



**Apresentação de  
Resultados Trimestrais  
1º Trimestre '09**

## Índice

1. Destaques .....	2
2. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO .....	3
3. Principais Indicadores.....	5
4. Resultados Consolidados .....	6
4.1. Demonstração de Resultados Consolidados .....	6
4.2. Balanço Consolidado .....	9
5. Telecomunicações .....	12
5.1. Negócio Móvel.....	12
5.1.1. Indicadores Operacionais .....	12
5.1.2. Indicadores Financeiros .....	13
5.2. Negócio Fixo.....	14
5.2.1. Indicadores Operacionais .....	14
5.2.2. Indicadores Financeiros .....	15
6. Software e Sistemas de Informação (SSI) .....	16
6.1. Indicadores Operacionais .....	16
6.2. Indicadores Financeiros .....	17
7. Online e Media.....	18
7.1. Indicadores Operacionais .....	18
7.2. Indicadores Financeiros .....	19
8. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 1T09 .....	20
9. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 1T09.....	20

### Nota:

A informação financeira consolidada contida neste reporte é não-auditada e está baseada em Demonstrações Financeiras preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adoptadas pela União Europeia.



## 1. Destaques

- Crescimento sólido do número de **clientes do serviço móvel** (+10,0%) para 3,2 milhões de subscritores, tendo-se registado mais de 28 mil novos clientes no 1T09.
- O **volume de negócios** consolidado aumentou 1,3% para 241 milhões de euros, com as receitas de clientes do negócio móvel a registar uma subida de 0,9%, um resultado positivo no actual contexto económico e competitivo.
- Receitas de **internet e dados** representaram mais de 27% das receitas do serviço móvel neste trimestre, cerca de 2,1pp acima do valor registado no trimestre anterior.
- Resultado **EBITDA** de 45,4 milhões de euros, mais 33,2% que no 1T08, apesar do contexto fortemente competitivo e das reduções nas tarifas de *roaming*.
- O **CAPEX operacional** atingiu os 21,4 milhões de euros, representando 8,9% do volume de negócios.
- O **resultado líquido** atribuível ao Grupo foi positivo (0,2 milhões de euros), reflectindo uma melhoria de 5,7 milhões de euros relativamente ao mesmo período do ano anterior.
- A **SSI** gerou receitas de 40 milhões de euros neste trimestre (+48%), tendo mais do que duplicado o valor do EBITDA.
- A **dívida líquida** ascendeu a 350,9 milhões de euros, enquanto o rácio dívida líquida/EBITDA se manteve estável em cerca de 2,0x.



## 2. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO

As condições macroeconómicas em Portugal e no mundo continuaram a deteriorar-se durante o primeiro trimestre de 2009, com a perda de confiança por parte de consumidores e empresários a determinar retracções significativas tanto ao nível do consumo como do investimento e, simultaneamente, gerando preocupações acrescidas sobre os riscos de desemprego e deflação. Até ao momento, os negócios da Sonaecom não têm sido afectados de forma significativa por este contexto negativo, à excepção das quedas de receitas de publicidade registadas pelo Público, em linha com as dificuldades sentidas na generalidade do mercado publicitário. Iremos, no entanto, continuar a avaliar de perto o impacto da actual crise na economia portuguesa e, em particular, nos nossos negócios, de forma a identificarmos potenciais medidas adicionais que venham a ser necessárias.

No primeiro trimestre de 2009, ainda que num panorama macroeconómico e competitivo exigente, fomos capazes de atingir um conjunto de resultados operacionais e financeiros positivos, em linha com as nossas estimativas, incluindo um crescimento sustentado da base de clientes móveis, um crescimento das receitas consolidadas e uma melhoria acentuada do EBITDA, resultante das iniciativas de controlo de custos postas em prática na segunda metade de 2008.

O **negócio móvel** regista, mais uma vez, um forte crescimento do número total de clientes, que ultrapassa em cerca de 10% o número correspondente ao ano anterior, atingindo mais de 3,2 milhões de subscritores no final do 1T09, um sinal inequívoco de que o esforço comercial e os investimentos realizados em 2008 estão a produzir resultados concretos. Esta *performance* é resultado de crescimento em todos os segmentos do negócio móvel. O aumento das receitas de clientes e a contenção de custos directos de serviços e de despesas em marketing e vendas permitiram uma subida substancial no EBITDA relativamente ao trimestre homólogo de 2008.

O investimento significativo na rede de telecomunicações móvel, levado a cabo também em 2008, permitiu o aumento da cobertura, da capacidade e qualidade das nossas redes GSM e 3G. Isto mesmo foi confirmado pelos resultados de um estudo recentemente promovido pelo regulador nacional, ao colocar a rede da Sonaecom numa posição de liderança em termos de cobertura global em UMTS/3G.

O **negócio fixo ULL** continuou a sentir uma forte pressão competitiva, com promoções agressivas a prolongarem-se pelo 1T09. Neste contexto, continuámos a concentrar-nos na protecção da base de clientes, através da entrega de mais valor e qualidade de serviço. Em resultado da menor base de clientes e da pressão exercida sobre os preços, o nosso negócio fixo gerou um EBITDA de 0,6 milhões de euros e uma margem de 1,0%, ambos os valores abaixo dos registados no 1T08.

Neste trimestre continuámos a instalação e o desenvolvimento da **rede de fibra** da Sonaecom, tendo actualmente já mais de 100 mil casas passadas. As reacções que obtivemos dos nossos clientes com instalação já finalizada - alguns milhares no final do 1T09 - é extremamente positiva, e estamos também entusiasmados com o sucesso na venda de novos serviços a anteriores clientes ULL que entretanto foram migrados para a rede de fibra. O nível de penetração obtido nas zonas com cobertura vai ao encontro das nossas expectativas iniciais para esta fase do projecto. Aprofundámos ainda a nossa experiência em termos de *home-networking* e continuamos a reduzir o tempo médio de activação de um cliente. A implementação efectiva das iniciativas governamentais já anunciadas, no sentido de facilitar a instalação de fibra em actuais e futuros edifícios, deverá permitir à Sonaecom acelerar o acesso a casas em zonas já cobertas e expandir a oferta dos nossos serviços inovadores de banda larga e televisão.

A **SSI** continua a registar um crescimento positivo e um aumento da rentabilidade, com o volume de negócios a crescer mais de 48% neste trimestre, em comparação com o mesmo período do ano anterior, resultante de aumentos quer ao nível de receitas de serviço, quer de vendas de equipamento. A WeDo, que contribui com cerca de 67% para as receitas de serviço da SSI, continua a consolidar a sua presença internacional e a reforçar a sua posição de liderança no mercado internacional de *Revenue Assurance*, adaptando e alargando a sua oferta a novos sectores. O aumento dos contributos dos seus negócios, especialmente da WeDo e da Bizdirect, determinou uma mais que duplicação do EBITDA da SSI.

Ao nível do nosso **negócio online e media**, este foi mais um trimestre pleno de desafios para o Público. Apesar de o Público ter conseguido aumentar as vendas do jornal em cerca de 0,3%, relativamente ao período homólogo de 2008, e em cerca de 4% em comparação com o trimestre anterior, as condições do mercado de publicidade voltaram a deteriorar-se, uma tendência que se verifica não só na imprensa generalista diária como também em todos os outros negócios de *media*. Um aspecto positivo, contudo, foi o facto de o Público registar uma nova subida trimestral ao nível dos indicadores de audiência. Por outro lado, é de salientar que o negócio *online e media* conseguiu este trimestre reduzir as perdas ao nível de EBITDA em cerca de 22,3% relativamente ao mesmo período do ano anterior.



Durante o trimestre, os nossos negócios levaram a cabo várias iniciativas comerciais e de mercado, das quais gostaria de salientar as seguintes:

- O Clix, a marca do negócio fixo residencial, introduziu uma nova proposta de valor no mercado, proporcionando aos clientes uma velocidade única de acesso à internet, correspondente à velocidade máxima disponível em cada acesso: até 24Mbps em ULL e até 100Mbps em fibra. Por outro lado, o Clix introduziu novas ofertas 1P, incluindo um pacote de 60 canais de televisão ou uma ligação de banda larga em 24Mbps por 19,99 euros/mês, tendo igualmente reformulado as ofertas 2P e 3P existentes;
- A Optimus aumentou as velocidades máximas de *download* em três das suas ofertas de banda larga móvel (comercializada sob a marca "Optimus Kanguru"), variando agora essas velocidades entre os 2 Mbps e os 7,2 Mbps;
- Introdução de uma nova e mais alargada gama de computadores portáteis no âmbito da oferta Optimus Kanguru do programa "e-Escolas", que integra quatro dos modelos mais recentes de fornecedores de equipamento de referência;
- Como exemplo das vantagens competitivas geradas pela integração das actividades de telecomunicações, o lançamento de uma linha de apoio exclusiva para os clientes Optimus Negócios (a unidade de negócio para pequenas e médias empresas), que assegura o melhor serviço integrado aos nossos clientes de serviços móvel e fixo neste segmento;
- Introdução do *web-phone* nas ofertas empresariais, um serviço que permite a utilização do computador pessoal como instrumento de comunicação móvel, com todas as funcionalidades habituais de um telemóvel: serviço de voz, SMS, MMS e vídeo-chamada;
- A Optimus reforçou a sua aposta na música ao tornar-se o principal patrocinador do programa que celebra os 30 anos de carreira dos "Xutos e Pontapés" e que inclui um conjunto de eventos associados ao longo de 2009;
- Na SSI, a Mainroad foi considerada, pelo segundo ano consecutivo, para os prémios "Data Centres Europe Awards", nas categorias de "Best Managed Services Data Centre" e "Best Risk Mitigation Service Provider", o que demonstra claramente o nível de qualidade dos seus serviços.

