

# Apresentação de Resultados

1S10





**Nota:**

A informação financeira consolidada contida neste reporte foi sujeita a revisão limitada 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.

**EBITDA Consolidado em crescimento a atingir os €99,5m, +8,8% acima do 1S09**  
**Resultado Líquido de €19,6m no 1S10, um aumento de mais de €18m face ao 1S09**  
**FCF Consolidado de €5,6m, uma melhoria de €23,2m versus 1S09**  
**Base de Subscritores do Móvel a alcançar 3,47 milhões clientes, +6,1% face ao 1S09**  
**Receitas de Clientes no Móvel a crescer positivamente, +1,1% acima do 1S09**  
**Receitas de Dados a representar 30,2% das Receitas de Serviços no Móvel, +2,4pp versus 2T10**  
**SSI a aumentar as Receitas de Serviços, assegurando uma melhoria da margem EBITDA em 1,1pp**

### **Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom**

A Sonaecom encerrou o primeiro semestre de 2010 com um conjunto sólido de resultados operacionais e financeiros, reforçando a tendência positiva verificada nos últimos trimestres.

Os ganhos de eficiência alcançados ao nível da nossa estrutura de custos permitiram-nos manter o crescimento do EBITDA Consolidado, apesar do declínio das tarifas de terminação móvel, na Optimus, e da quebra nas Vendas de Equipamento, na sequência da desaceleração do programa e-Iniciativas, na SSI. A implementação do nosso plano de investimento, desenhado no sentido de responder às necessidades crescentes de capacidade, a custos otimizados, na nossa rede de última geração, tem também permitido diminuir os Custos Operacionais. O melhor desempenho em termos de EBITDA, aliado ao menor nível de Depreciações e Amortizações, permitiram-nos obter um Resultado Líquido de 19,6 milhões de euros, um crescimento notório face ao primeiro semestre de 2009.

#### **Forte crescimento nos Dados e aumento da rentabilidade**

Na Optimus, as Receitas de Dados representaram 29,9% das Receitas de Serviços, um aumento de 2,3pp face ao 1S09, impulsionadas, não só, pela oferta Kanguru mas também pela gama de *smartphones*, especialmente concebida para o mercado residencial. O lançamento do Optimus Boston, o primeiro Android de marca própria, foi mais um passo no sentido de estender a experiência global de comunicações móveis a uma audiência cada vez mais vasta.

No segmento Corporate e PME, a Optimus – um operador integrado e convergente – está claramente posicionada para responder às necessidades do mercado que valoriza de forma crescente a integração fixo/móvel e as soluções convergentes. Em resultado da agressiva dinâmica competitiva do mercado, o segmento Residencial Fixo tem-se revelado pouco atractivo. Contudo, mantendo uma exposição reduzida neste segmento, pretendemos consolidar as parcerias para as redes de nova geração, de acordo com a nossa estratégia “capital light”.

A transformação em curso do modelo operacional da Optimus tem-nos permitido gerar ganhos de eficiência, o que se traduziu, neste semestre, num crescimento de 6,1% do EBITDA do negócio Móvel, para €94,4m, com a margem de EBITDA a alcançar os 32,8%, 2,8pp acima do 1S09.

Em termos regulatórios, o ICP-ANACOM publicou a decisão final relativa às tarifas de terminação móvel, que entrou em vigor a 24 de Maio de 2010, e prevê uma redução trimestral, até Agosto de 2011, perfazendo uma queda total de 46%. Apesar desta medida estar aquém do que consideramos necessário, é importante referir que irá contribuir de forma positiva para a rentabilidade da Optimus.

No prosseguimento do seu objectivo de ser o melhor operador de telecomunicações em Portugal, a Optimus foi reconhecida pelo ICP-ANACOM, em Abril de 2010, como sendo o melhor operador global em termos de vídeo chamadas, salientando-se, assim, a qualidade da sua rede de 3ª geração, tendo sido também distinguida pela APCC (Associação Portuguesa de Contact Centers), em Junho de 2010, como tendo o melhor *contact centre*, não só do sector mas também de Portugal.

#### **Crescimento internacional na SSI**

Tal como nos trimestres anteriores, a SSI deu continuidade à execução da sua estratégia de crescimento. A WeDo Technologies, a actuar no sentido de reforçar a sua liderança no mercado de Revenue Assurance, agora reconhecida pela Stratecast, com uma quota de 25%, continua a alargar a sua actividade ao desenvolvimento de soluções de gestão de fraude e à exploração de novos sectores. No primeiro semestre de 2010, as Receitas de Serviços da SSI aumentaram 5,5% face ao primeiro semestre de 2009. Apesar de este aumento não compensar a redução verificada ao nível de Venda de Equipamento, o EBITDA registou um crescimento de 1,1% face ao 1S09, função do aumento de 22,4% verificado no 2T10.

#### **As pessoas no centro do nosso sucesso**

É importante realçar que, no primeiro semestre de 2010, num contexto macroeconómico adverso, a Sonaecom aumentou o emprego directo. Mais ainda, continuamos a privilegiar o reforço das competências técnicas e de gestão dos nossos recursos humanos, especialmente através do Sonaecom Learning Centre, que, através de parcerias com instituições académicas de excelência, é um veículo preferencial de disseminação da nossa cultura e valores.

#### **As nossas vantagens competitivas reforçam a nossa confiança**

Os tempos continuam desafiantes. No entanto, a nossa operação ágil, aliada à qualidade de uma equipa fortemente motivada, dá-nos a flexibilidade para ultrapassar as dificuldades que possam surgir e enfrentar o futuro com confiança. Além do mais, contamos com uma estrutura de capital confortável, fortalecida ao longo do semestre graças ao desempenho em termos de *cash flow*, cerca de 25,7 milhões de euros acima do 1S09. Como consequência directa desta performance, o rácio da Dívida Líquida sobre EBITDA atingiu 1,6x, o valor mais conservador da indústria.

Nesta fase, reforçamos a nossa convicção de que os nossos resultados irão manter um comportamento favorável ao longo de 2010.

