



SONAECOM
RESULTADOS
2º TRIMESTRE 07
ABRIL-JUNHO

Índice

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom	2
2. Principais indicadores	4
3. Resultados consolidados	5
3.1. Demonstração de resultados consolidados	5
3.2. Balanço consolidado.....	7
4. Optimus.....	10
4.1. Indicadores operacionais	10
4.2. Indicadores financeiros	11
5. Sonaecom Fixo.....	12
5.1. Indicadores operacionais	13
5.2. Indicadores financeiros	14
6. Público	15
6.1. Indicadores operacionais	15
6.2. Indicadores financeiros	16
7. Software e Sistemas de Informação.....	16
7.1. Indicadores operacionais	17
7.2. Indicadores financeiros	18
8. Envolvente Regulatória.....	18
9. Desenvolvimentos corporativos	19
10. Perspectivas futuras	20
11. Informação adicional	21

Notas:

- (i) Estas demonstrações financeiras consolidadas, a 30 de Junho de 2007, estão sujeitas a revisão limitada e foram 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;
- (ii) A Enabler foi vendida a 30 de Junho de 2006 e, de forma a facilitar as comparações do 2T07 e 1H07 com o ano anterior, os valores do 2T06 e do 1H06 são pró-forma (2T06^P e 1H06^P), de forma a excluir a contribuição da Enabler e a respectiva mais-valia na venda, para os Resultados Consolidados da Sonaecom e da divisão de Software e Sistemas de Informação (SSI). Todas as comparações, quando indicado, são realizadas com base nos valores pró-forma.

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO da Sonaecom

È com enorme satisfação que apresento um conjunto de resultados bastante positivos, que reflecte o progresso contínuo na procura de crescimento orgânico e não-orgânico dos nossos negócios de telecomunicações e SSI. Durante o segundo trimestre de 2007 as receitas de serviço e as receitas de clientes apresentam um crescimento de 8,5% e 12,8%, respectivamente, em comparação com o 2T06^P, o maior crescimento desde o segundo trimestre de 2004. Este crescimento derivou de três grandes áreas: dos nossos mais recentes serviços da rede móvel, incluindo *internet* de banda larga e o produto convergente fixo-móvel; dos serviços fixos de acesso directo à Internet de banda larga; e, na SSI, da continuação da expansão internacional da WeDo.

Durante este trimestre, concluímos a aquisição da base de clientes residenciais da Oni e das operações da Tele2 em Portugal, transacções que estão, ainda, sujeitas à aprovação da Autoridade da Concorrência. Estas aquisições representam um passo importante na execução da nossa ambição de crescimento. A partir de agora, iremos centrar-nos na retenção e satisfação desses clientes e em garantir o fornecimento de serviços de maior valor acrescentado. Por outro lado, a WeDo concluiu a aquisição da Tecnológica, uma empresa brasileira que opera na área de *Revenue Assurance* na região da América Latina. Esta aquisição representa um complemento importante à actividade da WeDo e irá melhorar a nossa capacidade de serviço aos clientes daquela região.

As nossas empresas de telecomunicações obtiveram, no 2T07, um bom desempenho quando comparado em relação ao 2T06, em particular no que diz respeito ao crescimento do número de clientes e das receitas de clientes. A Optimus, num mercado altamente competitivo, aumentou o número de clientes activos em 12% para 2,2 milhões de clientes, através, principalmente, dos contributos do Kanguru e Optimus Home. A Sonaecom Fixo continuou a desenvolver o seu serviço *Double-Play* de voz e de *internet* banda larga através de campanhas de marketing inovadoras na Novis e no Clix, obtendo um crescimento de 49,6% da sua base de clientes de acesso directo, em comparação com o 2T06, incluindo os serviços de IPTV e Home Vídeo.

Quanto ao Público, concluímos, no final do último trimestre, o programa de reestruturação e lançámos o novo jornal, com um novo grafismo, totalmente a cores, e com o qual, contamos aumentar os níveis de circulação e das receitas de publicidade. Embora os primeiros resultados tenham sido positivos, com todas as linhas de receitas claramente acima dos valores registados no trimestre anterior e um aumento da circulação de 9,5%, esperam-nos ainda alguns desafios em termos de crescimento, de forma a alcançarmos um nível satisfatório de rentabilidade face à concorrência dos formatos gratuitos, ao nível de circulação e, em particular, da quota de mercado de publicidade.

A SSI mais uma vez apresentou um sólido conjunto de resultados, tendo ainda registado uma melhoria da rentabilidade operacional na WeDo, que obteve um volume de encomendas de clientes internacionais bastante positiva tendo gerado, neste trimestre, uma margem EBITDA de 14,8%.

Vamos continuar a lutar por melhorias regulatórias e concorrenciais no sector das telecomunicações em Portugal. Iremos prestar particular atenção em garantir que as medidas anunciadas publicamente pelo Governo e pelos reguladores durante o período da OPA da PT, incluindo a separação vertical da rede de cobre, o livre acesso a conteúdos não exclusivos e a separação "total" da PTM da Portugal Telecom, sejam implementadas. No que diz respeito a este último ponto, consideramos de extrema importância garantir que a separação da PTM é implementada de uma forma verdadeiramente independente, no interesse da concorrência e dos consumidor, através da nomeação de Conselhos de Administração e estruturas de gestão verdadeiramente independentes. De igual modo importante, é garantir que o concurso público para atribuição da licença de Televisão Digital Terrestre, que deverá ser lançado pela ANACOM durante este ano, seja formulado de forma justa e que estimule a concorrência, sempre em benefício do consumidor.

Neste trimestre, os três operadores de telecomunicações móveis assinaram um acordo com o Governo português, no total de 24,9 milhões de euros, decorrente das obrigações associadas às respectivas licenças e em que contribuem para um Fundo recentemente formado, gerido pelo Estado, para o desenvolvimento da sociedade de informação com o intuito de fomentar o acesso do mercado aos serviços de banda larga. No âmbito deste acordo, a Optimus deverá contribuir com 8,3 milhões de euros para este Fundo.

No seguimento das prioridades anunciadas após a divulgação de resultados do 1T07, o enfoque da nossa equipa de gestão está no crescimento do número de clientes e de receitas de clientes através do investimento nas nossas marcas e novos produtos, da expansão da cobertura e capacidade das nossas redes fixa e móvel, e em procurar, continuamente, a satisfação dos nossos clientes através de produtos inovadores e, acima de tudo, através da melhoria dos serviços de apoio ao cliente.