No que diz respeito ao **contexto de regulação**, é importante destacar que ainda não se definiu o enquadramento regulatório para a exploração das redes de nova geração em Portugal e que, apenas no 1T09, a ANACOM publicou determinados princípios que, em nossa opinião, ficam aquém do necessário para promover uma efectiva concorrência nos acessos de fibra em território nacional. A assinatura do protocolo entre os operadores de rede fixa e o Governo português, no início do primeiro trimestre deste ano, é um sinal da vontade política em remover os obstáculos que limitam o nível de investimento e a concorrência no mercado de telecomunicações fixas em Portugal. No entanto, a forma como estes desenvolvimentos positivos se traduzirão em melhorias concretas para o sector das telecomunicações fixas vai ainda depender muito do modo como sejam efectivamente executados na prática.

Em termos de **estrutura de capital**, continuamos a manter um nível aceitável de alavancagem, não existindo qualquer reembolso de dívida bancária previsto para o ano de 2009. A operação de securitização completada no final do ano passado permitiu reforçar a nossa posição financeira, estando a Sonaecom, desta forma, numa situação relativamente confortável para enfrentar os desafios associados à actual turbulência dos mercados financeiros.

Embora os nossos negócios se tivessem mostrado, durante o 1T09, relativamente resistentes à actual crise económica, não são expectáveis melhorias a curto prazo, quer ao nível do enquadramento económico geral, quer da natureza competitiva do mercado em que actuamos. Acreditamos, portanto, que nos vamos continuar a defrontar com um ambiente difícil ao longo do corrente ano. Neste contexto, e embora a nossa estrutura financeira seja relativamente forte, continuaremos a seguir de perto os efeitos que a actual crise económica e financeira poderá ter sobre a nossa actividade, e iremos avaliar a disponibilidade de financiamento a médio prazo para projectos específicos. Será com base nestes princípios que iremos determinar e adaptar o nível de execução dos nossos planos de investimento estratégicos.



### 3. Principais Indicadores

#### Indicadores Operacionais

INDICADORES OPERACIONAIS	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
<b>Negócio Móvel</b>					
Cientes (EoP) ('000)	2.926,9	3.219,8	10,0%	3.191,6	0,9%
Dados como % Receitas de Serviço	20,6%	27,4%	6,8pp	25,3%	2,1pp
ARPU <sup>(1)</sup> (euros)	17,0	14,9	-12,0%	16,1	-7,6%
MOU <sup>(2)</sup> (min.)	117,9	129,9	10,2%	131,3	-1,1%
<b>Negócio Fixo</b>					
Total Acessos (EOP)	735.163	554.486	-24,6%	592.900	-6,5%
Directos <sup>(3)</sup>	480.649	442.085	-8,0%	455.027	-2,8%
Indirectos	254.514	112.401	-55,8%	137.873	-18,5%
Acesso Directo em % Receita Clientes	21,9	22,9	4,5%	22,4	2,3%
<b>Sonaecom</b>					
Colaboradores	1.927	2.000	3,8%	1.968	1,6%
Telecomunicações	423	432	2,1%	442	-2,3%
SSI	460	502	9,1%	475	5,7%
Media	270	264	-2,2%	267	-1,1%
Serv. Partilhados <sup>(4)</sup> e Centro Corporativo	774	802	3,6%	784	2,3%

(1) Receita Média mensal por Utilizador; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Os número de acessos directos para o período de 3T07 até 3T08 foram ajustados; (4) Serviços Partilhados inclui, entre outros departamentos, Serviço ao Cliente, Técnica, IT/IS, Contabilidade, Legal e Regulação.

#### Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
<b>IND. FINANCEIROS CONSOLIDADOS</b>					
Volume de Negócios	237,7	240,9	1,3%	249,3	-3,4%
Receitas de Serviço	217,1	201,9	-7,0%	215,6	-6,4%
Receitas de Clientes	171,9	161,7	-5,9%	167,4	-3,4%
Receitas de Operadores	45,1	40,2	-11,0%	48,2	-16,6%
EBITDA	34,1	45,4	33,2%	43,5	4,4%
Margem EBITDA (%)	14,3%	18,8%	4,5pp	17,4%	1,4pp
Resultado Líquido - Grupo <sup>(1)</sup>	-5,5	0,2	-	13,1	-98,1%
CAPEX Operacional <sup>(2)</sup>	32,7	21,4	-34,7%	77,7	-72,5%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	13,8%	8,9%	-4,9pp	31,2%	-22,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,3	24,0	-	-34,2	-
CAPEX Total	35,4	22,1	-37,4%	78,7	-71,9%
FCF <sup>(3)</sup>	-32,7	-45,9	-40,4%	85,3	-
Dívida Líquida	343,7	350,9	2,1%	299,7	17,1%
Dívida Líq./EBITDA (últimos 12 meses)	2,1 x	2,0 x	-0,1x	1,9 x	0,2pp

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

- **Clientes:** (i) O número total de clientes do serviço móvel aumentou cerca de 10,0%, para 3,22 milhões de subscritores no final do 1T09, tendo-se registado 28,2 mil novas adições líquidas neste trimestre. As receitas de dados representaram 27,4% das receitas de serviço do trimestre, um acréscimo de 6,8pp em relação ao 1T08; (ii) O total de acessos fixos directos cifrou-se em 442 mil, um decréscimo de cerca de 2,8% face ao trimestre anterior, em resultado das continuadas pressões competitivas (que nos levaram, nos últimos 3 trimestres, a um menor enfoque na aquisição de novos clientes ULL), do abrandamento do mercado de banda larga fixa e da crescente utilização da banda larga móvel.
- **Colaboradores:** o número total de colaboradores da Sonaecom aumentou para 2 mil, um acréscimo de cerca de 1,6% face ao trimestre anterior e 3,8% em comparação com 1T08, principalmente em resultado do crescimento ao nível da SSI, em resultado do aumento de actividade dos seus diversos negócios e da expansão internacional da WeDo Technologies.
- **As receitas de serviço consolidadas** diminuirão 7,0% em comparação com o 1T08, em resultado de (i) uma redução de 5,9% das receitas de clientes, integralmente explicada pela evolução negativa verificada ao nível do negócio fixo; e (ii) de uma diminuição de 11,0% das receitas de operadores, em resultado dos impactos negativos associados às reduções de tarifas reguladas: receitas de *roaming-in* e, principalmente, a introdução das novas tarifas de terminação móvel ('MTR').
- **EBITDA consolidado** de 45,4 milhões de euros, 33% acima do valor registado no 1T08, em sequência de um aumento da contribuição dos negócios móvel e SSI. A margem EBITDA aumentou cerca de 4,5pp, de 14,3% no 1T08 para 18,8% no 1T09, essencialmente em resultado: (i) da redução de custos comerciais, principalmente marketing e vendas, no negócio de telecomunicações; e (ii) dos benefícios associados ao novo programa de MTRs, introduzido em Agosto de 2008.



## 4. Resultados Consolidados

### 4.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
<b>DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>237,7</b>	<b>240,9</b>	<b>1,3%</b>	<b>249,3</b>	<b>-3,4%</b>
Móvel	151,6	146,8	-3,1%	160,5	-8,5%
Fixo	75,2	64,3	-14,5%	71,3	-9,8%
Online e Media	7,8	7,4	-5,1%	8,1	-8,1%
SSI	27,1	39,9	47,6%	34,5	15,8%
Outros & Eliminações	-23,9	-17,5	26,8%	-25,0	30,0%
<b>Outras Receitas</b>	<b>1,5</b>	<b>0,9</b>	<b>-40,3%</b>	<b>4,8</b>	<b>-80,8%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>201,1</b>	<b>189,9</b>	<b>-5,5%</b>	<b>203,4</b>	<b>-6,6%</b>
Custos com Pessoal	26,1	24,8	-5,1%	24,2	2,4%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	83,7	69,8	-16,6%	75,4	-7,4%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	52,3	59,0	12,8%	65,1	-9,4%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	39,0	36,4	-6,6%	38,7	-6,0%
<b>EBITDAP</b>	<b>38,2</b>	<b>51,9</b>	<b>35,9%</b>	<b>50,7</b>	<b>2,3%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	4,1	6,5	58,0%	7,2	-10,1%
<b>EBITDA</b>	<b>34,1</b>	<b>45,4</b>	<b>33,2%</b>	<b>43,5</b>	<b>4,4%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>14,3%</b>	<b>18,8%</b>	<b>4,5pp</b>	<b>17,4%</b>	<b>1,4pp</b>
Móvel	33,1	43,8	32,1%	36,8	19,0%
Fixo	2,5	0,6	-74,7%	5,6	-88,5%
Online e Media	-1,2	-0,9	22,3%	-0,4	-100,8%
SSI	0,9	2,0	126,3%	1,8	8,0%
Outros & Eliminações	-1,3	-0,1	0,9	-0,2	63,9%
Depreciações e Amortizações	37,3	39,4	5,7%	39,3	0,2%
<b>EBIT</b>	<b>-3,2</b>	<b>6,0</b>	<b>-</b>	<b>4,2</b>	<b>43,7%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-4,2</b>	<b>-3,9</b>	<b>5,5%</b>	<b>-5,4</b>	<b>27,3%</b>
Proveitos Financeiros	0,8	1,7	121,4%	1,2	50,5%
Custos Financeiros	4,9	5,7	14,7%	6,6	-13,6%
<b>EBT</b>	<b>-7,4</b>	<b>2,1</b>	<b>-</b>	<b>-1,2</b>	<b>-</b>
Resultado de Imposto	1,9	-1,7	-	14,3	-
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-5,5</b>	<b>0,4</b>	<b>-</b>	<b>13,1</b>	<b>-97,3%</b>
Atribuível ao Grupo	-5,5	0,2	-	13,1	-98,1%
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,1	112,9%	0,0	-