# 1. Resultados Consolidados

## Volume de Negócios

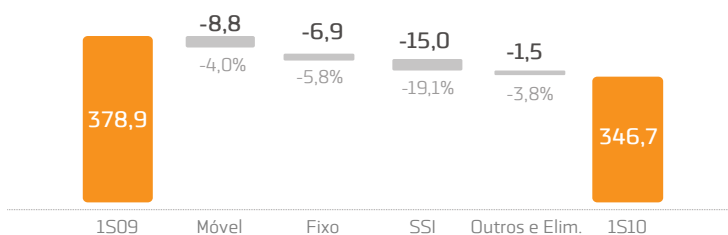
O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 450,3 milhões de euros no 1S10, 6,5% abaixo do valor registado no 1S09, devido a uma redução de 35,5% nas Vendas de Equipamento, consequência da desaceleração do programa e-iniciativas e uma redução de 0,7% nas Receitas de Serviços, devido a descidas nas tarifas reguladas. É de realçar que as Receitas de Clientes no Móvel situaram-se 1,1% acima do nível verificado no 1S09 e as Receitas de Serviço da SSI cresceram 5,3% face ao período homólogo.



## Custos Operacionais

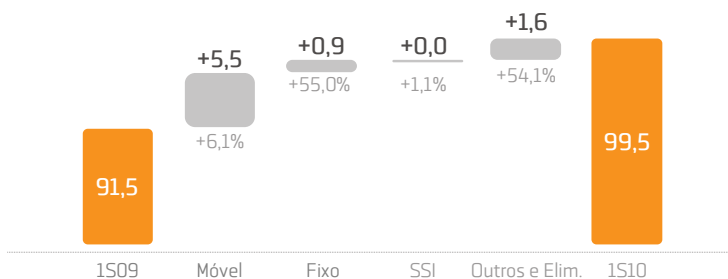
O total de Custos Operacionais diminuiu 8,5% para 346,7 milhões de euros, representando cerca de 77,0% do Volume de Negócios.

Mais uma vez, esta é uma concretização positiva resultante das nossas medidas de controlo de custos, implementadas com o objectivo de gerar eficiências em todas as nossas linhas de negócio e áreas de suporte.



## EBITDA

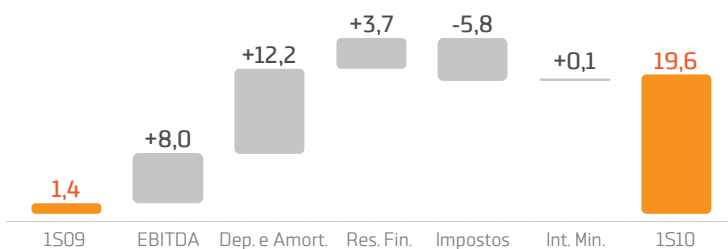
O EBITDA Consolidado aumentou, no 1S10, 8,8%, para 99,5 milhões de euros e a margem EBITDA foi de 22,1%, superior em 3,1pp à verificada no 1S09. É importante referir que o crescimento na margem EBITDA foi uma conquista transversal a todas as áreas de negócio.



## Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao grupo foi positivo em 19,6 milhões de euros no 1S10, o que compara com um resultado positivo de 1,4 milhões de euros no 1S09, devido à melhoria substancial do desempenho ao nível do EBITDA e à diminuição dos encargos com Amortizações e Depreciações. Comparativamente com o 1S09, os encargos financeiros líquidos diminuíram 50,1%, para 3,7 milhões de euros negativos, reflectindo: i) redução dos Custos Financeiros em cerca de 3,3 milhões de euros, em virtude da diminuição, no 1S10, do nível médio da Dívida Bruta e da redução do custo médio da dívida, reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado; e ii) aumento dos Proveitos Financeiros em 0,4 milhões de euros, devido a ganhos cambiais e um nível médio de liquidez superior.

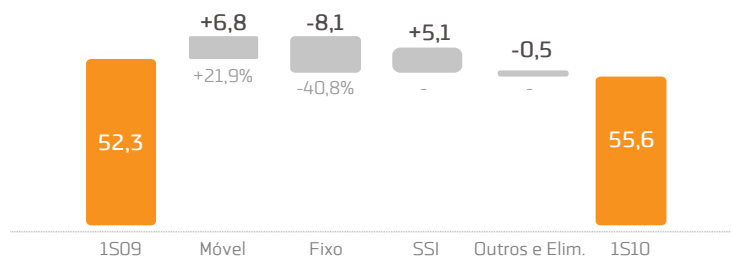
A rubrica de Impostos apresentou, no 1S10, um custo de 9,3 milhões de euros, que compara com um custo de 3,5 milhões de euros no 1S09, resultante, essencialmente, de um melhor desempenho ao nível do Resultado Antes de Imposto (de 5,1 milhões euros positivos para 29,0 milhões de euros positivos).



## CAPEX Operacional

No 1S10, o CAPEX Operacional atingiu os 55,6 milhões de euros, 6,3% acima do 1S09. Enquanto a diminuição do investimento no negócio Fixo é justificada por uma estratégia "capital light", o aumento no negócio Móvel é explicado por melhorias contínuas ao nível da cobertura e da capacidade da rede de acesso, no sentido de garantir que a Optimus possui a melhor rede integrada em Portugal. O aumento do CAPEX operacional na SSI é explicado pela aquisição de direitos de exclusividade num grande cliente por parte da WeDo Technologies.

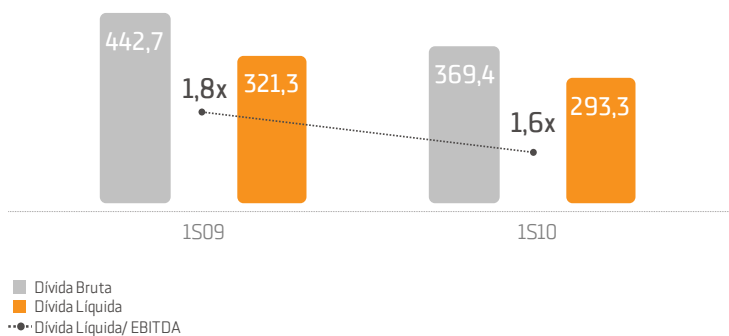
Em resultado da nossa performance ao nível do Volume de Negócios e do CAPEX, o CAPEX Operacional como percentagem do Volume de Negócios passou de 10,9% para 12,3%, um incremento de 1,5pp.



## Estrutura de Capital

A Dívida Bruta Consolidada totalizou 369,4 milhões de euros, uma redução de 73,3 milhões de euros face ao 1S09. Após a conclusão, em Julho de 2010, de todas as amortizações de dívida previstas para este ano, no montante de 110 milhões de euros, a totalidade de linhas de crédito contratadas ascende a 484 milhões de euros.