Finalmente, estaremos atentos a oportunidades de aquisição, tanto ao nível das nossas empresas de telecomunicações, como da nossa divisão SSI, de forma a melhorar e acelerar as nossas ambições de crescimento.

2. Principais indicadores

No 2T07 a Sonaecom continuou a crescer a sua base de clientes e as receitas de clientes, tendo, não obstante, o esforço de investimento nas áreas móvel, banda larga, convergência fixo-móvel, acesso directo e na expansão das redes de 3G e ULL, o EBITDA decrescido, apenas, marginalmente.

Indicadores operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	2T06	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S07	Δ 07/06
Optimus								
Clientes (EoP) ('000)	2.430,3	2.673,9	10,0%	2.629,2	1,7%	2.430,3	2.673,9	10,0%
Clientes Activos ⁽¹⁾	1.922,5	2.152,5	12,0%	2.117,1	1,7%	1.906,3	2.134,8	12,0%
Dados como % Receitas de Serviço	13,8%	16,9%	3.1pp	16,0%	0.9pp	13,6%	16,5%	2.9pp
MOU ⁽²⁾ (min.)	114,7	114,6	-0,1%	116,4	-1,6%	114,2	115,4	1,1%
Sonaecom Fixo								
Total Serviços (EOP)	358.224	411.177	14,8%	393.483	4,5%	358.224	411.177	14,8%
Directos	225.117	336.789	49,6%	309.461	8,8%	225.117	336.789	49,6%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	64,6%	78,9%	14.3pp	75,7%	3.2pp	60,9%	77,4%	16.5pp
Sonaecom								
Colaboradores	2.265	1.851	-18,3%	1.847	0,2%	2.265	1.847	-18,5%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês.

- **Optimus:** no 2T07, o número de clientes aumentou 10% para 2,7 milhões em comparação com 2,4 milhões de clientes registados no final do 2T06; o crescimento líquido de clientes atingiu os 44,7 mil, comparado com os 27,3 mil no trimestre anterior; as receitas de dados representaram 16,9% das receitas de serviço, 3,1pp acima dos 13,8% registados no 2T06.
- **Sonaecom Fixo:** os serviços de acesso directo aumentaram em 111,7 mil para 336,8 mil no final do 2T07, em comparação com 225,1 mil no final do 2T06. Se comparados ao 1T07, estes serviços aumentaram 8,8%; no 2T07, tendo as receitas de acesso directo representado 78,9% das receitas de clientes, em comparação com 64,6% no 2T06.
- **Sonaecom:** o número de colaboradores diminuiu 18,3% em comparação com o 2T06, em grande parte devido à venda da Enabler, em Junho de 2006, e ao plano de reestruturação do Público que resultou numa redução de 80 colaboradores. Excluindo os 308 colaboradores da Enabler, no 2T06, o número de colaboradores da Sonaecom teria reduzido 5,4% no 2T07, em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Indicadores financeiros consolidados

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS CONSOLIDADOS	2T06	2T06 ^(P)	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S06 ^(P)	1S07	Δ 07/06
Milhões de Euros										
Volume de Negócios	212,6	205,5	214,5	4,4%	198,9	7,8%	409,5	395,9	413,4	4,4%
Receitas de Serviço	186,0	178,9	194,1	8,5%	183,2	5,9%	365,5	351,9	377,3	7,2%
Receitas de Clientes	135,6	128,5	144,9	12,8%	137,1	5,8%	268,5	126,3	282,0	123,3%
Receitas de Operadores	50,4	50,4	49,1	-2,6%	46,2	6,4%	97,1	46,7	95,3	104,2%
EBITDA ⁽¹⁾	66,5	39,9	39,2	-1,8%	34,0	15,3%	105,5	78,0	73,2	-6,2%
Margem EBITDA (%)	31,3%	19,4%	18,3%	-1.1pp	17,1%	1.2pp	25,8%	19,7%	17,7%	-2pp
EBIT	32,7	6,2	8,8	41,1%	-2,6	-	39,2	11,9	6,1	-48,6%
EBT	28,5	2,0	4,7	135,3%	-6,8	-	31,5	4,1	-2,1	-
Resultado Líquido - Grupo ⁽²⁾	24,1	-2,1	1,3	-	-6,0	-	24,3	-2,4	-4,7	-95,0%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	24,3	24,3	27,5	13,4%	28,7	-4,3%	56,3	56,2	56,3	0,0%
CAPEX como % Volume de Negócios	11,4%	11,8%	12,8%	1pp	14,5%	-1.6pp	13,7%	14,2%	13,6%	-0.6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	42,2	15,7	11,7	-25,4%	5,2	123,0%	49,2	21,8	16,9	-22,3%
CAPEX Total	134,8	134,8	40,2	-70,2%	29,6	35,7%	170,9	170,8	69,9	-59,1%
Cash Flow Operacional	18,3	-4,2	22,9	-	-18,6	-	2,8	-18,2	4,2	-
FCF ⁽⁴⁾	-93,9	-116,4	11,7	-	63,2	-81,5%	-112,8	-133,7	75,0	-

(1) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (3) Cash Flow Operacional = EBITDA - CAPEX Operacional - Variação de Fundo de Manuseio - Itens não Monetários e Outros; (4) FCF alavancado após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos; FCF do 2T06, 2T06^(P), 1S06 e 1S06^(P) inclui os custos de aquisição de aproximadamente 11,3 milhões de acções da PT a um preço médio de 9,38 euros; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2T06 e no 1S06 e a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 2T06 e no 1S06.

- As receitas de serviço aumentaram 8,5% em relação ao 2T06^(P), em resultado do crescimento de 4,1% na Optimus, não obstante o impacto negativo da redução das tarifas de terminação móvel e de *roaming in*, e do crescimento de 17,2% na Sonaecom Fixo, impulsionado pelo aumento dos serviços directos ADSL ULL.
- As receitas de clientes cresceram 12,8% no 2T07 em comparação com o 2T06^(P), resultante do crescimento de 24,4% na Sonaecom Fixo, de 10,2% na Optimus e de 6,5% na SSI.
- O EBITDA reduziu-se em 1,8% (0,7 milhões de euros) para 39,2 milhões de euros, o que é explicado na totalidade pelo impacto negativo de 1,7 milhões de euros resultante da redução das tarifas de terminação móvel.