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

### Volume de Negócios

O volume de negócios consolidado, no 1T09, foi de 240,9 milhões de euros, 1,3% acima do valor registado no 1T08, resultado da combinação da diminuição das receitas de serviços (-7,0%), essencialmente devido à redução de 11,0% nas receitas de operadores, e de um nível significativamente mais elevado das vendas de produtos e de equipamentos (+89,2% face ao período homólogo).

As receitas de serviços consolidadas diminuíram para 201,9 milhões de euros, em resultado, principalmente, do menor contributo no negócio Telco. Os principais determinantes deste desempenho foram os seguintes:

- no negócio fixo, as receitas de serviço diminuíram 14,8%, em resultado, principalmente, da redução das receitas de clientes de acesso indirecto;
- no negócio móvel, verificou-se uma diminuição das receitas de serviços, em 3,3%, em virtude do impacto, ao nível das receitas de operadores, de menores receitas de *roaming-in* e do novo plano de tarifas de terminação móvel. Contrariamente, as receitas de clientes do negócio móvel, aumentaram 0,9% face ao período homólogo, isto apesar do aumento de competitividade em alguns segmentos de mercado, que determinou uma diminuição da receita média por minuto, e dos efeitos da recessão económica;
- na SSI, as receitas de serviços aumentaram 7,6%, em virtude, principalmente, do desempenho positivo da WeDo, que registou um crescimento de 5,7% do volume de negócios face ao período homólogo, e da Bizdirect;



- d) no negócio de Online e Media, verificou-se uma redução das receitas de serviços em 0,7%, fruto da quebra nas receitas de publicidade do Público, em resultado da deterioração generalizada das condições do mercado publicitário.

As receitas de clientes consolidadas diminuíram 5,9% quando comparadas com o 1T08 em virtude, principalmente, da redução em 23,5% das receitas de clientes no negócio fixo, não totalmente compensada pelo desempenho positivo das receitas de clientes do negócio móvel (+0,9% face ao período homólogo), um resultado positivo no actual ambiente económico e competitivo, e pelo aumento em 7,6% das receitas de clientes ao nível da SSI.

### **Custos Operacionais**

O total dos custos operacionais ascendeu aos 189,9 milhões, um decréscimo de 5,5% face ao período homólogo, representando 78,9% do volume de negócios do 1T09. De realçar ainda que, no 1T09, o total de custos operacionais foi inferior em cerca de 6,6% face ao trimestre anterior.

Os principais factores que contribuíram para a evolução dos custos operacionais foram os seguintes:

- os **custos com pessoal** diminuíram em 5,1% face ao 1T08, apesar do ligeiro aumento do número total de colaboradores, em virtude de uma maior capitalização de custos com pessoal, relacionados com projectos na área do negócio fixo e do impacto dos planos de incentivo de médio prazo de colaboradores, que no 1T09 implicaram um menor nível de custos quando comparado com o 1T08;
- os **custos de serviços directos** diminuíram em 16,6%, quando comparado com o 1T08, e em 7,4% face ao trimestre anterior, reflexo, essencialmente, do decréscimo de 22,3% dos custos de interligação e conteúdos, resultado do novo plano de tarifas de terminação móvel e de menores custos mensais com ULL;
- os **custos comerciais** aumentaram em 6,7 milhões de euros, face ao 1T08, para 59,0 milhões de euros, em resultado de um maior nível de custos das vendas na SSI, impulsionado pelo sucesso contínuo das vendas de produtos da Bizdirect, não totalmente compensado pela redução de custos de marketing e vendas (incluindo subsidição de terminais) na área de telecomunicações. A operação de relançamento da marca Optimus, levada a cabo no 1T08, e as subsequentes campanhas publicitárias, são um dos factores que justificam a redução em 32% dos custos comerciais do negócio móvel em 2009;
- os **outros custos operacionais** diminuíram em 6,6% face ao 1T08, essencialmente, em resultado da diminuição das despesas gerais e administrativas (decréscimo de 4,9%, face ao período homólogo) e do custo de serviços subcontratados (inferiores em 6,1% face ao 1T08).

As **provisões e perdas de imparidade** aumentaram, no 1T09, aproximadamente 2,4 milhões de euros face ao período homólogo, essencialmente, em consequência do reforço das provisões para clientes de cobrança duvidosa (fruto da decisão, tomada no 3T08, de reforçar essas provisões em consequência do aumento sustentado do nível de facturação e, simultaneamente, da deterioração da conjuntura económica), apenas parcialmente compensadas pela redução das provisões para a depreciação de existências. É ainda de salientar que as provisões e perdas de imparidade diminuíram 10,1% no 1T09, quando comparadas com o trimestre anterior.

### **EBITDA**

Em resultado das variações, supra referidas, na receita e nos custos, o EBITDA consolidado aumentou 33,2% para 45,4 milhões de euros no 1T09, gerando uma margem de 18,8%, superior à margem de 14,3% verificada no 1T08. A decomposição do EBITDA por área de negócio foi a seguinte:

- na área do **negócio móvel**, o EBITDA foi de 43,8 milhões de euros, superior em 32,1% ao EBITDA registado no 1T08, devido, principalmente, ao impacto positivo da diminuição dos custos comerciais e de interligação, parcialmente atenuado pelo impacto negativo da diminuição das receitas de *roaming-in*. A margem do negócio móvel ascendeu aos 29,8%, bastante superior à do 1T08 e do trimestre anterior;



- b) na área do **negócio fixo**, o EBITDA ascendeu a 0,6 milhões de euros (diminuição de 1,9 milhões de euros face ao 1T08), essencialmente devido à perda de receitas de acesso indirecto, à elevada competitividade do mercado e à continuação das tendências operacionais verificadas nos trimestres anteriores;
- c) ao nível da **SSI**, o EBITDA mais que duplicou, quando comparado com o 1T08 (+126%), para 1,98 milhões de euros no 1T09, em resultado, essencialmente, da melhoria substancial do desempenho da WeDo, que aumentou o nível de EBITDA em 0,8 milhões de euros face ao período homólogo, e da Bizdirect;
- d) no negócio de **Online & Media**, o EBITDA foi negativo em cerca de 0,9 milhões de euros o que representa, todavia, uma melhoria de 22,3% quando comparado com o 1T08, decorrente da redução em 7,7% do total dos custos operacionais, que mais do que compensou o desempenho negativo ao nível das receitas de publicidade.

### **Resultado Líquido**

O resultado líquido atribuível ao grupo foi positivo em 0,2 milhões de euros no 1T09, o que compara com um resultado líquido negativo de 5,5 milhões de euros no 1T08, devido, essencialmente, à melhoria do desempenho ao nível do EBITDA e à redução em 5,5% dos resultados financeiros líquidos.

Os encargos com amortizações e depreciações aumentaram 2,1 milhões de euros, face ao 1T08, ascendendo a 39,4 milhões de euros, resultado do aumento da base de activos por via dos investimentos efectuados, durante 2008, na expansão das redes móvel e de acesso em fibra. De realçar ainda que, durante o 3T08, se iniciou a amortização dos 91,3 milhões de euros de activos incorpóreos reconhecidos como CAPEX em 2008, relacionados com as obrigações assumidas no âmbito do programa “Iniciativas-E”. As despesas com amortizações e depreciações permaneceram relativamente estáveis, quando comparadas com o trimestre anterior.

Comparativamente com o 1T08, os encargos financeiros líquidos diminuiram 5,5%, para 3,9 milhões de euros no 1T09, em função de:

- a) aumento dos custos financeiros em cerca de 0,8 milhões de euros, em virtude dos custos relacionados com a operação de securitização e do aumento do nível médio da dívida bruta no 1T09, que mais do que compensou a diminuição do custo médio da dívida (de 5,1% no 1T08 para 3,8% no 1T09), reflexo dos movimentos das taxas de juro de mercado. De notar que, excluindo os impactos da securitização, a diminuição do custo médio da dívida, mais do que compensou o efeito do aumento do nível médio da dívida bruta no período; e
- b) aumento dos proveitos financeiros em 0,9 milhões de euros, impulsionado pelo maior nível médio de liquidez, determinado essencialmente pelo recebimento de 100 milhões de euros no final de 2008, em resultado da conclusão da operação de securitização.