A Dívida Líquida Consolidada, no final do 1S10, ascendia a 293,3 milhões de euros, uma redução de 8,7% face a 1S09. Esta evolução positiva reflecte a nossa sólida geração de *cash flow* e tem já em consideração o fluxo trimestral de 5 milhões de euros relativos à amortização da operação de securitização.



Como referido, as amortizações de dívida previstas para 2010 encontram-se já asseguradas, não estando previstas necessidades de refinanciamento adicionais até meados de 2012 e a maturidade média da dívida do grupo Sonaecom é, actualmente, de aproximadamente 2,7 anos.

Em termos de evolução dos principais indicadores financeiros, destacamos que o rácio da Dívida Líquida face ao EBITDA atingiu os 1,6x no 1S10, o que representa uma melhoria de 0,2x face ao final do 1S09, sendo que o rácio de Cobertura de Juros melhorou de 8,8x para 12,7x.

## FCF

No 1S10, o FCF Consolidado foi positivo em 5,6 milhões de euros, 23,2 milhões acima do valor registado no 1S09, consolidando a tendência muito positiva verificada nos trimestres anteriores, como consequência do crescimento consistente ao nível do EBITDA-CAPEX Operacional e da performance ao nível da gestão do Fundo de Maneio.

## 2. Telecomunicações



O nosso negócio de Telecomunicações é agora gerido sob a marca única Optimus, cada vez mais reconhecida pela sua presença significativa em todos os segmentos de mercado. A Optimus é um operador integrado e convergente, suportado numa rede de última geração, que aposta na entrega de serviços inovadores e ambiciona tornar-se no melhor operador integrado de telecomunicações em Portugal.

### 2.1. Negócio Móvel

O nosso negócio Móvel, com um posicionamento privilegiado para beneficiar das actuais tendências no Mercado de Dados Móveis, manteve a evolução positiva verificada nos trimestres anteriores, tanto no número de Subscritores como nas Receitas de Clientes. No que respeita a Receitas de Dados, a Optimus conseguiu reforçar a tendência positiva dos últimos trimestres, estando posicionada acima da concorrência nacional e das principais referências europeias.

#### 2.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	2T09	2T10	Δ10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ10/09
Clientes (EoP) ('000)	3.268,7	3.469,3	6,1%	3.449,8	0,6%	3.268,7	3.469,3	6,1%
Novos Clientes ('000)	48,9	19,5	-60,1%	17,2	13,1%	77,1	36,8	-52,3%
Dados como % Receitas de Serviço	27,8%	30,2%	2,4pp	29,6%	0,7pp	27,6%	29,9%	2,3pp
Total #SMS/mês/Cliente	48,5	48,3	-0,5%	48,2	0,1%	47,5	48,3	1,6%
MDU <sup>(1)</sup> (min.)	131,3	135,0	2,8%	134,4	0,4%	129,5	134,7	4,0%
ARPU <sup>(2)</sup> (euros)	14,9	13,8	-7,8%	13,7	0,5%	14,9	13,7	-8,0%
Cliente	12,2	11,5	-5,4%	11,4	1,1%	12,1	11,5	-5,6%
Interligação	2,8	2,3	-18,1%	2,3	-2,5%	2,8	2,3	-18,3%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,11	0,10	-10,3%	0,10	0,0%	0,12	0,10	-11,5%

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

#### Base de Clientes

A base de clientes da Optimus manteve a sua tendência de evolução positiva, alcançando cerca de 3,47 milhões de clientes, um aumento de 6,1% face ao 1S09, um excelente resultado se tivermos em consideração a maturidade do mercado Móvel Português. A percentagem de Clientes pós-pagos continuou a crescer para 32,7%, aumentando 1,3pp face ao 1S09.

No 1S10, a receita média mensal ("ARPU") por cliente no Móvel foi de 13,7 euros, representando uma descida de cerca de 1,2 euros face ao 1S09, em resultado de uma combinação de menores Receitas de Interligação (que diminuíram de 2,8 euros para 2,3 euros) e menor nível de facturação média por Cliente (que diminuiu de 12,1 euros para 11,5 euros), apesar do aumento de 4,0% no nível de minutos de utilização por cliente por mês.

#### Dados e Banda Larga Móvel

Temos conseguido manter um crescimento significativo ao nível da utilização de Dados, através da promoção do nosso produto "Kanguru", baseado em tecnologia HSPA, e da introdução das nossas apelativas ofertas pós-pagas de *smartphones*, concebidas de forma a aumentar a penetração de *smartphones* no mercado residencial Móvel.

No final do primeiro semestre de 2010, as Receitas de Dados representaram 29,9% das Receitas de Serviços, registando um aumento de 2,3pp face ao período homólogo de 2009. As Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS), continuaram a aumentar o seu peso, representando, no 1S10, cerca de 75,6% das Receitas de Dados, em comparação com 72,5%, no 1S09.

## 2.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T09	2T10	Δ 10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ 10/09
<b>NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS</b>	<b>152,0</b>	<b>145,6</b>	<b>-4,2%</b>	<b>142,5</b>	<b>2,2%</b>	<b>298,8</b>	<b>288,1</b>	<b>-3,6%</b>
<b>Volume de Negócios</b>	<b>152,0</b>	<b>145,6</b>	<b>-4,2%</b>	<b>142,5</b>	<b>2,2%</b>	<b>298,8</b>	<b>288,1</b>	<b>-3,6%</b>
Receitas de Serviço	140,5	138,8	-1,1%	137,4	1,0%	279,7	276,3	-1,2%
Receitas de Clientes	115,1	116,1	0,9%	114,3	1,6%	227,9	230,4	1,1%
Receitas de Operadores	25,3	22,7	-10,3%	23,2	-2,0%	51,8	45,9	-11,4%
Vendas de Equipamento	11,6	6,8	-41,4%	5,0	34,9%	19,1	11,8	-38,3%
<b>Outras Receitas</b>	<b>8,7</b>	<b>8,3</b>	<b>-5,3%</b>	<b>8,3</b>	<b>-1,0%</b>	<b>17,4</b>	<b>16,6</b>	<b>-4,9%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>110,7</b>	<b>105,9</b>	<b>-4,3%</b>	<b>104,2</b>	<b>1,6%</b>	<b>219,0</b>	<b>210,1</b>	<b>-4,0%</b>
Custos com Pessoal	12,7	13,2	4,2%	13,0	2,2%	26,7	26,2	-1,8%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	40,0	42,1	5,4%	44,9	-6,0%	83,0	87,0	4,8%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	31,3	24,7	-20,9%	20,4	21,0%	55,8	45,2	-19,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	26,7	25,8	-3,4%	26,0	-0,7%	53,5	51,7	-3,2%
Provisões e Perdas de Imparidade	4,9	0,0	-100,0%	0,2	-99,7%	8,4	0,2	-97,6%
<b>EBITDA</b>	<b>45,1</b>	<b>48,0</b>	<b>6,3%</b>	<b>46,4</b>	<b>3,4%</b>	<b>88,9</b>	<b>94,4</b>	<b>6,1%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>29,7%</b>	<b>32,9%</b>	<b>3,3pp</b>	<b>32,6%</b>	<b>0,4pp</b>	<b>29,7%</b>	<b>32,8%</b>	<b>3,0pp</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	18,0	19,8	10,0%	17,9	10,7%	30,9	37,6	21,9%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	11,8%	13,6%	1,8pp	12,5%	1,0pp	10,3%	13,1%	2,7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	27,2	28,2	3,8%	28,5	-1,2%	58,0	56,7	-2,2%
<b>CAPEX Total</b>	<b>18,1</b>	<b>19,9</b>	<b>10,0%</b>	<b>18,0</b>	<b>10,7%</b>	<b>31,8</b>	<b>37,9</b>	<b>19,4%</b>

