



SONAECOM - S.G.P.S., S.A.

Sociedade com o capital aberto ao investimento do público
Sede: Lugar do Espido - Via Norte - Maia
Matriculada na Conservatória do Registo Comercial da Maia sob o n.º 45.466
Pessoa Colectiva n.º 502 028 351
Capital Social: 296.526.868 euros

PROSPECTO DE ADMISSÃO À NEGOCIAÇÃO

**AO EUROLIST BY EURONEXT LISBON - SOCIEDADE GESTORA DE MERCADOS
REGULAMENTADOS, S.A.**

**DE 70.276.868 ACÇÕES ORDINÁRIAS, ESCRITURAIS E AO PORTADOR,
COM O VALOR NOMINAL DE 1 EURO CADA,
EMITIDAS POR SUBSCRIÇÃO PARTICULAR NO AUMENTO DO CAPITAL SOCIAL DE
226.250.000 EUROS PARA 296.526.868 EUROS DA**

SONAECOM - S.G.P.S., S.A.

ORGANIZAÇÃO E MONTAGEM



Março de 2006

ÍNDICE

CAPÍTULO 1 - SUMÁRIO	6
1.0. Advertências	6
1.1. Responsáveis pela informação	7
1.2. Principais características da oferta e das Acções a admitir à negociação	8
1.3. Resumo dos principais riscos e formas de mitigação	10
1.4. Apresentação sucinta do Emitente	16
1.5. Documentação acessível ao público	21
CAPÍTULO 2 - RESPONSÁVEIS PELO PROSPECTO	22
2.1. Identificação dos responsáveis	22
2.2. Declaração dos responsáveis pelo Prospecto quanto à conformidade da informação	23
CAPÍTULO 3 - FACTORES DE RISCO E INSTRUMENTOS DE MITIGAÇÃO	24
CAPÍTULO 4 - DESCRIÇÃO DA OFERTA PARTICULAR	33
4.1. Montante e natureza	33
4.2. Autorizações e aprovações	33
4.3. Admissão à negociação das Acções	33
4.4. Tipo, categoria e características das Acções a admitir à negociação	34
4.5. Motivos da admissão à negociação e afectação das receitas	34
4.6. Estabilização e liquidez	34
4.7. Restrições à livre transferência das Acções	35
4.8. Regime fiscal	35
4.9. Ofertas públicas lançadas por terceiros	41
CAPÍTULO 5 - INFORMAÇÕES SOBRE O EMITENTE	42
5.1. Denominação jurídica e comercial	42
5.2. Local de registo e respectivo número	42
5.3. Data de constituição e período de existência	42
5.4. Endereço e forma jurídica	42
5.5. Capital social	42
5.6. Acções próprias	43
5.7. Principais accionistas	43
5.8. Estatutos	44

5.9.	Direitos inerentes às Acções _____	47
5.9.1.	Direito de participação nos lucros _____	47
5.9.2.	Direito de participação na Assembleia Geral e direito de voto _____	47
5.9.3.	Direito à partilha em caso de dissolução _____	49
5.9.4.	Direito à informação _____	49
5.9.5.	Direito de conversão _____	50
5.9.6.	Direito de preferência na subscrição de valores mobiliários da mesma categoria _____	50
5.10.	Factos marcantes na evolução do Emitente _____	50
5.11.	Legislação que regula a actividade do Emitente _____	51
CAPÍTULO 6 - ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E FISCALIZAÇÃO DO EMITENTE _____		53
6.1.	Nomes, endereços profissionais, funções e outras actividades desenvolvidas _____	53
6.2.	Conflitos de interesses _____	61
6.3.	Remunerações e outros benefícios _____	61
6.4.	Acções detidas pelos membros dos órgãos de administração de fiscalização _____	66
6.5.	Montantes constituídos para pensões _____	66
6.6.	Contratos de trabalho vinculativos _____	67
6.7.	Informações sobre o Comité de Auditoria e o Comité de Remuneração _____	67
6.8.	Conformidade do Emitente com o regime do governo das sociedades _____	68
CAPÍTULO 7 - PANORÂMICA DAS ACTIVIDADES DO EMITENTE _____		69
7.1.	A SONAECOM _____	69
7.2.	Áreas de negócio _____	75
7.2.1.	Telecomunicações móveis _____	75
7.2.2.	Serviço fixo _____	91
7.2.3.	Media _____	102
7.2.4.	Software e Sistemas de Integração _____	103
7.3.	A rede SONAECOM _____	107
7.4.	O mercado de telecomunicações _____	116
7.5.	Fundamentos das declarações do Emitente acerca da sua posição concorrencial _____	120
7.6.	Efectivos do Grupo _____	121
7.6.1.	Evolução e repartição _____	121
7.6.2.	Esquemas de participação no capital do Emitente _____	122
7.7.	Informação sobre a detenção de participações _____	122
7.8.	Operações com entidades terceiras ligadas _____	128

7.9.	Descrição dos principais investimentos do Emitente _____	128
7.10.	Informações relativas a imobilizações corpóreas e respectivos encargos _____	134
7.11.	Investigação e desenvolvimento _____	135
7.12.	Dependências em relação a patentes, licenças ou outros _____	137
7.13.	Questões ambientais susceptíveis de afectar a utilização das imobilizações _____	141
7.15.	Outros factores excepcionais com influência na actividade _____	146
7.16.	Factores governamentais, políticos, fiscais e económicos com influência na actividade _____	153
CAPÍTULO 8 - EXPLORAÇÃO E SITUAÇÃO FINANCEIRA DO EMITENTE _____		154
8.1.	Dados financeiros seleccionados _____	154
8.2.	Exploração _____	155
8.3.	Situação financeira _____	163
8.4.	Factores significativos que afectem os rendimentos da actividade _____	166
8.5.	Endividamento de curto e de longo prazo e capitalização _____	167
8.6.	Descrição dos fluxos de tesouraria _____	172
8.7.	Declaração do Emitente relativa à suficiência do fundo de maneo _____	173
8.8.	Restrições à utilização de recursos de capital _____	173
CAPÍTULO 9 – POLÍTICA DE DIVIDENDOS _____		174
CAPÍTULO 10 - CONTRATOS SIGNIFICATIVOS _____		174
CAPÍTULO 11- INFORMAÇÃO SOBRE TENDÊNCIAS _____		175
CAPÍTULO 12 - INFORMAÇÕES SOBRE EVENTUAIS INTERESSES _____		177
12.1.	Interesses do Emitente e do Grupo FT _____	177
12.2.	Interesses do BPI, enquanto Intermediário Financeiro _____	177
CAPÍTULO 13 - DOCUMENTAÇÃO ACESSÍVEL AO PÚBLICO _____		178
CAPÍTULO 14 - INFORMAÇÃO INSERIDA POR REMISSÃO _____		179
GLOSSÁRIO _____		180

DEFINIÇÕES

Salvo estipulação em contrário, os termos utilizados neste Prospecto têm o seguinte significado:

Acções	As 70.276.868 novas acções ordinárias, escriturais, ao portador, com o valor nominal de 1 euro cada, emitidas no âmbito da Oferta Particular
ANACOM	ICP - Autoridade Nacional de Comunicações
CIRC	Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas, aprovado pelo D.L. n.º 442-B/88, de 30 de Novembro, com a redacção em vigor na presente data
CIRS	Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares, aprovado pelo D.L. n.º 442-A/88, de 30 de Novembro, com a redacção em vigor na presente data
CLIX	Clixgest – Internet e Conteúdos, S.A., empresa objecto de fusão por incorporação na Novis Telecom, S.A. em 2005
CMVM	Comissão do Mercado de Valores Mobiliários
CSC	Código das Sociedades Comerciais
CódVM	Código dos Valores Mobiliários
EBF	Estatuto dos Benefícios Fiscais, aprovado pelo D.L. n.º 215/89, de 1 de Julho, com a redacção em vigor na presente data
EURONEXT	EURONEXT LISBON - Sociedade Gestora de Mercados Regulamentados, S.A.
FT ou France Télécom	Grupo France Télécom
SONAECOM ou Grupo SONAECOM	SONAECOM - S.G.P.S., S.A. e todas as sociedades que com esta se encontram em relação de domínio ou de Grupo
INTERBOLSA	INTERBOLSA – Sociedade Gestora de Sistemas de Liquidação e de Sistemas Centralizados de Valores Mobiliários, S.A.
NOVIS	Novis Telecom, S.A.
Sociedade aberta	Sociedade com o capital aberto ao investimento do público
SONAE ou Grupo SONAE	Sonae, S.G.P.S., S.A. e todas as sociedades que com esta se encontram em relação de domínio ou de Grupo

SONAECOM, Emitente ou
Empresa

SONAECOM - S.G.P.S., S.A.

Oferta Particular

O aumento do capital social da Sociedade de 226.250.000 euros para 296.526.868 euros, no âmbito do qual foram emitidas as Acções, as quais foram subscritas pela Wirefree Services Belgium, S.A. e pela Atlas Services Belgium, S.A., sociedades que integram o Grupo France Télécom, ao par e com um prémio de emissão no valor total de 242.455.194,60 euros, por entradas em espécie e mediante a entrega das suas participações, incluindo créditos de accionistas, na Optimus – Telecomunicações, S.A. (20,18%) no caso da primeira e na Novis – Telecom, S.A. (43,33%) e na Clixgest Internet e Conteúdos, S.A. (43,33%) no caso da segunda

OPTIMUS

Optimus – Telecomunicações, S.A.

PT

Portugal Telecom, SGPS, S.A.

CAPÍTULO 1 - SUMÁRIO

1.0. ADVERTÊNCIAS

A forma e o conteúdo do presente Prospecto obedecem ao disposto no CódVM, ao disposto no Regulamento CE n.º 809/2004 da Comissão de 29 de Abril, na sua redacção de 16 de Junho e demais legislação aplicável.

O presente Capítulo deve ser considerado como uma introdução ao Prospecto e pretende apresentar um resumo dos principais aspectos contidos neste Prospecto, nomeadamente das principais características do Emitente, das Acções a que alude o presente Prospecto, bem como dos principais riscos associados ao Emitente e a tais Acções.

O presente Capítulo constitui, assim, uma apresentação do presente Prospecto não devendo deste ser dissociada, pelo que a sua leitura não deve dispensar a leitura integral do Prospecto, já que a informação que aqui se inclui é sumária e não abrange, por isso, toda a informação contida no Prospecto.

As pessoas ou entidades responsáveis pela informação contida no Prospecto não poderão ser civilmente responsabilizadas meramente com base no sumário, ou em qualquer tradução deste, salvo se o mesmo contiver menções enganosas, inexatas ou incoerentes quando lido em conjunto com as outras partes do Prospecto.

Nos termos do art.º 234º, n.º 2 do CódVM, a decisão de admissão à negociação no Eurolist By Euronext dos valores mobiliários a que alude o presente Prospecto, não envolve qualquer garantia quanto ao conteúdo da informação, à situação económica e financeira do Emitente, à viabilidade deste e à qualidade dos valores mobiliários admitidos.

Nos termos previstos nos Estatutos da SONAECOM, as acções a admitir à negociação conferem ao seu titular o direito ao dividendo que possa vir a ser distribuído relativo ao exercício de 2005 e a exercícios subsequentes, sendo que, no que respeita ao direito ao dividendo que possa vir a ser distribuído relativo ao exercício de 2005, os titulares das acções quinhão proporcionalmente ao período que mediar entre o último dia do respectivo período de subscrição e o encerramento do exercício social. Como tal, as acções a admitir à negociação não são fungíveis com as acções representativas do capital social da SONAECOM, actualmente admitidas à negociação, até à data do eventual pagamento do dividendo relativo ao exercício de 2005 ou, caso este não venha a ocorrer, até à data da respectiva deliberação de aplicação de resultados em Assembleia Geral de accionistas.

O Banco Português de Investimento, S.A. é o Intermediário Financeiro responsável pela prestação dos serviços de assistência à admissão à negociação das Acções no Eurolist by Euronext, tendo elaborado o presente Prospecto com base na informação fornecida pelo Emitente, não tendo procedido à sua verificação pelo que, em nenhuma circunstância, poderá o BPI vir a ser responsabilizado pela inexatidão, incompletude ou desactualização da informação contida neste documento. O BPI não poderá vir a ser responsabilizado por qualquer informação prestada pela SONAECOM, seus accionistas ou suas participadas, no âmbito do presente processo de admissão à negociação.

Qualquer queixa apresentada em tribunal relativa à informação contida no presente Prospecto poderá, nos termos da legislação nacional do Estado-Membro em que tal queixa

seja apresentada, exigir do investidor queixoso o pagamento dos custos associados à tradução do prospecto antes do processo judicial ser iniciado.

O presente Prospecto visa a admissão à negociação das Acções, não constituindo uma oferta de acções nem um convite do Emitente ou do Banco Português de Investimento, S.A. à subscrição ou à aquisição de acções representativas do capital social do Emitente. Os potenciais investidores em valores mobiliários devem informar-se sobre quais as implicações legais e fiscais em vigor e que lhe são aplicáveis, associadas à aquisição, detenção ou alienação de tais valores. Os investidores em valores mobiliários deverão ainda conhecer e compreender os riscos associados à sua aquisição e detenção, devendo, em caso de dúvidas, recorrer as entidades habilitadas ao seu esclarecimento.

1.1. RESPONSÁVEIS PELA INFORMAÇÃO

A forma e o conteúdo do presente Prospecto obedecem aos preceitos estabelecidos no CódVM, aprovado pelo Decreto - Lei n.º 486/99, de 13 de Novembro, ao disposto no Regulamento 10/2000 da CMVM e demais legislação aplicável, sendo as entidades infra indicadas, no âmbito da responsabilidade que lhes é atribuída nos termos das alíneas c), d), f) e h) do número 1 do artigo 149.º do CódVM, aplicável por remissão do artigo 243º do citado Código, responsáveis pelos danos causados pela desconformidade do conteúdo do Prospecto com o disposto no artigo 135º, aplicável por remissão do artigo 238º do mesmo Código.

a) O Emitente:

A SONAECOM, sociedade com o capital aberto ao investimento do público, com sede no Lugar do Espido, Via Norte, na Maia, com o capital social de 296.526.868 euros, pessoa colectiva n.º 502 028 351, matriculada no Registo Comercial da Maia sob o n.º 45.466.

b) Os membros do Conselho de Administração do Emitente

<u>Presidente</u>	Belmiro Mendes de Azevedo
<u>Administradores Executivos</u>	Duarte Paulo Teixeira de Azevedo (CEO) George Christopher Lawrie (CFO) Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis Miguel Nuno Santos Almeida
<u>Administradores não Executivos</u>	António Castel-Branco Borges Jean-François René Pontal Richard Henry O'Toole David Graham Shenton Bain Michel Marie Alain Combes David Charles Denholm Hobley

c) O Fiscal Único da SONAECOM

Efectivo

Deloitte & Associados, SROC, S.A.
Representada por Jorge Manuel Araújo de Beja Neves,
ROC

Suplente

António Marques Dias, SROC, S.A.
Representada por António Marques Dias, ROC

d) A Sociedade de Revisores Oficiais da SONAECOM e Auditor Externo

A Sociedade de Revisores Oficiais de Contas Magalhães, Neves & Associados, SROC, S.A., inscrita na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas sob o n.º 95 e no registo de auditores da CMVM sob o n.º 223, representada por Jorge Manuel Araújo de Beja Neves, ROC n.º 746, foi responsável pela Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria relativos às contas individuais e consolidadas do exercício de 2002.

A Sociedade de Revisores Oficiais de Contas Deloitte & Associados, SROC, inscrita na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas sob o n.º 43 e registada na CMVM sob o n.º 231, representada por Jorge Manuel Araújo de Beja Neves, ROC n.º 746, foi responsável pela Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria relativos às contas individuais e consolidadas da SONAECOM do exercício de 2003 e 2004, bem como pelo Relatório de Revisão Limitada às contas individuais e consolidadas do primeiro semestre de 2005.

e) O intermediário financeiro responsável pela assistência à admissão

Banco Português de Investimento, S.A., sociedade comercial anónima com sede estatutária na Rua Tenente Valadim, n.º 284, no Porto, com o capital social de 20.000.000 de euros, pessoa colectiva n.º 503 569 046, matriculada na Conservatória do Registo Comercial do Porto sob o número 52.258, enquanto Intermediário Financeiro responsável pela prestação dos serviços necessários à admissão à negociação das Acções no Eurolist by EURONEXT.

1.2. PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA OFERTA E DAS ACÇÕES A ADMITIR À NEGOCIAÇÃO

Nos termos da deliberação da Assembleia Geral da SONAECOM ocorrida em 12 de Setembro de 2005 e por escritura pública outorgada no dia 15 de Novembro de 2005, procedeu-se ao aumento do capital social da sociedade de 226.250.000 euros para 296.526.868 euros, através da emissão de 70.276.868 novas acções ordinárias, escriturais, ao portador, com o valor nominal de 1 euro cada, as quais foram subscritas com um prémio de emissão no valor total de 242.455.194,60 euros, por entradas em espécie.

As Acções emitidas no âmbito da Oferta Particular foram subscritas pela Wirefree Services Belgium, S.A. e pela Atlas Services Belgium, S.A., sociedades que integram o Grupo France Télécom, mediante a entrega das suas participações, incluindo créditos de accionistas, na Optimus – Telecomunicações, S.A. (20,18%) no caso da primeira e na Novis – Telecom, S.A. (43,33%) e na Clixgest Internet e Conteúdos, S.A. (43,33%) no caso da segunda. Atendendo a que a Oferta Particular foi realizada em espécie, não resultou para a SONAECOM qualquer encaixe em numerário.

A Oferta Particular foi definitivamente registada na competente Conservatória do Registo Comercial no dia 16 de Novembro de 2005. As Acções encontram-se inscritas, desde 14 de Dezembro de 2005, nas contas de registo e depósito de valores mobiliários abertas pelos respectivos titulares junto de intermediário financeiro legalmente habilitado a exercer a actividade de registo e depósito de valores mobiliários, estando inscritas no sistema centralizado (Central de Valores Mobiliários) gerido pela INTERBOLSA.

A SONAECOM está sujeita à lei portuguesa, tendo as Acções sido emitidas ao abrigo das disposições do Código das Sociedades Comerciais e do Código dos Valores Mobiliários.

O presente prospecto foi aprovado pela CMVM. A admissão à negociação das Acções ao Eurolist by EURONEXT, decorre do cumprimento n.º 2 do Artigo 227.º do CódVM, prevendo-se que as Acções sejam admitidas à negociação no próximo dia 7 de Março de 2006.

A SONAECOM não distribuiu dividendos nos últimos cinco anos. No futuro, a SONAECOM poderá, no entanto, em cada exercício, decidir submeter à aprovação da respectiva Assembleia Geral de accionistas uma proposta de distribuição de dividendos, ponderada que seja, em qualquer circunstância, a performance da Empresa, designadamente quanto às eventuais necessidades de expansão/investimento, e a envolvente económica da sua actividade.

Não foram celebrados quaisquer contratos que tenham por objecto o desenvolvimento de actividades de estabilização em ligação com a Oferta, nem foram estabelecidos quaisquer acordos com quaisquer entidades no sentido de estas agirem como intermediárias na negociação secundária das Acções, com vista a assegurar a sua liquidez.

Foi celebrado entre a SONAE, SGPS e a FT um acordo parassocial, de acordo com o qual:

1. Durante o prazo de 18 meses contados da data da escritura do aumento de capital (“lock-up period”) a FT está impedida de alienar a sua participação na SONAECOM.
2. Nesse mesmo período, a FT tem o direito de preferência na venda que a SONAE SGPS decida fazer a terceiro, desde que a operação tenha por objecto pelo menos 80% da participação na SONAECOM detida pela SONAE SGPS.
3. Findo o “lock-up period”, observar-se-á o seguinte:
 - a. A venda pela SONAE SGPS a terceiro só é possível a 105% do preço que seja oferecido pela FT
 - b. A FT, querendo reduzir a sua participação abaixo dos 9,48%, deve usar os seus melhores esforços para que a venda ocorra de modo coordenado com a SONAE SGPS
 - c. No caso de o acordo de parceria estratégica (vide Capítulo 12.), oportunamente tornado público, celebrado entre a FT e a SONAECOM em simultâneo com o acordo parassocial, não ser renovado até 3 meses antes do respectivo termo, a SONAE SGPS tem o direito de fazer adquirir por outro operador de telecomunicações as acções da SONAECOM detidas pela FT, por um preço

fixado em relação à cotação média em bolsa ou ao valor resultante de uma avaliação (“fair market value”), consoante o “free float” seja ou não igual ou superior a 30%

- d. Não sendo exercida a “call option” referida na alínea anterior, a FT disporá de uma “put option”, cujo preço de exercício será o equivalente a 90% do “fair market value”, não podendo porém exceder um montante que garanta à FT uma remuneração do seu investimento superior a 15% ao ano, levando também em linha de conta os dividendos entretanto distribuídos.
4. Numa eventual alienação a terceiro, a SONAE SGPS pode forçar a FT a vender as suas acções nas condições ajustadas com o comprador.
5. O acordo vigora por prazo indefinido, caducando se alguma das partes deixar de deter acções da SONAECOM, podendo qualquer uma das partes resolvê-lo se a participação da outra for reduzida em mais de 60%.

1.3. RESUMO DOS PRINCIPAIS RISCOS E FORMAS DE MITIGAÇÃO

Os potenciais investidores em Acções da SONAECOM deverão, previamente à realização do seu investimento, tomar em consideração, em conjunto com a demais informação contida neste Prospecto, os factores de risco e respectivos instrumentos de mitigação que abaixo se descrevem.

Riscos adicionais que actualmente não são do conhecimento da SONAECOM, ou riscos que são actualmente considerados imateriais, poderão vir a ter um efeito adverso sobre o desempenho financeiro da SONAECOM e/ou sobre o resultado das suas operações.

A leitura deste ponto não dispensa a leitura integral do Capítulo 3 do presente Prospecto, onde os factores de risco e sua mitigação se encontram descritos na sua globalidade.

A SONAECOM, enquanto sociedade gestora de participações sociais, não desenvolve directamente qualquer outra actividade pelo que o cumprimento das obrigações por si assumidas depende do acesso aos cash-flows gerados pelas suas participadas

A SONAECOM, enquanto sociedade gestora de participações sociais, tem como principais activos participações sociais. A SONAECOM depende assim da eventual distribuição de dividendos por parte das sociedades suas participadas, do pagamento de juros, do reembolso de empréstimos concedidos e de outros cash-flows gerados por essas sociedades.

A capacidade das sociedades participadas disponibilizarem fundos à SONAECOM dependerá, em parte, da sua capacidade de gerarem cash-flows positivos. A capacidade destas sociedades de, por um lado, distribuírem dividendos, e por outro, pagarem juros e reembolsarem empréstimos concedidos pela SONAECOM, está sujeita, nomeadamente, a restrições estatutárias e fiscais, aos respectivos resultados, às reservas disponíveis, à sua estrutura financeira e ao cumprimento de eventuais obrigações contratuais atempadamente assumidas.

Algumas áreas de negócio da SONAECOM têm registado prejuízos

A NOVIS registou resultados operacionais e líquidos negativos em 2002 e 2003 e resultados líquidos negativos em 2004, os quais resultaram, principalmente, do desenvolvimento da sua estratégia visando transformar a sua actividade em prestador de serviços directos de telecomunicações fixas. A SONAECOM prevê um aumento gradual de rentabilidade operacional da NOVIS a partir de 2006, não podendo no entanto assegurar aos investidores que esta sua participada venha a ter resultados positivos no futuro, nem que eventuais resultados positivos sejam sustentáveis.

Alguns negócios desenvolvidos pelas sociedades do Grupo SONAECOM poderão necessitar de investimento adicional

O sector em que as sociedades do Grupo SONAECOM se inserem é de capital intensivo. A SONAECOM pretende expandir os seus negócios, através de crescimento orgânico ou de eventuais aquisições, o que deverá implicar o recurso a capitais próprios ou alheios, a eventuais parcerias estratégicas ou outros acordos. A SONAECOM não pode assegurar que os fundos a angariar, se necessários, sejam obtidos, ou que o sejam nas condições pretendidas. No caso da SONAECOM, ou da participada envolvida nesses investimentos, não dispor dos fundos necessários, os objectivos ou planos operacionais de desenvolvimento dos negócios poderão ter de ser alterados ou diferidos. Se, ao contrário das actuais expectativas, a SONAECOM garantir os fundos necessários através de futuros aumentos do seu capital social ou de parcerias estratégicas, tais emissões ou acordos poderão implicar uma diluição nas participações de capital detidas pelos seus actuais accionistas, caso estes decidam não participar em tais emissões.

A dependência e a incerteza relativamente às decisões da ANACOM

Os negócios da SONAECOM, nomeadamente as actividades da OPTIMUS e da NOVIS, desenvolvem-se em mercados altamente regulados, o que limita a flexibilidade de gerir os negócios.

As decisões futuras da ANACOM, nas diversas áreas de regulação, poderão ter um impacto significativo na rentabilidade da SONAECOM.

As tarifas de interligação entre operadores de telecomunicações afectam os resultados da SONAECOM de um modo relevante. Visto que o regulador tem poderes para fixar estas tarifas, quer em termos de valor, quer de prazo de vigência, não é possível garantir que o nível das tarifas actuais se manterá no futuro. Em consequência, tanto as receitas como os custos poderão sofrer alterações face às expectativas actuais.

Estão também dependentes do regulador, a implementação efectiva e manutenção do acesso ao lacete local por parte dos novos operadores fixos em condições económicas viáveis, bem como as decisões sobre a atribuição de novas licenças de operação nos mercados explorados pela OPTIMUS e pela NOVIS e a eventual concessão de acesso às redes por parte de operadores virtuais (sem rede própria) e de outros prestadores de serviço.

Adicionalmente, a ANACOM continua a ter um papel preponderante na criação de condições que permitam à SONAECOM o acesso e exploração viável de infra-estruturas e/ou tecnologias de acesso de banda larga, tais como ADSL ou cabo.

A actividade desenvolvida pela OPTIMUS e pela NOVIS está sujeita aos termos das respectivas licenças e à regulamentação do sector de telecomunicações

A actividade de telecomunicações desenvolvida pela OPTIMUS e pela NOVIS está sujeita à regulamentação emanada pelo governo no que se refere a licenciamento, concorrência, atribuição de frequências, custos e contratos associados à interligação e aluguer de linhas. As licenças de operadores de telecomunicações da OPTIMUS e da NOVIS estabelecem uma série de requisitos relacionados, designadamente, com: (i) o desenvolvimento da actividade, (ii) o aumento da qualidade e da cobertura da rede, (iii) a proibição da prática de medidas não concorrenciais, e (iv) no caso da OPTIMUS, a conformidade com os standards nacionais e internacionais estabelecidos para as tecnologias GSM e UMTS. Qualquer violação relevante dos referidos requisitos poderá resultar na revogação da licença, na imposição de multas e penalidades ou na limitação dos direitos da OPTIMUS e da NOVIS atribuídos pela ANACOM. Apesar da SONAECOM entender que a OPTIMUS e a NOVIS cumprem com o disposto nas respectivas licenças e desconhecer a existência de qualquer litígio relacionado com as licenças conferidas, os standards técnicos utilizados para a verificação dos referidos requisitos são passíveis de interpretações distintas, podendo, no futuro, verificarem-se divergências entre a OPTIMUS e a NOVIS, e a ANACOM quanto à interpretação destes aspectos. Adicionalmente, quaisquer alterações legislativas, regulamentares ou na política do Governo, em particular no que respeita a alterações ao enquadramento da política de liberalização do sector de telecomunicações fixas decorrentes da necessidade da sua conformidade com as regras estabelecidas pela União Europeia poderão ter um impacto significativo nos negócios e operações da SONAECOM.

A actividade desenvolvida pelos negócios da SONAECOM poderá ser afectada por flutuações dos mercados financeiros, incluindo alterações nas taxas de juro

No desenvolvimento das suas actividades de negócio, a SONAECOM está exposta a riscos dos mercados financeiros, especialmente a alterações nas taxas de juro de mercado. Em caso de subidas destas, e uma vez que uma parte do endividamento externo da SONAECOM e das suas participadas vence juros variáveis indexados aos referenciais de mercado, os cash-flows futuros e os resultados das suas operações podem ser adversamente afectados. De forma a reduzir o risco de subidas de taxa de juro, a SONAECOM poderá contratar determinados instrumentos derivados, conforme descrito nas Notas Anexas às suas demonstrações financeiras, mas a SONAECOM não pode garantir que esses instrumentos cubram a totalidade desses riscos.

A actividade desenvolvida pela OPTIMUS depende da sua interligação a outros operadores, em particular ao Grupo Portugal Telecom

A capacidade da OPTIMUS fornecer serviços móveis com boa aceitação comercial depende da sua capacidade para estabelecer interligações às redes de telecomunicações de outros operadores de rede fixa e móvel, em particular ao Grupo Portugal Telecom, de forma a que possam ser estabelecidas comunicações entre os clientes da OPTIMUS e os utilizadores de rede fixa e de outras redes móveis. O insucesso destes ou de outros operadores de telecomunicações em fornecer interconexões fiáveis à OPTIMUS numa base regular poderão ter efeitos adversos no desenvolvimento da actividade desta empresa.

O sector das telecomunicações móveis é extremamente competitivo

O sector das telecomunicações móveis em Portugal é extremamente competitivo, tendo os dois concorrentes da OPTIMUS – a TMN e a VODAFONE – iniciado a sua actividade há mais tempo, possuindo bases de clientes superiores e tendo ligações accionistas a importantes empresas de telecomunicações, dotadas de relevantes recursos financeiros e de marketing. A OPTIMUS concorre essencialmente através dos preços praticados, dos serviços prestados e da qualidade do seu apoio aos clientes. Relativamente aos preços dos serviços fornecidos, a OPTIMUS entende que, por forma a se manter competitiva e aumentar o número de novos subscritores, deve oferecer planos tarifários que estimulem o crescimento do mercado e a utilização dos seus serviços. A concorrência acrescida pela entrada de novos concorrentes (sejam eles operadores com rede própria ou operadores virtuais) ou a decisão de procurar aumentar o número de novos subscritores, pode obrigar a OPTIMUS a reduzir as tarifas médias praticadas e/ou o preço por minuto das chamadas efectuadas pelos seus clientes. Estas medidas, se vierem a ser tomadas, poderão ainda implicar um aumento nos custos de aquisição de clientes, o que poderá ter um efeito negativo nos seus resultados operacionais.

A possibilidade de existirem riscos de saúde relacionados com as estações de retransmissão e o uso dos telefones móveis, poderá implicar que a SONAECON venha a ser responsabilizada nesse domínio, bem como um efeito adverso sobre os resultados e a situação financeira da SONAECON

Tem sido discutido, ao longo dos últimos anos, o potencial efeito nocivo para a saúde dos utilizadores das emissões electromagnéticas dos telemóveis, questão que tem sido analisada pela Comissão Europeia desde 1995. Qualquer risco de saúde, efectivo ou presumido, associado à utilização de meios de telecomunicações móveis, quaisquer artigos de imprensa relacionados com esta matéria ou a existência de qualquer processo judicial poderá vir a afectar negativamente a actividade da OPTIMUS através da redução da taxa de crescimento dos clientes, do número de clientes ou da média mensal de minutos utilizados por cliente, podendo ter um efeito adverso nos resultados operacionais e no cash-flow da OPTIMUS.

Contudo, deve ser sublinhado que os eventuais riscos para o negócio da OPTIMUS decorrentes de situações associadas às radiações electromagnéticas estão salvaguardados pelo cumprimento estrito e rigoroso das normas nacionais e europeias sobre esta matéria. Com efeito, a OPTIMUS assegura que todas as suas estações de radiocomunicações cumprem com as deliberações da Portaria nº 1421/2004 de 23 de Novembro, que adoptou os níveis de referência fixados na Recomendação do Conselho Europeu 1999/519/CE, de 12 de Julho de 1999, no que se refere aos limites de exposição pública a campos electromagnéticos (0Hz a 300GHz), tendo em conta, nomeadamente as orientações emanadas pelo ICNIRP “International Commission on Non-Ionizing Radiation”.

A incerteza face ao grau de adopção e ao calendário de disponibilização de serviços UMTS/HSDPA

O atraso no desenvolvimento da tecnologia UMTS e das suas evoluções (HSDPA e HSUPA), no que se refere a elementos de rede e a terminais, pode condicionar o lançamento de alguns serviços por parte da OPTIMUS. Visto que o UMTS/HSDPA permitirá massificar novos serviços de valor acrescentado para o cliente (e.g. acesso à internet de banda larga a velocidades superiores a 1Mbps), potenciais atrasos no

lançamento dos mesmos poderão ter um impacto negativo nas receitas esperadas da OPTIMUS. Adicionalmente, a adopção dos serviços UMTS é condicionada por diversos factores, destacando-se os seguintes:

- preço dos terminais UMTS e/ou HSDPA
- disponibilidade de conteúdos atractivos e respectivo preço
- adopção de novas formas de comunicação (e.g. vídeo-chamada)
- evolução do parque de PC's portáteis (ritmo de substituição de PC's fixos por PC's portáteis)

Os factores supra referidos poderão ter uma influência significativa no ritmo de adopção dos novos serviços UMTS/HSDPA e, não sendo controlados directamente pela OPTIMUS, poderão ter um efeito material nas receitas esperadas.

O backbone da rede NOVIS depende do fornecimento de infra-estrutura de fornecedores de fibra e nas ligações finais a clientes existe grande dependência do acesso disponibilizado pela PT

As infra-estruturas de fibra óptica de longa distância que suportam o backbone nacional da NOVIS são fornecidas por empresas externas, a Refer Telecom e a Cabovisão, de acordo com contratos de aluguer de longa duração. Consequentemente existe alguma dependência em termos de operação em função do próprio desempenho destas empresas. Contudo, a arquitectura da rede de backbone está construída de forma a minimizar potenciais impactos dessas dependências e a ser o mais robusta e redundante possível. Assim, apenas factores de relativa gravidade e de simultaneidade nessas ocorrências poderão ter algum impacto ao nível da prestação de alguns serviços em determinadas zonas geográficas.

Relativamente ao acesso final aos clientes existe uma dependência muito grande das infra-estruturas de cobre da PT, quer para o fornecimento de circuitos quer para efeitos de ULL. Assim, poderão existir condicionalismos em termos da qualidade de prestação de serviços aos clientes finais suportados nesta infra-estrutura, em função do próprio comportamento operacional da PT. Contudo, existe um conjunto de condições e de ofertas de referência reguladas que permite, de alguma forma, controlar e gerir essas potenciais situações.

A concorrência no sector das telecomunicações fixas em Portugal é elevada e a posição do Grupo Portugal Telecom é dominante no mercado

Os serviços de voz e acesso de banda larga à internet fornecidos pela NOVIS têm como concorrentes directos uma série de outros operadores, designadamente, entre outros, o Grupo Portugal Telecom (o operador dominante), a ONI e a Tele2. Adicionalmente, a NOVIS tem como concorrentes, operadores de cabo (como a NetCabo – Portugal Telecom e a Cabovisão) e poderá vir a enfrentar, no futuro, novos concorrentes que ofereçam outros tipos de acesso (fixo ou móvel) de banda larga. Quaisquer dos actuais ou futuros concorrentes poderão vier a oferecer produtos e serviços com preços, criatividade ou outras vantagens para além das oferecidas pela SONAECOM, a qual não pode assegurar que os negócios relacionados com as telecomunicações fixas sejam capazes de competir, com sucesso, com os seus actuais e futuros concorrentes.

Em caso de sucesso, a Oferta Pública Geral de Aquisição de acções representativas do capital social da Portugal Telecom, SGPS, S.A. (PT) e de obrigações convertíveis por esta emitidas e a Oferta Pública Geral de Aquisição de acções representativas do capital social da PT - Multimédia – Serviços de Telecomunicações, SGPS, S.A. (OPA's), ambas preliminarmente anunciadas pela SONAE, SGPS, S.A. e SONAECOM em 6 e 7 de Fevereiro de 2006¹, exigirão da SONAECOM, sociedade oferente, directamente e/ou através de veículos constituídos para o efeito, o recurso a endividamento adicional por forma a fazer face a tal aquisição.

A SONAECOM assegurou o financiamento da aquisição da integralidade do capital social da PT junto do Grupo Santander, sem que tal envolva a prestação de quaisquer garantias por parte da SONAE, SGPS, S.A. e sendo o respectivo reembolso subordinado a um calendário que se prolonga por 7 anos. No âmbito desse financiamento, está prevista a constituição de garantias sobre as acções PT que vierem a ser adquiridas no âmbito da OPA, bem como sobre acções actualmente detidas no capital da OPTIMUS.

Adicionalmente, está ainda previsto, se necessário, e sempre dependente do sucesso da OPA, um aumento de capital da SONAECOM, até um montante máximo de 1,5 mil milhões de euros. O financiamento da subscrição desse eventual aumento pela SONAE, SGPS, S.A., na parte que proporcionalmente lhe compete, está igualmente assegurado, e será exclusivamente garantido, quanto ao montante de 750 milhões de euros, pela sua participação na SONAECOM (ou seja, sem o comprometimento de quaisquer outros activos da SONAE, SGPS, S.A. – *non recourse*).

A SONAECOM garantiu, por último, os fundos necessários ao eventual refinanciamento da dívida do Grupo PT que venha a revelar-se conveniente (se for o caso, na sua totalidade), na hipótese de sucesso da OPA.

Tais financiamentos terão naturalmente, pelos montantes associados, um impacto directo na situação financeira e económica do Emitente. Não obstante, na ponderação das aquisições referidas, o Emitente procurou adequar o calendário de reembolsos e o montante das responsabilidades a assumir à sua situação patrimonial actual (considerando também o acima referido eventual aumento de capital) e à capacidade estimada de geração de cash-flows pelas suas participadas (actuais e futuras), por forma a poder cumprir atempada e adequadamente os compromissos daí decorrentes.

As OPA's referidas não são objecto do presente Prospecto. Este documento é relativo à admissão à negociação ao Eurolist by Euronext, mercado regulamentado gerido pela Euronext Lisbon, das 70.276.868 acções emitidas por subscrição particular no aumento do capital social da SONAECOM de 226.250.000 euros para 296.526.868 e foi, enquanto tal, objecto de aprovação por parte da CMVM. Em face do exposto, toda a informação que directa ou indirectamente se relacione com qualquer uma das OPA's mencionadas, deverá ser consultada nos documentos (em papel ou formato electrónico) que tenham sido, estejam a ser, ou venham a ser tornados públicos ou por qualquer outra forma divulgados, pelos seus intervenientes, no âmbito de tais operações.

¹ No seguimento dos anúncios preliminares referidos, a SONAECOM solicitou à CMVM o registo de ambas as operações no passado dia 27 de Fevereiro de 2006.

A SONAECOM não pode prever o comportamento bolsista das acções representativas do seu capital social, nomeadamente no que respeita à sua liquidez e volatilidade

A cotação das acções representativas do capital social da SONAECOM pode ser volátil e estar sujeita a flutuações devido a diversos factores, nomeadamente, a alterações na avaliação pelo mercado de outras empresas dos mesmos sectores a que pertencem as suas participadas, às condições ou tendências verificadas nos sectores onde actuam tais participadas, a anúncios de inovações tecnológicas, lançamento de novos produtos ou serviços por parte das participadas da SONAECOM ou dos seus concorrentes, a variações efectivas ou previstas nos resultados de exploração divulgados, a alterações nas estimativas financeiras dos analistas de valores mobiliários, a anúncios feitos pela SONAECOM de aquisições envolvendo montantes significativos, parcerias estratégicas, joint ventures, entre outros.

Muitos destes factores são independentes da vontade da SONAECOM. Os factores genéricos de mercado e do sector podem afectar fundamental e desfavoravelmente o preço de mercado das acções da SONAECOM, independentemente do desempenho operacional das suas participadas.

1.4. APRESENTAÇÃO SUCINTA DO EMITENTE

O Emitente é uma sociedade comercial anónima com o capital aberto ao investimento do público. A SONAECOM foi constituída e exerce a sua actividade em Portugal, tendo como sede estatutária o Lugar do Espido, Via Norte, na Maia, com o telefone n.º +351 22 948 75 22 e telefax n.º + 351 22 948 77 22.

O capital social da SONAECOM ascende a 296.526.868 euros, integralmente subscrito e realizado e representado por 296.526.868 acções ordinárias, escriturais e ao portador, com o valor nominal unitário de um euro. No final de 2005, eram imputáveis à SONAE, 62,56% dos direitos de voto da SONAECOM.

O Emitente não tem conhecimento da existência de acordos que possam dar origem a uma mudança ulterior do controlo do Emitente.

A SONAECOM constitui a sub-holding do Grupo SONAE para a área das Telecomunicações, Media e Software e Sistemas de Informação (S&SI).

Constituída em 1994, a SONAECOM desenvolve um papel activo na gestão integrada das unidades de negócio que lhe correspondem, identificando e explorando as sinergias existentes e o potencial de crescimento das suas participadas.

A France Télécom é o parceiro internacional de referência da SONAECOM para as áreas das Comunicações Móveis e Fixas, Media e internet, contribuindo com o seu know-how e experiência acumulada ao longo de anos neste sector.

A 9 de Junho de 2005, a SONAECOM anunciou um Acordo de Parceria Estratégica com a France Télécom, mediante o qual ambas as partes decidiram reforçar a relação de natureza estratégica já existente. Com este acordo, a France Télécom comprometeu-se a fornecer apoio estratégico às empresas de telecomunicações da SONAECOM por um período de três anos, devendo a cooperação entre ambos os grupos desenvolver-se nas seguintes áreas:

- roaming e interligação: a OPTIMUS passa a ser um membro da aliança “Orange Open Seamless Alliance” para empresas associadas da Orange
- serviços multimédia: a OPTIMUS passa a ter acesso aos produtos e serviços multimédia da Orange
- compra de equipamento terminal: a OPTIMUS passa a ter acesso ao programa de aquisição de terminais móveis da Orange
- rede (links internacionais e nacionais): a France Télécom e a SONAECOM concordam em ser parceiros preferenciais nos aspectos relacionados com infra-estruturas de rede

Como resultado deste acordo, as empresas de telecomunicações da SONAECOM beneficiarão do reforço da relação com o grupo francês, em particular pelos compromissos assumidos no que respeita às áreas acima descritas, usufruindo de ganhos de partilha de plataformas e da possibilidade de oferecer aos clientes da Orange serviços internacionais totalmente integrados.

Desde a sua constituição, a SONAECOM tem vindo a orientar a sua actuação pela melhoria contínua da performance global enquanto fornecedor integrado de telecomunicações (móvel, fixo e internet) e do aproveitamento de sinergias entre as empresas que a integram, tendo como objectivo a conquista da liderança no fornecimento de serviços integrados de telecomunicações em Portugal.

SONAECOM			
(SONAE SGPS: 62,56%; France Telecom: 23,7%; Free-float: 13,74%)			
TELECOMS		MEDIA	SSI ⁽¹⁾
Comunicações móveis 69,24%	Comunicações fixas 100%	100%	100%

⁽¹⁾ Software and Systems Integration

⁽²⁾ Os restantes accionistas são a 093x Telecomunicações Celulares, S.A. (Thorn Finance) – 25,7% e PARPÚBLICA – 5,04%
Fonte: SONAECOM

Enquanto operador de telecomunicações, a SONAECOM oferece um portfólio de serviços complementares, os quais geraram um volume de negócios consolidado de 880 milhões de euros em 2004²:

² As Normas Internacionais de Contabilidade ("IAS/IFRS") emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), foram inicialmente aplicadas pela SONAECOM em 1 de Janeiro de 2003. Para efeitos de comparabilidade das demonstrações financeiras consolidadas, a SONAECOM apresentou, no exercício de 2003, contas pró-forma referentes ao exercício anterior.

	Pró-forma 2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Demonstração de Resultados					
Volume de negócios	789	838	880	406	429
Resultados operacionais	-58	16	75	21	35
Resultados correntes	-89	-8	57	15	24
Resultado líquido (1)	-99	-20	39	14	15
<i>Free cash-flow</i> (após função financeira)	-55	35	62	-17	-2
Balanço					
Activos não correntes	841	828	777	761	799
Activos correntes	382	381	281	414	355
Activo líquido total	1.223	1.209	1.059	1.175	1.154
Capitais próprios	257	239	257	263	417
Interesses minoritários	160	164	184	181	171
Passivo total	805	806	618	732	738
Indicadores económico-financeiros					
EBITDA (2)	72	146	201	84	98
EBITDA / proveitos operacionais	0,09x	0,17x	0,24x	0,21x	0,23x
Rentabilidade dos capitais próprios	-39%	-8%	15%	14%	2%
Capitais próprios / activo	21%	20%	24%	22%	36%
Endividamento líquido	374	316	256	297	339
Activo líquido / passivo	1,5x	1,5x	1,7x	1,6x	1,6x
Endividamento líquido / EBITDA	5,2x	2,2x	1,3x	1,6x	1,9x
EBITDA/Juros suportados	n.d.	7,9x	12,4x	16,3x	9,8x
Capex	127	123	122	65	50
Capex / volume de negócios	16%	15%	14%	16%	12%
Resultados líquidos por acção (euros)	ss	ss	0,17	0,17	0,04

Unidade: milhões euros, quando outra unidade não expressa.

(1) Resultado Líquido antes de Interesses Minoritários em conformidade com as IFRS

(2) EBITDA = Resultado operacional + amortizações + provisões

Nota: Valores semestrais anualizados com base nos valores dos 4 últimos trimestres.

O posicionamento da SONAECOM como fornecedor integrado de telecomunicações, media e internet, permite oferecer oportunidades de cross-selling, gerando valor acrescentado para os clientes, bem como possibilitando a existência de sinergias comerciais entre as diversas áreas do Grupo:

- **telecomunicações móveis:** a OPTIMUS iniciou a sua actividade em Portugal em 1998 sendo actualmente um operador móvel de referência
- **telecomunicações fixas e internet:** a SONAECOM desenvolve esta actividade através de um serviço integrado de telefonia e acesso à internet, utilizando duas marcas distintas, conforme o mercado alvo - a marca NOVIS para o segmento empresarial e a marca CLIX sobretudo para o mercado residencial
- **media:** entre outros activos, detém o jornal diário PÚBLICO

- **S&SI**: a divisão de software e sistemas de informação reúne um conjunto de especialistas nas áreas de telecomunicações, IT e integração de sistemas de retalho e de marketplace, nomeadamente a WeDo, a Mainroad, a Enabler e a BizDirect.

A performance de cada uma destas áreas ao longo dos últimos anos pode analisar-se no quadro seguinte:

Indicadores por área de negócio	Unidade	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Optimus						
Cientes (EoP)	milhares	2.120	2.306	2.129	2.179	2.093
Cientes activos (90 dias)	%	87,7	n.a.	76,2	79,1	75,8
ARPU (1)	euros	24,1	22,4	24,3	22,0	23,7
Utilização média mensal (2)	minutos	113	104	111	110	110
Sonaecom Fixo						
N.º de serviços	milhares	340	398	287	240	378
Tráfego (voice+data)	mil minutos	2.491	3.230	4.431	2.809	2.177
Rede (backbone de fibra)	Kms	4.056	4.787	5.525	5.869	4.787
Público						
Média de circulação diária	milhares	56	54	51	49	51
Quota de mercado de circulação	%	15,7	14,6	13,5	13,2	12,9
SSI agregado (Enabler, WeDo, Bizdirect, Mainroad)						
Número de colaboradores	#	660	600	566	523	585
Receitas por colaborador (Enabler + WeDo Consulting agregado)	mil euros	na	91	93	49	51

(1) Receita média por cliente

(2) Os valores apresentados não incluem o HOME

Fonte: SONAECOM

Em Junho de 2005, a SONAECOM dispunha de um quadro de mais de 2.200 colaboradores, dos quais perto de 50% afectos à área de telecomunicações móveis, unidade que vem agregando o maior número de colaboradores do Grupo:

	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Telecomunicações móveis	1.009	1.020	1.026	1.042	1.053
Telecomunicações fixas	277	199	309	275	272
Media	515	466	365	350	364
S&SI	660	600	566	523	585
Outras	31	47	43	55	51
N.º de efectivos consolidado	2.492	2.332	2.309	2.245	2.325

Fonte: SONAECOM

A SONAECOM assume-se ainda como um dos mais maiores geradores de tráfego de comunicações em Portugal, baseando a sua estratégia numa infra-estrutura própria de telecomunicações como forma de garantir a fiabilidade e qualidade da sua rede, minimizando o custo associado à gestão de tráfego.

A rede da SONAECOM é considerada o seu principal activo estratégico, assumindo a NOVIS um papel muito importante neste contexto, já que é responsável pela gestão da quase totalidade do tráfego de telecomunicações fixas, móveis e internet do Grupo contribuindo, deste modo, para a sua crescente integração enquanto suporte aos vários negócios - móvel, fixo e internet.

A gestão integrada do tráfego de voz e internet fixa traduz-se no facto de a NOVIS suportar a totalidade dos circuitos de backbone OPTIMUS de interligação dos MSC e a quase totalidade dos circuitos de ligação dos MSC aos BSC bem como, em áreas urbanas onde a NOVIS já está presente com a sua rede própria, também algumas centenas de BTS estão conectadas através da rede da NOVIS (sobretudo via SHDSL, mas também via FWA).

A rede da SONAECOM apresentava, em Setembro de 2005, as seguintes principais características:

- rede de fibra óptica de âmbito nacional, cobrindo a maioria das cidades portuguesas
- acesso à rede internacional assegurada pela ligação da rede própria ao backbone da France Télécom
- suporte total à rede de telecomunicações móveis da OPTIMUS através do fornecimento das ligações entre MSC's e entre estes e BSC's
- desenvolvimento da rede de acesso da OPTIMUS (BTS-BSC) através da utilização das tecnologias FWA e SHDSL
- rede própria ligada a muitas das principais centrais da PT, disponibilizando serviços de voz e dados e de internet através de tecnologias de transmissão consideradas, pela SONAECOM, como *state-of-the-art*
- serviços de dados de banda ultra-larga integralmente suportados por tecnologia IP Gigabit Ethernet

Através das suas subsidiárias, a SONAECOM tem como objectivo principal o fornecimento de serviços de elevada qualidade aos seus clientes, pelo que os seus investimentos têm vindo a focalizar-se, nos últimos anos, na construção e upgrading da rede de telecomunicações, na melhoria da qualidade do serviço, em sistemas de informação e na angariação de clientes. De suporte aos lançamentos sucessivos de novos produtos, a SONAECOM investe ainda um montante significativo em marketing e publicidade, com especial relevância nas fases de lançamento de produtos e/ou campanhas (levados a custos, na rubrica de Fornecimentos e Serviços Externos).

Constitui ainda um outro vector fundamental da estratégia global da SONAECOM, o forte investimento na área de tecnologias de informação, através do desenvolvimento constante e disponibilização de todo um conjunto de sistemas de última geração visando o suporte da actividade das diversas empresas. O esforço de investimento nas áreas de investigação e desenvolvimento incide em todos os segmentos de negócio da SONAECOM permitindo o lançamento dos respectivos produtos e serviços de forma sustentada e incluindo importantes inovações face à concorrência.

A SONAECOM tem como objectivo o crescimento dos seus negócios e a consolidação da sua posição no mercado nacional de telecomunicações. Em face dos últimos desenvolvimentos no sector, a SONAECOM pretende prosseguir a sua estratégia através do reforço das marcas e do aproveitamento de oportunidades específicas, nomeadamente:

- nos segmentos de produtos convergentes fixo-móvel
- nos serviços 3G
- nos serviços de acesso directo a clientes de banda larga
- na melhoria do acesso directo de clientes pela desagregação do lacete local
- no lançamento de triple play (tv, voz e internet sobre tecnologia ADSL)

1.5. DOCUMENTAÇÃO ACESSÍVEL AO PÚBLICO

Encontra-se à disposição do público, para consulta, mediante solicitação e sem encargos, na sede do Emitente, sita no Lugar do Espido, Via Norte, na Maia e no site www.sonae.com, os seguintes documentos:

- Estatutos do Emitente
- Relatório e Contas Consolidadas da SONAECOM dos exercícios de 2002, 2003 e 2004, incluindo as respectivas Certificações Legais de Contas e Relatórios de Auditoria
- Relatório e Contas Consolidadas do 1º semestre de 2005, incluindo o Relatório de Revisão Limitada
- Balanço e Demonstração de Resultados Consolidados, não auditados, referentes ao 3º trimestre de 2005

A informação financeira mencionada acima pode igualmente ser consultada em formato electrónico através do site oficial da CMVM (www.cmvm.pt).

De igual modo, poderão ainda ser consultados, na sede do Emitente e na Euronext Lisbon, sita na Av. da Liberdade, nº 196 - 7º, em Lisboa, os documentos relativos à informação financeira individual, designadamente:

- Relatório e Contas Individuais da SONAECOM dos exercícios de 2002, 2003 e 2004, incluindo as respectivas Certificações Legais de Contas e Relatórios de Auditoria
- Relatório e Contas Individuais do 1º semestre de 2005, incluindo o Relatório de Revisão Limitada
- Balanço e Demonstração de Resultados Individuais, não auditados, referentes ao 3º trimestre de 2005

O presente Prospecto encontra-se disponível para consulta nos seguintes locais:

- Sede do Emitente, na morada referida supra
- Euronext Lisbon, sita na Av da Liberdade, nº 196 - 7º, em Lisboa
- Sede do Banco Português de Investimento S.A., sita na Rua Tenente Valadim, n.º 284, no Porto
- Site do Emitente em www.sonae.com
- Site oficial da CMVM em www.cmvm.pt

CAPÍTULO 2 - RESPONSÁVEIS PELO PROSPECTO

2.1. IDENTIFICAÇÃO DOS RESPONSÁVEIS

A forma e o conteúdo do presente Prospecto obedecem aos preceitos estabelecidos no CódVM, aprovado pelo Decreto - Lei n.º 486/99, de 13 de Novembro, ao disposto no Regulamento 10/2000 da CMVM e demais legislação aplicável, sendo as entidades infra indicadas, no âmbito da responsabilidade que lhes é atribuída nos termos das alíneas c), d), f) e h) do número 1 do artigo 149.º do CódVM, aplicável por remissão do artigo 243º do citado Código, responsáveis pelos danos causados pela desconformidade do conteúdo do Prospecto com o disposto no artigo 135º, aplicável por remissão do artigo 238º do mesmo Código.

a) O Emitente:

A SONAECOM, sociedade com o capital aberto ao investimento do público, com sede no Lugar do Espido, Via Norte, na Maia, com o capital social de 296.526.868 euros, pessoa colectiva n.º 502 028 351, matriculada no Registo Comercial da Maia sob o n.º 45.466.

b) Os membros do Conselho de Administração do Emitente

<u>Presidente</u>	Belmiro Mendes de Azevedo
<u>Administradores Executivos</u>	Duarte Paulo Teixeira de Azevedo (CEO) George Christopher Lawrie (CFO) Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis Miguel Nuno Santos Almeida
<u>Administradores não Executivos</u>	António Castel-Branco Borges Jean-François René Pontal Richard Henry O'Toole David Graham Shenton Bain Michel Marie Alain Combes David Charles Denholm Hobley

Os membros do Conselho de Administração do Emitente têm a sua morada profissional na sede do próprio Emitente referida na alínea a) do presente ponto.

c) O Fiscal Único da SONAECOM

<u>Efectivo</u>	Deloitte & Associados, SROC, S.A. Representada por Jorge Manuel Araújo de Beja Neves, ROC
<u>Suplente</u>	António Marques Dias, SROC, S.A. Representada por António Marques Dias, ROC

O Fiscal Único da SONAECOM tem a sua sede estatutária no Edifício Atrium Saldanha, Praça Duque de Saldanha, n.º 1, 6º, Lisboa.

d) A Sociedade de Revisores Oficiais da SONAECOM e Auditor Externo

A Sociedade de Revisores Oficiais de Contas Magalhães, Neves & Associados, SROC, S.A., inscrita na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas sob o n.º 95 e no registo de auditores da CMVM sob o n.º 223, representada por Jorge Manuel Araújo de Beja Neves, ROC n.º 746, foi responsável pela Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria relativos às contas individuais e consolidadas do exercício de 2002.

A Sociedade de Revisores Oficiais de Contas Deloitte & Associados, SROC, inscrita na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas sob o n.º 43 e registada na CMVM sob o n.º 231, representada por Jorge Manuel Araújo de Beja Neves, ROC n.º 746, foi responsável pela Certificação Legal de Contas e Relatório de Auditoria relativos às contas individuais e consolidadas da SONAECOM do exercício de 2003 e 2004, bem como pelo Relatório de Revisão Limitada às contas individuais e consolidadas do primeiro semestre de 2005.

A Sociedade acima referida tem a sua sede estatutária no Edifício Atrium Saldanha, Praça Duque de Saldanha, n.º 1, 6º, Lisboa.

f) O intermediário financeiro responsável pela assistência à admissão

Banco Português de Investimento, S.A., sociedade comercial anónima com sede estatutária na Rua Tenente Valadim, n.º 284, no Porto, com o capital social de 20.000.000 de euros, pessoa colectiva n.º 503 569 046, matriculada na Conservatória do Registo Comercial do Porto sob o número 52.258, enquanto Intermediário Financeiro responsável pela prestação dos serviços necessários à admissão à negociação das Acções no Eurolist by EURONEXT.

2.2. DECLARAÇÃO DOS RESPONSÁVEIS PELO PROSPECTO QUANTO À CONFORMIDADE DA INFORMAÇÃO

As entidades que, nos termos previstos no ponto 2.1. ou em qualquer outro ponto deste Prospecto são responsáveis pela informação contida numa determinada parte do Prospecto declaram que, após terem efectuado todas as diligências razoáveis para se certificarem de que tal é o caso, e tanto quanto é do seu conhecimento, a informação constante das partes do Prospecto pelas quais são responsáveis, está em conformidade com os factos, não existindo quaisquer omissões susceptíveis de afectar o seu alcance.