3. Resultados consolidados

3.1. Demonstração de resultados consolidados

Milhões de euros

DEMONST. DE RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T06	2T06 ^(P)	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S06 ^(P)	1S07	Δ 07/06
Volume de Negócios	212,6	205,5	214,5	4,4%	198,9	7,8%	409,5	395,9	413,4	4,4%
Optimus	150,0	150,0	150,7	0,5%	142,8	5,6%	291,2	291,2	293,5	0,8%
Sonaeom Fixo	49,3	49,3	56,7	15,1%	54,0	4,9%	93,8	93,8	110,7	18,1%
Público	10,5	10,5	9,5	-10,0%	7,2	32,1%	19,3	19,3	16,7	-13,5%
SSI	24,0	16,9	17,8	5,3%	15,0	19,1%	46,1	32,5	32,8	1,0%
Outros & Eliminações	-21,2	-21,2	-20,2	4,5%	-20,0	-1,1%	-40,8	-40,8	-40,2	1,5%
Outras Receitas	27,3	1,1	0,7	-30,4%	1,3	-44,5%	28,5	1,9	2,1	9,3%
Custos Operacionais	169,7	163,1	173,3	6,2%	162,7	6,5%	327,0	314,3	336,0	6,9%
Custo das Vendas	30,7	30,7	25,3	-17,8%	22,3	13,5%	46,7	46,7	47,5	1,7%
Custos de Rede ⁽¹⁾	61,4	61,4	70,1	14,3%	68,4	2,6%	125,1	125,1	138,5	10,7%
Custos com Pessoal	25,9	22,0	23,4	6,3%	23,4	-0,2%	52,9	45,2	46,8	3,6%
Marketing e Vendas	22,6	22,6	25,0	10,8%	19,0	31,7%	42,3	42,2	44,0	4,3%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	14,7	13,7	14,8	8,1%	15,2	-3,1%	31,4	29,4	30,0	2,1%
Despesas Gerais e Administrativas	11,8	10,2	11,4	11,0%	11,3	0,5%	23,4	20,6	22,7	10,1%
Outros Custos Operacionais	2,6	2,6	3,4	32,0%	3,1	9,0%	5,2	5,1	6,5	25,7%
Provisões e Perdas de Imparidade	3,7	3,6	2,7	-23,4%	3,6	-23,9%	5,6	5,4	6,3	16,6%
EBITDA ⁽³⁾	66,5	39,9	39,2	-1,8%	34,0	15,3%	105,5	78,0	73,2	-6,2%
Margem EBITDA (%)	31,3%	19,4%	18,3%	-1,1pp	17,1%	1,2pp	25,8%	19,7%	17,7%	-2pp
Optimus	42,5	42,5	38,7	-8,8%	35,0	10,8%	86,9	86,9	73,7	-15,1%
Sonaeom Fixo	-2,6	-2,6	0,5	-	0,2	124,5%	-7,1	-7,1	0,8	-
Público	-0,7	-0,7	-0,7	0,6%	-1,2	37,7%	-2,7	-2,7	-1,9	27,9%
SSI	27,3	0,8	1,5	91,9%	1,2	22,9%	29,2	1,9	2,7	41,7%
Outros & Eliminações	0,0	-0,1	-0,8	-	-1,2	33,2%	-0,8	-1,0	-2,0	-107,5%
Depreciações e Amortizações	33,8	33,7	30,4	-9,7%	36,6	-16,9%	66,3	66,1	67,1	1,4%
EBIT	32,7	6,2	8,8	41,1%	-2,6	-	39,2	11,9	6,1	-48,6%
Resultados Financeiros	-4,2	-4,2	-4,1	3,1%	-4,1	0,9%	-7,7	-7,8	-8,2	-5,8%
Proveitos Financeiros	1,3	1,3	2,7	109,1%	9,2	-71,0%	3,2	3,1	11,9	-
Custos Financeiros	5,5	5,5	6,8	22,9%	13,3	-49,3%	10,9	10,9	20,1	84,6%
EBT	28,5	2,0	4,7	135,3%	-6,8	-	31,5	4,1	-2,1	-
Resultado de Imposto	-1,1	-1,1	-3,3	-197,8%	0,8	-	1,1	1,4	-2,5	-
Resultado Líquido	27,4	0,9	1,4	56,5%	-5,9	-	32,6	5,5	-4,6	-
Atribuível ao Grupo	24,1	-2,1	1,3	-	-6,0	-	24,3	-2,4	-4,7	-95,0%
Atribuível a Interesses Minoritários	3,2	3,0	0,1	-97,4%	0,1	32,8%	8,3	7,9	0,1	-98,3%

(1) Custos de Rede = Interligação mais Circuitos Alugados mais Conteúdos mais Outros Custos de Operação de Rede; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratados; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2T06 e 1S06 e a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 2T06 e no 1S06.

Volume de Negócios

O volume de negócios consolidado foi de 214,5 milhões de euros no 2T07, mais 4,4% que no 2T06^(P), apesar do efeito negativo da redução das tarifas de terminação móvel de 3,6 milhões de euros nas receitas de operador e das menores tarifas de *roaming in*, na Optimus.

As receitas de serviço aumentaram 8,5% para 194,1 milhões de euros em comparação com o 2T06^(P). Os principais contributos para este resultado foram: (i) o aumento de 17,2% das receitas de serviço na Sonaeom Fixo; (ii) o aumento de 4,1% nas receitas de serviço da Optimus, com o crescimento das receitas de clientes a compensar o efeito negativo, nas receitas de operador, do decréscimo das tarifas de terminação móvel, pelo terceiro trimestre consecutivo desde o início do programa de redução destas tarifas; (iii) o aumento de 6,5% das receitas de serviço na SSI, explicado, principalmente, pelo bom desempenho da WeDo; e (iv) não obstante, a descida de 11,9% nas receitas de serviço do Público explicada pelas menores receitas de publicidade.

É, também, importante destacar as receitas de clientes consolidadas que aumentaram 12,8% em comparação com o 2T06^(P), em resultado do forte crescimento nas receitas de clientes da Sonaeom Fixo e da Optimus de 24,4% e 10,2%, respectivamente.