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + 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 continuaram a crescer de forma positiva, aumentando de 227,9 milhões de euros, no 1S09, para 230,4 milhões de euros, no 1S10. Apesar da performance positiva ao nível das Receitas de Clientes, o Volume de Negócios diminuiu 3,6% face ao ano anterior para, aproximadamente, 288,1 milhões de euros, devido a uma diminuição de 11,4% no nível de Receitas de Operadores, totalmente motivada pela redução das tarifas reguladas e uma diminuição de 38,3% no nível de Vendas de Equipamento. No que diz respeito às tarifas de terminação móvel, o primeiro semestre de 2010 foi um período sem assimetria, em que as tarifas ascenderam a 0,065 euros até 24 de Maio de 2010 e 0,060 euros a partir dessa data.

### Custos Operacionais

Como resultado da estratégia de redução de custos que tem vindo a ser implementada, os Custos Operacionais diminuíram face ao 1S09, de 219,0 milhões de euros para 210,1 milhões de euros. Esta redução de custos foi transversal a todas as linhas de custos, com excepção de Custos Directos de Serviços Prestados, que aumentou devido ao crescimento não só da nossa infra-estrutura como também do tráfego, como consequência de um aumento do nível de actividade. Adicionalmente, a taxa de sucesso que temos vindo a registar ao nível dos recebimentos de incobráveis dos últimos anos, judiciais e não judiciais, beneficiou o nível de provisões apresentado.

### EBITDA

O EBITDA do negócio Móvel foi de 94,4 milhões de euros, aumentando 6,1% face ao 1S09 devido, maioritariamente, a uma diminuição de 4,0% no nível de Custos Operacionais. A margem EBITDA alcançou 32,8%, aumentando 3,1pp face ao período homólogo de 2009, uma excelente concretização para a nossa operação.

## 2.2. Negócio Fixo

No primeiro semestre de 2010, as divisões de *Wholesale* e de *Corporate* e PME's continuaram a alcançar resultados positivos. Acreditamos plenamente que a convergência será um dos principais motores de crescimento neste segmento e o nosso posicionamento, que contempla soluções integradas e convergentes, é a melhor forma de responder às necessidades do mercado. No segmento Residencial, o ambiente competitivo mantém-se pouco atractivo. Neste contexto, continuaremos a focar-nos em criar valor na nossa base de subscritores e em alavancar a nossa infra-estrutura através de parcerias.

### 2.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	2T09	2T10	Δ10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ10/09
Total de Acessos	528.467	447.990	-15,2%	463.853	-3,4%	528.467	447.990	-15,2%
Acessos Directos	432.886	372.751	-13,9%	385.533	-3,3%	432.886	372.751	-13,9%
Voz	232.258	199.086	-14,3%	207.285	-4,0%	232.258	199.086	-14,3%
Internet de Banda Larga	171.256	121.882	-28,8%	131.611	-7,4%	171.256	121.882	-28,8%
Outros	29.372	51.783	76,3%	46.637	11,0%	29.372	51.783	76,3%
Acessos Indirectos	95.581	75.239	-21,3%	78.320	-3,9%	95.581	75.239	-21,3%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	192	203	5,7%	203	0,0%	192	203	5,7%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	175	182	4,0%	182	0,0%	175	182	4,0%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	77,4%	72,1%	-5,4pp	73,4%	-1,3pp	77,5%	72,7%	-4,8pp
Receita Média por Acesso - Retalho	22,3	23,5	5,4%	23,5	0,1%	22,6	23,5	3,9%

#### Base de Clientes

No 1S10, o segmento *Corporate* e PME's aumentou a sua presença no mercado, com o número de Acessos a evoluir positivamente. Apesar desta evolução positiva, o Total de Acessos continuou a diminuir devido ao segmento Residencial Fixo. No final do 1S10, o Total de Acessos foi de 448 mil, menos 15,2% do que no 1S09, devido a uma diminuição de 13,9% nos acessos Directos e de 21,3% nos Acessos Indirectos.