CAPÍTULO 3 - FACTORES DE RISCO E INSTRUMENTOS DE MITIGAÇÃO

Os potenciais investidores em Acções da SONAECOM deverão, previamente à realização do seu investimento, tomar em consideração, em conjunto com a demais informação contida neste Prospecto, os factores de risco e respectivos instrumentos de mitigação que abaixo se descrevem.

Riscos adicionais que actualmente não são do conhecimento da SONAECOM, ou riscos que são actualmente considerados imateriais, poderão vir a ter um efeito adverso sobre o desempenho financeiro da SONAECOM e/ou sobre o resultado das suas operações.

A) Riscos relacionados com o negócio e com a situação financeira da SONAECOM

A SONAECOM, enquanto sociedade gestora de participações sociais, não desenvolve directamente qualquer outra actividade pelo que o cumprimento das obrigações por si assumidas depende do acesso aos cash-flows gerados pelas suas participadas

A SONAECOM, enquanto sociedade gestora de participações sociais, tem como principais activos participações sociais. A SONAECOM depende assim da eventual distribuição de dividendos por parte das sociedades suas participadas, do pagamento de juros, do reembolso de empréstimos concedidos e de outros cash-flows gerados por essas sociedades.

A capacidade das sociedades participadas disponibilizarem fundos à SONAECOM dependerá, em parte, da sua capacidade de gerarem cash-flows positivos. A capacidade destas sociedades de, por um lado, distribuírem dividendos, e por outro, pagarem juros e reembolsarem empréstimos concedidos pela SONAECOM, está sujeita, nomeadamente, a restrições estatutárias e fiscais, aos respectivos resultados, às reservas disponíveis, à sua estrutura financeira e ao cumprimento de eventuais obrigações contratuais atempadamente assumidas.

Algumas áreas de negócio da SONAECOM têm registado prejuízos

A NOVIS registou resultados operacionais e líquidos negativos em 2002 e 2003 e resultados líquidos negativos em 2004, os quais resultaram, principalmente, do desenvolvimento da sua estratégia visando transformar a sua actividade em prestador de serviços directos de telecomunicações fixas. A SONAECOM prevê um aumento gradual de rentabilidade operacional da NOVIS a partir de 2006, não podendo no entanto assegurar aos investidores que esta sua participada venha a ter resultados positivos no futuro, nem que eventuais resultados positivos sejam sustentáveis.

Alguns negócios desenvolvidos pelas sociedades do Grupo SONAECOM poderão necessitar de investimento adicional

O sector em que as sociedades do Grupo SONAECOM se inserem é de capital intensivo. A SONAECOM pretende expandir os seus negócios, através de crescimento orgânico ou de eventuais aquisições, o que deverá implicar o recurso a capitais próprios ou alheios, a eventuais parcerias estratégicas ou outros acordos. A SONAECOM não pode assegurar que os fundos a angariar, se necessários, sejam obtidos, ou que o sejam nas condições

pretendidas. No caso da SONAECOM, ou da participada envolvida nesses investimentos, não dispor dos fundos necessários, os objectivos ou planos operacionais de desenvolvimento dos negócios poderão ter de ser alterados ou diferidos. Se, ao contrário das actuais expectativas, a SONAECOM garantir os fundos necessários através de futuros aumentos do seu capital social ou de parcerias estratégicas, tais emissões ou acordos poderão implicar uma diluição nas participações de capital detidas pelos seus actuais accionistas, caso estes decidam não participar em tais emissões.

O sucesso da SONAECOM depende da capacidade dos seus negócios se adaptarem a rápidas mudanças tecnológicas

A SONAECOM, tal como outros grupos que operam em Portugal e no estrangeiro na área de telecomunicações e multimédia, teve um crescimento rápido, o qual também se ficou a dever a aquisições realizadas, o que implicou a integração na SONAECOM das actividades e do pessoal das sociedades adquiridas. Por outro lado, a SONAECOM no âmbito da liberalização do sector das telecomunicações em Portugal, desenvolveu uma estratégia agressiva para se posicionar como operador alternativo na prestação dos serviços de telecomunicações de rede fixa.

O mercado de novos produtos e serviços oferecidos pela SONAECOM caracteriza-se por um rápido desenvolvimento tecnológico, alterações nos padrões de consumo dos clientes, introduções frequentes de novos produtos e tecnologias com ciclos de vida curtos.

O sucesso da SONAECOM está ainda substancialmente dependente de, em tempo e de uma forma eficaz do ponto de vista dos custos, o Grupo ser capaz de se adaptar às mudanças verificadas, entre outros, no sector das telecomunicações e nas soluções de tecnologias de informação (TI) e fornecimento de dados e de desenvolver e introduzir novos produtos e serviços que aproveitem as vantagens da evolução tecnológica. Uma alteração imprevisível nas tecnologias associadas às telecomunicações, soluções de tecnologias de informação e fornecimento de dados, ou nas necessidades do mercado no que se refere à procura de bens ou serviços com determinada tecnologia poderão ter um efeito adverso nos negócios, resultados e situação financeira da SONAECOM.

As sociedades da SONAECOM têm que continuar a atrair e a manter colaboradores-chave

Em Portugal, verifica-se uma forte concorrência no recurso a pessoal qualificado no sector das telecomunicações e de sistemas de informação, particularmente no que respeita a pessoal especializado em soluções de redes de tecnologias de informação, serviços de suporte à internet e apoio técnico às redes de telecomunicações. Parte do sucesso futuro da SONAECOM depende da sua capacidade para atrair colaboradores altamente qualificados, não sendo possível assegurar que os resultados da SONAECOM, em particular da OPTIMUS e da NOVIS, não sejam afectados pela eventual perda destes colaboradores.

As falhas de sistemas essenciais utilizados pela SONAECOM poderão vir a prejudicar a sua reputação e implicar uma redução do número de utilizadores

A performance, fiabilidade e capacidade de resposta das redes operadas pela SONAECOM são críticas para atrair e reter clientes e utilizadores, anunciantes, fornecedores de conteúdos, parceiros de comércio electrónico e fornecedores.

Apesar de a SONAECOM possuir sistemas redundantes de back-up e planos de contingência para as suas infra-estruturas de telecomunicações essenciais, as actividades desenvolvidas pela SONAECOM podem ser vulneráveis a situações de incêndio, terrorismo, inundações, falhas de energia e de telecomunicações e outros acontecimentos não antecipáveis.

A implementação de medidas de segurança na rede que suporta as actividades da internet, incluindo a existência de uma infra-estrutura de segurança composta por firewalls, IDS e outros equipamentos de monitorização, um ataque físico ou electrónico bem sucedido aos servidores e componentes das infra-estruturas relacionadas com estes negócios poderá resultar numa perda de informação e / ou comprometer a capacidade de fornecimento de acesso à internet e aos serviços associados ao portal. A verificação de qualquer um destes eventos afectaria de forma negativa as receitas provenientes do fornecimento destes serviços.

De acordo com a experiência adquirida pelas diversas áreas nos últimos anos, e como consequência das interrupções de serviço que ocorreram, existe uma maior capacidade de resposta para lidar com situações imprevisíveis minimizando o tempo de indisponibilidade do serviço. Num passado recente, foram iniciados processos de Gestão Contínua de Negócios com o objectivo de analisar o impacto e consequências para a organização da perda de unidades de negócio, equipamento, pessoal ou processos. Assim, num cenário de desastre estão estabelecidos os passos que permitem adquirir um rápido controlo da situação, centrando todos os esforços no rápido restabelecimento das operações.

A dependência e a incerteza relativamente às decisões da ANACOM

Os negócios da SONAECOM, nomeadamente as actividades da OPTIMUS e da NOVIS, desenvolvem-se em mercados altamente regulados, o que limita a flexibilidade de gerir os negócios.

As decisões futuras da ANACOM, nas diversas áreas de regulação, poderão ter um impacto significativo na rentabilidade da SONAECOM.

As tarifas de interligação entre operadores de telecomunicações afectam os resultados da SONAECOM de um modo relevante. Visto que o regulador tem poderes para fixar estas tarifas, quer em termos de valor, quer de prazo de vigência, não é possível garantir que o nível das tarifas actuais se manterá no futuro. Em consequência, tanto as receitas como os custos poderão sofrer alterações face às expectativas actuais.

Estão também dependentes do regulador, a implementação efectiva e manutenção do acesso ao lacete local por parte dos novos operadores fixos em condições económicas viáveis, bem como as decisões sobre a atribuição de novas licenças de operação nos mercados explorados pela OPTIMUS e pela NOVIS e a eventual concessão de acesso às redes por parte de operadores virtuais (sem rede própria) e de outros prestadores de serviço.

Adicionalmente, a ANACOM continua a ter um papel preponderante na criação de condições que permitam à SONAECOM o acesso e exploração viável de infra-estruturas e/ou tecnologias de acesso de banda larga, tais como ADSL ou cabo.

A actividade desenvolvida pela OPTIMUS e pela NOVIS está sujeita aos termos das respectivas licenças e à regulamentação do sector de telecomunicações

A actividade de telecomunicações desenvolvida pela OPTIMUS e pela NOVIS está sujeita à regulamentação emanada pelo governo no que se refere a licenciamento, concorrência, atribuição de frequências, custos e contratos associados à interligação e aluguer de linhas. As licenças de operadores de telecomunicações da OPTIMUS e da NOVIS estabelecem uma série de requisitos relacionados, designadamente, com: (i) o desenvolvimento da actividade, (ii) o aumento da qualidade e da cobertura da rede, (iii) a proibição da prática de medidas não concorrenciais, e (iv) no caso da OPTIMUS, a conformidade com os standards nacionais e internacionais estabelecidos para as tecnologias GSM e UMTS. Qualquer violação relevante dos referidos requisitos poderá resultar na revogação da licença, na imposição de multas e penalidades ou na limitação dos direitos da OPTIMUS e da NOVIS atribuídos pela ANACOM. Apesar da SONAECOM entender que a OPTIMUS e a NOVIS cumprem com o disposto nas respectivas licenças e desconhecer a existência de qualquer litígio relacionado com as licenças conferidas, os standards técnicos utilizados para a verificação dos referidos requisitos são passíveis de interpretações distintas, podendo, no futuro, verificarem-se divergências entre a OPTIMUS e a NOVIS, e a ANACOM quanto à interpretação destes aspectos. Adicionalmente, quaisquer alterações legislativas, regulamentares ou na política do Governo, em particular no que respeita a alterações ao enquadramento da política de liberalização do sector de telecomunicações fixas decorrentes da necessidade da sua conformidade com as regras estabelecidas pela União Europeia poderão ter um impacto significativo nos negócios e operações da SONAECOM.

A actividade desenvolvida pelos negócios da SONAECOM poderá ser afectada por flutuações dos mercados financeiros, incluindo alterações nas taxas de juro

No desenvolvimento das suas actividades de negócio, a SONAECOM está exposta a riscos dos mercados financeiros, especialmente a alterações nas taxas de juro de mercado. Em caso de subidas destas, e uma vez que uma parte do endividamento externo da SONAECOM e das suas participadas vence juros variáveis indexados aos referenciais de mercado, os cash-flows futuros e os resultados das suas operações podem ser adversamente afectados. De forma a reduzir o risco de subidas de taxa de juro, a SONAECOM poderá contratar determinados instrumentos derivados, conforme descrito nas Notas Anexas às suas demonstrações financeiras, mas a SONAECOM não pode garantir que esses instrumentos cubram a totalidade desses riscos.

Os negócios da SONAECOM podem ser adversamente afectados se os seus fornecedores chave não procederem ao fornecimento atempado de equipamentos e serviços essenciais

Os negócios da SONAECOM, especialmente no caso da OPTIMUS e da NOVIS, dependem de um pequeno número de fornecedores chave para os seus produtos e serviços, essencialmente para as infra-estruturas de redes de telecomunicações e para o fornecimento de equipamentos terminais aos seus clientes. Atrasos, rupturas, falhas, incrementos de preços ou outras limitações e alterações nas condições de fornecimentos por parte destes fornecedores poderão afectar negativamente as operações e os negócios da SONAECOM.

Em caso de sucesso, a Oferta Pública Geral de Aquisição de acções representativas do capital social da Portugal Telecom, SGPS, S.A. (PT) e de obrigações convertíveis por esta emitidas e a Oferta Pública Geral de Aquisição de acções representativas do capital social da PT - Multimédia – Serviços de Telecomunicações, SGPS, S.A. (OPA's), ambas preliminarmente anunciadas pela SONAE, SGPS, S.A. e SONAECOM em 6 e 7 de Fevereiro de 2006, exigirão da SONAECOM, sociedade oferente, directamente e/ou através de veículos constituídos para o efeito, o recurso a endividamento adicional por forma a fazer face a tal aquisição.

A SONAECOM assegurou o financiamento da aquisição da integralidade do capital social da PT junto do Grupo Santander, sem que tal envolva a prestação de quaisquer garantias por parte da SONAE, SGPS, S.A. e sendo o respectivo reembolso subordinado a um calendário que se prolonga por 7 anos. No âmbito desse financiamento, está prevista a constituição de garantias sobre as acções PT que vierem a ser adquiridas no âmbito da OPA, bem como sobre acções actualmente detidas no capital da OPTIMUS.

Adicionalmente, está ainda previsto, se necessário, e sempre dependente do sucesso da OPA, um aumento de capital da SONAECOM, até um montante máximo de 1,5 mil milhões de euros. O financiamento da subscrição desse eventual aumento pela SONAE, SGPS, S.A. na parte que proporcionalmente lhe compete, está igualmente assegurado, e será exclusivamente garantido, quanto ao montante de 750 milhões de euros, pela sua participação na SONAECOM (ou seja, sem o comprometimento de quaisquer outros activos da SONAE, SGPS, S.A. – *non recourse*).

A SONAECOM garantiu, por último, os fundos necessários ao eventual refinanciamento da dívida do Grupo PT que venha a revelar-se conveniente (se for o caso, na sua totalidade), na hipótese de sucesso da OPA.

Tais financiamentos terão naturalmente, pelos montantes associados, um impacto directo na situação financeira e económica do Emitente. Não obstante, na ponderação das aquisições referidas, o Emitente procurou adequar o calendário de reembolsos e o montante das responsabilidades a assumir à sua situação patrimonial actual (considerando também o acima referido eventual aumento de capital) e à capacidade estimada de geração de cash-flows pelas suas participadas (actuais e futuras), por forma a poder cumprir atempada e adequadamente os compromissos daí decorrentes.

B) Riscos relacionados com a OPTIMUS

A actividade desenvolvida pela OPTIMUS depende da sua interligação a outros operadores, em particular ao Grupo Portugal Telecom

A capacidade da OPTIMUS fornecer serviços móveis com boa aceitação comercial depende da sua capacidade para estabelecer interligações às redes de telecomunicações de outros operadores de rede fixa e móvel, em particular ao Grupo Portugal Telecom, de forma a que possam ser estabelecidas comunicações entre os clientes da OPTIMUS e os utilizadores de rede fixa e de outras redes móveis. O insucesso destes ou de outros operadores de telecomunicações em fornecer interconexões fiáveis à OPTIMUS numa base regular poderão ter efeitos adversos no desenvolvimento da actividade desta empresa.

Uma taxa de “churn” na OPTIMUS muito elevada poderá ter efeitos adversos no negócio e nos resultados operacionais da OPTIMUS

A taxa de “churn” expressa quer o abandono de clientes por iniciativa da OPTIMUS (nomeadamente nos casos de falta de pagamento de facturas) quer o abandono voluntário (seja por transferência do cliente para um concorrente, por termo do contrato celebrado, seja por algumas situações de mudança de plano tarifário). A taxa de “churn” indica ainda a percentagem de clientes que a OPTIMUS tem que substituir num determinado período por forma a manter o mesmo número de clientes. Um acréscimo na taxa de “churn” poderá trazer consequências adversas para o crescimento e a rentabilidade da OPTIMUS.

Se a OPTIMUS vier a necessitar de frequências adicionais de acesso via rádio, não há certeza de que as conseguirá obter

O número de clientes que podem ser servidos pela rede da OPTIMUS está limitado ao espectro alocado à OPTIMUS que se encontre disponível. Está ainda limitado aos padrões de utilização dos clientes, à qualidade e densidade das infra-estruturas da rede da OPTIMUS. As restrições de capacidade podem surgir em períodos de rápido crescimento. Assim, se o número de subscritores da OPTIMUS aumentar ou se a utilização da rede exceder os seus planos actuais, poderá ser necessário adquirir espectro adicional. Apesar da OPTIMUS poder requerer à ANACOM a alocação de frequências adicionais, a sua atribuição depende da respectiva disponibilidade. No caso da ANACOM não atribuir frequências adicionais à OPTIMUS, o custo associado à expansão da sua capacidade poderá ser significativamente superior ao inicialmente previsto ou ficar condicionado o seu crescimento futuro.

O sector das telecomunicações móveis é extremamente competitivo

O sector das telecomunicações móveis em Portugal é extremamente competitivo, tendo os dois concorrentes da OPTIMUS – a TMN e a VODAFONE – iniciado a sua actividade há mais tempo, possuindo bases de clientes superiores e tendo ligações accionistas a importantes empresas de telecomunicações, dotadas de relevantes recursos financeiros e de marketing. A OPTIMUS concorre essencialmente através dos preços praticados, dos serviços prestados e da qualidade do seu apoio aos clientes. Relativamente aos preços dos serviços fornecidos, a OPTIMUS entende que, por forma a se manter competitiva e aumentar o número de novos subscritores, deve oferecer planos tarifários que estimulem o crescimento do mercado e a utilização dos seus serviços. A concorrência acrescida pela entrada de novos concorrentes (sejam eles operadores com rede própria ou operadores virtuais) ou a decisão de procurar aumentar o número de novos subscritores, pode obrigar a OPTIMUS a reduzir as tarifas médias praticadas e/ou o preço por minuto das chamadas efectuadas pelos seus clientes. Estas medidas, se vierem a ser tomadas, poderão ainda implicar um aumento nos custos de aquisição de clientes, o que poderá ter um efeito negativo nos seus resultados operacionais.

A possibilidade de existirem riscos de saúde relacionados com as estações de retransmissão e o uso dos telefones móveis, poderá implicar que a SONAE COM venha a ser responsabilizada nesse domínio, bem como um efeito adverso sobre os resultados e a situação financeira da SONAE COM

Tem sido discutido, ao longo dos últimos anos, o potencial efeito nocivo para a saúde dos utilizadores das emissões electromagnéticas dos telemóveis, questão que tem sido analisada pela Comissão Europeia desde 1995. Qualquer risco de saúde, efectivo ou presumido, associado à utilização de meios de telecomunicações móveis, quaisquer artigos de imprensa relacionados com esta matéria ou a existência de qualquer processo judicial poderá vir a afectar negativamente a actividade da OPTIMUS através da redução da taxa de crescimento dos clientes, do número de clientes ou da média mensal de minutos utilizados por cliente, podendo ter um efeito adverso nos resultados operacionais e no cash-flow da OPTIMUS.

Contudo, deve ser sublinhado que os eventuais riscos para o negócio da OPTIMUS decorrentes de situações associadas às radiações electromagnéticas estão salvaguardados pelo cumprimento estrito e rigoroso das normas nacionais e europeias sobre esta matéria. Com efeito, a OPTIMUS assegura que todas as suas estações de radiocomunicações cumprem com as deliberações da Portaria nº 1421/2004 de 23 de Novembro, que adoptou os níveis de referência fixados na Recomendação do Conselho Europeu 1999/519/CE, de 12 de Julho de 1999, no que se refere aos limites de exposição pública a campos electromagnéticos (0Hz a 300GHz), tendo em conta, nomeadamente as orientações emanadas pelo ICNIRP “International Commission on Non-Ionizing Radiation”.

A incerteza face ao grau de adopção e ao calendário de disponibilização de serviços UMTS/HSDPA

O atraso no desenvolvimento da tecnologia UMTS e das suas evoluções (HSDPA e HSUPA), no que se refere a elementos de rede e a terminais, pode condicionar o lançamento de alguns serviços por parte da OPTIMUS. Visto que o UMTS/HSDPA permitirá massificar novos serviços de valor acrescentado para o cliente (e.g. acesso à internet de banda larga a velocidades superiores a 1Mbps), potenciais atrasos no lançamento dos mesmos poderão ter um impacto negativo nas receitas esperadas da OPTIMUS. Adicionalmente, a adopção dos serviços UMTS é condicionada por diversos factores, destacando-se os seguintes:

- preço dos terminais UMTS e/ou HSDPA
- disponibilidade de conteúdos atractivos e respectivo preço
- adopção de novas formas de comunicação (e.g. vídeo-chamada)
- evolução do parque de PC's portáteis (ritmo de substituição de PC's fixos por PC's portáteis)

Os factores supra referidos poderão ter uma influência significativa no ritmo de adopção dos novos serviços UMTS/HSDPA e, não sendo controlados directamente pela OPTIMUS, poderão ter um efeito material nas receitas esperadas.

C) Riscos relacionados com a NOVIS

O backbone da rede NOVIS depende do fornecimento de infra-estrutura de fornecedores de fibra e nas ligações finais a clientes existe grande dependência do acesso disponibilizado pela PT

As infra-estruturas de fibra óptica de longa distância que suportam o backbone nacional da NOVIS são fornecidas por empresas externas, a Refer Telecom e a Cabovisão, de acordo com contratos de aluguer de longa duração. Consequentemente existe alguma dependência

em termos de operação em função do próprio desempenho destas empresas. Contudo, a arquitectura da rede de backbone está construída de forma a minimizar potenciais impactos dessas dependências e a ser o mais robusta e redundante possível. Assim, apenas factores de relativa gravidade e de simultaneidade nessas ocorrências poderão ter algum impacto ao nível da prestação de alguns serviços em determinadas zonas geográficas.

Relativamente ao acesso final aos clientes existe uma dependência muito grande das infra-estruturas de cobre da PT, quer para o fornecimento de circuitos quer para efeitos de ULL. Assim, poderão existir condicionalismos em termos da qualidade de prestação de serviços aos clientes finais suportados nesta infra-estrutura, em função do próprio comportamento operacional da PT. Contudo, existe um conjunto de condições e de ofertas de referência reguladas que permite, de alguma forma, controlar e gerir essas potenciais situações.

A concorrência no sector das telecomunicações fixas em Portugal é elevada e a posição do Grupo Portugal Telecom é dominante no mercado

Os serviços de voz e acesso de banda larga à internet fornecidos pela NOVIS têm como concorrentes directos uma série de outros operadores, designadamente, entre outros, o Grupo Portugal Telecom (o operador dominante), a ONI e a Tele2. Adicionalmente, a NOVIS tem como concorrentes, operadores de cabo (como a NetCabo – Portugal Telecom e a Cabovisão) e poderá vir a enfrentar, no futuro, novos concorrentes que ofereçam outros tipos de acesso (fixo ou móvel) de banda larga. Quaisquer dos actuais ou futuros concorrentes poderão vier a oferecer produtos e serviços com preços, criatividade ou outras vantagens para além das oferecidas pela SONAECOM, a qual não pode assegurar que os negócios relacionados com as telecomunicações fixas sejam capazes de competir, com sucesso, com os seus actuais e futuros concorrentes.

D) Risco relacionados com as Acções a admitir à negociação

A SONAECOM não pode prever o comportamento bolsista das acções representativas do seu capital social, nomeadamente no que respeita à sua liquidez e volatilidade.

A cotação das acções representativas do capital social da SONAECOM pode ser volátil e estar sujeita a flutuações devido a diversos factores, nomeadamente, a alterações na avaliação pelo mercado de outras empresas dos mesmos sectores a que pertencem as suas participadas, às condições ou tendências verificadas nos sectores onde actuam tais participadas, a anúncios de inovações tecnológicas, lançamento de novos produtos ou serviços por parte das participadas da SONAECOM ou dos seus concorrentes, a variações efectivas ou previstas nos resultados de exploração divulgados, a alterações nas estimativas financeiras dos analistas de valores mobiliários, a anúncios feitos pela SONAECOM de aquisições envolvendo montantes significativos, parcerias estratégicas, joint ventures, entre outros.

Muitos destes factores são independentes da vontade da SONAECOM. Os factores genéricos de mercado e do sector podem afectar fundamental e desfavoravelmente o preço de mercado das acções da SONAECOM, independentemente do desempenho operacional das suas participadas.

Por último, refira-se que qualquer dos riscos, descritos em A), B) e C), a que se encontra exposta a situação financeira da SONAECOM e os seus negócios, pode vir a influenciar a performance bolsista das acções representativas da SONAECOM, nomeadamente a sua cotação.

CAPÍTULO 4 - DESCRIÇÃO DA OFERTA PARTICULAR

4.1. MONTANTE E NATUREZA

Nos termos da deliberação da Assembleia Geral da SONAECOM ocorrida no dia 12 de Setembro de 2005 e por escritura pública outorgada no dia 15 de Novembro de 2005, procedeu-se ao aumento do capital social da sociedade de 226.250.000 euros para 296.526.868 euros, através da emissão de 70.276.868 novas acções ordinárias, escriturais, ao portador, com o valor nominal de 1 euro cada, as quais foram subscritas com um prémio de emissão no valor total de 242.455.194,60 euros, por entradas em espécie.

As Acções emitidas no âmbito da Oferta Particular foram subscritas pela Wirefree Services Belgium, S.A. e pela Atlas Services Belgium, S.A., sociedades que integram o Grupo France Télécom, mediante a entrega das suas participações, incluindo créditos de accionistas, na Optimus – Telecomunicações, S.A. (20,18%) no caso da primeira e na Novis – Telecom, S.A. (43,33%) e na Clixgest Internet e Conteúdos, S.A. (43,33%) no caso da segunda.

A Oferta Particular foi definitivamente registada na competente Conservatória do Registo Comercial no dia 16 de Novembro de 2005, tendo as Acções emitidas sido inscritas nas contas abertas em nome dos respectivos subscritores no dia 14 de Dezembro de 2005.

4.2. AUTORIZAÇÕES E APROVAÇÕES

Conforme referido, a Oferta Particular foi deliberada em Assembleia Geral de Accionistas da sociedade, reunida em 12 de Setembro de 2005, sob proposta do Conselho de Administração.

Em 31 de Outubro passado, a Autoridade da Concorrência deliberou não se opor à operação de concentração, notificada em 19 de Setembro de 2005 e que consistia na aquisição pela SONAECOM do controlo exclusivo das sociedades Novis Telecom, S.A. e Clixgest – Internet e Conteúdos, S.A., operação esta que resultou no aumento de capital social da SONAECOM realizado em espécie e integralmente subscrito pelo Grupo FT mediante a entrega das respectivas participações minoritárias nas referidas sociedades, por entender que a mesma não é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva no mercado nacional.

4.3. ADMISSÃO À NEGOCIAÇÃO DAS ACÇÕES

Foi solicitada a admissão à negociação das Acções ao Eurolist by Euronext, mercado regulamentado gerido pela Euronext Lisbon. O presente Prospecto foi objecto de aprovação por parte da CMVM.

Prevê-se que as Acções sejam admitidas à negociação no próximo dia 7 de Março de 2006.

4.4. TIPO, CATEGORIA E CARACTERÍSTICAS DAS ACÇÕES A ADMITIR À NEGOCIAÇÃO

As Acções representativas do capital social da SONAECOM emitidas na Oferta Particular e objecto do presente Prospecto de admissão são ordinárias, escriturais, ao portador e com o valor nominal unitário de um euro e representam 23,7% do capital social da SONAECOM.

A SONAECOM está sujeita à lei portuguesa, tendo as Acções sido emitidas ao abrigo das disposições do Código das Sociedades Comerciais e do Código dos Valores Mobiliários.

As Acções representativas do capital social da SONAECOM emitidas na Oferta Particular e objecto do presente Prospecto de admissão estão inscritas nas contas de registo e depósito de valores mobiliários abertas pelos respectivos titulares junto de intermediário financeiro legalmente habilitado a exercer a actividade de registo e depósito de valores mobiliários, estando inscritas no sistema centralizado (Central de Valores Mobiliários) gerido pela INTERBOLSA.

O serviço financeiro das Acções a admitir à negociação, nomeadamente no que respeita ao pagamento de dividendos, será assegurado pelo intermediário financeiro que venha a ser designado para o efeito, podendo vir a ser cobradas comissões pela prestação desse serviço.

4.5. MOTIVOS DA ADMISSÃO À NEGOCIAÇÃO E AFECTAÇÃO DAS RECEITAS

A admissão à negociação das referidas 70.276.868 novas acções ao Eurolist by Euronext, mercado de cotações oficiais gerido pela Euronext Lisbon, decorre do cumprimento n.º 2 do Artigo 227.º do CódVM, tendo o Emitente o dever de, no prazo de 90 dias a contar da sua emissão, solicitar a admissão à negociação das novas acções.

A Oferta Particular foi realizada em espécie não tendo resultado para a SONAECOM qualquer encaixe em numerário.

Os custos associados à emissão das Acções, designadamente os inerentes às publicações obrigatórias, relatório do Revisor Oficial de Contas elaborado nos termos do Artigo 28.º do CSC, escritura pública e registos ascenderam a cerca de 4.400 euros.

Os custos associados à admissão à negociação das Acções no Eurolist by Euronext ascenderão a cerca de 500 euros.

4.6. ESTABILIZAÇÃO E LIQUIDEZ

Não foram celebrados quaisquer contratos que tenham por objecto o desenvolvimento de actividades de estabilização em ligação com a Oferta.

Não foram estabelecidos quaisquer acordos com quaisquer entidades no sentido de estas agirem como intermediárias na negociação secundária das Acções, com vista a assegurar a sua liquidez.

4.7. RESTRIÇÕES À LIVRE TRANSFERÊNCIA DAS ACÇÕES

Foi celebrado entre a SONAE, SGPS e a FT um acordo parassocial, de acordo com o qual:

1. Durante o prazo de 18 meses contados da data da escritura do aumento de capital (“lock-up period”) a FT está impedida de alienar a sua participação na SONAECOM.
2. Nesse mesmo período, a FT tem o direito de preferência na venda que a SONAE SGPS decida fazer a terceiro, desde que a operação tenha por objecto pelo menos 80% da participação na SONAECOM detida pela SONAE SGPS.
3. Findo o “lock-up period”, observar-se-á o seguinte:
 - a. A venda pela SONAE SGPS a terceiro só é possível a 105% do preço que seja oferecido pela FT
 - b. A FT, querendo reduzir a sua participação abaixo dos 9,48%, deve usar os seus melhores esforços para que a venda ocorra de modo coordenado com a SONAE SGPS
 - c. No caso de o acordo de parceria estratégica (vide Capítulo 12.), oportunamente tornado público, celebrado entre a FT e a SONAECOM em simultâneo com o acordo parassocial, não ser renovado até 3 meses antes do respectivo termo, a SONAE SGPS tem o direito de fazer adquirir por outro operador de telecomunicações as acções da SONAECOM detidas pela FT, por um preço fixado em relação à cotação média em bolsa ou ao valor resultante de uma avaliação (“fair market value”), consoante o “free float” seja ou não igual ou superior a 30%
 - d. Não sendo exercida a “call option” referida na alínea anterior, a FT disporá de uma “put option”, cujo preço de exercício será o equivalente a 90% do “fair market value”, não podendo porém exceder um montante que garanta à FT uma remuneração do seu investimento superior a 15% ao ano, levando também em linha de conta os dividendos entretanto distribuídos.
4. Numa eventual alienação a terceiro, a SONAE SGPS pode forçar a FT a vender as suas acções nas condições ajustadas com o comprador.
5. O acordo vigora por prazo indefinido, caducando se alguma das partes deixar de deter acções da SONAECOM, podendo qualquer uma das partes resolvê-lo se a participação da outra for reduzida em mais de 60%.

4.8. REGIME FISCAL

O presente ponto constitui um resumo com vista a informação geral, sem pretender ser exaustivo, do regime fiscal aplicável aos rendimentos de acções emitidas por uma entidade residente, incluindo mais valias obtidas aquando da sua alienação e à sua transmissão a

título gratuito. O enquadramento descrito é o geral, devendo ser consultada a legislação aplicável designadamente em aspectos aqui não reflectidos.

A informação aqui contida encontra-se actualizada por referência à Lei n.º 60-A/2005, de 30 de Dezembro (Lei do Orçamento do Estado para 2006).

(i) Rendimentos das acções (dividendos)

*Residentes*³

Pessoas Singulares:

- Retenção na fonte de IRS, a título de pagamento por conta, à taxa de 20% incidente sobre os dividendos (Artigo 71.º n.º 3 alínea c) do CIRS). Para efeitos de englobamento, os dividendos auferidos são apenas considerados em 50% do seu valor (n.º 1 do Artigo 40.º - A do CIRS).

Pessoas Colectivas:

- Retenção na fonte de IRC à taxa de 20%, com natureza de imposto por conta de IRC devido a final (Artigo 71.º n.º 3 alínea c) do CIRS), aplicável por remissão do Artigo 88.º, n.º 4 do CIRC). Para efeitos de determinação do lucro tributável, serão deduzidos 50% dos rendimentos correspondentes aos lucros distribuídos.
- A taxa geral de IRC corresponde a 25%, a que pode acrescer Derrama à taxa máxima de 2,5% (Artigo 80.º, n.º 1 do CIRC).
- Será deduzida a totalidade dos rendimentos incluídos na base tributável correspondentes a lucros distribuídos, sempre que o sujeito passivo (pessoa colectiva) não seja abrangido pelo regime de transparência fiscal e detenha directamente uma participação no capital da sociedade que distribui os dividendos não inferior a 10% ou com um valor de aquisição não inferior a 20.000.000 de euros e desde que a mesma tenha permanecido na sua titularidade, de modo ininterrupto, durante o ano anterior à data de colocação à disposição dos dividendos ou, se detida há menos tempo, desde que a participação seja mantida durante o tempo necessário para completar aquele período (Artigo 46.º, n.º 1 do CIRC).
- No caso de partes de capital detidas por sociedades gestoras de participações sociais (SGPS) e por sociedades de capital de risco (SCR), são igualmente deduzidos os resultados incluídos na base tributável correspondentes a lucros distribuídos, embora sem dependência dos requisitos antes enunciados, respeitantes à percentagem de participação ou ao valor de aquisição da participação (Artigo 46.º, n.º 1 do CIRC, aplicável por remissão do n.º 1 do 31.º do EBF).
- Não existe obrigação de efectuar retenção na fonte de IRC, nas situações descritas nos dois parágrafos anteriores, desde que a participação tenha permanecido na titularidade da mesma entidade, de modo ininterrupto, durante o ano anterior à data da colocação dos dividendos à disposição (Artigo 90.º n.º 1 c) do CIRC).
- Igualmente, não existe obrigação de efectuar retenção na fonte, quando os titulares dos rendimentos forem, designadamente: a. instituições financeiras sujeitas em relação aos mesmos a IRC, embora dele isentas; b. fundos de pensões e equiparáveis, fundos poupança-reforma, poupança-educação, poupança-reforma/educação, fundos de

³ E não residentes em território português com estabelecimento estável neste território, ao qual os rendimentos sejam imputáveis.

poupança em acções e fundos de capital de risco que se constituam e operem de acordo com a legislação nacional; c. estado, regiões autónomas, autarquias locais, suas associações de direito público e federações e instituições de segurança social (nos termos previstos no Artigo 9.º do CIRC); d. pessoas colectivas de utilidade pública administrativa e de solidariedade social (nos termos previstos no Artigo 10.º do CIRC); e. sociedades tributadas segundo o regime especial da tributação de grupos de sociedades, desde que seja devedora sociedade do mesmo grupo abrangido por esse regime, desde que respeitem a períodos a que o mesmo seja aplicado e lucros distribuídos sejam referentes a resultados obtidos em períodos em que tenha sido aplicado aquele regime (Artigo 90.º n.º 2 e n.º 1 e) do CIRC).

- Contudo, a lei determina a tributação autónoma, à taxa de 20%, dos lucros distribuídos por entidades sujeitas a IRC a sujeitos passivos que beneficiem de isenção total ou parcial, quando as partes de capital não tenham permanecido na titularidade do mesmo sujeito passivo, de modo ininterrupto, durante o ano anterior à data da sua colocação à disposição e não venham a ser mantidas durante o tempo necessário para completar esse período (Artigo 81.º n.º 11 do CIRC).

*Não Residentes*⁴

Pessoas Singulares ou Colectivas:

- Retenção na fonte à taxa liberatória de 20%, podendo, todavia, aquela taxa ser reduzida para 5%, 10% ou 15%, nos termos de Acordo de Dupla Tributação que, eventualmente, tenha sido celebrado entre Portugal e o país de residência do beneficiário dos dividendos, cumpridas que sejam as formalidades para o efeito previstas (Artigo 71.º n.º 3 alínea c) do CIRS).
- Não haverá lugar a retenção na fonte, relativamente aos lucros que uma entidade residente em território português, nas condições estabelecidas no artigo 2º da Directiva n.º 90/435/CEE de 23 de Julho, coloque à disposição de entidade residente noutro Estado membro da União Europeia que esteja nas mesmas condições e que detenha directamente uma participação não inferior a 20% e quando essa participação tenha permanecido na sua titularidade, de modo ininterrupto, durante os dois anos anteriores à data da sua colocação à disposição, cumpridas que sejam as formalidades para o efeito previstas (n.º 1 do Artigo 89.º do CIRC, a contrário). Nos casos em que o período de dois anos de detenção, de modo ininterrupto, se complete após a data de colocação à disposição dos dividendos, nos termos do Artigo 89.º, n.º 2 do CIRC, pode haver lugar à devolução do imposto que tenha sido retido na fonte durante aquele período, a solicitação da entidade beneficiária, dirigida à Direcção-Geral de Impostos, feita no prazo de dois anos contados da data de verificação dos pressupostos, desde que seja feita prova da verificação desses pressupostos, das condições estabelecidas no Artigo 2.º da Directiva n.º 90/435/CEE, de 23 de Julho, e dos demais requisitos exigidos pelo Artigo 46.º, n.º 1 do CIRC.

(ii) Ganhos realizados na transmissão onerosa de acções (mais-valias)

Residentes

Pessoas Singulares:

⁴ Sem estabelecimento estável em território português ao qual os rendimentos sejam imputáveis.

- O saldo anual positivo entre as mais-valias e as menos-valias realizadas com a alienação de acções detidas por período igual ou inferior a 12 meses é tributado à taxa de 10%, sem prejuízo do seu englobamento por opção dos respectivos titulares residentes em território português (Artigo 72.º, n.º 4 do CIRS). Para apuramento do referido saldo, positivo ou negativo, não relevam as perdas apuradas quando a contraparte da operação estiver sujeita no país, território ou região de domicílio a um regime fiscal claramente mais favorável, constante da lista aprovada pela Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro (Artigos 43.º, n.º 3 do CIRS).
- Ficam excluídas de tributação as mais-valias e as menos-valias realizadas com a alienação de acções, quando detidas pelo seu titular durante mais de 12 meses (alínea a) do n.º 2 do Artigo 10.º do CIRS). Esta exclusão não abrange mais-valias provenientes da alienação de acções por residentes, ainda que detidas há mais de 12 meses, se respeitantes a sociedades cujo activo seja constituído, directa ou indirectamente, em mais de 50% por bens imóveis ou direitos reais sobre bens imóveis situados em território português, sendo tais mais-valias tributadas à taxa autónoma de 10% (Artigo 10.º, n.º 12 do CIRS).

Pessoas Colectivas:

- Consideram-se proveitos ou ganhos ou custos ou perdas, para efeitos de determinação do lucro tributável em IRC, as mais-valias ou as menos-valias realizadas com a transmissão de acções (Artigos 20.º, n.º 1, alínea f) e Artigo 23, n.º 1, alínea i) do CIRC). Nos termos do disposto no n.º 1 do Artigo 80.º do CIRC, a taxa de IRC é de 25%, a que pode acrescer a Derrama à taxa máxima de 2,5%.
- Nos termos do disposto no Artigo 45.º do CIRC, para efeitos de determinação do lucro tributável, a diferença positiva entre as mais-valias e as menos-valias realizadas mediante a transmissão onerosa de partes de capital, é considerada em metade do seu valor, desde que respeitadas as seguintes regras:
 - a. O valor de realização correspondente à totalidade das partes de capital deve ser reinvestido, total ou parcialmente, até ao fim do segundo exercício seguinte ao da realização, na aquisição de participações no capital de sociedades comerciais ou civis sob a forma comercial ou em títulos do Estado Português ou na aquisição, fabricação ou construção de elementos do activo immobilizado corpóreo afectos à exploração, com excepção dos bens adquiridos em estado de uso a sujeito passivo de IRS ou IRC com o qual existam relações especiais nos termos do Artigo 58.º n.º 4 do CIRC;
 - b. As participações de capital alienadas devem ter sido detidas por período não inferior a um ano e corresponder a pelo menos, 10% do capital da sociedade participada ou ter um valor de aquisição não inferior a 20.000.000 de euros, devendo as partes de capital e os títulos do Estado Português adquiridos ser detidos por igual período;
 - c. As transmissões onerosas não podem ser efectuadas com entidades:
 - c₁) com domicílio, sede ou direcção efectiva em país, território ou região sujeito a um regime fiscal mais favorável, constante da Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro;
 - c₂) com as quais existam relações especiais, excepto quando se destinem à realização de capital social, caso em que o reinvestimento considerar-se-á totalmente concretizado quando o valor das participações sociais assim realizadas não seja inferior ao valor de mercado daquelas transmissões.

- Não sendo concretizado o reinvestimento até ao segundo exercício seguinte ao da realização, considera-se como proveito ou ganho desse exercício a parte da diferença acima referida ainda não incluída no lucro tributável, majorada em 15%;
- As mais-valias e as menos-valias realizadas por SGPS e SCR mediante a transmissão onerosa de acções detidas por um período não inferior a 1 ano, bem com o os encargos financeiros suportados com a sua aquisição, não concorrem para a formação do respectivo lucro tributável, ou seja, não são tributadas, no primeiro caso, e não são dedutíveis, no segundo (Artigo 31.º, n.º 2 e n.º 3 do EBF). O regime descrito não é aplicável, relativamente às mais-valias realizadas e aos encargos financeiros suportados, quando as partes de capital tenham sido adquiridas a:
 - a. entidades com as quais existam relações especiais;
 - b. entidades com domicílio, sede ou direcção efectiva em território sujeito a um regime fiscal mais favorável, constantes da Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro;
 - c. entidades residentes em território português sujeitas a um regime especial de tributação, e tenham sido detidas pela alienante por período inferior a três anos e, bem assim, quando a alienante tenha resultado de transformação em SGPS ou em SCR, desde que, neste último caso, tenham decorrido menos de três anos entre a data da transformação e a data da transmissão.

Não Residentes

Pessoas Singulares:

- Ficam excluídas de tributação, as mais-valias e as menos-valias realizadas com a alienação de acções, por pessoas singulares não residentes e sem estabelecimento estável ao qual as mesmas sejam imputáveis, quando detidas pelo seu titular durante mais de 12 meses (alínea a) do n.º 2 do Artigo 10.º do CIRS e Artigo 26.º, n.º 1 do EBF). Esta exclusão não abrange mais-valias provenientes da alienação de acções por residentes, ainda que detidas há mais de 12 meses, se respeitantes a sociedades cujo activo seja constituído, directa ou indirectamente, em mais de 50% por bens imóveis ou direitos reais sobre bens imóveis situados em território português, sendo tais mais-valias tributadas à taxa autónoma de 10% (Artigo 10.º, n.º 12 do CIRS).

Se alienadas antes de decorrido aquele prazo, as mais-valias realizadas estão isentas de imposto, excepto quando o alienante seja residente em país, território ou região sujeito a um regime fiscal claramente mais favorável, constante de lista aprovada pela Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro, ou quando as mais-valias realizadas resultem da transmissão onerosa de partes sociais em sociedades residentes em território português cujo activo seja constituído, em mais de 50% por bens imóveis ou direitos reais sobre bens imóveis situados em território português ou que, sendo sociedades gestoras ou detentoras de participações sociais, se encontrem em relação de domínio, tal como definido no artigo 13.º do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de Dezembro, a título de dominantes, com sociedades dominadas, igualmente residentes em território português, cujo activo seja constituído, em mais de 50%, por bens imobiliários aí situados, sendo neste caso o saldo anual positivo entre as mais-valias e as menos-valias tributado à taxa de 10% (Artigo 72.º, n.º 4 do CIRS).

Pessoas Colectivas:

- Nos termos do disposto no Artigo 26.º, n.º 1 e n.º 2 do EBF, as mais-valias realizadas com a transmissão de partes sociais por pessoas colectivas não residentes e sem estabelecimento estável ao qual as mesmas sejam imputáveis, estão isentas de imposto, excepto quando:
 - a. Tais entidades sejam detidas, directa ou indirectamente, em mais de 25% por entidades residentes;
 - b. Tais entidades sejam residentes em país, território ou região, sujeitas a um regime fiscal claramente mais favorável, constante de lista aprovada pela Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro;
 - c. Resultem da transmissão onerosa de partes sociais em sociedades residentes em território português cujo activo seja constituído, em mais de 50%, por bens imobiliários aí situados ou que, sendo sociedades gestoras ou detentoras de participações sociais, se encontrem em relação de domínio, tal como definido no artigo 13.º do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de Dezembro, a título de dominantes, com sociedades dominadas, igualmente residentes em território português, cujo activo seja constituído, em mais de 50%, por bens imobiliários aí situados

Não havendo lugar à isenção, as mais-valias serão tributadas à taxa de 25%.

De notar que Acordos de Dupla Tributação eventualmente celebrados com o Estado de residência do beneficiário das mais-valias, podem afastar a tributação em Portugal das mais-valias realizadas por pessoas singulares ou colectivas residentes nesse Estado Contratante.

(iii) Transmissões Gratuitas de acções

Residentes

Pessoas Singulares:

- Estão sujeitas a imposto do selo à taxa de 10% as transmissões gratuitas de acções cuja entidade emitente tenha sede ou direcção efectiva em Portugal a favor de pessoas singulares domiciliadas em território nacional (Artigo 4.º, n.º 4, alínea d) do Código do Imposto do Selo e n.º 5, e Verba 1.2. da Tabela Geral do Imposto do Selo); a transmissão efectuada a favor de cônjuge, descendentes ou ascendentes está isenta (Artigo 6.º, alínea e) do Código do Imposto do Selo).

Pessoas Colectivas:

- Não estão sujeitas a imposto do selo as transmissões gratuitas de acções a favor de pessoas colectivas sujeitas a IRC, ainda que dele isentas.
- No entanto, os incrementos patrimoniais derivados de tais aquisições a título gratuito concorrem para a formação do lucro tributável em sede de IRC.

Não residentes

Pessoas Singulares:

- Não estão sujeitas a imposto do selo as transmissões gratuitas de acções, desde que efectuadas a favor de pessoas singulares não domiciliadas em território nacional (a contrario, artigo 4.º, n.º 4, alínea d) do Código do Imposto do Selo).

Pessoas Colectivas:

- Não estão sujeitas a imposto de selo as transmissões gratuitas de acções a favor de pessoas colectivas sujeitas a IRC ainda que dele isentas.
- Nos termos do disposto no Artigo 4.º, n.º 3, alínea e), n.º 3 do CIRC, os incrementos patrimoniais derivados de aquisições a título gratuito respeitantes a acções cuja entidade emitente tenha sede ou direcção efectiva em Portugal consideram-se obtidos em território português e, portanto, estão sujeitos a IRC.

4.9. OFERTAS PÚBLICAS LANÇADAS POR TERCEIROS

Não foram lançadas durante o último exercício nem até à data, quaisquer ofertas públicas de compra de acções emitidas pela SONAECOM.

CAPÍTULO 5 - INFORMAÇÕES SOBRE O EMITENTE

5.1. DENOMINAÇÃO JURÍDICA E COMERCIAL

A denominação comercial e jurídica do Emitente é SONAECOM - S.G.P.S., S.A..

5.2. LOCAL DE REGISTO E RESPECTIVO NÚMERO

O Emitente encontra-se registado na Conservatória do Registo Comercial da Maia sob o n.º 45.466.

5.3. DATA DE CONSTITUIÇÃO E PERÍODO DE EXISTÊNCIA

A SONAECOM foi constituída em 6 de Junho de 1988 sob a firma Sonae – Tecnologias de Informação, S.A. (STI).

Por escritura pública de 30 de Setembro de 1997, realizou-se a cisão - fusão da Pargeste, SGPS, S.A., passando a STI a abarcar os activos financeiros que faziam parte do núcleo de comunicação e tecnologias de informação da sociedade cindida.

Por escritura pública lavrada em 3 de Novembro de 1999, foi alterada a denominação social da sociedade STI para SONAECOM - S.G.P.S., S.A., tendo igualmente o seu objecto social sido alterado em conformidade, passando a ser, de acordo com os respectivos Estatutos, no seu artigo terceiro, a gestão de participações sociais, como forma indirecta do exercício de actividades económicas.

O Emitente foi constituído por tempo indeterminado.

5.4. ENDEREÇO E FORMA JURÍDICA

O Emitente é uma sociedade comercial anónima com o capital aberto ao investimento do público. A SONAECOM foi constituída e exerce a sua actividade em Portugal, tendo como sede estatutária o Lugar do Espido, Via Norte, na Maia, com o telefone n.º +351 22 948 75 22 e telefax n.º + 351 22 948 77 22.

5.5. CAPITAL SOCIAL

O capital social da SONAECOM ascende a 296.526.868 euros e encontra-se integralmente subscrito e realizado.

O capital social é representado por 296.526.868 acções ordinárias, escriturais e ao portador, com o valor nominal de um euro cada.

Nos termos previstos nos Estatutos da SONACOM, o capital social poderá ser elevado por deliberação do Conselho de Administração, por uma ou mais vezes, até ao limite de quatrocentos milhões de euros, que fixará, nos termos legais, as condições de subscrição, nomeadamente o diferimento das entradas e as categorias de acções a emitir, de entre as já

existentes, não existindo, actualmente, qualquer compromisso de aumentar o capital social da SONAECOM.

De igual modo, também não existem quaisquer valores mobiliários convertíveis, passíveis de troca ou acompanhados de cupões de subscrição (warrants), bem como, quaisquer valores mobiliários emitidos por sociedades participadas pela SONAECOM ou cuja emissão esteja aprovada, que confirmam o direito à atribuição ou à subscrição de acções representativas do capital social da SONAECOM.

As acções representativas do capital social da SONAECOM não se encontram admitidas à negociação em qualquer outro mercado regulamentado ou equivalente, para além do Eurolist by Euronext.

Com excepção das alterações decorrentes da presente Oferta Particular, não se verificaram, nos últimos três exercícios, quaisquer alterações no capital social do Emitente.

5.6. ACÇÕES PRÓPRIAS

A SONAECOM não detinha, em 31.12.2004, nem detém actualmente, quaisquer acções próprias em carteira.

5.7. PRINCIPAIS ACCIONISTAS

No quadro seguinte apresentam-se as modificações na repartição do capital social da SONAECOM, no período 2003 / 2005:

	Dez-03		Dez-04		Dez-05	
	Número de acções	% capital	Número de acções	% capital	Número de acções	% capital
Sonae Investments BV	148.250.000	65,52	147.211.738	65,07	146.133.648	49,28
Sonae, S.G.P.S., S.A.	39.063.998	17,27	39.362.998	17,40	39.362.998	13,27
Efanor Investimentos, S.G.P.S., S.A.	-	-	1.000	0,00	1.000	0,00
Wirefree Services Belgium, S.A.	-	-	-	-	51.533.076	17,38
Atlas Services Belgium, S.A.	-	-	-	-	18.743.792	6,32
Free-float	38.936.002	17,21	39.674.264	17,54	40.752.354	13,74
Capital social	226.250.000	100,00	226.250.000	100,00	296.526.868	100,00

Fonte: SONAECOM

No final de 2005, eram imputáveis à SONAE, 62,56% dos direitos de voto da SONAECOM.

Todas as acções representativas do capital social da SONAECOM conferem os mesmos direitos, pelo que os direitos de voto inerentes às participações detidas pelos principais accionistas da Sociedade acima identificados não diferem dos direitos de voto dos restantes accionistas.

Por escritura pública outorgada em 15 de Novembro de 2005, a SONAECOM aumentou o seu capital social de 226.250.000 euros para 296.526.868 euros, mediante a emissão de 70.276.868 acções, objecto de subscrição particular pela France Télécom, S.A. (através das sociedades por si participadas Atlas Services Belgium, SA. e Wirefree Services, S.A.).

O Emitente não tem conhecimento da existência de acordos que possam dar origem a uma mudança ulterior do controlo do Emitente.

5.8. ESTATUTOS

Apresenta-se, em seguida, um breve sumário dos aspectos mais relevantes constantes dos Estatutos da SONAECOM, à excepção dos relativos aos direitos inerentes às Acções, cujo detalhe consta do Ponto 5.9 do presente Prospecto.

O presente texto não dispensa a leitura dos Estatutos do Emitente disponíveis para consulta na sua sede, sita no Lugar do Espido, Via Norte, Maia, Portugal e no site www.sonae.com.

O objecto social da SONAECOM consiste, conforme previsto no Artigo Terceiro dos Estatutos, na “gestão de participações sociais, como forma indirecta de exercício de actividades económicas”.

Estabelece o Artigo Quarto que “A sociedade pode, igualmente, associar-se com outras pessoas jurídicas para, nomeadamente, formar novas sociedades, agrupamentos complementares de empresas, agrupamentos europeus de interesse económico, consórcios e associações em participação.”

Nos Artigos Nono a Décimo Oitavo dos Estatutos do Emitente estabelecem-se as regras relativas à composição, designação e funcionamento do Conselho de Administração.

Conforme estabelece o Artigo Nono, o Conselho de Administração da SONAECOM é composto por três, cinco, sete, nove ou onze membros, eleitos em Assembleia Geral, designando o Conselho de Administração o Presidente. O Conselho de Administração poderá delegar numa Comissão Executiva a competência e os poderes de gestão dos negócios sociais que entenda dever atribuir-lhe, competindo-lhe regular o funcionamento da Comissão Executiva e o modo como exercerá os poderes que lhe forem cometidos.

Conforme previsto no Artigo Décimo – em que se estabelecem as regras para a eleição de um administrador - “Se contra a proposta que fizer vencimento na eleição dos administradores votarem accionistas representativos de, pelo menos, 10% do capital social, proceder-se-á à eleição de um administrador por votação entre os accionistas da referida minoria, na mesma assembleia, e o administrador assim eleito substitui automaticamente a pessoa menos votada da lista vencedora ou, em caso de igualdade de votos, aquela que figurar em último lugar na mesma lista. O mesmo accionista não pode propor mais de um candidato. Sendo apresentadas candidaturas por mais de um grupo de accionistas, a votação incide sobre o conjunto dessas candidaturas.

Se contra a proposta que fizer vencimento na eleição dos administradores votarem accionistas representativos de, pelo menos, 19% do capital social, proceder-se-á à eleição de um segundo administrador por votação entre os accionistas da referida minoria, na mesma assembleia, e o administrador assim eleito substitui automaticamente a segunda pessoa menos votada da lista vencedora ou, em caso de igualdade de votos, aquela que figurar em penúltimo lugar na mesma lista. Só podem ser propostos candidatos por accionistas ou grupos de accionistas que detenham acções representativas de mais de 19% e menos de 30% do capital social da Sociedade.”

O disposto no Artigo Décimo só será aplicável se a sociedade for considerada de subscrição pública (sociedade com o capital aberto ao investimento do público), concessionária do Estado ou de entidade a ele equiparada.

Conforme previsto no número 3 do Artigo Décimo Primeiro, o Conselho de Administração da SONAECOM ou a Comissão de Nomeações e Remunerações por aquele designada deverá verificar previamente, de modo objectivo, se os candidatos a propor nos termos do número anterior são independentes e aptos para o cargo, só pessoas como tal consideradas podendo ser eleitas ao abrigo do presente artigo. Caso o Conselho de Administração ou a Comissão de Nomeações e Remunerações considere os referidos candidatos como não independentes e/ou não aptos para o cargo, e rejeite a sua indigitação, terá de justificar satisfatoriamente a recusa, de boa-fé e por escrito, no prazo de 15 dias. Neste caso, o accionista ou grupo de accionistas referido no número 1 terá o direito de submeter novo candidato ao Conselho de Administração ou à Comissão de Nomeações e Remunerações, e assim sucessivamente.

Estabelece o Artigo Décimo Sétimo que “Em caso de morte, renúncia ou impedimento, temporário ou definitivo, de qualquer administrador, o Conselho de Administração providenciará quanto à sua substituição.” Tratando-se de “falta definitiva do administrador eleito ao abrigo das regras especiais consignadas no artigo décimo, proceder-se-á a eleição”.

No Artigo Décimo Terceiro elencam-se as competências do Conselho de Administração, a quem incumbe assegurar a gestão dos negócios sociais e efectuar todas as operações relativas ao objecto social, para o que lhe são conferidos os mais amplos poderes, incluindo, nomeadamente, os seguintes:

- a) Representar a sociedade, em juízo e fora dele, propor e contestar quaisquer acções, transigir e desistir das mesmas e comprometer-se em arbitragens. Para o efeito, o Conselho de Administração poderá delegar os seus poderes num só mandatário
- b) Aprovar o orçamento e plano da sociedade
- c) Dar de arrendamento ou de locação, tomar de arrendamento ou locar, adquirir, alienar e onerar quaisquer bens imóveis ou móveis, incluindo acções, quotas ou obrigações
- d) Trespasar ou tomar de trespasse estabelecimentos
- e) Deliberar que a sociedade se associe com outras pessoas ou entidades nos termos do artigo quarto do contrato social
- f) Deliberar a emissão de obrigações e a contracção de empréstimos no mercado financeiro nacional e ou estrangeiro e aceitar a fiscalização das entidades mutuantes
- g) Designar quaisquer outras pessoas, individuais ou colectivas, para exercício de cargos sociais noutras empresas

- h) Deliberar que a sociedade preste, às sociedades de que seja titular de acções, quotas ou partes sociais, apoio técnico e financeiro.