A rubrica de impostos apresentou, no 1T09, um custo de 1,7 milhões de euros, o que compara com um benefício de 1,9 milhões de euros no 1T08, resultante do melhor desempenho ao nível do resultado antes de imposto (de 7,4 milhões negativos para 2,1 milhões de euros positivos) e de movimentos ocorridos nos activos por impostos diferidos na área de telecomunicações.



## 4.2. Balanço Consolidado

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>					
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.694,9</b>	<b>1.958,1</b>	<b>15,5%</b>	<b>1.973,4</b>	<b>-0,8%</b>
Activos não Correntes	1.353,8	1.492,1	10,2%	1.510,7	-1,2%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	720,4	840,9	16,7%	858,6	-2,1%
Goodwill	528,1	526,0	-0,4%	526,0	0,0%
Investimentos	2,0	1,2	-38,5%	1,2	0,0%
Impostos Diferidos Activos	103,3	124,0	20,0%	124,9	-0,7%
Activos Correntes	341,0	466,0	36,7%	462,8	0,7%
Clientes	191,0	164,3	-14,0%	173,7	-5,4%
Liquidez	5,5	101,0	-	105,7	-4,5%
Outros	144,5	200,7	38,9%	183,4	9,5%
<b>Capital Próprio</b>	<b>932,5</b>	<b>933,2</b>	<b>0,1%</b>	<b>929,0</b>	<b>0,5%</b>
Grupo	931,6	932,9	0,1%	928,5	0,5%
Interesses Minoritários	0,9	0,3	-67,7%	0,5	-34,4%
<b>Total Passivo</b>	<b>762,3</b>	<b>1.024,9</b>	<b>34,4%</b>	<b>1.044,5</b>	<b>-1,9%</b>
Passivo não Corrente	379,4	603,2	59,0%	572,4	5,4%
Empréstimos Bancários	329,6	416,7	26,4%	381,7	9,2%
Provisões para outros Riscos e Encargos	31,7	33,5	5,4%	32,2	3,9%
Outros	18,1	153,1	-	158,5	-3,4%
Passivo Corrente	383,0	421,7	10,1%	472,1	-10,7%
Empréstimos Bancários	0,3	11,3	-	5,0	125,1%
Fornecedores	174,7	164,7	-5,7%	179,1	-8,0%
Outros	208,0	245,7	18,1%	288,0	-14,7%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	32,7	21,4	-34,7%	77,7	-72,5%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	13,8%	8,9%	-4,9pp	31,2%	-22,3pp
CAPEX Total	35,4	22,1	-37,4%	78,7	-71,9%
EBITDA - CAPEX Operacional	1,3	24,0	-	-34,2	-
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	-28,6	-35,4	-23,8%	-5,9	-
FCF <sup>(3)</sup>	-32,7	-45,9	-40,4%	85,3	-
Dívida Bruta	349,3	451,9	29,4%	405,5	11,5%
Dívida Líquida	343,7	350,9	2,1%	299,7	17,1%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,1 x	2,0 x	-0,1x	1,9 x	0,2x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	7,6 x	8,3 x	0,7x	8,1 x	0,3x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	27,2%	32,6%	5,4pp	30,4%	2,2pp
<b>Excluindo a operação de Securitização:</b>					
Dívida Líquida	343,7	444,6	29,4%	399,0	11,4%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,1 x	2,6 x	0,5x	2,5 x	0,1x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup> últimos 12 meses	7,6 x	8,3 x	0,7x	8,1 x	0,3x

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

### Estrutura de Capital

A dívida bruta consolidada totalizava, no final do 1T09, 451,9 milhões de euros, um aumento de 102,6 milhões de euros face ao final do 1T08 e incluía, principalmente:

- 150 milhões de euros relativos a um empréstimo obrigacionista de longo prazo, com maturidade em Junho de 2013;
- 250 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial contratado em 2007 e com maturidade final em Julho de 2012;
- 17 milhões de euros utilizados no âmbito do Programa de Papel Comercial (cujo montante máximo disponível é de 70 milhões de euros) contratado em 2005 e comprometido por um período de 364 dias;
- 10,5 milhões de euros relativos a dívida bancária de curto prazo, de um total de cerca de 20 milhões de euros de linhas de crédito de curto prazo contratadas; e
- 23,9 milhões de euros relacionados com contratos de locação financeira de longo prazo.

Em resultado da negociação, em 2007, de *swaps* de taxa de juro (com maturidades entre Março e Junho de 2009), actualmente, cerca de 17% da dívida é remunerada a taxas fixas. A partir de Junho de 2009, toda a dívida estará sujeita a taxas variáveis, permitindo captar os benefícios resultantes das reduções das taxas de mercado.



A dívida líquida consolidada no final do 1T09 era de 350,9 milhões de euros, superior em 2,1% face ao 1T08, reflectindo, essencialmente, a evolução do FCF entre os dois períodos, incluindo os fundos obtidos através da operação de securitização.

No final do 1T09, o rácio da dívida líquida face ao EBITDA anualizado permaneceu relativamente estável, quando comparado com o 1T08, em 2,0x, dado o aumento na dívida líquida ter sido mais do que compensado pelo aumento do nível do EBITDA registado no período de 12 meses precedente. O rácio de cobertura de juros melhorou de 7,6x, no final do 1T08, para 8,3x, no final de 1T09, em consequência, quer de maiores custos financeiros (+0,8 milhões de euros face ao período homólogo) quer da melhoria do desempenho ao nível do EBITDA. O rácio de Dívida Bruta: (Dívida Bruta+Capital Próprio) deteriorou-se ligeiramente, atingindo os 32,6% no 1T09 (face a 27,2% no 1T08), reflectindo os movimentos, acima identificados, ao nível da dívida e o aumento em 0,1% do Capital Próprio, resultantes essencialmente do resultado líquido positivo gerado no período, o qual mais do que compensou o efeito da aquisição das acções próprias, que ascendeu a 10,1 milhões de euros entre os finais de Março de 2008 e de 2009, no âmbito das deliberações tomadas pelos accionistas em Assembleia Geral.

Excluindo o impacto da operação de securitização, a dívida líquida consolidada no final do 1T09 ascendia a 444,6 milhões de euros, 29,4 acima do nível registado no final do 1T08, reflectindo principalmente o FCF negativo subjacente gerado entre as duas datas. De referir ainda que, em relação à operação de securitização, durante o trimestre, foi reembolsado aos obrigacionistas da emissão associada um montante de 5 milhões de euros.

A dívida bruta consolidada continua a ser essencialmente contratada pela Sonaecom SGPS e uma gestão eficiente das disponibilidades vem sendo utilizada para alocar liquidez entre as nossas subsidiárias. No final do 1T09, a liquidez e o montante relativo a linhas de crédito disponíveis e não utilizadas pelo Grupo Sonaecom totalizavam, aproximadamente, 163 milhões de euros e a maturidade média ponderada das linhas de crédito cifrava-se em cerca de 2,7 anos. Conforme referido anteriormente, não existem amortizações programadas de empréstimos bancários até 2010.

#### **CAPEX**

O CAPEX consolidado, no 1T09, foi de cerca de 22,1 milhões de euros, enquanto o CAPEX Operacional atingiu os 21,4 milhões de euros, 34,7% abaixo do 1T08, representando cerca de 8,9% do total do volume de negócios.

A diminuição do CAPEX Operacional registada no 1T09, quando comparada com o período homólogo, resulta essencialmente do ambicioso plano de investimentos levado a cabo durante o ano de 2008, que incluía um forte nível de investimento no negócio móvel, com o objectivo de aumentar a cobertura e a capacidade da rede de acesso móvel.

#### **Capital Próprio**

No final do 1T09, o capital próprio totalizava 933,2 milhões de euros, em comparação com 932,5 milhões de euros no final do 1T08, reflectindo, principalmente, os resultados líquidos gerados nesse período, os quais mais do que compensaram o impacto da aquisição de acções próprias entre as duas datas, relacionado com as obrigações previstas no Plano de Incentivos de Médio Prazo dos colaboradores.