## 2.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T09	2T10	Δ 10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ 10/09
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>60,0</b>	<b>59,4</b>	<b>-1,1%</b>	<b>60,9</b>	<b>-2,5%</b>	<b>124,3</b>	<b>120,3</b>	<b>-3,2%</b>
Receitas de Serviço	59,2	59,2	-0,1%	60,8	-2,7%	123,1	120,0	-2,6%
Receitas de Clientes	34,3	30,8	-10,3%	31,8	-3,3%	71,7	62,6	-12,6%
Receitas de Acesso Directo	26,6	22,2	-16,5%	23,4	-5,0%	55,6	45,6	-18,0%
Receitas de Acesso Indirecto	7,0	6,5	-7,3%	6,5	-0,2%	14,4	13,0	-9,5%
Outros	0,7	2,1	185,3%	2,0	6,9%	1,8	4,1	132,4%
Receitas de Operadores	24,9	28,4	14,1%	28,9	-2,0%	51,4	57,3	11,4%
Vendas de Equipamento	0,8	0,2	-75,3%	0,1	123,3%	1,2	0,3	-74,7%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,8%</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>0,5</b>	<b>0,6</b>	<b>28,9%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>57,4</b>	<b>55,0</b>	<b>-4,2%</b>	<b>56,7</b>	<b>-2,9%</b>	<b>118,6</b>	<b>111,7</b>	<b>-5,8%</b>
Custos com Pessoal	1,2	0,9	-29,1%	1,0	-12,7%	2,7	1,9	-31,1%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	36,5	38,7	5,9%	39,4	-1,9%	77,0	78,1	1,4%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	6,7	4,0	-39,5%	4,3	-7,0%	12,4	8,4	-32,6%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	13,0	11,5	-11,9%	11,9	-3,9%	26,5	23,4	-11,7%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,1	2,9	42,7%	3,6	-18,8%	4,5	6,5	46,8%
<b>EBITDA</b>	<b>1,0</b>	<b>1,9</b>	<b>82,4%</b>	<b>0,7</b>	<b>167,8%</b>	<b>1,7</b>	<b>2,6</b>	<b>55,0%</b>
Margem EBITDA (%)	1,7%	3,2%	1,5pp	1,2%	2,0pp	1,3%	2,2%	0,8pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	12,0	6,4	-46,3%	5,3	21,7%	19,7	11,7	-40,8%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	19,9%	10,8%	-9,1pp	8,7%	2,1pp	15,9%	9,7%	-6,2pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-10,9	-4,5	58,6%	-4,6	0,9%	-18,1	-9,1	49,7%
CAPEX Total	12,0	6,4	-46,3%	5,3	21,7%	19,7	11,7	-40,8%

(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

O Volume de Negócios do negócio Fixo diminuiu para, aproximadamente, 120,3 milhões de euros, como resultado de uma diminuição de 2,6% no nível das Receitas de Serviços. O aumento de 11,4% nas Receitas de Operadores não foi suficiente para compensar a diminuição de 12,6% nas Receitas de Clientes, totalmente devida ao segmento Residencial.

### Custos Operacionais

No negócio Fixo, os Custos Operacionais diminuíram de 118,6 milhões de euros, no 1S09, para 111,7 milhões de euros, no 1S10. Esta descida deveu-se, sobretudo, a reduções ao nível dos Custos Comerciais e Outros Custos Operacionais, uma consequência directa das nossas iniciativas de controlo de custos, nomeadamente nas áreas de IT e Rede. O nível de Provisões aumentou de 4,5 milhões de euros para 6,5 milhões de euros, devido a uma reavaliação extraordinária efectuada no segundo trimestre de 2010.

### EBITDA

Como resultado da nossa performance em termos de Receitas e Custos, o EBITDA do negócio Fixo evoluiu positivamente para 2,6 milhões de euros. A margem EBITDA foi de 2,2%, aumentando 0,8pp em relação ao período homólogo de 2009.

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



A divisão 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 de 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, que actualmente possui mais de 100 clientes em 73 países, fortaleceu no semestre a sua expansão internacional. No 1S10, as receitas internacionais representaram cerca de 63,4% do total de Receitas, um aumento superior a 7pp face ao mesmo período do ano anterior. O nível de encomendas da WeDo Technologies aumentou 14,4% face ao ano anterior, um bom indicador da actividade futura.

#### 3.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	2T09	2T10	Δ 10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ 10/09
Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000euros)	34,5	33,0	-4,3%	29,2	13,0%	62,7	62,2	-0,9%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	62,5%	50,0%	-12,4pp	52,1%	-2,1pp	61,9%	51,0%	-10,8pp
Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	1467,1	730,2	-50,2%	739,7	-1,3%	2.915,9	1469,7	-49,6%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,6	4,2	15,8%	2,9	46,8%	7,5	7,1	-5,9%
Colaboradores	507	537	5,9%	534	0,6%	507	537	5,9%

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

No 1S10, as Receitas de Serviços por Colaborador atingiram os 62,2 mil euros, um valor inferior em 0,9% ao registado no 1S09, tendo as Vendas de Equipamento por Colaborador diminuído cerca de 10,8pp. Este último indicador evoluiu negativamente, devido a um nível inferior de Vendas de Equipamento, conforme esperado face à desaceleração do programa e-iniciativas. O número total de colaboradores, no final do 1S10, aumentou para 537, representando um crescimento de 5,9% face ao 1S09. Este aumento deveu-se à necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade das subsidiárias da SSI e à internacionalização da WeDo Technologies: o número de colaboradores no 1S10 que se encontram fora de Portugal é de 162 vs. 145, no 1S09, representando um aumento de 11,7%. O EBITDA por Colaborador atingiu 7,1 mil euros, uma diminuição de 5,9% face ao 1S09, devido a um maior número de colaboradores que foi, em parte, compensado pelo aumento verificado no EBITDA.

#### Desenvolvimentos Corporativos

Segundo um estudo recentemente elaborado pela Stratecast, "Revenue Assurance and Cost Management Global CSP Sector Assessment", a WeDo Technologies lidera em 2009, com 25% de quota de mercado, o mercado mundial de Revenue Assurance em Telecomunicações, um mercado bastante fragmentado onde o segundo *player* se encontra a uma distância de 9pp. De acordo com a Stratecast, a liderança da WeDo Technologies deve-se a dois factores: uma equipa focada no sentido de responder às necessidades dos operadores de telecomunicações e ao reconhecimento do seu *software* de Revenue Assurance. Esta formalização constitui um reconhecimento e uma constatação do crescente papel da WeDo Technologies num segmento de mercado que se tem tornado cada vez mais relevante.

## 3.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	2T09	2T10	Δ10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ10/09
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>42,21</b>	<b>34,97</b>	<b>-17,2%</b>	<b>32,43</b>	<b>7,8%</b>	<b>82,13</b>	<b>67,40</b>	<b>-17,9%</b>
Receitas de Serviço	15,84	17,47	10,3%	15,53	12,5%	31,32	32,99	5,3%
Vendas de Equipamento	26,37	17,50	-33,6%	16,91	3,5%	50,81	34,41	-32,3%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,07</b>	<b>0,09</b>	<b>18,5%</b>	<b>0,11</b>	<b>-24,2%</b>	<b>0,32</b>	<b>0,20</b>	<b>-37,2%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>40,43</b>	<b>32,59</b>	<b>-19,4%</b>	<b>30,92</b>	<b>5,4%</b>	<b>78,54</b>	<b>63,51</b>	<b>-19,1%</b>
Custos com Pessoal	7,09	7,57	6,7%	7,43	1,9%	14,11	15,01	6,3%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	26,36	17,44	-33,9%	16,64	4,8%	50,70	34,08	-32,8%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	6,98	7,58	8,7%	6,84	10,9%	13,73	14,42	5,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	-0,05	0,13	-	0,04	-	0,03	0,17	-
<b>EBITDA</b>	<b>1,90</b>	<b>2,33</b>	<b>22,4%</b>	<b>1,59</b>	<b>46,5%</b>	<b>3,88</b>	<b>3,92</b>	<b>1,1%</b>
Margem EBITDA (%)	4,5%	6,7%	2,2pp	4,9%	1,8pp	4,7%	5,8%	1,1pp
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	0,99	5,79	-	0,70	-	1,44	6,49	-
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,3%	16,6%	14,2pp	2,2%	14,4pp	1,8%	9,6%	7,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,92	-3,46	-	0,89	-	2,44	-2,57	-
CAPEX Total	0,99	5,79	-	0,70	-	1,44	6,49	-