O Conselho de Administração tem igualmente poderes para deliberar a emissão de warrants ou de obrigações (vide Artigo Sétimo e Oitavo) e, obtido o consentimento do Fiscal Único, poderá resolver fazer adiantamentos sobre lucros no decurso de um exercício, nos termos previstos na lei (conforme previsto no Artigo Trigésimo Primeiro).

Nos termos previstos no Artigo Décimo Quarto, todos os documentos que obriguem a SONAECOM, incluindo cheques, letras, livranças e aceites bancários terão validade quando assinados por (i) dois administradores, (ii) um administrador e um mandatário da sociedade no exercício do respectivo mandato; (iii) um administrador se para intervir no acto ou actos tiver sido designado em acta pelo Conselho de Administração; (iv) dois mandatários, nos termos do respectivo mandato; (v) um mandatário, se para intervir no acto ou actos tiver sido designado pelo Conselho de Administração ou por qualquer administrador com poderes para o designar, estando expressamente proibido aos administradores e mandatários, conforme previsto no Artigo Décimo Quinto, obrigar a sociedade em actos e contratos estranhos aos negócios sociais.

O Conselho de Administração reunirá, normalmente, uma vez por trimestre e, além disso, todas as vezes que o presidente, o administrador-delegado ou dois dos membros o convoquem, devendo as deliberações que forem tomadas constar das respectivas actas. Nos termos previstos nos números 2 e 3 do Artigo Décimo Sexto, o Conselho de Administração só pode deliberar se a maioria dos seus membros estiver presente ou representada, sendo as deliberações tomadas por maioria dos votos emitidos. Conforme estabelecido nos números 4 e 5 do referido Artigo, qualquer administrador pode fazer-se representar nas reuniões do Conselho por outro administrador mediante carta, que explicitando o dia e hora da reunião a que se destina, seja dirigida ao presidente, mencionada na acta e arquivada. Os administradores poderão votar por correspondência a solicitação do presidente do Conselho.

Conforme estabelecido no Artigo Décimo Oitavo, os membros do Conselho de Administração caucionarão o exercício do seu cargo conforme for deliberado pela Assembleia Geral que os eleger ou, na falta de deliberação, pela importância mínima legalmente exigida e por qualquer das formas permitidas.

Nos termos estabelecidos no Artigo Décimo Nono dos Estatutos da SONAECOM, a fiscalização da sociedade é exercida por um Fiscal Único, sendo eleito em Assembleia Geral um membro efectivo e um suplente. As atribuições do Fiscal Único são as que são especificadas na lei e as que ficam consagradas nestes Estatutos.

O mandato dos membros dos órgãos sociais tem a duração de quatro anos, sendo permitida a sua reeleição por uma ou mais vezes, conforme previsto no Artigo Vigésimo Oitavo dos Estatutos da SONAECOM.

5.9. DIREITOS INERENTES ÀS ACÇÕES

Os titulares de acções da SONAECOM têm, nos termos da Lei e dos Estatutos da sociedade, o direito à participação nos lucros, o direito a participar na Assembleia Geral e de aí exercer o seu direito de voto, o direito à partilha do património em caso de dissolução, o direito à conversão das acções, o direito à informação e o direito de preferência em ofertas para a subscrição de valores mobiliários da mesma categoria.

5.9.1. Direito de participação nos lucros

Nos termos do artigo trigésimo dos Estatutos da SONAECOM, aos resultados líquidos evidenciados pelos documentos de prestação de contas anuais serão deduzidas as importâncias necessárias à formação ou reconstituição da reserva legal, tendo o remanescente a aplicação que a Assembleia Geral destinar, podendo esta deliberar distribuí-los, total ou parcialmente, ou afectá-los a reservas.

O **Artigo Trigésimo Primeiro** dos Estatutos da SONAECOM prevê a possibilidade de o Conselho de Administração, obtido o consentimento do Fiscal Único, fazer adiantamentos sobre lucros no decurso de um exercício, nos termos previstos na lei.

Nos termos previstos nos **Artigos Trigésimo Terceiro** dos Estatutos da SONAECOM, em caso de emissão de novas acções em virtude de aumento de capital, estas dividirão nos lucros a distribuir, conforme for determinado na deliberação de aumento ou, na falta de tal disposição, proporcionalmente ao período que mediar entre o último dia do período de subscrição das acções e o encerramento do exercício social.

5.9.2. Direito de participação na Assembleia Geral e direito de voto

Os Estatutos da SONAECOM, nomeadamente os **Artigos Vigésimo Primeiro, Vigésimo Segundo e Vigésimo Terceiro**, estabelecem o seguinte:

Artigo Vigésimo Primeiro

Um - A Assembleia Geral é constituída somente pelos accionistas com direito a voto possuidores de acções ou títulos de subscrição que as substituam que, até oito dias antes da realização da Assembleia, as tenham:

- a) averbado em seu nome nos registos da sociedade, sendo nominativas
- b) registado em seu nome nos livros da sociedade ou depositados em instituição de crédito, sendo ao portador
- c) inscrito em conta de valores mobiliários escriturais, se revestirem essa natureza.

Dois - O depósito junto de intermediário financeiro e a inscrição referida na alínea c) do número anterior, têm de ser comprovados, por carta emitida pela respectiva instituição, que dê entrada na sociedade pelo menos oito dias antes da data da sua realização.

Três - Os accionistas só poderão comparecer na Assembleia se comunicarem essa intenção ao presidente da Mesa da Assembleia Geral, por escrito, até três dias antes da sua realização, salvo se tiverem comprovado o depósito ou a inscrição a que se refere o número anterior.

Quatro - A presença, nas Assembleias Gerais de accionistas titulares de acções preferenciais sem voto e a sua participação na discussão dos assuntos da ordem do dia depende de autorização do presidente da mesa, a qual poderá ser revogada pela Assembleia.

Artigo Vigésimo Segundo

A cada grupo de quinhentas acções corresponde um voto, tendo os accionistas tantos votos quanto os correspondentes à parte inteira que resultar da divisão por quinhentas do número de acções que possuam.

Artigo Vigésimo Terceiro

Um - Os accionistas que sejam pessoas singulares poderão fazer-se representar nas reuniões da Assembleia Geral por cônjuge, ascendente ou descendente, administrador ou outro accionista, mediante carta dirigida ao presidente da mesa que indique o nome, domicílio do representante e data da assembleia.

Dois - As pessoas colectivas far-se-ão representar pela pessoa que para o efeito designarem através de carta cuja autenticidade será apreciada pelo Presidente da Mesa.

Três – Enquanto a sociedade for considerada “sociedade com o capital aberto ao investimento do público”, os accionistas poderão votar por correspondência, no que se refere exclusivamente à alteração do contrato social e à eleição dos órgãos sociais.

Quatro – Só serão considerados os votos por correspondência, desde que recebidos na sede da sociedade, por meio de carta registada com aviso de recepção dirigida ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral, com pelo menos três dias de antecedência em relação à data da assembleia, sem prejuízo da obrigatoriedade da prova da qualidade de accionista, nos termos previstos nos números um e dois do artigo vigésimo deste contrato.

Cinco – A declaração de voto deverá ser assinada pelo titular das acções ou pelo seu representante legal, devendo o accionista, se pessoa singular, acompanhar a declaração de cópia autenticada do seu bilhete de identidade, se pessoa colectiva deverá a assinatura ser reconhecida notarialmente na qualidade e com poderes para o acto.

Seis – Só serão consideradas válidas as declarações de voto de onde conste de forma expressa e inequívoca:

- a) a indicação do ponto ou pontos da ordem de trabalhos a que respeita;
- b) a proposta concreta a que se destina, com indicação do ou dos proponentes;
- c) a indicação precisa e incondicional do sentido de voto para cada proposta, bem como se o mesmo se mantém caso a proposta venha a ser alterada pelo seu proponente.

Sete – Não obstante o disposto na alínea b) do número anterior, é permitido a um accionista que envie declaração de voto relativamente a certa proposta declarar que vota contra todas

as demais propostas no mesmo ponto da ordem de trabalhos, sem outras especificações.

Oito – Entender-se-á que os accionistas que enviem declarações de voto por correspondência se abstêm na votação das propostas que não sejam objecto dessas declarações.

Nove – Não obstante o disposto na alínea c) do número seis, pode o accionista condicionar o sentido de voto para certa proposta à aprovação ou rejeição de outra, no âmbito do mesmo ponto da ordem de trabalhos.

Dez – Compete ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral, ou ao seu substituto, verificar da conformidade das declarações de voto por correspondência, valendo como não emitidos os votos correspondentes às declarações não aceites.

5.9.3. Direito à partilha em caso de dissolução

Os Estatutos da SONAECOM nada estipulam quanto à dissolução da sociedade, pelo que esta se dissolverá nos termos da lei.

Nos termos do **Artigo Trigésimo Segundo**, a Assembleia poderá deliberar que o capital seja reembolsado total ou parcialmente, recebendo os accionistas o valor nominal de cada acção ou parte dele. Em caso de reembolso parcial, a Assembleia Geral poderá determinar que, este proceda a sorteio.

5.9.4. Direito à informação

Os artigos 288º a 293º do CSC, bem como o regime consagrado no CódVM, regulam o direito de acesso, por parte dos accionistas, a um conjunto de informação relativa aos negócios da sociedade e à sua situação financeira.

No caso do accionista deter acções correspondentes a, pelo menos, 1% do capital social, poderá consultar, desde que alegue motivo justificado, na sede da sociedade, os relatórios de gestão e os documentos de prestação de contas relativos aos 3 últimos exercícios, assim como os documentos societários de carácter público relativos à fiscalização da sociedade, as actas e listas de presenças das Assembleias Gerais realizadas nos últimos 3 anos, os montantes globais das remunerações pagas aos órgãos de administração e fiscalização da sociedade e aos empregados com remunerações mais elevadas e o livro de registo de acções, sendo esse o caso.

Durante os 15 dias anteriores à data da realização da Assembleia Geral devem ser facultados à consulta dos accionistas interessados, na sede da sociedade, as informações preparatórias da Assembleia Geral.

No decurso da Assembleia Geral devem igualmente ser prestadas ao accionista, a seu requerimento, informações verdadeiras, completas e elucidativas que lhe permitam formar uma opinião fundamentada sobre os assuntos sujeitos a deliberação, só podendo ser recusada se a sua prestação puder ocasionar grave prejuízo à sociedade ou a outras sociedades com ela coligadas.

Nos termos do estabelecido no artigo 291º do CSC, os accionistas titulares de acções representativas de 10% do capital social podem solicitar, por escrito, ao órgão de administração, que lhes sejam prestadas, também por escrito, informações sobre assuntos sociais, não podendo, à excepção dos casos previstos na lei, ser recusada a sua prestação.

O accionista a quem tenha sido recusada informação pedida nos termos da lei ou que tenha recebido informação presumivelmente falsa, incompleta ou não elucidativa poderá requerer ao Tribunal inquérito à sociedade.

5.9.5. Direito de conversão

No que a esta matéria respeita, o n.º 1 e 6 do Artigo Sexto dos Estatutos da SONAECOM estabelecem o seguinte:

Um - As acções poderão ser tituladas ou escriturais, nominativas ou ao portador, sendo, neste último caso, reciprocamente convertíveis.

Seis - Fica desde já autorizada a emissão de acções escriturais ou a conversão de acções tituladas em escriturais, nos termos da legislação aplicável.

5.9.6. Direito de preferência na subscrição de valores mobiliários da mesma categoria

Nos termos do Artigo Trigésimo Quarto dos Estatutos da SONAECOM, em caso de aumento de capital social por incorporação de reservas, a emissão das novas acções respeitará a proporção de entre as várias categorias existentes sendo, pois, atribuídas ao accionista acções da espécie por ele detida.

5.10. FACTOS MARCANTES NA EVOLUÇÃO DO EMITENTE

A SONAECOM, S.G.P.S., S.A. foi constituída em 6 de Junho de 1988, sob a firma Sonae – Tecnologias de Informação, S.A.

Por escritura pública de 30 de Setembro de 1997, realizou-se a cisão-fusão da Pargeste, S.G.P.S., S.A., passando a empresa a abarcar as participações financeiras das empresas ligadas ao núcleo de comunicação e tecnologias de informação da sociedade cindida.

Em 3 de Novembro de 1999, procedeu-se ao aumento de capital e à alteração do pacto social, tendo a firma sido alterada para Sonae.com, S.G.P.S., S.A.. Desde então, o objecto social da Empresa é a gestão de participações sociais, tendo, na mesma data, o capital social sido redenominado em Euros, ficando este, na altura, representado por cento e cinquenta milhões de acções de valor nominal unitário de 1 euro.

Em 1 de Junho de 2000, a SONAECOM foi objecto de uma Oferta Combinada de Acções, que integrou o seguinte:

- Oferta Pública de Venda de 5.430.000 acções, representativas de 3,62% do capital social, realizada no mercado nacional, dirigida: (i) aos colaboradores do Grupo SONAE; (ii) aos clientes das sociedades dominadas pela SONAECOM; e (iii) ao público em geral.

- Oferta Particular de Venda de 26.048.261 acções, representativas de 17,37% do capital social, dirigida a investidores institucionais, nacionais e estrangeiros.

Complementarmente à Oferta Combinada de Venda, e nos termos a seguir indicados, teve lugar um aumento do capital social da Empresa, tendo as novas acções sido integralmente subscritas e realizadas pela SONAE, accionista da SONAECOM. Este aumento de capital foi subscrito e realizado, na data de fixação do preço da Oferta Combinada de Venda, na modalidade de novas entradas em dinheiro, dando lugar à emissão de 31.000.000 de novas acções ordinárias, escriturais e com o valor nominal unitário de 1 Euro.

Adicionalmente, a SONAE alienou 4.721.739 acções representativas do capital social da SONAECOM ao abrigo da opção concedida aos bancos líderes da Oferta Particular de Venda e 1.507.865 acções a gestores do Grupo SONAE e a antigos sócios de empresas adquiridas pela SONAECOM.

Por deliberação da Assembleia Geral realizada em 17 de Junho de 2002, o capital social foi aumentado de 181.000.000 euros para 226.250.000 euros por subscrição pública reservada aos accionistas. Foram subscritas e realizadas 45.250.000 novas acções, de valor nominal unitário de 1 euro, ao preço de 2,25 euros por acção.

Em 30 de Abril de 2003, por escritura pública, a designação social foi alterada para SONAECOM - S.G.P.S., S.A..

Por deliberação da Assembleia Geral realizada em 12 de Setembro de 2005, o capital social foi aumentado de 226.250.000 para 296.526.868 euros, através da emissão de 70.276.868 novas acções com o valor nominal de 1 euro cada e um prémio de emissão de 242.455.196 euros, por entradas em espécie, integralmente subscritas pelas sociedades Wirefree Services Belgium, S.A. e Atlas Services Belgium, S.A., mediante a entrega das suas participações, incluindo créditos de accionistas, na Optimus Telecomunicações, S.A., no caso da primeira, e na Novis – Telecom, S.A. e Clixgest Internet e Conteúdos, S.A. no caso da segunda.

Remete-se para o ponto 7.1., a identificação de outros marcos importantes da história da SONAECOM e das suas participadas.

5.11. LEGISLAÇÃO QUE REGULA A ACTIVIDADE DO EMITENTE

A actividade da SONAECOM, enquanto sociedade gestora de participações sociais, é regulada pelo CSC, pelo Decreto-Lei n.º 495/88, de 30 de Dezembro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 318/94, de 24 de Dezembro e pelo Decreto-Lei n.º 378/98, de 27 de Novembro, e demais legislação aplicável, bem como pelos seus Estatutos.

Enquanto sociedade aberta, a SONAECOM encontra-se sujeita ao disposto no CódVM, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 486/99, de 13 de Novembro.

No âmbito do quadro legislativo que regula a actividade desenvolvida pelas participadas da SONAECOM – a OPTIMUS e NOVIS - enumeram-se em seguida alguns das fontes que regulam estas actividades:

- Directivas, Regulamentos e políticas da União Europeia

- **Decreto-Lei n.º 5/2004 de 10 de Fevereiro** - estabelece o regime jurídico aplicável às redes e serviços de comunicações electrónicas e aos recursos e serviços conexos e define as competências da autoridade reguladora nacional neste domínio
- **Artigo 12º n.º 2 e 3 da Lei n.º 91/97 de 1 de Agosto**, com a redacção dada pela Lei n.º 29/2002, referente à rede básica de telecomunicações
- **Decreto-Lei n.º 95/2003, de 3 de Maio** – define o regime de expropriação da rede básica de telecomunicações
- Legislação instituída pelo **ICP – Autoridade Nacional de Comunicações (ANACOM)** como entidade reguladora do sector das Comunicações em Portugal
- **Resolução do Conselho de Ministros n.º 95/99, de 25 de Agosto** relativa à disponibilização na internet de informação detida pela Administração Pública, nos termos da qual se impõe a todos os organismos públicos a disponibilização das respectivas publicações, em formato digital, na internet
- **Decreto-Lei n.º 7/2004 de 07 de Janeiro** que transpõe para a ordem jurídica interna a Directiva n.º 2000/31/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 8 de Junho de 2000, relativa a certos aspectos legais dos serviços da sociedade de informação, em especial do comércio electrónico, no mercado interno (Directiva sobre Comércio Electrónico) bem como o artigo 13.º da Directiva n.º 2002/58/CE, de 12 de Julho de 2002, relativa ao tratamento de dados pessoais e a protecção da privacidade no sector das comunicações electrónicas (Directiva relativa à Privacidade e às Comunicações Electrónicas)
- **Lei n.º 67/98 de 26 de Outubro** que transpõe para a ordem jurídica portuguesa a Directiva 95/46/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 24 de Outubro de 1995, relativa à protecção das pessoas singulares no que diz respeito ao tratamento dos dados pessoais e à livre circulação desses dados
- **Lei n.º 41/2004 de 18 de Agosto** que transpõe para a ordem jurídica nacional a Directiva n.º 2002/58/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de Julho, relativa ao tratamento de dados pessoais e à protecção da privacidade no sector das comunicações electrónicas
- **Iniciativa “Ligar Portugal”** – Um dos vectores estratégicos do Plano Tecnológico do XVII Governo Constitucional alargando o âmbito de intervenção do Estado na mobilização da sociedade de informação
- **“Iniciativa “i2010 – Sociedade de informação europeia para o crescimento e emprego”** da Comissão Europeia

CAPÍTULO 6 - ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO E FISCALIZAÇÃO DO EMITENTE

6.1. Nomes, endereços profissionais, funções e outras actividades desenvolvidas

Remete-se para o ponto 2.1. deste Prospecto, a identificação e endereços dos membros dos órgãos de administração e fiscalização da SONAECOM.

Membros dos órgãos de administração

O Conselho de Administração da SONAECOM é composto por 11 membros, dos quais 7 Administradores não executivos e 4 Administradores executivos. Dos administradores não executivos, 4 são independentes na medida em que não se encontram associados a grupos de interesses específicos quer da sociedade, quer dos seus accionistas de referência, segundo os critérios definidos no Regulamento 11/2003 da CMVM.

O mandato do Conselho de Administração é de quatro anos e contempla a possibilidade de re-eleição dos seus membros. O actual mandato engloba o período compreendido entre 2004 e 2007.

Os administradores independentes exercem uma influência relevante no processo de tomada de decisão e no desenvolvimento das orientações estratégicas da Empresa, pelo que a estrutura organizativa do Conselho de Administração demonstra um claro equilíbrio entre o número de administradores que representam os accionistas de referência e o número de administradores independentes.

Em seguida apresentam-se as funções actuais, anteriores e a formação de cada um dos membros do Conselho de Administração da SONAECOM:

<u>Belmiro de Azevedo</u>	Presidente executivo do Conselho de Administração da SONAE e não executivo do Conselho de Administração da SONAECOM, Membro da Direcção do World Business Council for Sustainable Development e do European Advisory Board da “London Business School”.
Cargos anteriores	Director de Investigação e Desenvolvimento da SONAE, Director-Geral e Administrador Delegado da SONAE, e Director da Associação para a União Monetária Europeia.
Habilitações literárias	Licenciatura em Engenharia Química Industrial pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, PMD da “Harvard Business School” e participação no Financial Management Programme na “Stanford University”.
<u>Paulo Azevedo</u>	Presidente da Comissão Executiva da SONAECOM e Presidente do Conselho de Administração da NOVIS. Administrador não executivo da Sonae Indústria e Administrador executivo da SONAE.

Cargos anteriores	Presidente da Comissão Executiva da OPTIMUS e Administrador Executivo da Modelo Continente SGPS.
Habilitações literárias	Licenciatura em Engenharia Química pela “École Polytechnique Federal de Lausanne” e MBA pelo Instituto Superior de Estudos Empresariais (Universidade do Porto).
<u>Chris Lawrie</u>	Administrador executivo e CFO da SONAECOM. Responsável pelas áreas de finanças, desenvolvimento corporativo e auditoria interna da SONAECOM. Administrador não executivo da OPTIMUS e WeDo.
Cargos anteriores	Consultor do Conselho de Administração e da Comissão Executiva da SONAECOM; trabalhou na banca de investimentos, cobrindo a Europa do Sul, nas áreas de fusões e aquisições, consultoria geral, mercados de capital próprio e financiamento da dívida; Director do Grupo Europeu de Telecomunicações do “Credit Suisse First Boston”; Director da BZW; e trabalhou na Schroders nas áreas da banca e finanças empresariais.
Habilitações literárias	Licenciatura com distinção em Estudos Empresariais e Finanças, no Reino Unido.
<u>Luís Filipe Reis</u>	Administrador executivo da SONAECOM, Presidente das Comissões Executivas da OPTIMUS e da NOVIS e Administrador não executivo da SONAECOM Sistemas de Informação.
Cargos anteriores	Membro executivo do Conselho de Administração da Modelo Continente SGPS, Presidente da Direcção do Banco Universo e Director de Marketing da Sonae Distribuição.
Habilitações literárias	Licenciatura em Medicina pela Faculdade de Medicina da Universidade de Coimbra, MBA em Gestão de Empresas pelo ISEE da Universidade do Porto, Doutoramento em Economia pela Universidade Complutense de Madrid e frequência do SEP - Stanford Executive Program (“Stanford University”).
<u>Miguel Nuno Almeida</u>	Administrador executivo da SONAECOM, Administrador executivo da OPTIMUS e Administrador não executivo da WeDo.
Cargos anteriores	Director de marketing da Modelo Continente.
Habilitações literárias	Licenciatura em Engenharia Mecânica pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto e MBA pelo Insead (Fontainebleau)

**António Castel-Branco
Borges (independente)**

Administrador não executivo da SONAECOM e Vice-Presidente Executivo da “Goldman Sachs International”.

Cargos anteriores

Reitor do Insead, Vice-Governador do Banco de Portugal, membro do Comité Monetário para a Comunidade Europeia e Presidente do Subcomité de Política Monetária do Comité Europeu dos Governadores dos Bancos Centrais.

Habilitações literárias

Licenciatura pela Universidade Técnica de Lisboa, e MA e PhD em Economia pela “Stanford University na Califórnia”.

**Jean-François Pontal
(independente)**

Administrador não executivo da SONAECOM.

Cargos anteriores

CEO da subsidiária espanhola do Carrefour - PRYCA, membro do Conselho de Administração do Grupo Carrefour, Vice-Presidente executivo do Grupo France Télécom e CEO da Orange tendo-se retirado em Maio de 2003.

Habilitações literárias

Licenciatura em Engenharia do Centre d'Études Supérieures des Techniques Industrielles em França.

**Richard O’Toole
(independente)**

Administrador não executivo da SONAECOM, e conselheiro e consultor de várias empresas privadas e públicas nas áreas de comércio, concorrência e regulamentação.

Cargos anteriores

Adjunto-especial do Gabinete do Director Executivo da Agência Internacional de Energia da OCDE, Correspondente Político Europeu do Ministério dos Negócios Estrangeiros, Chefe de Gabinete da Comissão Europeia, Administrador-Executivo da Divisão de Tecnologias no Grupo GPA, Administrador-geral-adjunto do Acordo Geral de Comércio Aduaneiro (GATT), responsável pelo Government Affairs da empresa internacional de engenharia eléctrica ABB e membro da Administração da companhia irlandesa “East Telecom plc”.

Habilitações literárias

Licenciatura e Mestrado pela National University of Ireland.

David Bain

Administrador não executivo da SONAECOM e CFO da Efanor Investimentos.

Cargos anteriores

CFO da SONAECOM, da Inparsa e da SONAE,

	Previamente tinha sido CFO do Grupo Auto-Sueco e CFO de várias empresas de Vinho do Porto do Grupo Taylor/Fonseca.
Habilitações literárias	Licenciatura em Economia pela Universidade de Bristol. Fellow do “Institute of Chartered Accountants”.
<u>Michel Combes</u>	Administrador não executivo da SONAECOM.
Cargos anteriores	Vice-Presidente Executivo do Grupo Nouvelles Frontières, CEO da Assystem, CEO da GlobeCast e Vice-Presidente Delegado da TeleDiffusion de France.
Habilitações literárias	Licenciatura em Engenharia; pós-graduação pela École Polytechnique e pela École Nationale Supérieure des Télécommunications.
<u>David Hobley</u>	Administrador não executivo da SONAECOM.
Cargos anteriores	Banca de Investimentos, nas áreas de fusões e aquisições, consultadoria, banca comercial e corporate finance. Director da SBC Warburg e do Banque Paribas.
Habilitações literárias	Licenciatura em Economia, Membro do Institute of Chartered Accounts of England and Wales

Outros cargos desempenhados pelos membros do Conselho de Administração da SONAECOM:

Belmiro de Azevedo

CASA AGRÍCOLA DE AMBRÃES, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, executivo
 EFANOR INVESTIMENTOS, SGPS, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, executivo
 IMOCAPITAL - SGPS, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, não-executivo
 MODELO CONTINENTE, SGPS, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, não-executivo
 PRAÇA FOZ - SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, executivo
 SETIMANALE - SGPS, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, não-executivo
 SONAE - SGPS, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, executivo
 SONAE CAPITAL, SGPS, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, não-executivo
 SONAE IMOBILIÁRIA - SGPS, S.A.
 Presidente do Conselho de Administração, não-executivo

SONAE INDÚSTRIA - SGPS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração, não-executivo
SONAE PRODUTOS E DERIVADOS FLORESTAIS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
SPRED - SGPS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração, não-executivo

Paulo Azevedo

CLIXGEST - INTERNET E CONTEÚDOS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração
EFANOR INVESTIMENTOS, SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração
ENABLER - INFORMÁTICA, S.A.
Presidente do Conselho de Administração
GLUNZ, A.G.
Membro do Conselho de Supervisão
IMPARFIN, SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração
MIGRACOM - SGPS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração
NOVIS TELECOM, S.A.
Presidente do Conselho de Administração
PRAÇA FOZ - SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração
PÚBLICO COMUNICAÇÃO SOCIAL, S.A.
Membro do Conselho Geral
SONAE, SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, executivo
SONAE INDÚSTRIA, SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
SONAE MATRIX MULTIMÉDIA, SGPS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração
SONAE TELECOM, SGPS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração
SONAE COM – Sistemas de Informação, SGPS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração
TABLEROS DE FIBRAS, S.A.
Presidente do Conselho de Administração, não-executivo
WEDO CONSULTING - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, S.A.
Presidente do Conselho de Administração

George Christopher Lawrie

SONAE MATRIX MULTIMÉDIA, SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
OPTIMUS TELECOMUNICAÇÕES, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
WEDO CONSULTING - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis

CLIXGEST – INTERNET E CONTEÚDOS, S.A.

Vogal do Conselho de Administração, executivo

ENABLER – INFORMÁTICA, S.A.

Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

EXIT TRAVEL – AGÊNCIA DE VIAGENS E TURISMO ONLINE, S.A.

Presidente do Conselho de Administração, executivo

JAUÁ, SGPS, S.A.

Presidente do Conselho de Administração, executivo

KPNQWEST PORTUGAL – TELECOMUNICAÇÕES, S.A.

Gerente

MIAUGER – ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DE LEILÕES ELECTRÓNICOS, SA

Presidente do Conselho de Administração, não-executivo

MODELO CONTINENTE, SGPS, SA

Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

NORIEMA, SGPS, S.A.

Presidente do Conselho de Administração, executivo

NOVIS TELECOM, S.A.

Vogal do Conselho de Administração, executivo

OPTIMUS – TELECOMUNICAÇÕES S.A.

Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

PÚBLICO – COMUNICAÇÃO SOCIAL, S.A.

Membro do Conselho Geral

SONAE MATRIX MULTIMÉDIA, SGPS, S.A.

Vogal do Conselho de Administração, executivo

SONAE TELECOM, SGPS, S.A.

Vogal do Conselho de Administração

SONAE COM - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, SGPS, S.A.

Vogal do Conselho de Administração, executivo

WEDO CONSULTING – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, S.A.

Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

Miguel Nuno Santos Almeida

SONAE COM, SGPS, S.A.

Vogal do Conselho de Administração

OPTIMUS TELECOMUNICAÇÕES, S.A.

Vogal do Conselho de Administração

OPTIMUS TOWERING – GESTÃO DE TORRES DE TELECOMUNICAÇÕES, S.A.

Vogal do Conselho de Administração

WE DO CONSULTING – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, S.A.

Vogal do Conselho de Administração

SONAE TELECOM, SGPS, S.A.

Vogal do Conselho de Administração

PER-MAR, SOCIEDADE DE CONSTRUÇÕES, S.A.

Presidente do Conselho de Administração

António Castel-Branco Borges

BANCO SANTANDER DE NEGÓCIOS PORTUGAL, S.A.
Presidente do Conselho Fiscal
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL
Vice-Presidente do Conselho de Administração
JERÓNIMO MARTINS, SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração
CNP ASSURANCES
Membro do Conselho de Supervisão
CAIXA SEGUROS
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
SCOR
Membro do Conselho de Supervisão
HEIDRICK & STRUGGLES
Membro do Conselho de Administração

Jean-François René Pontal

ING DIRECT, france
Membro do Conselho Consultivo

Richard Henry O'Toole

HUTCHISON EUROPE LIMITED, United Kingdom
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

David Graham Shenton Bain

ANTIQUIMO- SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
BA CAPITAL SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
CASA AGRÍCOLA DE AMBRÃES, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
EFANOR – SERVIÇOS DE APOIO À GESTÃO, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, executivo
IMOEquip – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, executivo
IMOESPIDO – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
IMOPINCEL – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
IMOSOALHO – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
LAMIRÉ – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
LIAMAN, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
LINHACOM SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

MAGNOIMO – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
MIGRACOM – SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
PAREURO, BV (Director, não-executivo)
PLANTIMO – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
REALEJO – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
RETAILBOX, BV
Director, não-executivo
SETIMANALE SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
SONAE TELECOM, BV
Director, não-executivo
TOTAL SHARE SGPS, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo
VISTAS DA FOZ – SOCIEDADE IMOBILIÁRIA, S.A.
Vogal do Conselho de Administração, não-executivo

Michel Marie Alain Combes

FRANCE TELECOM
CFO

David Charles Denholm Hobley

Administrador de várias subsidiárias da Orange, Consultor do Deutsche Bank AG em Londres

O administrador Miguel Nuno Santos Almeida foi cooptado em reunião do Conselho de Administração de 26 de Abril de 2005, devido à renúncia do Administrador António José Santos Silva Casanova. Por sua vez, os administradores David Hobley e Michel Combes foram designados por deliberação tomada em Assembleia Geral Extraordinária realizada em 12 de Setembro de 2005. Os membros referidos foram designados para integrar o mandato em curso (2004/2007).

Os membros do órgão de fiscalização actualmente em funções foram eleitos em Maio de 2005, para o exercício de funções até ao termo do mandato em curso (2004/2007).

Condenações relacionadas com a conduta fraudulenta de algum dos membros dos órgãos de administração e fiscalização do Emitente

Não aplicável.

Falências, processos de insolvência ou liquidações a que algum dos membros dos órgãos de administração e fiscalização do Emitente tenha estado associado nos últimos cinco anos

Não aplicável.

Acusações formais e/ou sanções de que algum dos membros dos órgãos de administração e fiscalização do Emitente tenha sido objecto por parte de autoridades legais ou reguladoras (incluindo organismos profissionais) e menção sobre se alguma dessas pessoas foi impedida por um tribunal de actuar como membro do órgão de administração ou de fiscalização do Emitente, de gerir ou dirigir actividades do Emitente nos últimos cinco anos

O Emitente declara que, nos últimos cinco anos, não existiram quaisquer acusações formais e/ou sanções de que alguma das pessoas acima referidas tenha sido alvo por parte de autoridades legais ou reguladoras (incluindo organismos profissionais) e que nenhuma dessas pessoas foi alguma vez impedida por um tribunal de actuar como membro do órgão de administração ou de fiscalização do Emitente, de gerir ou dirigir actividades do Emitente.

6.2. CONFLITOS DE INTERESSES

Não existem conflitos de interesse potenciais entre as obrigações de qualquer uma das pessoas que integram os órgãos de administração e de fiscalização, para com o Emitente ou para com outra sociedade do Grupo SONAECOM.

6.3. REMUNERAÇÕES E OUTROS BENEFÍCIOS

A política de remuneração do Grupo SONAECOM tem duas componentes:

- **Remuneração Fixa**, na forma de um salário anual, pago 14 vezes por ano e
- **Prémio de Desempenho**, pago no primeiro trimestre do ano seguinte.

Adicionalmente, pode ainda ser atribuída, discricionariamente, uma terceira componente, a 31 de Março do ano seguinte, sob a forma de benefícios diferidos no âmbito dos **Planos de Prémio de Desempenho Diferidos** (“PPDD da SONAECOM” ou “PPDD”).

Aos colaboradores do Grupo são atribuídos níveis de função internos de acordo com o modelo desenvolvido pela consultora Hay, utilizado a nível internacional para classificação de funções empresariais, e que são utilizados para a definição da Política de Remuneração e Outros Benefícios, na medida em que facilitam as comparações de mercado, bem como auxiliam na promoção e na manutenção da igualdade de tratamento interno dos colaboradores.

O salário anual é definido em função do nível de responsabilidade individual de cada um. Os salários base são revistos anualmente e os aumentos reflectem o incremento de responsabilidade e, a um menor nível, os ajustamentos anuais da inflação. O Prémio de Desempenho visa retribuir o cumprimento de determinados objectivos previamente fixados, associados a indicadores chave de negócio (“Key Performance Indicators”), quer da empresa, quer pessoais.

Para além da Remuneração Fixa e do Prémio de Desempenho, poderá ser ainda atribuído aos colaboradores de nível igual ou superior a IX, um Prémio de Desempenho Diferido

baseado em acções representativas do capital social da SONAECOM, com as seguintes características principais:

- plano de benefícios diferidos por um período de três anos entre a data de atribuição e a data de vencimento
- atribuição discricionária
- valores atribuídos dependentes do valor do Prémio de Desempenho real para o mesmo ano a que este se refere
- valorização com base no modelo de Black Scholes

Estes planos funcionam como meio de fidelização dos colaboradores, procurando aumentar a noção dos colaboradores sobre a sua importância na obtenção dos resultados da Empresa, reflectida através da cotação das suas acções em bolsa.

Para os colaboradores com nível de função igual ou superior a XVI, o PPDD da SONAECOM inclui também uma parte relacionada com as acções da SONAE (“Planos de Acções da SONAE”), montante que pode representar até 40% do valor total atribuído em cada ano, sendo esta percentagem dependente do nível de função do colaborador.

Em Junho de 2000, na data do IPO da SONAECOM, foi implementado o primeiro plano apenas baseado em opções, ao preço de 10 euros por acção. Este plano foi extinto em 2003. Desde então, foram criados quatro planos, Plano 2000 (desde 31 de Março de 2001), Plano 2001 (desde 31 de Março de 2002), Plano 2002 (desde 31 de Março de 2003) e Plano 2003 (desde 31 de Março de 2004) e Plano 2004 (desde 31 de Março de 2005).

Órgão de Administração

A política de remunerações dos membros dos órgãos de administração do Grupo tem como objectivo remunerar de forma justa e eficiente e, simultaneamente, de forma competitiva, tendo em atenção a performance individual de cada membro, quer no âmbito de cada empresa subsidiária, quer no Grupo como um todo.

Os Administradores executivos são remunerados de acordo com a Política de Remuneração do Grupo recebendo, para além da Remuneração Fixa e do Prémio de Desempenho, o Prémio de Desempenho Diferido, no âmbito dos PPDD’s da SONAECOM.

Em relação aos Administradores não executivos, a remuneração de base pressupõe um compromisso de tempo anual, no sentido de preparar e estar presente em pelo menos 5 reuniões do Conselho de Administração, em cada ano. Adicionalmente, os membros dos Comités do Conselho de Administração beneficiam de um acréscimo à sua remuneração base de 10%. No caso do Presidente do Comité de Auditoria e Finanças e do Comité de Nomeação e de Remuneração, a remuneração base é ainda acrescida em 5%. Estes acréscimos reflectem o compromisso adicional em termos de tempo e incremento ao nível da responsabilidade envolvida. Os Administradores não executivos não recebem Prémio de Desempenho nem outros benefícios.

Em 2004, a remuneração dos administradores, incluindo a Remuneração Fixa e o Prémio de Desempenho (calculadas numa base de acréscimo) foram as seguintes:

	Remuneração fixa	Prémio de desempenho	Total
Desagregação individual			
Presidente (não executivo)	50	-	50
CEO (executivo)	324.285	264.450	588.735
Média dos restantes 3 Administradores executivos	205.231	128.043	333.274
Média dos restantes 3 Administradores não executivos	34.141	-	34.141
Agregado			
Administradores executivos (4)	939.978	648.579	1.588.557
Administradores não executivos (5)	186.563	-	186.563
Total	1.126.541	648.579	1.775.120

Unidade: euros

Fonte: SONAECOM

O Prémio de Desempenho dos Administradores executivos, na tabela acima, representa a melhor estimativa disponível em 31 de Dezembro de 2004. O valor final (642.880 euros) foi calculado e atribuído em Março de 2005 após a avaliação de desempenho e a aprovação pelo Comité de Nomeação e Remuneração, em nome do Conselho de Administração e pela Comissão de Vencimentos, em nome dos accionistas.

Para além dos valores referidos na tabela anterior, os Administradores executivos auferem ainda de benefícios no âmbito dos PPDD's.

O número das acções e opções atribuídas, de acordo com os Planos de Prémio de Desempenho Diferidos vencidos, exercidos ou ainda diferidos, em 31 de Dezembro de 2004, resumem-se no quadro seguinte:

	Exercidas		Diferidas			
	Plano 2000 (1)	Plano 2001(2)	Plano 2002	Plano 2003	Plano 2004	Total
Data atribuição	31-Mar-01	31-Mar-02	31-Mar-03	31-Mar-04	31-Mar-05	
Início do período de exercício	31-Mar-04	31-Mar-05	31-Mar-06	31-Mar-07	31-Mar-08	
Cotação Sonaecom:						
Na data de atribuição	6,27	3,01	1,69	3,19	3,96	-
Na data de exercício	3,05	4,01	-	-	-	-
Em 31 de Dezembro de 2005	-	-	3,66	3,66	3,66	-
Opções Sonaecom:						
Preço de exercício*	6,27	3,01	1,69	-	-	-
Valor na data de atribuição	2,19	1,27	0,60	-	-	-
Valor em 31 de Dezembro de 2005	-	-	2,07	-	-	-
Cotação Sonae SGPS:						
Na data de atribuição	1,12	0,92	0,36	0,93	1,17	-
Na data de exercício	0,93	1,16	-	-	-	-
Em 31 de Dezembro de 2005	-	-	1,62	1,62	1,62	-
CEO (executivo)						
Número de acções Sonaecom	14.092	36.828	71.547	44.577	39.878	156.002
Número de opções Sonaecom	-	-	-	-	-	-
Número de acções Sonae SGPS	52.552	83.105	231.895	105.320	91.468	428.683
Valor na data de atribuição	147.145	185.000	204.683	240.148	264.934	709.765
Valor na data de exercício	91.854	244.082	-	-	-	-
Valor em 31 de Dezembro de 2005	-	-	637.532	333.770	294.132	1.265.434
Média dos restantes administradores executivos						
Número dos restantes administradores executivos	2	2	2	3	3	
Número de acções Sonaecom	7.259	19.839	38.959	21.998	20.032	80.989
Número de opções Sonaecom	-	-	-	-	-	-
Número de acções Sonae SGPS	13.454	23.870	67.226	21.451	23.832	112.509
Valor na data de atribuição	60.542	81.755	90.197	90.124	107.210	287.531
Valor na data de exercício	34.650	107.244	-	-	-	-
Valor em 31 de Dezembro de 2005	-	-	251.494	115.265	111.925	478.684
Total dos restantes administradores executivos						
Número de acções Sonaecom	14.517	39.678	77.917	65.995	60.096	204.008
Número de opções Sonaecom	-	-	-	-	-	-
Número de acções Sonae SGPS	26.907	47.740	134.452	64.353	71.496	270.301
Valor na data de atribuição	121.085	163.510	180.394	270.372	321.630	772.397
Valor na data de exercício	69.300	214.487	-	-	-	-
Valor em 31 de Dezembro de 2005	-	-	502.988	345.794	335.775	1.184.557
Total						
Número de acções Sonaecom	28.609	76.506	149.464	110.572	99.974	360.010
Número de opções Sonaecom	-	-	-	-	-	-
Número de acções Sonae SGPS	79.459	130.845	366.347	169.673	162.964	698.984
Valor na data de atribuição	268.229	350.966	385.077	510.521	586.565	1.482.162
Valor na data de exercício	161.154	458.569	-	-	-	-
Valor em 31 de Dezembro de 2005	-	-	1.140.520	679.564	629.907	2.449.991

* Cotação média do mês anterior à data de atribuição.

(1) Vencidas em 31 de Março de 2004. No caso das acções da Sonae SGPS, foi pago, em dinheiro, o valor equivalente, em substituição da transferência das acções a custo zero.

(2) Vencidas em 31 de Março de 2005.

Fonte: SONAECOM

Os PPDD's são contabilizados durante o período de três anos, desde a sua atribuição até à data de início de exercício das opções ou entrega das acções, sendo todas as responsabilidades decorrentes cobertas com recurso a operações de hedging entre a SONAECOM e a SONAE SGPS e a Sonae Investments B.V..

Caso as responsabilidades referidas não sejam cobertas, terão as mesmas de ser ajustadas, mensalmente, para o valor de mercado das acções e das opções (neste caso, tendo em conta a volatilidade, maturidade, taxa de juro e cotação das acções).

Os encargos associados aos PPDD's relativos aos Administradores executivos, reconhecidos em cada ano, são como se segue:

Plano	Período de diferimento	Valor		Valor do encargo anual							
		Na data de atribuição	a 31-Dez-05 (1)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
2000	2001-2004	268.229	138.668	34.667	46.223	46.223	11.556	-	-	-	-
2001	2002-2005	350.966	334.646	-	83.662	111.549	111.549	27.887	-	-	-
2002	2003-2006	385.077	734.330	-	-	183.582	244.777	244.777	61.194	-	-
2003	2004-2007	510.521	551.481	-	-	-	137.870	183.827	183.827	45.957	-
2004	2005-2008	586.565	513.273	-	-	-	-	128.318	171.091	171.091	42.773
		2.101.358	2.272.398	34.667	129.885	341.354	505.752	584.809	416.112	217.048	42.773

(1) Valor das responsabilidades actualizado a preços de mercado (utilizando o modelo Black Scholes para valorização das opções), após as operações de 'hedging' excepto para o Plano 2000 e 2001, vencidos a 31 de Março de 2004 e 2005, respectivamente, e valorizado a essa data, após operações de hedging.
Fonte: SONAECOM

O Grupo celebrou em 2003 um contrato pelo qual transferiu, mediante o pagamento de uma verba fixa, a titularidade da sua responsabilidade afecta a estes planos para uma entidade exterior ao Grupo SONAECOM. Assim, todos os planos estão abrangidos por contratos de cobertura.

Órgão de Fiscalização

Os honorários pagos pelo Grupo SONAECOM aos seus Revisores Oficiais de Contas e Auditores Externos (Deloitte e outras empresas da sua rede) durante o exercício de 2004, foram os seguintes:

	Revisão legal de contas	Outros serviços de garantia de fiabilidade	Consultoria fiscal	Outros serviços	Total
Grupo Deloitte	201.633	5.976	46.474	442.186	696.269
	29%	1%	7%	64%	100%

Fonte: SONAECOM

6.4. ACÇÕES DETIDAS PELOS MEMBROS DOS ÓRGÃOS DE ADMINISTRAÇÃO DE FISCALIZAÇÃO

Acções detidas pelos órgãos do Conselho de Administração	Data	Aquisições		Alienações		Saldo em 30.06.2005
		Quantidade	Valor Md. €	Quantidade	Valor Md. €	Quantidade
Belmiro Mendes de Azevedo						
Efanor Investimentos, SGPS, SA (1)						49.999.997
Imparfin, SGPS, SA (3)						150.000
Sonae, SGPS, SA (4)						14.901
Sonaecom, SGPS, SA						75.537
Duarte Paulo Teixeira de Azevedo						
Efanor Investimentos, SGPS, SA (1)						1
Imparfin, SGPS, SA (3)						150.000
Sonae, SGPS, SA (4)						360.591
Acções entregues ao abrigo do PPDD	09.05.2005		83.105			
Sonaecom, SGPS, SA						315.795
Acções entregues ao abrigo do PPDD	01.04.2005		36.828			
António Castelo Branco Borges						
Sonae, SGPS, SA (4)						2.593
Sonaecom, SGPS, SA						3.000
David Graham Shenton Bain						
Sonae, SGPS, SA (4)						3.518
Sonaecom, SGPS, SA						15.000
George Christopher Lawrie						
Sonae, SGPS, SA (4)						106.000
Sonaecom, SGPS, SA						208.000
Luis Filipe Campos Dias de Castro Reis						
Sonae, SGPS, SA (4)						
Acções entregues ao abrigo do PPDD	09.05.2005		33.994			
Alienação	18.05.2005			33.994	1,18	
Sonaecom, SGPS, SA						
Acções entregues ao abrigo do PPDD	01.04.2005		23.434			
Alienação	18.05.2005			6.964	3,65	
Alienação	18.05.2005			16.470	3,66	
Richard Henry O'Toole						
Sonaecom, SGPS, SA						3.000
Miguel Nuno Santos Almeida						
Sonae, SGPS, SA (4)						
Acções entregues ao abrigo do PPDD	09.05.2005		13.746			
Alienação	20.05.2005			13.746	1,2	
Sonaecom, SGPS, SA						18.903
Acções entregues ao abrigo do PPDD	01.04.2005		16.244			

Notas:

PPDD: Plano de Prémio de Desempenho Diferido

Acções detidas pelas seguintes entidades:

	Saldo em 30.06.2005
	Quantidade
(1) Efanor Investimentos, SGPS, SA	
Sonae, SGPS, SA	949.983.715
Pareuro, BV (2)	20.000
Sonaecom, SGPS, SA	1.000
(2) Pareuro, BV	
Sonae, SGPS, SA	108.820.695
(3) Imparfin, SGPS, SA	
Sonae, SGPS, SA	4.105.273
(4) Sonae, SGPS, SA	
Sonaecom, SGPS, SA	39.362.998

Fonte: SONAECOM

6.5. MONTANTES CONSTITUÍDOS PARA PENSÕES

Não existem montantes constituídos em reserva ou acumulados pelo Emitente ou pelas suas participadas para pensões, pensões de reforma ou benefícios similares.

6.6. CONTRATOS DE TRABALHO VINCULATIVOS

Os membros do Conselho de Administração do Emitente não estão vinculados à mesma por qualquer contrato de trabalho, limitando-se a desempenhar as suas funções no âmbito do mandato para a qual a Assembleia Geral de accionistas os elegeu.

No entanto, um dos actuais membros do Conselho de Administração do Emitente é Director da OPTIMUS (Miguel Nuno Santos Almeida), encontrando-se o respectivo contrato de trabalho suspenso desde a data da sua nomeação para o Conselho de Administração do Emitente. Não se encontra prevista a atribuição aos membros do Conselho de Administração do Emitente de qualquer benefício no final do respectivo mandato.

De igual modo, também os membros dos órgãos de fiscalização da SONAECOM não estão vinculados à mesma por qualquer contrato de trabalho, limitando-se a desempenhar as suas funções no âmbito do mandato para o qual a Assembleia Geral de accionistas do Emitente os elegeu. Também não está previsto para estes órgãos, a atribuição de qualquer benefício no final do respectivo mandato.

6.7. INFORMAÇÕES SOBRE O COMITÉ DE AUDITORIA E O COMITÉ DE REMUNERAÇÃO

Comité de Auditoria e Finanças

O Comité de Auditoria e Finanças da SONAECOM (CAF) é constituído por quatro membros que integram o Conselho de Administração e que são eleitos pelo próprio Conselho de Administração:

- Richard O'Toole
- Jean-François Pontal
- David Graham Shenton Bain
- David Hobley

O CAF é responsável pelo controlo e monitorização dos processos de divulgação de resultados financeiros e respectivas normas contabilísticas, pela avaliação, em nome do Conselho de Administração, do risco associado à execução das actividades da Empresa e pelo cumprimento das recomendações de Governo das Sociedades.

O CAF reúne, no mínimo, cinco vezes por ano. Em 2004, efectuaram-se 5 reuniões deste Comité. O CAF reúne ainda com o Auditor Externo da sociedade e com a equipa de Auditoria Interna da SONAECOM. O Comité é composto por três Administradores não executivos e é presidido por um Administrador não executivo independente.

O Comité de Nomeação e Remuneração

A SONAECOM dispõe de um Comité de Nomeação e de Remuneração (CNR) o qual é responsável pela identificação dos candidatos aos cargos de administrador e por supervisionar a preparação das propostas de remuneração e outros benefícios dos membros do Conselho de Administração (incluindo Administradores executivos e não executivos). O CNR reporta hierarquicamente ao Conselho de Administração e trabalha em coordenação

com a Comissão de Vencimentos da SONAECOM. O CNR pode recorrer aos serviços de entidades externas, que deverão garantir confidencialidade absoluta em relação ao tratamento da informação enviada.

As propostas de remuneração e outros benefícios dos Administradores executivos (excluindo o CEO) são baseadas na proposta do CEO do Grupo e preparadas com base em:

- (i) comparações de mercado
- (ii) comparações efectuadas dentro do leque de empresas do Grupo SONAE
- (iii) avaliação individual de cada Administrador

A remuneração e outros benefícios propostos para o CEO, bem como a remuneração fixa proposta para os Administradores não executivos são baseados na proposta efectuada pelo Presidente do Conselho de Administração utilizando a mesma metodologia.

Formalmente, o Conselho de Administração é responsável pela política de remuneração e outros benefícios e pelos montantes atribuídos aos membros do órgão de administração, delegando no CNR a responsabilidade primária dessa política, assim como pela ligação com a Comissão de Vencimentos, à qual cabe a aprovação das propostas finais da remuneração e outros benefícios dos membros do Conselho de Administração, em nome dos accionistas.

O Comité de Nomeação e Remuneração da SONAECOM (CNR) é constituído por quatro membros: o Presidente do Conselho de Administração da SONAECOM, o CEO e dois Administradores não executivos independentes:

- Belmiro de Azevedo Presidente
- Paulo Azevedo
- António Borges
- Jean-François Pontal

O CNR reúne, no mínimo, uma vez por ano. Em 2004, fizeram-se 2 reuniões do CNR.

6.8. CONFORMIDADE DO EMITENTE COM O REGIME DO GOVERNO DAS SOCIEDADES

Declara-se que a SONAECOM cumpre com as regras vigentes em Portugal no que respeita ao regime do governo das sociedades.

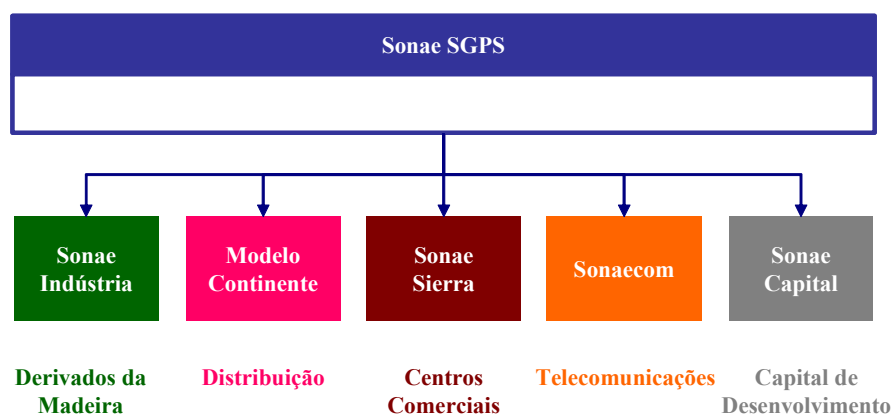
CAPÍTULO 7 - PANORÂMICA DAS ACTIVIDADES DO EMITENTE

7.1. A SONAECOM

A SONAECOM constitui a sub-holding do Grupo SONAE para a área das Telecomunicações, Media e Software e Sistemas de Informação (S&SI).

Criada em 1959, de pequena e média empresa centrada no sector dos derivados da madeira, durante as primeiras duas décadas de existência, a SONAE evoluiu, na década de 80, para um processo de diversificação de áreas de negócio que a lançou num período de rápida expansão.

Actualmente, a SONAE gere um portfólio de negócios que se estende, para além da indústria de derivados de madeira e dos sectores do retalho e do imobiliário, ao turismo, às telecomunicações móveis, fixas e media, entre outros.



A SONAE detém, directa e indirectamente, 62,56% do capital social da SONAECOM.

Constituída em 1994, a SONAECOM desenvolve um papel activo na gestão integrada das unidades de negócio que lhe correspondem, identificando e explorando as sinergias existentes e o potencial de crescimento das suas participadas.

A France Télécom é o parceiro internacional de referência da SONAECOM para as áreas das Comunicações Móveis e Fixas, Media e internet, contribuindo com o seu know-how e experiência acumulada ao longo de anos neste sector.

Liderando, em França, o mercado das comunicações fixas e móveis e também o do acesso à internet, a France Télécom tem operações em mais de 220 países e territórios. Em Setembro de 2005, a empresa, contava com cerca de 130 milhões de subscritores espalhados pelo mundo, sendo a área de comunicações móveis, o negócio que mais tem contribuído para o crescimento internacional da France Télécom⁵.





⁵ Fonte: www.francetelecom.com/fr.

A 9 de Junho de 2005, a SONAECOM anunciou um Acordo de Parceria Estratégica com a France Télécom, mediante o qual ambas as partes decidiram reforçar a relação de natureza estratégica já existente. Com este acordo, a France Télécom comprometeu-se a fornecer apoio estratégico às empresas de telecomunicações da SONAECOM por um período de três anos, devendo a cooperação entre ambos os grupos desenvolver-se nas seguintes áreas:

- roaming e interligação: a OPTIMUS passa a ser um membro da aliança “Orange Open Seamless Alliance” para empresas associadas da Orange
- serviços multimédia: a OPTIMUS passa a ter acesso aos produtos e serviços multimédia da Orange
- compra de equipamento terminal: a OPTIMUS passa a ter acesso ao programa de aquisição de terminais móveis da Orange
- rede (links internacionais e nacionais): a France Télécom e a SONAECOM concordam em ser parceiros preferenciais nos aspectos relacionados com infra-estruturas de rede

Como resultado deste acordo, as empresas de telecomunicações da SONAECOM beneficiarão do reforço da relação com o grupo francês, em particular pelos compromissos assumidos no que respeita às áreas acima descritas, usufruindo de ganhos de partilha de plataformas e da possibilidade de oferecer aos clientes da Orange serviços internacionais totalmente integrados.

Desde a sua constituição, a SONAECOM tem vindo a orientar a sua actuação pela melhoria contínua da performance global enquanto fornecedor integrado de telecomunicações (móvel, fixo e internet) e do aproveitamento de sinergias entre as empresas que a integram, tendo como objectivo a conquista da liderança no fornecimento de serviços integrados de telecomunicações em Portugal:

SONAECOM (SONAE SGPS: 62,56%; France Telecom: 23,7%; Free-float: 13,74%)			
TELECOMS		MEDIA	SSI ⁽¹⁾
Comunicações móveis	Comunicações fixas		
69,24%	100%	100%	100%
			

⁽¹⁾ Software and Systems Integration

⁽²⁾ Os restantes accionistas são a 093x Telecomunicações Celulares, S.A. (Thorn Finance) – 25,7% e PARPÚBLICA – 5,04%
Fonte: SONAECOM

A SONAECOM assume-se ainda como um dos mais maiores geradores de tráfego de comunicações em Portugal, baseando a sua estratégia numa infra-estrutura própria de telecomunicações como forma de garantir a fiabilidade e qualidade da sua rede, minimizando o custo associado à gestão de tráfego.

A performance global alcançada pela SONAECOM resulta da estratégia definida, que privilegia a focalização nos clientes e o desenvolvimento de novas oportunidades de negócio e a criação de produtos, serviços e soluções inovadoras que satisfaçam integralmente as necessidades dos seus mercados alvo, fidelizem os seus clientes e gerem valor económico superior.

