

SONAE COM

Apresentação de Resultados 2009



Índice

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO.....	3
2. Principais Indicadores.....	5
3. Resultados Consolidados.....	6
3.1. Demonstração de Resultados Consolidados.....	6
3.2. Balanço Consolidado.....	8
4. Telecomunicações.....	11
4.1. Negócio Móvel.....	11
4.1.1. Indicadores Operacionais.....	11
4.1.2. Indicadores Financeiros.....	12
4.2. Negócio Fixo.....	12
4.2.1. Indicadores Operacionais.....	13
4.2.2. Indicadores Financeiros.....	14
5. Software e Sistemas de Informação (SSI).....	15
5.1. Indicadores Operacionais.....	15
5.2. Indicadores Financeiros.....	16
6. Online e Media.....	17
6.1. Indicadores Operacionais.....	17
6.2. Indicadores Financeiros.....	18
7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 4T09.....	19
8. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 4T09.....	20
9. Eventos Subsequentes.....	21

Notas:

A informação financeira consolidada contida neste reporte (relativa aos anos findos em 31 de Dezembro de 2009 e 2008) é baseada em Demonstrações Financeiras preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adoptadas pela União Europeia;

Destaques

O número de Clientes do Serviço Móvel aumentou 7,6% face a 2008, para os 3.433 milhões de subscritores

As Receitas de Clientes no Móvel cresceram 1,6%, alcançando 461.9 milhões de euros, um resultado anual recorde no negócio Móvel

As Receitas de Dados representaram 28,1% das Receitas de Serviço no Móvel em 2009, uma subida de 5,6pp face a 2008

O EBITDA Consolidado atingiu os 175,7 milhões de euros, 9,5% acima de 2008, apesar da conjuntura de mercado extremamente competitiva e da redução nas tarifas reguladas

Resultado Líquido de 5,7 milhões de euros, positivo pelo terceiro ano consecutivo

FCF acumulado positivo de 4,3 milhões de euros no 4T09 e de 7,5 milhões de euros em 2009. Dívida Líquida de 298,5 milhões de euros, com o rácio Dívida líquida / EBITDA a melhorar de 1.9x para 1.7x

SSI a gerar receitas de 150 milhões de euros em 2009 com o EBITDA a aumentar cerca de 47,1% face a 2008, numa base comparável

A acção da Sonaecom registou o segundo melhor desempenho do PSI-20, com uma subida de 92,2%

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO

A Sonaecom obteve, em 2009, um excelente conjunto de resultados, alcançado graças ao sucesso obtido na implementação das linhas estratégicas que estabelecemos. 2009 foi mais um ano desafiante, marcado por uma recessão à escala mundial, implicando medidas excepcionais de auxílio Governamental para estimular a recuperação económica. Neste contexto conturbado, o sector das Telecomunicações manteve-se, em termos globais, relativamente estável principalmente porque os serviços de Telecomunicações são cada vez mais considerados como indispensáveis. Em Portugal, o mercado de Telecomunicações apresentou um comportamento semelhante apesar do agressivo ambiente concorrencial.

Temos a estratégia certa

Na sequência natural de uma já longa trajectória no sentido da integração, a Optimus é agora a nossa marca única para o negócio de Telecomunicações, com uma presença significativa em todos os segmentos de mercado. Em 2001 demos o primeiro passo, motivados pela obtenção de sinergias em termos de custos, com a implementação de várias áreas de serviços partilhados Fixo e Móvel. Posteriormente, fomos pioneiros na convergência tecnológica com a fusão das nossas plataformas e das equipas técnicas. Recentemente, em antecipação às necessidades dos clientes empresariais, integrámos totalmente as estruturas comerciais orientadas para este segmento, afirmando a Optimus como a verdadeira alternativa ao operador incumbente, com uma oferta integrada de serviços Fixos, Móveis e Convergentes.

Na área de Software e Sistemas de Informação (SSI), continuámos a expansão internacional a bom ritmo, tendo conseguido conjugar um forte crescimento do negócio com a melhoria da sua rentabilidade.

De forma a alcançar maior agilidade e eficácia, reforçámos a nossa estrutura organizacional introduzindo uma Comissão Executiva no negócio das Telecomunicações. Estamos agora em condições privilegiadas para atingir os nossos objectivos estratégicos, conferindo maior autonomia a cada uma das áreas de negócio.

Acreditamos profundamente que revitalizar a nossa organização, abrindo oportunidades para os que nela se destacam pelas suas competências, é essencial para assegurar a máxima energia para ultrapassarmos os desafios e alcançarmos as nossas ambições de crescimento e criação de valor.

Os resultados excederam os nossos objectivos

Em 2009, conseguimos um sólido desempenho ao nível do Volume de Negócios, com um crescimento assinalável das receitas de Clientes no negócio Móvel, a um nível recorde na Optimus, e com um forte incremento da actividade da SSI. Para além de uma gestão criteriosa dos investimentos, reforçámos a eficiência operacional graças ao sucesso das iniciativas de controlo de custos, implementadas ao longo do ano.

O conjunto destas medidas traduziu-se numa melhoria do desempenho operacional, com o EBITDA a registar um crescimento de 9,5%, atingindo os 175,7 milhões de euros, e a margem EBITDA a aumentar de 16,4% para 18,5%.

Em resultado de todas as melhorias alcançadas, o Free Cash Flow (FCF) Consolidado foi positivo em 7,5 milhões de euros, o que representa, numa base comparável, um impressionante aumento de 112,7 milhões de euros em relação a 2008.

O desempenho, em termos de FCF, permitiu reforçar a nossa estrutura de capital, um feito particularmente assinalável considerando o adverso ambiente macroeconómico.

Somos o líder em inovação

Durante o ano que passou, voltámos a lançar os serviços e as soluções mais avançadas do mercado, suportadas na nossa rede de vanguarda, integrada e convergente, concretizando a ambição de liderar a inovação no sector.

Em termos de modelo de negócio, adoptámos uma estratégia "capital light" para a extensão da nossa cobertura FTTH, optimizando os investimentos em infra-estrutura, com o objectivo de privilegiar os serviços a oferecer aos nossos clientes. Esta decisão está, de resto, em linha com a nossa posição de sempre por uma Rede de Nova Geração (RNG) única e partilhada, em Portugal.

Em 2009, celebrámos algumas parcerias importantes com a Vodafone Portugal e com a DST com o objectivo de reforçar a nossa cobertura FTTH. O acordo com a Vodafone Portugal prevê a constituição de uma nova sociedade, responsável por uma rede FTTH partilhada. Com a DST, para além de um acordo para explorar a rede FTTH actual e futura do operador, acordámos ser o parceiro de retalho nos concursos públicos para as RNGs rurais. No início deste ano, a DST ganhou os concursos para as RNG das zonas rurais do Norte e Sul do país.

Mais uma vez, a WeDo Technologies foi distinguida, desta feita com o Prémio PME Inovação COTEC-BPI 2009, uma iniciativa anual que elege a PME nacional que mais se destaca pela sua atitude e actividade inovadoras.



Enfrentamos o futuro com confiança

Em 2010, prosseguiremos a nossa estratégia para afirmar a Optimus como o melhor operador integrado de telecomunicações em Portugal. Com esse objectivo, vamos continuar a investir na liderança em inovação e na qualidade da nossa rede *state-of-the-art*, assegurando a expansão ainda mais rápida dos nossos serviços.

Na SSI, pretendemos continuar a crescer tanto no mercado português como internacional, através do reforço da liderança mundial no mercado de *Revenue Assurance* no sector das telecomunicações e alargando o portfólio a soluções complementares de Gestão de Fraude, bem como expandindo a nossa oferta a outros sectores.

No Público, vamos explorar as oportunidades emergentes na vertente on-line e na extensão da marca, reforçando o papel do jornal como uma referência de informação independente em Portugal.

Apesar de anteciparmos um ano de desafios, enfrentamos o futuro com optimismo e grande confiança, certos de que temos a melhor estratégia para criar valor para os accionistas. A nossa estrutura de capital é confortável e temos uma base accionista estável e comprometida com o sector. Estou certo de que temos a organização adequada, e sei que posso contar com uma equipa experiente e motivada, que actua no respeito dos valores da sustentabilidade e que continuará a desenvolver a nossa cultura de inovação e de rigor.