Custos operacionais

No 2T07, o total de custos operacionais foi de 173,3 milhões de euros o que reflecte um aumento de 6,2% relativamente ao 2T06^(P). O total de custos operacionais excluindo o custo das vendas, foi de 148,0 milhões de euros, mais 11,8% do que no 2T06^(P), o que representou 76,3% das receitas de serviço, uma descida de 2,3pp em comparação com os 74,0% registados no 2T06^(P).

Os principais factores que impulsionaram o aumento dos custos estão, maioritariamente, relacionados com o forte crescimento obtido no trimestre: (i) mais 14,3% de custos de rede, em comparação com o 2T06^(P), explicados pelo aumento de 12,6% nos custos de interligação, não obstante as tarifas de interligação móvel mais baixas, que resultam do aumento significativo do volume de tráfego e da evolução da base de clientes, que levou ao aumento dos custos de ULL; (ii) os custos de marketing & vendas aumentaram 10,8% devido ao investimento, na Optimus, na promoção da marca e de produtos inovadores, que produziu resultados positivos significativos em termos de crescimento da base de clientes e receitas de clientes; (iii) os custos gerais & administrativos e os custos de serviços de subcontratação registaram também uma subida de 11% e 8,1%, respectivamente, em grande parte devido ao aumento da base de clientes pós-pagos da Optimus e, na Sonaecom Fixo, ao crescimento da sua base de clientes e respectivos custos de facturação; e (iv) os custos com pessoal aumentaram 6,3% devido à redução da capitalização de custos associados a projectos de expansão das nossas redes.

As provisões e perdas de imparidade diminuíram para 2,7 milhões de euros, no 2T07, em comparação com 3,6 milhões de euros registados no 2T06^(P), o que se explica pela redução das provisões para cobranças duvidosas na Optimus e Sonaecom Fixo.

EBITDA

No 2T07, o EBITDA consolidado totalizou 39,2 milhões de euros, gerando uma margem de 18,3%, em comparação com os 39,9 milhões de euros e uma margem de 18,3% no 2Q06^(P). Esta quebra marginal, apesar dos contributos positivos da Sonaecom Fixo e SSI, resulta da menor contribuição da Optimus para o EBITDA consolidado. A Optimus, apesar do forte crescimento das receitas de serviço, gerou um EBITDA de 38,7 milhões de euros, em comparação com 42,5 milhões de euros no mesmo período do ano anterior, em virtude da baixa das tarifas de terminação móvel e do aumento dos custos de marketing & vendas, incluindo custos de subsídio de equipamentos registados no 2T07. A Sonaecom Fixo gerou um EBITDA positivo de 0,5 milhões de euros em comparação com o valor negativo de 2,6 milhões de euros registado em idêntico período do ano anterior, explicado pelo sucesso da estratégia do modelo de acesso directo. Na SSI, o EBITDA aumentou 91,9% para 1,5 milhões de euros em comparação com 2T06^(P), impulsionado pelo aumento das receitas de serviço e pela eficácia das medidas de contenção de custos. Quanto ao Público, o EBITDA foi de 0,7 milhões de euros negativo, em linha com os valores registados no 2T06, devido em grande parte ao decréscimo das vendas de produtos associados e das receitas de publicidade durante o trimestre, apesar da descida da sua base de custos.

Resultado líquido

Ainda que os valores de EBITDA tenham ficado aquém dos registados no 2T06^(P) e que os custos com impostos tenham sido mais elevados, os resultados líquidos registaram uma melhoria de 0,9 milhões de euros relativamente ao 2T06^(P), tendo atingido 1,4 milhões de euros no final deste trimestre, devido aos menores custos com depreciações & amortizações e custos financeiros. O resultado líquido atribuível ao grupo foi de 1,3 milhões de euros o que reflecte o impacto nulo dos interesses minoritários em virtude dos acordos de permuta de acções assinados, no 3T06, com a EDP e a Párpública.

Face à renovação formal pela ANACOM das licenças GSM da TMN e Vodafone por um período de 15 anos, sem quaisquer requisitos adicionais, a Sonaecom assumiu que idêntica resolução será aplicada à Optimus no momento da renovação da sua licença GSM em 2012. Desta forma, a Sonaecom analisou e prolongou o período de depreciação dos *sites* e de outros activos relacionados com a rede GSM. O impacto de 7,2 milhões de euros neste trimestre reflecte o ajustamento das taxas de depreciação desde 1 de Janeiro 2007. Consequentemente, os custos

com depreciações & amortizações registaram uma descida de 9,7% no 2T07, de 33,7 milhões de euros no 2T06^(P) para 30,4 milhões de euros, apesar do aumento da base activos que resultou do alargamento da rede UMTS/HSPDA da Optimus e do aumento da capilaridade da rede de acesso da Sonaecom Fixo.

Os custos financeiros líquidos baixaram 3,1% para 4,1 milhões de euros, em comparação com os 4,2 milhões de euros registados no 2Q06^(P). Esta variação reflecte o aumento dos custos financeiros em 1,3 milhões de euros, para 6,8 milhões de euros, devido ao aumento do custo da dívida para 4,65% no 2T07, em comparação com 3,51% no 2Q06^(P); estes custos foram totalmente compensados pelo aumento de 1,4 milhões de euros de proveitos financeiros, no total de 2,7 milhões de euros no 2T07, devido ao aumento da liquidez e respectiva taxa de juros neste período.

No 2T07, a linha de impostos apresentou um custo de 3,3 milhões de euros, em comparação com um custo de 1,1 milhões de euros no 2Q06^(P) composto por um custo fiscal corrente de 0,4 milhões de euros, em comparação com 0,2 milhões de euros no 2Q06^(P) e movimentos nos impostos diferidos que geraram um custo líquido de 2,9 milhões de euros, no 2T07, em comparação com 0,9 milhões de euros no 2Q06^(P).