### Free Cash Flow

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
FREE CASH FLOW ALAVANCADO					
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	<b>1,3</b>	<b>24,0</b>	-	<b>-34,2</b>	-
Variação de Fundo de Maneio	-32,1	-67,1	-108,8%	30,2	-
Itens não monetários e Outros	2,2	7,7	-	-1,9	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-28,6</b>	<b>-35,4</b>	<b>-23,8%</b>	<b>-5,9</b>	-
Investimentos Financeiros	-1,1	0,0	100,0%	0,0	-
Securitização	0,0	-5,0	-	99,3	-
Ações Próprias	0,0	-1,3	-	-2,8	53,5%
Custos com OPA	-0,1	0,0	100,0%	0,0	-
Resultados Financeiros	-2,9	-4,2	-45,5%	-5,4	21,3%
Impostos	0,0	0,0	-	0,0	-
<b>FCF</b>	<b>-32,7</b>	<b>-45,9</b>	<b>-40,4%</b>	<b>85,3</b>	-

O FCF consolidado, no 1T09, foi negativo em 45,9 milhões de euros, face a um FCF negativo de 32,7 milhões de euros no 1T08, e compreende os seguintes elementos:

- Um nível de **EBITDA-CAPEX Operacional** positivo de 24,0 milhões de euros, 22,7 milhões de euros superior face ao 1T08, como reflexo do enfoque na geração de liquidez durante o corrente ano;
- Um aumento de 67,1 milhões de euros no **investimento em Fundo de Maneio**, reflectindo, essencialmente, uma diminuição do crédito dos fornecedores de imobilizado, uma evolução normal durante o primeiro trimestre de cada ano, em consequência dos pagamentos devidos em relação ao maior nível de CAPEX registado no último trimestre do ano (o CAPEX Operacional atingiu os 77,7 milhões de euros no 4T08).  
De notar ainda que, a variação das necessidades de fundo de maneio do negócio de telecomunicações, inclui um pagamento extraordinário de IVA de aproximadamente 25 milhões de euros, relacionados com uma operação interna. Este montante de IVA deverá ser recuperado nos próximos trimestres.  
Finalmente, as necessidades de fundo de maneio, no 1T09, incluem um montante extraordinário de aproximadamente 20 milhões de euros a receber da “Fundação para a Sociedade de Informação”, uma entidade criada pelo Estado português com o objectivo de promover a “Sociedade de Informação” em Portugal, relativo à participação do nosso negócio móvel no programa “Iniciativas-E”. Nos termos do contrato estabelecido com aquela entidade, é expectável que estes montantes sejam liquidados a curto prazo;
- Pagamentos relacionados com a **operação de securitização** no montante de 5,0 milhões de euros;
- Aquisição, durante o 1T09, de **acções próprias** no montante de 1,3 milhões de euros; e
- **Pagamentos de encargos financeiros** de 4,2 milhões de euros, aproximadamente 1,3 milhões de euros acima do nível registado no 1T08, em virtude, essencialmente, do impacto da operação de securitização.



## 5. Telecomunicações

### 5.1. Negócio Móvel

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

#### 5.1.1. Indicadores Operacionais

NEG. MÓVEL - INDIC. OPERACIONAIS	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
Cientes (EoP) ('000)	2.926,9	3.219,8	10,0%	3.191,6	0,9%
Novos Clientes ('000)	33,3	28,2	-15,5%	133,3	-78,9%
Dados como % Receitas de Serviço	20,6%	27,4%	6,8pp	25,3%	2,1pp
Total #SMS/mês/Cliente	42,2	46,4	10,1%	51,0	-9,0%
MOU <sup>(1)</sup> (min.)	117,9	129,9	10,2%	131,3	-1,1%
ARPU <sup>(2)</sup> (euros)	17,0	14,9	-12,0%	16,1	-7,6%
Cliente	13,2	12,1	-8,3%	12,8	-5,4%
Interligação	3,8	2,8	-25,1%	3,4	-15,9%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,14	0,11	-20,2%	0,12	-6,6%

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

#### Base de clientes

A base de clientes do negócio móvel aumentou 10,0% para 3,22 milhões de clientes no final do 1T09, o que compara com 2,927 milhões de clientes, no final do trimestre homólogo, e com 3,192 milhões no final de 2008. O nível de adições líquidas de subscritores situou-se em mais de 28 mil no 1T09, aproximadamente 5 mil adições menos que em igual período do ano 2008. Este crescimento foi registado em todos os segmentos do negócio móvel, com particular destaque para o continuado alargamento da nossa base de clientes de banda larga móvel.

O peso relativo dos clientes pós-pagos na base total de clientes continua a aumentar progressivamente, tendo atingido, no final do 1T09, aproximadamente 31% do total de clientes móveis, um crescimento de 1,6pp em comparação com o 1T08.

Durante o primeiro trimestre de 2009, os clientes do negócio móvel geraram uma receita média mensal ("ARPU") de 14,9 euros, uma redução face aos 17,0 euros registados no período homólogo de 2008, em resultado de menores receitas de interligação e de um menor nível de receita média por minuto ("ARPM"). Do ARPU registado no 1T09, 12,1 euros são relativos a receitas de clientes e 2,8 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 13,2 euros e 3,8 euros, respectivamente, durante o 1T08. De salientar que a diminuição de 20,2% registado ao nível da ARPM foi parcialmente compensada por um significativo acréscimo de 10,2% nos minutos de utilização por cliente, o que, em conjunto, determinou uma redução de cerca de 8.3% nas facturação média a clientes.

#### Utilização de dados

Conseguimos, mais uma vez, manter a nossa posição de destaque em vendas de banda larga móvel no canal de retalho e atingimos um crescimento significativo de utilização de dados, nomeadamente através da promoção do nosso produto "Kanguru", baseado em tecnologia HSDPA/HSUPA, que oferece velocidades de até 7,2 Mbps em *downloads* e de até 1,4 Mbps em *uploads*. Ainda durante o 1T09, completámos os testes da nova tecnologia de HSPA+. Estes testes foram integralmente levados a cabo na nossa rede, demonstrando as capacidades da nossa infra-estrutura ao nível da adopção de novas tecnologias de banda larga móvel, tendo-se conseguido atingir velocidades próximas do limite teórico da tecnologia de HSPA+ (21 Mbps), correspondentes a cerca do triplo das velocidades actualmente disponíveis no mercado.

Durante o 1T09, o Optimus Kanguru aumentou as velocidades máximas associadas à maioria dos planos tarifários, incluindo as ofertas disponíveis ao abrigo do programa "Iniciativas E", incluindo um aumento de 1 para 2 Mbps no plano "Básico", de 2 para 3,6 Mbps na oferta "Light" e de 4 para 5 Mbps no plano "Xpress".



O programa governamental (“Iniciativas E”) destinado ao desenvolvimento da Sociedade de Informação em Portugal continua a contribuir para a manutenção das elevadas taxas de crescimento da banda larga móvel. Neste âmbito, introduzimos uma nova gama de PCs portáteis na nossa oferta, incluindo quatro dos modelos mais recentes de fornecedores de equipamento de referência.

As receitas de dados representaram, no 1T09, 27,4% do total das receitas de serviço, um crescimento de 6,8pp face ao 1T08 e de 2,1pp em comparação com o trimestre anterior, resultado da aposta de investimento do nosso negócio móvel na promoção da utilização de serviços de dados e do sucesso das nossas soluções de acesso móvel à Internet de banda larga. Os serviços de dados não relacionados com SMSs continuam a aumentar o seu peso relativo nas receitas de dados, totalizando neste trimestre aproximadamente 73% do total das receitas de dados, em comparação com apenas 61% no 1T08. É ainda de salientar que as receitas de serviços de dados (excluindo receitas de SMS) cresceram mais de 54%, entre o primeiro trimestre de 2008 e de 2009.

### Rede de acesso móvel

Durante o 1T09, embora a um ritmo inferior ao registado no ano transacto, continuamos a investir na cobertura e capacidade da nossa rede de acesso móvel, através da implementação de novos *sites* para UMTS, da disponibilização acrescida de HSDPA na nossa rede 3G e do aumento da capacidade de *backhaul*. Os substanciais investimentos realizados na nossa rede durante o ano passado deverão possibilitar a manutenção da nossa posição de liderança em banda larga móvel e a exploração de novas oportunidades de crescimento.

Em resultado da constante procura de optimização da nossa rede, a Sonaecom tem sido várias vezes reconhecida por entidades independentes como detentora da melhor rede em Portugal. São disso exemplo as conclusões de diversos estudos publicados pela Anacom durante o 1T09, com o objectivo de aferir a qualidade de serviços dos operadores móveis nacionais, nomeadamente nas áreas de Lisboa e Porto, nas grandes cidades, principais estradas e vias ferroviárias. Os resultados vieram mais uma vez demonstrar a excelência da performance da rede móvel da Sonaecom, quer em termos de 2G como de 3G.

## 5.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
<b>NEGÓCIO MÓVEL - DEM. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>151,6</b>	<b>146,8</b>	<b>-3,1%</b>	<b>160,5</b>	<b>-8,5%</b>
Receitas de Serviço	144,0	139,3	-3,3%	147,5	-5,6%
Receitas de Clientes	111,8	112,8	0,9%	116,7	-3,3%
Receitas de Operadores	32,2	26,5	-17,7%	30,8	-14,1%
Vendas de Equipamento	7,6	7,5	-0,9%	13,0	-42,0%
<b>Outras Receitas</b>	<b>10,2</b>	<b>8,7</b>	<b>-14,4%</b>	<b>11,7</b>	<b>-25,5%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>126,0</b>	<b>108,3</b>	<b>-14,0%</b>	<b>129,6</b>	<b>-16,4%</b>
Custos com Pessoal	12,7	14,0	10,2%	14,0	0,1%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	50,5	43,0	-14,8%	44,3	-2,9%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	36,1	24,5	-32,0%	41,4	-40,7%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	26,7	26,8	0,3%	29,9	-10,6%
<b>EBITDAP</b>	<b>35,8</b>	<b>47,2</b>	<b>32,1%</b>	<b>42,6</b>	<b>10,8%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	2,6	3,5	31,5%	5,8	-40,5%
<b>EBITDA</b>	<b>33,1</b>	<b>43,8</b>	<b>32,1%</b>	<b>36,8</b>	<b>19,0%</b>
Margem EBITDA (%)	21,86%	29,81%	8pp	22,9%	6,9pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	25,9	12,9	-50,2%	58,8	-78,1%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	17,1%	8,8%	-8,3pp	36,6%	-27,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	7,2	30,9	-	-22,0	-
CAPEX Total	28,6	13,7	-52,3%	59,7	-77,1%

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



## 5.2. Negócio Fixo

No 1T09, manteve-se a tendência observada nos trimestres anteriores, com a pressão competitiva a reflectir-se particularmente no segmento das telecomunicações fixas, nos segmentos de voz, banda larga e TV. Desde o 3T08 que, neste contexto de mercado, nos temos concentrado na protecção do negócio de acesso directo em banda larga, com especial enfoque na redução dos níveis de *churn*, aumento da fidelização de clientes e reforço dos nossos serviços de IPTV e *Home Video* (agora com mais de 1.500 títulos disponíveis), ao mesmo tempo que procuramos continuar a melhorar o serviço de apoio ao cliente.