2. Principais Indicadores

Indicadores Operacionais

INDICADORES OPERACIONAIS	4T08	4T09	D 09/08	3T09	D T/T	2008	2009	D 09/08
Negócio Móvel								
Clientes (EoP) ('000)	3.191,6	3.432,6	7,6%	3.326,9	3,2%	3.191,6	3.432,6	7,6%
Dados como % Receitas de Serviço	25,3%	29,2%	3,9pp	28,1%	1,1pp	22,5%	28,1%	5,6pp
ARPU ⁽¹⁾ (euros)	16,1	14,3	-11,7%	15,2	-6,5%	16,8	14,8	-11,9%
MOU ⁽²⁾ (min.)	131,3	136,5	4,0%	133,8	2,0%	128,4	132,4	3,1%
Negócio Fixo								
Total Acessos (EOP)	592.900	483.613	-18,4%	513.822	-5,9%	592.900	483.613	-18,4%
Directos	455.027	403.212	-11,4%	426.431	-5,4%	455.027	403.212	-11,4%
Indirectos	137.873	80.401	-41,7%	87.391	-8,0%	137.873	80.401	-41,7%
Receita Média por Acesso - Retalho ⁽³⁾	22,4	23,8	6,4%	22,5	5,5%	21,5	22,9	6,2%
Sonaecom								
Total de Colaboradores	1.968	2.013	2,3%	2.003	0,5%	1.968	2.013	2,3%
Telecomunicações	442	432	-2,3%	435	-0,7%	442	432	-2,3%
SSI	475	522	9,9%	511	2,2%	475	522	9,9%
Media	267	257	-3,7%	257	0,0%	267	257	-3,7%
Serv. Partilhados ⁽⁴⁾ e Centro Corporativo	784	802	2,3%	800	0,3%	784	802	2,3%

(1) Receita Média mensal por Utilizador; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Excluindo receitas de "Mass Calling services"; (4) Serviços Partilhados inclui, entre outros departamentos, Serviço ao Cliente, Técnica, IT/IS, Contabilidade, Legal e Regulação. O número de colaboradores do centro corporativo diminuiu face a 2008

Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de Euros	4T08	4T09	D 09/08	3T09	D T/T	2008	2009	D 09/08
IND. FINANCEIROS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	249,3	232,8	-6,6%	235,0	-0,9%	976,2	949,4	-2,7%
Receitas de Serviço	215,6	199,7	-7,4%	206,8	-3,4%	869,7	808,2	-7,1%
Receitas de Clientes	167,4	162,9	-2,7%	163,1	-0,1%	674,2	649,4	-3,7%
Receitas de Operadores	48,2	36,8	-23,7%	43,6	-15,8%	195,5	158,8	-18,8%
EBITDA	43,5	39,1	-10,0%	45,0	-13,1%	160,4	175,7	9,5%
Margem EBITDA (%)	17,4%	16,8%	-0,6pp	19,2%	-2,3pp	16,4%	18,5%	2,1pp
Resultado Líquido - Grupo ⁽¹⁾	13,1	3,0	-77,1%	1,3	125,4%	5,0	5,7	15,0%
CAPEX Operacional ⁽²⁾	77,7	48,1	-38,1%	35,5	35,5%	192,1	135,9	-29,3%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	31,2%	20,7%	-10,5pp	15,1%	5,6pp	19,7%	14,3%	-5,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-34,2	-8,9	73,9%	9,6	-	-31,7	39,8	-
FCF ⁽³⁾	85,3	4,3	-95,0%	20,9	-79,6%	14,1	7,5	-46,7%
Dívida Líquida	299,7	298,5	-0,4%	302,2	-1,2%	299,7	298,5	-0,4%
Dívida Líq./ EBITDA (last 12 months)	1,9 x	1,7 x	-0,2x	1,7 x	0pp	1,9 x	1,7 x	-0,2x

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

- **Clientes:** (i) O número de Clientes do Serviço Móvel aumentou 7,6%, para 3,43 milhões de subscritores no final de 2009, tendo-se registado cerca de 241,0 mil novas adições líquidas. As Receitas de Dados representaram cerca de 28,1% das Receitas de Serviço em 2009, um acréscimo de 5,6pp face a 2008; (ii) O total de Acessos Fixos Directos foi de 403,2 mil, uma redução de 23,2 mil em relação ao final do 3T09.
- **Colaboradores:** O Total de Colaboradores aumentou 2,3% face ao ano anterior, ultrapassando os 2.013 colaboradores no final de 2009. Esta evolução deveu-se: (i) ao crescimento na área da SSI, devido ao aumento da actividade dos seus negócios e à expansão internacional da WeDo Technologies (cujo número de colaboradores fora de Portugal é, actualmente, de 153); e (ii) a aumentos na área de Serviços Partilhados, em resultado da decisão de reduzir alguns serviços subcontratados. O número de Colaboradores do Centro Corporativo diminuiu face a 2008 e representa actualmente menos de 1,1% do total.
- **As Receitas de Serviço Consolidadas** diminuiram 7,1% face a 2008, devido a uma redução de 18,8% nas Receitas de Operadores (em resultado dos impactos negativos associados às reduções de tarifas reguladas de *roaming* e, principalmente, da introdução de novas Tarifas de Terminação Móvel) e a uma redução de 3,7% nas Receitas de Clientes, integralmente explicada pela evolução negativa verificada no negócio Fixo Residencial.
- **EBITDA Consolidado** de 175,7 milhões de euros, cerca de 10% acima do valor registado em 2008, maioritariamente em resultado de um aumento das contribuições positivas dos negócios Móvel e SSI. A margem EBITDA aumentou 2,1pp, de 16,4% em 2008 para 18,5% em 2009, devido essencialmente a: (i) aumento da margem de serviço associada às Receitas de Clientes no negócio Móvel; (ii) menores Custos Comerciais, nomeadamente de Marketing e Vendas, no negócio Móvel; e; (iii) à redução de 11,9% nas despesas Gerais e Administrativas, reflexo dos programas de redução de custos implementados ao longo do ano.

3. Resultados Consolidados

3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	4T08	4T09	D09/08	3T09	DT/T	2008	2009	D09/08
DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T08	4T09		3T09	DT/T	2008	2009	D09/08
Volume de Negócios	249,3	232,8	-6,6%	235,0	-0,9%	976,2	949,4	-2,7%
Móvel	160,5	153,7	-4,3%	154,5	-0,5%	629,1	607,0	-3,5%
Fixo	71,3	58,7	-17,6%	62,2	-5,6%	291,4	245,2	-15,9%
Online e Media	8,1	7,9	-1,9%	7,3	8,4%	32,4	30,4	-6,3%
SSI	34,5	34,3	-0,4%	33,4	2,6%	120,1	149,9	24,8%
Outros & Eliminações	-25,0	-21,8	12,7%	-22,4	2,7%	-96,9	-83,1	14,2%
Outras Receitas	4,8	3,9	-17,1%	0,8	-	10,5	7,0	-33,0%
Custos Operacionais	203,4	194,9	-4,2%	188,0	3,7%	804,5	761,7	-5,3%
Custos com Pessoal	24,2	24,6	1,8%	24,2	1,5%	94,8	98,0	3,4%
Custos Directos Serviços Prestados ⁽¹⁾	75,4	67,1	-11,0%	67,8	-1,0%	320,1	268,4	-16,1%
Custos Comerciais ⁽²⁾	65,1	65,1	-0,1%	59,6	9,1%	235,9	248,2	5,2%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	38,7	38,1	-1,6%	36,3	5,1%	153,7	147,1	-4,3%
EBITDAP	50,7	41,8	-17,5%	47,8	-12,5%	182,3	194,7	6,8%
Provisões e Perdas de Imparidade	7,2	2,7	-62,6%	2,8	-3,5%	21,9	19,0	-13,0%
EBITDA	43,5	39,1	-10,0%	45,0	-13,1%	160,4	175,7	9,5%
Margem EBITDA (%)	17,4%	16,8%	-0,6pp	19,2%	-2,3pp	16,4%	18,5%	2,1pp
Móvel	36,8	35,4	-3,8%	42,5	-16,7%	142,4	166,7	17,1%
Fixo	5,6	2,3	-58,2%	1,7	32,9%	14,0	5,7	-59,1%
Online e Media	-0,4	-0,4	18,5%	-0,6	40,9%	-3,2	-2,7	17,4%
SSI	1,8	2,6	43,5%	1,9	39,7%	7,1	8,4	17,8%
Outros & Eliminações	-0,2	-0,8	-	-0,4	-88,0%	0,0	-2,5	-
Depreciações e Amortizações	39,3	32,9	-16,2%	39,8	-17,2%	157,6	151,8	-3,7%
EBIT	4,2	6,2	48,8%	5,3	17,8%	2,8	23,9	-
Resultados Financeiros	-5,4	-1,8	66,9%	-3,6	50,1%	-17,8	-12,7	28,6%
Proveitos Financeiros	1,2	1,6	35,4%	1,2	27,8%	3,8	5,9	57,3%
Custos Financeiros	6,6	3,4	-48,8%	4,8	-30,3%	21,5	18,6	-13,6%
EBT	-1,2	4,4	-	1,7	162,9%	-15,0	11,2	-
Imposto	14,3	-1,3	-	-0,3	-	20,2	-5,1	-
Resultado Líquido	13,1	3,1	-76,5%	1,4	118,9%	5,2	6,1	16,3%
Atribuível ao Grupo	13,1	3,0	-77,1%	1,3	125,4%	5,0	5,7	15,0%
Atribuível a Interesses Minoritários	0,0	0,1	-	0,1	5,2%	0,2	0,3	44,9%

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

Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado ascendeu a 949,4 milhões de euros em 2009, beneficiando do maior Volume de Negócios da SSI (+24,8%) e de maiores Receitas de Clientes do negócio Móvel (+1,6%), embora 2,7% abaixo do registado em 2008, principalmente em resultado da redução em 22,2% das Receitas de Operadores do negócio Móvel.