(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

No 1S10, o Volume de Negócios da SSI diminuiu cerca de 17,9% para, aproximadamente, 67,4 milhões de euros, totalmente motivado pela diminuição de 32,3% no nível de Vendas de Equipamento, devido à já esperada desaceleração do programa e-iniciativas. O nível de Receitas de Serviços ascendeu a 33,0 milhões de euros, aumentando 5,3% face ao primeiro semestre de 2009.

### Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais diminuiu face ao ano anterior cerca de 19,1%, para 63,5 milhões de euros, devido a uma quebra de 32,8% nos Custos Comerciais, nomeadamente no Custo das Mercadorias Vendidas. É de realçar que o aumento nas linhas de Custos com o Pessoal e Outros Custos Operacionais (essencialmente Custos de *Outsourcing*) se deveu ao aumento do nível de actividade em todas as subsidiárias e à expansão internacional da WeDo Technologies.

### EBITDA

No primeiro semestre de 2010, o EBITDA da SSI evoluiu positivamente para 3,9 milhões de euros, aumentando 1,1% face ao semestre homólogo de 2009, como consequência da nossa performance ao nível dos Custos Operacionais, que mais do que compensou as quebras verificadas na linha das Receitas. Em termos de evolução trimestral, é de realçar que, entre o 2T09 e o 2T10, o EBITDA evoluiu positivamente de 1,9 milhões de euros para 2,3 milhões de euros, aumentando 22,4%. A margem EBITDA aumentou de 4,7% para 5,8%, evidenciando a actual combinação de maiores Vendas de Serviços e menores Vendas de Equipamento.



## 4. *Online e Media*

O nosso negócio de *Online & Media* incorpora o *Miau.pt* e *Publico.pt* e ainda o Público, um jornal diário de referência em Portugal que completou recentemente 20 anos de existência.

Relativamente ao jornal Público, durante o 2T10, a dinâmica de mercado manteve-se adversa no segmento da imprensa escrita, não só, em termos de Circulação, mas também, em Receitas de Publicidade. Não obstante, o Público conseguiu aumentar as suas Receitas de Publicidade, que cresceram mais de 11,1% em relação ao primeiro trimestre de 2010.

No que respeita à edição *online* do Público, que registou no primeiro semestre de 2010, em média, 6,5 milhões de visitas mensais, é de realçar as melhorias verificadas em alguns indicadores fundamentais e o lançamento de alguns projectos de inovação. No primeiro semestre de 2010, o Público concluiu projectos digitais bastante relevantes tais como uma aplicação específica para o iPhone e uma edição impressa para o Amazon Kindle.

Em termos de indicadores financeiros, o EBITDA do negócio *Online & Media* foi ainda negativo em 0,30 milhões de euros mantendo, no entanto, a sua tendência de evolução positiva e aumentando consideravelmente face aos 1,67 milhões de euros negativos verificados no primeiro semestre de 2009. Devido essencialmente a aumentos nas rubricas de Vendas de Jornais e Produtos Associados, o EBITDA do 2T10 foi positivo em cerca de 0,13 milhões de euros, confirmando a eficiência da nossa execução.

## 5. Principais desenvolvimentos Regulatórios no 2T10

Apresentam-se de seguida os principais desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 2T10:

- A 21 de Maio, o ICP-ANACOM aprovou a decisão final relativa à definição dos mercados relevantes do serviço grossista de terminação de chamadas de voz nas redes móveis (Mercado 7). Esta decisão inclui um esquema de reduções consecutivas dos preços do serviço de terminação.  
Ao contrário da proposta inicial, os preços fixados pelo regulador não são retroactivos e entraram em vigor a 24 de Maio de 2010:

	Tarifas
24 Maio 2010	0,060
24 Agosto 2010	0,055
24 Novembro 2010	0,050
24 Fevereiro 2011	0,045
24 Maio 2011	0,040
24 Agosto 2011	0,035

- A 22 de Julho, o ICP-ANACOM aprovou a decisão final relativa ao *refarming* do espectro dos 900 e 1800 MHz, o que significa que os serviços UMTS podem agora ser prestados com recurso às frequências dos 900 e 1800 MHz. No âmbito deste processo, o ICP-ANACOM decidiu substituir as anteriores licenças GSM e UMTS por um único título habilitante.

## 6. Principais desenvolvimentos Corporativos

- Entre 18 e 21 de Maio de 2010, a Sonaecom adquiriu, através da Euronext Lisbon Stock Exchange, 433.000 acções próprias, representativas de aproximadamente 0,12% do seu Capital Social, ao abrigo das autorizações concedidas pelas Assembleias Gerais de Accionistas realizadas, para efeito do cumprimento das obrigações decorrentes do Plano de Incentivo de Médio Prazo aos colaboradores. Na sequência destas aquisições, a Sonaecom detinha, a 21 de Maio de 2010, 8,264,325 acções próprias, representativas de aproximadamente 2,26% do seu Capital Social.
- A 26 de Julho de 2010, a Saphety Level – Trusted Services, SA, anunciou que chegou a acordo com a Softlimits para a aquisição da sua unidade de negócio “Mercados Electrónicos”, reforçando assim a sua posição no mercado numa área que a empresa considera estratégica para o seu desenvolvimento futuro, o da Facturação Electrónica.