Missão e Valores Estratégicos	
Missão	<p>A SONAECOM é uma empresa orientada para o crescimento, cuja ambição é ser a melhor prestadora de serviços de comunicações em Portugal, criando um ambiente de eleição para o desenvolvimento do potencial dos melhores profissionais</p> <p>A SONAECOM procura de uma forma determinada criar consistentemente produtos, serviços e soluções inovadoras que satisfaçam integralmente as necessidades dos seus mercados e gerem valor económico superior</p>
Valores	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ambição Ser a melhor a operar no mercado português Ter capacidade de enfrentar e exceder os seus limites Acreditar nas suas capacidades e competência Ser incansável na perseguição dos seus objectivos ▪ Inovação Criar constantemente novas formas de comunicar Quebrar de forma sistemática com o convencional e ter capacidade para surpreender o mercado Ser capaz de superar os sucessos já conquistados fazendo uso da sua capacidade tecnológica ▪ Responsabilidade social Comprometer-se com a comunidade tanto pela crescente preocupação com as boas práticas, como sendo socialmente responsável Agir cuidando do futuro ▪ Orientação para o cliente Saber o que o cliente quer e pensa Aproximar-se profundamente das necessidades dos seus clientes Desenvolver produtos, serviços e soluções de qualidade e que acrescentem valor a cada um dos seus clientes ▪ Orientação para as pessoas Ser a escolha de eleição dos melhores profissionais, potenciando as suas capacidades Reger as suas equipas por lealdade, profissionalismo, honestidade de actuação e pensamento e sentido de verdade Agir de forma transparente e com respeito pelos princípios éticos do mercado e da sociedade ▪ Orientação para o negócio Procurar a máxima rentabilidade para consistentemente sustentar o seu crescimento e cumprir a sua missão Procurar a solidez e sustentabilidade económica Assegurar um retorno superior para os seus accionistas

Fonte: SONAECOM

Desde o início da sua existência, o Grupo SONAECOM tem vários marcos dignos de registo, destacando-se os seguintes:

1994	Criação da Sonae Rede de Dados Desenvolvimento dos negócios de IT e de dados
1997	Conquista da licença para terceiro operador móvel
1998	Lançamento comercial da OPTIMUS
1999	Aquisição da IP Global, à data o segundo maior ISP em Portugal Lançamento do ISP acesso gratuito e Portal CLIX
2000	Liberalização do mercado de telecomunicações fixas em Portugal

	<p>Lançamento do serviço indirecto de voz da NOVIS</p> <p>OPTIMUS primeiro operador com acesso à Internet Móvel em Portugal</p> <p>Lançamento do primeiro portal de Internet móvel</p> <p>Aquisição do PÚBLICO e do Público Online</p> <p>Dispersão de 20% do Capital da SONAECOM em Bolsa</p> <p>NOVIS activa ligação de banda larga ao backbone da France Télécom</p> <p>Conquista de licença UMTS pela OPTIMUS</p>
2001	<p>OPTIMUS único operador mundial a conquistar 3 GSM World Awards</p> <p>NOVIS assegura rede de fibra óptica nacional</p>
2002	<p>OPTIMUS lança oferta em MMS</p> <p>NOVIS lança serviço ADSL para empresas - NovisNet</p> <p>CLIX lança oferta ADSL – CLIX Turbo</p> <p>OPTIMUS disponibiliza GPRS e MMS em Roaming</p> <p>OPTIMUS lança solução de Acesso Móvel ao Outlook para o mercado empresarial</p> <p>OPTIMUS disponibiliza MMS para qualquer rede</p>
2004	<p>Mainroad certificada Premier Certified Partner da Cisco Systems</p> <p>NOVIS líder dos Operadores Alternativos</p> <p>NOVIS adquire KPNQwest Portugal</p> <p>OPTIMUS lança UMTS</p> <p>OPTIMUS alarga serviço Wi-Fi</p> <p>WeDo implementa RAID num dos maiores operadores do Brasil</p> <p>OPTIMUS disponibiliza interligação 3G com Vodafone</p> <p>OPTIMUS com UMTS de norte a sul do País</p> <p>Lançamento do OPTIMUS home: o telefone lá de casa sem assinatura</p>
2005	<p>Solução RAID da WeDo com mais de 50.000 subscritores</p> <p>OPTIMUS selecciona Huawei Technologies para teste UMTS na Madeira</p> <p>OPTIMUS ganha "Right time business intelligence"</p> <p>Lançamento da rede4, o novo operador móvel discount</p> <p>RTP e SONAECOM estabelecem acordo de parceria para Triple Play na NOVIS</p> <p>SONAECOM assina acordo de Parceria Estratégica com France Télécom</p>

Enquanto operador de telecomunicações, a SONAECOM oferece um portfólio de serviços complementares, os quais geraram, em termos consolidados, um volume de negócios de 880 milhões de euros em 2004 e uma margem EBITDA de perto de 23%:

Principais indicadores	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Volume de negócios	789	838	880	406	429
EBITDA	72	146	201	84	98
Margem EBITDA (%)	9,1	17,4	22,8	20,6	22,8
Resultado líquido ⁽²⁾	-99	-20	39	14	15
Investimento (CAPEX)	127	123	122	65	50
Free cash-flow	-55	35	62	-17	-2
Endividamento Líquido	374	316	256	297	339

Unidade: milhões euros

⁽¹⁾ EBITDA = Resultado operacional + amortizações + provisões

⁽²⁾ Resultado Líquido antes de Interesses Minoritários em conformidade com as IFRS

Fonte: SONAECOM

O posicionamento da SONAECOM como fornecedor integrado de telecomunicações, media e internet, permite oferecer oportunidades de cross-selling, gerando valor acrescentado para os clientes, bem como possibilitando a existência de sinergias comerciais entre as diversas áreas do Grupo:

- **telecomunicações móveis:** a OPTIMUS iniciou a sua actividade em Portugal em 1998 sendo actualmente um operador móvel de referência
- **telecomunicações fixas e internet:** a SONAECOM desenvolve esta actividade através de um serviço integrado de telefonia e acesso à internet, utilizando duas marcas distintas, conforme o mercado alvo - a marca NOVIS para o segmento empresarial e a marca CLIX sobretudo para o mercado residencial
- **media:** entre outros activos, detém o jornal diário PÚBLICO
- **S&SI:** a divisão de software e sistemas de informação reúne um conjunto de especialistas nas áreas de telecomunicações, IT e integração de sistemas de retalho e de marketplace, nomeadamente a WeDo, a Mainroad, a Enabler e a BizDirect.

A performance de cada uma destas áreas ao longo dos últimos anos pode analisar-se no quadro seguinte:

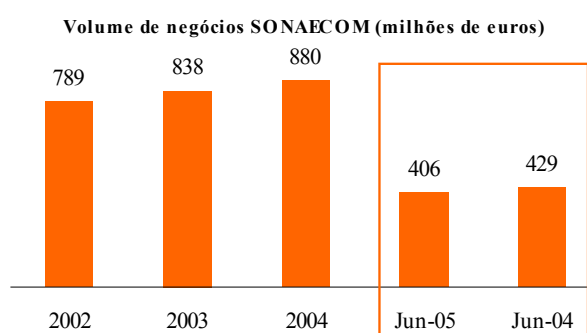
Indicadores por área de negócio	Unidade	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Optimus						
Clientes (EoP)	milhares	2.120	2.306	2.129	2.179	2.093
Clientes activos (90 dias)	%	87,7	n.a.	76,2	79,1	75,8
ARPU (1)	euros	24,1	22,4	24,3	22,0	23,7
Utilização média mensal (2)	minutos	113	104	111	110	110
Sonaecom Fixo						
N.º de serviços	milhares	340	398	287	240	378
Tráfego (voice+data)	mil minutos	2.491	3.230	4.431	2.809	2.177
Rede (backbone de fibra)	Kms	4.056	4.787	5.525	5.869	4.787
Público						
Média de circulação diária	milhares	56	54	51	49	51
Quota de mercado de circulação	%	15,7	14,6	13,5	13,2	12,9
SSI agregado (Enabler, WeDo, Bizdirect, Mainroad)						
Número de colaboradores	#	660	600	566	523	585
Receitas por colaborador (Enabler + WeDo Consulting agregado)	mil euros	na	91	93	49	51

(1) Receita média por cliente

(2) Os valores apresentados não incluem o HOME

Fonte: SONAECOM

As comunicações móveis representam, aproximadamente, três quartos do volume de negócios consolidado do Grupo:



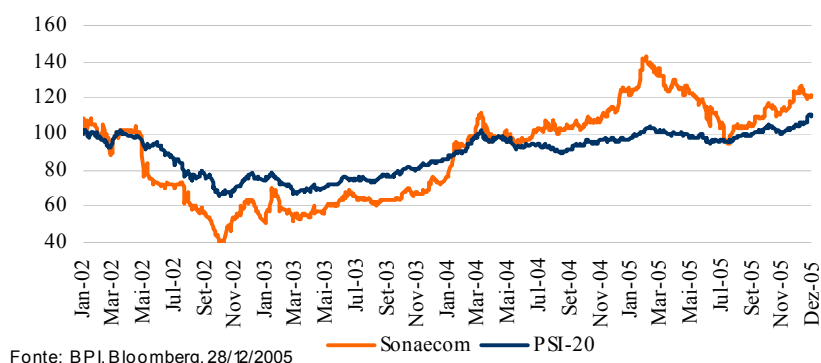
Fonte: SONAECOM, BPI

Performance bolsista

Em Junho de 2000, através de uma Oferta Pública Inicial, a SONAECOM passou a ter as acções representativas do seu capital social admitidas à negociação ao Mercado de Cotações Oficiais da Euronext.

Desde 2002, o bom desempenho económico da SONAECOM reflectiu-se numa valorização das suas acções expressivamente superior ao do principal índice do mercado, evidenciado num crescimento das cotações de um valor de cerca de 1,23 euros, em Outubro de 2002, para 3,72 euros (em 28 de Dezembro).

**Evolução das cotações da Sonaecom e PSI20
desde 2002 (01-01-2002 = 100)**



Considerando que o capital social da SONAECOM se encontra representado, após o aumento de capital, por 296.526.868 acções, a sua capitalização bolsista actual ascende a perto de 1,1 mil milhões de euros.

7.2. ÁREAS DE NEGÓCIO

7.2.1. Telecomunicações móveis

Esta área de actividade é desenvolvida pela SONAECOM através da OPTIMUS.



A OPTIMUS posiciona-se neste mercado como um operador global de comunicações, pretendendo fornecer não só o acesso mas também uma vasta gama de serviços de valor acrescentado.

A OPTIMUS nasceu da união de empresas que integram importantes grupos económicos nacionais e internacionais, do qual fazia parte o Grupo SONAE, Grupo EDP e a France Télécom.

No âmbito da Oferta Particular da SONAECOM, descrita no Capítulo 4. do presente Prospecto, aquele grupo francês, detentor de 20,18% do capital social da OPTIMUS, entregou esta participação à SONAECOM como forma de realização da sua entrada no capital social do Emitente.

O Grupo SONAE mantém-se como o maior accionista da operadora, actualmente com uma participação directa e indirecta de 69,24%.

A entrada da OPTIMUS no mercado, a 15 de Setembro de 1998, assinalou uma nova fase no sector das telecomunicações em Portugal, atingindo nas primeiras cinco semanas, uma base de 100 mil clientes, um dos melhores resultados conseguido por um operador de comunicações móveis, a nível internacional.

Ao longo dos seus 8 anos de existência, podem apontar-se como factos mais marcantes da vida da OPTIMUS, os que abaixo se sintetizam:

1997	Obtenção da licença para exploração do serviço de comunicações móveis
1998	Campanha de pré - adesão “Pioneiros” Início da disponibilização pública dos serviços de telecomunicações, como terceiro operador de telefones móveis em Portugal e lançamento da sua oferta comercial
1999	Lançamento do projecto “Taxi Digital” Obtenção, pela Associação Mundial de GSM (“GSM Awards”), do prémio de melhor campanha de marketing a nível nacional pelo sucesso da sua campanha de lançamento “Pioneiros” Obtenção da licença da ANACOM para prestação do serviço de Telecomunicações Complementar Fixo
2000	Obtenção do 2º prémio no “GSM Awards”, desta feita de carácter tecnológico pelo seu projecto “Táxi Digital” Primeiro operador a lançar a tecnologia WAP Criação do primeiro portal nacional de internet móvel (Neo) Implementação da rede GPRS Atribuição de licença de telefonia de 3ª geração – UMTS
2001	Distinção, por parte da ANACOM, como operador móvel com a melhor qualidade de rede no Continente
2002	Lançamento do serviço MMS OPTIMUS atinge os dois milhões de clientes Rede da OPTIMUS cobre toda a população, com 1,97 milhões de subscritores registados
2003	OPTIMUS adopta nova linha de comunicação, renova toda a sua oferta, remodela as suas lojas e reforça a aposta no segmento de dados com o lançamento do OPTIMUS Zone OPTIMUS atinge, pela primeira vez, resultados positivos
2004	OPTIMUS disponibiliza, no mercado nacional, a sua oferta em UMTS
2005	OPTIMUS entra numa nova fase de desenvolvimento da sua estratégia de crescimento, tendo como objectivo o reforço da sua quota no mercado das

Actualmente, a OPTIMUS é a única Empresa de comunicações móveis, a nível mundial, a ter conquistado três GSM Awards, uma distinção que vem reforçar o seu reconhecimento internacional. Em Portugal, o novo operador conquistou igualmente um conjunto de importantes distinções, designadamente o "P" da Comunicação, atribuído pela revista Marketeer; Impacto Publicitário, pelo Jornal de Negócios; Inovação de Marketing e Design Tecnológico, pelo FTMI; e Menção Honrosa nos Prémios de Publicidade RTC.

A OPTIMUS estima a sua quota de mercado relativa em cerca de 16,6%⁶, no final do terceiro trimestre de 2005.

No final do primeiro semestre de 2005, a OPTIMUS registava uma base de perto de 2,2 milhões de subscritores e uma receita média mensal por subscritor (ARPU) de cerca de 22 euros.

Indicadores Optimus	Unidade	2002	2003	2004	Jun-05
Clientes (EoP)	milhares	2.120	2.306	2.129	2.179
Pré-pagos (EoP)	%	81,8	81,8	85,4	81,9
Clientes activos	%	87,7	n.a.	76,2	79,1
Activações líquidas	milhares	204	186	-177	50
Receitas de dados/receitas de serviço	%	7,6	8,5	9,5	10,0
SMS/ mês / utilizador	#	30,0	27,2	28,7	27,8
Taxa de desactivação	%	22,5	20,4	36,2	12,1
ARPU ⁽¹⁾	euros	24,1	22,4	24,3	22,0
CCPU ⁽²⁾	euros	19,5	17,3	17,3	16,4
ARPM ⁽³⁾	euros	0,21	0,21	0,22	0,20
Utilização média mensal ⁽⁴⁾	minutos	112,7	104,3	110,9	110,4
Trabalhadores	#	1.009	1.020	1.026	1.042
Receitas de serviços	mil euros	570	580	602	278
Volume de negócios	mil euros	608	636	660	299
Resultado líquido	mil euros	-16	25	51	23
Margem EBITDA	%	19	23	29	29
Investimento corpóreo e incorpóreo	mil euros	89	110	104	27

(1) Receita média por cliente

(2) Custo de aquisição de um cliente

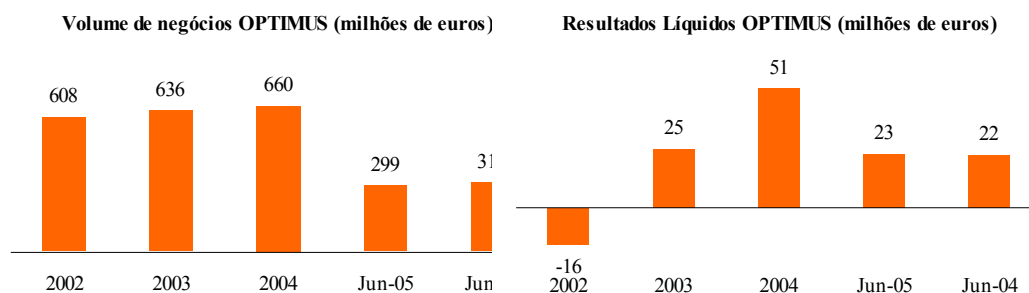
(3) Receita média por minuto

(4) Os valores apresentados não incluem o HOME

Fonte: SONAECOM

Com um volume de negócios de cerca de 636 milhões de euros, 4,6% acima do valor registado em 2002, o exercício de 2003 da OPTIMUS ficou positivamente marcado pela obtenção, pela primeira vez, de resultados líquidos positivos de 25 mil euros.

⁶ Fonte: ANACOM (Tráfego em número de minutos).



Em 2004, o principal destaque na história das telecomunicações e dos operadores móveis que foi, sem dúvida, o lançamento do UMTS. Esta oferta foi iniciada com a disponibilização do serviço de vídeo-chamadas, de internet de banda larga (através do OPTIMUS PC Connection) e ainda com a disponibilização de novos conteúdos no novo Portal Zone 3G (portal com noticiários televisivos em directo, dezenas de vídeos disponíveis, download de músicas e ainda jogos), mais adiante descritos no presente ponto do Prospecto.

■ Resumo dos principais produtos e serviços

A estratégia desenvolvida pela OPTIMUS tem sido crítica para atingir soluções inovadoras e de qualidade de comunicações móveis em Portugal. A sua estratégia de marketing é baseada na competitividade dos preços e ênfase na qualidade da rede, inovação e focalização no cliente.

Esta abordagem ao cliente é ilustrada pelo designado Modelo de Serviço ao cliente, processo que consiste num ajustamento contínuo dos serviços da empresa ao tipo de produto e valor do cliente, o qual tem contribuído não só para o aumento da qualidade dos serviços prestados como também para a obtenção de muito bons resultados a nível de menor abandono do segmento.

A OPTIMUS está organizada em unidades de negócio, associando marcas diferentes com produtos específicos para cada segmento de mercado considerado chave:

- Unidade de Negócios para Clientes Particulares, com 84% dos subscritores no final do primeiro semestre de 2005
- Unidade de Negócios PME's (Pequenas e Média Empresas) e ENI's (Empresários em nome individual), com cerca de 12% dos subscritores totais registados em Junho de 2005
- Unidade de Negócios Corporate para Grandes Empresas e Instituições Nacionais, com cerca de 4% dos subscritores, na mesma data

Os produtos e serviços actualmente oferecidos em cada um daqueles segmentos de mercado passam a descrever-se:

Segmento de particulares

Neste segmento, a OPTIMUS oferece uma vasta gama de produtos e serviços inovadores que promove através de campanhas de marketing e publicidade direccionadas e utilizando uma linguagem com forte personalidade:

Boomerang

Produto pré-pago com recarregamento com pequenas quantias a partir de 7,50 euros, que devem completar 25 euros ao fim de 2 meses. Também disponível em pós-pago com consumo mínimo mensal de 12,50 euros totalmente convertível em comunicações. A gama Boomerang é actualmente composta por quatro tarifários, incluindo, além do Boomerang Time, os Mega Total, Five e Raízes.

Total

Produto que veio quebrar as barreiras às chamadas entre redes com o lançamento da tarifa mais baixa do mercado para todas as redes. Trata-se de um produto pré-pago recarregável em pequenas quantias a partir de 7,50 euros, que devem completar 30 euros ao fim de 2 meses. Também disponível em pós-pago, com consumo mínimo mensal de 15 euros, totalmente convertível em comunicações.

Zoom

Produto pré-pago, definido para um determinado grupo de números, com recarregamento com pequenas quantias a partir de 7,50 euros, que devem completar 20 euros ao fim de 2 meses.

Chat

Este tarifário, disponível na modalidade pré-pago, está direccionado para o público jovem com uma oferta de SMS inédita no mercado, e com tarifas de voz altamente competitivas, para dentro e fora da rede. Oferece 1.500 SMS OPTIMUS grátis por semana. Recarregável com pequenas quantias a partir de 7,50 euros, que devem completar 25 euros ao fim de 2 meses.

Top

Produto indicado para quem utiliza frequentemente o telemóvel. Permite comunicar, por uma mensalidade fixa (correspondente a um pacote mensal com mais de 800 minutos), oferecendo todos os meses um conjunto muito alargado de comunicações e permitindo ao cliente verificar o valor já consumido a qualquer momento, através do número grátis 1693.

Livre

Produto pré-pago sem carregamento obrigatório, recarregável com pequenas quantias a partir de 7,50 euros. Especialmente vocacionado para quem tem uma utilização reduzida para a rede OPTIMUS.

Total Livre

Produto pré-pago sem carregamento obrigatório, recarregável com pequenas quantias a partir de 7,50 euros. Destinado a quem tem uma utilização reduzida para todas as redes.

Duo

Serviço que permite usufruir de chamadas e mensagens escritas grátis para um nº OPTIMUS seleccionado, por 10 euros/mês.

Pacote de Chamadas Internacionais

Produto que permite aos seus clientes falar a preços muito reduzidos para mais de 50 países. Trata-se de um saldo específico, que pode ser recarregado e que permite falar para o estrangeiro a um preço especial, sendo que cada chamada internacional é descontada deste Pacote e não do saldo normal do telemóvel. O saldo deste Pacote pode ser consultado a qualquer momento.

Os produtos pré-pagos são os que assumem maior importância nas vendas, representando, no final do primeiro semestre de 2005, 82% do total de clientes da OPTIMUS. Os clientes de pós-pagos, ainda que com um peso de apenas 18% aumentaram o seu peso relativo face ao 1º semestre de 2004 (15%).

Segmento de empresas

A oferta da OPTIMUS neste segmento baseia-se num portfólio de produtos e serviços organizado de acordo com o perfil de cada cliente, privilegiando a criação de soluções e tarifários específicos, à medida das suas necessidades:

- **Redes:** estrutura de produtos colectivos de acordo com o consumo e o perfil das chamadas nacionais e internacionais a realizar pelas empresas (Mini Rede: consumo reduzido, Rede: consumo regular, Mega Rede: consumo elevado)
- **Plano Profissional:** lançado em Julho de 2004, foi desenhado exclusivamente para um utilizador, permitindo ter um perfil individual mas usufruindo de tarifas empresariais, a qualquer hora e em qualquer dia da semana. A mensalidade reduzida inclui minutos para outras redes e ainda para uma zona internacional definida permitindo ainda a aquisição de minutos adicionais a um preço mais competitivo
- **Conta Base:** produto colectivo destinado a Pequenas e Médias Empresas, que permite o controlo do consumo por utilizador, estando associado a vantagens empresariais e à possibilidade de limitar o consumo de cada utilizador. Este produto possibilita, assim, uma maior previsibilidade de consumos
- **Plano Único:** desenvolvido para clientes individuais que valorizam a previsibilidade da factura, ao mesmo tempo que garantem uma despreocupação nos consumos individuais elevados

PME's e ENI's

O número de clientes deste segmento registou um crescimento de cerca de 16% em 2003, 11% em 2004 e 10% desde o início do ano e até Junho de 2005. Ao nível das receitas, foi obtido no 1º semestre de 2005, um volume de receitas superior em cerca de 6% ao do período homólogo do ano anterior. Para esta evolução vem contribuindo a preocupação da OPTIMUS no lançamento de produtos e serviços ajustados às necessidades das empresas, na agilização de processos e de ferramentas comerciais e no desenvolvimento permanente da performance dos Agentes, entre outras acções.

Ao longo do exercício de 2004, a OPTIMUS deu continuidade à sua política de aumento do valor da base de clientes, promovendo um relacionamento mais estreito e o reforço da cobertura do território nacional com uma força de vendas dedicada e exclusiva.

Neste âmbito, destaca-se a promoção da utilização e a adopção de novos serviços por parte da base de clientes instalada, nomeadamente de chamadas internacionais, roaming, mensagens escritas, de migração de clientes entre tarifários e de utilização da internet e do Portal Zone (através do lançamento, em Março de 2004, dos pacotes de GPRS). Adicionalmente, podem ainda destacar-se os lançamentos de:

- um novo programa de fidelização, Clube Negócios, em Junho de 2004, que promove um acompanhamento mais próximo do agente ao cliente
- diversas ferramentas comerciais de apoio aos Agentes Empresariais, promovendo-se a integração dos sistemas e informação num único suporte, redefinição da função das Assistentes Comerciais garantindo maior apoio e controle no Canal Agencial, entre outros processos
- serviços Dupla Vantagem e Serviço Livre, o primeiro garantindo vantagens nas tarifas a clientes comuns entre NOVIS e OPTIMUS e o segundo, permitindo o controle de custos em função do horário das chamadas

Em 2005, a Unidade de Negócios de Pequenas e Médias Empresas (PME) adoptou uma nova imagem e linha de comunicação - OPTIMUS Negócios, capaz de comunicar a proposta de valor ao mercado de forma mais consistente e eficaz.

No que diz respeito a soluções de voz, a OPTIMUS Negócios lançou dois novos produtos assentes no conceito de controlo de custos e previsibilidade dos gastos em factura, a Conta Base, lançada durante o primeiro trimestre, que permite conciliar as vantagens associadas aos pré-pagos num tarifário regular e o Plano Único. Para clientes que integram o mundo 3G, a OPTIMUS Negócios criou o Plano Único 3G que, para além de minutos e mensagens escritas, incorpora na mensalidade minutos para utilização em Videochamada.

No exercício de 2005 procedeu-se à revisão dos tarifários, motivada essencialmente por questões de competitividade e transparência para o cliente. A simplicidade foi a palavra-chave na concretização destas alterações de tarifário que abrangeram o serviço de roaming, as chamadas para destinos internacionais, as tarifas de mensagens escritas e mesmo as de GPRS. Neste mesmo contexto foi lançado o Serviço Global, concebido para clientes regulares na utilização do roaming na Europa. Adicionalmente, foram desenvolvidas ofertas complementares de módulos de mensagens escritas, minutos para chamadas internacionais e módulos de GPRS, que permitem ao cliente beneficiar de tarifas mais competitivas, em troca do pagamento de uma mensalidade.

No campo das soluções de dados, 2005 foi um ano particularmente produtivo, já que foi marcado por lançamentos de produtos e serviços inovadores no mercado nacional. O Acesso Directo ao E-mail, permite o total sincronismo entre os Pocket PC's PDA-phones e a caixa de e-mail, permitindo ao cliente o acesso permanente e simples ao e-mail. A OPTIMUS foi pioneira ao disponibilizar o acesso ao MSN Instant Messenger

no telemóvel, dando aos seus clientes a possibilidade de aceder à maior e global comunidade na internet. O Quick Talkie é um serviço que oferece ao cliente a possibilidade de trocar mensagens de voz instantâneas através do telemóvel, equivalente às funcionalidades dos "Walkie Talkies".

No que diz respeito ao mercado de voz fixa, a OPTIMUS Negócios lançou o Serviço Local e o Home Negócios. O Serviço Local é uma solução que permite a substituição do telefone fixo, através de um tarifário móvel competitivo, enquanto que o Home Negócios foi desenhado como uma alternativa competitiva face às ofertas de voz fixa, existentes no mercado até então.

O serviço de acesso à internet foi lançado, inicialmente com o OPTIMUS PC Connection (através de um PC Card) que dá a oportunidade ao cliente de aceder, sem fios, à internet. Já em Setembro, o lançamento do Kanguru foi um importante marco, já que se trata de um conceito inovador, que oferece banda larga portátil (baseada na tecnologia 3G), com navegação ilimitada por apenas 30 euros por mês.

O serviço assegurado pelo 1693 Negócios e pela Gestão de Clientes foi reforçado, com o objectivo de promover o melhor serviço aos clientes.

A revista da OPTIMUS Negócios On - Sempre ligados, é enviada à base de clientes diversas vezes ao ano, e leva até eles as principais novidades associadas a telemóveis, produtos e serviços. A On tem sido um meio fundamental para divulgar e aumentar a notoriedade dos serviços OPTIMUS Negócios, nomeadamente no que diz respeito a serviços de mensagens e acesso GPRS.

No último trimestre, foi desenvolvido o Extracto Digital, um serviço que oferece ao cliente a possibilidade de consultar a factura em formato electrónico, tendo sido implementado um conjunto de campanhas de cariz regional contando com os Agentes Empresariais.

A OPTIMUS Negócios terminou o primeiro semestre de 2005 com cerca de 260 mil cartões registados.

Grandes Empresas e Instituições Nacionais

Esta Unidade de Negócios foi pensada de forma a poder desenvolver soluções globais de telecomunicações, personalizadas e adequadas às necessidades específicas das Grandes Empresas e Instituições, baseando-se o desenvolvimento da sua oferta nas necessidades de integração das comunicações fixas/móveis/dados das empresas e de controlo de custos dos utilizadores, através de uma crescente adequação dos tarifários, produtos e serviços aos objectivos dos clientes.

Neste âmbito, a OPTIMUS vem consolidando a máxima qualidade do seu serviço a clientes, aproximando continuamente a sua oferta de produtos e serviços não só às necessidades demonstradas pelo mercado, mas também às que resultam dos inquéritos de opinião realizados para o efeito.

No exercício de 2004, são de destacar as seguintes acções ao nível do Corporate da OPTIMUS:

- disponibilização da PC Connection 3G, através da qual é possível aceder à internet, e-mail e outras aplicações remotamente com uma velocidade de transmissão de dados típica da banda larga
- na área de marketing relacional, lançamento da e-letter Corporate, newsletter digital que pretende ser ainda um veículo de interacção com os utilizadores, permitindo-lhes não só o acesso a informação sobre produtos e serviços, eventos ou entrevistas a clientes, como também a possibilidade de colocar questões, pedir propostas comerciais ou, até, configurar serviços no seu telemóvel
- lançamento do Mobile Paper, solução de demonstração de produtos e serviços inovadora que permite aos participantes a experimentação, de forma intuitiva e atractiva, de diversos produtos e serviços, ficando, assim, conhecedores do seu funcionamento

Em 2005 manteve-se o crescimento da taxa de penetração da OPTIMUS nas grandes empresas e instituições nacionais, com um acréscimo de 7 pontos percentuais relativamente ao ano anterior, para o conjunto das 100 maiores entidades.

No segmento de grandes empresas e instituições, 2005 traduziu-se, mais uma vez, no crescimento na utilização dos serviços de dados tendo, para tal, contribuído, não só o incremento da utilização do PC Connection 3G, dinamizado pelo lançamento do Kanguru, mas também o lançamento do serviço de Acesso Directo ao e-mail, bem como o acesso à internet e outras aplicações de acesso remoto.

Aproveitando sinergias tecnológicas entre a OPTIMUS e a NOVIS, foi disponibilizado, no mesmo ano, aos clientes corporativos da OPTIMUS, o acesso móvel VPN IP MPLS da NOVIS, uma solução de dados convergente que introduz o conceito de mobilidade nas redes privadas IP MPLS da NOVIS, através da rede móvel da OPTIMUS. Desta forma, os colaboradores destes clientes podem, de forma fácil e segura, aceder remotamente ao e-mail e outras aplicações internas a partir do exterior.

Ainda no capítulo dos dados, a OPTIMUS disponibilizou aos seus clientes corporativos, um produto totalmente inovador nas comunicações por SMS, o sms2know. Este produto permite a disponibilização de informação relevante do cliente corporativo, bastando, para tal, que o interessado envie um SMS com o texto a pesquisar, sendo-lhe devolvido um outro SMS com a resposta.

Na área de marketing relacional, salienta-se a afirmação da e-letter Corporate, lançada no final de 2004, a qual se revelou um veículo de interacção com os utilizadores, permitindo-lhes não só o acesso a informação sobre produtos e serviços, eventos ou entrevistas, como também a possibilidade de aceder a campanhas especiais, colocar questões, pedir propostas comerciais ou, até, configurar serviços no seu telemóvel.

Por seu lado, a actividade comercial de captação de clientes no segmento Corporate, onde se incluem as 4000 maiores empresas e as principais instituições nacionais, foi positiva, tendo representado a angariação de 235 novos clientes (220 novos clientes em 2004). Em termos de fidelização, também a actividade foi positiva, tendo a taxa de retenção sido de 96% (94% em 2004).

Os objectivos da OPTIMUS Corporate baseiam-se na inovação tecnológica, no desenvolvimento de uma oferta comercial competitiva e de qualidade, destacando-se sobretudo neste segmento os serviços de dados:

OPTIMUS SMS Pró

Este serviço de messaging empresarial é baseado em mensagens SMS, reconhecendo assim o elevado potencial de desenvolvimento que este serviço tem para empresas e a elevadíssima penetração do Serviço Móvel Terrestre em Portugal. O SMS pro permite o envio e recepção massiva e imediata de mensagens a partir da internet, através de um site privado criado para cada empresa, podendo ser efectuadas comunicações com clientes, parceiros e colaboradores com maior rapidez e a um custo menor.

As funcionalidades deste serviço foram aumentadas em 2004, dotando-o da capacidade de enviar SMS para destinos internacionais, da possibilidade de utilização esporádica (versus a assinatura mensal do serviço) e do reforço das possibilidades de integração com aplicações de parceiros ou clientes empresariais no âmbito da oferta de “Plataformas Abertas” da OPTIMUS (através de webservices / API’s).

OPTIMUS m-office

Trata-se de uma solução pioneira no mercado nacional e que se traduz na disponibilização de uma solução específica de acesso móvel ao e-mail. Este produto permite aceder, editar e responder ao e-mail, contactos e agenda do Microsoft Outlook, de forma simples, em qualquer local, no país ou no estrangeiro, sem necessidade de qualquer equipamento dispendioso ou infra-estrutura dedicada.

Dada a importância desta ferramenta para as empresas, a OPTIMUS desenvolveu em 2004 várias acções nesta área, com vista ao aumento das funcionalidades do produto e ao melhoramento da sua utilização a custos mais baixos.

OPTIMUS Geo SMS

Permite comunicar e controlar os recursos móveis de uma empresa ou organização a partir de computador ou telemóvel, sendo aqueles localizados a partir de uma estimativa com base na célula onde se encontram, variando a precisão de localização conforme o tipo de zona onde se encontrem. O acesso ao serviço é feito a partir de um site da internet, com um endereço exclusivo para a empresa com acesso autenticado por login e password. Os mapas têm um elevado nível de detalhe para mais de 50 cidades e vilas, sendo apenas necessário um PC ligado à internet e elementos a localizar ligados à rede da OPTIMUS.

POS móvel

Este serviço, concebido a pensar em restaurantes, bares, quiosques, serviços de entrega ao domicílio e outras lojas ou serviços isolados geograficamente, oferece a oportunidade de disponibilizar o pagamento com cartão bancário, sem ser necessária a deslocação do cliente. As contas são pagas junto do cliente, independentemente do lugar onde este se encontre. A ligação é efectuada através da rede OPTIMUS, permitindo ao utilizador uma total mobilidade em todo o território nacional.

Quick Talkie

Serviço que associa as funcionalidades do telemóvel às do walkie-talkie, permitindo aos seus utilizadores trocar mensagens de voz com uma ou mais pessoas em simultâneo de uma forma muito simples, intuitiva e instantânea. Está vocacionado sobretudo para empresas e organizações que precisem de comunicações rádio do tipo walkie talkie, como serviços de segurança, de transportes e logística, hospitais, entre outros.

Importantes pela diferenciação e grau de satisfação e de utilização que proporcionam aos clientes OPTIMUS, podem ainda destacar-se os seguintes serviços:

Serviços de dados



Portal Zone

Lançado em Junho de 2003, o Portal OPTIMUS Zone é um marco importante nos serviços de dados da OPTIMUS, disponibilizando um conjunto vasto de informação a partir do telemóvel. O lançamento da era 3G veio contribuir para o seu enriquecimento através de serviços mais relevantes e mais adaptados aos seus destinatários:

- foram criados mais conteúdos: área de vídeos com diferentes canais e TV em directo, uma área de música onde é possível ouvir mais de 700 músicas completas, áreas dedicadas a artistas ou filmes com conteúdos relacionados, área de jogos melhorada, garantindo os conteúdos dos mais recentes jogos para computador, PlayStation ou X-Box, entre outros;
- a navegação foi tornada mais rápida e intuitiva, com menos passos até ao conteúdo final, e a imagem foi tornada mais atractiva.

A OPTIMUS conta com a Agência Lusa como parceiro e estabeleceu uma parceria exclusiva com um produtor, que produz os vídeos especificamente para visualização via telemóvel.

O novo Portal da era 3G passou ainda a conter áreas promocionais dinâmicas no início das páginas, que fornecem ao utilizador as últimas ofertas e a mais recente informação da

actualidade. A personalização da homepage foi ainda uma das novidades, permitindo um acesso ainda mais directo aos serviços do interesse de cada um.

A OPTIMUS aposta fortemente na área de conteúdos, tendo em 2004 prosseguido o alargamento da sua oferta, com o lançamento de serviços e conteúdos diferenciadores e relevantes para os clientes, visando a melhoria da qualidade de serviço e da experiência de utilização, proporcionada, em grande parte, pela tecnologia UMTS.

Mensagens Multimédia (MMS)

Lançado no segundo trimestre de 2002, este serviço permite aos clientes o envio de mensagens multimédia (imagem, texto e som). Mais tarde, o acordo de interligação estabelecido com a Vodafone e a TMN, tornou possível aos seus clientes o envio de mensagens multimédia para todos os utilizadores, independentemente da rede e equipamento de destino. Com o acordo de interligação nacional MMS, Portugal é um dos primeiros países na Europa a permitir o envio e recepção de mensagens multimédia (MMS) entre todas as redes móveis.

Destinado aos profissionais, e pensando nas situações em que não é conveniente falar ao telefone, a OPTIMUS lançou, em Setembro de 2005, um serviço de MMS pré-definidas, o qual permite aos utilizadores comunicar com colaboradores ou clientes de uma forma rápida e simples (por ex. "Quando começa a reunião?", "Negócio fechado", "Estou ocupado", entre outras possibilidades).

Os serviços multimédia, serviços do Portal Zone e MMS, continuaram a ser as principais apostas de dados para o mercado residencial no primeiro semestre de 2005, tendo sido obtidos importantes resultados:

- crescimento de 105% das receitas MMS, quando comparadas com as receitas do 1º semestre de 2004, com cerca de 24% da base de clientes com terminais MMS
- expansão de 115% das receitas de GPRS, face ao período homólogo de 2004
- aumento de 64% no número de clientes do Portal Zone, sendo que mais de 25% dos clientes com terminais compatíveis utiliza mensalmente o Portal

Globalmente, foi possível aumentar significativamente o número de utilizadores de serviços de dados entre os clientes OPTIMUS e aumentar de forma visível estas receitas, que representavam no final do primeiro semestre de 2005, 11% do total de receitas de clientes.

Serviços de Valor Acrescentado

Permite aos clientes aceder a um conjunto diversificado de conteúdos e de serviços on-line, de carácter utilitário, informativo ou de entretenimento, nomeadamente:

- serviços de alerta: desporto, horóscopo, humor, toques, ícones, etc.;
- notícias, jogos, toques, imagens, lazer (humor, passatempos, horóscopo, erótico, *Find*, *Flirt and Chat*, *FunVoiceMail* e televisão);
- telemultibanco, acessível através do nº 1700 ou do Portal Zone para a realização de todas as operações disponíveis no multibanco, em qualquer momento e em qualquer lugar;
- serviço de e-mail, que permite a recepção e envio de e-mails das contas pessoais dos clientes (CLIX.pt, sapo.pt, netcabo.pt, etc.), entre muitos outros.

O PÚBLICO e o Record são exemplos de parceiros com os quais a OPTIMUS continua a estreitar relações no sentido de melhorar a qualidade dos serviços oferecidos aos seus clientes, sendo ainda disponibilizados conteúdos informativos de outros fornecedores como o Negócios.pt e o Correio da Manhã.

Acesso à internet

Para o acesso à internet a OPTIMUS disponibiliza várias alternativas, designadamente Kanguru (banda larga portátil), telemóvel como modem (serviço que permite aceder à internet utilizando o telemóvel como modem), ou Opera (software que permite visualizar qualquer página de internet no ecrã do telemóvel).

Com o lançamento do UMTS, a OPTIMUS pôde oferecer, pela primeira vez, uma experiência de internet de banda larga aos seus clientes, dando assim os primeiros passos no sentido de se tornar um ISP móvel de relevo.

Com efeito, o Kanguru constitui uma revolução no sector das telecomunicações pelo facto de introduzir no segmento de acesso à internet, um serviço que vem substituir as ofertas de outros operadores móveis e dos fornecedores tradicionais de acesso à internet (ISP's), que só fornecem acesso sem fios através de Wi-Fi público, disponível apenas num conjunto limitado de locais e obrigando o utilizador a realizar configurações específicas no seu PC. Lançado em Setembro de 2005, este produto destina-se a todos os utilizadores de computadores portáteis e permite o acesso em banda larga à internet em todas as zonas de cobertura da rede 3G da OPTIMUS (actualmente mais de 50% da população).

Messenger

Em parceria com a Microsoft, a OPTIMUS lançou o MSN Messenger no telemóvel, permitindo aos seus clientes comunicar via Messenger, quer estejam num computador fixo, quer estejam a utilizar um telemóvel com o sistema operativo Windows Mobile que inclui o Messenger. Com este lançamento a OPTIMUS tornou-se o primeiro operador móvel em Portugal a disponibilizar um serviço de Instant Messaging. O MSN Messenger na OPTIMUS tem uma experiência de utilização similar à do computador, quer ao nível de interface quer ao nível de serviços, com a única diferença de se utilizar o telemóvel, o que permite libertar o utilizador do recurso a um PC fixo.

Facturação electrónica e programa de análise integrado

Serviço que permite aos utilizadores empresariais a consulta das suas contas directamente no seu telefone. Os subscritores têm a possibilidade de escolha entre datas, custo e duração das chamadas, bem como seleccionar as chamadas por nacional, internacional e roaming e ainda identificar as chamadas feitas para um determinado número de telefone. O programa de análise integrado permite ao cliente analisar a sua facturação de forma rápida, facilitando uma gestão mais eficaz do orçamento de comunicação das empresas. Este serviço permite ainda a visualização da factura em papel, agenda telefónica, análises customizáveis e visualizadas online, facilidade de leitura e disponibilização da informação 48 horas após registo e 6 meses de histórico. A Factura Electrónica da OPTIMUS é disponibilizada por internet e também em CDRom.

Serviços de roaming

O serviço de roaming permite ao utilizador de telefone móvel efectuar e receber chamadas de voz, dados ou video-chamadas assim como enviar e receber SMS e MMS num país

estrangeiro, recorrendo a uma rede local e pagando por esse serviço ao operador de GSM do seu país de origem.

Os contratos que servem de base a este serviço são baseados nos *standards do “GSM World Association's Memorandum of Understanding (“MoU”)*” estabelecido entre os operadores de GSM a nível mundial. Em particular, estes acordos prevêem que quando um cliente OPTIMUS utiliza os serviços de um operador de outro país, a OPTIMUS seja responsável pelo pagamento daqueles serviços, de acordo com as tarifas praticadas pelo referido operador.

A OPTIMUS disponibiliza a todos os seus clientes (regulares e pré-pagos) que se encontrem em roaming, a utilização dos serviços GPRS e 3G no estrangeiro como se estivessem em Portugal, podendo assim ter acesso ao WAP sobre GPRS ou 3G, à internet através de computador pessoal ou PDA, ao envio e recepção de e-mails e envio e recepção de MMS.

No final de 2005, a OPTIMUS oferecia aos seus clientes a possibilidade de utilização dos serviços de roaming em 181 países, através de acordos celebrados com mais de 300 operadores internacionais.

■ Equipamentos e rede de distribuição

A OPTIMUS disponibiliza aos seus clientes um vasto portfólio de terminais, sendo de salientar a comercialização de exclusivos negociados com alguns dos seus fornecedores de referência (Sony Ericsson, Motorola, Panasonic e Samsung).

O destaque nos dois últimos anos vai para o lançamento de terminais com capacidades multimédia (câmara, MMS) com capacidade para suportar os serviços avançados da OPTIMUS, assim como aumentar de forma significativa a gama de terminais Zone.

Relativamente a terminais, o ano de 2004 revestiu-se de particular importância devido ao lançamento dos serviços de terceira geração, tendo a OPTIMUS garantido o fornecimento de telemóveis 3G assim como placas PCMCIA em quantidades necessárias para suportar o lançamento dos serviços 3G no mercado.

Em Outubro de 2005 e em exclusivo para Portugal, deve destacar-se o lançamento do novo telemóvel com iTunes - o OPTIMUS Zone Motorola ROKR E1, um equipamento que alia iTunes e telemóvel. Este exclusivo da OPTIMUS, em parceria com a Motorola, demonstra a capacidade de oferta de equipamentos de vanguarda em parceria com uma das mais importantes marcas do mercado de telecomunicações mundial.

No que se refere à rede de distribuição da OPTIMUS, os principais factos a destacar nos últimos anos prendem-se com a remodelação da sua rede de lojas com vista à actualização da imagem da marca e à implementação de um conjunto de melhorias funcionais. Este processo, iniciado em finais de 2002, materializou-se no encerramento de lojas menos rentáveis e na renovação de outras, através de um elevado esforço comercial no sentido de renovar e harmonizar a imagem de todas as lojas, bem como de otimizar o desempenho comercial da rede de retalho.

Já em 2004, e em complemento ao objectivo de crescimento e re-posicionamento da marca, a OPTIMUS implementou o projecto “revolução das lojas” no início de Maio, o qual abrangeu uma maior formação dos funcionários, melhoria do portfolio de produtos oferecidos, esforço de crescimento do cross-selling e optimização dos processos e gestão da cadeia de valor.

A OPTIMUS espera, no longo prazo, vir a ter impactos importantes das medidas encetadas nos últimos anos, nomeadamente:

- aumento da produtividade por loja
- crescimento do cross-selling de produtos SONAECOM
- melhoria da qualidade do processo de compra, através de uma redução dos clientes insatisfeitos e perdidos e da optimização da assistência pós-venda

Em paralelo, e com o mesmo objectivo de melhorar os processos, serviços e experiência de compra, a OPTIMUS aumentou, em 2005, o número de lojas próprias de 9 para 23.

Por último, é ainda de referir a parceria estabelecida com os CTT, na sequência da qual os telemóveis da OPTIMUS passaram a estar, desde 2003, disponíveis para venda aos balcões dos CTT.

■ **Desenvolvimentos recentes**

Tendo como objectivo aumentar a sua quota de mercado em Portugal, a OPTIMUS anunciou, em Junho de 2005, ter entrado numa nova fase da sua estratégia de crescimento, baseada em quatro vectores de orientação:

- inovação no lançamento de novos serviços (2,5G e 3G)
- reposicionamento da marca e renovação da oferta base
- alargamento do mercado alvo através da convergência fixo-móvel
- migração agressiva de clientes para 3G

Inovação e lançamento de novos serviços

A estratégia delineada pela OPTIMUS visa um posicionamento como o operador líder da inovação no mercado de telecomunicações português, em linha com o seu objectivo de crescimento de receita por cliente e de permanente diferenciação face aos seus concorrentes.

Os mais recentes exemplos desta estratégia são os lançamentos pioneiros dos serviços de dados assentes nas tecnologias GPRS e UMTS: “Push e-mail”, Instant Messaging e “Push-to-talk” e “Kanguru”.

O Push-to-Talk é um serviço cuja experiência é semelhante à utilização de um walkie-talkie. Permite comunicar com pessoas e grupos facilmente, em vez de marcar um número e esperar que a chamada seja atendida para iniciar a conversação, basta premir um botão para verificar quem está disponível e comunicar de forma imediata. Para utilizar este serviço é necessário ter um telemóvel compatível e o serviço activo.

O serviço Kanguru destina-se, em especial, aos utilizadores de computadores portáteis e permite o acesso em banda larga à internet em todas as zonas de cobertura da rede 3G da OPTIMUS, conforme antes referido.

Reposicionamento da marca e renovação da oferta base

Como resposta aos desafios inerentes ao mercado de telecomunicações móveis, que apresenta já uma certa maturidade de crescimento, a OPTIMUS procedeu a uma resegmentação do seu mercado, o qual levou a uma redefinição da sua oferta e ao reposicionamento da sua marca, como forma de a tornar ainda mais relevante e diferenciada face à dos seus concorrentes, no que respeita aos segmentos mais importantes para a sua estratégia de crescimento.

Nesse âmbito, a OPTIMUS lançou novos tarifários, dos quais se destacam o Total, o Chat e o Top, caracterizados pela simplicidade e transparência da tarifa.

Alargamento do mercado alvo

O lançamento do OPTIMUS Home constituiu a principal iniciativa neste domínio já que se tratou de um produto direccionado para os lares actualmente ligados à rede fixa e onde apenas se utiliza o serviço de voz, isto é, a um universo de cerca de 1,2 milhões de lares. Tendo angariado cerca de 40 mil clientes até Junho de 2005, a OPTIMUS tem como objectivo atingir os 130 mil clientes até ao final de 2006.

Em Junho de 2005, a OPTIMUS lançou a rede4, operação autónoma que utiliza a infraestrutura técnica da OPTIMUS e que se baseia numa oferta simples para os serviços de voz e SMS, sendo distribuída exclusivamente pela internet. A rede4 assenta num modelo de negócio discount, através do qual significativas poupanças são alcançadas como resultado de um menor investimento em media e publicidade, distribuição e suporte ao cliente.

Migração agressiva de clientes para 3G


A evolução recente da tecnologia UMTS, nomeadamente no que diz respeito à qualidade e diversidade de equipamentos, permite à OPTIMUS o reforço da sua oferta para clientes 3G. Neste domínio a OPTIMUS atingiu o final do primeiro semestre de 2005 com:

- um portfólio completo de 10 terminais UMTS, incluindo exclusividade dos equipamentos 3G da marca LG
- promoções associadas à aquisição de clientes e renovação dos terminais dos actuais clientes com o objectivo de potenciar a experimentação e adopção destes novos produtos e serviços (vídeo chamadas, navegação no portal Zone de 3G e 100 MB de tráfego 3G)
- uma gama mais completa de produtos e serviços assentes na oferta OPTIMUS Zone 3G, complementada após o acordo de parceria estratégico assinado com a France Télécom, pelos serviços e conteúdos do Grupo Orange
- uma cobertura actual de cerca de 50% da população portuguesa, dos quais 80% com débitos de 384kbps

Com esta abordagem, a OPTIMUS visa conquistar uma quota de mercado, nesta nova tecnologia superior, à sua actual quota de mercado, estimando que, no final de 2006, 15% a 20% da sua base de clientes seja 3G, contribuindo para um peso de cerca de 30% a 35% das receitas de dados provenientes de serviços que não os serviços SMS.

7.2.2. Serviço fixo

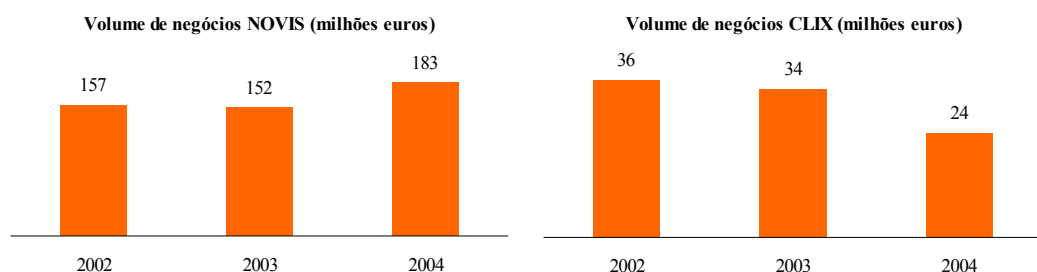
A Novis Telecom SA é a empresa a que, através das suas duas marcas – NOVIS e CLIX – cabe o desenvolvimento do negócio de telecomunicações fixas, do universo SONAE, sendo a primeira responsável pela abordagem de todos os segmentos empresariais (Profissionais, PME's, Corporate e Outros operadores), focando-se a marca CLIX nas soluções para o segmento residencial. A CLIX passou a integrar o universo NOVIS, após fusão por incorporação ocorrida em 2005.

 Até finais de 2003, a NOVIS desenvolveu a sua actividade em duas áreas de negócio - serviços de telecomunicações e tecnologias de informação. De acordo com a lógica de gestão adoptada, esta última divisão foi integrada sob a marca “Mainroad” na área de negócios de Software & Systems Integration (S&SI) por demonstrar elevada interligação com as outras empresas desta unidade. Para efeitos de reporte financeiro, a Mainroad encontra-se consolidada nas contas da NOVIS até Novembro de 2005.

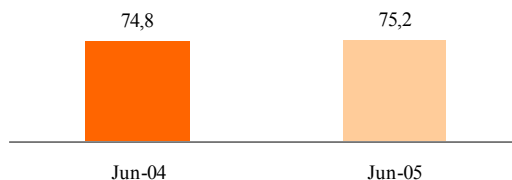
A NOVIS disponibiliza uma oferta de serviços de voz, internet e dados, a empresas, grossistas e operadores de telecomunicações, isto é, encontra-se especialmente direccionada para o segmento Empresarial e Grossista.

No que se refere ao CLIX, este actua como fornecedor de acesso à internet, de portal generalista e, mais recentemente, como fornecedor de voz directa, encontrando-se orientado para o segmento residencial.

Do universo NOVIS faz ainda parte a KPNQwest Portugal, empresa adquirida em 2004 e objecto de fusão na NOVIS em Junho de 2005. De qualquer forma, a NOVIS, o CLIX e a KPNQwest Portugal têm sido geridos, desde o quarto trimestre de 2004, de uma forma integrada tal como se se tratassem de uma única entidade legal.



Volume de negócios serviço fixo (milhões euros)



Fonte: SONAECOM, BPI

Apostando na liderança da inovação em telecomunicações fixas, a marca NOVIS tira partido da sua infra-estrutura própria de última geração e procura ser a escolha de todas as empresas que privilegiam soluções mais ágeis através do recurso a serviços de banda larga, voz e dados simples, inovadores e inteligentes.

A decisão de construir uma infra-estrutura própria, levou a NOVIS a investir mais de 100 milhões de euros numa sofisticada rede de telecomunicações assente nas tecnologias mais avançadas, que conta já com um backbone com mais de 5.500 km e mais de 20 mil kms de pares de fibra óptica em redes metropolitanas (MAN), assegurando ainda em Portugal a ligação directa à maior rede mundial de comunicações presente no país – o backbone da France Télécom.

Como principais marcos na história recente da NOVIS, podem apontar-se:

1997	Obtenção das licenças da ANACOM para a Prestação do Serviço de Telecomunicações Complementar Fixo e de Redes Privadas de Voz
1999	Aquisição da IP Global Entrada do accionista France Télécom Primeiro operador a apresentar-se ao mercado como alternativa ao incumbente
2000	Início da prestação do serviço fixo de telefone, através de acesso indirecto Ligação ao backbone internacional da France Télécom
2001	Arranque da construção do backbone Lisboa-Porto Atinge 100 mil clientes Empresa portuguesa não financeira com maior taxa de crescimento das vendas: 133%
2002	Alcança a liderança dos novos operadores nos segmentos empresariais (Barómetro dataE, da Marktest) Lança gama de serviços NovisNet – a Internet de quem trabalha

2003	<p>Conclusão do backbone nacional</p> <p>Lança serviço de certificação digital – XCOM (actual Saphety)</p> <p>Lança serviço Novis VPN IP</p>
2004	<p>NOVIS e CLIX lançam acesso directo via ULL (desagregação do lacete local) para particulares e acabam com assinatura telefónica</p> <p>Lançamento de ADSL até 8Mbps, 16x mais rápido que o tradicional e ao nível dos melhores da Europa</p> <p>NOVIS adquire KPNQwest Portugal e reforça posição no segmento empresarial</p>
2005	<p>NOVIS reposiciona-se, foca-se em exclusivo no segmento empresarial. Procede à mudança de identidade corporativa e afirma-se como líder da inovação em Portugal</p> <p>Lançamento do ADSL 16 Mbps e volta a colocar Portugal ao nível dos países mais avançados do mundo e de novos serviços exclusivos em Portugal: Conferência Web; File Sharing e Giga Packs</p> <p>Consolidação da liderança dos novos operadores em todos os segmentos empresariais (Barómetro dataE, da Marktest)</p>

■ **Resumo dos principais produtos e serviços**

Com base numa rede assente em tecnologias de futuro e numa equipa altamente qualificada, a NOVIS disponibiliza um leque completo e inovador de serviços e funcionalidades de valor acrescentado para empresas e organizações de todas as dimensões e sectores de actividade.

Segmento Empresarial

Neste segmento, a NOVIS distingue três tipos de clientes, tendo em conta a respectiva dimensão:

- Profissionais (ou SOHO - Small Office, Home Office): profissionais liberais, empresários em nome individual e pequenos negócios
- PME's: pequenas e médias empresas
- Corporate: grandes empresas

Beneficiando de uma elevada capacidade de customização, a NOVIS garante, através de acesso directo ou indirecto, soluções inteligentes e adequadas ao perfil de cada cliente:

Produto	Segmento	Profissionais	PME's	Corporate
Voz:				
Novis Empresas Mega			X	
Novis Empresas		X	X	
Dupla Vantagem		X	X	
Número Novis - 800, 808 e 707			X	X
Voz Empresas Top				X
RDIS Mais		X	X	
Internet:				
Novis Negócios		X		
Novis Empresas			X	
Conferências Web		X	X	X
Dial-Up Light		X		
Dial-Up		X		
Net Link				X
Net Link Express			X	X
Net Link Extreme			X	X
Acesso wi-fi		X	X	
ADSL Corporate Mega				X
Voz & Net:				
Novis Negócios Mega		X		
Novis Empresas Mega			X	
Novis Empresas			X	
Novis Negócios Mega		X		
Dados				
VPN IP MPLS				X
VPN IP			X	X
VPN Frame Relay				X
Conectividade de alto débito				X
Connect Link				X

Fonte: SONAECOM

Serviços de Voz + Internet

A prestação de serviços de acesso directo (através da ligação directa à infra-estrutura NOVIS) permite aos clientes tirarem o máximo partido das tecnologias mais avançadas a nível mundial, sem as restrições técnicas inerentes a redes menos recentes, de outros operadores.