As Receitas de Serviço Consolidadas diminuíram 7,1%, para 808,2 milhões de euros. As menores Receitas de Serviço verificadas nas nossas unidades de Telecomunicações e Online & Media, não foram totalmente compensadas pelo crescimento das Receitas de Serviço da SSI.

As Receitas de Clientes Consolidadas baixaram 3,7% quando comparadas com 2008, em resultado, principalmente, de menores Receitas de Clientes do negócio Fixo, apesar do desempenho positivo de Receitas de Clientes do negócio Móvel e de maiores Receitas de serviço da SSI.

Custos Operacionais

O total de Custos Operacionais ascendeu a 761,7 milhões de euros, um decréscimo de 5,3% face a 2008, representando 80,2% do Volume de Negócios de 2009, um claro sinal de que as medidas de controlo de custos, implementadas durante 2009, estão a surtir efeito.

Os principais factores que contribuíram para a evolução dos Custos Operacionais em 2009 foram os seguintes:

- os **Custos com Pessoal** cresceram 3,4% face a 2008, atingindo 98,0 milhões de euros em 2009, parcialmente em resultado do aumento do número total de Colaboradores em cerca de 2,3%;

- b) os **Custos Directos de Serviço** diminuíram 16,1%, face a 2008, reflexo essencialmente do decréscimo de 20,6% dos Custos de Interligação e de Conteúdos, resultado do novo plano de tarifas de terminação móvel e de menores custos de ULL;
- c) os **Custos Comerciais** aumentaram 5,2% face ao período homólogo, para 248,2 milhões de euros em 2009, em resultado de um maior nível de Custo das Vendas na SSI, impulsionado pelo sucesso das vendas de produtos da Bizdirect. Este efeito foi apenas parcialmente compensado pela redução dos Custos de Marketing e Vendas (incluindo subsídio de terminais) na área de Telecomunicações;
- d) os **Outros Custos Operacionais** diminuíram 4,3%, face a 2008, essencialmente como consequência da redução dos gastos gerais e administrativos (decréscimo de 12,0%, face ao período homólogo).

As **Provisões e Perdas de Imparidade** diminuíram, aproximadamente, 2,9 milhões de euros, em 2009, resultado da redução das provisões para clientes de cobrança duvidosa, consequência de um bom desempenho ao nível das cobranças, apesar da deterioração da conjuntura económica, e da redução do nível de provisões para outros riscos e encargos.

EBITDA

Em resultado das variações supra referidas, nas Receitas e nos Custos, o EBITDA Consolidado aumentou 9,5%, para 175,7 milhões de euros, em 2009, gerando uma margem de 18,5%, que compara com uma margem de 16,4% em 2008.

A decomposição do EBITDA por área de negócio foi a seguinte:

- a) na área do **negócio Móvel**, o EBITDA foi de 166,7 milhões de euros, um aumento de 17,1% face a 2008, devido, principalmente, a maiores Receitas de Clientes e menores Custos Comerciais e de Interligação, atenuados todavia, pelo efeito negativo da redução das Receitas de *roaming*. A margem do negócio Móvel atingiu os 27,5%, 4,8pp acima da verificada em 2008, representando um excelente resultado nas actuais condições do sector;
- b) na área do **negócio Fixo**, o EBITDA ascendeu a 5,7 milhões de euros (redução de 8,3 milhões de euros face a 2008). Apesar do desempenho positivo nos segmentos *wholesale* e empresarial, os quais cresceram tanto em termos de número de clientes como de Receitas de Clientes, a redução verificada é resultado, essencialmente, da perda de receitas de acesso indirecto e da elevada competitividade do mercado Residencial;
- c) ao nível da **SSI**, o EBITDA aumentou, numa base comparável, 47,1% face a 2008, para 8,4 milhões de euros em 2009, resultado, essencialmente, da melhoria substancial da performance na WeDo Technologies e na Bizdirect, cujo EBITDA aumentou 1,7 e 0,8 milhões de euros respectivamente, face ao período homólogo, e ainda na Saphety (+0,6 milhões de euros). Considerando o ganho não recorrente de 1,4 milhões de euros, registado em 2008, relativo à finalização do processo de aquisição da Tecnológica, o EBITDA da SSI aumentou 17,8% face ao ano anterior;
- d) no **negócio Online e Media**, apesar da melhoria face a 2008 de 17,4%, o EBITDA foi negativo em 2,7 milhões de euros, em 2009. De assinalar, contudo, a melhoria de 40,9% verificada entre o terceiro e o quarto trimestre de 2009, em resultado da contínua implementação de medidas de optimização de custos e de um maior nível de receitas de publicidade.

Resultado Líquido

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo foi positivo em 5,7 milhões de euros, em 2009, que compara com cerca de 5,0 milhões de euros em 2008, devido, essencialmente, à melhoria de desempenho ao nível do EBITDA e à redução, em 28,6%, dos encargos financeiros líquidos, apesar do impacto da operação de securitização.

Os encargos com Amortizações e Depreciações diminuíram 3,7% relativamente ao período homólogo, atingindo 151,8 milhões de euros em 2009, em resultado da revisão da vida útil estimada de um conjunto de activos tecnológicos. A nossa base de activos continuou a crescer, em resultado da nossa estratégia de expansão das redes móvel e de acesso em fibra.

Comparativamente a 2008, os encargos financeiros líquidos diminuíram 28,6%, para 12,7 milhões de euros em 2009, reflectindo:

- a) redução dos Custos Financeiros em cerca de 2,9 milhões de euros, em virtude de: (i) diminuição do nível médio da Dívida Bruta em 2009, e (ii) redução do custo médio da dívida (de 5,1% em 2008 para 2,3% em 2009), reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado; e
- b) aumento dos Proventos Financeiros em 2,1 milhões de euros, impulsionado pelo maior nível médio de Liquidez em 2009, resultado da liquidez gerada com a conclusão da operação de securitização no final de 2008.

A rubrica de Impostos apresentou, em 2009, um custo de 5,1 milhões de euros que compara com um benefício de 20,2 milhões de euros em 2008, resultante essencialmente de um melhor desempenho ao nível do resultado antes de imposto (de 15,0 milhões euros negativos, em 2008, para 11,2 milhões de euros positivos, em 2009).

3.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	2008	2009	09/08	3T09	0T/T
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1.973,4	1.920,1	-2,7%	1.965,5	-2,3%
Activos não Correntes	1.510,7	1.506,4	-0,3%	1.491,1	1,0%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	858,6	857,1	-0,2%	842,2	1,8%
Goodwill	526,0	526,1	0,0%	526,0	0,0%
Investimentos	1,2	1,2	0,0%	1,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	124,9	121,9	-2,4%	121,7	0,1%
Activos Correntes	462,8	413,7	-10,6%	474,4	-12,8%
Clientes	173,7	158,9	-8,5%	160,9	-1,2%
Liquidez	105,7	83,6	-20,9%	109,9	-23,9%
Outros	183,4	171,2	-6,6%	203,6	-15,9%
Capital Próprio	929,0	935,6	0,7%	932,9	0,3%
Grupo	928,5	935,1	0,7%	932,5	0,3%
Interesses Minoritários	0,5	0,5	12,2%	0,4	19,2%
Total Passivo	1.044,5	984,5	-5,7%	1.032,6	-4,7%
Passivo não Corrente	572,4	444,7	-22,3%	457,5	-2,8%
Empréstimos Bancários	381,7	299,1	-21,6%	299,7	-0,2%
Provisões para outros Riscos e Encargos	32,2	32,2	-0,1%	32,7	-1,7%
Outros	158,5	113,4	-28,4%	125,1	-9,4%
Passivo Corrente	472,1	539,7	14,3%	575,1	-6,1%
Empréstimos Bancários	5,0	59,3	-	89,1	-33,5%
Fornecedores	179,1	195,3	9,1%	185,4	5,4%
Outros	288,0	285,2	-1,0%	300,6	-5,1%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	192,1	135,9	-29,3%	35,5	-
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	19,7%	14,3%	-5,4pp	15,1%	-0,8pp
CAPEX Total	289,7	151,8	-47,6%	50,2	-
EBITDA - CAPEX Operacional	-31,7	39,8	-	9,6	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	-55,2	44,5	-	29,6	50,5%
FCF ⁽³⁾	14,1	7,5	-46,7%	20,9	-64,1%
Dívida Bruta	405,5	382,2	-5,7%	412,2	-7,3%
Dívida Líquida	299,7	298,5	-0,4%	302,2	-1,2%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,9x	1,7x	-0,2x	1,7x	0x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	8,1x	9,8x	1,8x	8,9x	0,9x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	30,4%	29,0%	-1,4pp	30,6%	-1,6pp
Excluindo a operação de Securitização:					
Dívida Líquida	399,0	377,8	-5,3%	386,5	-2,2%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,5x	2,2x	-0,3x	2,1x	0x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾ últimos 12 meses	8,1x	9,8x	1,8x	8,9x	0,9x

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

CAPEX

Durante o ano de 2009, mantivemos o investimento no reforço da capacidade e cobertura da rede Móvel, modernizando a nossa rede 3G com HSPA e aumentando a capacidade de backhaul, colocando uma vez mais a nossa rede na vanguarda em termos de tecnologia, cobertura e capacidade. No que diz respeito ao FTTH, prosseguindo durante 2009 com a nossa estratégia "capital light" de investimento, superámos com sucesso o nosso objectivo de cobertura de 200 mil casas passadas.