## 7. Anexo

### 7.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	2T09	2T10	Δ10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ10/09
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>240,7</b>	<b>227,6</b>	<b>-5,4%</b>	<b>222,8</b>	<b>2,2%</b>	<b>481,6</b>	<b>450,3</b>	<b>-6,5%</b>
Móvel	152,0	145,6	-4,2%	142,5	2,2%	298,8	288,1	-3,6%
Fixo	60,0	59,4	-1,1%	60,9	-2,5%	124,3	120,3	-3,2%
Online e Media	42,2	35,0	-17,2%	32,4	7,8%	82,1	67,4	-17,9%
Outros & Eliminações	-13,6	-12,4	8,8%	-13,0	5,0%	-23,7	-25,4	-7,3%
<b>Outras Receitas</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>16,7%</b>	<b>1,1</b>	<b>44,6%</b>	<b>2,3</b>	<b>2,8</b>	<b>19,8%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>188,9</b>	<b>174,6</b>	<b>-7,6%</b>	<b>172,1</b>	<b>1,4%</b>	<b>378,9</b>	<b>346,7</b>	<b>-8,5%</b>
Custos com Pessoal	24,4	24,3	-0,6%	24,5	-0,7%	49,2	48,8	-0,9%
Custos Directos Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	63,6	68,4	7,5%	71,1	-3,7%	133,5	139,5	4,5%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	64,6	46,8	-27,5%	42,2	11,0%	123,5	89,0	-28,0%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	36,3	35,0	-3,4%	34,4	1,8%	72,7	69,5	-4,4%
<b>EBITDAP</b>	<b>53,2</b>	<b>54,7</b>	<b>2,8%</b>	<b>51,8</b>	<b>5,6%</b>	<b>105,0</b>	<b>106,4</b>	<b>1,3%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	7,1	3,1	-56,6%	3,9	-20,6%	13,5	6,9	-48,8%
<b>EBITDA</b>	<b>46,1</b>	<b>51,6</b>	<b>11,9%</b>	<b>47,9</b>	<b>7,7%</b>	<b>91,5</b>	<b>99,5</b>	<b>8,8%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>19,2%</b>	<b>22,7%</b>	<b>3,5pp</b>	<b>21,5%</b>	<b>1,2pp</b>	<b>19,0%</b>	<b>22,1%</b>	<b>3,1pp</b>
Móvel	45,1	48,0	6,3%	46,4	3,4%	88,9	94,4	6,1%
Fixo	1,0	1,9	82,4%	0,7	167,8%	1,7	2,6	55,0%
SSI	1,9	2,3	22,4%	1,6	46,5%	3,9	3,9	1,1%
Outros & Eliminações	-2,0	-0,6	70,0%	-0,8	23,1%	-3,0	-1,4	54,1%
Depreciações e Amortizações	39,7	32,8	-17,3%	34,0	-3,7%	79,1	66,8	-15,5%
<b>EBIT</b>	<b>6,5</b>	<b>18,8</b>	<b>191,4%</b>	<b>13,9</b>	<b>35,6%</b>	<b>12,4</b>	<b>32,7</b>	<b>162,7%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-3,4</b>	<b>-1,7</b>	<b>50,3%</b>	<b>-2,0</b>	<b>14,5%</b>	<b>-7,3</b>	<b>-3,7</b>	<b>50,1%</b>
Proveitos Financeiros	1,4	2,0	44,6%	1,5	33,1%	3,1	3,5	11,7%
Custos Financeiros	4,8	3,7	-22,9%	3,5	6,0%	10,4	7,1	-31,6%
<b>EBT</b>	<b>3,1</b>	<b>17,1</b>	<b>-</b>	<b>11,9</b>	<b>43,8%</b>	<b>5,1</b>	<b>29,0</b>	<b>-</b>
Resultado de Imposto	-1,8	-5,6	-	-3,7	-51,4%	-3,5	-9,3	-163,2%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>1,2</b>	<b>11,5</b>	<b>-</b>	<b>8,2</b>	<b>40,5%</b>	<b>1,6</b>	<b>19,7</b>	<b>-</b>
Atribuível ao Grupo	1,2	11,5	-	8,2	40,7%	1,4	19,6	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,1	-7,2%	0,1	6,3%	0,2	0,1	-40,0%

(1) Custos Directos de Serviços Prestados = Interligação e conteúdos + Circuitos Alugados + Outros Custos de Operação de Rede; (2) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (3) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros custos.

## 7.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	1S09	1S10	Δ 10/09	1T10	Δ T/T
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>					
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.957,2</b>	<b>1.820,5</b>	<b>-7,0%</b>	<b>1.910,6</b>	<b>-4,7%</b>
Activos não Correntes	1.481,6	1.488,3	0,5%	1.493,7	-0,4%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	832,0	846,0	1,7%	847,1	-0,1%
Goodwill	525,9	526,2	0,1%	526,1	0,0%
Investimentos	1,2	1,2	0,0%	1,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	122,5	114,8	-6,2%	119,1	-3,6%
Outros	0,0	0,1	-	0,0	-
Activos Correntes	475,6	332,2	-30,2%	417,0	-20,3%
Clientes	162,2	134,8	-16,9%	143,3	-5,9%
Liquidez	121,4	76,1	-37,3%	76,3	-0,3%
Outros	192,1	121,4	-36,8%	197,4	-38,5%
<b>Capital Próprio</b>	<b>930,8</b>	<b>953,5</b>	<b>2,4%</b>	<b>941,5</b>	<b>1,3%</b>
Grupo	930,5	953,1	2,4%	941,1	1,3%
Interesses Minoritários	0,3	0,5	29,9%	0,4	14,2%
<b>Total Passivo</b>	<b>1.026,4</b>	<b>867,0</b>	<b>-15,5%</b>	<b>969,1</b>	<b>-10,5%</b>
Passivo não Corrente	583,1	439,4	-24,6%	459,9	-4,5%
Empréstimos Bancários	411,6	319,8	-22,3%	328,5	-2,6%
Provisões para outros Riscos e Encargos	32,3	32,7	1,3%	31,8	2,7%
Outros	139,3	86,9	-37,6%	99,6	-12,8%
Passivo Corrente	443,4	427,6	-3,6%	509,2	-16,0%
Empréstimos Bancários	8,4	26,5	-	21,6	22,9%
Fornecedores	190,4	180,3	-5,3%	194,1	-7,1%
Outros	244,5	220,8	-9,7%	293,5	-24,8%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	52,3	55,6	6,3%	23,9	132,2%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	10,9%	12,3%	1,5pp	10,7%	1,6pp
CAPEX Total	53,2	55,9	5,1%	24,1	132,1%
EBITDA - CAPEX Operacional	39,2	43,9	12,0%	24,0	83,2%
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	3,6	24,2	-	12,4	95,4%
FCF <sup>(3)</sup>	-17,6	5,6	-	1,3	-
Dívida Bruta	442,7	369,4	-16,6%	373,5	-1,1%
Dívida Líquida	321,3	293,3	-8,7%	297,2	-1,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,8 x	1,6 x	-0,2 x	1,7 x	-0,1 x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	8,8 x	12,7 x	3,9 x	11,3 x	1,4 x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	32,2%	27,9%	-4,3pp	28,4%	-0,5pp
<b>Excluindo a operação de Securitização:</b>					
Dívida Líquida	409,9	362,3	-11,6%	371,0	-2,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,2 x	2,0 x	-0,2 x	2,1 x	-0,1 x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	8,8 x	12,7 x	3,9 x	11,3 x	1,4 x

