no âmbito das tarifas de terminação em redes móveis individuais. Neste sentido, o ICP – ANACOM entende que somente a partir de 23 de Agosto entram em vigor os preços de terminação nas redes móveis definidos em deliberação prévia de Julho de 2008, os quais implicam assimetria de 20% favorável à Sonaecom.

Redes de Nova Geração

O Governo Português publicou a Resolução do Conselho de Ministros nº 120/2008 de 30 de Julho, onde define as linhas de orientação para as Redes de Nova Geração em Portugal, as quais têm por base a definição como prioridade estratégica para o país do investimento em Redes de Nova Geração. Neste âmbito, foram definidos um conjunto de objectivos concretos a serem atingidos até 2010, de onde se destaca a ligação, até 2010, de 1 milhão de portugueses a estas novas redes. Instou ainda o regulador a analisar a segmentação geográfica do mercado e a desenvolver uma regulação que, incentivando o investimento na Economia nacional, garanta a sustentabilidade da concorrência no mercado, ao mesmo tempo que anunciou irem ser previstas, no âmbito do Orçamento de Estado de 2009, medidas de incentivo ao investimento nestas redes em zonas geográficas remotas ou de menor densidade populacional.

Nova licença móvel (450-470 MHz)

O concurso público para atribuição de nova licença para prestação de serviços móveis suportados nas frequências da banda 450-470 MHz contou apenas com um concorrente que apresentou a sua proposta no prazo limite: 3 de Outubro. O concorrente é a empresa RNT (Rede Nacional de Telecomunicações), detida em 85% pelo grupo britânico Telephony Holding e em 15% pela operadora portuguesa Radiomóvel (o concurso delimitava a sua participação a 20%). Foi atribuído ao júri do concurso um prazo de 20 dias para apreciar a candidatura.

Propostas para alteração do Regulamento de Roaming

A Comissão Europeia anunciou as suas propostas para alteração do Regulamento de Roaming, incluindo: (i) a extensão da regulação aos serviços de SMS (com a definição de preços máximos para os serviços de retalho e grossista de €0.11 e €0.04 respectivamente); (ii) transparência e regulação dos preços grossista dos serviços de dados (€1/MB); (iii) alargamento temporal da regulação das tarifas dos serviços de voz (até 2012); e (iv) tarifação ao segundo para as chamadas efectuadas em roaming (a vigorar a partir de 1 de Julho de 2009). Estas propostas terão que ser discutidas pelo Parlamento Europeu e o Conselho de Ministros, podendo vir a ser rejeitadas ou aprovadas com alterações, tal como sucedeu com o Regulamento sobre os serviços de voz em roaming que entrou em vigor em Junho de 2007.

8. Principais Desenvolvimentos Corporativos

Aquisição de Acções Próprias

Entre 23 de Junho e 7 de Agosto de 2008, a Sonaecom procedeu à aquisição, através da Euronext Lisbon Stock Exchange, de um total de 2.900.090 acções próprias, representativas de aproximadamente 0,79% do seu capital social. No final do 3T08, a Sonaecom detinha 3.868.643 acções próprias, representativas de aproximadamente 1,06% do seu capital social. Adicionalmente, de 8 Outubro a 27 de Outubro de 2008, a Sonaecom adquiriu, através da Euronext Lisbon Stock Exchange, um total de 1.322.000 acções próprias, representativas de aproximadamente 0,36% do seu capital social.

O preço médio das aquisições referidas acima foi de 1,87 euros por acção.

Em 27 de Outubro de 2008, a Sonaecom detinha 5.190.643 acções próprias representativas de cerca de 1,42% do seu capital social.

Transferência de Participação Qualificada

No dia 1 de Agosto de 2008, a Wirefree Services Belgium, S.A., uma empresa totalmente detida pela France Télécom, S.A. (FT), comunicou que vendeu 70.276.868 acções da Sonaecom (cerca de 19,188% do capital social da Sonaecom) e os direitos de voto correspondentes à Atlas Services Belgium, S.A.. Considerando que esta empresa é também detida a 100% pela FT, a posição resultante desta transferência de acções e direitos de voto continua a ser imputável à FT, de acordo com o artigo 20/1 (b) do Código de Valores Mobiliários.

9. Eventos Subsequentes

Renovação do Acordo de Parceria Estratégica com a France Télécom

Em 24 de Outubro de 2008, a Sonaecom chegou a acordo com a France Télécom para a prorrogação, por um período adicional de três anos, do Acordo de Parceria Estratégica em vigor entre os dois grupos desde 2005.

Esta prorrogação tem como objectivo primordial e como principal efeito otimizar a dinâmica de cooperação entre a Sonaecom e a France Télécom e resulta da renegociação dos termos operacionais do referido Acordo – a seu tempo divulgados ao mercado pela Sonaecom – a que as partes procederam em consequência do decurso do prazo inicial de vigência do mesmo.

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas actuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de factores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, do sector das telecomunicações, condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificados por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projecta”, “pretende”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflectam as nossas expectativas actuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os utilizadores deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados em, ou subentendidos, ou projectados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Não assumimos nenhuma obrigação de actualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no site Institucional da Sonaecom
www.sonae.com

Contactos para os Media e Investidores

Isabel Borgas
Responsável pelas Relações Públicas
isabel.borgas@sonae.com
Tel: +351 93 100 20 20

António Castro
Responsável pelas Relações com Investidores
antonio.gcastro@sonae.com
Tel: +351 93 100 20 99