Estrutura de Capital

A Dívida Bruta Consolidada totalizava, no final de 2009, 382,2 milhões de euros, uma redução de 23,3 milhões de euros face a 2008 e incluía:

- 150 milhões de euros relativos a um empréstimo obrigacionista de longo prazo, com maturidade em Junho de 2013;
- 165 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial contratado em 2007 (cujo montante máximo disponível é de 250 milhões de euros), com maturidade final em Julho de 2012;
- 40 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial contratado em 2005 (cujo montante máximo disponível é de 70 milhões de euros) e disponível por um período renovável de 364 dias;
- 3,5 milhões de euros relativos a dívida de curto prazo, de um total de cerca de 30 milhões de euros de linhas de crédito de curto prazo contratadas; e
- 23,8 milhões de euros relacionados com contratos de locação financeira de longo prazo.

Com a maturidade, em Junho de 2009, do último swap de taxa de juro contratado em 2007, a totalidade da Dívida Bruta encontra-se, actualmente, indexada a taxas de juro variáveis, permitindo captar a totalidade dos benefícios resultantes das baixas taxas de juro.

A Dívida Líquida Consolidada era, no final de 2009, de 298,5 milhões de euros, uma redução de 0,4% quando comparado com o valor de 2008, reflectindo, essencialmente, a evolução do FCF entre os dois períodos, incluindo a amortização de 20 milhões de euros relativos à operação de securitização realizada no ano passado, e o aumento de 5 milhões de euros em contratos de locação financeira.

Em termos de evolução dos principais indicadores financeiros, o rácio da Dívida líquida face ao EBITDA atingiu os 1,7x em 2009, o que representa uma melhoria de 0,2x face ao final de 2008. Esta evolução positiva deve-se ao decréscimo da dívida líquida e ao crescimento do EBITDA, em 2009. O rácio de Cobertura de Juros melhorou de 8,1x, em 2008, para 9,8x no final de 2009, em consequência da melhoria de desempenho ao nível do EBITDA e um nível inferior de custos financeiros. O rácio de Dívida Bruta: (Dívida Bruta+Capital próprio) melhorou ligeiramente, atingindo os 29,0% em 2009 (face a 30,4% em 2008), reflectindo os movimentos ao nível da dívida acima descritos e o aumento em 0,7% do Capital Próprio. Este aumento resulta, essencialmente, do Resultado Líquido positivo gerado no período, o qual mais do que compensou o efeito líquido dos movimentos em acções próprias, que ascendeu a 3,1 milhão de euros em 2009, no âmbito das deliberações aprovadas pelos accionistas, em Assembleia Geral, e que visavam cobrir as obrigações decorrentes dos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores.

Excluindo o impacto da operação de securitização, a Dívida Líquida Consolidada, no final de 2009, ascendia a 377,8 milhões de euros, 5,3% abaixo do valor registado no final de 2008, reflectindo, essencialmente, o FCF positivo gerado entre as duas datas.

De referir ainda que, em relação à operação de securitização, durante 2009, foi reembolsado aos obrigacionistas da emissão associada um montante total de 20 milhões de euros.

A Dívida Bruta Consolidada continua a ser, essencialmente, contratada pela Sonaecom SGPS, mantendo-se a prática de se efectuar uma gestão eficiente das disponibilidades para alocação da liquidez disponível entre as diversas subsidiárias. No final de 2009, a liquidez e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas pelo Grupo Sonaecom totalizavam 225,6 milhões de euros.

Capital Próprio

No final de 2009, o Capital Próprio totalizava 935,6 milhões de euros que compara com 929,0 milhões de euros no final de 2008, reflectindo, principalmente, os resultados líquidos gerados no período, os quais mais do que compensaram o impacto líquido da aquisição de acções próprias efectuadas entre as duas datas, associadas às obrigações previstas nos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores.

FCF

Milhões de Euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	4T08	4T09	D09/08	3T09	D T/T	2008	2009	D 09/08
EBITDA-CAPEX Operacional	-34,2	-8,9	73,9%	9,6	-	-31,7	39,8	-
Varição de Fundo de Maneio	31,9	18,9	-40,8%	19,1	-0,9%	-26,2	-4,1	84,3%
Itens não monetários e Outros	-1,9	1,3	-	1,0	37,6%	2,8	8,8	-
Cash Flow Operacional	-4,1	11,3	-	29,6	-61,9%	-55,2	44,5	-
Investimentos Financeiros	0,0	0,0	-	0,0	-	-0,2	0,0	100,0%
Securitização	99,3	-5,0	-	-5,0	0,0%	99,3	-20,0	-
Acções Próprias	-2,8	-1,1	58,4%	0,0	-	-8,8	-3,1	64,5%
Custos com OPA	0,0	0,0	-	0,0	-	-0,1	0,0	100,0%
Resultados Financeiros	-5,4	-1,3	75,8%	-3,4	62,1%	-16,6	-13,9	16,3%
Impostos	-1,7	0,4	-	-0,3	-	-4,3	0,0	-
FCF	85,3	4,3	-95,0%	20,9	-79,6%	14,1	7,5	-46,7%

O FCF Consolidado, em 2009, foi positivo em 7,5 milhões de euros, face a um FCF positivo de 14,1 milhões de euros em 2008. O ano de 2009 foi o terceiro ano consecutivo com FCF positivo, sendo de realçar que, numa base comparável, isto é, excluindo o impacto líquido da operação de securitização: (i) o recebimento de 99,3 milhões de euros em 2008, e (ii) o pagamento de 20,0 milhões de euros em 2009, o FCF apresentou uma melhoria, passando de um valor negativo de 85,2 milhões de euros para um valor positivo de 27,5 milhões de euros, um aumento de 112,7 milhões de euros. Este desempenho positivo é também visível na evolução do Cash Flow Operacional, o que representa um sinal claro de um sólido cumprimento do objectivo declarado de controlo dos fluxos de caixa durante o ano.

Em 2009, o FCF Consolidado compreende os seguintes elementos:

- Um nível de EBITDA-CAPEX Operacional positivo de 39,8 milhões de euros, superior em 71,5 milhões de euros ao valor registado em 2008, reflectindo quer um maior nível de EBITDA quer um CAPEX Operacional inferior, resultante da nossa estratégia "capital light";
- Um investimento em fundo de maneio marginalmente negativo de 4,1 milhões de euros (uma melhoria de 26,5 milhões relativamente a 2008) reflectindo, essencialmente, um menor nível de montantes a pagar a fornecedores de imobilizado, uma vez que o nível de investimento em 2009 foi bastante inferior ao registado em 2008;
- Apesar dos pagamentos parciais efectuados durante o ano no âmbito da "Fundação para as Comunicações Móveis", que permitiram uma redução dos montantes em dívida, o investimento em fundo de maneio incluiu um montante líquido extraordinário de aproximadamente 16,6 milhões de euros a receber desta fundação, que foi criada com o objectivo de promover a Sociedade de Informação em Portugal, no qual se inclui a nossa participação no programa "E-Iniciativas";
- Pagamentos relacionados com a operação de securitização no montante de 20 milhões de euros;
- Pagamentos relativos a movimentos de acções próprias durante 2009, no montante de 3,1 milhões de euros, associadas às obrigações previstas nos Planos de Incentivo de Médio Prazo dos colaboradores; e
- Fluxos financeiros líquidos de 13,9 milhões de euros, 1,3 milhões de euros abaixo do valor registado em 2008, em virtude, essencialmente, do menor custo da dívida, reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado, e apesar dos custos financeiros relativos à operação de securitização.

4. Telecomunicações



4.1. Negócio Móvel

O ano de 2009 foi positivo para o nosso negócio de Telecomunicações Móveis, quer em termos de indicadores Operacionais quer Financeiros. As diversas iniciativas comerciais implementadas, bem como os investimentos efectuados em suporte da marca, na cobertura e capacidade da nossa rede, e na melhoria da nossa capacidade de distribuição e serviço ao cliente, estão a traduzir-se em bons resultados ao nível dos vários segmentos do negócio Móvel.

4.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	4T08	4T09	D09/08	3T09	DT/T	2008	2009	D09/08
Clientes (EoP) ('000)	3.191,6	3.432,6	7,6%	3.326,9	3,2%	3.191,6	3.432,6	7,6%
Novos Clientes ('000)	133,3	105,7	-20,7%	58,2	81,7%	298,1	241,0	-19,1%
Dados como % Receitas de Serviço	25,3%	29,2%	3,9pp	28,1%	1,1pp	22,5%	28,1%	5,6pp
Total #SMS/mês/Cliente	51,0	50,9	-0,3%	49,1	3,7%	51,4	48,8	-5,1%
MOU ⁽¹⁾ (min.)	131,3	136,5	4,0%	133,8	2,0%	128,4	132,4	3,1%
ARPU ⁽²⁾ (euros)	16,1	14,3	-11,7%	15,2	-6,5%	16,8	14,8	-11,9%
Cliente	12,8	11,8	-7,4%	12,2	-3,3%	13,0	12,1	-7,0%
Interligação	3,4	2,4	-28,1%	3,0	-19,3%	3,8	2,8	-28,4%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,12	0,10	-15,1%	0,11	-8,3%	0,13	0,11	-14,5%

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

Base de Clientes

No final de 2009, a nossa base de clientes aumentou 7,6%, ultrapassando os 3,43 milhões de clientes, em comparação com 3,19 milhões de Clientes no final de 2008. O número de novos clientes atingiu, aproximadamente, 206 mil clientes no 4T09, cerca de 82% acima do valor registado no trimestre anterior. Este crescimento estendeu-se a todos os nossos segmentos Móveis.