### 5.2.1. Indicadores Operacionais

NEG. FIXO - INDIC. OPERACIONAIS	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
<b>Total de Acessos</b>	<b>735.163</b>	<b>554.486</b>	<b>-24,6%</b>	<b>592.900</b>	<b>-6,5%</b>
<b>Acessos Directos<sup>(1)</sup></b>	<b>480.649</b>	<b>442.085</b>	<b>-8,0%</b>	<b>455.027</b>	<b>-2,8%</b>
Voz	260.989	238.589	-8,6%	246.032	-3,0%
Internet de Banda Larga	201.947	180.499	-10,6%	188.304	-4,1%
Outros	17.713	22.997	29,8%	20.691	11,1%
<b>Acessos Indirectos</b>	<b>254.514</b>	<b>112.401</b>	<b>-55,8%</b>	<b>137.873</b>	<b>-18,5%</b>
Centrais Desagregadas c/ Transmissão	173	174	0,6%	174	0,0%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	164	166	1,2%	166	0,0%
Acesso Directo em % Receitas Clientes	65,8%	77,6%	11,8pp	77,2%	0,4pp
<b>Receita Média por Acesso - Retalho<sup>(2)</sup></b>	<b>21,9</b>	<b>22,9</b>	<b>4,5%</b>	<b>22,4</b>	<b>2,3%</b>

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

### Base de Clientes

No final do 1T09, o número total de acessos ascendeu a 554,5 mil, uma descida de 24,6% em comparação com o 1T08, resultado da redução de 8,0% nos acessos directos e de 55,8% ao nível de acessos indirectos, reflectindo a esperada evolução de mercado, com redução de clientes de voz indirecta, assim como, em parte, a migração para ofertas de acesso directo (incluindo “bundles”). O número de acessos directos representou 79,7% do total de acessos do negócio fixo, no final do trimestre, em comparação com 65,4% no final do 1T08.

O nível de activações líquidas de acessos directos no 1T09 foi, mais uma vez, negativo em 13 mil acessos, em consequência das tendências já identificadas nos dois últimos trimestres: (i) desaceleração do mercado total de banda larga fixa em Portugal; (ii) não expansão do nosso mercado endereçável em ULL, já que não foi desagregada qualquer nova central para serviços ADSL2+; e (iii) aposta no aumento da qualidade do serviço e na retenção de clientes, dada a predominância de promoções agressivas no mercado.

A receita média por acesso aumentou para 22,9 euros, mais 4,5% que no 1T08, em parte devido ao aumento do peso da base de clientes de acesso directo.

### Serviços

Durante o 1T09, continuámos a reforçar a nossa oferta IPTV, adicionando novos conteúdos, incluindo a introdução de novos canais (por exemplo, Benfica TV, o canal exclusivo KidsCo, SportTV HD e Sci-fi) e apostando em conteúdos em alta definição (tanto ao nível de canais como de filmes colocados à disposição através da oferta *Home Video*).

Importa também salientar que o Clix demonstrou novamente o seu espírito inovador e papel de liderança na introdução de novos serviços e funcionalidades no mercado nacional de televisão. Após ter sido o primeiro operador a fornecer o serviço IPTV em Portugal, a Clix SmarTV introduziu uma importante novidade no mercado ao colocar à disposição dos clientes a funcionalidade de reiniciar um programa de televisão sem ter dado qualquer instrução prévia de gravação. A “Restart TV” funciona em qualquer *TV box* e está disponível gratuitamente nos principais canais das nossas ofertas.



### Rede de Acesso ULL

No 1T09, o número de centrais desagregadas para circuitos SHDSL manteve-se estável. Estes circuitos (instalados actualmente em 174 centrais) permitem-nos efectuar ligações directas para a maioria da nossa rede de acesso móvel, reduzindo assim a dependência da Sonaecom em relação a circuitos alugados do operador incumbente.

Por outro lado, não alargámos o nosso mercado residencial endereçável em ULL, já que, nos três últimos trimestres, não foram desagregadas novas centrais com ADSL2+. Desta forma, o mercado endereçável da nossa rede ULL continua a corresponder a aproximadamente 55% do total das linhas fixas existentes em Portugal. Das 166 centrais desagregadas no 1T09, cerca de 72% estão preparadas com capacidade para *triple play*.

### Rede de acesso Fibra

Continuámos a implementação da nossa rede de fibra através da qual a Sonaecom tem, pela primeira vez, a responsabilidade total pela rede utilizada na entrega de serviços fixos ao mercado residencial, dispondo assim, do controlo sobre a qualidade do serviço prestado ao cliente. A reacção dos clientes que já aderiram ao serviço, alguns milhars no final deste trimestre, tem sido extremamente positiva tanto em termos de experiência de banda larga como de televisão. Por outro lado, estamos também satisfeitos com as vendas de novos serviços a clientes que migraram de ULL para a nossa rede FTTH, um dos factores económicos subjacentes ao projecto de investimento em fibra.

Ao mesmo tempo que avançamos com a implementação da rede, continuámos a aprofundar a nossa experiência em termos de *home-networking*, com o objectivo de minimizar o impacto dos trabalhos necessários e reduzir ainda mais o tempo de ligação de um cliente. A efectiva implementação das iniciativas governamentais destinadas a clarificar os direitos de passagem e a facilitar o acesso a edifícios actuais e a novas construções poderá permitir acelerar o acesso a lares dentro das zonas já cobertas e expandir a entrega dos nossos serviços.

## 5.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
<b>NEGÓCIO FIXO - DEM. RESULTADOS</b>					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>75,2</b>	<b>64,3</b>	<b>-14,5%</b>	<b>71,3</b>	<b>-9,8%</b>
Receitas de Serviço	75,0	63,9	-14,8%	70,3	-9,1%
Receitas de Clientes	48,8	37,3	-23,5%	39,5	-5,4%
Receitas de Acesso Directo	32,1	29,0	-9,8%	30,5	-5,0%
Receitas de Acesso Indirecto	15,5	7,3	-52,7%	8,2	-10,0%
Outros	1,1	1,0	-10,8%	0,8	23,7%
Receitas de Operadores	26,2	26,6	1,4%	30,8	-13,7%
Vendas de Equipamento	0,2	0,3	84,2%	1,0	-65,7%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,7</b>	<b>0,0</b>	<b>-</b>	<b>3,4</b>	<b>-</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>72,0</b>	<b>61,2</b>	<b>-15,0%</b>	<b>66,8</b>	<b>-8,5%</b>
Custos com Pessoal	2,6	1,5	-42,4%	2,7	-44,8%
Custos Directos de Serviços Prestados <sup>(1)</sup>	48,6	40,5	-16,7%	46,9	-13,7%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	4,8	5,8	20,8%	5,6	2,4%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	16,1	13,5	-16,2%	11,7	15,5%
<b>EBITDAP</b>	<b>3,9</b>	<b>3,0</b>	<b>-21,5%</b>	<b>7,8</b>	<b>-61,1%</b>
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>1,4</b>	<b>2,4</b>	<b>77,5%</b>	<b>2,2</b>	<b>6,9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>2,5</b>	<b>0,6</b>	<b>-74,7%</b>	<b>5,6</b>	<b>-88,5%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>3,3%</b>	<b>1,0%</b>	<b>-2,4pp</b>	<b>7,8%</b>	<b>-6,8pp</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	6,7	7,8	15,3%	18,1	-57,0%
CAPEX Oper. em % Volume Negócios	9,0%	12,1%	3,1pp	25,4%	-13,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-4,2	-7,1	-69,0%	-12,5	43,1%
<b>CAPEX Total</b>	<b>6,7</b>	<b>7,8</b>	<b>15,3%</b>	<b>18,1</b>	<b>-57,0%</b>

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



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



Mais uma vez, a SSI gerou bons resultados operacionais e financeiros, registando significativos crescimentos a nível de receitas e rentabilidade. Esta evolução positiva 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 do negócio), Bizdirect (comercialização de soluções multi-marca de equipamento de IT) e Saphety (serviços de automatização de processos de negócio, facturação electrónica e segurança nas transacções B2B).

De notar que, como parte do processo de reestruturação do *portfolio* dos negócios da SSI, que se tornou efectivo a 1 de Janeiro de 2009, a anterior unidade B2B da Bizdirect foi integrada na Saphety. Devido à evolução bastante positiva da unidade BizProducts (sobretudo dedicada à venda de equipamentos) e às suas perspectivas de crescimento futuro, os accionistas da Bizdirect decidiram concentrar a empresa nesta área específica.