Novis Empresas Mega e Novis Negócios Mega – Os serviços de acesso directo mais inteligentes e avançados de ADSL e Voz para utilização profissional. Permitem velocidades até 16Mbps, tarifários simples e transparentes e o acesso a um conjunto exclusivo de funcionalidades.

Novis Empresas e Novis Negócios – Serviços de acesso indirecto com banda larga até 8 Mbps e tarifários de voz inovadores e competitivos.

▪ **Serviços de voz**

Os serviços de comunicações de voz constituem a base elementar das infocomunicações das empresas, disponibilizando a NOVIS uma gama completa de serviços, para realização de chamadas telefónicas. Dos serviços da NOVIS Empresas, destacam-se os seguintes.

Voz Empresas TOP: privilegiando a ligação directa à rede digital de comutação de voz da NOVIS, representa uma solução completa e personalizada para as necessidades de voz das empresas.

RDIS Mais - Especialmente direccionado para profissionais liberais e PME's, permite usufruir de serviços de voz de elevada performance e, ao mesmo tempo, poder continuar a utilizar dos equipamentos analógicos (telefones, faxes e POS) na ligação RDIS.

Números Novis – 800, 808 e 707: Suportados na plataforma rede inteligente de voz da NOVIS, os números Novis 800, 808 e 707 constituem um meio de contacto simples e de fácil memorização para os clientes e parceiros.

Dupla Vantagem: tirando partido das sinergias com a OPTIMUS, esta funcionalidade dá acesso a preços atractivos e a descontos nas mensalidades, que permitem falar para as redes fixa e móvel.

▪ **Serviços de Internet**

Além das soluções que integram voz e internet, destacamos os seguintes serviços e funcionalidades:

Net Link: destina-se a empresas que necessitam de uma ligação à internet de elevado desempenho e qualidade para os seus processos críticos de negócio. Trata-se de uma solução completa de acesso à internet, suportada nas plataformas de serviço e Rede IP de banda larga da NOVIS.

NetLink Express: destina-se a empresas que necessitam de uma utilização profissional da internet para desenvolvimento dos negócios. O NetLink Express é um serviço de acesso dedicado à internet suportado em circuitos digitais de cobre.

NetLink Extreme: é um serviço de acesso dedicado à internet que disponibiliza uma ligação simétrica de até 2Mbps com garantia de largura de banda mínima disponível. É especialmente indicado para empresas que necessitam de um serviço de acesso simétrico com a mesma largura de banda de upstream e downstream.

ADSL/ADSL MEGA/ADSL Corporate: uma gama completa de acessos de banda larga de nova geração com especificidades que permitem corresponder às expectativas mais exigentes das necessidades de todos os clientes. SoHo, PME's e Corporate.

Dial-up: Permite um acesso de alta velocidade à internet via modem ou RDIS.

Conferência Web: solução de comunicação à distância, e em tempo real, que permite agendar e participar em reuniões, conferências ou eventos via internet em qualquer lugar do país, ou do mundo, com recurso a um PC e uma ligação à internet.

Serviço Wi-fi: baseado na tecnologia Wi-Fi (Wireless Fidelity), permite a ligação à internet a partir de todas as zonas cobertas pela rede de hotspots da SONAECOM.

Serviços de Dados

Trata-se de serviços infra-estruturantes, que contribuem para a simplificação de processos internos nas empresas, facilitando a implementação de Sistemas de Informação globais e, reduzindo virtualmente distâncias. A NOVIS disponibiliza uma gama alargada de serviços de dados, com características e especificidades próprias, cobrindo as diferentes necessidades de cada empresa.

VPN IP: Serviço de comunicação de dados baseado em IP que possibilita a constituição de redes privadas de dados através da interligação das diferentes localizações das empresas. Pode ser disponibilizado utilizando-se como meios de acesso à rede IP da NOVIS, as tecnologias de acesso ADSL e circuito dedicado.

VPN IP MPLS: Serviço de comunicação de dados suportado na rede IP MPLS (network based) de última geração da NOVIS e integralmente baseada em tecnologia Cisco, desenvolvida exclusivamente para responder às necessidades e especificidades crescentes nas comunicações de dados das empresas.

VPN Frame Relay: Serviço de comunicação de dados da NOVIS baseado na tecnologia Frame Relay e suportado em circuitos digitais dedicados à rede multiserviços ATM da NOVIS, consistindo numa solução adequada para as empresas que pretendam a interligação dos diferentes centros de actividade.

ConnectLink: Serviço de circuitos digitais dedicados de alto débito da NOVIS Empresas que permite a interligação de uma forma transparente entre quaisquer dois pontos do território nacional. Trata-se de um serviço suportado na rede de acesso e de transporte da NOVIS, sendo uma solução adequada para as empresas que pretendam a interligação directa, de elevado débito, e de forma transparente, entre diferentes locais.

Conectividade de Alto Débito: Serviço de comunicação de dados baseado na oferta de circuitos digitais de elevada capacidade e suportados nas redes de acesso e de transmissão da NOVIS, integralmente construídas em fibra óptica e utilizando as mais recentes infra-estruturas das MAN's da NOVIS.

Segmento Wholesale

No segmento de Wholesale, a NOVIS oferece um conjunto de serviços autónomo dos restantes segmentos, designadamente:

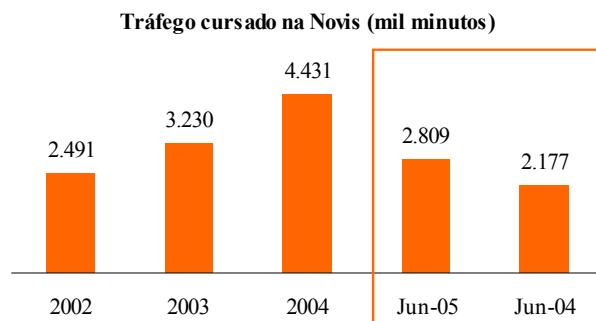
- transporte, originação e terminação de tráfego;
- circuitos dedicados: circuitos de longa-distância, circuitos internacionais e pontos locais;

- revenda de tráfego de voz: cartões de chamadas, números *Premium*, chamadas de pré-selecção e de chamada-a-chamada, etc.;
- soluções de internet: conectividade através ADSL e dial-up e aplicações para servidores de email, etc.

A actividade de ofertas grossista da NOVIS para operadores de telecomunicações foi reforçada em 2004, com especial incidência nas áreas de revenda de tráfego nacional e internacional, circuitos alugados e circuitos de acesso à internet, quer por via de negócios com operadores nacionais quer com estrangeiros. Para além do desenvolvimento da actividade junto das empresas do Grupo SONAECOM (OPTIMUS e CLIX), registou-se ainda um aumento substancial da actividade comercial junto de operadores de fora do Grupo, nomeadamente junto de operadores nacionais e carriers internacionais.

No âmbito da nova proposta de valor da NOVIS, parte integrante do relançamento da marca como especialmente direccionada para o segmento empresarial e grossista, foram lançados novos tarifários de acesso indirecto para o segmento empresarial, tendo como destinatários principais os clientes de acesso indirecto de voz e os potenciais novos clientes abrangidos por centrais ainda não desagregadas (no âmbito da desagregação do lacete local da PT).

Por último, refira-se que a NOVIS gerou, em 2004, um volume de tráfego de perto de 4,4 milhões de minutos, enquanto no final do primeiro semestre de 2005, o total de tráfego gerido pelo serviço fixo atingia já os 2,8 milhões de minutos, aumentando 29% face ao primeiro semestre de 2004. Esta tendência é resultado de um aumento de 33% do tráfego de ADSL, não obstante a significativa diminuição do tráfego de voz indirecta e internet de banda estreita.



Fonte: SONAECOM, BPI

No domínio das tecnologias da informação, conforme já referido, a oferta da NOVIS passou a integrar a área S&SI, através da Mainroad, pelo que este segmento de negócio será posteriormente descrito.



Telecomunicações Fixas Residenciais Acesso à Internet, Telefone e Portal

A marca CLIX complementa o portfólio de produtos da Novis Telecom com o alargamento da gama de produtos ao segmento residencial.

A estratégia do CLIX tem-se concentrado na activação de clientes ADSL e voz directa. Com efeito, na sequência do reposicionamento da marca CLIX em 2005, esta passou a identificar-se como “a empresa de telecomunicações residencial inovadora e da nova geração em Portugal”. Ao passar a incluir na sua gama de oferta de ADSL o produto de 16 Mbps, em Abril desse ano, o CLIX reforçou a sua imagem de operador mais competitivo em termos de velocidade e preço.

Indicadores de actividade	Unidade	2002	2003	2004	Jun-05
Acesso					
Total de activações	milhares	471	168	79	64
Acesso indirecto (dial-up+whl ADSL)		471	168	76	44
Acesso directo		0	0	3	20
Serviços EOP	milhares	226	187	107	116
Acesso indirecto (dial-up+whl ADSL)		226	187	104	93
Acesso directo		0	0	3	23
Tráfego gerado	milhões minutos	1.701	1.319	855	524
Acesso indirecto (só dial-up)		1.701	1.319	796	244
Acesso directo		0	0	59	280
Portal					
Visitantes únicos - final do período	milhares	1.137	1.708	2.052	1.917
Páginas vistas - final do período	milhões	49	59	54	69

Fonte: SONAECOM

A performance do CLIX em termos de serviços de acesso foi afectada, sobretudo até 2002, pelo crescimento acelerado da transição da banda estreita, onde era líder, para a banda larga, situação que beneficiava sobretudo os operadores de cabo e o operador incumbente. Num cenário de contínua perda de volume da banda estreita, a revisão, ocorrida nesse ano, da oferta grossista de ADSL pelo incumbente, constituiu um factor essencial para a difusão desta tecnologia e para a concorrência na aquisição de clientes por parte dos principais operadores.

Assim, beneficiando do novo enquadramento, mais notório a partir do segundo semestre de 2002, o CLIX lançou em Setembro desse ano o seu produto de banda larga – o CLIX Turbo, produto de características inovadoras já que se tratou do primeiro operador em Portugal a oferecer, de forma gratuita, um telefone para PC, baseado na tecnologia VoIP, através do qual era possível aos utilizadores do mesmo serviço falarem entre si e para telefones de rede fixa a preços reduzidos. Acompanhando a oferta de ADSL, o CLIX lançou ainda, no mesmo ano, o primeiro portal destinado a utilizadores de banda larga, o turbo.CLIX.pt.

Em 2004, o CLIX suspendeu a comercialização das soluções ADSL entre Janeiro e Novembro, devido ao facto do enquadramento regulatório não permitir aos operadores alternativos ter um negócio rentável suportado na rede grossista da PT. Após um forte investimento na expansão e adaptação da sua rede própria para a tecnologia ADSL 2+, o CLIX regressou ao mercado em Novembro de 2004, apresentando uma oferta suportada pela infra-estrutura própria da SONAECOM. A suspensão do fornecimento de soluções de ADSL e a queda do mercado de banda estreita justificam a estagnação ao nível do total de subscrições de acesso e a redução do número de subscritores activos em 2004. Para além disso, verificou-se uma redução do tráfego gerado à medida que os subscritores optaram por soluções de internet de banda larga, a qual tem um acesso mais rápido e requer menos minutos de tráfego.

No que respeita ao portal, entre 2002 e 2004, verificou-se um aumento do número de visitantes únicos de 1,1 milhões para 2 milhões, tendo o número de páginas vistas decrescido para 54 milhões, ainda que registando um crescimento de 10% face aos 49 milhões verificados em 2002.

Em termos globais, esta performance conduziu a um decréscimo do volume de negócios do CLIX de 29%, no período compreendido entre 2002 e 2004, fixando-se em cerca de 24 milhões de euros, na sequência da queda do mercado de banda estreita e da suspensão da actividade de ADSL pelo CLIX durante grande parte de 2004.

A repartição do volume de negócios continua a salientar o contributo elevado (cerca de 97%) da actividade de acesso, sendo a percentagem remanescente proveniente de receitas de publicidade, conteúdos e serviços pagos de e-commerce.

Como principais etapas na história recente da Empresa, salientam-se os seguintes:

2000	Constituição do CLIX
2001	Passagem do modelo de partilha de receitas para um modelo de interligação Top 10 de marcas em Portugal com maior share-of-voice durante duas semanas
2002	CLIX lança o MyCLIX CLIX lança oferta ADSL – CLIX Turbo Lançamento de 48 canais e serviços que contribuiram para a melhoria da oferta do portal e para reforçar a qualidade do serviço prestado à comunidade do CLIX
2003	CLIX apresenta nova imagem e conteúdos
2004	CLIX abandona segmento da banda larga em Janeiro Relançamento do serviço de banda larga em Novembro, suportado em rede própria, apresentando no mercado uma inovação: ADSL

	2/4/8Mbps Relançamento de 23 novos canais e serviços Parceria com o Grupo Edimpresa permitiu ao CLIX ter em exclusivo no seu portal, os sites do Expresso, Exame Informática, Turbo online e Visão
2005	CLIX lança ADSL até 16Mbps CLIX reposiciona a sua marca, focando-se na inovação tecnológica CLIX reformula a sua oferta apresentando apenas 2 serviços: ADSL até 2Mbps e ADSL até 16Mbps

■ **Resumo dos principais produtos e serviços**

O CLIX presta um conjunto de serviços de telecomunicações de voz e internet ao segmento residencial, podendo agrupar-se em serviços de telecomunicações e em actividade do portal:

Serviços de telecomunicações

Nos serviços de acesso incluem-se os serviços de comunicações e internet, nomeadamente:

Soluções combinadas de internet de banda larga e telefone

Nesta primeira categoria incluem-se dois produtos: o CLIX ADSL até 2 Mb e o CLIX ADSL até 16 Mb. Ambos os produtos consistem num serviço combinado de telefone e internet mediante o pagamento de uma mensalidade, mas sem assinatura mensal da linha telefónica. Inclui a realização de chamadas ilimitadas em determinado horário e a utilização de determinada capacidade para fazer downloads de páginas nacionais ou internacionais. As duas versões do CLIX ADSL disponibilizam caixa de correio, endereços de e-mail e ainda alojamento de página pessoal.

Telefone

Esta opção consiste num serviço de voz sem assinatura mensal e no qual se pagam apenas as chamadas realizadas, existindo a opção de número ilimitado de chamadas à noite e ao fim-de-semana, pelo que é dirigido a todos aqueles que realizam a maior parte das suas chamadas naquele período.

Internet de Banda Estreita

Neste segmento existem dois tipos de serviços de banda estreita: o CLIX Free Power e o CLIX Instantâneo. O primeiro trata-se de um serviço de internet com uma velocidade superior à da generalidade dos produtos de acesso, utilizando o novo sistema de aceleração no proxy do CLIX, que comprime o tamanho das páginas de internet e a qualidade das imagens lidas pelo browser, resultando num carregamento de páginas e numa navegação mais rápida. Este serviço está disponível sem mensalidade, mas com o pagamento das chamadas telefónicas de conexão à internet.

Por seu lado, o CLIX Instantâneo é um serviço básico de internet que não exige o registo do utilizador. Este serviço pode ser instalado a partir do site do CLIX ou por CD-ROM. A partir da data de instalação, este serviço passa a estar disponível mediante o pagamento de uma chamada telefónica com preços distintos no período normal (dias úteis, 9h-21h) e económico (restantes horários).

O CLIX oferece ainda um conjunto de outros serviços, que embora já não disponíveis para adesão, continuam a ser prestados a todos os utilizadores que tenham subscrito aqueles pacotes no passado: CLIX Rapidix, CLIX Spykiller, CLIX Control, Noitadas e My CLIX.

Serviços de portal

O portal CLIX disponibiliza conteúdos e um conjunto de serviços relacionados com os diversos produtos que oferece, nomeadamente uma área de gestão on-line de clientes, motor de busca, directórios (catalogador de sites), sites temáticos, Webmail, entre outros:

- área de clientes - efectua a gestão on-line das diversas capacidades dos serviços e aplicações CLIX
- directório - Catalogador de sites
- pesquisa - motor de pesquisa na internet
- webmail - serviço de envio, recebimento e gestão de correio electrónico através de *browser*
- jogos - aplicação que permite aos utilizadores jogarem entre si ou individualmente
- segurança – serviço de venda online de produtos de segurança informática
- meetic – serviço de “matching and dating”
- rádios online – transmissão online das emissões das rádios da Media Capital Radios

O portal CLIX ocupa actualmente a 2ª posição entre os portais nacionais mais visitados em Portugal segundo os dados do Netpanel da Markttest (Barómetro de Telecomunicações) de Julho 2005. Com efeito, em Junho de 2005, e de acordo com aqueles dados, a quota de mercado do CLIX em termos de lares com acesso à internet (banda larga+banda estreita) era de 6,4%.

O CLIX mantém uma preocupação permanente em dar resposta à procura dos utilizadores, lançando ou relançando periodicamente novos canais e serviços com melhores e mais conteúdos. De realçar, em 2004, o dinamismo do portal CLIX não só pelos 23 relançamentos, mas pelo estabelecimento de uma parceria com o Grupo Edimpresa, o que lhe permitiu passar a disponibilizar, em exclusivo, os sites do Expresso, Exame Informática, Turbo online e Visão.

Em 2005, o CLIX reforçou novamente o seu portfólio de canais e serviços online através da parceria que estabeleceu com a Media Capital Radios (MCR), com o objectivo de disponibilizar aos utilizadores do Portal CLIX os conteúdos online de várias rádios da MCR, nas quais se inclui um dos projectos mais inovador da internet nacional, o site Cotonete.

7.2.3. Media

PÚBLICO

O Jornal Público é detido integralmente pela SONAECOM. Trata-se de um jornal diário generalista que detém, entre outros, 100% do Público.pt (fornecedor de conteúdos e portal de notícias na internet).

O Público foi fundado em 1990 por uma equipa de jornalistas conceituados, cujo objectivo era o de publicar um diário matutino destinado às classes média e alta. Hoje, o PÚBLICO é um jornal diário que fornece uma vasta cobertura de notícias locais, nacionais e internacionais, incluindo política, cultura, desporto e economia.

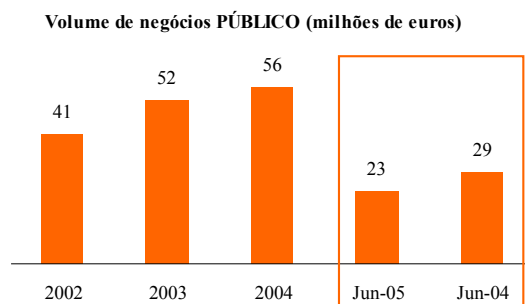
Possuindo um número significativo de leitores em Portugal, é especialmente dirigido ao leitor com um nível de instrução mais elevado. Adicionalmente, o PÚBLICO também atinge um elevado número de leitores entre os estudantes, disponibilizando ainda uma edição impressa destinada a deficientes visuais.

Cada jornal é composto por dois cadernos:

- uma edição a nível nacional (1º caderno) com notícias de carácter genérico (Nacional, Mundo, Economia, Sociedade, Ciências, Desporto, Cultura e Media) com uma média de 47 páginas
- um suplemento local (com uma média de 16 páginas), individualizado para Porto e Lisboa, que apresenta notícias de âmbito regional e é distribuído consoante a respectiva área geográfica

Nos últimos anos, a recessão do mercado publicitário levou o PÚBLICO a desenvolver um conjunto de iniciativas para compensar o decréscimo das receitas de publicidade, nomeadamente suplementos e produtos associados, destacando-se os que se publicam semanalmente com conteúdo especializado: Computadores, DiaD, Pública, Y, Fugas, Mil Folhas e Inimigo Público.

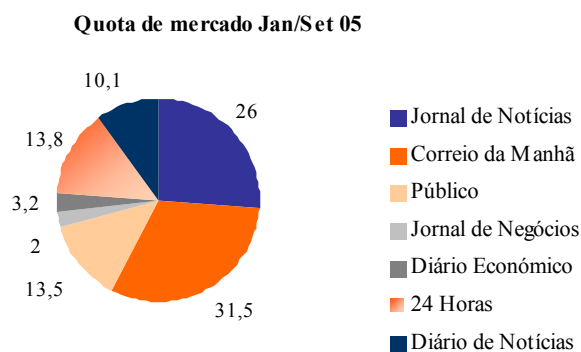
A dimensão dos suplementos varia entre 10 e 84 páginas. Do número total de páginas de cada edição do jornal, a publicidade corresponde, em média, a cerca de 21% incluindo suplementos. Entre 2002 e 2004 o PÚBLICO registou um acréscimo do seu volume de negócios de cerca de 34%:



Fonte: SONAECOM, BPI

A circulação média diária no 1º semestre de 2005 diminuiu para cerca de 48.925 unidades face a 51.397 unidades em idêntico período de 2004, o que se ficou a dever à actual tendência de mercado, nomeadamente, para o aparecimento de jornais gratuitos.

De acordo com os últimos dados da APCT, referentes ao período Janeiro/Setembro de 2005, o PÚBLICO ocupa a quarta posição dos jornais diários no segmento de circulação paga, com uma quota de 13,5%:



Fonte: SONAECOM / APCT

O jornal Público pode ainda ser consultado no domínio www.público.pt. Criado em 1995, mas lançado oficialmente como portal no final de 1999, o Público.pt surge como a primeira edição jornalística online em Portugal. Actualmente, o serviço do Público.pt é subscrito por 450 mil utilizadores, ascendendo o número de page views a 10 milhões. O Público.pt constitui uma fonte de conteúdos para outras áreas de negócio, através da sua equipa editorial, e também fornece conteúdos para o mercado em geral, sinal do seu reconhecido mérito como produtor de conteúdos de qualidade.

Outros

No segmento de Media destacam-se, ainda, as participações do Grupo na Rádio Nova e no Míau.pt.

Em linhas gerais, a Rádio Nova opera como a rádio local na área do Porto. O Míau.pt é um site nacional de leilões vocacionado para o consumidor final, quer na vertente Consumer-to-Consumer (C2C) quer na vertente Business-to-Consumer (B2C).

7.2.4. Software e Sistemas de Integração

Em 2002 a SONAECOM lançou a “Software e Sistemas de Integração” (S&SI), área responsável pela gestão integrada de todos os negócios do Grupo ao nível das tecnologias e sistemas de informação, encontrando-se subdividida em três segmentos:

- **Tecnologias de informação (TI):** Help Desk, Systems Operation, Data Centres, Outsourcing

- **Sistemas de Informação (SI):** Systems Integration, Project Management, SW Customisation, SW Development
- **Hardware:** Revenda de equipamentos de TI nomeadamente PC's e servidores

A SONAECOM detém um conjunto de empresas nesta área de negócio numa lógica de complementaridade, prestando serviços não só ao Grupo SONAE, mas também a terceiros. Actualmente, segundo informação da SONAECOM, este conjunto de empresas constitui o 6º maior grupo na área de tecnologias de informação/integração de sistemas em Portugal⁷.



Enabler – Informática, S.A. (Enabler)

Empresa detida em 64% pela SONAECOM, dedica-se à prestação de serviços no âmbito do desenvolvimento, comercialização e implementação de soluções de informática orientada para o mercado retalhista. Originalmente era a divisão de tecnologias de informação da Sonae Distribuição, tendo sido lançada como uma empresa independente em 1997.

Para além do negócio em Portugal, a Enabler tem conseguido uma posição internacional de destaque, possuindo em carteira clientes como a Debbenham e NISA Todays (Reino Unido), Gallery Lafayette (França), Hefflage (Alemanha), Despar (Itália), entre outros.

A estratégia da S&SI, em termos da expansão internacional, é unicamente a do lançamento de operações nos mercados onde as empresas sentem que podem sustentar níveis de rentabilidade atractivos. Como tal, a Enabler criou subsidiárias internacionais em parceria com os gestores locais: Enabler UK (2000), Enabler Brasil (2001), Enabler Retail (2002), Consult Germany (2002) e Enabler France (2005).

Actualmente, a Enabler pretende consolidar a sua presença nos mercados do Reino Unido e da Alemanha, para além de procurar reforçar a sua posição no mercado ibérico.

⁷ Fonte: SONAECOM com base em informação pública.

We Do Consulting – Sistemas de Informação, S.A. (WeDo)

Constituída em 2001, a We Do Consulting é detida a 95,47% pela SONAECOM, sendo o restante capital detido pelos respectivos colaboradores. Tendo sido criada a partir do departamento TI da OPTIMUS no final de 2000, a WeDo apresenta-se como uma consultora de integração de sistemas focada especialmente na consultoria de sistemas de informação e desenvolvimento de soluções para empresas, nomeadamente de telecomunicações.

A WeDo possui 210 colaboradores e, de acordo com a estratégia de internacionalização da S&SI criou diversas subsidiárias no estrangeiro: Alemanha, Espanha, Reino Unido, França e Brasil.

O seu portfólio de clientes inclui a Amena (Espanha), a Telamar e a Oi (Brasil), a Mobilix, e o Grupo FT / Orange com o qual assinou um contrato corporativo durante o primeiro semestre de 2005. Em 2004, a WeDo conseguiu uma série de novos contratos de empresas de telecomunicações bastante importantes de entre os quais se destaca a ERA (Polónia), Auna (Espanha), Vimpelcom (Rússia) e Vodafone (Egipto).

De entre os objectivos estratégicos da WeDo, salienta-se a tentativa de consolidação da sua presença nos mercados internacionais onde se encontra, procurando estabelecer parcerias para vender os seus produtos naqueles em que não possui uma presença directa.

A empresa apresenta actualmente uma gama de produtos relacionada com a gestão de receitas, gestão de crédito e cobranças, gestão de incentivos e comissões e gestão de roaming, destacando-se os produtos de software próprio: RAID (Revenues Assurance Integrity Driller), ICS (Integrated Collections System), RMS (Roaming Management System) e CMS (Commissions Management System). A WeDo oferece ainda um conjunto de soluções de relationship management, business intelligence, net-business e outras soluções empresariais.

Mainroad – Serviços em Tecnologias de Informação S.A. (Mainroad)

Empresa detida desde 30 de Novembro de 2005 a 100% pela S&SI, a Empresa presta serviços de consultoria (desenho e concepção da solução mais adequada às reais necessidades dos seus clientes), implementação (integração e customização de soluções), gestão (monitorização a plataformas tecnológicas) e suporte (centraliza e endereça pedidos de intervenção no suporte a infra-estruturas tecnológicas).

Os serviços fornecidos pela Mainroad estendem-se sobre toda a cadeia de serviços de TI: consultoria, desenvolvimento e integração de sistemas e outsourcing nas áreas de: Security, Business Continuity, Systems & Solutions, Enterprise Management, Data Center Services e Outsourcing de TI.

A Mainroad está presente nos mais variados sectores de actividade do mercado nacional, como nas telecomunicações, indústria, sector imobiliário, sector turístico e na distribuição retalhista, entre outros.

Digitmarket – Sistemas de Informação S.A. (Bizdirect)

A unidade de S&SI detém a maioria do capital de uma plataforma B2B denominada BizDirect. Inicialmente lançada em 2000 como portal de negócios orientado para o mercado, a BizDirect alavancou nos seus accionistas (SONAECOM (75,1%), AITEC (15,0%) e BPI (9,9%)) uma ampla experiência no desenvolvimento, gestão e implementação de projectos tecnológicos de e-procurement e de soluções de produtos de TI multimarca.

Os níveis de actividade da BizDirect têm registado elevados crescimentos no últimos anos, quer em número de utilizadores, quer em volume de transacções, assumindo-se actualmente como uma referência no mercado de soluções de e-procurement, para a troca electrónica de dados e de produtos de TI.

7.3. A REDE SONAECOM

A rede da SONAECOM é considerada o seu principal activo estratégico. A NOVIS assume actualmente um papel muito importante neste contexto, já que é responsável pela gestão da quase totalidade do tráfego de telecomunicações fixas, móveis e internet do Grupo contribuindo, deste modo, para a sua crescente integração enquanto suporte aos vários negócios - móvel, fixo e internet.

A gestão integrada do tráfego de voz e internet fixa traduz-se no facto de a NOVIS suportar a totalidade dos circuitos de backbone OPTIMUS de interligação dos MSC e a quase totalidade dos circuitos de ligação dos MSC aos BSC bem como, em áreas urbanas onde a NOVIS já está presente com a sua rede própria, também algumas centenas de BTS estão conectadas através da rede da NOVIS (sobretudo via SHDSL, mas também via FWA).

A rede da SONAECOM apresentava, em Setembro de 2005, as seguintes principais características:

- rede de fibra óptica de âmbito nacional, cobrindo a maioria das cidades portuguesas
- acesso à rede internacional assegurada pela ligação da rede própria ao backbone da France Télécom
- suporte total à rede de telecomunicações móveis da OPTIMUS através do fornecimento das ligações entre MSC's e entre estes e BSC's
- desenvolvimento da rede de acesso da OPTIMUS (BTS-BSC) através da utilização das tecnologias FWA e SHDSL
- rede própria ligada a muitas das principais centrais da PT, disponibilizando serviços de voz e dados e de internet através de tecnologias de transmissão consideradas, pela SONAECOM, como *state-of-the-art*
- serviços de dados de banda ultra-larga integralmente suportados por tecnologia IP Gigabit Ethernet

O ano de 2004 foi determinante para a valorização da rede da SONAECOM, ficando marcado por evoluções ao nível da capilaridade e cobertura, capacidade e flexibilidade, inovação e novos serviços.

Ao nível da capilaridade da rede de transmissão, é de realçar o alargamento significativo da sua cobertura, até ao final do primeiro semestre de 2005.

A capilaridade da rede da SCF alargou-se a 107 centrais ORALL, com a oferta de serviços de acesso directo xDSL já em 70 centrais, assegurando uma cobertura de cerca de 920 mil lacetes locais em cobre, o que representa aproximadamente 30% do total de acessos em Portugal. Este desenvolvimento em larga escala exigiu uma elevada capacidade de execução e tem vindo a representar um factor competitivo relevante.

A rede de acesso instalada permite a oferta, nos segmentos de mercado residencial e empresarial, de um conjunto completo de serviços, assente na tecnologia ADSL2+, a mais avançada a nível mundial, com vantagens quer em termos de distância quer em termos de débito. A oferta às empresas foi alargada, em acesso directo, com circuitos SHDSL e Ethernet G.SHDSL.

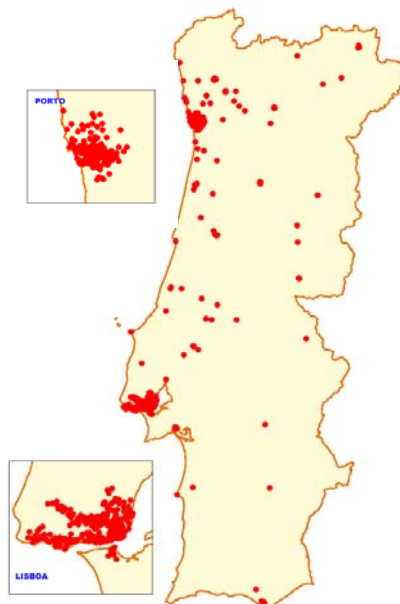


No âmbito das telecomunicações móveis e ao nível do “core” da rede foi determinante o lançamento da nova tecnologia UMTS, a qual, para além do avultado investimento que tem associado, representa uma responsabilidade acrescida para a SONAE COM na medida em que a OPTIMUS passou a operar duas redes em paralelo (GSM e UMTS), sendo essencial assegurar e manter, em ambas, a elevada qualidade de serviço.

Refira-se que a OPTIMUS foi o primeiro operador móvel nacional a equipar totalmente a sua rede, em Setembro de 2000, com a tecnologia GPRS. Esta é uma rede de comutação de pacotes, também designada 2.5G (*tecnologia de segunda geração e meia*) que se constituiu como um sistema eficiente para a transmissão de dados sobre a rede GSM, permitindo aos utilizadores estarem permanentemente online com a internet.

No que respeita à tecnologia UMTS e embora a rede já viesse a ser preparada de exercícios anteriores, a entrada em produção para o lançamento do UMTS aconteceu em Julho de 2004, com a disponibilização do serviço de vídeo-chamadas, de internet de banda larga e de novos conteúdos no Portal Zone 3G.

Até ao final de 2004, a cobertura da população era de 30%, tendo-se estendido a cobertura, para além de Lisboa e Porto, a todas as outras capitais de distrito. No mapa ao lado podem visualizar-se os sites UMTS integrados na rede livre naquela data:



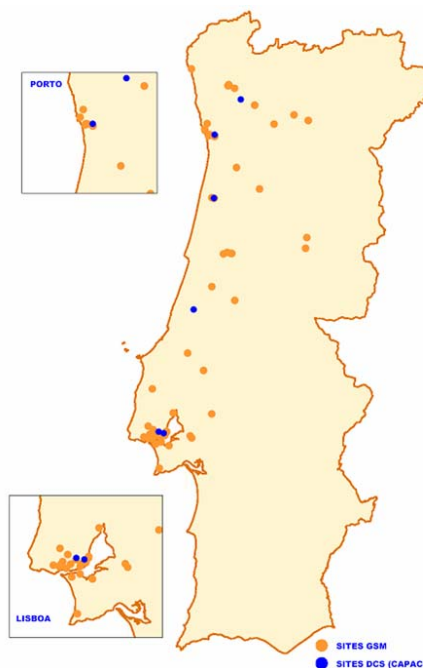
Actualmente, e por se tratar ainda de uma rede nova baseada numa tecnologia recente, a OPTIMUS encontra-se, de uma forma contínua e sistemática, a preparar a expansão da oferta do UMTS em Portugal, o que passa, nomeadamente, pela realização de testes de funcionalidade de UMTS com o objectivo de detectar e solucionar todos os problemas que surjam e pelo planeamento e design de novas estações, preparação do rollout do UMTS, bem como ainda pela negociação de diversos novos sites onde estão e/ou irão ser instaladas as novas estações do UMTS.

A par do desenvolvimento da rede UMTS, é relevante referir a importância que a rede de GSM/GPRS tem e continuará a ter para a OPTIMUS, mantendo-se o objectivo de contínua melhoria do seu desempenho, por forma a garantir melhores níveis de qualidade de serviço, apesar do aumento da complexidade decorrente do número de sistemas e elementos de rede sob gestão. A permanente actualização tecnológica da rede e uma continuada pesquisa de novas soluções e de novos serviços constitui uma das linhas de actuação quer sobre o GSM/GPRS quer sobre UMTS.

Assim, para que o acesso ao GPRS fosse qualitativamente melhor para os clientes da OPTIMUS, foi implementado em 2004, um aumento significativo da capacidade da rede de acesso rádio. Procedeu-se ao aumento de capacidade e robustez na rede “core”, através da introdução de um novo nó SGSN no Porto, destinado a suportar cada vez melhor o tráfego de dados gerado pelos clientes aí localizados, tanto através do GPRS como do UMTS.

Estas optimizações revelaram-se especialmente importantes, uma vez que durante 2004 a procura dos diversos serviços de dados, de que é exemplo o OPTIMUS Zone, cresceu substancialmente, tendo-se registado um aumento significativo do acesso quer à internet móvel através de telemóvel, quer ao envio de mensagens multimédia.

O alargamento da capilaridade registado em 2004 permite a ligação directa de parte significativa das redes GSM e UMTS ou, no limite, a utilização da rede OPTIMUS até ao ponto mais próximo, constituindo ambas as possibilidades uma redução significativa dos custos de operação da rede móvel.



A progressiva migração para a rede dos serviços que, quer a OPTIMUS, quer a NOVIS e a KPNQwest Portugal compravam à PT, tornou necessário o aumento de capacidade de transmissão disponível, tendo a OPTIMUS recorrido à tecnologia DWDM nos principais tractos do backbone e ligações internacionais.

Parceiros tecnológicos

Com vista ao desenvolvimento da sua rede de UMTS a OPTIMUS assinou, em Maio de 2005, um acordo com a Huawei Technologies. Tendo começado como um vendedor de soluções wireless em forte crescimento, a Huawei Technologies tornou-se um dos mais importantes vendedores de 3G no mundo, líder na venda de soluções de tecnologia HSDPA, disponibilizando antes dos demais, uma rede apta ao uso pleno e optimizado das capacidades da HSDPA.

A empresa chinesa foi seleccionada para instalar, em teste no arquipélago da Madeira, uma inovadora rede de acesso UMTS - equipamento UTRAN, incluindo todos os Nós-B e RNC necessários, bem como o respectivo sistema de gestão. A Huawei Technologies dotará a OPTIMUS de plena capacidade UMTS para cobrir o arquipélago da Madeira, operando a nova rede em simultâneo com as plataformas GSM já existentes. A cobertura actual passará a disponibilizar aos clientes OPTIMUS a tecnologia UMTS HSDPA que oferece ao utilizador final velocidades até 14,4 Mbps.

Qualidade do Serviço

O principal objectivo operacional da rede da OPTIMUS é proporcionar um serviço de elevada qualidade aos seus utilizadores de modo a ser factor diferenciador no mercado. A manutenção de uma elevada disponibilidade e qualidade no funcionamento da rede OPTIMUS, associada à flexibilidade, sofisticação tecnológica e permanente inovação são os elementos fundamentais para atingir esse objectivo.

Para gerir, medir e manter elevada qualidade de serviço, foram criados parâmetros e métodos de aferição do desempenho de rede (suportados em equipas, processos, metodologias e sistemas de informação e gestão de rede) cuja eficácia permitiu que a OPTIMUS fosse distinguida, pela ANACOM, por diversas vezes, como o operador com a melhor qualidade de rede.

Os centros de gestão operacionais e de manutenção supervisionam a rede, sendo todos os problemas automaticamente reportados a um centro de controlo. O planeamento, optimização e manutenção são efectuados por equipas de engenheiros altamente qualificados, situadas em Lisboa, Porto, Braga, Coimbra, Évora, Faro e Funchal. A OPTIMUS conta ainda com o suporte técnico dos seus fornecedores.

A OPTIMUS baseia a avaliação da qualidade de serviço fornecida pela rede em duas principais áreas:

- qualidade técnica de rede, através da análise do desempenho da rede;
- qualidade percebida pelo cliente, através de sondagens, campanhas de medidas e análise das reclamações.

Diária e semanalmente são produzidos relatórios de qualidade técnica da rede, sendo os resultados comparados com os objectivos definidos. Os relatórios de qualidade percebida pelo cliente são tipicamente efectuados trimestralmente.

A informação histórica está disponível diariamente na Intranet, para que em função de alterações de tendências, permita accionar planos de acção para o restabelecimento dos valores objectivo. Para tornar mais eficiente a análise das enormes quantidades de dados estatísticos, foi definido um conjunto sumário de indicadores, que combinados de forma eficaz, darão uma imagem da qualidade do serviço prestado globalmente na rede, sendo os principais:

- chamadas recusadas (refused calls) – tentativa de estabelecimento da chamada interrompida por razões anormais independentes ao comportamento do cliente
- chamadas que terminam involuntariamente (dropped calls) - após o estabelecimento da chamada com sucesso esta é interrompida por razões anormais independentes ao comportamento do cliente
- disponibilidade de serviço (network availability) - que é a percentagem de tempo em que a rede está disponível para realização de comunicações

No final de 2005, a OPTIMUS continua a apostar no reforço e capacidade das suas redes, por forma a melhorar sistematicamente a sua qualidade de serviço, promovendo a resolução de problemas de qualidade através de uma monitorização continua dos indicadores estatísticos, pela introdução de novas funcionalidades e revisão das já implementadas. A

nível nacional, conseguiu atingir taxas de refused e dropped calls inferiores a 0,9%, e uma taxa de network availability correspondente a 99.99%.



A rede NOVIS abrange todos os distritos do país, bem como a Madeira e os Açores. Desde o início da sua actividade como operador de telecomunicações, a NOVIS assumiu a criação de infra-estruturas próprias, em especial no que respeita à rede de fibra de longa distância (backbone), mas também nas redes de acesso local (MAN's):

Indicadores de rede	Unidade	2004	Jun-05
Fibra de backbone	kms	5.525	5.869
Kms de condutas de redes metropolitanas	kms	522	699
Edifícios ligados com fibra	#	206	293
Centrais com SHDL e circuitos de interligação	#	61	107
Centrais com acesso ao lacete local (ADSL+voz)	#	23	70
Tráfego cursado da Novis	mil minutos	4.431	2.809

Fonte: SONAECOM

Com o objectivo de otimizar a infra-estrutura de transmissão do Grupo SONAECOM, a NOVIS mantém o desenvolvimento das MAN's, as quais se destinam a servir as grandes empresas e os segmentos mais atractivos das empresas de menor dimensão e que são compostas por um ou mais anéis de cabos de fibra óptica que possibilitam a ligação directa do cliente à rede de backbone do operador. Em paralelo, a NOVIS vem descontinuando, progressivamente, a capacidade inicialmente instalada através de micro-ondas. No final do primeiro semestre de 2005, a NOVIS possuía 21.878 km de fibra instalada nas suas diversas MAN's.

Para além do backbone e da rede de acesso local, a rede da NOVIS é ainda composta por uma infra-estrutura de rede de voz, dados e serviços de internet, de comutação de voz e dados, bem como por uma plataforma de serviços de valor acrescentado.

O backbone nacional da rede NOVIS é composto por fibra óptica com capacidade para suportar anéis de tecnologia SDH, IP e DWDM e capacidades de auto-diagnóstico e auto-ajuste. O backbone destina-se à transmissão de elevados volumes de tráfego agregado, entre as redes metropolitanas da NOVIS e as plataformas de serviços (comutadores de voz e dados e routers), localizados nas principais cidades portuguesas.

Actualmente, ao nível do backbone a rede da SCF tem a seguinte configuração:

- o anel Lisboa-Porto com 3 rotas distintas (duas Litoral, uma Interior), cobrindo as maiores cidades do interior do país;
- o anel do Sul, de Lisboa ao Algarve;
- o anel do Norte, do Porto a Braga foi efectuado um reforço da capacidade com a instalação de DWDM no Eixo Litoral e nas ligações internacionais (Porto-Vigo; Lisboa-Badajoz;

Ao nível da rede de agregação surgiram novos vectores de desenvolvimento da rede nacional para aumento da cobertura geográfica que permitiram disponibilizar novos serviços ULL bem como interligação de novos nós core da OPTIMUS. Foram, assim, acrescentados os seguintes novos anéis:

- o anel da Margem Sul;
- o anel do Interior Norte, do Porto à Régua (em fase de conclusão);
- o anel Centro Oeste, de Coimbra à Figueira da Foz (em fase de conclusão);
- o anel Vila Franca – Lisboa;
- o anel Viana do Castelo – Valença.

Destaca-se ainda o desenvolvimento do Anel SDH STM-64 (10Gbps) na zona da Grande Lisboa.

A conclusão dos investimentos em circuitos de longa distância, antes alugados a outros operadores, nomeadamente à PT, permitiu a sua substituição por circuitos próprios. Para além do maior controlo de qualidade, esta rede permite a redução de custos unitários e o aumento da capilaridade.

Inicialmente baseados apenas em tecnologia SDH, os anéis em fibra óptica da NOVIS suportam também actualmente a tecnologia DWDM. Com efeito, foi alargado em 2004 o âmbito de utilização das ligações internacionais, no Minho e no Alentejo, através da expansão de capacidade de SDH para DWDM, permitindo acomodar os crescimentos esperados ao nível da capacidade internacional, essencial para as ofertas de Banda Ultra-Larga (Ultra-Broadband).

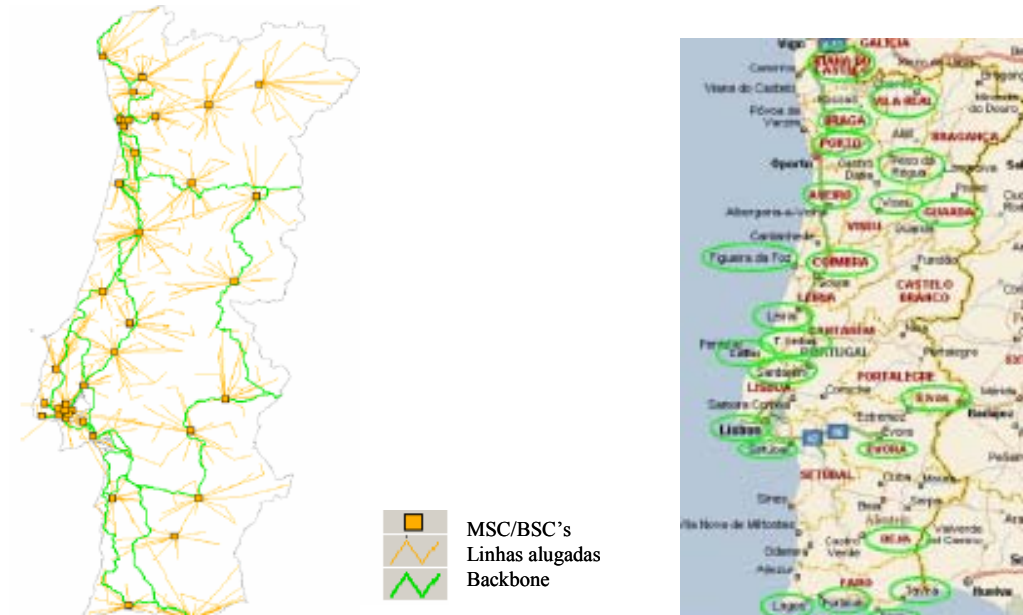
Este aumento de capacidade permite encarar as necessidades crescentes dos diversos segmentos de clientes de forma adequada, quer ao nível do retalho quer do segmento de wholesale, estando asseguradas ligações, não só com as redes internacionais da France Télécom, como também com alguns outros operadores internacionais especializados nos backbones mundiais, o que permite à NOVIS a ligação directa a qualquer operador do mundo.

A configuração definida para o backbone teve em conta as cidades e os distritos em que é maior a densidade a nível de empresas e população. Para além dos anéis descritos, a NOVIS poderá estender as ligações a cidades não alcançadas pelos anéis mas que pelo seu volume de tráfego justifiquem a ligação, com base nos actuais contratos de fibra óptica.

Para áreas geográficas em que não existe procura de serviços de telecomunicações suficiente para justificar a passagem de backbone, a NOVIS continua a usar infra-estruturas alugadas a outros operadores, o que nestas zonas se resume à Portugal Telecom.

As linhas alugadas são utilizadas para permitir o acesso directo a clientes específicos com instalações distantes das MAN's da NOVIS ou àqueles que necessitem de ligação antes das MAN's locais estarem operacionais. Estas linhas são alugadas à PT e a outros operadores de telecomunicações.

Rede de Fibra Óptica Metropolitan Area Network



Os principais nós da NOVIS, agora alargados também às centrais ORALL, onde está presente, fornecem, designadamente serviços de comutação digital de voz, comutação de dados em MPLS, Frame Relay, ATM e IP e acesso dial-up à internet em pontos de presença (PoPs).

O grande aumento de capilaridade da rede da SCF permite estar mais próximo do utilizador final, com um maior controlo de qualidade e uma redução de custos unitários. Os nós de recolha de tráfego registaram um grande crescimento na primeira metade de 2005, quer em sites BSC quer, principalmente, em centrais respeitantes à desagregação do lacete local da PT (ORALL)⁸. O aumento da rede permitiu à área de wholesale, tornar-se ainda mais competitiva e activa no mercado nacional e internacional, nomeadamente através de ofertas de terminação de tráfego internacional, assim como de circuitos locais.

A ULL (desagregação do lacete local) tem assim, a par da SHDSL, constituído as principais áreas de investimento da NOVIS já que, enquanto tecnologias de acesso digital, se revelam de superior qualidade, na maioria das situações, ao acesso via rádio, permitindo uma maior garantia ao nível da cobertura.

Com efeito, face às maiores vantagens económicas e operacionais daquelas tecnologias de acesso digital, a NOVIS tem vindo a investir nos últimos anos na ligação, no âmbito da ORALL, de um conjunto alargado de centrais da PT possuindo, no final do primeiro semestre de 2005, 107 centrais ligadas, das quais 70 com transmissão e prontas para o serviço ADSL2+ e voz directa.

⁸ A Oferta de Referência para Acesso ao Lacete Local estabelece os termos e condições a observar pelos operadores de redes públicas de telecomunicações na operacionalização da Oferta do Lacete Local, que é propriedade do operador incumbente, a PT Comunicações.

Com o objectivo de suportar serviços de banda larga cada vez mais exigentes, a SCF implementou uma rede em Gigabit Ethernet que grande parte das centrais. Trata-se de uma rede totalmente IP, integrada e convergente, preparada para ofertas triple-play, com vantagens operacionais aliadas à redução de custos. Esta rede UBB (Ultra Broad Band) permite a distribuição de serviços IP TV, ao nível nacional, com garantia de qualidade de serviço e com o suporte dos mais exigentes serviços, como o Video-on-Demand (VoD) real, por utilizador. A SCF executou testes exaustivos, sobre a plataforma IPTV, a decorrer com sucesso, com o objectivo de lançar comercialmente a sua oferta de serviços de televisão e vídeo sobre IP, em meados de 2006, pioneira em Portugal.

No que respeita ao Acesso Fixo via Rádio, não foram efectuados grandes investimentos nos últimos anos, com excepção do aumento de capacidade em estações de base associado a necessidades dos clientes, quase exclusivamente nos casos onde a ligação via SHDSL não era viável ou impossível, e ainda assim, através de equipamento recuperado dos clientes migrados para SHDSL. No que se refere à “faixa” dos 3,5 GHz, a NOVIS vem seguindo de perto as evoluções nas tecnologias associadas, tendo surgido uma tecnologia potencialmente viável, a WiMax, não tendo, no entanto, até ao momento, sido possível testar equipamentos baseados nesta tecnologia. Foram negociados para 2005 testes reais para validação da tecnologia e da oportunidade de mercado, a executar em 2006.

No que respeita à componente operacional, todas as plataformas de serviços (Voz, IP, ATM, Frame-Relay e serviços de ISP), demonstraram ser de elevada qualidade e fiabilidade, sem ser necessário o recurso a novos e significativos investimentos, com excepção dos relacionados com a aquisição de novos clientes.

Na componente de serviços de voz, a SCF colocou em produção uma plataforma de softswitching, isto é, utilizando tecnologia VoIP, a qual permite não só maior flexibilidade de oferta de produtos, mas também maior capacidade por unidade de custo, em detrimento das plataformas tradicionais de “comutação”, com o objectivo de agregar todo tráfego VoIP proveniente da rede de distribuição Ethernet, de interligação à maioria das centrais ORALL. Esta arquitectura constitui mais um passo no sentido da convergência IP dos serviços de voz e dados, com benefícios em termos de custo e de operação, para além de assegurar vantagens para a área de Wholesale, na interligação a operadores internacionais.

Também a Nova Geração de Rede (NGR), destinada a aumentar a capilaridade de acesso, sobretudo através da desagregação do lacete local, e baseada na mesma plataforma de softswitching e com uma core de Gigabit Ethernet, suportada por DWDM, entrou em pleno funcionamento no primeiro semestre de 2005. A superioridade da tecnologia implementada na NGR permitiu o lançamento dos produtos tecnicamente mais avançados do mercado, dos quais são exemplo o G. SHDSL para o mercado empresarial e a oferta ADSL 16 Mbps para o mercado residencial.

Actualmente, para suportar o crescimento das necessidades da rede de transmissão, quer ao nível de backbone quer ao nível da distribuição, os investimentos concentrar-se-ão nas tecnologias xWDM e xGigabit Ethernet, em alternativa a SDH.

É de realçar a extensa experiência internacional da France Télécom, de que a NOVIS beneficia na avaliação, teste e negociação no sector das telecomunicações e de fornecedores de equipamento. De igual modo, a NOVIS beneficia dos contratos de suporte com

fornecedores de serviços idênticos aos da France Télécom, bem como descontos de quantidade nas compras de equipamento, similares ao desta.

A NOVIS tem como principais fornecedores e parceiros de negócio para as componentes chave da Rede NOVIS:

- a Ericsson para comutadores de voz, plataformas de rede;
- a Huawei para comutadores de voz IP (softswitches), equipamentos DSLAM e modems ADSL, equipamentos de transmissão com tecnologia DWDM;
- a Alcatel para equipamentos de transmissão com tecnologia SDH, DWDM e Wireless Local Loop;
- a Sagem para equipamentos de transmissão com tecnologia SDH;
- a Siemens para equipamentos de transmissão com tecnologia Wireless Local Loop;
- a Cisco Systems para os comutadores de dados e “routers” IP;
- a Orca Interactive para o middleware da plataforma IPTV;
- a Network Appliances para servidores de armazenamento para ISP;
- a Dell como fornecedor principal de servidores front-end para ISP;
- a Alteon Networks como o fornecedor de plataformas de serviço de valor acrescentado e de comutadores específicos para ISP.

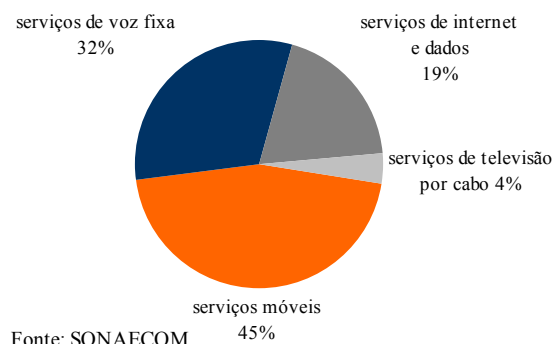
7.4. O MERCADO DE TELECOMUNICAÇÕES

Dados gerais

De acordo com informação do European Information Technology Observatory (EITO), estima-se que, em 2005, o valor do mercado europeu de telecomunicações ascenda a 314 mil milhões de euros, o que corresponde a uma taxa de crescimento face a 2004 de 2%. As áreas mais dinâmicas naquele ano foram os serviços fixos de dados e os serviços móveis com taxas de crescimento claramente acima da média do sector.

Em 2004, o valor do mercado português de telecomunicações foi de 7,4 mil milhões de euros, sendo que os serviços móveis e os serviços de voz fixa representam 45% e 32% do valor de mercado, respectivamente.

**Mercado português de telecomunicações
(2004E: 7,4 mil milhões de euros)**



Serviços móveis

No final do 1º semestre de 2005, o número de assinantes do serviço telefónico móvel ascendia a 10,7 milhões de pessoas, das quais cerca de 2 milhões (18,7%) são detentores de planos de assinatura e aproximadamente 8,7 milhões (81,3%) possuem cartões pré-pagos:

	2002	2003	2004	Jun-05
Detentores de Planos de Assinatura	1.839	1.991	2.141	2.027
Detentores de Cartões Pré-pago	6.690	7.360	8.221	8.694
Clientes de serviços móveis	8.529	9.351	10.362	10.721

Unidade: milhares

Fonte: ANACOM, BPI

A taxa de penetração dos serviços móveis tem aumentado deste 2002, tendo em Junho de 2005 atingido uma percentagem superior a 100%. Em Dezembro de 2004, a taxa de penetração em Portugal era superior à da média da Europa dos 15 (EU 15) - 95% contra 91% - facto que já se constata, pelo menos, desde o ano de 2000.

Em termos de tráfego de voz móvel, verifica-se apenas um ligeiro aumento face ao período homólogo do ano anterior. No entanto, no que respeita às mensagens escritas verificou-se um crescimento de 10,2%/ano entre 2002 e 2004. Esta tendência de crescimento, manteve-se em Junho de 2005 ao apresentar uma taxa de crescimento de cerca de 11% face ao período homólogo de 2004.

Voz móvel e SMS	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Taxa de penetração (%)	82,5	89,9	95,0	102,3	n.d.
Tráfego de voz móvel (milhões de minutos)					
Por origem de tráfego	9.358.137	10.076.285	10.013.188	5.581.898	5.227.026
Por terminação de tráfego	9.770.392	10.395.501	10.332.714	5.761.227	5.418.177
Mensagens escritas enviadas (n.º)	2.052.679	2.296.159	2.518.156	1.337.106	1.200.639

Fonte: ANACOM

As quotas de mercado dos três operadores de serviços móveis em Portugal têm-se mantido relativamente estáveis ao longo dos últimos anos, constatando-se que no final do 1º semestre de 2005, a TMN (operadora móvel do incumbente) lidera o mercado com uma quota de aproximadamente 45%:

Quotas de mercado com base em receitas de serviços	2002	2003	2004	Jun-05
OPTIMUS	19,7%	19,5%	18,9%	18,1%
VODAFONE	34,0%	34,1%	35,8%	37,2%
TMN	46,4%	46,5%	45,3%	44,7%

Fonte: SONAECOM, com base em informação pública

Serviços de voz fixa

No final do 1º semestre de 2005, o número de entidades licenciadas para operar no serviço fixo de telefone ascendia a 22, estando, todavia, apenas 12 em actividade.