O número de Clientes pós-pagos continua a ganhar peso na nossa base de Clientes, representando, no final de 2009, cerca de 31,5% do total dos Clientes do negócio Móvel, um aumento de 1,4pp relativamente ao final de 2008.

Durante 2009, a receita média mensal ("ARPU") por Cliente do negócio Móvel foi de 14,8 euros, cerca de 2,0 euros inferior ao nível registado em 2008, em resultado da combinação do efeito de reduções ao nível das Receitas de Interligação (que passaram de 3,8 euros para 2,8 euros por cliente) e ao nível da facturação média ("Monthly Bill"), apesar do aumento de 3,1% nos minutos de utilização por cliente ("MOU").

Dados e Banda Larga Móvel

Conseguimos manter um crescimento significativo ao nível da utilização de Dados, nomeadamente através da promoção do nosso produto "Kanguru", baseado em tecnologias HSPA. A Optimus tornou-se no primeiro operador a introduzir uma oferta comercial de banda larga móvel com base em tecnologia HSPA+. Com velocidades de download até 21,6 Mbps e upload até 5,7 Mbps, a nova oferta Kanguru Xpress e a nova pen USB foram disponibilizadas no final do primeiro semestre de 2009.

Durante o 4T09, após ter liderado as inovações mais relevantes na categoria, o Optimus Kanguru concluiu outra importante etapa no caminho da constante evolução tecnológica, através dos testes realizados com a tecnologia MIMO ("Multiple Input Multiple Output"), a qual, conjuntamente com a tecnologia HSPA+, já implementada na nossa rede, disponibiliza velocidades máximas até 28 Mbps. De notar também que estamos já a preparar uma evolução do acesso 3G, através do uso da tecnologia "Dual Carrier", a qual disponibilizará velocidades de download até 42 Mbps.

As Receitas de Dados representaram 28,1% das Receitas de Serviço no ano de 2009, uma melhoria de 5,6pp relativamente a 2008, resultado da nossa aposta na promoção da utilização de serviços de Dados e do sucesso das nossas soluções de acesso móvel à Internet de banda larga. Os Serviços de Dados não relacionados com SMS continuaram a aumentar o seu peso relativo nas receitas de dados, tendo totalizado, em 2009, aproximadamente 72,3% do total das receitas de dados, em comparação com apenas 64,7% em 2008. É importante também salientar que as Receitas de Serviços de Dados (excluindo receitas de SMS) continuam a crescer a um ritmo significativo, tendo aumentado, em 2009 mais de 35% face ao período homólogo.

4.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T08	4T09	D09/08	3T09	DT/T	2008	2009	D09/08
NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	160,5	153,7	-4,3%	154,5	-0,5%	629,1	607,0	-3,5%
Receitas de Serviço	147,5	140,4	-4,8%	146,3	-4,0%	588,9	566,4	-3,8%
Receitas de Clientes	116,7	116,5	-0,1%	117,5	-0,8%	454,5	461,9	1,6%
Receitas de Operadores	30,8	23,9	-22,5%	28,8	-17,2%	134,4	104,5	-22,2%
Vendas de Equipamento	13,0	13,3	2,0%	8,2	61,6%	40,2	40,6	0,9%
Outras Receitas	11,7	11,0	-6,0%	7,7	42,2%	46,5	36,2	-22,3%
Custos Operacionais	129,6	128,5	-0,8%	118,2	8,8%	518,9	465,6	-10,3%
Custos com Pessoal	14,0	13,8	-1,2%	13,2	4,4%	51,2	53,7	5,0%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	44,3	43,3	-2,3%	41,6	4,2%	192,7	167,8	-12,9%
Custos Comerciais ⁽²⁾	41,4	42,2	1,8%	36,7	14,8%	158,0	134,7	-14,7%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	29,9	29,3	-2,3%	26,7	9,8%	117,0	109,4	-6,5%
EBITDAP	42,6	36,2	-15,1%	44,1	-17,9%	156,8	177,6	13,2%
Provisões e Perdas de Imparidade	5,8	0,9	-84,6%	1,6	-45,0%	14,4	10,9	-23,9%
EBITDA	36,8	35,3	-4,1%	42,5	-16,9%	142,4	166,6	17,0%
Margem EBITDA (%)	22,9%	23,0%	0pp	27,5%	-4,5pp	22,6%	27,5%	4,8pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	58,8	28,7	-51,2%	23,2	23,4%	145,6	82,8	-43,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	36,6%	18,7%	-18pp	15,0%	3,6pp	23,1%	13,6%	-9,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-22,0	6,6	-	19,2	-65,6%	-3,2	83,9	-
CAPEX Total	59,7	29,0	-51,4%	37,9	-23,4%	244,7	98,7	-59,7%

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

4.2. Negócio Fixo

Ao longo de 2009, continuámos a alavancar a nossa rede de acesso, no sentido de prestar, através da marca Optimus, serviços convergentes para os mercados *Corporate* e PME, onde o posicionamento como operador global e integrado é particularmente apelativo para os clientes e onde temos vindo consistentemente a obter resultados positivos, tanto ao nível do alargamento da base de clientes como em termos de rentabilidade.

Para além de serviços para os segmentos *Corporate* e PME, disponibilizamos soluções grossistas ("wholesale") e soluções para o mercado Residencial. No segmento de Wholesale, continuamos a atingir os nossos objectivos através do fornecimento de serviços de voz e dados a operadores, nacionais e internacionais, e ainda a *carriers* e revendedores de tráfego que procuram serviços de qualidade, em Portugal e no estrangeiro. No segmento Residencial Fixo, temos vindo a colocar um enfoque crescente nos serviços *multiple-play*, incluindo voz, Internet e televisão, suportados na nossa própria infra-estrutura de nova geração. Esta estratégia tem-se traduzido numa maior Receita Média por Acesso que atingiu o valor de 22,9 euros em 2009, um crescimento de 6,2% em relação ao ano de 2008.

4.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	4T08	4T09	D09/08	3T09	D T/T	2008	2009	D09/08
Total de Acessos	592.900	483.613	-18,4%	513.822	-5,9%	592.900	483.613	-18,4%
Acessos Directos	455.027	403.212	-11,4%	426.431	-5,4%	455.027	403.212	-11,4%
Voz	246.032	214.865	-12,7%	227.328	-5,5%	246.032	214.865	-12,7%
Internet de Banda Larga	188.304	146.349	-22,3%	162.893	-10,2%	188.304	146.349	-22,3%
Outros	20.691	41.998	103,0%	36.210	16,0%	20.691	41.998	103,0%
Acessos Indirectos	137.873	80.401	-41,7%	87.391	-8,0%	137.873	80.401	-41,7%
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	184	198	7,6%	195	1,5%	184	198	7,6%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	174	179	2,9%	177	1,1%	174	179	2,9%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	77,2%	75,9%	-1,3pp	75,9%	0pp	71,4%	76,8%	5,3pp
Receita Média por Acesso - Retalho	22,4	23,8	6,4%	22,5	5,5%	21,5	22,9	6,2%

Base de Clientes

Em 2009, o segmento *Corporate* e PMEs conseguiu alargar a sua presença no mercado, tendo aumentado o número total de Acessos, registando crescimento tanto em termos de Acessos Indirectos como de Acessos Directos.

Apesar desta evolução positiva, o número total de Acessos ascendeu a 483,6 mil, diminuindo 18,4% face ao final de 2008, resultado de uma redução de 11,4% em Acessos Directos e, principalmente, de uma redução de 41,7% ao nível de Acessos Indirectos.

O nível de activações líquidas de Acessos Directos foi, no 4T09, negativo em cerca de 23,2 mil acessos, como resultado das tendências de mercado prevalentes desde o 2S08 e da expansão limitada do mercado endereçável das nossas ofertas em ULL.

Rede de Acesso em Fibra

Continuámos a implementação da nossa rede de fibra nas áreas do Porto e Lisboa, tendo ultrapassado o nosso objectivo de cobertura de 200 mil casas até ao final de 2009. É importante realçar que mais de 80% dos Clientes que já aderiram ao serviço subscreveram pacotes *triple-play*, sendo também de notar que estamos satisfeitos com as vendas de novos serviços a clientes que migraram de ULL para a rede FTTH, um dos factores económicos subjacentes ao nosso projecto de investimento em fibra.

Com o objectivo de melhorar a experiência de utilização dos clientes de fibra e de responder às necessidades de alguns segmentos do mercado, introduzimos uma funcionalidade de *RF Overlay* que permite o acesso aos canais de televisão nas várias divisões da casa sem necessidade de utilização de múltiplas *set-top boxes*.