3.2. Balanço consolidado

Milhões de euros	2T06	2T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1.481,9	1.693,0	14,2%	1.720,2	-1,6%
Activos não Correntes	1.111,7	1.233,0	10,9%	1.343,6	-8,2%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	648,1	663,9	2,4%	661,4	0,4%
Goodwill	282,0	507,1	79,9%	506,9	0,0%
Investimentos	108,8	1,9	-98,2%	113,1	-98,3%
Impostos Diferidos Activos	67,9	60,0	-11,7%	61,8	-2,9%
Outros	5,0	0,0	-100,0%	0,3	-100,0%
Activos Correntes	370,2	460,1	24,3%	376,6	22,2%
Clientes	142,5	138,7	-2,7%	152,0	-8,8%
Liquidez	96,0	198,5	106,8%	125,9	57,6%
Outros	131,7	122,9	-6,6%	98,7	24,5%
Capital Próprio	716,9	892,3	24,5%	909,5	-1,9%
Grupo	596,6	891,6	49,5%	909,0	-1,9%
Interesses Minoritários	120,3	0,6	-99,5%	0,5	34,8%
Total Passivo	765,0	800,8	4,7%	810,7	-1,2%
Passivo não Corrente	491,6	407,3	-17,1%	486,1	-16,2%
Empréstimos Bancários	458,3	366,7	-20,0%	460,6	-20,4%
Provisões para outros Riscos e Encargos	14,1	24,3	72,0%	20,1	20,9%
Outros	19,2	16,3	-15,1%	5,4	-
Passivo Corrente	273,4	393,5	43,9%	324,6	21,2%
Empréstimos Bancários	0,7	97,4	-	0,1	-
Fornecedores	132,1	121,7	-7,9%	162,7	-25,2%
Outros	140,6	174,4	24,0%	161,9	7,8%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	24,3	27,5	13,3%	52,4	-47,5%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	11,4%	12,8%	1.4pp	24,7%	-11.9pp
CAPEX Total	134,8	40,2	-70,2%	54,4	-26,0%
EBITDA - CAPEX Operacional	42,2	11,7	-72,3%	-19,3	-
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	18,3	22,9	24,7%	18,9	21,2%
FCF ⁽³⁾	-93,9	11,7	-	12,2	-4,0%
Dívida Bruta	462,8	482,6	4,3%	464,0	4,0%
Dívida Líquida	366,8	284,2	-22,5%	338,1	-15,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,1 x	1,9 x	-0.2x	1,8 x	0.04x
EBITDA/Juros ⁽⁴⁾	16,2 x	7,3 x	-9x	6,9 x	0.4x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	39,2%	35,1%	-4.1pp	33,8%	1.3pp

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e 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

No final do 2T07, a dívida bruta consolidada ascendia a 482,6 milhões de euros, mais 18,6 milhões de euros do que no 4T06. Este aumento deve-se a dois factores: (i) aumento de 16,2 milhões de euros relacionados com os contratos de aluguer de longo prazo relativos à rede de *backbone* da Sonaecom Fixo; e (ii) aumento de 3,4 milhões de euros de financiamentos bancários, na sua maioria resultantes do reconhecimento dos custos de emissão de empréstimos, tal como disposto pelas normas internacionais de relato financeiro (IAS/IFRS).

A liquidez consolidada aumentou 72,6 milhões de euros para 198,5 milhões de euros, no 2T07, em comparação com 125,9 milhões de euros no final do 4T06, o que reflecte o FCF gerado durante este período, que inclui a venda, durante o 1T07, da participação de 1% no capital social da PT.

No final do 2T07, a dívida líquida consolidada era de 284,2 milhões de euros, uma redução de 53,9 milhões de euros em comparação com o 4T06, e que reflecte, em grande parte, o FCF gerado no período (75 milhões de euros) e os movimentos na dívida bruta atrás referidos.

No final do 2T07 e comparativamente ao 4T06, o rácio dívida líquida:EBITDA (últimos 12 meses) baixou ligeiramente para 1,9x, explicado pelo menor EBITDA no final do 2T07, apesar da menor dívida líquida. O rácio de cobertura de juros melhorou para 7,3x, de 6,9x no final do 4T06, devido ao aumento do EBITDA no trimestre e não obstante o aumento do custo da dívida. O rácio dívida bruta:capital próprio deteriorou-se ligeiramente para 35,1% de 33,8%, reflexo do aumento de 18,6 milhões de euros na dívida bruta e da descida de 17,2 milhões de euros nos capitais próprios que resultam, na sua maioria, da aquisição de acções próprias no valor de 8,9 milhões de euros, no 1T07, com o objectivo de cobrir o nosso Plano de Incentivos de Médio Prazo, e do resultado líquido gerado no período.

A dívida líquida da Sonaecom SGPS ascendeu a 160,1 milhões de euros no final do 2T07, em comparação com 142,4 milhões de euros no final do 4T06, reflectindo uma posição líquida total de 75,4 milhões de euros, uma dívida externa de 147,1 milhões de euros e aplicações de tesouraria efectuadas pelas subsidiárias, na Sonaecom, de 88,3 milhões de euros.

CAPEX

No 2T07, o CAPEX consolidado ascendeu a 40,2 milhões de euros e o CAPEX operacional registado foi de 27,5 milhões de euros, mais 13,3% que no 2T06 e representando 12,8% do volume de negócios. O principal contributo para o aumento do CAPEX operacional vem da Sonaecom Fixo, mais 84,7% que no 2T06. Tal facto deve-se ao reconhecimento dos contratos de aluguer de longo prazo da rede *backbone* como *leasing financeiro* que, por sua vez, afectam o CAPEX e a dívida. Apesar de nominalmente superior, pelo efeito atrás referido, o CAPEX operacional também regista um menor esforço de investimento da Optimus em resultado da menor expansão da rede UMTS que, no final do 2T07, cobria 70% da população portuguesa, em comparação com 60% no 2T06.

O CAPEX consolidado inclui dois movimentos importantes: (i) 8,3 milhões de euros relativos às contribuições para a Sociedade de Informação decorrentes da licença UMTS; esta contribuição será depositada, durante o segundo semestre de 2007, num fundo que será constituído em 2007 e que será gerido pelo Estado português; e (ii) 2,4 milhões de euros relativos à aquisição da Tecnológica, apesar deste facto não ter impacto material no FCF do 2T07 (dos 2,4 milhões de euros, apenas foram pagos 0,2 milhões de euros neste trimestre).

Aproximadamente 50% do CAPEX operacional total foi aplicado na expansão da rede UMTS/HSPDA, 16% na rede GSM, 15% foi investido em tecnologias e sistemas de informação e 10% aplicado na rede de suporte à banda larga ULL e em custos de desenvolvimento do projecto *Triple Play*.