Os serviços de voz podem adoptar duas modalidades distintas, tendo em consideração a forma de acesso do cliente:

- directo: a ligação é efectuada directamente à infra-estrutura de rede da própria empresa
- indirecto: a conexão é estabelecida com recurso a redes alternativas

Atendendo a estes dois tipos de acesso, constata-se que 7 entidades têm capacidade de prestar ambos os serviços, enquanto que, para além dessas, existem 2 que só prestam serviços de acesso directo e 3 operadores de acesso indirecto:

Nº de prestadores de serviço de telefone fixo	2002	2003	2004	Jun-05
Prestadores habilitados	27	26	21	22
Prestadores em actividade	13	12	12	12
Prestadores com tráfego de acesso directo e indirecto	7	7	7	7
Prestadores só com tráfego de acesso directo	3	2	2	2
Prestadores só com tráfego de acesso indirecto	3	3	3	3

Fonte: ANACOM

Nos últimos anos, devido à tendência de substituição do serviço fixo pelo móvel, a taxa de penetração do serviço fixo reduziu-se até cerca de 40%:

Taxa de penetração	2002	2003	2004	Jun-05
Serviço fixo	42,2	40,3	40,0	40,0
Serviço móvel	82,5	89,9	95,0	102,3

Fonte: ANACOM

Desde 2002, o tráfego de voz e internet originado na rede fixa tem vindo a decrescer. Em 2004, aquele tráfego foi de 11.920 milhões de minutos – um decréscimo de cerca de 10%/ano face a 2002. Como se pode constatar, esta redução do tráfego prende-se, sobretudo, com a queda do tráfego de acesso dial-up à internet, motivada pela forte expansão do acesso à internet através de tecnologia ADSL (vide ponto sobre evolução dos serviços de internet):

	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Voz fixo	n.d.	8.995	8.750	4.220	4.501
Internet	n.d.	5.051	3.170	1.071	1.848
Tráfego originado na rede fixa	14.795	14.046	11.920	5.291	6.349

Unidade: milhões de minutos

Fonte: ANACOM

Após cinco anos de liberalização do sector das telecomunicações, o operador incumbente continua a manter a sua situação de domínio. Em Junho 2005, o mercado residencial de voz era dominado pelo Grupo Portugal Telecom (PT) com uma quota de 77,2%. O segundo operador naquele mercado é a TeLe2 com uma quota de 10%. A SONAECOM (NOVIS e CLIX) detém uma quota de cerca de 4%.

O segmento das micro-empresas é aquele em que o Grupo PT tem uma quota inferior (69,9%), embora dominante. É neste segmento que a quota da NOVIS é superior (11%), ocupando a 2ª posição no ranking das principais empresas. A VODAFONE e a AR TELECOM quase sem expressão no segmento residencial, apresentam nesta área quotas de aproximadamente 5%.

No segmento empresarial propriamente dito, a quota da operadora incumbente ascende a 74,9%, sendo a segunda posição neste segmento ocupada pela NOVIS com uma quota de 8,5%:

Quotas de Mercado de Voz (Jun. 05)	Residencial	Micro- Empresas	Empresarial
PT	77,2%	69,9%	74,9%
Novis + Clix	4,1%	11,0%	8,5%
ONI	3,4%	2,9%	4,1%
Cabovisão	4,6%	0,0%	0,0%
TELE2	9,7%	3,3%	2,9%
Vodafone	0,0%	5,4%	3,7%
AR Telecom	0,2%	5,1%	3,5%

Fonte: Markttest e SONAECOM

Serviços de Internet

Em Junho de 2005, os clientes de acesso dial-up continuam a representar cerca de 81% do número total de clientes de serviços de internet. Todavia, esta percentagem tem vindo a sofrer alterações devido a uma rápida migração dos utilizadores para soluções de maior largura de banda suportadas em ofertas de tecnologia ADSL e cabo.

De facto, o número de clientes por diferentes tipos de acesso de broadband tem vindo a crescer a um ritmo elevado. No final do 1º semestre de 2005, o número de clientes do segmento de banda larga ascendia a 1 milhão, dos quais cerca de 53,7% correspondem a ofertas ADSL e 46% a ofertas por cabo.

Entre 2002 e 2004, o número de clientes ADSL e de clientes de acesso por cabo cresceram a um ritmo de 184%/ano e 45%/ano, respectivamente:

Nº de clientes de internet por tipo de acesso	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Clientes de acesso dial-up	4.902.294	6.708.089	3.882.702	4.526.279	7.652.930
Clientes de outros tipos de acesso	262.789	503.119	858.418	1.067.491	372.204
Clientes de acesso ADSL	52.005	184.344	420.631	573.282	106.793
Clientes de acesso modem por cabo	207.486	315.577	434.958	491.382	262.339
Clientes de acesso dedicado	3.298	3.198	2.829	2.827	3.072

Fonte: ANACOM

Dados da ANACOM apontam para uma taxa de penetração global da internet em 2004 de 11,8%, sendo o acesso de banda larga responsável por 8,1%, aquém dos 9,8% que se verificam na EU 15.

Como se pode constatar, o acesso de banda larga nos últimos anos tem vindo a assumir um peso cada vez maior como modalidade de acesso, fruto das evoluções tecnológicas e lançamento de novos produtos:

Taxa de penetração	2002	2003	2004	Jun-05
Global	6,4%	8,6%	11,8%	n.d.
Banda Larga (ADSL+Cabo)	2,5%	4,8%	8,4%	10,2%

Fonte: Anacom

Em Março de 2005, a operadora incumbente detém uma posição clara de liderança com uma quota de 81% no mercado de banda larga em Portugal, figurando a SONAECOM em 3º lugar com uma quota de 2%:

Quotas de mercado na banda larga	Mar-05
PT + TV Cabo	81,0%
Cabovisão	10,9%
Novis + Clix	2,0%
ONI	1,4%

Fonte: Markttest e SONAECOM

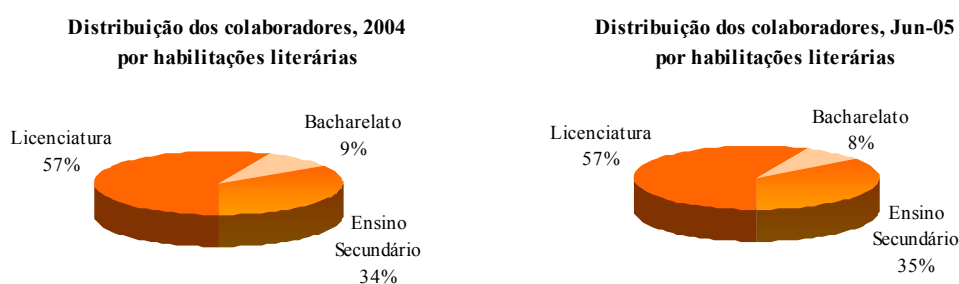
7.5. FUNDAMENTOS DAS DECLARAÇÕES DO EMITENTE ACERCA DA SUA POSIÇÃO CONCORRENCIAL

As referências à posição concorrencial do Emitente em cada um dos segmentos de actividade onde actua, constante do ponto 7.4. em epígrafe, têm por base a informação sectorial disponibilizada pelo regulador do sector de telecomunicações em Portugal, a ANACOM e as análises efectuadas pelo Emitente sobre aquela informação, bem como os dados sectoriais publicados pela European Information Technology Observatory (EITO).

7.6. EFECTIVOS DO GRUPO

7.6.1. Evolução e repartição

No final do primeiro semestre de 2005, a SONAECOM possuía uma equipa de colaboradores com predominância de formação académica superior (65%) e com uma idade média de cerca de 33 anos, o que traduz não só a elevada formação dos seus quadros, como ainda a sua capacidade de aliar a juventude, experiência e qualificação dos seus efectivos:



Fonte: SONAECOM, BPI

Considerando a equipa de colaboradores como um dos seus activos mais poderosos, a SONAECOM segue uma política de recursos humanos orientada para o desenvolvimento de uma equipa ambiciosa, flexível e aberta à mudança, considerados factores essenciais de diferenciação.

A motivação permanente e a formação contínua dos seus colaboradores constituem outras das preocupações fundamentais da SONAECOM. Neste âmbito, o destaque vai para um estudo de clima social realizado na empresa com o objectivo de fomentar o envolvimento, a comunicação e partilha de informação, na sequência do qual foram criados grupos de trabalho compostos por colaboradores, cujo principal desafio consiste em propor novas e melhores soluções para a realidade organizacional.

No que se refere à formação, a SONAECOM tem desenvolvido um esforço de permanente upgrade e desenvolvimento profissional dos seus colaboradores, sendo privilegiada a realização de MBA's.

Em Junho de 2005, a SONAECOM dispunha de um quadro de mais de 2.200 colaboradores, dos quais perto de 50% afectos à área de telecomunicações móveis, unidade que vem agregando o maior número de colaboradores do Grupo:

	2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Telecomunicações móveis	1.009	1.020	1.026	1.042	1.053
Telecomunicações fixas	277	199	309	275	272
Media	515	466	365	350	364
S&SI	660	600	566	523	585
Outras	31	47	43	55	51
N.º de efectivos consolidado	2.492	2.332	2.309	2.245	2.325

Fonte: SONAECOM

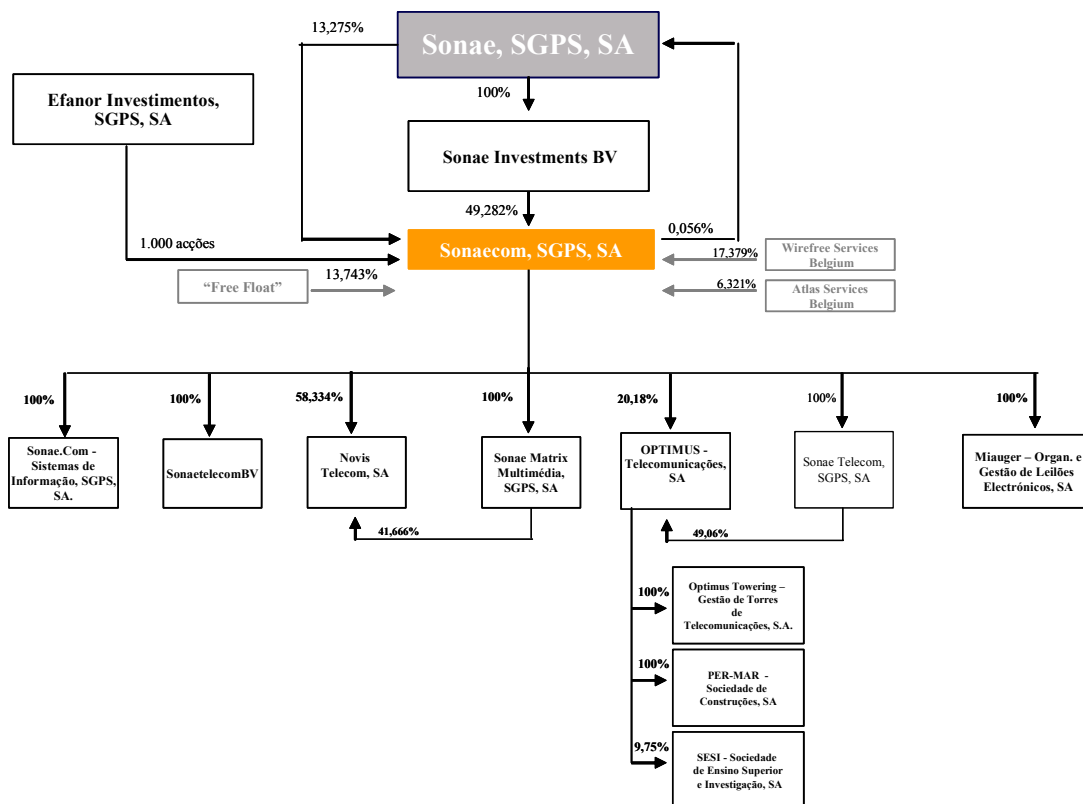
7.6.2. Esquemas de participação no capital do Emitente

Para além da Remuneração Fixa e do Prémio de Desempenho, é atribuído aos colaboradores do Grupo SONAECOM, a partir de determinado nível, um Prémio de Desempenho Diferido, baseado em acções da SONAECOM e que pode, em alguns casos, incluir também uma parte relacionada com acções da SONAE.

Este esquema de remuneração encontra-se descrito em pormenor no ponto 6.3. do presente Prospecto.

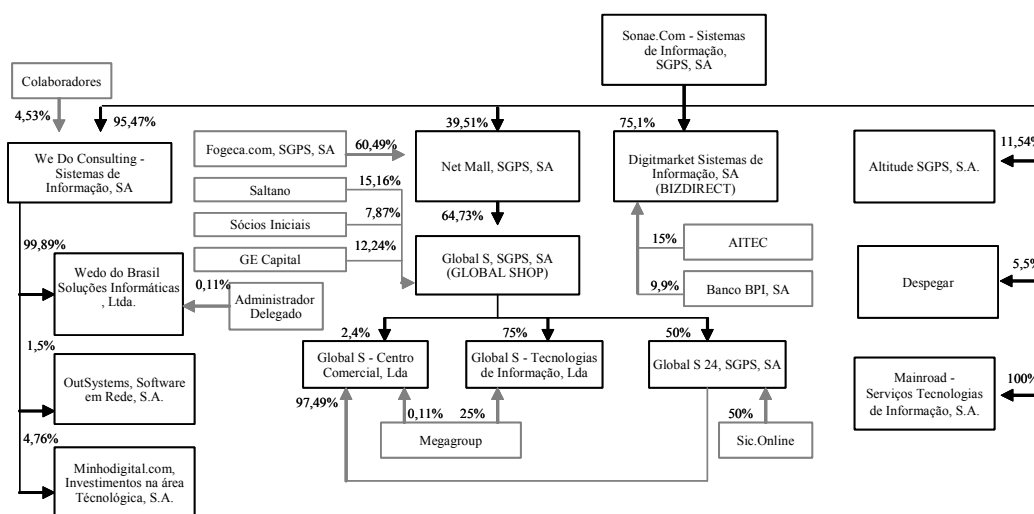
7.7. INFORMAÇÃO SOBRE A DETENÇÃO DE PARTICIPAÇÕES

O organigrama que se segue sintetiza a informação relativa à estrutura accionista e de participações da SONAECOM, em 31 de Dezembro de 2005:

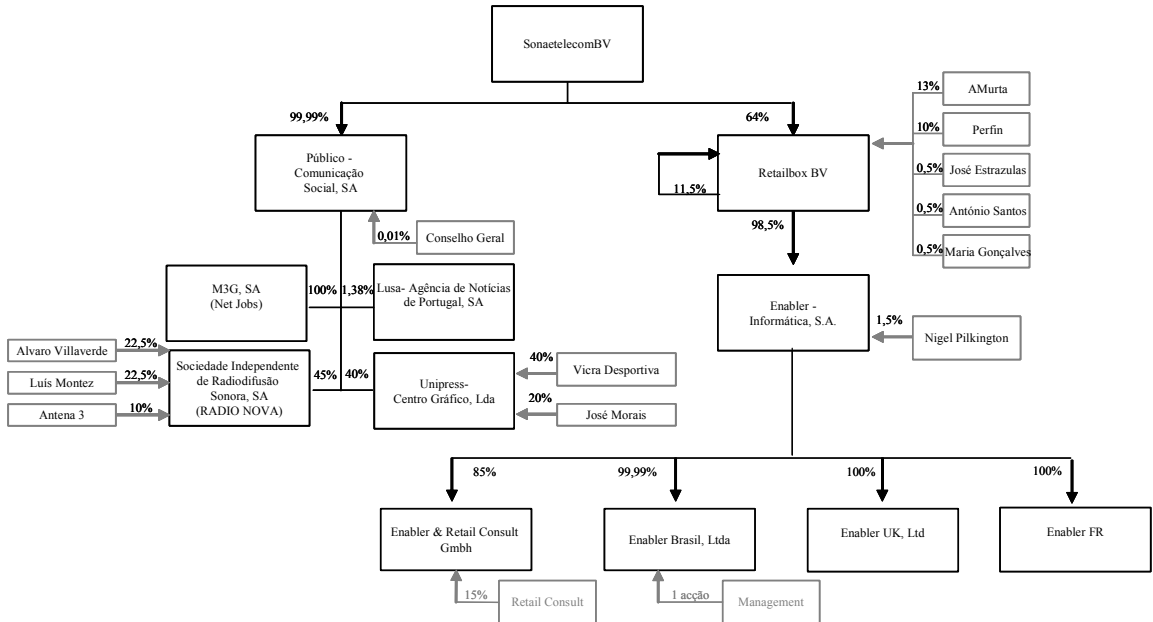


Nos organigramas seguintes apresenta-se a estrutura de participações de cada uma das empresas directamente detidas pela SONAECOM, constantes do organigrama anterior:

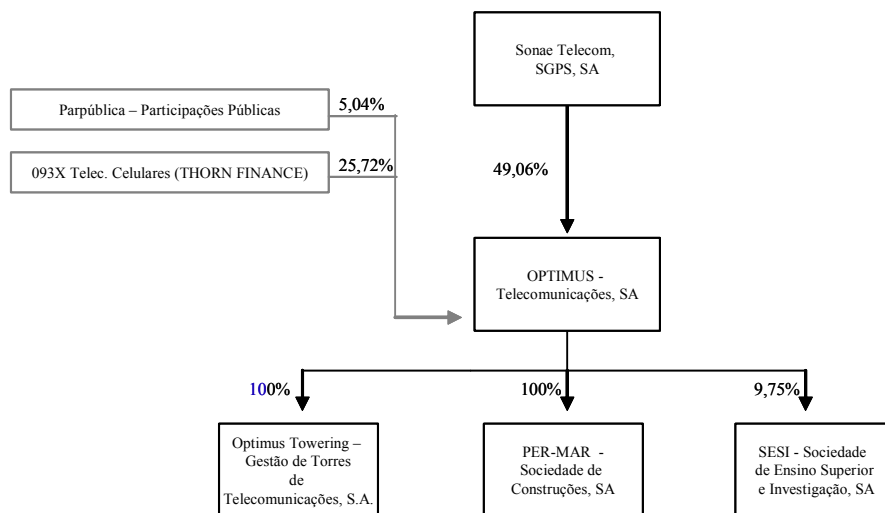
■ Sonae.Com – Sistemas de Informação, SGPS, S.A.



■ Sonae Telecom BV



■ Sonae Telecom SGPS, S.A.



No mapa seguinte apresenta-se uma listagem das empresas incluídas no perímetro de consolidação da SONAE COM, em 30 de Junho de 2005, sede social, actividade principal e percentagem de capital detida:

Firma	Sede social	Actividade principal	Detentor de capital	% de capital detido Jun-05	
				Directo	Efectivo*
Empresa-mãe:					
SONAECOM, S.G.P.S., S.A.	Maia	Gestão de participações sociais.	-	-	-
Subsidiárias:					
Clixgest – Internet e Conteúdos, S.A.	Maia	Desenvolvimento de todas as actividades relacionadas com as tecnologias de informação e multimédia, nomeadamente internet, conteúdos e comércio electrónico.	Sonae Matrix	56,7%	56,67%
Digitmarket – Sistemas de Informação, S.A.	Maia	Desenvolvimento de plataformas de gestão e comercialização de produtos, serviços e informação, tendo como principal suporte a internet.	Sonae.com Sistemas de Informação	75,10%	75,10%
Enabler – Informática, S.A. (“Enabler”)	Maia	Prestação de serviços no âmbito do desenvolvimento, comercialização e implementação de soluções de informação.	Retailbox	98,50%	74,40%
Enabler Brasil, Ltda.	Curitiba-Paraná Brazil	Exploração comercial de software, desenvolvido pela empresa ou por terceiros; prestação de serviços técnicos de consultoria relacionada com software.	Enabler	99,99%	74,4%
Enabler & Retail Consult, Gmbh	Alemanha	Prestação de serviços no âmbito do desenvolvimento, comercialização e implementação de soluções de informação.	Enabler	85,00%	63,24%
Enabler UK, Limited	Reino Unido	Prestação de serviços no âmbito do desenvolvimento, comercialização e implementação de soluções de informação.	Enabler	100,00%	74,4%
Exit Travel – Agência de Viagens e Turismo Online, S.A.	Maia	Prestação de serviços de agência de viagens, turismo e lazer, através da internet.	Sonaeacom	75,00%	75,00%
Jaua, S.G.P.S.,S.A.(a)	Lisboa	Gestão de participações sociais.	Novis	-	-
KPNQwest Portugal – Telecomunicações, Lda. (a)	Lisboa	Fornecimento de acesso à internet.	Jaua	-	-
			Noriema	-	-
Mainroad – Serviços em Tecnologias de Informação, S.A.	Maia	Prestação de serviços de consultadoria na área dos sistemas de informação.	Novis	100,00%	56,67%
Miauger – Organização e Gestão de Leilões Electrónicos, S.A.	Maia	Organização e gestão de leilões electrónicos “on-line” de produtos e serviços.	Sonaeacom	100,00%	100,00%
Noriema, S.G.P.S.,S.A. (a)	Lisboa	Gestão de participações sociais.	Novis	-	-
M3G – Edições Digitais, S.A.	Lisboa	Edições digitais, edição electrónica e produção de conteúdos na internet.	Público.pt	100,00%	99,99%
Novis Telecom, S.A.	Maia	Instalação, manutenção e exploração de equipamentos de processamento de informação e de telecomunicações, gestão de redes e fornecimento de informação e de serviços de valor acrescentado.	Sonaeacom	15,00%	15,00%
			Sonae Matrix	41,67%	41,67%
Optimus – Telecomunicações, S.A.	Maia	Prestação de serviços de telecomunicações móveis e estabelecimento, gestão e exploração de redes de telecomunicações.	Sonae Telecom	49,06%	49,06%

* Percentagem efectiva de capital detido pela Sonaeacom
Fonte: SONAECOM

Firma	Sede social	Actividade principal	Detentor de capital	% de capital detido Jun-05	
				Directo	Efectivo*
Per-Mar – Sociedade de Construções, S.A.	Maia	Compra e venda, arrendamento e exploração de bens imóveis e estabelecimentos comerciais.	Optimus	100,0%	49,06%
Público – Comunicação Social, S.A.	Porto	Redacção, composição e edição de publicações periódicas e não periódicas.	Sonaetelecom BV	99,99%	99,99%
Público.pt – Serviços Digitais Multimédia, S.A.	Maia	Divulgação de produtos e serviços em formato electrónico, divulgação de informação multimédia e promoção de negócios em ambiente digital.	Público	100,0%	99,99%
Retailbox BV	Amesterdão	Gestão de participações sociais.	Sonaetelecom BV	71,0%	75,53%
Optimus Towering – Exploração de Torres de Telecomunicações, S.A.	Maia	Implantação, instalação e exploração de torres e outros sites para colocação de equipamentos de telecomunicações.	Optimus	100,0%	49,1%
Sonae Matrix Multimédia, S.G.P.S., S.A.	Maia	Gestão de participações sociais, no âmbito dos negócios multimédia.	Sonaeacom	100,0%	100,0%
Sonae Telecom, S.G.P.S., S.A.	Maia	Gestão de participações sociais, no âmbito das telecomunicações móveis.	Sonaeacom	100,0%	100,0%
Sonae.com - Sistemas de Informação, S.G.P.S., S.A.	Maia	Gestão de participações sociais, no âmbito do negócio de corporate venturing e joint-ventures.	Sonaeacom	100,0%	100,0%
Sonaetelecom BV	Amesterdão	Gestão de participações sociais.	Sonaeacom	100,0%	100,0%
We Do Consulting – Sistemas de Informação, S.A.	Maia	Prestação de serviços de consultoria na área dos sistemas de informação.	Sonae.com Sistemas de Informação	100,0%	100,0%
Wedo do Brasil Soluções Informáticas, Ltda.	Rio de Janeiro	Comercialização de software e hardware; prestação de serviços de consultoria e assistência técnica relacionados com informática e processamento de dados.	We Do	99,9%	99,9%
XS – Comunicação, Informação e Lazer, S.A.	Maia	Redacção, composição e edição de publicações periódicas e não periódicas, concretizada através da revista Xis.	Público	100,0%	100,0%

* Percentagem efectiva de capital detido pela Sonaeacom

(a) As demonstrações financeiras destas empresas foram consolidadas pelo método integral a partir de 1 de Abril de 2004 e foram alvo de fusão com a Novis, a 1 de Junho de 2005, com efeitos contabilísticos a partir de 1 de Janeiro de 2005.

Fonte: SONAEACOM

As relações existentes entre o Emitente e as sociedades em que o Emitente detém uma parte do capital susceptível de ter um efeito significativo na avaliação do seu activo e passivo, situação financeira ou lucros e prejuízos, em 30 de Junho de 2005, são as que se apresentam no quadro seguinte:

Optimus-Telecomunicações, S.A. (OPTIMUS)

Sede Social	Lugar do Espido, Via Norte, Maia
Objecto social	Implementação de redes de telecomunicações operação e exploração de redes e serviços de telecomunicações, e, ainda no fornecimento e comercialização de equipamentos de telecomunicações
Fracção de capital detida em 30.06.05	49,06%
Valor contabilístico da participação 30.06.05	229.322
Capital subscrito 30.06.05	425.000
Reservas + resultados transitados 30.06.05	-1.967
Resultado líquido 30.06.05	23.420
Dividendos recebidos	0
Saldos credores com o Emitente:	2.509
Suprimentos	
Fornecedores	2.509
Saldos devedores com o Emitente:	29
Clientes conta corrente	4
Outros devedores	26
Débitos com o Emitente:	4.139
Rendas e alugueres	66
Trabalhos especializados	4.068
Outros custos operacionais	5
Créditos com o Emitente:	1.683
Vendas	1
Prestações de serviços	35
Juros obtidos	576
Proveitos suplementares	1.054
Outros proveitos operacionais	17

Unidade: milhares de euros

Novis Telecom, S.A (NOVIS)

Sede Social	Lugar do Espido, Via Norte, Maia
Objecto social	Desenvolvimento de actividades relacionadas com a instalação, manutenção e exploração de equipamentos de processamento da informação e de telecomunicações, gestão de redes e fornecimento de informação e de serviços de valor acrescentado
Fracção de capital detida em 30.06.05	56,67%
Valor contabilístico da participação 30.06.05	190.733
Capital subscrito 30.06.05	50.000
Reservas + resultados transitados 30.06.05	-203.844
Resultado líquido 30.06.05	-9.549
Dividendos recebidos	0
Saldos credores com o Emitente:	50.440
Suprimentos	48.861
Fornecedores	1.579
Saldos devedores com o Emitente:	8
Outros devedores	8
Débitos com o Emitente:	4.107
Rendas e alugueres	272
Trabalhos especializados	1.700
Outros custos operacionais	3
Juros suportados	2.132
Créditos com o Emitente:	119
Proveitos suplementares	-0,1
Juros obtidos	119

Unidade: milhares de euros

7.8. OPERAÇÕES COM ENTIDADES TERCEIRAS LIGADAS

Durante o semestre findo em 30 de Junho de 2005, os saldos e transacções mantidos com partes relacionadas respeitam essencialmente à actividade operacional do Grupo SONAECOM, nomeadamente ao nível da prestação de serviços de telecomunicações e serviços de consultoria, bem como à concessão e obtenção de empréstimos.

Os saldos e transacções mais significativos efectuados com entidades relacionadas, durante aquele semestre, foram os seguintes:

	Contas a receber	Contas a pagar	Aplicações de tesouraria	Empréstimos obtidos
SONAE	53.285	3.294	143.450.004	-
Modelo Continente Hipermercados, S.A.	3.134.338	451.296	-	-
France Telecom	1.544.396	4.135.112	-	1.673.562
Total de saldos	4.732.019	4.589.702	143.450.004	1.673.562

Fonte: SONAECOM

	Vendas e prestações de serviços	Fornecimento e serviços externos	Juros obtidos	Juros suportados
SONAE	165.680	82.293	294.244	-
Modelo Continente Hipermercados, S.A.	3.584.367	577.499	-	-
France Telecom	1.901.052	4.717.055	-	35.246
Total de fluxos	5.651.099	5.376.847	294.244	35.246

Fonte: SONAECOM

O Emitente não efectuou nenhum negócio ou operação com membros dos órgãos de administração e fiscalização.

7.9. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS INVESTIMENTOS DO EMITENTE

Através das suas subsidiárias, a SONAECOM tem como objectivo principal o fornecimento de serviços de elevada qualidade aos seus clientes.

Neste sentido, os principais investimentos da SONAECOM têm vindo a focalizar-se, nos últimos anos, na construção e upgrading da rede de telecomunicações, na melhoria da qualidade do serviço, em sistemas de informação e na angariação de clientes. De suporte aos lançamentos sucessivos de novos produtos, a SONAECOM investe ainda um montante significativo em marketing e publicidade, com especial relevância nas fases de lançamento de produtos e/ou campanhas (levados a custos, na rubrica de Fornecimentos e Serviços Externos).

Imobilizado líquido consolidado	2002	2003	2004	Jun-05
Despesas de instalação, investigação e desenvolvimento (1)	27.535	-	368	37.765
Propriedade industrial e outros direitos	795	44.388	177.435	133.976
Imobilizações em curso	121.903	157.053	6.142	4.601
Diferenças de consolidação	-	26.941	31.614	-
Imobilizações incorpóreas (A)	150.234	228.381	215.558	176.441
Terrenos, edifícios e outras construções	108.700	100.661	101.889	100.799
Equipamento básico	356.088	304.131	313.980	325.863
Equipamento administrativo	86.159	56.898	56.763	37.134
Imobilizações em curso	27.094	27.884	9.158	2.956
Imobilizações corpóreas (B)	579.259	490.831	482.808	467.710
Total (A + B)	729.492	719.212	698.366	644.151

Unidade: milhares de euros

(1) Inclui despesas de software em Junho de 2005

Fonte: SONAECOM, BPI

De seguida apresentam-se os principais investimentos efectuados pelas empresas que fazem parte do perímetro de consolidação da SONAECOM no período compreendido entre 2002 e Junho de 2005:

	2002		2003		2004		Jun-05	
Optimus	92.294	73%	110.178	89%	103.563	85%	26.578	41%
Sonaecom Fixo (Novis+Clix) (1)	28.501	22%	9.924	8%	20.603	17%	12.968	20%
Público	2.013	2%	442	0%	808	1%	485	1%
S&SI	1.126	1%	2.430	2%	1.739	1%	429	1%
Outros (inc. holding) e ajust. intragrupo	2.942	2%	212	0%	-4.252	-3%	24.126	37%
Investimento consolidado	126.876	100%	123.186	100%	122.461	100%	64.586	100%

Unidade: milhares de euros

(1) Novis e Clix são apresentados de forma agregada, para efeitos de comparabilidade, devido à reorganização (fusão de ambas as empresas)

Fonte: SONAECOM

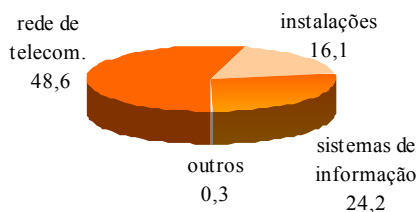
De entre os investimentos realizados no período em análise destacam-se os seguintes:

2002

Neste exercício verificou-se um montante significativo de investimentos na melhoria dos sistemas e desenvolvimento das infra-estruturas de telecomunicações (fixas e móveis), tendo o investimento consolidado ascendido a cerca de 127 milhões de euros. Deste montante, a OPTIMUS e a Sonaecom Fixo (NOVIS+CLIX) absorveram cerca de 95% do total, respectivamente, 92,3 milhões e 28,5 milhões de euros.

No âmbito da política de investimentos delineada pelo Grupo SONAECOM, os principais investimentos da OPTIMUS neste exercício foram centrados na qualidade e capacidade das infra-estruturas de telecomunicações, tendo o seu contributo para o investimento consolidado (excluindo ajustamentos intra-grupo) ascendido a cerca de 89 milhões de euros, assim distribuídos:

Decomposição do investimento OPTIMUS 2002
(milhões de euros)



Fonte: SONAECOM, BPI

No caso da NOVIS, o programa de investimentos centrou-se, sobretudo, em duas áreas:

- infra-estruturas de rede, no montante de cerca de 15,8 milhões de euros, destinado ao aumento da capacidade da rede, quer em termos de transmissão, quer em termos das MAN's, atingindo já em 2002 a cobertura total das zonas geográficas consideradas estratégicas
- sistemas de informação, em cerca de 4,5 milhões de euros, destinado essencialmente ao desenvolvimento e upgrading dos sistemas comerciais

Para além destes, foram ainda dispendidos 4,5 milhões de euros em equipamentos destinados aos novos escritórios e data center da NOVIS, o qual veio contribuir para uma redução significativa dos custos de arrendamento nos anos subsequentes.

2003

No exercício de 2003, o investimento consolidado do Grupo SONAECOM ascendeu a 123 milhões de euros, 3% abaixo do montante dispendido no exercício anterior, já que a OPTIMUS não teve necessidade de investir fortemente na implementação da sua rede UMTS durante este exercício e a NOVIS completou, em Fevereiro, a implementação da sua rede, pelo que também o investimento desta foi significativamente mais baixo.

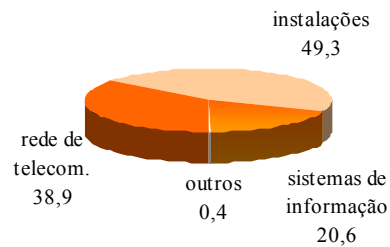
Não obstante, a fatia maior do investimento realizado coube, mais uma vez, à OPTIMUS, responsável por cerca de 109 milhões de euros (excluídos os ajustamentos intragrupo), onde se incluem:

- os activos adquiridos à ONIWAY ao abrigo do acordo assinado em 2002 entre esta e os três operadores móveis Portugueses (incluindo a OPTIMUS), pelo valor de 38,8 milhões de euros

⁹ Acordo pelo qual os 3 operadores OPTIMUS, VODAFONE e TMN adquiram, de forma proporcional, o espectro associado à licença UMTS atribuída à ONIWAY, na sequência do abandono do projecto por parte desta operadora.

- o investimento destinado ao desenvolvimento de novas plataformas de dados e serviços disponíveis não só em ambiente 2G e 2,5G, como também em 3G, tendo em vista a preparação da rede de comunicações para UMTS e a realização de testes piloto sobre a mesma (no final de 2003, a OPTIMUS tinha 3 redes piloto em funcionamento em Lisboa e no Porto)

Decomposição do investimento OPTIMUS 2003
(milhões de euros)



Fonte: SONAECOM, BPI

Relativamente à NOVIS, depois de concluir, em Fevereiro, todos os investimentos significativos na sua rede de telecomunicações, as decisões de investimento foram tomadas de forma selectiva e orientadas para o cliente, salientando-se as áreas de:

- infra-estruturas de rede, no montante de 6,9 milhões de euros, investimento associado ao aumento da base de clientes e à exploração de novas tecnologias como o SHDSL e ULL

A tecnologia SHDSL sobre o acesso local desagregado veio fornecer a OPTIMUS com circuitos de alta capacidade e permitir aos seus clientes ligações de dados de 2 MB. Adicionalmente, a NOVIS e o CLIX começaram a fornecer uma oferta conjunta de voz e internet aos clientes residenciais com linhas nas centrais da PT desagregadas com SHDSL

- sistemas de informação, no montante de 0,8 milhões de euros, aplicado, à semelhança do ano anterior, no desenvolvimento e upgrading dos sistemas comerciais

2004

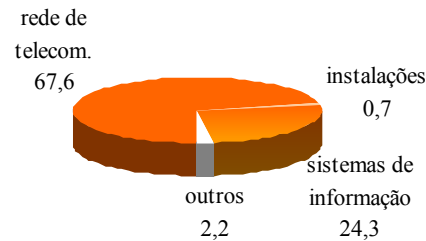
Neste exercício, o Grupo investiu 122 milhões de euros tendo canalizado grande parte dos investimentos, mais uma vez, para a rede (82 milhões de euros) e para tecnologias de informação (27 milhões de euros).

A OPTIMUS prosseguiu a sua política de elevado investimento na qualidade e capacidade das suas infra-estruturas de telecomunicações, tendo o investimento em activos fixos ascendido a 94,8 milhões de euros (excluindo investimentos intragrupo). Em termos de investimento realizado pela OPTIMUS, este exercício ficou ainda marcado:

- pelo reforço de investimento na rede UMTS, por forma a assegurar o lançamento comercial da oferta 3G, que viria a ocorrer na segunda metade do ano

- por investimentos na melhoria dos sistemas de informação, nomeadamente ao nível dos processos de CRM e facturação, centralização de data centres, consolidação de sistemas ERP e investimento no Optimus Zone

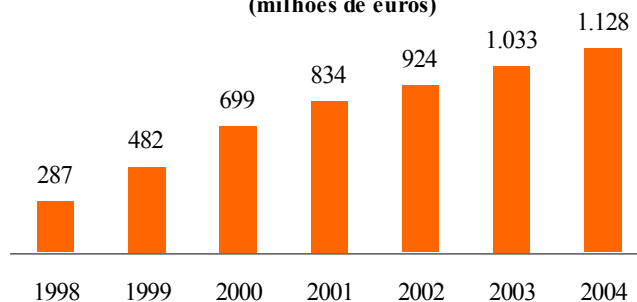
Decomposição do investimento OPTIMUS 2004
(milhões de euros)



Fonte: SONAECOM, BPI

Refira-se que em termos acumulados, desde 1998, o investimento da OPTIMUS no seu projecto de telecomunicações ascendia já a cerca de 1,1 mil milhões de euros:

Investimento acumulado OPTIMUS
(milhões de euros)



Fonte: SONAECOM

Por sua vez, a NOVIS direccionou cerca de 21 milhões de euros para o desenvolvimento da rede, tendo dispendido cerca de 11,2 milhões de euros na aquisição da KPNQwest Portugal, empresa que actua sobretudo na área de serviços de internet e de hosting, vocacionados para o mercado empresarial e de wholesale. Esta aquisição, efectuada em Abril de 2004, veio permitir o reforço da posição da NOVIS no segmento empresarial.

2005

No primeiro semestre de 2005, o investimento ascendeu a perto de 65 milhões de euros, representando um aumento de 30% em relação a igual período do ano transacto, sendo a parte mais significativa deste investimento aplicada na área de telecomunicações:

- cerca de 26,6 milhões de euros foram investidos pela OPTIMUS, dos quais 10 milhões de euros estão relacionados com o UMTS
- aproximadamente 12,9 milhões de euros foram investidos pela SONAECOM Fixo, dos quais 8% no sistema triple play e 63% no ULL

Durante o exercício, a OPTIMUS acelerou o seu investimento na rede 3G, conseguindo, no final do primeiro semestre de 2005, uma cobertura de cerca de 50% da população portuguesa, dos quais 80% com débitos de 384kbps.

No caso da NOVIS os investimentos estão relacionados com o desenvolvimento de oportunidades específicas de mercado, nomeadamente:

- na substituição fixo-móvel
- no roll-out da banda larga
- no lançamento do triple play (tv, voz e internet sobre ADSL)

Ainda no primeiro semestre, a SONAECOM investiu 18,6 milhões de euros na aquisição dos 2,77% representativos do capital social da OPTIMUS detidos, até então, pela Maxistar.

Investimentos em curso e a curto / meio prazo

Os investimentos relevantes em curso e a curto/médio prazo, consubstanciam o aproveitamento de oportunidades de mercado e a decisão de “investir para crescer”, nas seguintes áreas:

Negócio móvel

Implementação e promoção da utilização da banda larga móvel; lançamento de produtos e serviços destinados a promover a substituição de telefonia fixa por telefonia móvel; desenvolvimento da oferta em UMTS/HSDPA

Negócio fixo

Promoção do acesso directo em banda larga, quer para clientes residenciais quer para o sector empresarial; desenvolvimento da oferta de triple-play sobre ADSL

Media

Desenvolvimento e implementação de nova oportunidades de geração de receita

S&SI:

Desenvolvimento e crescimento internacional dos negócios de sistemas de informação

A decisão de aumentar o montante investido em 2005 prende-se, basicamente, com a necessidade de assegurar as condições para o crescimento futuro dos negócios e de proteger a posição competitiva das empresas nos seus respectivos mercados.

Com este objectivo, estão actualmente em curso investimentos relevantes, essencialmente, na tecnologia UMTS/HSDPA (infra-estrutura de rede móvel), na desagregação de centrais da PT e em campanhas de promoção das marcas e de aquisição de clientes.

No segundo semestre de 2005, a SONAECOM estima que o montante de investimentos se tenha situado num nível superior ao registado no primeiro semestre do ano. Com efeito, e por referência ao final do terceiro trimestre, o investimento consolidado acumulado ascendia já a perto de 93 milhões de euros, traduzindo a forte aposta na rede 3G e na desagregação do lacete local.

A forma de financiamento dos investimentos realizados no período compreendido entre 2002 e o final do primeiro semestre de 2005, assim como dos investimentos em curso, encontra-se descrita no ponto 8.5. do presente Prospecto.

7.10. INFORMAÇÕES RELATIVAS A IMOBILIZAÇÕES CORPÓREAS E RESPECTIVOS ENCARGOS

A SONAECOM não possui quaisquer bens imóveis próprios. No que se refere às empresas por si dominadas, o respectivo património imobiliário diz sobretudo respeito às infra-estruturas de rede para distribuição dos serviços de telecomunicações, as quais se encontram descritas no ponto 7.3. do presente Prospecto.



A OPTIMUS é detentora, através da participada PER-MAR, SA, de um imóvel localizado na Póvoa da Sto. Adrião, cuja área global é de 5.200 m2 repartida por três pisos. Este imóvel congrega um conjunto de instalações que vão desde os armazéns às zonas técnicas e de escritórios.

A OPTIMUS dispõe ainda de uma importante estrutura de distribuição com forte capilaridade com mais de mil pontos de venda em todo o país. Destacam-se as 150 lojas oficiais OPTIMUS, geridas directamente ou em parceria com Agentes OPTIMUS, as lojas especializadas em telecomunicações e as existentes em várias cadeias de hipermercados do país. Adicionalmente, a OPTIMUS realiza promoções conjuntas com parceiros de referência, líderes em vários mercados e, ainda, disponibiliza canais complementares como a internet e o telemarketing.

As 26 lojas oficiais geridas directamente pela OPTIMUS (com áreas compreendidas entre os 30 e os 150m2) estão localizadas primordialmente nas capitais de distrito (Braga, Aveiro, Viseu, Coimbra (2), Castelo Branco, Santarém, Leiria, Setúbal, Faro e Portimão), com especial enfoque na região da Grande Lisboa (11) e no Porto (4). Estão igualmente repartidas entre Centros Comerciais, através de contratos de exploração com durações até 8 anos, e lojas de rua, 3 das quais são propriedade da OPTIMUS e 10 com contratos de arrendamento com durações até 15 anos.

As lojas próprias da OPTIMUS são hoje o canal de vanguarda na sua rede de distribuição. Os elevados níveis de serviço que prestam aos clientes e o reconhecimento do seu carácter de especialistas em telecomunicações, fazem com que o peso deste canal nos novos negócios da OPTIMUS seja superior à sua importância no negócio móvel residencial. As lojas próprias reforçaram ainda, em 2005, o serviço a profissionais e PME's.

A esta forte componente comercial acresce o facto de as lojas próprias prestarem todos os serviços disponibilizados pela OPTIMUS aos seus clientes via linhas de apoio, nomeadamente a troca de pontos, a maioria dos serviços de pós-venda, e ainda acessórios, impressão de fotografias a partir de telemóveis ou cartões de memória, retoma de equipamentos usados e o serviço de mudança fácil de número.



A NOVIS não dispõe de quaisquer instalações próprias. A empresa utiliza diversos espaços arrendados quer para o desenvolvimento da sua actividade, quer para a promoção e comercialização dos seus produtos. Os encargos suportados com rendas de imóveis correspondem aos preços normais de mercado praticados para os imóveis em causa e não têm um peso significativo no total dos custos do Grupo.

7.11. INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

A SONAECON, através das suas participadas prossegue constantemente uma estratégia de forte investimento na área de tecnologias de informação, desenvolvendo e disponibilizando todo um conjunto de sistemas de última geração que visa o suporte da actividade das diversas empresas.

O esforço de investimento nas áreas de investigação e desenvolvimento, onde a SONAECON despendeu, no período compreendido entre 2002 e Junho de 2005, cerca de 19 milhões de euros, incide em todos os segmentos de negócio da SONAECON permitindo o lançamento dos respectivos produtos e serviços de forma sustentada e incluindo importantes inovações face à concorrência.

Paralelamente, e para além da investigação ao nível dos produtos e serviços, a investigação em sistemas e tecnologias a desenvolver é feita de uma forma integrada e sem prejuízo das especificidades inerentes a cada uma das tecnologias associadas.

Apresenta-se em seguida uma breve descrição da política de investigação ao nível da OPTIMUS e da NOVIS:



Como reflexo da importância crescente e crítica que assume o negócio dos dados, a OPTIMUS criou a área de Soluções Empresariais de Dados, que tem como missão potenciar o crescimento futuro da OPTIMUS e desenvolver e promover a venda de uma oferta diferenciadora de produtos e serviços de dados para o segmento empresarial.

Esta unidade trabalha num leque alargado de temas, de que se destacam o Acesso à internet e ao e-mail em mobilidade, onde já foram lançadas ofertas importantes como o “Kanguru” e o “Acesso Directo ao E-mail”(push e-mail). Estas duas categorias são as principais apostas da OPTIMUS para fazer crescer as receitas de dados (excluindo SMS e MMS) nos próximos anos. As aplicações machine-to-machine e os serviços baseados em localização, entre outros, são também alvo de análise e serão lançadas ofertas comerciais, sempre que se conclua da sua viabilidade e relevância para o cliente final.

Adicionalmente a área de Soluções Empresariais de Dados gere e promove a associação a parceiros que queiram incorporar soluções de mobilidade nas suas ofertas, utilizando as plataformas tecnológicas da OPTIMUS (soluções de gestão de frotas, envios notificações por SMS, centrais de alarme e outras soluções de domótica, etc.).



Desde o início da sua actividade, a NOVIS tem vindo a dedicar importantes recursos no sentido de desenvolver soluções tecnológicas de vanguarda, quer no plano técnico, quer no plano das aplicações.

Na área das telecomunicações é de salientar a utilização de tecnologias pioneiras no mercado português, nomeadamente ao nível da rede de acesso e de transmissão e dos sistemas de informação.

A rede da NOVIS caracteriza-se pela já significativa cobertura geográfica nacional e pelo acesso às principais centrais da PT, pela utilização de tecnologia de nova geração e por plataformas de disponibilização dos serviços de comunicação mais avançados do mercado.

A rede da NOVIS expandiu-se de forma significativa, tendo actualmente um âmbito nacional como pode ser comprovado pela entrada em mais de 130 das principais centrais PT, pela cobertura de aproximadamente 45% do total de lacetes locais nacionais, pela existência de redes metropolitanas com mais de 750Km de cabos de fibra óptica própria nos principais centros populacionais e pela introdução massiva da tecnologia DWDM para aumento exponencial da capacidade de transporte em fibra.

A rede principal da NOVIS reforçou-se através da constituição de uma arquitectura de anéis de fibra de elevada resiliência com mais de 6.000Km de extensão, nomeadamente o anel entre Lisboa e Porto que passa pelas principais cidades do litoral, o anel do Sul, de Lisboa até Faro, o anel do Norte, desde o Porto até Valença passando pelas principais cidades do Minho e o anel do Interior cobrindo as maiores cidades do interior do país. As ligações internacionais próprias de elevada capacidade DWDM através do Minho e do Alentejo permitem igualmente acomodar os crescimentos esperados ao nível da capacidade internacional essencial para os serviços de banda larga e para as ofertas grossistas.

A rede de suporte às ofertas de banda larga foi projectada e construída com tecnologia de última geração suportada em massivas ligações Gigabit Ethernet, cuja capilaridade se estende até às próprias Centrais PT, e em tecnologia de acesso de vanguarda ADSL2+ e G.SHDSL. Esta rede permite a disponibilização de poderosas ofertas ADSL até 16Mb, suportar serviços de 3Play IPTV e serviços Ethernet de alto débito até ao cliente.

O reforço da rede SDH própria permitiu interligar os principais sites da OPTIMUS e, no caso das próprias centrais PT, permitiu também garantir uma robusta oferta de milhares de circuitos digitais de alto débito, muitos dos quais suportados em tecnologia SHDSL, alavancado-se assim as oportunidades de acesso ao lacete local.

Ao nível das arquitecturas de comutação e de serviço a NOVIS evoluiu para sistemas de nova geração baseadas em softswitching de forma a otimizar o crescimento da rede de acesso baseada em VoIP e a potenciar o desenvolvimento de ofertas competitivas e inovadoras.

7.12. DEPENDÊNCIAS EM RELAÇÃO A PATENTES, LICENÇAS OU OUTROS

Uma vez que a actividade da SONAECOM consiste na gestão das sociedades por si participadas, as dependências significativas à normal prossecução da sua actividade são, no essencial, as dependências relativas à actividade das suas participadas, as quais decorrem essencialmente das licenças que lhe foram atribuídas para a prestação de serviços de telecomunicações móveis e fixas, incluindo as modificações de que podem ser objecto na sua vigência.

As sociedades participadas pela SONAECOM desenvolvem a sua actividade ao abrigo das licenças a seguir descritas.



No seguimento do concurso público aberto pelo despacho MEPAT de 9 de Julho de 1997, a Main Road Telecomunicações, S.A. (anterior denominação social da OPTIMUS), passou a deter a licença n.º ICP-014/TCM para a Prestação de Serviço de Telecomunicações Complementar Móvel – Serviço Telefónico Móvel (STM).

Esta licença, emitida em 20 de Novembro de 1997, atribuiu à OPTIMUS o prefixo de acesso “0933” (posteriormente alterado para “93” devido à modificação do Plano Nacional de Numeração) e um total de 69 canais de frequências, 39 dos quais na faixa GSM 900 e 30 na faixa de DCS 1800, estabelecendo os termos da sua utilização, tanto a nível geográfico, como temporal, e também os limites de intensidade dos campos de interferência.

No desenvolvimento da prestação do STM, a OPTIMUS obrigou-se a instalar um mínimo de infra-estruturas próprias compostas por controladores de estação base (BSC), centros de controlo e comutação (MSC) e estações de base (BTS), ao longo do período de 15 anos, e a atingir um âmbito de cobertura populacional de 80% da população nacional ao fim do ano “zero” e de 99% da população até ao final do terceiro ano. Aos requisitos técnicos relacionados com a construção e a cobertura da rede, a licença junta ainda padrões mínimos de qualidade do serviço prestado, ficando a entidade licenciada obrigada a cumprir standards quanto ao tempo de admissão ao serviço pelo cliente, grau de disponibilidade do serviço, taxa de bloqueamento da rede nas horas mais carregadas e taxa de bloqueamento das interligações entre o STM e outros serviços.

Os termos da licença estipulam ainda a observância de determinados critérios económico-financeiros, designadamente rácios e limites anuais dos capitais próprios, bem como a necessidade de prestar determinado tipo de informações relativas à sua actividade, como seja o número de subscritores, o número e a duração de chamadas e a instalação de infra-estruturas.

No caso de a OPTIMUS não cumprir os principais termos da licença, a ANACOM poderá suspender (por um período máximo de 2 anos) ou revogar (no todo ou em parte) a licença concedida e, adicionalmente, impor o pagamento de coimas.

Através de deliberação de 25 de Fevereiro de 2005, a ANACOM alargou o âmbito da licença n.º ICP – 014/TCM, permitindo a utilização das frequências GSM da rede móvel terrestre na rede de acesso local para a prestação, pela NOVIS, do serviço telefónico em local fixo.

A OPTIMUS detém ainda a Licença de Operador de Redes Públicas de Telecomunicações (Licença n.º ICP - 02/98 - RPT) atribuída pela ANACOM em 26 de Novembro de 1998, mediante a qual ficou habilitada para o estabelecimento e fornecimento de uma rede pública de telecomunicações.

Como operador de rede pública de telecomunicações, a OPTIMUS está obrigada, nomeadamente, a garantir a segurança de funcionamento e manutenção da rede, a protecção de dados e o sigilo das comunicações e a utilizar de uma forma efectiva e eficiente as frequências consignadas, não estando sujeita ao cumprimento de quaisquer requisitos técnicos relacionados com a construção e a cobertura da rede.

A OPTIMUS foi autorizada, pela ANACOM em 7 de Setembro de 1999 a prestar serviços de transporte de voz em Grupos Fechados de Utilizadores (*Closed User Groups*), tradicionalmente, conhecidos como *GFUs* (ou *CUGs*).

A OPTIMUS detém também uma licença de Prestador de Serviço Fixo de Telefone (Licença n.º ICP – 005/99-SFT), atribuída pela ANACOM em 14 de Setembro de 1999, e com efeitos a partir de 1 de Janeiro de 2000, a qual permite a oferta ao público em geral do transporte de voz, em tempo real, de um ponto terminal para outro.

Os termos e condições desta licença atribuem à OPTIMUS os direitos de instalar as infra-estruturas previstas no projecto técnico e de utilizar os meios de transmissão fornecidos por operadores de redes públicas de telecomunicações.

A OPTIMUS conseguiu assegurar o prefixo de acesso “1093” do Plano Nacional de Numeração, para a prestação deste serviço.

A licença prevê o início da prestação do serviço no prazo de 18 meses após o dia 1 de Janeiro de 2000, salvo motivo de força maior devidamente justificado e como tal reconhecido pela ANACOM. Apesar de a OPTIMUS não ter iniciado actividade de prestação do SFT, a licença mantém-se em vigor.

A OPTIMUS detém uma licença para a exploração de um Sistema de Telecomunicações Móveis Internacionais, no território nacional (IMT2000/UMTS) atribuída pela ANACOM em 11 de Janeiro de 2001 (Licença n.º ICP-04/UMTS).

De acordo com os termos e condições desta licença, a OPTIMUS ficou obrigada e autorizada a instalar as infra-estruturas necessárias ao desenvolvimento da actividade em apreço, incluindo obrigações de cobertura, de níveis de qualidade de serviço e de prestação de informação à ANACOM.

A OPTIMUS dispõe de várias licenças radioeléctricas emitidas pela ANACOM respeitantes à instalação de estações radioeléctricas para efeitos de utilização das frequências de espectro radioeléctrico que lhe foram atribuídas.

As licenças que habilitam a OPTIMUS à prestação de serviços GSM/DCS e UMTS foram atribuídas por um período de 15 anos a contar da data da sua emissão e são renováveis por iguais períodos mediante pedido do respectivo titular apresentado à ANACOM com uma antecedência mínima de um ano. Também a licença n.º ICP - 2/98 - RPT e a licença n.º ICP - 005/99-SFT foram atribuídas por um prazo de 15 anos a contar da sua emissão.



Em 16 de Agosto de 1999 a ANACOM atribuiu à NOVIS uma licença de Prestador do Serviço Fixo de Telefone (Licença n.º ICP - 02/99 - SFT), válida por um prazo de 15 anos, contado a partir de 1 de Janeiro de 2000, renovável por igual período, desde que requerido pela NOVIS com 3 anos de antecedência sobre o seu termo.

De acordo com os termos da referida licença, a NOVIS fica habilitada à prestação do Serviço Fixo de Telefone (SFT) no território nacional, entendido este como a oferta, ao público em geral, do transporte directo da voz, em tempo real, em locais fixos, permitindo a qualquer utilizador, através de equipamento ligado a um ponto terminal, comunicar com outro ponto terminal. Para este efeito, fica autorizada a instalar as infra-estruturas previstas no projecto técnico, bem como a utilizar meios de transmissão fornecidos pelos operadores de redes públicas de telecomunicações.

Porém, para além dos direitos decorrentes da licença supra referidos, a NOVIS usufrui ainda dos direitos previstos na lei, *maxime*, a Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro, que consagra, entre muitos outros, o direito de negociar a interligação e obter o acesso ou a interligação de outras empresas que ofereçam redes e serviços de comunicações electrónicas acessíveis ao público.

No exercício da sua actividade, a NOVIS deverá respeitar tanto as obrigações decorrentes da lei como as obrigações específicas estabelecidas na licença, entre as quais se incluem: (i) garantir o fornecimento do serviço de telefone ao público em geral, (ii) fornecer interligação a outros operadores e interligar a sua rede, quando solicitado, com outras redes públicas de telecomunicações, desde que as especificações técnicas para o acesso estejam de acordo com o estabelecido na lei e (iii) fornecer um serviço fixo de telefone no prazo máximo de 18 meses a contar do dia 1 de Janeiro de 2000.

Na referida data, a NOVIS disponibilizou o serviço para o qual lhe fora concedida a licença, utilizando para esse efeito o prefixo “1010” atribuído pelo ICP-ANACOM no plano de numeração nacional.

A NOVIS está ainda obrigada a pagar à ANACOM uma taxa anual, no montante a fixar por despacho, nos termos e ao abrigo do n.º 1 do artigo 105º da Lei n.º 5/2004, de 10 de Fevereiro.

No caso de a NOVIS não cumprir os principais termos da licença, a ANACOM poderá suspender (por um período máximo de 2 anos) ou revogar (no todo ou em parte) a licença concedida e, adicionalmente, impor o pagamento de coimas.

Foi ainda atribuída à NOVIS uma licença de Operador de Redes Públicas de Telecomunicações (Licença n.º ICP – 08/99-RPT) e duas licenças de utilização de frequências para o Acesso Fixo Via Rádio (Licenças n.ºs ICP 02/99-FWA e 04/99-FWA).

De acordo com a Licença 08/99 – RPT, a NOVIS fica habilitada ao estabelecimento e fornecimento de uma Rede Pública de Telecomunicações, assegurando ligações a nível nacional e envolvendo, no âmbito internacional, a interligação com redes e serviços de outros países.

Esta licença, que também foi concedida por um prazo de 15 anos, contado a partir de 16 de Agosto de 1999, obriga a entidade licenciada a iniciar os referidos serviços no prazo de 18 meses a contar da data da sua emissão. São obrigações da NOVIS, no âmbito desta licença: (i) comunicar à ANACOM qualquer alteração ao pacto social e/ou aos pressupostos técnico-económicos que serviram de fundamento à sua atribuição, (ii) requerer o licenciamento das estações de radiocomunicações que integram a rede pública de telecomunicações e (iii) facultar o acesso às respectivas instalações para verificação dos equipamentos e disponibilizar os dados estatísticos e demais informação necessária ao acompanhamento da actividade licenciada pela ANACOM.

No âmbito da actividade licenciada a NOVIS fica obrigada, nomeadamente: (i) a garantir a segurança e funcionamento da rede e a manutenção da sua integridade, (ii) a utilizar de forma efectiva e eficiente as frequências que lhe vierem a ser consignadas pela ANACOM, (iii) a compartilhar financeiramente nos custos do serviço universal, nos termos da lei, e a (iv) interligar-se com outras redes, de forma a permitir a interoperabilidade dos serviços de telecomunicações de uso público.