Em linha com a estratégia de explorar soluções alternativas de expansão do mercado endereçável para as ofertas de fibra que envolvam menores necessidades de capital, concluímos, durante o terceiro trimestre do ano, um acordo com a DST para a exploração comercial das zonas que essa empresa venha a cobrir com o seu projecto de fibra óptica. Em paralelo, acordámos também disponibilizar as nossas ofertas de fibra no âmbito das propostas que essa empresa apresentou aos concursos públicos para a implementação de redes de nova geração em certas zonas do Norte e Centro de Portugal, Alentejo e Algarve.

Em Dezembro de 2009, celebrámos um acordo com a Vodafone Portugal destinado a assegurar a colaboração recíproca na área da construção, gestão, manutenção e exploração de uma rede de fibra óptica de nova geração (RNG) nos principais centros urbanos. Este projecto, que implicará a criação de uma *joint-venture*, tem como objectivo a obtenção de sinergias e de ganhos de eficiência, estando totalmente alinhado com o que a Sonaecom sempre defendeu em termos de partilha de redes. Num dos sectores mais competitivos da economia Portuguesa, e numa área tão importante como as RNGs, este projecto é particularmente significativo já que melhora o racional económico dos investimentos a realizar, com claros benefícios para os clientes e para o desenvolvimento da Sociedade de Informação em Portugal.

4.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T08	4T09	D09/08	3T09	D T/T	2008	2009	D09/08
NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS								
Volume de Negócios	71,3	58,7	-17,6%	62,2	-5,6%	291,4	245,2	-15,9%
Receitas de Serviço	70,3	58,5	-16,8%	61,8	-5,4%	289,8	243,4	-16,0%
Receitas de Clientes	39,5	33,6	-14,9%	33,4	0,8%	173,1	138,7	-19,9%
Receitas de Acesso Directo	30,5	25,5	-16,3%	25,3	0,8%	123,7	106,4	-14,0%
Receitas de Acesso Indirecto	8,2	6,7	-18,0%	7,0	-3,8%	45,8	28,0	-38,9%
Outros	0,8	1,4	70,3%	1,1	31,4%	3,6	4,2	16,6%
Receitas de Operadores	30,8	24,8	-19,4%	28,4	-12,6%	116,6	104,7	-10,3%
Vendas de Equipamento	1,0	0,3	-73,4%	0,4	-36,3%	1,6	1,8	13,7%
Outras Receitas	3,4	2,0	-40,4%	0,1	-	4,2	2,5	-39,7%
Custos Operacionais	66,8	56,2	-16,0%	59,5	-5,5%	273,4	234,2	-14,3%
Custos com Pessoal	2,7	1,2	-54,8%	0,9	34,1%	9,8	4,8	-50,9%
Custos Directos de Serviços Prestados ⁽¹⁾	46,9	36,6	-22,0%	40,8	-10,3%	192,1	154,4	-19,6%
Custos Comerciais ⁽²⁾	5,6	5,2	-6,7%	5,1	3,2%	19,3	22,8	18,2%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	11,7	13,1	12,7%	12,7	3,7%	52,3	52,3	0,1%
EBITDAP	7,8	4,6	-41,6%	2,8	61,9%	22,2	13,5	-39,2%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,2	2,2	-0,4%	1,1	109,2%	8,2	7,8	-5,1%
EBITDA	5,6	2,3	-58,2%	1,7	32,9%	14,0	5,7	-59,1%
Margem EBITDA (%)	7,8%	4,0%	-3,8pp	2,8%	1,1pp	4,8%	2,3%	-2,5pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	18,1	18,0	-0,4%	11,7	54,4%	44,5	49,4	11,1%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	25,4%	30,7%	5,3pp	18,8%	11,9pp	15,3%	20,2%	4,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-12,5	-15,7	-25,2%	-9,9	-58,2%	-30,5	-43,7	-43,4%
CAPEX Total	18,1	18,0	-0,4%	11,7	54,4%	45,4	49,4	8,9%

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

5. Software e Sistemas de Informação (SSI)



Mais uma vez, a SSI gerou bons resultados Operacionais e Financeiros, registando crescimentos significativos ao nível de Receitas e rentabilidade. Esta evolução continua a ser impulsionada pelo crescimento e expansão internacional da WeDo Technologies, assim como pela crescente penetração de mercado de todas as outras empresas operacionais: Mainroad (IT Management, Segurança e Continuidade), Bizdirect (Comercialização de soluções multi-marca de Equipamentos IT) e Saphety (Serviços de automatização de processo de negócio, facturação electrónica e segurança nas transacções B2B).

5.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	4T08	4T09	009/08	3T09	DT/T	2008	2009	009/08
Receitas Serv. IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000euros)	32,5	32,2	-1,0%	30,9	4,1%	120,6	125,9	4,4%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	53,5%	51,5%	-2pp	53,2%	-1,7pp	49,3%	57,6%	8,2pp
Vendas Equipam./Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	1.319,0	843,4	-36,1%	865,1	-2,5%	4.413,6	4.514,7	2,3%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,3	4,9	48,3%	3,6	36,1%	11,7	16,2	38,7%
Colaboradores	475	522	9,9%	511	2,2%	475	522	9,9%

1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (3) EBITDA de 2008 considerado exclui o ganho de 1,4 milhões de euros registado nesse período, relativo ao processo de aquisição da Tecnológica.

Em 2009, as Receitas de Serviço por Colaborador atingiram os 125,9 mil euros, um valor superior em 4,4% ao registado no ano de 2008 e as Vendas de Equipamentos por colaborador cresceram cerca de 2,3% face ao ano anterior. Ambos os indicadores demonstram claramente os contínuos ganhos de eficiência alcançados pelas empresas da SSI. De realçar que os ganhos de eficiência não são apenas em termos de produtividade mas também em termos de rentabilidade, com o EBITDA por colaborador a atingir 16,2 mil euros, um crescimento de 38,7% face ao ano anterior.

O número total de Colaboradores, no final de 2009, aumentou para 522, representando um crescimento de 9,9% face a 2008. Este aumento é maioritariamente justificado pela necessidade adicional de consultores para suportar o crescimento do nível de actividade das subsidiárias da SSI e pela crescente internacionalização da WeDo Technologies.

A WeDo Technologies continua a aumentar a sua presença internacional, a reforçar a sua posição de liderança no mercado de telecomunicações de *Revenue Assurance* e a desenvolver o seu portfolio de produtos, procurando expandir-se para além da sua tradicional base de clientes de telecomunicações. Outro sinal da expansão internacional da WeDo Technologies está relacionado com o número de Colaboradores que se encontram fora de Portugal, distribuídos por 12 países: 153 em 2009, em comparação com 130 em 2008, representando um crescimento de 17,7%.

Desenvolvimentos Corporativos

Em 2009 a WeDo Technologies decidiu expandir a sua oferta, hoje focada na área das Telecomunicações para os sectores do Retalho, *Utilities* e Financeiro. A empresa pretende tirar partido do círculo virtuoso criado pelo seu software de *Business Assurance* RAID, pelos serviços de consultoria fornecidos pela unidade de negócio Praesidium e por uma equipa reputada de implementação dos seus produtos de software, capaz de garantir uma elevada satisfação dos seus clientes. A versão 6.0 do RAID – a plataforma de *Business Assurance*, foi concluída em Dezembro e foi apresentada no mercado em Fevereiro de 2010. Com esta versão o Mercado irá tirar o melhor partido dos produtos de software de *Revenue Assurance* (RAID e *Revenue Office*) e de uma abordagem integrada à garantia de negócio, habilitando as diferentes partes associadas à garantia de receita dentro de cada empresa.

Em Dezembro de 2009, a WeDo Technologies foi a empresa vencedora do prémio PME Inovação COTEC - BPI, uma iniciativa que selecciona anualmente a PME que mais se destacou a nível nacional pela suas conquistas e actividades inovadoras.

Em Novembro de 2009, a empresa, anunciou a renovação da sua Certificação da Qualidade ISO 9001 em Portugal. Esta certificação vem demonstrar o compromisso da WeDo Technologies com a qualidade e satisfação dos seus clientes, reforçando a sua imagem institucional e a sua capacidade para dar respostas ao mercado, em constante evolução.

Em 2009, a Mainroad manteve o seu foco em soluções e serviços de alta disponibilidade e continuidade do negócio, no mercado Português. Em Maio de 2009, a empresa iniciou o seu processo de internacionalização e expansão com a abertura de um escritório em Madrid. Em Novembro de 2009, a Mainroad foi reconhecida como Partner Português do

Ano pela Computer Associates, a principal companhia mundial de software independente de gestão das TI, pelo seu nível de excelência no desenvolvimento de negócios e implementação das soluções CA.