### 6.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
Receitas Serv. IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000euros)	28,2	28,2	-0,3%	32,5	-13,4%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	46,8%	61,2%	14,4pp	53,5%	7,7pp
Vendas Equipam./Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	975,8	1.448,3	48,4%	1.319,0	9,8%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	1,9	3,9	108,1%	3,3	18,7%
Colaboradores	460	502	9,1%	475	5,7%

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

Durante o 1T09, as receitas de serviço por colaborador atingiram os 28,2 milhares de euros, um valor estável quando comparado com o trimestre homólogo, mas as vendas de equipamento por colaborador cresceram mais de 48% face ao ano anterior. O número total de colaboradores no final do trimestre era de 502, representando um crescimento de 9.1% face ao anterior, maioritariamente justificado pela necessidade adicional de consultores internos para suportar o crescimento do nível de actividade das empresas da SSI e a expansão internacional da WeDo. Este aumento do número de colaboradores gerou uma redução, face ao trimestre anterior, dos níveis de produtividade, medidos pelas receitas de serviços IT por colaborador. É expectável que os benefícios desta estrutura alargada só se tornem visíveis, ao nível da receita, nos próximos trimestres.

A **WeDo** manteve os esforços no sentido de consolidar a sua presença no mercado internacional, reforçar a sua posição de liderança no mercado de *Revenue Assurance*, expandir para além da sua tradicional base de clientes de telecomunicações e desenvolver o seu *portfolio* de produtos. Neste sentido, é de referir que a Praesidium, a actual divisão de consultoria da WeDo, expandiu a sua base de actuação a 3 novas indústrias: *utilities*, serviços financeiros e retalho. A Praesidium, adquirida pela WeDo em 2007, é reconhecidamente a empresa líder em consultoria de gestão de risco no sector das telecomunicações, fornecendo serviços de consultoria a mais de 100 empresas de telecomunicações há mais de 12 anos.

Após a abertura, no final de 2008, de novos escritórios no México, os quais permitiram uma gestão mais eficiente de custos nessa região, a WeDo aumentou para 12 o número de países onde está presente. De salientar ainda que as encomendas da WeDo no 1T09 cresceram mais de 3,8%, face ao 1T08, e as receitas internacionais representaram mais de 58% do total de receitas.



**A Mainroad**, uma empresa líder em soluções de segurança e continuidade do negócio, foi considerada, pelo segundo ano consecutivo, para as categorias de “*Best Managed Services Data Centre*” e “*Best Risk Mitigation Service Provider*”, no concurso “*Data Centres Europe Awards*”. Durante o 1T09, a Mainroad lançou uma campanha publicitária na rádio e imprensa com o slogan “*You run your business, we support it*”. O objectivo desta campanha é recordar às empresas a importância do corte de custos nas suas estruturas de IT e do benefício de subcontratar esses serviços.

## 6.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>27,05</b>	<b>39,92</b>	<b>47,6%</b>	<b>34,48</b>	<b>15,8%</b>
Receitas de Serviço	14,40	15,49	7,6%	16,03	-3,4%
Vendas de Equipamento	12,65	24,43	93,2%	18,45	32,4%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,07</b>	<b>0,25</b>	-	<b>0,70</b>	<b>-64,7%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>26,19</b>	<b>38,11</b>	<b>45,5%</b>	<b>33,28</b>	<b>14,5%</b>
Custos com Pessoal	6,94	7,02	1,1%	6,70	4,7%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	12,78	24,34	90,5%	18,51	31,5%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	6,47	6,75	4,4%	8,07	-16,3%
<b>EBITDAP</b>	<b>0,93</b>	<b>2,06</b>	<b>120,6%</b>	<b>1,89</b>	<b>8,9%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	0,06	0,08	39,2%	0,06	32,1%
<b>EBITDA</b>	<b>0,87</b>	<b>1,98</b>	<b>126,3%</b>	<b>1,83</b>	<b>8,0%</b>
Margem EBITDA (%)	3,2%	4,9%	1,7pp	5,3%	-0,4pp
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	0,13	0,46	-	0,71	-35,4%
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	0,5%	1,1%	0,7pp	2,0%	-0,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,75	1,52	103,7%	1,12	35,4%
<b>CAPEX Total</b>	<b>0,02</b>	<b>0,46</b>	-	<b>0,76</b>	<b>-40,0%</b>

(1) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Outros custos não correntes; (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 do 1T09, quando comparado com igual período do ano anterior, voltou a apresentar um crescimento significativo (mais de 47,6%) para os 39,9 milhões de euros. Este crescimento é justificado, quer pelo aumento das vendas de equipamento IT, que cresceram mais de 93% para os 24,4 milhões de euros, quer pelo crescimento das receitas de serviços, que aumentaram 7,6% devido, essencialmente, ao crescimento de 5,7% das receitas de serviço da WeDo, com particular destaque para o crescimento registado na região da latino-americana. Esta subsidiária continua a representar a maioria (cerca de 67% no 1T09) das receitas de serviço da SSI.

Durante o 1T09, as vendas de equipamentos representaram 61,2% do volume de negócios, um aumento de 7,7pp face ao trimestre anterior, resultado do contributo positivo das vendas de computadores da Bizdirect, em parte justificadas pelo sucesso do programa E-escolas.

### EBITDA

O EBITDA da SSI foi positivo em 1,98 milhões de euros no 1T09, representando mais do dobro do nível alcançado no 1T08 (e um crescimento de 8,0% face ao trimestre anterior). A margem EBITDA cresceu 1,7pp, para os 4,9%, devido essencialmente à evolução positiva da WeDo e da Bizdirect e não obstante o aumento do volume de vendas de equipamento, que tipicamente implicam menores margens.

Relativamente à evolução da margem EBITDA, a WeDo atingiu 9,8% no 1T09, um crescimento significativo face aos 2,3% do 1T08. Este desempenho é resultado da evolução positiva nas receitas, da maior eficiência de custos na gestão da sua presença internacional e pelo desbloqueio de sinergias geradas pelas aquisições efectuadas no final de 2007.



## 7. Online e Media

No 1T09, a nossa unidade de Media foi reorganizada de modo a incorporar também os nossos outros portais on-line, 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 uma forma integrada, com o objectivo de extrair todas as possíveis sinergias entre os negócios.

Relativamente ao Público, a dinâmica do mercado publicitário continuou a deteriorar-se durante o 1T09, tendo as receitas de publicidade para a imprensa generalista diária paga diminuído, até Fevereiro, cerca de 19,1%<sup>1</sup> em comparação com igual período do ano anterior. Tal como já referido no passado, estes valores referem-se ao espaço de publicidade calculado com base nas tabelas de referência, os quais subestimam as tendências negativas dado que as pressões competitivas continuam a originar descontos mais elevados. Contrariamente às tendências do mercado durante a maior parte de 2008, estima-se que o primeiro trimestre de 2009 também tenha registado uma queda das receitas de publicidade dos jornais gratuitos de cerca de 39%, face ao mesmo período do ano passado.

Entre as diversas iniciativas comerciais implementadas pelo Público durante o 1T09, vale a pena destacar: (i) o lançamento da mais recente colecção dos produtos associados “Os Grandes Mistérios da Arqueologia”; (ii) também nos produtos associados, a campanha de venda de DVD's por apenas 1,95 euros, nos quais se encontram 8 filmes premiados; e (iii) a promoção, em associação com a Universidade Católica, do VI ciclo de conferências "Olhares Cruzados sobre o Porto". É também de salientar que, através da sua estratégia pioneira de inovação no contexto digital, o Público continua a ser um claro líder no acesso on-line entre os jornais Portugueses, uma área que apresenta um crescimento positivo.

O Miau.pt, o nosso portal de leilões on-line, que ocupa uma posição de destaque neste negócio em Portugal, atingiu um total de 32 milhões de páginas vistas no último trimestre de 2008. Actualmente, o Miau.pt tem mais de 58.000 ofertas activas nas diferentes categorias e já completou mais de 7 milhões de leilões desde o seu lançamento no ano 2000.

### 7.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDIC. OPERACIONAIS	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup>	43.284	40.005	-7,6%	41.234	-3,0%
Quota Mercado de Publicidade (%)	12,7%	11,8%	-0,9pp	13,2%	-1,4pp
Audiência <sup>(2)</sup> (%)	4,1%	4,6%	0,5pp	4,5%	0,1pp
Colaboradores	255	253	-0,8%	256	-1,2%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) Em % da população; Fonte: Bareme Imprensa 1ª Vaga 2009 .

A circulação paga diminuiu cerca de 7,6%, comparativamente com o 1T08, com uma média de 40.005 jornais vendidos no 1T09. Como já mencionado anteriormente, o mercado da imprensa paga continua a enfrentar importantes desafios competitivos, com o aumento da leitura on-line de jornais e o acréscimo de concorrência dos jornais gratuitos (apesar de, nos meses mais recentes, estes terem vindo a reduzir a sua circulação). Até Fevereiro de 2009 (última informação disponível), a quota de mercado média do Público (entre os jornais diários generalistas), em termos de circulação paga, foi de 11,4%, cerca de 0,3pp abaixo do valor alcançado no mesmo período de 2008<sup>2</sup>.

Os mais recentes indicadores de audiências continuam a mostrar um ligeiro aumento no número total de leitores, com o Público a alcançar cerca de 4,6% do público-alvo no 1T09 (um aumento de 0,5pp face ao 1T08).