Outras rubricas do Balanço

O total do imobilizado corpóreo e incorpóreo foi de 1.538 milhões de euros no final do 2T07, em comparação com 1.475 milhões de euros no 4T06 e as depreciações e amortizações acumuladas atingiram os 874 milhões de euros, em comparação com 813 milhões de euros no

4T06. O total de investimentos foi de 1,9 milhões de euros, menos 111,2 milhões de euros em comparação com 113,1 milhões de euros no 4T06, reflectindo a venda, em Março de 2007, da participação de 1% no capital social da PT avaliado em 111,1 milhões de euros ao preço de mercado a 31/12/2007. O *goodwill* manteve-se estável se comparado com o 4T06, mas apresenta um aumento para 507,1 milhões de euros no 2T07, de 282,0 milhões de euros no 2T06, devido à troca da participação de minoritários na Optimus para a Sonaecom ocorrida no 3T06.

No final do 2T07, o capital próprio da Sonaecom era de 892,3 milhões de euros, em comparação com 909,5 milhões de euros no final do 4T06, o que reflecte: (i) a aquisição, em Março 2007, de 1,89 milhões de acções próprias avaliada em 8,9 milhões de euros a preço de mercado e que reduz o capital próprio pelo mesmo montante; e (ii) perdas de 4,6 milhões de euros geradas no período.

FCF

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADADO	2T06	2T06 ^(P)	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S06 ^(P)	1S07	Δ 07/06
EBITDA-CAPEX Operacional	42,2	15,7	11,7	-25,4%	5,2	123,0%	49,2	21,8	16,9	-22,3%
Variação de Fundo de Maneio	-29,8	-26,4	-1,5	94,4%	-24,7	94,0%	-54,7	-49,1	-33,8	31,2%
Items não monetários e Outros	6,0	6,5	12,6	93,4%	0,8	-	8,3	9,1	21,1	132,3%
Cash Flow Operacional	18,3	-4,2	22,9	-	-18,6	-	2,8	-18,2	4,2	-
Investimentos Financeiros	-106,3	-106,3	-0,2	99,8%	108,2	-	-107,0	-107,0	108,0	-
Acções próprias	-	-	-	-	-8,9	-	-	-	-8,9	-
Custos com Oferta Pública de Aquisição	-2,9	-2,9	-6,4	-119,9%	-13,1	51,0%	-2,9	-2,9	-19,5	-
Resultados Financeiros	-2,8	-2,8	-4,1	-46,7%	-4,2	3,0%	-4,9	-5,2	-8,4	-60,1%
Impostos	-0,3	-0,2	-0,4	-129,3%	-0,1	-	-0,7	-0,3	-0,5	-63,1%
FCF	-93,9	-116,4	11,7	-	63,2	-81,5%	-112,8	-133,7	75,0	-

(P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2T06 e 1S06 e a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 2T06 e no 1S06.

O FCF consolidado foi de 11,7 milhões de euros, em comparação com os 116,4 milhões de euros negativos no 2T06^(R), no qual se inclui o investimento de 105,9 milhões de euros na compra de 1% da participação da PT. O *cash flow* operacional no 2T07 foi de 22,9 milhões de euros, evoluindo de 4,2 milhões de euros negativos no 2T06^(R), em grande parte devido ao ajustamento positivo dos contratos de *leasing financeiro* da rede *backbone* que afectou o CAPEX operacional e a dívida, mas que apenas afectam o FCF no que diz respeito aos custos financeiros. A deterioração de 1,5 milhões de euros do fundo de maneio deve-se ao aumento dos crédito obtido pelos fornecedores de imobilizado que, no entanto, foi totalmente anulado por maiores montantes de pagamentos a fornecedores, na Optimus.

4. Optimus

Durante o trimestre, através de um maior investimento na marca, destinado, essencialmente, a suportar o crescimento do segmento residencial, e através da extensão de cobertura da sua rede de 3G/ HSDPA, a Optimus manteve a taxa de crescimento de novos clientes e de clientes activos e reforçou a taxa de crescimento das receitas de clientes.

4.1. Indicadores operacionais

OPTIMUS - INDICADORES OPERACIONAIS	2T06	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S07	Δ 07/06
Clientes (EoP) ('000)	2.430,3	2.673,9	10,0%	2.629,2	1,7%	2.430,3	2.673,9	10,0%
Novos Clientes ('000)	46,9	44,7	-4,7%	27,3	63,7%	77,1	72,0	-6,6%
% Clientes Pré-Pagos	80,3%	74,8%	-5,5pp	75,9%	-1,1pp	80,3%	74,8%	-5,5pp
Clientes Activos ⁽¹⁾	1.922,5	2.152,5	12,0%	2.117,1	1,7%	1.906,3	2.134,8	12,0%
Dados como % Receitas de Serviço	13,8%	16,9%	3,1pp	16,0%	0,9pp	13,6%	16,5%	2,9pp
Total #SMS/mês/Cliente	52,0	44,9	-13,6%	45,0	-0,3%	50,4	45,0	-10,9%
MOU ⁽²⁾ (min.)	114,7	114,6	-0,1%	116,4	-1,6%	114,2	115,4	1,1%
ARPU (euros)	19,4	17,9	-7,8%	17,7	1,1%	19,4	17,8	-8,2%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,17	0,16	-7,7%	0,15	2,7%	0,17	0,15	-9,1%
CCPU ⁽⁴⁾ (euros)	14,8	14,2	-4,5%	14,3	-0,9%	14,6	14,2	-2,7%
SAC&SRC ⁽⁵⁾ ('000 000 euros)	24,8	28,1	13,4%	27,1	4,0%	43,5	55,2	26,8%
Colaboradores ⁽⁶⁾	1.054	1.029	-2,4%	1.034	-0,5%	1.054	1.029	-2,4%
Serviços Partilhados	774	765	-1,2%	766	-0,1%	774	765	-1,2%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês; (3) Receita Média por Minuto; (4) Custo por Cliente = Custos Operacionais Totais por Cliente menos Vendas de Equipamento; (5) Total dos Custos de Aquisição e Retenção; (6) Inclui divisão de Serviços Partilhados.