5.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	4T08	4T09	D09/08	3T09	D T/T	2008	2009	D09/08
SSI CONSOLIDADO- D. RESULTADOS								
Volume de Negócios	34,48	34,33	-0,4%	33,45	2,6%	120,13	149,91	24,8%
Receitas de Serviço	16,03	16,65	3,9%	15,65	6,4%	60,87	63,63	4,5%
Vendas de Equipamento	18,45	17,68	-4,2%	17,79	-0,7%	59,26	86,28	45,6%
Outras Receitas	0,70	-0,08	-	0,19	-	2,39	0,43	-82,1%
Custos operacionais	33,28	31,56	-5,2%	31,74	-0,6%	115,27	141,83	23,0%
Custos com Pessoal	6,70	6,93	3,4%	7,21	-3,9%	27,07	28,25	4,3%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	18,51	17,35	-6,3%	17,63	-1,6%	59,31	85,67	44,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,07	7,28	-9,8%	6,90	5,5%	28,89	27,92	-3,4%
EBITDAP	1,89	2,70	42,4%	1,90	42,2%	7,25	8,50	17,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,06	0,07	10,3%	0,02	-	0,13	0,12	-8,5%
EBITDA	1,83	2,62	43,5%	1,88	39,7%	7,12	8,38	17,8%
Margem EBITDA (%)	5,3%	7,6%	2,3pp	5,6%	2pp	5,9%	5,6%	-0,3pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,71	1,37	94,5%	0,36	-	1,79	3,18	77,8%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	2,0%	4,0%	2pp	1,1%	2,9pp	1,5%	2,1%	0,6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,12	1,25	11,5%	1,52	-17,5%	5,33	5,21	-2,3%
CAPEX Total	0,76	1,37	80,7%	0,36	-	-0,55	3,18	-

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

Volume de Negócios

O Volume de Negócios da SSI, em 2009, teve um crescimento significativo de 24,8% face ao ano anterior, alcançando cerca de 150 milhões de euros. Esta performance é o resultado do crescimento de vendas de equipamentos IT, as quais cresceram cerca de 45,6%, para 86,28 milhões de euros, e do crescimento das Receitas de Serviço de 4,5%. De salientar, no entanto, que a WeDo Technologies continua a representar a maioria (67,5% em 2009) das Receitas de Serviço da SSI.

Durante 2009, as Vendas de Equipamentos representaram, aproximadamente, 57,6% do Volume de Negócios, um aumento de 8pp face ao mesmo período de 2008, resultado do contributo positivo das vendas de licenças de software e computadores da Bizdirect, justificadas, em parte, pelo sucesso do programa e-Escolas.

EBITDA

Em 2009, o EBITDA da SSI foi positivo em 8,38 milhões, representando um crescimento de 47,1% face ao ano anterior numa base comparável, com um crescimento de 0,9pp da margem de EBITDA, para 5,6%, devido à evolução positiva do EBITDA registada pela maioria das subsidiárias da SSI.

Em 2009, numa base comparável (excluindo o ganho relativo ao fecho do processo de aquisição da Tecnológica), a margem de EBITDA na WeDo Technologies foi de 10,4%, um aumento de 3,8pp face aos 6,6% de margem registada em 2008.

6. Online e Media

Em 2009, a nossa unidade de Media foi reorganizada de modo a incorporar os nossos portais *online*, nomeadamente o Clix.pt e o Miau.pt, um líder na área dos leilões em Portugal, que, juntamente com o Público.pt, são agora geridos de forma integrada. Esta reorganização teve como objectivo extrair todas as possíveis sinergias entre os negócios e explorar o crescente potencial da nossa posição de liderança no *online*.

6.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	4T08	4T09	D09/08	3T09	DT/T	2008	2009	D09/08
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	42.608	34.290	-19,5%	36.396	-5,8%	41.374	37.335	-9,8%
Quota Mercado de Publicidade (%)	13,2%	12,2%	-1,1pp	11,6%	0,6pp	12,3%	11,7%	-0,6pp
Audiência ⁽²⁾ (%)	n.a	n.a	-	n.a.	-	4,3%	4,4%	0,1pp
Colaboradores	256	245	-4,3%	245	0,0%	256	245	-4,3%

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

Durante 2009, a dinâmica de mercado continuou adversa para imprensa diária generalista, não só para a Circulação mas também para as Receitas de Publicidade.

De acordo com os últimos dados disponibilizados pela APCT, a circulação paga (9M09 vs 9M08) diminuiu cerca de 6,5%, não obstante a entrada de um novo jornal ("i"). Em 2009, a Circulação Média Paga do Público foi de 37,3 mil jornais vendidos, uma diminuição de cerca de 9,8% face ao ano anterior.

No que diz respeito à Publicidade, de acordo com os dados da Marktest / Media Monitor, 2009 foi o pior ano, desde 2002, em termos de investimento em publicidade em Portugal. Os últimos dados indicam que o total de Publicidade gasto diminuiu cerca de 13,4%, face ao ano anterior. As receitas de publicidade para o segmento dos jornais diários generalistas diminuíram cerca de 9,7%, fortemente influenciadas pela redução ocorrida nos jornais gratuitos. Em 2009, a quota de mercado do Público no mercado publicitário foi de 11,7%, aproximadamente 0,6pp abaixo do nível registado em 2008, reflexo do baixo nível de circulação, apesar do aumento das audiências.

A publicidade online foi o único segmento com dados positivos, onde se verificou um aumento de 18%. Os anunciantes continuam a concentrar o seu orçamento na televisão, atraídos pelo seu poder em termos de abrangência de mercado e pelo nível de descontos.

Desenvolvimentos Corporativos

Durante 2009, o Público implementou uma série de campanhas, incluindo edições especiais de certos suplementos tais como as edições *Primus* e *Cronos*, entre outras, com o objectivo de manter os níveis de Circulação e Publicidade e também de melhorar a rentabilidade.

O Público também alargou a sua presença nas redes sociais, através da criação de várias páginas, Twitter e Facebook, uma área onde é, claramente, um líder entre as empresas de Media em Portugal.

O Público, em 2009, ganhou o prémio de design 'D&AD Awards na categoria de 'Magazine & Newspaper'. Durante o ano de 2009, o Público obteve também alguns prémios locais na categoria de design e jornalismo.

6.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros

ONLINE E MEDIA - D.RES. CONSOLIDADOS	4T08	4T09	D09/08	3T09	DT/T	2008	2009	D09/08
Volume de Negócios	8,07	7,92	-1,9%	7,31	8,4%	32,44	30,40	-6,3%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	3,40	3,26	-4,2%	3,10	5,2%	13,46	13,19	-2,0%
Vendas de Jornais	2,94	3,36	14,5%	3,11	8,0%	12,04	12,42	3,2%
Vendas de Produtos Associados	1,73	1,30	-25,1%	1,10	18,3%	6,94	4,79	-30,9%
Outras Receitas	0,34	0,14	-60,5%	0,05	180,6%	0,60	0,29	-52,4%
Custos operacionais	8,81	8,48	-3,7%	7,90	7,3%	36,08	33,14	-8,1%
Custos com Pessoal	2,59	2,90	12,0%	2,80	3,4%	11,28	11,89	5,3%
Custos Comerciais ⁽²⁾	3,24	2,86	-11,8%	2,41	18,7%	12,60	10,35	-17,9%
Outros Custos Operacionais ⁽³⁾	2,98	2,73	-8,5%	2,69	1,3%	12,19	10,90	-10,6%
EBITDAP	-0,40	-0,43	-8,4%	-0,55	21,5%	-3,04	-2,45	19,4%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,05	-0,06	-	0,07	-	0,18	0,21	14,8%
EBITDA	-0,45	-0,37	18,5%	-0,62	40,9%	-3,22	-2,66	17,4%
Margem EBITDA (%)	-5,6%	-4,6%	0,9pp	-8,5%	3,9pp	-9,9%	-8,7%	1,2pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	0,03	0,22	-	0,24	-9,7%	0,84	0,79	-5,2%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	0,3%	2,8%	2,4pp	3,3%	-0,6pp	2,6%	2,6%	0pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,48	-0,59	-23,1%	-0,86	32,1%	-4,06	-3,45	14,9%
CAPEX Total	0,03	0,22	-	0,24	-9,7%	0,84	0,79	-5,2%

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

Volume de Negócios

Em 2009, o Volume de Negócios da unidade Online & Media apresentou uma redução de 6,3%, para os 30,40 milhões de euros, como reflexo das seguintes tendências nas suas linhas de Receita: (i) uma ligeira evolução negativa nas Receitas de Publicidade (2,0% face a 2008), reflexo das tendências negativas do mercado; e (ii) uma redução de 30,9% nas Receitas de Produtos Associados, em parte justificada por um diferente mix de produtos associados oferecidos no período. Em relação à evolução no trimestre, verificou-se uma melhoria no 4T09 face ao trimestre anterior, quer ao nível de Receitas de Publicidade, as quais cresceram cerca de 5,2%, quer ao nível de Receitas de Produtos Associados (18,3% acima do 3T09). De salientar que as receitas de jornal cresceram não só face ao último trimestre mas também comparativamente com o mesmo período de 2008.

No final de 2008, O Público aumentou a sua participação na Unipress. Consequentemente, esta subsidiária, uma gráfica responsável pela impressão do Público e de outros jornais na zona Norte do país, passou a ser, desde 1 de Janeiro de 2009, proporcionalmente consolidada nas contas do nosso negócio Online e Media.