<sup>1</sup> Fonte: Markttest/Media Monitor

<sup>2</sup> Fonte: APCT



A quota de mercado de publicidade do Público foi de 11,8% no 1T09, cerca de 0.9pp abaixo do valor conseguido no 1T08 e 1,4pp abaixo do trimestre anterior, não confirmando a evolução positiva registada no 4T08. A deterioração da envolvente macroeconómica está a conduzir a novos cortes nas despesas das empresas, com impacto negativo nos respectivos orçamentos publicitários. Estima-se que as perdas registadas pelo Público nas receitas de publicidade estejam em linha com os seus principais concorrentes.

## 7.2. Indicadores Financeiros

Milhões de Euros	1T08	1T09	Δ 09/08	4T08	Δ T/T
ONLINE E MEDIA - DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS					
<b>Volume de Negócios</b>	<b>7,81</b>	<b>7,41</b>	<b>-5,1%</b>	<b>8,07</b>	<b>-8,1%</b>
Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>	3,16	3,13	-0,7%	3,40	-7,9%
Vendas de Jornais	3,05	3,05	0,3%	2,94	4,0%
Vendas de Produtos Associados	1,60	1,22	-23,7%	1,73	-29,2%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,06</b>	<b>0,05</b>	<b>-15,6%</b>	<b>0,34</b>	<b>-84,3%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>9,00</b>	<b>8,30</b>	<b>-7,7%</b>	<b>8,81</b>	<b>-5,7%</b>
Custos com Pessoal	2,91	3,05	5,1%	2,59	18,0%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	3,00	2,44	-18,7%	3,24	-24,7%
Outros Custos Operacionais <sup>(3)</sup>	3,09	2,81	-9,1%	2,98	-5,7%
<b>EBITDAP</b>	<b>-1,13</b>	<b>-0,84</b>	<b>25,6%</b>	<b>-0,40</b>	<b>-111,5%</b>
Provisões e Perdas de Imparidade	0,04	0,07	77,1%	0,05	21,8%
<b>EBITDA</b>	<b>-1,16</b>	<b>-0,90</b>	<b>22,3%</b>	<b>-0,45</b>	<b>-100,8%</b>
Margem EBITDA (%)	-14,9%	-12,2%	2,7pp	-5,6%	-6,6pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	0,10	0,15	43,0%	0,03	-
CAPEX Oper. como % Volume Negócios	1,3%	2,0%	0,7pp	0,3%	1,7pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-1,27	-1,05	17,0%	-0,48	-121,2%
CAPEX Total	0,10	0,15	43,0%	0,03	-

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

### Volume de Negócios

Durante 1T09, o volume de negócios do Online e Media diminuiu cerca de 5,1% para 7,41 milhões de euros, reflexo de diferentes tendências nas linhas de receita: crescimento de 0,3% nas vendas dos jornais, em parte explicado pelo aumento de preço ocorrido no 4T08; crescimento este que foi totalmente absorvido pela evolução negativa nas receitas de publicidade (-0,7%), devido às tendências negativas do mercado, e pela evolução negativa na venda de produtos associados (-23,7%), resultado de um *mix* diferente de produtos associados propostos. Em termos de evolução trimestral mais recente, é de destacar que as vendas de jornais registaram uma evolução positiva (+4.0%), face ao trimestre anterior.

O Público aumentou a sua participação na Unipress para 50% no final de 2008. Consequentemente, esta subsidiária, uma gráfica responsável pela impressão do Público, bem como de outros jornais, na zona norte do país, passou a ser, desde 1 de Janeiro de 2009, proporcionalmente consolidada nas contas do nosso negócio de Online e Media.

### EBITDA

No 1T09 o negócio Online e Media gerou um EBITDA negativo de 0,9 milhões de euros, que, apesar de negativo, representa uma melhoria de 22,3% face ao 1T08. A tendência negativa ao nível do volume de negócios foi mais que compensada pelas reduções conseguidas na maioria das linhas de custos, incluindo uma redução de 18,7% nos custos comerciais e 9,1% nos outros custos operacionais. O Público vai continuar a explorar oportunidades de extensão da marca, expandir a presença do jornal on-line, procurando extrair sinergias entre a versão on-line e a versão em papel e racionalizar, sempre que possível, os seus custos.



## 8. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 1T09

De seguida, identificamos alguns dos principais acontecimentos regulatórios ocorridos no primeiro trimestre de 2009:

### **Redes de Acesso de Nova Geração (“NGNs”)**

Na sequência da consulta pública promovida em Junho de 2008, a Anacom divulgou em Janeiro do corrente ano um relatório sobre a abordagem regulatória às questões relacionadas com as NGNs. Este relatório introduz um conjunto de propostas representativas da visão do regulador sobre este assunto. Entre outras, o regulador propõe, à semelhança do ocorrido na análise aos mercados 4 e 5 (ULL e acesso grossista à banda larga) a divisão do território nacional em zonas “competitivas” e “não competitivas”. No que respeita à transição entre o ULL e NGNs foi reconhecida a necessidade de proteger o investimento efectuado pelos operadores alternativos, devendo ser assegurada pelo operador incumbente a publicação atempada da informação relativa à evolução da rede de cobre para as NGNs. Deverá ser também assegurada a manutenção do acesso às centrais e lacetes durante um período razoável. De salientar, no entanto, que o regulador não apresentou qualquer calendário para concretizar a abordagem que apresentou no relatório.

### **Regime jurídico aplicável ao acesso e utilização de redes e infra-estruturas**

O governo aprovou o decreto-lei que define um novo regime jurídico para o acesso e utilização de redes e infra-estruturas de comunicações electrónicas. De acordo com o comunicado divulgado pelo Conselho de Ministros, a legislação visa a remoção ou atenuação de barreiras à construção de infra-estruturas destinadas ao alojamento de redes de comunicações electrónicas, promovendo o desenvolvimento de redes de nova geração. O decreto-lei consagra a obrigatoriedade de construção de Infra-Estruturas de Telecomunicações na fase de loteamento ou de urbanização (“ITUR”), reforçando igualmente o regime jurídico aplicável às Infra-Estruturas de Telecomunicações em Edifícios (“ITED”), em que a instalação de fibra óptica passa a ser obrigatória. A par do estabelecimento de regras claras para as ITUR e ITED, houve ainda a preocupação de impor normas que evitem a monopolização da infra-estrutura pelo primeiro operador. Os termos exactos do referido diploma ainda não são conhecidos.

### **Processo de licenciamento de um novo operador móvel nas frequências 450-470 MHz**

A Anacom decidiu indeferir o segundo pedido efectuado pela RNT - Rede Nacional de Telecomunicações, S.A. para a prorrogação do prazo para cumprimento das obrigações de reforço das cauções, associadas à atribuição do direito de utilização de frequências. Este prazo tinha sido previamente prorrogado por 20 dias úteis, por decisão de 16 de Janeiro de 2009. Na sequência desta decisão, o regulador emitiu uma decisão preliminar cancelando a atribuição de frequências na banda de 450-470 MHz à RNT.

### **Regulamento de Portabilidade**

O novo Regulamento de Portabilidade foi publicado pela Anacom durante o 1T09. Não obstante a interposição de providências cautelares por parte da TMN e da PTC relativamente a algumas disposições do novo regulamento de portabilidade, este entrou em vigor a 4 de Março como inicialmente previsto, já que previamente a esta data a Anacom apresentou uma resolução fundamentada onde invocou interesse público para que a entrada em vigor do regulamento não fosse suspensa. De entre as alterações introduzidas no processo de portabilidade, por este novo regulamento, destacam-se a redução de certos prazos, com implicações significativas nos processos, e a aplicação de compensações por incumprimento de prazos.

## 9. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 1T09

### **Aquisição de acções próprias**

Entre os dias 13 de Março e 8 de Abril de 2009, a Sonaecom procedeu à aquisição em bolsa, através da *Euronext Lisbon*, de um total de 1.419.802 acções próprias, representativas de aproximadamente 0,39% do seu capital social. O preço médio ponderado destas aquisições foi de 1,4 euros por acção.

À data de 8 de Abril de 2009, e na sequência da transferência de um total de 786.243 acções Sonaecom para colaboradores, no âmbito das obrigações previstas no Plano de Incentivos de Médio Prazo, a Sonaecom era titular de 6.564.202 acções próprias, representativas de aproximadamente 1,79% do seu capital social.

### **Fusão da Telemilénio com a Sonaecom - Serviços de Comunicações**

Com efeitos contabilísticos partir de 1 de Janeiro de 2009, procedeu-se à fusão da sociedade Telemilénio Telecomunicações, Sociedade Unipessoal, Lda. (ex-“Tele2 Portugal”) na Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A. Este processo visou assegurar a qualidade de serviço e a possibilidade de prestar todos os serviços e funcionalidades da Sonaecom aos antigos clientes da Tele2, eliminando todos os obstáculos, nomeadamente em termos de rede, que retardaram durante parte de 2008 a obtenção das esperadas sinergias.

## ADVERTÊNCIAS

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

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

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

Relatório disponível no site institucional da Sonaecom  
[www.sonae.com](http://www.sonae.com)

Contactos para os media e investidores

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

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

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange. Informação sobre a sociedade pode também ser acedida 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