Quanto às licenças de utilização de frequências para o acesso fixo via rádio, estas permitem a utilização de frequências na faixa dos 3600-3800 MHz e 24,5-26,5 GHz, licenças ICP 02/99 - FWA e ICP 04/99 – FWA, respectivamente.

No âmbito da utilização do FWA, a NOVIS ficou sujeita, para além das obrigações que decorrentes da legislação aplicável, às obrigações constantes da sua licença de operador de rede pública de telecomunicações e só pode alterar a composição e titularidade do respectivo capital social mediante autorização da ANACOM.

Adicionalmente, a NOVIS não pode deter ou utilizar mais do que um bloco de frequências dentro da mesma faixa de frequências, nem deter cumulativamente frequências na faixa dos 24,5 – 26,5 GHz e dos 27,5-29,5 GHz. Para efeitos desta limitação, são equiparadas à NOVIS as sociedades nas quais esta detenha uma participação directa ou indirecta igual ou superior a 10% do capital social.

Ambas a licenças FWA implicaram o pagamento de uma caução no valor de cerca de 324 mil euros (à data 65.000.000\$00), válida por cinco anos, e que será anual e progressivamente libertada até ao valor de um quinto do seu valor, na medida em que se verificar o cumprimento das obrigações constantes da respectiva licença. As licenças referidas foram concedidas pela ANACOM por um prazo de 15 anos contados a partir de 1 de Janeiro de 2000.

Em 2004 a ANACOM iniciou um processo de revisão das licenças FWA no sentido de: (i) circunscrever o respectivo âmbito geográfico a regiões, (ii) reduzir as taxas de espectro e de (iii) atribuir direitos de utilização da faixa *standard* 3,4 Ghz – 3,5 GHz. É expectável que este processo de revisão seja concluído no decurso de 2006.

A NOVIS detém ainda duas licenças atribuídas em 1997 à, na altura, Sonae Redes de Dados: a Licença ICP 030/TCF, para a Prestação de Serviços de Telecomunicações Complementares Fixos; e a Licença ICP 031/TCF, para a Prestação do Serviço de Telecomunicações Complementar Fixo – Serviço de Redes privadas de Voz.

Através de deliberação de 25 de Fevereiro de 2005, a ANACOM reconheceu à NOVIS o direito de utilizar a gama de numeração “2” do Plano Nacional de Numeração para a prestação de um serviço de telefone fixo suportado na rede GSM.

Em Novembro de 2005 a ANACOM emitiu a declaração de direitos a favor da NOVIS para a prestação de serviços de televisão e vídeo suportados na tecnologia ADSL2+, o que permite a prestação dos chamados serviços triple play.

Importa referir que a Lei n.º 5/2004 instituiu um regime de Autorização Geral nos termos do qual o acesso à actividade, para os vários serviços e redes de comunicações electrónicas, fica dependente de mero registo junto da ANACOM, com excepção do acesso a recursos de numeração e do espectro radioelétrico, o qual depende de acto da administração atributivo de direitos de utilização.

Para além daquelas, não se verifica a existência de outras dependências significativas em relação a qualquer patente, licença ou contrato de concessão ou de qualquer outro tipo que tenha tido ou possa vir a ter uma importância significativa na actividade da SONAECOM e das suas participadas.

7.13. QUESTÕES AMBIENTAIS SUSCEPTÍVEIS DE AFECTAR A UTILIZAÇÃO DAS IMOBILIZAÇÕES

■ Política Ambiental

A SONAECOM, através das suas participadas e do designado Gabinete do Ambiente, prossegue constantemente uma estratégia de forte investimento na área do ambiente, desenvolvendo e implementando um complexo sistema de gestão que visa o suporte e controlo das actividades desenvolvidas pelas diversas empresas.

Assim, e de acordo com as directrizes delineadas pela Política de Ambiente do Grupo SONAE, a SONAECOM vem focalizando a sua actuação nas seguintes áreas principais:

Consumo de energia

A alimentação das BSC's e centrais de comutação de telecomunicações (material electrónico de recepção/transmissão, ar condicionado e sistemas de alarme), bem como a iluminação de escritórios, o uso de equipamentos de ar condicionado, o funcionamento de equipamento informático (servidores, computadores pessoais, faxes, impressoras, etc.), entre outros, constituem importantes fontes de consumo de energia eléctrica assumindo, por isso, uma especial atenção por parte do Emitente. No âmbito, nomeadamente, do protocolo de Quioto, a SONAECOM adoptou medidas de poupança energética, destacando-se:

- programa de rotulagem coordenada (denominado ENERGY STAR) que permite classificar os aparelhos de acordo com o rendimento energético, conduzindo a economias de electricidade que podem proteger o ambiente e contribuir para garantir a segurança de abastecimento energético
- sistema de gestão técnica centralizada que permite gerir de uma forma automática e optimizada o consumo de energia eléctrica na maioria das instalações de escritórios da SONAECOM
- adopção de procedimentos na aquisição de novos equipamentos, onde um dos critérios de selecção é o consumo de energia

Formação de resíduos

Da actividade das diversas empresas do Grupo SONAECOM e dos respectivos equipamentos utilizados, resultam diversos tipos de resíduos e, por conseguinte, diferentes formas de actuação sobre os mesmos.

A este nível podem salientar-se os resíduos de papel (sobretudo no jornal PÚBLICO) e os resíduos de equipamentos eléctricos e electrónico, pilhas e acumuladores sendo que, no que respeita a estes últimos, se assegura que no final da sua utilização são encaminhados para reciclagem. Ainda neste âmbito, refira-se que a SONAECOM privilegia os fornecedores com programas de retoma de equipamentos, existindo acordos de cooperação com operadores devidamente licenciados para a recolha dos vários componentes e reutilização/reciclagem de todos os equipamentos informáticos e eléctricos.

Merece ainda referência o sistema de Gestão Integrada de Resíduos destinado à recolha e encaminhamento, por empresas licenciadas para o efeito, dos resíduos de papel, cartão, jornais, vidro, plástico, pilhas, toners e tinteiros de impressoras. A OPTIMUS, NOVIS e o CLIX têm em vigor contratos com a Sociedade Ponto Verde para a recolha e encaminhamento dos resíduos de embalagens eventualmente existentes nas recolhas de lixo municipais. A OPTIMUS, por seu lado, tem vindo a encaminhar para reutilização e reciclagem alguns equipamentos (telemóveis, respectivos acessórios e baterias), com recurso a operadores devidamente licenciados para o efeito.

Influência paisagística e electromagnética das antenas de telecomunicações

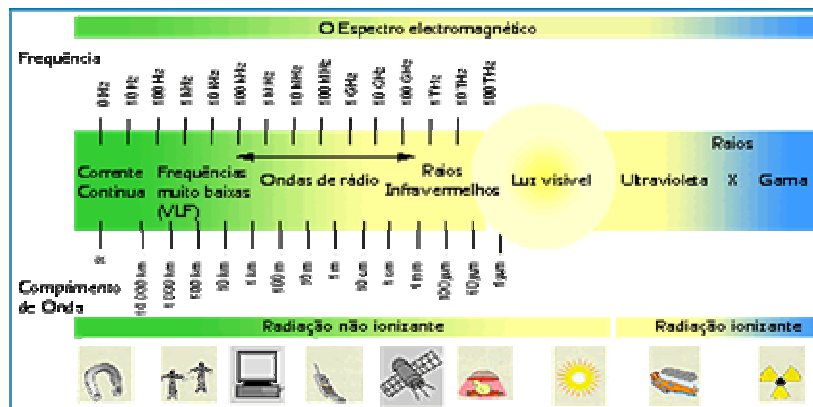
Por restrições associadas em exclusivo às tecnologias GSM e UMTS, a cobertura rádio-eléctrica do país (dentro e fora dos edifícios) é realizada por estações base ou BSC's (infra-estruturas mecânicas, eléctricas e electrónicas que suportam as antenas), situadas em torres (geralmente em locais não urbanos) ou em mastros nos topos de edifícios. As estações base

provocam, do ponto de vista da opinião pública, dois impactes ambientais significativos, o impacte visual e o alegado impacte sobre a saúde pública.

Na tomada de decisão relativa à instalação de estações base, a OPTIMUS faz uma análise das alternativas de localização, tendo em consideração critérios de cobertura rádio, económicos, paisagísticos e de respeito pelas restrições de segurança, de preservação de zonas ecológicas e de protecção do património arqueológico-histórico nacional. Para o efeito, a OPTIMUS recorre à consulta frequente de diversas entidades, tais como o Instituto Português de Arqueologia, Instituto de Conservação da Natureza, ANA-Aeroportos, à possibilidade de utilizar técnicas de camuflagem das antenas e à promoção da partilha de infra-estruturas de estações base com os operadores concorrentes.

No que se refere à radiação electromagnética, esta não é mais do que energia emitida por uma determinada fonte, a uma determinada frequência, fazendo os campos eléctricos e magnéticos (CEM) parte do espectro da radiação electromagnética.

As radiações podem ser do tipo ionizante (os electrões são libertados dos átomos e das moléculas, podendo gerar-se alterações moleculares capazes de lesionar os tecidos biológicos, incluindo efeitos no material genético) e não ionizante (cuja energia não é capaz de quebrar as uniões atómicas, mesmo a altas intensidades). Neste último caso, os CEM de alta intensidade podem provocar efeitos prejudiciais para a saúde, os quais dependem, contudo, da intensidade e da frequência do sinal electromagnético. Em condições de exposição a CEM que respeitem os níveis recomendados, não se comprova qualquer risco para a saúde.



Fonte: SONAECOM

A densidade de fluxo magnético máxima recomendada pela União Europeia (EU) para as estações base de telecomunicações móveis é de 0,138 µT, inferior ao do campo magnético gerado por vários electrodomésticos. As estações base são projectadas para que, nos locais onde as pessoas podem aceder, os níveis de sinal observados estejam abaixo dos limites de referência estipulados pelos organismos reguladores.

De acordo com a declaração sobre os aspectos de saúde relacionados com a utilização de telemóveis e estações de rede emitida pelo ICNIRP (International Commission on Non-

Ionizing Radiation Protection) não existe evidência clara sobre o risco de se contrair cancro, mas os resultados de algumas experiências merecem investigação mais profunda.

Através do Projecto Internacional sobre CEM, a Organização Mundial de Saúde (OMS), a Comissão Europeia, o ICNIRP e outros organismos nacionais e internacionais estão a trabalhar para resolver os problemas levantados sobre as possíveis consequências para a saúde, causadas pela exposição a campos de radiofrequências emitidos pelos telemóveis e pelas suas estações de rede. Até à data nenhum estudo demonstrou haver algumnexo de causalidade entre a exposição aos campos de radiofrequência dos telemóveis e qualquer efeito prejudicial para a saúde. A OMS considera apenas a possibilidade de “haver uma predisposição para determinado tipo de sintomas, pelo facto de as pessoas estarem mais consciencializadas da sua exposição a radiações”, no entanto, “nenhuma investigação recente demonstrou que a exposição aos campos de radio-frequência dos telemóveis ou das suas estações base cause algum efeito adverso à saúde” e que “a evidência científica existente actualmente indica ser improvável que a exposição a campos de rádio frequência, tais como os emitidos por telefones móveis e as suas estações de base, induza ou promova cancros.”

Monitorização dos CEM

De acordo com a recomendação 1999/519/EC, a União Europeia estabeleceu limites para o nível de radiação com um factor de segurança de 50 entre o valor crítico para efeitos maléficos e a restrição base.

No contexto regulamentar nacional, a ANACOM adoptou, por deliberação de 6 de Abril de 2001, os níveis de referência fixados pela Recomendação do Conselho 1999/519/CE, de 12 de Julho. Estes níveis de referência são aplicáveis a todas as estações de radiocomunicações, a instalar ao abrigo de uma licença de rede ou de estação. No âmbito da sua actividade de fiscalização, a ANACOM comprometeu-se ainda a proceder a verificações e ensaios na faixa compreendida entre 100 kHz e 60 GHz, onde se encontram a maioria das redes e estações de radiocomunicações.

A OPTIMUS para além de ter as suas estações base licenciadas pela ANACOM, monitoriza a sua rede e prontifica-se a realizar qualquer tipo de medições, sempre que solicitado pelas entidades competentes ou directamente por particulares. Registe-se que, até à data, todas as medições efectuadas à rede da OPTIMUS evidenciaram níveis inferiores aos máximos recomendados pela UE.

Adicionalmente, o DL nº11/2003, de 18 de Janeiro, estabelece que todos os operadores de telecomunicações móveis terão de entregar, nas câmaras dos diversos municípios, uma série de documentos para obter a autorização inerente à instalação e funcionamento das infra-estruturas de suporte de radiocomunicações e respectivos acessórios. Este diploma adopta também mecanismos para a fixação dos níveis de referência relativos à exposição da população a campos electromagnéticos. Tais níveis de referência devem ser fixados por portaria conjunta de vários Ministérios e deve ser publicada até 90 dias após a entrada em vigor do citado DL nº 22/2003.

Com vista a esclarecer a opinião pública sobre o nível de radiação subjacente à sua actividade, a OPTIMUS tem, em colaboração com outros operadores e o Instituto de

Telecomunicações, um projecto denominado “monIT” que visa disponibilizar publicamente informação relevante sobre radiação electromagnética em comunicações móveis.

Informação do SAR - Specific absorption rate

O ICNIRP recomenda também um nível máximo para a distribuição da energia absorvida pela cabeça do utilizador do telemóvel, a qual é medida através do SAR. O SAR (Specific Absorption Rate) é o ritmo a que a energia é absorvida por unidade de massa de tecido do corpo e é expressa em watts por quilograma. A União Europeia adoptou como referência a recomendação do ICNIRP para um valor máximo de 2,0 W/Kg sobre 10 gramas de tecido, enquanto que a IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers) recomenda o valor máximo SAR de 1,6 W/Kg sobre 1 grama de tecido (valor aceite nos EUA).

Os resultados da aplicação de sofisticados modelos de computador, que reproduzem o conjunto telefone e cabeça como um sistema acoplado, fornecem uma indicação aceitável dos níveis de potência absorvida. A potência desenvolvida pela maioria dos telefones portáteis modernos é muito menor do que 1 W e a dos antigos aparelhos analógicos são limitadas, dado o tempo de vida das suas pilhas. Devido a estas limitações de potência, os telemóveis modernos não parecem gerar potência absorvida acima dos níveis de referência correntemente aceites.

■ Medidas de política ambiental adoptadas pela SONAECOM

Neste domínio, e em linhas gerais, a SONAECOM compromete-se a:

- avaliar regularmente os impactes ambientais e assegurar o integral cumprimento da legislação, de outra regulamentação ou requisitos ambientais, aplicáveis às suas actividades
- a cooperar e promover a comunicação com entidades exteriores nomeadamente, instituições governamentais, associações ambientalistas, autarquias e o público em geral
- a envolver todos os níveis da empresa, os seus fornecedores, contratados e clientes, no sentido de incentivar a melhoria do desempenho ambiental em todas as suas actividades, produtos e serviços
- a promover programas de sensibilização e formação ambiental junto dos seus colaboradores, por forma a que todos estejam conscientes das suas responsabilidades individuais e colectivas na defesa do meio ambiente e na qualidade de vida

Com vista a atingir aqueles objectivos, a SONAECOM delineou um Sistema de Gestão Ambiental (SGA) com vista a garantir a conformidade dos seus processos com a legislação ambiental em vigor e com as melhores práticas ambientais, numa óptica de eco-eficiência, o qual se encontra certificado pela APCER pela norma ISO 14001. Para assegurar o funcionamento deste Sistema, a SONAECOM identificou e implementou a recolha de um conjunto significativo de indicadores em todas as empresas abrangidas seguindo a metodologia de medição.

7.14. Procedimentos judiciais ou arbitrais

A SONAECOM e as suas participadas são, ocasionalmente, parte em várias acções judiciais, consequência do exercício da sua actividade.

Em Dezembro de 2005, existem saldos em aberto com operadores nacionais, registados nas rubricas de clientes e fornecedores, no montante de 37.177.291 euros e 29.913.608 euros, respectivamente, assim como saldos de “Outros activos correntes” no valor de 347.411 euros, e de “Outros passivos correntes” no valor de 6.856.200 euros, que resultam de um diferendo mantido com a TMN-Telecomunicações Móveis, S.A. relativo a preços de interligação do ano de 2001, tendo os respectivos custos e proveitos sido registados nesse ano. A Empresa considerou nas demonstrações financeiras as tarifas mais penalizadoras. A fase de julgamento do processo judicial em curso terminou, aguardando-se a emissão da sentença.

Em processo arbitral que opôs a Maxistar aos restantes accionistas da OPTIMUS - por violação de uma cláusula do Acordo Parassocial, a Maxistar foi condenada a pagar aos outros accionistas da OPTIMUS a importância total de 2.344.350 euros, a que acrescem juros de mora até à data do pagamento ou, em alternativa, a submeter-se ao exercício de uma opção de compra da sua participação na OPTIMUS por 70% do respectivo valor real. A Maxistar propôs uma acção de anulação da decisão do tribunal, a qual foi julgada improcedente na primeira instância.

De forma a executar a dívida da Maxistar, e depois de terem manifestado a sua preferência pelo pagamento da importância devida, alguns accionistas propuseram uma acção executiva. Apesar de não ter terminado a acção de anulação da decisão do tribunal arbitral, de forma a obviar ao prosseguimento da acção executiva, a qual foi entretanto extinta, a Maxistar pagou a esses accionistas a quantia de 4.068.048 euros (capital mais juros), tendo cabido à SONAECOM o valor de 2.183.899 euros.

A Administração da SONAECOM mantém a convicção de que são reduzidas as hipóteses do recurso de anulação da decisão do tribunal arbitral.

7.15. OUTROS FACTORES EXCEPCIONAIS COM INFLUÊNCIA NA ACTIVIDADE

Não se verificou, no período 2002 / Junho de 2005, qualquer acontecimento excepcional que tenha afectado, ou que se espere que venha a afectar significativamente as actividades do Emitente ou das suas participadas.

Já em 2006, e conforme preliminarmente anunciados em 6 e 7 de Fevereiro, a SONAE, SGPS, S.A. e a SONAECOM tornaram pública a decisão de lançamento pela SONAE, SGPS, S.A. e/ou pela SONAECOM e/ou uma ou mais sociedades, com sede em Portugal ou no estrangeiro, em relação de domínio ou de Grupo com a SONAE, SGPS, S.A., que esta venha a indicar (i) de oferta pública geral de aquisição das acções representativas do capital social da Portugal Telecom, SGPS, S.A., sociedade aberta, com sede na Avenida Fontes Pereira de Melo, 40, Lisboa, pessoa colectiva n.º 503.215.058, matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa sob o n.º 3602/940706, com o capital social integralmente realizado de 1.128.856.500 euros (PT) e de obrigações convertíveis emitidas pela PT e (ii) de oferta pública geral de aquisição das acções representativas do capital

social da PT - Multimédia – Serviços de Telecomunicações, SGPS, S.A., sociedade aberta, com sede na Avenida 5 de Outubro, 208, Lisboa, pessoa colectiva n.º 504.453.513, matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa sob o n.º 8357, com o capital social integralmente realizado de 77.274.207 euros (PTM), tendo posteriormente anunciado, em comunicado divulgado no dia 8 de Fevereiro, que o lançamento das referidas ofertas, verificadas as condições a que ficaram sujeitas, será efectuado pela SONAECOM, por si/ou através de sociedade em relação de domínio ou de grupo, com sede em Portugal ou no estrangeiro.

Enunciam-se, em seguida, os principais termos e condições preliminarmente anunciados em 6 de Fevereiro pela SONAE, SGPS, S.A e pela SONAECOM (Oferente) relativos à oferta pública geral de aquisição das acções representativas do capital social da PT e de obrigações convertíveis por esta emitidas (Oferta):

1. Os valores mobiliários objecto da Oferta são as acções representativas do capital social da Sociedade Visada (doravante abreviadamente designadas por Acções) e as obrigações convertíveis emitidas pela Sociedade Visada por deliberação de 29 de Novembro de 2001, com o valor nominal de 5.000 (cinco mil) euros cada (doravante abreviadamente designadas por Obrigações Convertíveis).
2. A Oferta é geral e voluntária, obrigando-se a Oferente, nos termos do presente anúncio e do anúncio de lançamento, a adquirir a totalidade das Acções e das Obrigações Convertíveis que forem objecto de aceitação da Oferta.
3. Apenas podem ser objecto de aceitação as Acções e as Obrigações Convertíveis que se encontrem integralmente realizadas, com todos os direitos inerentes e livres de quaisquer ónus, encargos e responsabilidades, bem como de quaisquer limitações ou vinculações, nomeadamente quanto aos respectivos direitos patrimoniais e/ou sociais ou à sua transmissibilidade. A aceitação da Oferta por destinatários quanto a ela sujeitos a lei estrangeira fica subordinada ao cumprimento dos respectivos requisitos legais.
4. Tanto quanto é do seu conhecimento, não são imputáveis à Oferente, nos termos do n.º 1 do artigo 20.º do Código dos Valores Mobiliários, quaisquer dos direitos de voto inerentes às Acções.
5. A contrapartida oferecida será constituída pela importância de 9,50 Euros (nove Euros e 50 cêntimos) por cada Acção e de 5.000 (cinco mil) Euros por cada Obrigação Convertível.
6. O lançamento da Oferta encontra-se sujeito:
 - a) à obtenção do registo prévio da Oferta junto da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários;
 - b) à obtenção das aprovações e autorizações administrativas exigíveis nos termos da lei portuguesa ou de legislação estrangeira aplicável, nomeadamente a não oposição da Autoridade da Concorrência, nos termos da Lei nº 18/2003, de 11 de Junho.
 - c) à declaração pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários da derrogação do dever de lançamento de oferta subsequente, em resultado da aquisição de Acções no âmbito da presente oferta, nos termos do número 1, alínea a) e número 2 do artigo 189º do Código dos Valores Mobiliários, ainda que subordinada à subsistência dos respectivos pressupostos.
7. A oferta ficará subordinada à verificação, até ao termo da oferta, das seguintes condições:

- a. aquisição pela Oferente, no âmbito da oferta, de um número de Acções que, adicionadas às detidas pela Oferente e por sociedades com ela em relação de domínio ou de grupo (e bem assim por outras entidades que se encontrem com a Oferente em alguma das outras situações previstas no n.º 1 do art. 20.º do Código dos Valores Mobiliários, se assim vier a constar do anúncio de lançamento), representem, pelo menos, 50,01% do capital social da PT;
 - b) autorização da Assembleia Geral da PT, ainda que condicionada ao sucesso da Oferta, a que a Oferente adquira uma participação superior a 10% do capital social da Sociedade Visada, nos termos do art. 9.º dos respectivos estatutos, sem o estabelecimento de qualquer outro limite;
 - c) alteração dos estatutos da PT, ainda que condicionada ao sucesso da Oferta, de modo a que não subsista qualquer limite à contagem de votos quando emitidos por um só accionista, em nome próprio ou também como representante de outro;
 - d) alteração dos estatutos da PT, ainda que condicionada ao sucesso da Oferta, no sentido da eliminação dos privilégios inerentes às Acções da categoria A, ou da sua restrição de modo a que não sejam invocáveis contra a realização dos actos e operações de implementação do plano de reestruturação da PT constante dos documentos definitivos da Oferta, ou renúncia por parte dos titulares dessas Acções ao exercício de tais prerrogativas, nos mesmos termos, ou ainda aprovação desses actos e operações ou aceitação da Oferta por parte de todos os titulares das Acções da categoria A, sempre no pressuposto e na medida em que tais actos e operações dependam de autorização da Assembleia Geral da PT.
8. Para os devidos efeitos, consigna-se que a decisão de lançamento da Oferta se fundou na pressuposição de que, entre a presente data e a do termo do prazo da Oferta, não ocorrerá qualquer das seguintes circunstâncias, com impacto significativo na situação patrimonial, económica e financeira na Sociedade Visada, vista em termos consolidados:
- i) adopção de deliberações pelos órgãos competentes da Sociedade Visada, ou de sociedades que com esta se encontrem em relação de domínio ou de grupo, com sede em Portugal ou no estrangeiro (doravante, abreviadamente, sociedades em relação de domínio ou de grupo) no sentido de:
 - emitir acções, obrigações ou outros valores mobiliários ou direitos equiparados que confirmam direito à subscrição ou à aquisição de acções da Sociedade Visada;
 - emitir acções, obrigações ou outros valores mobiliários ou direitos equiparados que confirmam direito à subscrição ou à aquisição de acções de sociedades em relação de domínio ou de grupo, de valor superior a 100 milhões de euros;
 - dissolver, transformar, fundir ou cindir a Sociedade Visada, ou sociedades em relação de domínio ou de grupo de valor superior a 100 milhões de euros;
 - alterar o contrato de sociedade da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo, excepto se se tratar de alterações destinadas a assegurar o preenchimento das condições da Oferta;
 - distribuir bens ou reservas da Sociedade Visada, sem prejuízo apenas da distribuição de 0,385 Euros por acção, a título de dividendos relativos ao exercício de 2005;
 - amortizar ou extinguir por outra via acções da Sociedade Visada, ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo;

- adquirir, alienar ou onerar, bem como prometer alienar ou onerar, acções da Sociedade Visada, salvo se em cumprimento de obrigações contraídas até à presente data e do conhecimento público;
 - adquirir, alienar ou onerar, bem como prometer adquirir, alienar ou onerar, participações sociais de valor superior a 100 milhões de Euros, salvo se em cumprimento de obrigações contraídas até à presente data e do conhecimento público;
 - alienar ou onerar, bem como prometer alienar ou onerar, activos de valor superior a 100 milhões de Euros da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo, incluindo trespassar ou ceder, ou prometer trespassar ou ceder, a titularidade, o uso ou a exploração de estabelecimento(s) de sociedades em relação de domínio ou de grupo, ou assumir compromissos de alienação ou cedência de tais activos, salvo se para em cumprimento de obrigações contraídas até à presente data e do conhecimento público.
- ii) preenchimento de vagas nos órgãos sociais da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo sem acautelar que a destituição sem justa causa dos designados possa ocorrer mediante uma indemnização cujo montante não exceda a respectiva remuneração anual;
 - iii) envolver a destituição de outros membros dos órgãos sociais da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo o pagamento de indemnizações superiores ao das respectivas remunerações vincendas até ao que seria o termo por caducidade dos seus mandatos;
 - iv) exceder a remuneração global dos titulares de cada um dos órgãos sociais da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo para os anos de 2006 e subsequentes a remuneração global dos titulares do mesmo órgãos no exercício de 2004, salvo um aumento anual não superior a 10%;
 - v) prática de quaisquer actos pela Sociedade Visada ou por sociedades em relação de domínio ou de grupo que não se reconduzam à respectiva gestão normal, ou que consubstanciem incumprimento do dever de neutralidade do órgão de administração previsto no artigo 181.º, n.º 2, al. d), do Código dos Valores Mobiliários;
 - vi) alterações patrimoniais desfavoráveis relevantes, não emergentes do curso normal dos negócios, na situação da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo, relativamente à situação evidenciada nos respectivos Relatórios de Gestão e Contas publicados em relação a 31 de Dezembro de 2004, ou, quando existam, relativamente ao último balanço semestral ou trimestral publicado subsequentemente a essa data;
 - vii) tornarem-se conhecidos factos susceptíveis de influenciar de modo significativo a avaliação das Acções, mas até hoje não trazidos a público.
9. Adicionalmente, a decisão de lançamento da Oferta fundou-se na pressuposição de que, excepção feita à informação facultada nos documentos de prestação de contas da Sociedade Visada anteriores à presente data e ao que foi, também até hoje, publicamente anunciado pela Sociedade Visada, não existe qualquer disposição de qualquer acordo, contrato ou outro instrumento do qual seja parte a Sociedade Visada ou as sociedades em relação de domínio ou de grupo (aquela e estas doravante referidas como membros do Grupo da Sociedade Visada), nos termos da qual, como consequência do lançamento da Oferta, ou da aquisição ou proposta de aquisição pela Oferente, no todo ou parte, das Acções ou das Obrigações Convertíveis, e com

impacto significativo na situação patrimonial, económica e financeira na Sociedade Visada, vista em termos consolidados:

- a) qualquer empréstimo ou dívida de qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada que não seja imediatamente exigível, se vença ou possa ser declarado imediatamente exigível, ou a capacidade de algum desses membros de contrair empréstimos ou dívidas seja retirada ou inibida;
 - b) seja permitida a criação de (ou se tornem eficazes) quaisquer direitos ou ónus em benefício de terceiros sobre todos ou parte dos negócios ou bens de qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada;
 - c) qualquer acordo, direito ou obrigação de qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada cesse ou seja negativamente modificado ou afectado;
 - d) o interesse ou negócio do Oferente, de sociedades com ele em relação de domínio ou de grupo, ou de um membro do Grupo da Sociedade Visada em ou com, respectivamente, qualquer pessoa, firma, sociedade, ou órgão cesse ou seja substancial e negativamente modificado ou afectado;
 - e) qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada deixe de poder exercer o seu negócio utilizando a denominação actual.
10. Caso venha a deter Acções que ultrapassem 90% dos direitos de voto correspondentes ao capital social da Sociedade Visada, por efeito da Oferta ou outras operações legalmente permitidas e relevantes para o cálculo de tal percentagem, a Oferente admite recorrer ao mecanismo de aquisição potestativa previsto no artigo 194.º do Código dos Valores Mobiliários, o que implicará a imediata exclusão da negociação em mercado regulamentado das Acções e das Obrigações Convertíveis, ficando vedada a sua readmissão por um prazo de dois anos.

Enunciam-se, igualmente, os principais termos e condições preliminarmente anunciados pela SONAE, SGPS, S.A. e pela SONAECOM (Oferente) relativos à oferta pública geral de aquisição das acções representativas do capital social da PTM (Oferta e Acções e Sociedade Visada):

1. A Oferta é geral, obrigando-se a Oferente, nos termos do presente anúncio e do anúncio de lançamento, a adquirir a totalidade das Acções que forem objecto de aceitação da oferta.
2. Apenas podem ser objecto de aceitação as Acções que se encontrem integralmente realizadas, com todos os direitos inerentes e livres de quaisquer ónus, encargos e responsabilidades, bem como de quaisquer limitações ou vinculações, nomeadamente quanto aos respectivos direitos patrimoniais e/ou sociais ou à sua transmissibilidade. A aceitação da Oferta por destinatários quanto a ela sujeitos a lei estrangeira fica subordinada ao cumprimento dos respectivos requisitos legais.
3. Tanto quanto é do seu conhecimento, não são imputáveis à Oferente, nos termos do n.º 1 do artigo 20.º do Código dos Valores Mobiliários, quaisquer dos direitos de voto inerentes às Acções.
4. A contrapartida oferecida será constituída pela importância de 9,03 Euros (nove Euros e três cêntimos) por cada Acção.
5. O lançamento da oferta encontra-se sujeito:
 - a) à obtenção do registo prévio da Oferta junto da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários;
 - b) à obtenção das aprovações e autorizações administrativas exigíveis nos termos da lei portuguesa ou de legislação estrangeira aplicável;

- c) a ser lançada a Oferta Pública de Aquisição sobre as acções representativas do capital social da Portugal Telecom, SGPS, S.A., sociedade aberta, com sede na Avenida Fontes Pereira de Melo, 40, Lisboa, pessoa colectiva n.º 503.215.058, matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa sob o n.º 3602/940706, com o capital social integralmente realizado de 1.128.856.500 Euros, no seguimento do anúncio preliminar publicado pela SONAE, SGPS, S.A. e pela SONAECOM de 6 de Fevereiro de 2006, a verificarem-se todas as condições a que essa oferta fique sujeita e que, por via disso, passem a ser imputáveis à SONAE, SGPS, S.A. e/ou à SONAECOM mais de 50% dos votos inerentes ao capital social da PTM.
6. Para os devidos efeitos, consigna-se que a decisão de lançamento da Oferta se fundou na pressuposição de que, entre a presente data e a do termo do prazo da Oferta, não ocorrerá qualquer das seguintes circunstâncias, com impacto significativo na situação patrimonial, económica e financeira na Sociedade Visada, vista em termos consolidados:
- i. adopção de deliberações pelos órgãos competentes da Sociedade Visada, ou de sociedades que com esta se encontrem em relação de domínio ou de grupo, com sede em Portugal ou no estrangeiro (doravante, abreviadamente, sociedades em relação de domínio ou de grupo) no sentido de:
- emitir acções, obrigações ou outros valores mobiliários ou direitos equiparados que confirmem direito à subscrição ou à aquisição de acções da Sociedade Visada;
 - emitir acções, obrigações ou outros valores mobiliários ou direitos equiparados que confirmem direito à subscrição ou à aquisição de acções de sociedades em relação de domínio ou de grupo, de valor superior a 20 milhões de euros;
 - dissolver, transformar, fundir ou cindir a Sociedade Visada, ou sociedades em relação de domínio ou de grupo de valor superior a 20 milhões de euros;
 - alterar o contrato de sociedade da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo;
 - distribuir bens ou reservas da Sociedade Visada, sem prejuízo apenas da distribuição de 27,50 cêntimos por acção, a título de dividendos relativos ao exercício de 2005;
 - amortizar ou extinguir por outra via acções da Sociedade Visada, ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo;
 - adquirir, alienar ou onerar, bem como prometer alienar ou onerar, acções da Sociedade Visada, salvo se em cumprimento de obrigações contraídas até à presente data e do conhecimento público;
 - adquirir, alienar ou onerar, bem como prometer adquirir, alienar ou onerar, participações sociais de valor superior a 20 milhões de Euros, salvo se em cumprimento de obrigações contraídas até à presente data e do conhecimento público;
 - alienar ou onerar, bem como prometer alienar ou onerar, activos de valor superior a 20 milhões de Euros da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo, incluindo trespassar ou ceder, ou prometer trespassar ou ceder, a titularidade, o uso ou a exploração de estabelecimento(s) de sociedades em relação de domínio ou de grupo, ou assumir compromissos de alienação ou cedência de tais activos, salvo se

- para em cumprimento de obrigações contraídas até à presente data e do conhecimento público.
- ii. preenchimento de vagas nos órgãos sociais da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo sem acautelar que a destituição sem justa causa dos designados possa ocorrer mediante uma indemnização cujo montante não exceda a respectiva remuneração anual;
 - iii. envolver a destituição de outros membros dos órgãos sociais da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo o pagamento de indemnizações superiores ao das respectivas remunerações vincendas até ao que seria o termo por caducidade dos seus mandatos;
 - iv. exceder a remuneração global dos titulares de cada um dos órgãos sociais da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo para os anos de 2006 e subsequentes a remuneração global dos titulares do mesmo órgãos no exercício de 2004, salvo um aumento anual não superior a 10%;
 - v. prática de quaisquer actos pela Sociedade Visada ou por sociedades em relação de domínio ou de grupo que não se reconduzam à respectiva gestão normal, ou que consubstanciem incumprimento do dever de neutralidade do órgão de administração previsto no artigo 181.º, n.º 2, al. d), do Código dos Valores Mobiliários;
 - vi. alterações patrimoniais desfavoráveis relevantes, não emergentes do curso normal dos negócios, na situação da Sociedade Visada ou de sociedades em relação de domínio ou de grupo, relativamente à situação evidenciada nos respectivos Relatórios de Gestão e Contas publicados em relação a 31 de Dezembro de 2004, ou, quando existam, relativamente ao último balanço semestral ou trimestral publicado subsequentemente a essa data;
 - vii. tornarem-se conhecidos factos susceptíveis de influenciar de modo significativo a avaliação das Acções, mas até hoje não trazidos a público.
7. Adicionalmente, a decisão de lançamento da Oferta fundou-se na pressuposição de que, excepção feita à informação facultada nos documentos de prestação de contas da Sociedade Visada anteriores à presente data e ao que foi, também até hoje, publicamente anunciado pela Sociedade Visada, não existe qualquer disposição de qualquer acordo, contrato ou outro instrumento do qual seja parte a Sociedade Visada ou as sociedades em relação de domínio ou de grupo (aquela e estas doravante referidas como membros do Grupo da Sociedade Visada), nos termos da qual, como consequência do lançamento da Oferta, ou da aquisição ou proposta de aquisição pela Oferente, no todo ou parte, das Acções, e com impacto significativo na situação patrimonial, económica e financeira na Sociedade Visada, vista em termos consolidados:
- a) qualquer empréstimo ou dívida de qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada que não seja imediatamente exigível, se vença ou possa ser declarado imediatamente exigível, ou a capacidade de algum desses membros de contrair empréstimos ou dívidas seja retirada ou inibida;
 - b) seja permitida a criação de (ou se tornem eficazes) quaisquer direitos ou ónus em benefício de terceiros sobre todos ou parte dos negócios ou bens de qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada;
 - c) qualquer acordo, direito ou obrigação de qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada cesse ou seja negativamente modificado ou afectado;
 - d) o interesse ou negócio do Oferente, de sociedades com ele em relação de domínio ou de grupo, ou de um membro do Grupo da Sociedade Visada em ou com,

- respectivamente, qualquer pessoa, firma, sociedade, ou órgão cesse ou seja substancial e negativamente modificado ou afectado;
- e) qualquer membro do Grupo da Sociedade Visada deixe de poder exercer o seu negócio utilizando a denominação actual.
8. Caso venha a deter Acções que ultrapassem 90% dos direitos de voto correspondentes ao capital social da Sociedade Visada, por efeito da Oferta ou outras operações legalmente permitidas e relevantes para o cálculo de tal percentagem, a Oferente admite recorrer ao mecanismo de aquisição potestativa previsto no artigo 194º do Código dos Valores Mobiliários, o que implicará a imediata exclusão da negociação em mercado regulamentado das Acções e das Obrigações Convertíveis, ficando vedada a sua readmissão por um prazo de dois anos.

No seguimento do anúncio preliminar de lançamento pela SONAE, SGPS, S.A. e pela SONAECOM relativos à oferta pública geral de aquisição das acções representativas do capital social da PT e de obrigações convertíveis por esta emitidas, ainda no passado dia 7 de Fevereiro, a SONAE, SGPS, S.A. e a SONAECOM tornaram público que:

1. O lançamento da oferta, uma vez verificadas as condições a que ficou sujeita, será efectuado pela SONAECOM, directamente e/ou através de veículos constituídos para o efeito;
2. A SONAECOM assegurou o financiamento da aquisição da integralidade do capital social da PT junto do Grupo Santander, sem que tal envolva a prestação de quaisquer garantias por parte da SONAE, SGPS, S.A., e sendo o respectivo reembolso subordinado a um calendário que se prolonga por 7 anos;
3. Está previsto, se necessário, e sempre dependente do sucesso da OPA, um aumento de capital da SONAECOM, até um montante máximo de 1,5 mil milhões de euros;
4. O financiamento da subscrição desse eventual aumento pela SONAE, SGPS, S.A., na parte que proporcionalmente lhe compete, está igualmente assegurado, e será exclusivamente garantido, quanto ao montante de 750 milhões de euros, pela sua participação na SONAECOM (ou seja, sem o comprometimento de quaisquer outros activos da SONAE, SGPS, S.A.– non recourse);
5. A SONAECOM garantiu, por último, os fundos necessários ao eventual refinanciamento da dívida do Grupo PT que venha a revelar-se conveniente (se for o caso, na sua totalidade), na hipótese de sucesso da OPA.

No seguimento dos anúncios preliminares referidos, a SONAECOM solicitou à CMVM o registo de ambas as operações no passado dia 27 de Fevereiro de 2006.

7.16. FACTORES GOVERNAMENTAIS, POLÍTICOS, FISCAIS E ECONÓMICOS COM INFLUÊNCIA NA ACTIVIDADE

Para além do enquadramento legislativo, fiscal e regulamentar que rege a actividade da SONAECOM e respectivas participadas, não existem outros factores, nomeadamente governamentais, políticos ou económicos que possam ter uma influência particular na actividade do Emitente.

CAPÍTULO 8 - EXPLORAÇÃO E SITUAÇÃO FINANCEIRA DO EMITENTE

8.1. DADOS FINANCEIROS SELECIONADOS

As Normas Internacionais de Contabilidade ("IAS/IFRS") emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), foram inicialmente aplicadas pela SONAECOM em 1 de Janeiro de 2003. Para efeitos de comparabilidade das demonstrações financeiras consolidadas, a SONAECOM apresentou, no exercício de 2003, contas pró-forma referentes ao exercício anterior.

No quadro seguinte apresenta-se um resumo dos principais indicadores económico – financeiros consolidados históricos da SONAECOM, relativamente aos exercícios de 2002, 2003, 2004 e ao período de 6 meses findo em 30 de Junho de 2005, os quais respeitam às demonstrações financeiras consolidadas da SONAECOM, para as quais se remete a respectiva consulta no Capítulo 14. do presente Prospecto, não devendo delas ser dissociados. No que se refere a 2002, os indicadores apresentados tiveram por base as contas pró-forma elaboradas pela SONAECOM, conforme acima referido, após adopção das normas IAS/IFRS.

	Pró-forma 2002	2003	2004	Jun-05	Jun-04
Demonstração de Resultados					
Volume de negócios	789	838	880	406	429
Resultados operacionais	-58	16	75	21	35
Resultados correntes	-89	-8	57	15	24
Resultado líquido (1)	-99	-20	39	14	15
<i>Free cash-flow</i> (após função financeira)	-55	35	62	-17	-2
Balanço					
Activos não correntes	841	828	777	761	799
Activos correntes	382	381	281	414	355
Activo líquido total	1.223	1.209	1.059	1.175	1.154
Capitais próprios	257	239	257	263	417
Interesses minoritários	160	164	184	181	171
Passivo total	805	806	618	732	738
Indicadores económico-financeiros					
EBITDA (2)	72	146	201	84	98
EBITDA / proveitos operacionais	0,09x	0,17x	0,24x	0,21x	0,23x
Rentabilidade dos capitais próprios	-39%	-8%	15%	14%	2%
Capitais próprios / activo	21%	20%	24%	22%	36%
Endividamento líquido	374	316	256	297	339
Activo líquido / passivo	1,5x	1,5x	1,7x	1,6x	1,6x
Endividamento líquido / EBITDA	5,2x	2,2x	1,3x	1,6x	1,9x
EBITDA/Juros suportados	n.d.	7,9x	12,4x	16,3x	9,8x
Capex	127	123	122	65	50
Capex / volume de negócios	16%	15%	14%	16%	12%
Resultados líquidos por acção (euros)	ss	ss	0,17	0,17	0,04

Unidade: milhões euros, quando outra unidade não expressa.

⁽¹⁾ Resultado Líquido antes de Interesses Minoritários em conformidade com as IFRS

⁽²⁾ EBITDA = Resultado operacional + amortizações + provisões

Nota: Valores semestrais anualizados com base nos valores dos 4 últimos trimestres.

Fonte: SONAECOM, BPI

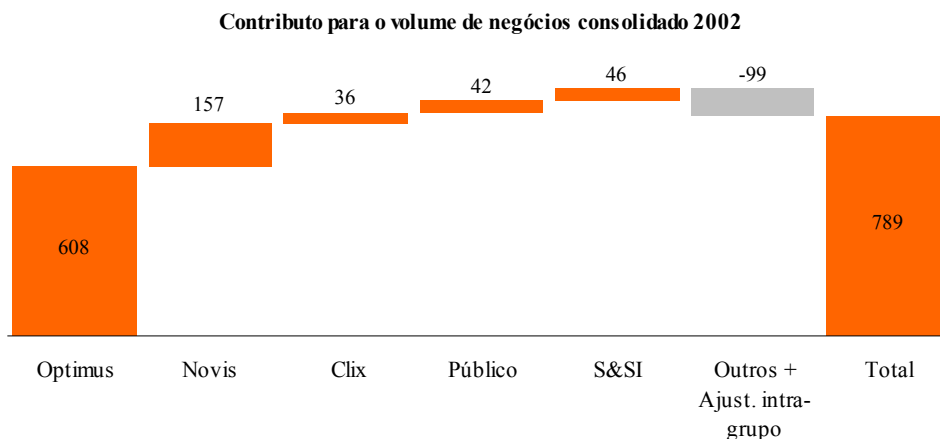
8.2. EXPLORAÇÃO

A SONAECOM passou a elaborar as suas demonstrações financeiras segundo as normas IAS/IFRS a partir do ano 2003, sendo todos os comentários efectuados em seguida baseados nas demonstrações financeiras segundo IAS/IFRS.

Relativamente ao ano 2002, os comentários são baseados nas contas pró-forma relativas a este exercício, segundo a mesma metodologia, incluídas no relatório e contas de 2003. Uma vez que a informação financeira reportada a 2001, o foi segundo princípios contabilísticos diferentes, isto é, de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade, não é possível estabelecer comparações entre o exercício de 2002 e o ano anterior.

Referente ao exercício de 2002

Em 2002, o volume de negócios consolidado do Grupo ascendeu a 789 milhões de euros, com os seguintes contributos das áreas de negócio:

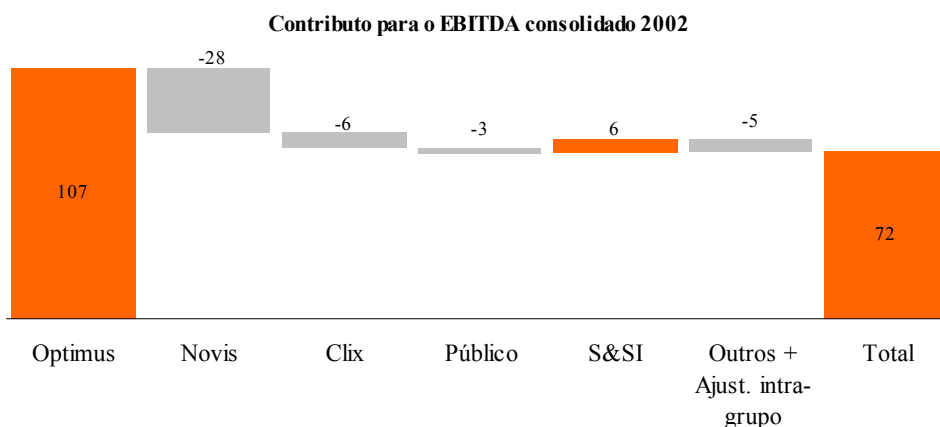


Unidade: milhões de euros

Fonte: SONAECOM, BPI

O custo das mercadorias vendidas e consumidas atingiu 95 milhões de euros, ou seja, 12% do volume de negócios. Os restantes custos operacionais totalizaram 606 milhões de euros, representando 77% do volume de negócios consolidado.

O EBITDA consolidado ascendeu a 72 milhões de euros (9% do volume de negócios), com base nas seguintes contribuições:



Unidade: milhões de euros

Fonte: SONAECOM, BPI

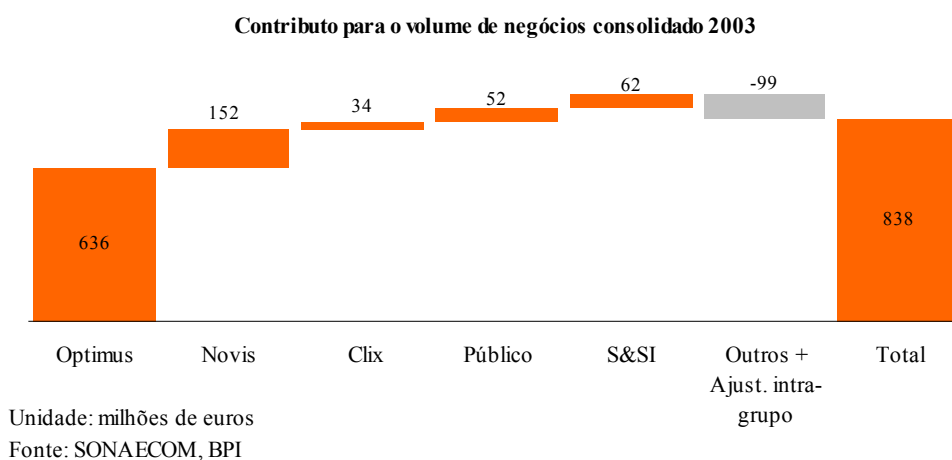
As amortizações e depreciações ascenderam a cerca de 129 milhões de euros, 16% do volume de negócios.

As provisões para investimentos financeiros ascenderam a cerca de 11,3 milhões de euros, tendo sido destinadas, essencialmente, a cobrir o investimento feito, à data, na Altitude BV.

Os resultados antes de impostos consolidados foram negativos em cerca de 89 milhões de euros, enquanto os resultados líquidos consolidados, antes de interesses minoritários, foram negativos em 99 milhões de euros.

Referente ao exercício de 2003

O volume de negócios consolidado aumentou 6%, numa base anual, para 838 milhões de euros, com a OPTIMUS a contribuir com cerca de 76% do total.



Para esta evolução do volume de negócios contribuíram:

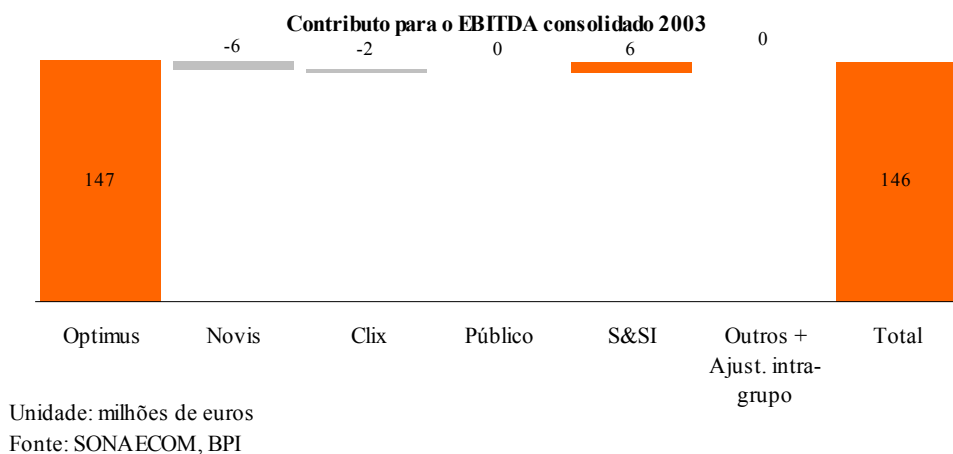
- um crescimento das receitas de serviço da OPTIMUS de 4,6%, para 636 milhões de euros, resultante dos seguintes acréscimos: (i) nas receitas de clientes, motivado pelo aumento da sua base (+186 mil clientes), (ii) nas tarifas em 2,5% e (iii) nas receitas de dados, não obstante o decréscimo nas receitas de operadores, em resultado das reduções de tarifas de interligação fixo-móvel e móvel-móvel, decididas pelo regulador em 2002 e da redução estrutural do tráfego originado nas redes fixas
- um decréscimo das receitas da NOVIS de 3%, para 152 milhões de euros, em resultado, sobretudo, da transferência do negócio da venda de equipamento informático para a área de S&SI
- uma redução de cerca de 5% nas receitas do CLIX (para 34 milhões de euros), essencialmente devido à progressiva redução do mercado de banda estreita e às dificuldades impostas pelo operador incumbente à oferta de banda larga, por ISPs alternativos
- um aumento de 24% no volume de negócios do PÚBLICO (para 52 milhões de euros), que resultou essencialmente de um aumento da venda de produtos associados, do lançamento de novos suplementos e encartes e de um aumento de preço de capa à 6ª

feira, factores que conseguiram contrariar a queda de 7% registada nas receitas de publicidade e a redução de 1% da circulação face ao ano anterior

- um aumento de cerca de 35% nas receitas de serviços da área de S&SI, para 62 milhões de euros, resultante sobretudo da transferência do negócio da venda de equipamento informático da NOVIS para esta área

A margem bruta diminuiu ligeiramente, de 88% para 86,6%, entre 2002 e 2003. Esta evolução foi mais do que compensada pelos esforços para diminuir os outros custos operacionais, o que se traduziu numa redução de cerca de 6%, em termos consolidados, para 567 milhões de euros (68% do volume de negócios), face a 606 milhões de euros em 2002 (77% do volume de negócios). As principais reduções de custos registaram-se em Custos com Pessoal, Fornecimentos e Serviços Externos e em Custos de Interligação e Circuitos Alugados, que sofreram uma redução de 7%, 6% e 4%, respectivamente, face aos níveis de 2002.

Em termos consolidados, o EBITDA mais que duplicou em 2003, de 72 milhões de euros para 146 milhões de euros, tendo a margem EBITDA subido para 17%, face a 9% em 2002:



O montante total de amortizações e depreciações atingiu 129 milhões de euros, representando cerca de 15% no volume de negócios consolidado, nível semelhante ao registado em 2002 (16% do volume de negócios).

Os resultados financeiros no segundo semestre de 2003 foram afectados pelo refinanciamento da dívida da OPTIMUS, o qual permitiu uma melhoria significativa do perfil global do endividamento da SONAECOM. Esta operação permitiu aumentar a componente amortizável de médio e longo prazo para 88%, face a 61% no final de 2002, embora com um custo adicional em termos de spread de taxa de juro, determinando um acréscimo dos custos financeiros. Este acréscimo foi, no entanto, parcialmente compensado por uma redução das taxas de juro de mercado (taxas Euribor) e por um menor montante de endividamento bruto.

As provisões para investimentos financeiros foram substancialmente inferiores em relação às registadas no ano anterior. Em 2003 foram efectuadas provisões no montante total de 4,4 milhões de euros para investimentos em activos das áreas de capital de risco e de internet (11,3 milhões de euros em 2002).

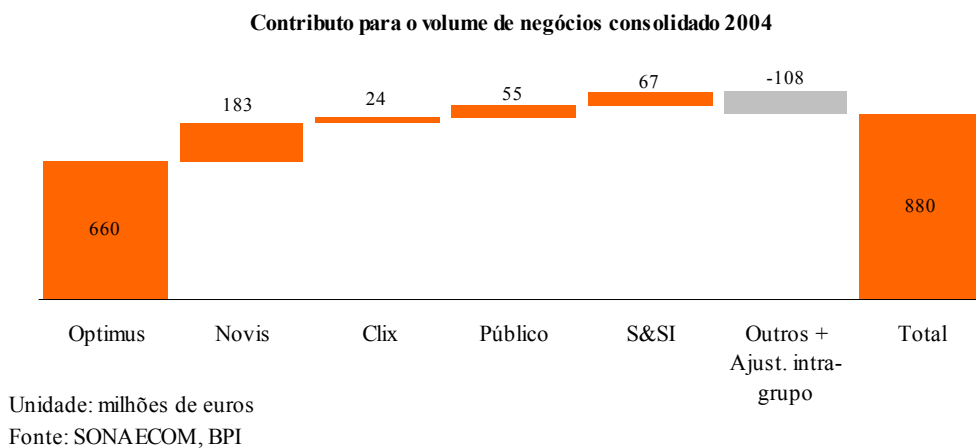
Os resultados líquidos antes de interesses minoritários melhoraram em 79 milhões de euros para um valor negativo de 20 milhões de euros, o que se justifica pelo significativo acréscimo no EBITDA (+74 milhões de euros) e pelo menor nível de provisões para investimentos financeiros (-7 milhões de euros).

A taxa de impostos sobre os lucros em Portugal foi reduzida para 27,5% em 2004 (face a 33% em 2003). Como tal, a SONAECOM teve de reconhecer essa redução nos impostos diferidos activos, registados no Balanço, e de registar o correspondente custo na sua Demonstração de Resultados no montante total de aproximadamente 15,7 milhões de euros.

Adicionalmente, foi reconhecida uma perda de imparidade no montante de 3,9 milhões de euros relacionada com os impostos diferidos activos acumulados da subsidiária CLIX e registados impostos diferidos activos na OPTIMUS, no valor de 18 milhões de euros, gerados aquando da transição para IAS mas entretanto não registados, por razões de prudência que deixaram de se justificar atendendo à evolução mais favorável do que previsto dos resultados apresentados por esta filial e das previsões de resultados futuros, que permitirão a utilização dos créditos fiscais correspondentes.

Referente ao exercício de 2004

O volume de negócios consolidado aumentou 5%, para 880 milhões de euros, em 2004.



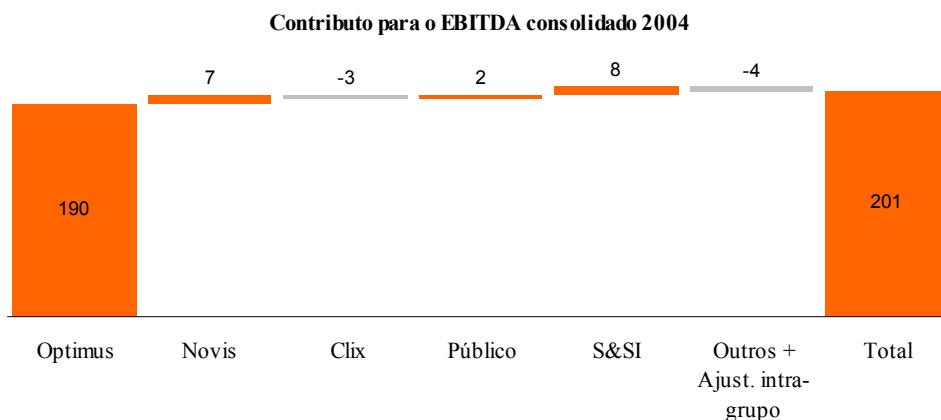
Para esta evolução contribuíram os seguintes factores principais:

- crescimento das receitas de serviço da OPTIMUS de 4%, para 660 milhões de euros, com o contributo positivo das receitas de clientes e das receitas de roaming e apesar da redução de 1% nas receitas de operadores

- crescimentos de cerca de 20% no volume de negócios da NOVIS, essencialmente no segmento de wholesale e através do contributo resultante da aquisição da KPNQwest Portugal, em Abril
- quebra nas receitas de acesso internet residencial, motivada pela continuada migração de utilizadores de banda estreita para soluções de banda larga. O CLIX havia cancelado a sua oferta de banda larga no princípio de 2004 devido às condições praticadas pela Portugal Telecom na sua oferta grossista de ADSL.. Apenas voltou ao mercado de banda larga com base na desagregação do ADSL em Novembro, pelo que o peso líquido das receitas de banda larga sobre o total de receitas foi mínimo
- aumento de 6% do volume de negócios do PÚBLICO, com alguma recuperação das receitas de publicidade, e apesar de se ter registado uma quebra nos seus níveis de circulação
- crescimento de 8% do volume de negócios da S&SI por força de novos contratos assinados pelas sucursais internacionais.