EBITDA

Em 2009, a nossa unidade Online e Media gerou um EBITDA negativo de 2,66 milhões de euros, o qual representa uma melhoria de 17,4% face a 2008. A tendência negativa ao nível das Receitas foi mais do que compensada por poupanças obtidas na maior parte das suas linhas de Custos, incluindo uma redução de 17,9% nos Custos Comerciais e uma redução de 10,6% nos Outros Custos Operacionais. Este desempenho em termos de Custos foi alcançado, apesar do aumento de 5,3% em Custos com Pessoal, em resultado do perímetro alargado desta unidade e do processo de reestruturação implementado no 3T09.

Conforme referido anteriormente, o Público continuará a explorar oportunidades de extensão da marca, a expandir a sua presença online, procurando extrair sinergias entre a versão em papel e a versão *online* e racionalizando, sempre que possível, os seus custos.

7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 4T09

Apresentam-se abaixo os principais Desenvolvimentos Regulatórios ocorridos no 4T09:

Taxa Regulatória

O ICP-ANACOM fixou em 0,005826% a percentagem a aplicar aos proveitos relevantes dos prestadores de serviços de comunicações para efeitos de apuramento da taxa anual da actividade de prestação de serviços de comunicações.

Esta taxa deverá ser paga anualmente pelos prestadores em função dos proveitos relevantes relacionados com a actividade de prestação de serviços de comunicações. Por sua vez, a percentagem a aplicar aos proveitos relevantes deverá ser apurada anualmente pelo regulador em função dos proveitos relevantes totais do sector, bem como dos custos administrativos da actividade regulatória, na medida em que a taxa de actividade destina-se a suportar, na íntegra, os custos da autoridade reguladora com a actividade de regulação.

Os operadores pagam ainda, anualmente, taxas de espectro e de numeração ao regulador.

Novo Pacote Regulatório para as Comunicações Electrónicas

Em Dezembro de 2009, foram publicadas e entraram em vigor as directivas que estabelecem o novo quadro regulamentar do sector dos serviços de comunicações.

De forma genérica, as alterações visaram uma maior harmonização das medidas a aplicar na União, destacando-se a este nível a criação do Organismo de Reguladores Europeus das Comunicações Electrónicas (ORECE) o qual vai passar a intervir directamente no processo de regulação a nível comunitário, através do reforço da cooperação entre as autoridades reguladoras nacionais e entre estas e a Comissão. Os poderes de intervenção da Comissão também foram reforçados. Por exemplo, foi contemplada a possibilidade de a Comissão emitir recomendações e/ou decisões tendo em vista a aplicação harmonizada do quadro regulamentar no espaço da União. Todavia, e ao contrário da proposta inicial, a Comissão continua a não dispor do direito de veto sobre as propostas dos reguladores nacionais relativas à imposição de medidas correctivas a nível nacional.

O novo quadro regulamentar comunitário deverá ser transposto para o direito nacional no prazo de 18 meses, ou seja, até 25 de Maio de 2011.

8. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 4T09

- A 20 de Outubro de 2009, a Sonaecom recebeu uma comunicação da EDP – Energias de Portugal, S.A., informando que, em linha com a estratégia previamente anunciada: (i) a OPTEP, SGPS, S.A., uma sociedade integralmente detida pela EDP tinha vendido, naquela data, um total de 26.979.748 acções, representativas de cerca de 7,4% do capital social e dos direitos de voto da Sonaecom; e (ii) em consequência da referida venda, a EDP deixava de deter qualquer acção representativa do capital social da Sonaecom.
- A 23 de Outubro de 2009, a Sonaecom recebeu uma comunicação da Pensõesgera – Sociedade Gestora de Fundos de Pensões S.A., informando que a mesma era detentora de 12.400.000 acções representativas de 3,386% do capital social da Sonaecom. Nesse mesmo dia, foi também recebida comunicação por parte do Banco Comercial Português S.A. (BCP), através da qual, conforme previsto no Artigo 16º do Código dos Valores Mobiliários, informava que as 12.400.000 atrás referidas eram imputáveis ao BCP. Adicionalmente, o banco informava que, naquela data, lhe eram imputáveis um total de 12.500.998 acções da Sonaecom, correspondentes a cerca de 3,413% do capital social e dos direitos de voto.
- A 10 de Dezembro de 2009, Luís Filipe Reis renunciou ao cargo de membro do Conselho de Administração da Sonaecom, para assumir novas responsabilidades. Também neste dia, o Conselho de Administração deliberou aprovar a organização proposta pela Comissão Executiva na sequência do processo de reflexão que desenvolveu com vista a conferir mais autonomia às diferentes áreas de negócio e, por essa via, garantir mais eficácia à execução da estratégia da Sonaecom. Assim, a actividade de telecomunicações da Sonaecom passou a estar sob a responsabilidade de uma equipa de gestão dedicada, presidida pelo Engº Miguel Almeida, que assumiu também a função de vice-presidente da Comissão Executiva da Sonaecom. Do mesmo modo, a área de software e sistemas de informação passou para responsabilidade directa da Drª Cláudia Azevedo, que igualmente assegurou as funções que já vinha desempenhando no negócio de Media.
- A 21 de Dezembro de 2009, a SONAECOM chegou a um acordo com a VODAFONE Portugal, destinado a assegurar a colaboração recíproca na área da construção, gestão, manutenção e exploração de uma rede de fibra óptica de nova geração (NGN), com o fim de obter sinergias e ganhos de eficiência para ambas as empresas, um projecto alinhado com a estratégia de partilha de rede desde sempre defendida pela Sonaecom.
- Entre 18 e 31 de Dezembro de 2009, a Sonaecom adquiriu, através da Euronext Lisbon Stock Exchange, 614.000 acções próprias, de acordo com as autorizações dadas pelas Assembleias Gerais de accionistas de 2009. Na sequência destas aquisições, a Sonaecom SGPS S.A. detinha, a 31 de Dezembro de 2009, 7.169.574 acções próprias, representativas de aproximadamente 1,96% do seu capital social.

9. Eventos Subsequentes

A 6 de Janeiro de 2010, a Sonaecom recebeu uma comunicação do "Santander Asset Management – Sociedade Gestora de Fundos de Investimento Mobiliários, S.A.", informando que os fundos geridos por este totalizavam, desde 20 de Outubro de 2009, 7.408.788 acções, representativas de 2,032 % do capital social e dos direitos de voto da Sonaecom.

A 20 de Janeiro de 2010, no seguimento da decisão de concentrar todos os negócios de telecomunicações do Grupo numa só marca, a Optimus tornou-se na única marca da Sonaecom no sector das telecomunicações, integrando as actividades de comunicações fixas residenciais que estavam sobre a marca Clix. Esta integração foi um desenvolvimento natural para a Optimus que tem, actualmente, uma infra-estrutura de rede totalmente convergente.

A 20 de Janeiro de 2010, a Anacom publicou um projecto de decisão respeitante ao mercado grossista para a terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais (mercado 7). Esta decisão inclui a definição do mercado, uma avaliação do poder de mercado significativo e a revisão das obrigações impostas, na qual o controlo do preço está incluído.

Relativamente a este último aspecto, a nova abordagem proposta pela instituição reguladora do mercado português apresenta uma redução do preço (trimestralmente), que entra em vigor a partir de 1 de Fevereiro de 2010 e chegará aos € 0,035 em Abril de 2011. A redução total, considerando o preço que prevalecia em 31 de Dezembro de 2009 (€ 0,065), corresponde a cerca de 46 %. A Anacom manteve tarifas simétricas entre as três operadoras. A abordagem proposta é a apresentada de seguida:

	TMN e Vodafone	Optimus
Em 31 de Dezembro de 2009	0,065	0,065
01 Fevereiro 2010	0,060	0,060
01 Abril 2010	0,055	0,055
01 Julho 2010	0,050	0,050
01 Outubro 2010	0,045	0,045
01 Janeiro 2011	0,040	0,040
01 Abril 2011	0,035	0,035

A 3 de Fevereiro de 2010, a Sonaecom procedeu à emissão de um empréstimo obrigacionista, no montante de 30.000.000,00 euros (trinta milhões de euros), sem garantias e pelo prazo de três anos. Esta emissão foi organizada e montada pelo Banco Espírito Santo de Investimento e será requerida a admissão à negociação destas obrigações ao Euronext Lisbon Exchange.

A 6 de Fevereiro de 2010, o Governo Português anunciou os resultados do Concurso Público para o desenvolvimento de Redes de Nova Geração nas zonas menos densamente povoadas de Portugal. A DST, a empresa de construção parceira da Sonaecom neste processo, ganhou o concurso público nas regiões Norte e Alentejo e Algarve que abrangem cerca de 750 mil residentes.

No início de Janeiro de 2010, a Sonaecom recebeu, no âmbito da Sociedade de Informação, um valor líquido de 10,7 milhões de euros, parte da dívida de 16,6 milhões de euros que estava por liquidar a 31 de Dezembro de 2009, reduzindo o valor do montante em dívida para, aproximadamente, 5,9 milhões de euros. Este pagamento encerrou todas as obrigações pendentes entre a Sonaecom e a FCM até Setembro de 2009.

ADVERTÊNCIAS

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

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

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

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

Contactos para os media e investidores

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

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

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange.
Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo "SNC.LS" e na Bloomberg através do símbolo "SNC:PL".

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