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros, Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (2) Cash Flow Operacional = EBITDA - CAPEX Operacional - Variação de Fundo de Maneio - Itens não Monetários e Outros; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; (4) Cobertura de Juros.

### 7.3. FCF

Milhões de Euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	2T09	2T10	Δ10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ10/09
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	<b>15,2</b>	<b>19,9</b>	<b>31,2%</b>	<b>24,0</b>	<b>-16,9%</b>	<b>39,2</b>	<b>43,9</b>	<b>12,0%</b>
Varição de Fundo de Maneio	25,8	-8,4	-	-11,9	29,5%	-42,1	-20,3	51,8%
Itens não monetários e Outros	-1,2	0,3	-	0,3	-13,6%	6,5	0,6	-90,7%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>39,8</b>	<b>11,8</b>	<b>-70,3%</b>	<b>12,4</b>	<b>-4,9%</b>	<b>3,7</b>	<b>24,2</b>	<b>-</b>
Securitização	-5,0	-5,0	0,0%	-5,0	0,0%	-10,0	-10,0	0,0%
Ações Próprias	-0,7	-0,5	22,7%	-3,0	81,6%	-2,0	-3,5	-75,9%
Resultados Financeiros	-5,0	-0,8	83,2%	-2,4	64,6%	-9,2	-3,2	65,2%
Impostos	-0,9	-1,2	-40,4%	-0,7	-64,7%	-0,1	-1,9	-
<b>FCF</b>	<b>28,2</b>	<b>4,2</b>	<b>-85,0%</b>	<b>1,3</b>	<b>-</b>	<b>-17,6</b>	<b>5,6</b>	<b>-</b>

### 7.4. Colaboradores

Sonaecom	2T09	2T10	Δ10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ10/09
Total Colaboradores	2.002	2.063	3,0%	2.053	0,5%	2.002	2.063	3,0%
d.q. Telecomunicações	1.097	1.127	2,7%	1.119	0,7%	1.097	1.127	2,7%
d.q. SSI	507	537	5,9%	534	0,6%	507	537	5,9%



## 7.5. Online e Media

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	2T09	2T10	Δ 10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ 10/09
Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup>	38.544	33.591	-12,9%	32.836	2,3%	39.347	33.025	-16,1%
Quota Mercado de Publicidade (%)	12,3%	10,3%	-2,0pp	10,4%	-0,1pp	12,0%	10,6%	-1,4pp
Audiência <sup>(2)</sup> (%)	4,2%	4,4%	0,2pp	4,4%	0,0pp	4,4%	4,4%	0,0pp
Colaboradores	248	246	-0,8%	244	0,8%	248	246	-0,8%

(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	2T09	2T10	Δ 10/09	1T10	Δ T/T	1S09	1S10	Δ 10/09
<b>ONLINE E MEDIA - DEM. RES. CONSOLIDADOS</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>7,76</b>	<b>7,92</b>	<b>2,1%</b>	<b>7,38</b>	<b>7,4%</b>	<b>15,17</b>	<b>15,30</b>	<b>0,9%</b>
Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>	3,69	3,42	-7,5%	3,08	11,1%	6,83	6,49	-4,9%
Vendas de Jornais	2,89	3,27	13,0%	3,14	4,2%	5,95	6,40	7,7%
Vendas de Produtos Associados	1,17	1,24	5,7%	1,17	6,2%	2,40	2,41	0,4%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,05</b>	<b>0,07</b>	<b>45,2%</b>	<b>0,05</b>	<b>46,0%</b>	<b>0,10</b>	<b>0,12</b>	<b>15,9%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>8,44</b>	<b>7,85</b>	<b>-7,0%</b>	<b>7,85</b>	<b>0,0%</b>	<b>16,75</b>	<b>15,70</b>	<b>-6,2%</b>
Custos com Pessoal	3,13	2,66	-14,9%	2,65	0,3%	6,18	5,32	-14,0%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	2,64	2,69	1,7%	2,62	2,6%	5,08	5,30	4,4%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	2,67	2,50	-6,4%	2,58	-2,9%	5,48	5,08	-7,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,13	0,01	-93,6%	0,02	-43,7%	0,20	0,02	-88,2%
<b>EBITDA</b>	<b>-0,77</b>	<b>0,13</b>	<b>-</b>	<b>-0,44</b>	<b>-</b>	<b>-1,67</b>	<b>-0,30</b>	<b>81,8%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>-9,9%</b>	<b>1,7%</b>	<b>11,6pp</b>	<b>-6,0%</b>	<b>7,7pp</b>	<b>-11,0%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>9,0pp</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	0,18	0,13	-31,2%	0,13	-4,3%	0,33	0,26	-22,1%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,4%	1,6%	-0,8pp	1,8%	-0,2pp	2,2%	1,7%	-0,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,95	0,01	-	-0,57	-	-2,01	-0,56	71,8%
CAPEX Total	0,18	0,13	-31,2%	0,13	-4,3%	0,33	0,26	-22,1%

(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.

## 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](http://www.sonae.com)

### Contactos para os media e investidores

Isabel Borgas  
Responsável pelas Relações Públicas  
[isabel.borgas@sonae.com](mailto:isabel.borgas@sonae.com)  
Tel: +351 93 100 20 20

Carlos Alberto Silva  
Responsável pelas Relações com Investidores  
[carlos.alberto.silva@sonae.com](mailto:carlos.alberto.silva@sonae.com)  
Tel: +351 93 100 24 44

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange.

Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo "SNC.LS" e na Bloomberg através do símbolo "SNC:PL".

**Sonaecom SGPS, SA**  
Rua Henrique Pousão, 432 - 7º  
4460-841 Senhora da Hora  
Portugal