Iniciativas de Crescimento

Durante o 2T07, a Optimus reforçou a sua liderança no acesso móvel à Internet de banda larga e conseguiu incrementar a utilização de serviços de dados, através do alargamento das potencialidades do seu produto Kanguru, com o lançamento pioneiro de uma versão actualizada do Kanguru (produto de acesso à Internet de banda larga sobre tecnologia HSDPA), com velocidades até 7,2 Mbps. Durante este trimestre, a Optimus tornou-se no primeiro operador a disponibilizar TV em dois telemóveis específicos. Em linha com a sua estratégia de enfoque na inovação, a Optimus conseguiu disponibilizar mais de 23 canais na sua oferta de TV móvel.

De igual modo importante, foi o lançamento pioneiro, em Portugal, de uma oferta verdadeiramente Fixo-Móvel para o segmento de empresas. Esta oferta inclui um número móvel e um número fixo e permite que as chamadas sejam sempre efectuadas com base na tarifa mais económica, independentemente do local onde a chamada é realizada (no escritório ou fora dele) e independentemente do facto da chamada ser efectuada por um número fixo ou um número móvel. Tem ainda a particularidade de permitir aos seus utilizadores estarem sempre disponíveis através do seu número fixo, pois a chamada é automaticamente transferida para o número móvel.

Base de Clientes

A base de clientes da Optimus, reflectindo o sucesso da sua estratégia de crescimento, aumentou 10%, de 2,4 milhões no final do 2T06 para 2,7 milhões no final do 2T07, registando 44,7 mil novos clientes no 2T07, comparativamente a 27,3 mil no trimestre anterior. Os clientes activos totalizam 2,2 milhões no final do 2T07, em comparação com 1,9 milhões no 2T06, e reflectem um aumento de 12,0% face ao 2T06. O acréscimo de clientes activos foi de 35,4 mil, 9,3% acima do 2T06.

Durante o 2T07, os clientes Optimus geraram um ARPU de 17,9 euros, abaixo do ARPU de 19,4 euros no 2T06, dos quais 13,6 euros são relativos a receitas de clientes e 4,3 euros relativos a receitas de operadores (13,9 euros e 5,5 euros, respectivamente, no 2T06).

A diminuição do ARPU é maioritariamente explicada pelo decréscimo de 21,4% no ARPU de operadores, devido à redução faseada das tarifas de terminação móvel e de *Roaming*, e pela

redução do ARPM, explicada pela maior pressão sobre as tarifas de voz, principalmente no segmento das PME's.

Utilização de dados

As receitas de dados representaram 16,9% das receitas de serviço no 2T07, um crescimento de 3,1pp face à percentagem do 2T06, consequência da aposta de investimento da Optimus na promoção da utilização de serviços de dados e do sucesso das suas soluções de acesso portátil à Internet de banda larga. O total de serviços de dados excluindo SMS's, já totaliza mais de 51% do total de receitas de dados do 2T07 (38% no 2T06).

Tráfego

No 2T07, o total de tráfego de voz¹ foi 12,8% superior ao registado no 2T06, com os minutos de utilização por cliente relativamente estáveis (114,6 minutos), reflectindo o contínuo sucesso do esforço de investimento da Optimus para promover a utilização da voz.

4.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	2T06	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S07	Δ 07/06
OPTIMUS CONSOLIDADO-DEMONST. DE RESULTADOS								
Volume de Negócios	150,0	150,7	0,5%	142,8	5,6%	291,2	293,5	0,8%
Receitas de Serviço	136,8	142,4	4,1%	134,9	5,6%	270,5	277,4	2,5%
Receitas de Clientes	98,1	108,1	10,2%	103,1	4,8%	195,3	211,2	8,1%
Receitas de Operadores	38,7	34,4	-11,3%	31,8	8,2%	75,2	66,1	-12,0%
Vendas de Equipamento	13,2	8,3	-37,3%	7,9	5,1%	20,7	16,1	-22,3%
Outras Receitas	9,1	8,6	-5,5%	8,4	1,7%	18,0	17,0	-5,5%
Custos Operacionais	113,6	118,1	4,0%	114,9	2,8%	217,5	233,0	7,1%
Custo das Vendas	20,3	15,6	-22,7%	16,7	-6,3%	29,0	32,3	11,4%
Interligação e Conteúdos	32,5	33,5	3,0%	32,6	2,7%	63,9	66,1	3,4%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de R	11,7	14,0	20,1%	14,2	-1,3%	24,8	28,2	13,7%
Custos com Pessoal	12,1	13,0	7,8%	13,1	-0,1%	24,7	26,1	5,8%
Marketing e Vendas	16,0	18,2	13,6%	15,3	18,7%	30,7	33,5	9,4%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	12,0	13,0	8,4%	12,5	4,3%	25,4	25,5	0,3%
Despesas Gerais e Administrativas	6,9	7,7	10,2%	7,9	-2,5%	14,1	15,5	9,9%
Outros Custos Operacionais	2,1	3,1	44,2%	2,7	14,6%	4,9	5,8	18,4%
Provisões e Perdas de Imparidade	3,0	2,4	-18,2%	1,4	76,0%	4,9	3,8	-23,0%
Margem de Serviço⁽²⁾	104,3	108,9	4,5%	102,3	6,5%	206,6	211,3	2,3%
Margem de Serviço (%)	76,2%	76,5%	0,3pp	75,8%	0,7pp	76,4%	76,2%	-0,2pp
EBITDA	42,5	38,7	-8,8%	35,0	10,8%	86,9	73,7	-15,1%
Margem EBITDA (%)	28,3%	25,7%	-2,6pp	24,5%	1,2pp	29,8%	25,1%	-4,7pp
Depreciações e Amortizações	29,3	25,2	-13,9%	31,6	-20,3%	57,5	56,8	-1,1%
EBIT	13,2	13,5	2,3%	3,3	-	29,4	16,9	-42,6%
Resultados Financeiros	-3,1	-3,5	-10,9%	-3,7	6,0%	-6,2	-7,1	-14,2%
Proveitos Financeiros	0,8	1,3	64,2%	1,0	28,3%	1,4	2,4	65,7%
Custos Financeiros	3,9	4,8	21,9%	4,7	1,6%	7,7	9,5	23,9%
EBT	10,1	10,1	-0,4%	-0,3	-	23,2	9,8	-57,9%
Resultado de Imposto	-0,7	-2,6	-	1,1	-	2,1	-1,5	-
Resultado Líquido	9,4	7,5	-20,0%	0,8	-	25,2	8,3	-67,2%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	16,9	13,7	-18,7%	16,4	-16,2%	39,9	30,1	-24,5%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	11,3%	9,1%	-2,2pp	11,5%	-2,4pp	13,7%	10,3%	-3,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	25,6	25,0	-2,3%	18,6	34,8%	46,9	43,6	-7,2%
CAPEX Total	21,2	23,6	11,4%	17,1	38,2%	47,4	40,6	-14,3%
FCF ⁽⁴⁾	11,0	18,1	64,4%	1,7	-	13,9	19,8	42,2%
Dívida Bruta	316,1	319,3	1,0%	318,4	0,3%	316,1	319,3	1,0%
Dívida Líquida	215,1	209,2	-2,7%	216,4	-3,3%	215,1	209,2	-2,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,3 x	1,3 x	0,1x	1,4 x	-0,01x	1,3 x	1,3 x	0,1x
EBITDA/Juros	15,6 x	11,0 x	-4,6x	10,1 x	0,9x	16,7 x	10,6 x	-6,2x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	44,5%	47,3%	2,8pp	47,1%	0,1pp	44,5%	47,3%	2,8pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação e Conteúdos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