Os esforços de contenção de custos em 2004 e o aproveitamento de eficiências de Grupo, em particular, na obtenção de economias de escala e sinergias adicionais através da gestão integrada da rede SONAECOM, com o aumento da autonomia no que diz respeito ao aprovisionamento de circuitos de alta capacidade e de transmissão, permitiram uma redução dos custos operacionais totais de 7 milhões de euros, para 671 milhões de euros (76% do volume de negócios). Neste valor está incluído o acréscimo de custos operacionais consolidados resultante da aquisição da KPNQwest Portugal (5 milhões de euros).

A melhoria das margens de serviço, a política continuada de contenção de custos e a redução do montante de provisões permitiram um crescimento do EBITDA de 38%, para 201 milhões de euros, com a margem EBITDA a situar-se em 23% (17% em 2003). O Grupo conseguiu reduzir o risco de incobráveis e consequentemente de provisões, por via de melhorias na gestão de fundo de maneiio.



Unidade: milhões de euros
 Fonte: SONAECOM, BPI

As amortizações e depreciações registaram uma ligeira redução para 125 milhões de euros, o que compara com 129 milhões de euros em 2003. Esta redução inclui o impacto das novas IFRS em que o goodwill (diferenças de consolidação) é contabilizado como um activo mas não é objecto de amortização (porém é sujeito a testes anuais de imparidade) e o impacto da amortização total de alguns activos tecnológicos.

Os encargos financeiros reduziram-se de 18 milhões de euros, em 2003, para 16 milhões de euros em 2004, o que foi possível devido à diminuição do nível médio de endividamento e, ainda, devido à redução do spread conseguido em Agosto de 2004, aquando do refinanciamento da dívida de longo prazo da OPTIMUS.

Os resultados antes de impostos aumentaram de 8 milhões de euros negativos, em 2003, para valores positivos de 57 milhões de euros em 2004. Os impostos ascenderam a 18,2 milhões de euros em 2004 dos quais 1,4 milhões de euros referem-se a impostos pagos no exercício e 16,8 milhões de euros referem-se a movimentos ocorridos na rubrica de impostos diferidos.

Os resultados líquidos apurados em 2004 foram positivos, pela primeira vez, tendo atingido 39 milhões de euros (antes de interesses minoritários), o que compara com prejuízos de 20 milhões de euros em 2003. O resultado líquido após interesses minoritários aumentou para 18 milhões de euros positivos em 2004, o que compara com prejuízos líquidos de 19 milhões de euros em 2003.

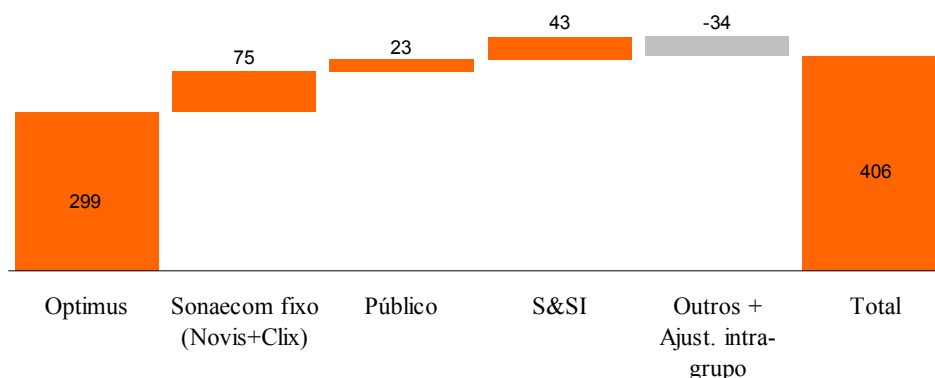
Referente ao exercício de 2005 (1.º semestre)

O volume de negócios consolidado ascendeu a 406 milhões de euros, 5% abaixo do registado no primeiro semestre de 2004, o que se ficou a dever sobretudo a:

- diminuição de 18% nas receitas de operadores da OPTIMUS, resultado da contínua redução no tráfego proveniente de operadores fixos e da diminuição nas tarifas de terminação móveis, a partir de 7 de Março
- redução no volume de negócios gerado pelo PÚBLICO, inferior em 22% ao do primeiro semestre de 2004, devido a um decréscimo nas vendas de produtos associados, resultado da crescente competitividade ao nível destes produtos

O volume de negócios na Sonaecom Fixo registou um aumento de 1%, para 75 milhões de euros, decorrente do aumento das receitas do acesso directo e da inclusão da KPNQwest Portugal, desde Abril de 2004. Contudo, o crescimento foi atenuado pela redução significativa nas receitas de voz de acesso indirecto e pela contínua perda de tráfego de banda estreita.

Contributo para o volume de negócios consolidado Junho 2005



Unidade: milhões de euros

Fonte: SONAECOM, BPI

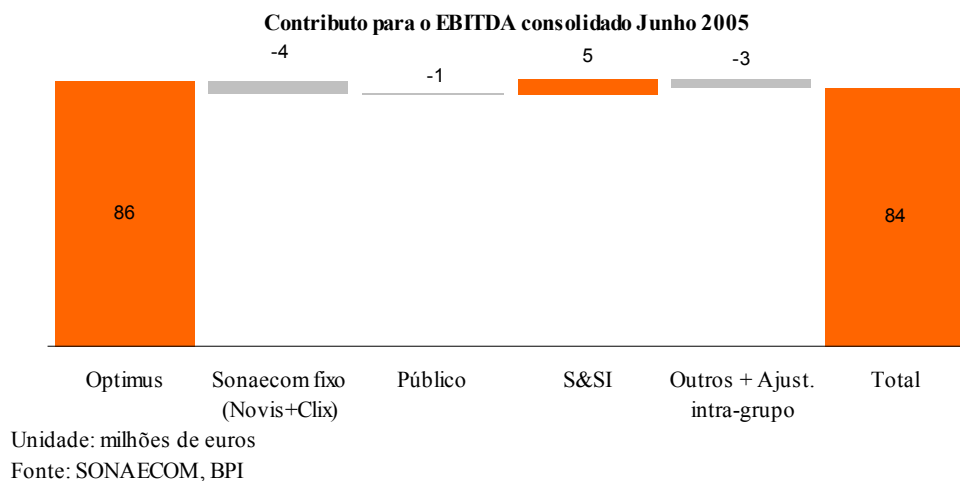
Os custos operacionais consolidados (incluindo custo das vendas) foram de 322 milhões de euros, 1% inferiores ao verificado no primeiro semestre de 2004 (apesar da inclusão da KPNQwest Portugal) e representaram 79% do volume de negócios, em comparação com os 76% do primeiro semestre de 2004. Este agravamento é explicado pelo menor volume de negócios, pelo aumento do investimento em marketing e pelo acréscimo dos custos com circuitos alugados e de operação de rede, na Sonaecom Fixo, associado ao esforço de desagregação de um número crescente de centrais da Portugal Telecom e do crescimento da base de clientes de acesso directo.

As provisões diminuíram de 10,5 milhões de euros, registadas no primeiro semestre de 2004, para os 3 milhões de euros do primeiro semestre de 2005, reflectindo uma melhoria significativa ao nível das cobranças e da gestão de stocks na OPTIMUS e na NOVIS.

O EBITDA consolidado diminuiu 14% no primeiro semestre de 2005, para 84 milhões de euros, gerando uma margem EBITDA de 21%, abaixo dos 23% do primeiro semestre de 2004.

As depreciações e amortizações mantiveram-se em linha com o primeiro semestre de 2004, enquanto os resultados financeiros negativos foram reduzidos em 5 milhões de euros, de 10,8 milhões de euros para 5,8 milhões de euros, reflectindo a obtenção de condições de financiamento mais favoráveis para a OPTIMUS, após a renegociação assinada em Agosto de 2004, e a redução do nível médio de endividamento externo consolidado durante o primeiro semestre de 2005, em comparação com o período homólogo de 2004.

O resultado antes de impostos consolidado diminuiu 37% para 15 milhões de euros, em comparação com o primeiro semestre de 2004, devido, essencialmente, à diminuição do EBITDA.



Em consequência da diminuição do resultado antes de impostos e dos movimentos nos impostos diferidos, os impostos consolidados diminuirão de 9,6 milhões de euros, no primeiro semestre de 2004, para 1,7 milhões de euros, no primeiro semestre de 2005.

O resultado líquido antes de interesses minoritários foi de 13,5 milhões de euros. O resultado atribuível a minoritários foi de 7,7 milhões de euros, pelo que o resultado líquido (atribuível ao Grupo) foi de 5,8 milhões de euros no primeiro semestre de 2005, em comparação com os 6 milhões de euros em idêntico período de 2004.

8.3. SITUAÇÃO FINANCEIRA

Referente ao exercício de 2002

A análise efectuada baseia-se nas contas pró-forma de 2002 incluídas no relatório e contas de 2003.

Em 2002 a SONAECOM apresentava um activo consolidado de 1.222,6 milhões de euros, enquanto os capitais próprios ascendiam a 257,0 milhões de euros e os interesses minoritários atingiam 160,2 milhões de euros. O passivo total era de 805,3 milhões de euros.

No activo destacam-se os activos não correntes (841,0 milhões de euros), e de entre estes, as imobilizações corpóreas (527,5 milhões de euros), incorpóreas (207,3 milhões de euros) e os impostos diferidos activos (94,5 milhões de euros).

Nos activos correntes, que totalizavam 381,6 milhões de euros, destacam-se os valores a receber de clientes (173,1 milhões de euros) e os valores em caixa ou equivalentes (131,7 milhões de euros).

O passivo não corrente ascendia a 313,1 milhões de euros, dos quais 308,6 relativos a empréstimos de médio e longo prazo. O passivo corrente, num total de 492,2 milhões de

euros, inclui 200,4 milhões de euros de empréstimos com vencimento a curto prazo e 158,4 milhões de euros de dívidas a fornecedores.

Referente ao exercício de 2003

No final de 2003 o activo total consolidado da SONAECOM atingia 1.208,7 milhões de euros, menos 1,1% que no final de 2002.

Ao longo do exercício de 2003, o investimento em activos fixos consolidado atingiu cerca de 123 milhões de euros, o que representou uma redução de 3% face ao registado no ano de 2002. Conforme referido no ponto 7.9 do presente Prospecto, contribuíram para esta redução a menor necessidade de investimento da OPTIMUS na implementação da sua rede UMTS e o menor investimento da NOVIS, em resultado da conclusão da sua rede, ocorrida em Fevereiro deste ano.

Os capitais próprios consolidados da SONAECOM reduziram-se em 18,4 milhões de euros, para 238,6 milhões de euros, essencialmente devido aos prejuízos líquidos gerados no exercício. Os interesses minoritários aumentaram 4,2 milhões de euros, para 164,4 milhões de euros, pelo que os capitais próprios incluindo interesses minoritários ascendiam a 403 milhões de euros.

Ao longo do exercício de 2003, a SONAECOM gerou, pela primeira vez, um free cash-flow depois de custos financeiros positivo no montante de 35 milhões de euros, representando uma melhoria de cerca de 90 milhões de euros quando comparado com 2002.

A geração crescente de fundos foi possível devido ao bom desempenho operacional, ao reduzido investimento em activos fixos e à melhoria na gestão do fundo de maneio, o que permitiu ainda a redução dívida líquida da SONAECOM em 34 milhões de euros (de 370 milhões de euros para 336 milhões de euros).

Em Julho de 2003, a OPTIMUS concluiu com um sindicato bancário internacional a negociação e assinatura de um contrato de financiamento, através de dívida sénior, no montante de 575 milhões de euros, por um prazo de 8 anos. Este financiamento bancário sindicado destinou-se à substituição dos contratos de dívida existentes e providenciou fundos para financiar o plano de negócios, incluindo a implementação do UMTS.

Em resultado do refinanciamento da dívida da OPTIMUS, o perfil da dívida da SONAECOM melhorou significativamente. No final de 2003, 88% do endividamento bruto da SONAECOM era de longo prazo comparado com 61% no final de 2002.

A redução no endividamento e o aumento da rentabilidade operacional originaram uma melhoria significativa na estrutura financeira e na capacidade para cumprir com as obrigações financeiras, traduzida na seguinte evolução dos rácios:

- Endividamento Líquido / EBITDA melhorou de 5,2x para 2,2x
- Rácio de cobertura de juros (EBITDA / Juros Pagos) aumentou de 3,6x no 2º semestre de 2002 para 7,9x

Referente ao exercício de 2004

No final de 2004 o activo total consolidado da SONAECOM atingia 1.058,6 milhões de euros (-150,1 milhões de euros face a 2003), enquanto os capitais próprios (incluindo interesses minoritários) ascendiam a 440,6 milhões de euros (+37,6 milhões de euros face a 2003).

Em 2004, o Grupo investiu 122 milhões de euros, aproximadamente o mesmo que em 2003, sobretudo em infra-estruturas de rede e em tecnologias de informação, conforme descrito no ponto 7.9. do presente Prospecto.

Ao longo de 2004, a SONAECOM gerou 62 milhões de euros de free cash-flow, mais 80% do que os montantes gerados em 2003, valor que foi negativamente influenciado pela antecipação do pagamento de 39 milhões de euros pela aquisição dos activos da Oniway (negócio fechado em 2002, cujo pagamento estava previsto apenas para 2005, e cuja obrigação de pagamento foi entretanto transferida para a SONAE). Sem este pagamento, o free cash-flow seria superior a 100 milhões de euros.

A empresa que mais contribuiu para o free cash-flow positivo foi a OPTIMUS, sendo que o PÚBLICO e S&SI também geraram free cash-flow positivo.

No dia 6 de Agosto, a OPTIMUS assinou um acordo de financiamento a 5 anos no valor de 450 milhões de euros, incluindo um financiamento do Banco Europeu de Investimento, garantido pelos bancos do sindicato, no montante de cerca de 325 milhões de euros, para substituição do endividamento existente e visando o financiamento do plano de negócios da empresa.

No final de 2004, o endividamento líquido consolidado ascendia a 256 milhões de euros (menos 60 milhões de euros face a 2003). Em Dezembro de 2004, a SONAECOM adoptou a IAS 39, passando a registar o Endividamento Bruto Total líquido dos custos originais de montagem da operação de financiamento da OPTIMUS. Desta forma, ao Endividamento Bruto Nominal de 328,5 milhões de euros foram deduzidos 19,3 milhões de euros de custos de montagem.

A redução do endividamento e o aumento da rentabilidade operacional permitiram melhorar significativamente os rácios de estrutura de capital, aumentando ainda a capacidade do Grupo solver as suas obrigações financeiras. O rácio de cobertura de juros aumentou de 7,9x em 2003, para 12,4x, em 2004, e o rácio de endividamento líquido/EBITDA melhorou de 2,2x para 1,3x.

Referente ao exercício de 2005 (1.º semestre)

No final do primeiro semestre de 2005 o activo total consolidado da SONAECOM atingia 1.174,9 milhões de euros (+116,3 milhões de euros face a Dezembro de 2004), influenciado por um aumento de 126,8 milhões de euros dos valores de caixa e equivalentes consolidados (valor total de 180,1 milhões de euros) enquanto os capitais próprios (incluindo interesses minoritários) ascendiam a 443,3 milhões de euros (+2,7 milhões de euros face ao final de 2004).

O investimento, no primeiro semestre de 2005 cresceu 15 milhões de euros, para 65 milhões de euros, um aumento de 30% em relação ao primeiro semestre de 2004, reflectindo uma evolução consistente com a focalização da SONAECOM no investimento necessário para um crescimento sustentado, nomeadamente ao nível do UMTS, triple play e ULL, conforme se descreve no ponto 7.9 do presente Prospecto.

O free cash-flow consolidado do semestre foi negativo em 17,4 milhões de euros, explicado por: (i) o EBITDA alcançado; (ii) o investimento em fundo de maneio de 35 milhões de euros, dos quais 22 milhões de euros resultantes de uma diminuição no saldo a pagar a Fornecedores de Imobilizado; (iii) o investimento em capital fixo de 65 milhões de euros; (iv) fluxos financeiros líquidos negativos em 4 milhões de euros.

Os principais factores que contribuíram para a diferença entre o free cash-flow dos primeiros semestres de 2005 e de 2004 foram: (i) a aquisição, pela SONAECOM, dos 2,77% da participação que a Maxistar detinha na OPTIMUS, por 18,6 milhões de euros; (ii) o free cash-flow negativo de, aproximadamente, 13 milhões de euros na Sonaecom Fixo; (iii) o free cash-flow positivo, na OPTIMUS, de 17 milhões de euros, em comparação com os 2 milhões de euros do primeiro semestre de 2004, sendo que este último inclui o pagamento de 28 milhões de euros de IVA (recuperado no final de 2004) relativo à venda das torres da OPTIMUS a uma subsidiária por si integralmente detida – OPTIMUS Towering.

A dívida nominal líquida consolidada registou uma diminuição de 13% no primeiro semestre de 2005, em comparação com igual período de 2004, para 297 milhões de euros, o que resultou, essencialmente, da evolução do free cash-flow do Grupo.

Por seu lado, o rácio dívida líquida/EBITDA (anualização pelos últimos 4 trimestres) melhorou de 1,9x, no primeiro semestre de 2004, para 1,6x, no primeiro semestre de 2005, enquanto o rácio de cobertura de juros aumentou de 9,8x, no primeiro semestre de 2004, para 16,3x no primeiro semestre de 2005, resultado de uma maior diminuição nos juros pagos face ao EBITDA do semestre.

Em Janeiro, a SONAECOM assinou dois contratos para fazer face às necessidades de financiamento de curto prazo do Grupo: i) um contrato com uma instituição financeira portuguesa para a emissão de um Programa de Papel Comercial de 70 milhões de euros, ii) uma linha de crédito de curto prazo com um limite de 20 milhões de euros.

Em 21 de Junho, a SONAECOM anunciou ainda a obtenção de um empréstimo obrigacionista no montante de 150 milhões de euros, de colocação privada, a 8 anos, com amortização “bullet” em Junho de 2013.

8.4. FACTORES SIGNIFICATIVOS QUE AFECTEM OS RENDIMENTOS DA ACTIVIDADE

Não se verificou no período coberto pelo historial financeiro do presente Prospecto, qualquer facto significativo capaz de afectar materialmente os rendimentos das actividades do Emitente.

8.5. ENDIVIDAMENTO DE CURTO E DE LONGO PRAZO E CAPITALIZAÇÃO

No final de 2004 e a 30 de Junho de 2005, os empréstimos obtidos tinham a seguinte composição:

Empréstimos obrigacionistas

Conforme referido no ponto 8.3 do presente Prospecto, em Junho de 2005, a SONAECOM anunciou a obtenção de um empréstimo obrigacionista, no montante de 150 milhões de euros, com o objectivo de financiar o negócio da linha fixa, nomeadamente o roll-out da banda larga e o triple play. Os custos de montagem deste financiamento ascenderam a cerca de 4 milhões de euros, tendo o spread subjacente à operação sido de 87,5 pontos base.

Papel Comercial e linha de curto prazo

Em Janeiro de 2005, a SONAECOM assinou um contrato com uma instituição financeira portuguesa para a emissão de um Programa de Papel Comercial, conforme referido no ponto 8.3 supra. Este Programa, no montante de 70 milhões de euros, tem a duração de um ano, sendo renovável por um período de 5 anos.

Adicionalmente, a SONAECOM assegurou uma linha de crédito de curto prazo com um limite de 20 milhões de euros. Ambos os empréstimos conferem à SONAECOM uma capacidade de crédito para fazer face às suas necessidades de curto prazo e às das suas subsidiárias.

Empréstimos bancários

Empresa	Entidade financiadora	Limite	2004		Jun-05	
			Montante utilizado		Montante utilizado	
			Curto prazo	Médio e longo prazo	Curto prazo	Médio e longo prazo
OPTIMUS	Banco Europeu de Investimento	324.458.200	-	224.458.200	-	324.458.200
OPTIMUS	Financiamento a prazo fixo	175.541.800	-	175.541.800	-	-
OPTIMUS	Financiamento em sistema de conta corrente	125.541.800	-	-	-	-
		450.000.000	-	400.000.000		324.458.200

Unidade: euros

Fonte: SONAECOM

A 6 de Agosto de 2004, a OPTIMUS concluiu negociações com um Sindicato Bancário Internacional, composto por 12 bancos nacionais e internacionais, sendo cerca de 70% do montante contratado actualmente assegurado por bancos internacionais.

Este financiamento bancário sindicado, no montante de 450 milhões de euros, a 5 anos, destinou-se ao refinanciamento dos montantes utilizados ao abrigo do anterior contrato *project* (assinado em Julho de 2003) e será utilizado para o financiamento das actividades correntes e futuras, designadamente na implementação de uma rede de comunicações móveis de terceira geração e em actividades comerciais relacionadas.

O Banco Europeu de Investimento mantém-se como parte do novo contrato de financiamento, como co-financiador da Empresa num montante de cerca de 325 milhões de euros.

As condições acordadas para o novo financiamento, para além de permitirem significativas poupanças de custos financeiros, incluem um conjunto de cláusulas típicas do mercado de dívida corporate, reflectindo a melhoria do perfil de risco da OPTIMUS.

A taxa de juro está indexada à Euribor e é função da sua performance financeira, nomeadamente em relação ao rácio de “Net Debt to EBITDA” (relação entre o montante de endividamento líquido da Empresa e os resultados antes de encargos financeiros, impostos, depreciações e amortizações). O spread, inicialmente fixado em 75 pontos base, foi ajustado em função das contas de 2004 da Empresa e situa-se actualmente nos 55 pontos base, podendo continuar a ser reduzido até um mínimo de 40 pontos base, em função da evolução do rácio atrás referido.

Os montantes utilizados ao abrigo da linha de financiamento BEI serão reembolsados em duas amortizações (30% em Junho de 2008 e 70% em Junho de 2009). A tranche de financiamento em sistema de conta corrente será reembolsável, na sua totalidade, em Junho de 2009.

Os covenants acordados com o sindicato bancário são semelhantes aos negociados para este tipo de financiamento de longo prazo, nomeadamente em mercados de dívida corporate.

Em relação aos anteriores contratos de financiamento project da Empresa, o financiamento actual é significativamente menos restritivo e permitiu, por exemplo, a eliminação de limitações temporais ao pagamento de dividendos e outras distribuições a accionistas e das restrições a alterações da sua estrutura accionista. O actual contrato de financiamento permitiu ainda a libertação do penhor de acções, que havia sido concedido por todos os accionistas da OPTIMUS e que estava contemplado nos anteriores contratos. Deste modo, o cumprimento das obrigações da Empresa ao abrigo do actual financiamento é exclusivamente garantido pelas suas actividades e pela sua capacidade de geração de fundos.

Até Agosto de 2004, encontravam-se penhoradas para efeito de garantia de financiamento da OPTIMUS, 66,67% do total das acções representativas do capital social daquela empresa. O penhor era distribuído pro rata por todos os accionistas e foi libertado na mencionada data, por refinanciamento da dívida.

Outros empréstimos e descobertos bancários

Empresa	Tipo	Montante em dívida	
		2004	Jun-05
NOVIS	Linhas de crédito de apoio à tesouraria	22.939.194	-
Diversas	Descobertos bancários	2.578.643	107.574
OPTIMUS	Justo valor do Swap	552.679	673.103
		26.070.516	780.677

Unidade: euros

Fonte: SONAECOM

Estes empréstimos vencem juros a taxas de mercado, indexadas à Euribor do respectivo prazo e foram todos contraídos em euros.

Os empréstimos acima não têm garantias associadas e o cumprimento das obrigações assumidas ao abrigo destes empréstimos é exclusivamente garantido pelas actividades e capacidade de geração de fundos Empresa.

Em 30 de Junho de 2005, as dívidas a instituições de crédito e relacionadas com empréstimos obrigacionistas, classificadas a médio e longo prazo, tinham o seguinte plano de reembolso previsto:

Ano de vencimento	Montantes em euros
2008	97.337.460
2009	227.120.740
2013	150.000.000

Fonte: SONAECOM

Risco de Taxa de Juro

A SONAECOM utiliza derivados na gestão dos seus riscos financeiros unicamente como forma de garantir a cobertura desses riscos.

A totalidade do endividamento da OPTIMUS encontra-se actualmente a taxas variáveis e, como tal, swaps de taxa de juro e outros derivados são utilizados como forma de protecção contra as variações dos fluxos de caixa futuros associados aos pagamentos de juros. Os swaps de taxa de juro contratados têm o efeito económico de converter os respectivos empréstimos associados das taxas variáveis originais para taxas fixas.

Ao abrigo destes contratos, a Empresa acorda com terceiras partes (bancos) a troca, em períodos de tempo pré-determinados (trimestralmente), da diferença entre o montante de juros calculados à taxa fixa contratada e à taxa variável da altura de refixação, com referência aos respectivos montantes nacionais acordados. A variação no justo valor dos “swaps” de cobertura de “cash-flow” é registada no activo ou no passivo por contrapartida da rubrica dos capitais próprios “Reservas de cobertura”.

A OPTIMUS apenas utiliza instrumentos derivados ou transacções semelhantes para efeitos de cobertura de riscos de taxas de juro considerados relevantes, sendo utilizadas na selecção e determinação dos instrumentos de cobertura, as seguintes regras principais:

- para cada derivado ou instrumento de cobertura utilizado para protecção de risco associado a determinada transacção, as datas de fixação de taxas de juro e as respectivas datas de liquidação deverão ser exactamente as mesmas do financiamento / transacção objecto da cobertura;

- equivalência perfeita entre as taxas base: a taxa base utilizada no derivado ou instrumento de cobertura deverá ser exactamente a mesma que a aplicável ao financiamento / transacção que está a ser coberta;
- desde o início da transacção, o custo máximo do endividamento, resultante da operação de cobertura realizada, é conhecido e limitado, mesmo em cenários de evoluções extremas das taxas de juro de mercado, procurando-se que o nível de taxas daí resultante seja enquadrável no custo de fundos considerado no plano de negócios da Empresa.

A OPTIMUS acompanha activamente a evolução das taxas de juro de mercado, tentando assegurar, sempre que possível, que o custo médio ponderado real suportado com o seu endividamento externo seja inferior ou igual à taxa de juro considerada no plano de negócios como custo de dívida.

A OPTIMUS documenta desde o início das transacções a relação entre o instrumento de cobertura e as respectivas transacções cobertas, bem como os objectivos da gestão de risco de taxa de juro e as políticas que determinam as várias transacções de cobertura. Actualmente, todas as transacções de cobertura estão relacionadas com o seu endividamento a médio e longo prazo contratado em Agosto de 2004, nomeadamente às tranches de financiamento do Banco Europeu de Investimento. A empresa avalia, quer no momento de contratação quer numa base regular, a eficácia das transacções de cobertura na protecção contra as variações dos fluxos de caixa objecto de cobertura.

Os instrumentos financeiros de cobertura de taxa de juro existentes, em 30 de Junho de 2005, eram os seguintes:

Empresa	Financiamento coberto	Montante nominal	Vencimento	Indexante base trocado	Taxa contratada	Justo valor dos instrumentos financeiros
OPTIMUS	Banco Europeu de Investimento	50.000.000	Set-05	Euribor 3m	2,64%	-66.929
OPTIMUS	Banco Europeu de Investimento	50.000.000	Dez-05	Euribor 3m	2,77%	-165.718
OPTIMUS	Banco Europeu de Investimento	55.000.000	Dez-07	Euribor 3m	3,68% ^(a)	-440.456
155.000.000						-673.103

Unidade: euros
Fonte: SONAECOM

(a) Esta taxa corresponde ao *cap* (taxa máxima) contratada e em vigor até Março de 2006, sendo que a taxa efectivamente suportada corresponde à média das taxas swap a 2 anos (2-year CMS) verificadas no período (2,468% no ultimo período de troca).

As contrapartes dos instrumentos de cobertura estão limitadas a instituições de crédito de elevada qualidade creditícia, sendo política da empresa privilegiar a contratação destes instrumentos com entidades bancárias que formem parte das suas operações de financiamento.

Na determinação do justo valor das operações de cobertura, a empresa utiliza determinados métodos, tal como modelos de avaliação de opções e de actualização de fluxos de caixa futuros, e utiliza determinados pressupostos que são baseados nas condições de taxas de juro de mercado prevalecentes à data de Balanço. Cotações comparativas de instituições financeiras, para instrumento específico ou semelhante, são utilizadas como referencial de avaliação.

As alterações no justo valor dos derivados contratados, que, por se qualificarem como tal e por serem eficazes nessa cobertura, são contabilizados como derivados de cobertura de fluxos de caixa, são reconhecidas em capitais próprios e em dívidas a instituições de crédito. Os montantes diferidos em capitais próprios são posteriormente transferidos para a conta de resultados e classificados como proveito ou custo do mesmo período em que a transacção objecto de cobertura afecta a demonstração de resultados.

O Emitente declara que o endividamento do Grupo SONAECOM, reportado a 31 de Dezembro de 2005 (informação ainda não auditada) era de 474.458.200 euros. Todo o endividamento é não caucionado e sem garantias, sendo o seu detalhe naquela data descrito no quadro seguinte:

Empresa	Tipo de endividamento	Limite	Montante utilizado	Montante disponível
SONAECOM	Papel comercial	70.000.000	0	70.000.000
	Conta corrente	20.000.000	0	20.000.000
	Obrigações	150.000.000	150.000.000	0
		240.000.000	150.000.000	90.000.000
OPTIMUS	EIB	324.458.200	324.458.200	0
	Revolving	125.541.800	0	125.541.800
	Conta corrente	4.987.979	0	4.987.979
		454.987.979	324.458.200	130.529.779
PUBLICO	Conta corrente	1.500.000	0	1.500.000
	Conta corrente	1.496.394	0	1.496.394
	Descoberto autorizado	1.246.995	0	1.246.995
		4.243.388	0	4.243.388
ENABLER	Conta corrente	1.000.000	0	1.000.000
	Conta corrente	1.500.000	0	1.500.000
		2.500.000	0	2.500.000
WEDO BRASIL	Conta corrente	368.009	0	368.009
		368.009	0	368.009
		702.099.376	474.458.200	227.641.176

Unidade: euros

Fonte: SONAECOM

8.6. DESCRIÇÃO DOS FLUXOS DE TESOURARIA

Remissão para as Demonstrações Financeiras Anuais Consolidadas de 2002 (páginas 50, 51 e 52), de 2003 (páginas 66, 67 e 68), de 2004 (páginas 85, 86 e 87), para as páginas 28 e 29 das Demonstrações Financeiras Consolidadas do primeiro semestre de 2005 e para as páginas 18 e 19 das Demonstrações Financeiras Consolidadas do terceiro trimestre de 2005 (os locais de consulta destes documentos indicam-se no Capítulo 13. do presente Prospecto), no que se refere à apresentação das demonstrações dos fluxos de tesouraria consolidados do Emitente e respectivos anexos.

Fluxo gerado pelas actividades operacionais

O fluxo gerado pelas actividades operacionais da SONAECOM em 2004 ascendeu a perto de 204 milhões de euros, superior em 24% ao fluxo gerado em 2003 e quase o triplo do fluxo de 2002. Para esta evolução contribuiu significativamente o aumento do fluxo gerado pelas operações, resultado do efeito conjugado, entre 2002 e 2004, do aumento dos recebimentos de clientes (+8%) e da diminuição dos pagamentos a pessoal (-6%) e a fornecedores (-11%).

Fluxo gerado pelas actividades de financiamento

O fluxo gerado pelas actividades de financiamento passou de perto de 117 milhões de euros em 2002 para um valor negativo da ordem dos 167 milhões de euros em 2004. Para este comportamento contribuiu sobretudo a redução do ritmo de contracção de empréstimos entre 2003 e 2004, de 255 milhões para 100 milhões de euros, evidenciando a redução do endividamento líquido resultado da contínua melhoria na actividade operacional da Empresa. Em 2002, o montante de empréstimos contratados no final do ano ascendia a 3,6 mil milhões de euros correspondendo, neste caso, a sucessivas utilizações de uma mesma revolving facility (plafond concedido através de linha de crédito renovável) durante aquele ano.

Fluxo gerado pelas actividades de investimento

Em 2004 o fluxo gerado pelas actividades de investimento foi negativo em 126,4 milhões de euros o que compara com montantes negativos de 80 milhões de euros em 2003 e 116 milhões de euros em 2002.

Neste fluxo assume maior importância a rubrica de pagamentos referentes a investimento em imobilizado corpóreo, associados aos projectos das subsidiárias da SONAECOM. Neste âmbito, destacam-se os investimentos associados à manutenção e desenvolvimento da rede de comunicações do Grupo e à investigação e desenvolvimento. No que respeita à carteira de participações financeiras refira-se, em 2004, a aquisição da KPNQwest Portugal, por intermédio das sociedades Jaua e da Noriema, pelo valor de 11.120.066 euros, empresa que veio reforçar a área de negócios de Telecomunicações Fixas do Grupo.

8.7 DECLARAÇÃO DO EMITENTE RELATIVA À SUFICIÊNCIA DO FUNDO DE MANEIO

O Emitente declara que, na sua opinião, a liquidez gerada pela sua actividade e a sua capacidade de endividamento a curto e médio prazo são suficientes para fazer face às suas necessidades de fundo de maneio da SONAECOM. De acordo com o plano de negócios definido pela SONAECOM, o free cash-flow gerado será utilizado no financiamento da sua actividade corrente e dos seus investimentos, admitindo, caso tal se revele necessário, vir a contrair financiamento de longo prazo ou recorrer a capital próprio.

8.8. RESTRIÇÕES À UTILIZAÇÃO DE RECURSOS DE CAPITAL

A SONAECOM não possui restrições à utilização de recursos de capital e não tem conhecimento de quaisquer circunstâncias, em qualquer contrato em que o Emitente seja parte, que possam vir a implicar restrições ou constrangimentos na utilização dos financiamentos contratados.

CAPÍTULO 9 – POLÍTICA DE DIVIDENDOS

A SONAECOM não distribuiu dividendos nos últimos cinco anos.

No futuro, a SONAECOM poderá, no entanto, em cada exercício, decidir submeter à aprovação da respectiva Assembleia Geral de accionistas uma proposta de distribuição de dividendos, ponderada que seja, em qualquer circunstância, a performance da Empresa, designadamente quanto às eventuais necessidades de expansão/investimento, e a envolvente económica da sua actividade.

CAPÍTULO 10 - CONTRATOS SIGNIFICATIVOS

Conforme preliminarmente anunciados em 6 e 7 de Fevereiro, a SONAE e a SONAECOM tornaram pública a decisão de lançamento pela SONAE e/ou pela SONAECOM e/ou uma ou mais sociedades, com sede em Portugal ou no estrangeiro, em relação de domínio ou de Grupo com a SONAE, que esta viesse a indicar, de uma:

- i) oferta pública geral de aquisição das acções representativas do capital social da Portugal Telecom, SGPS, S.A. e de obrigações convertíveis emitidas pela PT e de uma
- ii) oferta pública geral de aquisição das acções representativas do capital social da PT - Multimédia – Serviços de Telecomunicações, SGPS, S.A.

Através de comunicado datado de 8 de Fevereiro, a SONAECOM veio declarar que o lançamento das ofertas será efectuado por si/ou através de sociedades em relação de domínio ou de grupo, com sede em Portugal ou no estrangeiro.

Neste âmbito, e conforme se refere no Capítulo 3 do presente Prospecto¹⁰, a SONAECOM assegurou o financiamento da aquisição da integralidade do capital social da PT junto do Grupo Santander, sem que tal envolva a prestação de quaisquer garantias por parte da SONAE, e sendo o respectivo reembolso subordinado a um calendário que se prolonga por 7 anos.

No mesmo âmbito, e de acordo com a informação divulgada pela SONAECOM e SONAE em 8 de Fevereiro de 2006, através do comunicado “Aditamento aos Anúncios Preliminares de Lançamento de Oferta Pública Geral de Aquisição (Portugal Telecom, SGPS, S.A. e PT - Multimédia – Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A.), o Banco Santander de Negócios Portugal, S.A. será o intermediário financeiro representante do oferente e encarregado da assistência a ambas as ofertas referidas, nos termos e para os efeitos do n.º 1, alínea b), do artigo 113º do CódVM.

Não existe qualquer outra informação aplicável ao presente Capítulo.

¹⁰ Conforme ainda “Facto relevante” divulgado pela SONACOM e SONAE em 7 de Fevereiro de 2006.

CAPÍTULO 11- INFORMAÇÃO SOBRE TENDÊNCIAS

A SONAECOM tem como objectivo o crescimento dos seus negócios e a consolidação da sua posição no mercado nacional de telecomunicações. Em face dos últimos desenvolvimentos no sector, a SONAECOM pretende prosseguir a sua estratégia através do reforço das marcas e do aproveitamento de oportunidades específicas, nomeadamente:

- nos segmentos de produtos convergentes fixo-móvel
- nos serviços 3G
- nos serviços de acesso directo a clientes de banda larga
- na melhoria do acesso directo de clientes pela desagregação do lacete local
- no lançamento de triple play (tv, voz e internet sobre tecnologia ADSL)

A materialização desta estratégia deverá implicar um aumento dos custos com o desenvolvimento da rede, marketing e angariação de clientes, com benefícios ao nível das receitas e EBITDA, que deverão surgir a partir de 2006.

A este nível merece especial destaque o lançamento, em finais de 2005, da oferta IPTV da SONAECOM. Este produto, que engloba os serviços de tv, internet e telefone, foi lançado ainda em fase de teste, estando prevista a sua comercialização, inicialmente nas principais áreas urbanas, no segundo semestre de 2006. De entre os objectivos traçados pela SONAECOM para esta área, salienta-se a obtenção de uma quota de mercado no segmento de internet de banda larga de 20%, em 3 anos.



A OPTIMUS entrou, em 2005, numa nova fase de desenvolvimento, tendo como objectivo o reforço da sua quota no mercado das telecomunicações em Portugal, assentando a sua estratégia, essencialmente, em quatro áreas chave:

- migração agressiva de clientes para 3G, proporcionada pela recente evolução positiva da tecnologia UMTS, nomeadamente no que diz respeito à qualidade e diversidade de equipamentos
- inovação no lançamento de novos serviços
- renovação da sua oferta base e reposicionamento da marca OPTIMUS
- alargamento das fronteiras do mercado alvo, através da convergência fixo-móvel

Na sequência do recente Acordo de Parceria Estratégica firmado com a Orange, a OPTIMUS beneficiará de um portfólio mais completo de produtos e serviços, o qual possibilitará, nomeadamente, o lançamento de promoções agressivas associadas à aquisição de clientes e o complemento da oferta Optimus Zone 3G, com os serviços e conteúdos multimédia daquele grupo francês.

Com esta abordagem a OPTIMUS visa conquistar uma quota de mercado nesta nova tecnologia superior à sua actual quota de mercado, estimando que 15% a 20% da sua base de clientes seja 3G no final de 2006. Não obstante, e dentro do objectivo de crescimento da

receita por cliente, e em linha com a estratégia de permanente diferenciação que a caracteriza, a OPTIMUS, deverá continuar a lançar novos serviços de dados assentes na tecnologia 2.5G

No que se refere à convergência fixo-móvel, o lançamento do Optimus Home surgiu como proposta de valor atractiva para o mercado dos lares actualmente ligados à rede fixa e que apenas utilizam o serviço de voz, i.e. cerca de 1,2 milhões de lares. Prosseguindo dentro dos objectivos definidos, a OPTIMUS irá investir em novas campanhas de divulgação do Optimus Home, tendo como objectivo 130 mil clientes no final de 2006.



A NOVIS desenvolve a sua actividade num contexto fortemente marcado pelas limitações decorrentes da presença de um operador incumbente e pela dificuldade do regulador do sector em criar um ambiente mais competitivo, nomeadamente no que se refere à desagregação do lacete local e às tarifas de interligação de voz e internet.

Em face deste enquadramento, a NOVIS aposta numa estratégia de médio e longo prazo, assente em modelos de negócio inovadores e na permanente focalização no cliente, vectores considerados fundamentais ao alcance da sua quota natural de mercado.

Para a materialização desta estratégia, a NOVIS deverá prosseguir a sua aposta:

- no alargamento da oferta de acesso directo de voz e de internet para o segmento empresarial
- no investimento selectivo em infra-estruturas de rede e sistemas de informação, no sentido de assegurar altos níveis de serviço em todos os mercados em que opera
- na consolidação da sua posição no segmento wholesale em Portugal
- no reforço da sua quota de mercado de internet entre os operadores alternativos para o segmento das PME's e SOHO's

Nas restantes áreas de negócio, estima-se que:

- a reorganização ocorrida no PÚBLICO ao nível da revisão da estratégia referente às receitas de publicidade e produtos associados e da alteração da equipa comercial, apresenta os primeiros resultados concretos no futuro próximo
- se continuem a desenvolver os esforços necessários à expansão internacional da Enabler e WeDo, no segmento S&SI

Não existem outras tendências, incertezas, pedidos, compromissos ou ocorrências susceptíveis de afectar significativamente as perspectivas do Emitente para os próximos exercícios.

CAPÍTULO 12 - INFORMAÇÕES SOBRE EVENTUAIS INTERESSES

12.1. INTERESSES DO EMITENTE E DO GRUPO FT

Em 9 de Junho último, a SONAECOM e o Grupo France Télécom anunciaram a celebração de um acordo de parceria estratégica, no âmbito do qual o Grupo FT se comprometeu a trocar as participações e créditos que detinha na Optimus – Telecomunicações, S.A., na Novis – Telecom, S.A. e na Clixgest Internet e Conteúdos, S.A. por uma participação de 23,7% no capital social da SONAECOM.

Com vista à realização do referido propósito, e por escritura pública outorgada no passado dia 15 de Novembro, o capital social da SONAECOM foi aumentado, de 226.250.000 euros para 296.526.868 euros, na modalidade de entradas em espécie, tendo sido emitidas 70.276.868 novas acções ordinárias, com o valor nominal de 1 euro, as quais foram subscritas por duas sociedades do Grupo FT, a WIREFREE SERVICES BELGIUM, S.A. e a ATLAS SERVICES BELGIUM, S.A., através da entrega das referidas participações.

Com a tomada da participação pelo Grupo FT, a SONAECOM assegura um acordo de parceria estratégica com a France Télécom, com a duração inicial de 3 anos, renovável por mútuo acordo entre as partes. O propósito e âmbito geral desse acordo é assegurar a cooperação entre o Grupo FT e a SONAECOM nas seguintes áreas:

- Roaming e interligação: a OPTIMUS passa a ser membro do “Open Seamless Alliance” (aliança para empresas associadas da France Télécom)
- Serviços Multimédia: a OPTIMUS poderá ter acesso aos produtos e serviços multimédia da Orange
- Aquisição de terminais móveis: a OPTIMUS terá acesso ao programa de aquisição de terminais móveis da Orange
- Rede (links internacionais e nacionais): a FT e a SONAECOM apresentar-se-ão como parceiros preferenciais nas áreas de redes de telecomunicações

Por outro lado, o Grupo FT garante o “roll up” das suas participações na OPTIMUS (20,18%), na NOVIS (43,3%) e no CLIX (43,3%) por uma participação de 23,7% na SONAECOM.

12.2. INTERESSES DO BPI, ENQUANTO INTERMEDIÁRIO FINANCEIRO

O Banco Português de Investimento, S.A., enquanto intermediário financeiro responsável pela prestação dos serviços necessários à admissão à negociação das Acções ao *Eurolist by Euronext* tem interesse financeiro na referida admissão à negociação considerando que será remunerado pela prestação dos referidos serviços.

CAPÍTULO 13 - DOCUMENTAÇÃO ACESSÍVEL AO PÚBLICO

Encontra-se à disposição do público, para consulta, mediante solicitação e sem encargos, na sede do Emitente, sita no Lugar do Espido, Via Norte, na Maia e no site www.sonae.com, os seguintes documentos:

- Estatutos do Emitente
- Relatório e Contas Consolidadas da SONAECOM dos exercícios de 2002, 2003 e 2004, incluindo as respectivas Certificações Legais de Contas e Relatórios de Auditoria
- Relatório e Contas Consolidadas do 1º semestre de 2005, incluindo o Relatório de Revisão Limitada
- Balanço e Demonstração de Resultados Consolidados, não auditados, referentes ao 3º trimestre de 2005

A informação financeira mencionada acima pode igualmente ser consultada em formato electrónico através do site oficial da CMVM (www.cmvm.pt).

De igual modo, poderão ainda ser consultados, na sede do Emitente e na Euronext Lisbon, sita na Av. da Liberdade, nº 196 - 7º, em Lisboa, os documentos relativos à informação financeira individual, designadamente:

- Relatório e Contas Individuais da SONAECOM dos exercícios de 2002, 2003 e 2004, incluindo as respectivas Certificações Legais de Contas e Relatórios de Auditoria
- Relatório e Contas Individuais do 1º semestre de 2005, incluindo o Relatório de Revisão Limitada
- Balanço e Demonstração de Resultados Individuais, não auditados, referentes ao 3º trimestre de 2005

O presente Prospecto encontra-se disponível para consulta nos seguintes locais:

- Sede do Emitente, na morada referida supra
- Euronext Lisbon, sita na Av. da Liberdade, nº 196 - 7º, em Lisboa
- Sede do Banco Português de Investimento S.A., sita na Rua Tenente Valadim, n.º 284, no Porto
- Site do Emitente em www.sonae.com
- Site oficial da CMVM em www.cmvm.pt

CAPÍTULO 14 - INFORMAÇÃO INSERIDA POR REMISSÃO

Os documentos abaixo indicados são inseridos por remissão (na sua totalidade) e, nessa medida, constituem parte integrante deste Prospecto, fornecendo parte da informação requerida ao abrigo do Capítulo 20 do Anexo I ao Regulamento (CE) n.º 809/2004 da Comissão, de 29 de Abril, na sua redacção de 16 de Junho:

- As demonstrações financeiras consolidadas da SONAECOM, referentes ao exercício de 2002, 2003 e 2004, incluindo os respectivos anexos, certificações legais de contas e relatórios de auditoria;
- As demonstrações financeiras consolidadas da SONAECOM referentes ao final do primeiro semestre de 2005, incluindo os respectivos anexos e Relatório de Revisão Limitada;
- As demonstrações financeiras consolidadas da SONAECOM, não auditadas, referentes ao final do terceiro trimestre de 2005.

Estes documentos encontram-se disponíveis para consulta, mediante solicitação e sem encargos, nos locais indicados no Capítulo 13.

GLOSSÁRIO

3G	Termo utilizado para descrever uma geração de sistemas de comunicações móveis que sucede à segunda geração (2G) das redes celulares GSM. Representa uma evolução de comunicações baseadas em comutação de circuitos para redes móveis de banda larga e de alta velocidade, em que os dados são transmitidos por pacotes.
μ T	MicroTeslas, medida da densidade do fluxo magnético gerado pelas estações base de telecomunicações.
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line - tecnologia de transmissão assimétrica mais vulgarizada da família xDSL. Uma ligação ADSL proporciona um canal downstream (recebimento) de alto débito (mais de 1,5 Mbits/s) e um canal upstream (envio) de débito inferior (16 a 640Kbits/s), para além do serviço telefónico normal na gama de baixas frequências. É uma tecnologia de modem que transforma as linhas de telefone vulgares em linhas digitais de alta velocidade, para, por exemplo, um acesso rápido à internet.
API's	Aplicações integradas que permitem a geração automática de SMSs por ligação a uma plataforma/software pré-existente.
ATM	Asynchronous Transfer Mode - protocolo de comunicações, que permite o funcionamento assíncrono dos relógios de envio e recepção, e cuja tecnologia permite o transporte de diversos tipos de informação (dados, voz e vídeo) numa infra-estrutura de rede única, tendo sido escolhido para suporte da RDIS de banda larga.
Backbone	Conjunto de circuitos, geralmente de alta velocidade, que formam os segmentos principais de uma rede de comunicações e onde os segmentos secundários se ligam.
BSC	Base Station Controller - Controlador das estações de base, ou seja, a BSC é responsável por gerir os recursos de rádio de uma ou várias BTSs em todos os seus aspectos. O BSC é também a ligação entre a estação móvel e o MSC.
Central Offices	Centrais telefónica locais (detidas em Portugal pela PT), utilizadas para a desagregação do lacete local.
CRM	Customer Relationship Management - processo de gestão suportado numa base tecnológica que tem como finalidade a prestação de serviços ao cliente em tempo real.
DCS	Digital Cellular System - sistema celular digital que funciona a frequências na banda e é utilizado em redes de comunicações móveis
DWDM	Dense Wavelength Division Multiplexing - tecnologia fundamental para a evolução das redes de transmissão actuais para as redes ópticas. Este sistema permite combinar vários comprimentos de onda num sinal de luz a ser transmitido sobre uma única fibra óptica.
ERP	Enterprise Resource Planning - aplicações complexas utilizadas em grandes empresas para gerir inventários e integrar processos empresariais em várias divisões, reduzindo barreiras organizacionais.
Firewall	Dispositivo baseado em software utilizado em redes de dados que protege uma

determinada parte da rede do acesso externo de utilizadores não autorizados.

FWA	Fixed Wireless Access - tecnologia de acesso fixo via rádio que permite aos operadores fornecerem aos clientes ligação directa à sua rede de telecomunicações através de uma ligação rádio fixa das instalações deste à central local do operador, em vez de uma ligação com cabos de cobre ou fibra óptica.
Gigabit Ethernet	Transmissão de dados através da tecnologia Ethernet com uma velocidade de até 1000 MBPS. Ethernet designa o tipo de cabo e modo de acesso a uma rede. É o tipo de rede local mais vulgarmente utilizada nas empresas. Suporta diferentes velocidades de comunicação, consoante a norma Ethernet utilizada.
GPRS	General Packet Radio Service - evolução do sistema GSM, baseado em comutação de pacotes, que possibilita a transmissão a velocidades até 115 Kbps.
GSM	Global Standard for Mobile Communications - norma utilizada em sistemas de comunicações móveis digitais de 2. ^a geração, que especifica como se codificam e se transferem os dados através do espectro.
HSDPA	High-Speed Downlink Packet Access sobre redes W-CDMA - tecnologia que melhora a capacidade de transmissão de dados do UMTS e que por isso é também apelidada de terceira geração e meia (3,5G)
HSUPA	High-Speed Uplink Packet Access sobre redes W-CDMA – tecnologia, similar a HSDPA mas relativa ao envio de informação do terminal móvel para a rede (“upload”), que melhora a capacidade de transmissão de dados do UMTS. Espera-se que a curto/médio prazo, a capacidade de transmissão de Uplink continue a ser inferior à de Downlink.
IDS	Intrusion Detection System - programa, ou conjunto de programas, cuja função é detectar actividades maliciosas ou anómalas.
IP/MPLS	Internet Protocol - protocolo de comutação de pacotes de dados utilizado para encaminhar e transportar informação na internet.
ISP	Internet Service Provider - fornecedor de acesso internet.
Kbps	Unidade de medida de velocidade de transmissão da informação digital em milhares de bits por segundo.
MAN	Metropolitan Area Network - rede de comunicações de alta velocidade de uma área metropolitana, concebida de forma fechada em cabo de fibra óptica.
Mega / Mbps	Milhões de <i>bits</i> por segundo.
MMS	Multimédia Messaging Service - serviço de mensagens multimédia, que conjugam texto, imagem e som e que funcionam sobre redes GPRS e 3G.
MSC	Mobile Switching Centers - centros de controlo e comutação. É o componente central de uma rede GSM, que age como nó de ligação / interligação entre a rede celular e todos os outros tipos de rede.
Nós-B	Elemento de transmissão de base de uma rede UMTS.
ORALL	Oferta de Referência para Acesso ao Lacete Local - estabelece os termos e as

	condições a observar pelos operadores de redes públicas de telecomunicações na operacionalização da Oferta do Lacete Local (OLL) e na utilização do lacete local, bem do domínio público do Estado cuja posse está conferida, em exclusivo, à PT Comunicações.
PCMCIA	Personal Computer Memory Card International Association (ou PC Card) - formato standard de periférico, existindo modelos PCMCIA que podem ser utilizados para ligar um telefone móvel a um computador portátil permitindo transmissão de dados e fax.
PDA	Personal Digital Assistant - dispositivo móvel que disponibiliza aos utilizadores acesso a informação em forma de texto e multimédia. Estes dispositivos podem ser sincronizados com um PC (agenda electrónica) ou telefones móveis de forma a transmitir dados através das redes móveis combinando as funcionalidades de um computador com as de um telefone/fax e a capacidade de funcionar em rede.
PoP	Points of Presence - local em que um fornecedor de acesso à internet tem equipamento para proporcionar aos seus clientes a ligação à mesma, nomeadamente através de linhas telefónicas.
PPCA	Posto privado de comutação automática - sistema de comutação privado, que assegura o tráfego de entrada/saída de um conjunto de extensões, bem como a sua interligação interna. Pequena central telefónica privada para interligação dos telefones, usualmente, de um determinado recinto ou edifício.
RDIS	Rede Digital com Integração de Serviços - conjunto de infra-estruturas de telecomunicações que possibilitam a oferta de ligações digitais entre pontos terminais, para suporte de uma gama variada de serviços de telecomunicações, tais como telefone e vídeo conferência.
RNC	Radio Network Controller - tipo de partilha das frequências de rádio, que permite a cada operador deter o controlo funcional da sua rede incluindo a utilização das frequências que lhe tenham sido atribuídas.
RTP	Real-Time Transport Protocol - protocolo desenvolvido para o transporte de dados ponto-a-ponto em tempo real, nomeadamente de áudio e vídeo.
SDH	Synchronous Digital Hierarchy - especificação hierárquica das interfaces dos sinais digitais de alto débito transmitidos em fibra óptica. O sinal síncrono permite acesso directo aos seus tributários, evitando assim o tratamento por vários níveis de multiplexagem. Uma das características principais de uma rede SDH é a de uma elevada disponibilidade de serviços, através de processos de restauro e protecção de informação.
SGSN	Serving GPRS Support Node - dispositivo que encaminha dados entre backbone GPRS e a estação base móvel apropriada. A introdução do GPRS numa rede GSM obriga que seja implementado um segundo centro de rede, de modo a realizar a comutação de pacotes de forma paralela à comutação dos circuitos.
SHDSL	Symmetric High-Bit-Rate Digital Subscriber Line - permite uma comunicação bidireccional com velocidades de 192 kbits a 2.31 megabits usando um par de fios de cobre (em outras palavras, um cabo telefónico comum), mesmo a grandes distâncias.
SMS	Short Messaging Service - serviço de troca de mensagens curtas, comum nas redes de comunicações móveis.

SOFTSWITCHING	Terminais de comutação, utilizando tecnologia VoIP, que permitem não só maior flexibilidade de oferta de produtos, mas também maior capacidade por unidade de custo.
STM	Scanning Tunneling Microscopy - dispositivo de interface entre a rede de TV por cabo e o televisor do assinante. Pode ser desde um simples conversor de sinais de TV, até um terminal Multimédia bidireccional.
TRIPLE PLAY	Oferta integrada de voz, internet e televisão
ULL	Unbundling of the Local Loop - opção para a rede de acesso que consiste na desagregação do lacete local, possibilitando a outros operadores licenciados a utilização do lacete local do operador incumbente, para a prestação de serviços..
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System - um dos sistemas de comunicações móveis de 3. ^a geração utilizado em particular na Europa e que integra uma família mais alargada (IMT-2000).
UTRAN	UMTS Terrestrial Radio Access Network - rede de acesso rádio do UMTS.
VoIP	Voice over IP – tecnologia que permite converter os sinais áudio analógicos em dados digitais, passíveis de serem transmitidos através da internet e novamente convertidos em sinais analógicos. A combinação, num só canal, de voz e dados, potencia a criação de serviços de comunicação com possibilidades bastante para além da tradicional chamada telefónica.
VPN	Virtual Private Network - rede privada virtual usada por uma empresa ou grupo privado para efectuar ligações entre sítios, para comunicações de voz ou dados, como se se tratassem de linhas dedicadas entre tais locais. O equipamento usado fica nas instalações do operador de telecomunicações públicas e faz parte integrante da rede pública, mas tem o software disposto em partições para permitir uma rede privada genuína.
WAP	Wireless Application Protocol - protocolo de aplicações sem fios que permite aos utilizadores de telefones móveis e de outros dispositivos digitais sem fios aceder a conteúdos internet, trocar correio electrónico ou executar outras operações de transmissão de dados.
WDM	Wavelength Division Multiplexing - técnica que permite aumentar a capacidade de transmissão de uma fibra óptica, através da transmissão em mais do que um comprimento de onda (a que corresponde uma determinada cor).
WI-FI	Wireless Fidelity – sistema usado geralmente para referir qualquer tipo de rede local sem fios de alta frequência (WLAN).
WLL	Wireless Local Loop – sistema, sem fios, que utiliza uma elevada largura de banda, destinada a estabelecer o acesso a áreas onde as MAN's ainda não foram desenvolvidas ou em que a cobertura seja ainda limitada.