¹ Total de tráfego de voz = tráfego total recebido + tráfego total gerado + *roaming out* gerado

Volume de negócios

As receitas de serviço aumentaram 4,1% (em comparação com um crescimento de 0,9% no 1T07 face ao 1T06) para 142,4 milhões de euros (136,8 milhões de euros no 2T06), reflexo do crescimento de 10,2% das receitas de clientes (6,1% no trimestre anterior) que mais do que compensaram o impacto negativo de 3,6 milhões de euros da redução das tarifas de terminação móvel e apesar da diminuição das receitas de *roaming* gerada pela redução de tarifas. Excluindo o efeito do decréscimo das tarifas de terminação móvel, as receitas de serviço teriam aumentado 6,7%, face ao 2T06.

EBITDA

O EBITDA, no 2T07, foi de 38,7 milhões de euros e gerou uma margem de 25,7%, representando uma diminuição de 8,8% e 2,6pp, respectivamente, face ao 2T06. Este declínio é, principalmente, resultado do aumento dos custos operacionais e da redução das tarifas de terminação móvel, que gerou uma redução de 1,7 milhões no EBITDA face ao 2T06, apesar do aumento de 4,1% das receitas de serviço. Excluindo o efeito do decréscimo das tarifas de terminação móvel, o EBITDA teria diminuído apenas 5%, comparativamente ao 2T06, e teria gerado uma margem de 27,6%, apenas 0,7pp abaixo do 2T06.

Esta redução do EBITDA face ao 2T06 deve-se ao crescimento de 4% do OPEX para os 118,1 milhões de euros (que representa 78,4% do Volume de Negócios, 2,7pp acima do 2T06) que mais do que compensou o aumento de 4,5% da margem de serviço para os 108,9 milhões e 76,5% (0,3pp acima do 2T06). O aumento dos custos operacionais é explicado pelos seguintes factores: (i) aumento de 10,4% dos custos de marketing e vendas e dos custos de subsidiação de equipamento, reflexo do crescimento dos clientes activos (+12,0%) e das receitas de clientes (+10,2%); (ii) aumento dos custos de circuitos alugados (+16,2%) e outros custos de operação de rede (+23,3%), maioritariamente explicado pelo alargamento da rede 3G/ HSDPA e pelo aumento do número de circuitos alugados, também resultado do sucesso do produto Kanguru; (iii) aumento do custo de serviços subcontratados, principalmente IT e serviços de apoio ao cliente, que apresentaram um crescimento de 8,4%; (iv) aumento de 44,2% dos outros custos operacionais, explicado pelo aumento dos custos de licença em virtude do crescimento do número de clientes; (v) aumento de 10,2% das despesas gerais e administrativas, gerado pela aceleração dos processos judiciais de recuperação de dívida, com consequentes impactos positivos nos níveis de cobrança duvidosa; e (vi) aumento de 7,8% dos custos com pessoal, explicado pela diminuição da capitalização de custos, associados a um menor ritmo de expansão da rede de 3G/HSDPA.

5. Sonaecom Fixo

A Sonaecom Fixo reforçou o seu negócio de acesso directo e aumentou a sua base de clientes de acesso directo e respectivas receitas, através do reforço e desenvolvimento das soluções de acesso directo de banda larga, nomeadamente, através da expansão da sua oferta de Double Play, da introdução de TV e Home Vídeo na sua oferta básica de ADSL e de um melhor serviço de apoio ao cliente

5.1. Indicadores operacionais

SONAECOM FIXO - INDICADORES OPERACIONAIS	2T06	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S07	Δ 07/06
Total Serviços (EOP) ⁽¹⁾	358.224	411.177	14,8%	393.483	4,5%	358.224	411.177	14,8%
Directos	225.117	336.789	49,6%	309.461	8,8%	225.117	336.789	49,6%
ULL	202.803	307.316	51,5%	281.481	9,2%	202.803	307.316	51,5%
Outros	22.314	29.473	32,1%	27.980	5,3%	22.314	29.473	32,1%
Indirectos	133.107	74.388	-44,1%	84.022	-11,5%	133.107	74.388	-44,1%
Voz	67.770	41.362	-39,0%	46.311	-10,7%	67.770	41.362	-39,0%
Internet Banda Larga	13.486	11.590	-14,1%	11.752	-1,4%	13.486	11.590	-14,1%
Internet Banda Estreita	51.851	21.436	-58,7%	25.959	-17,4%	51.851	21.436	-58,7%
Total Acessos ⁽²⁾	248.116	358.963	44,7%	332.546	7,9%	248.116	358.963	44,7%
PSTN/RDIS	133.452	194.759	45,9%	179.093	8,7%	133.452	194.759	45,9%
ULL ADSL	101.178	152.614	50,8%	141.701	7,7%	101.178	152.614	50,8%
Wholesale ADSL	13.486	11.590	-14,1%	11.752	-1,4%	13.486	11.590	-14,1%
Centrais Desagregadas com Transmissão	138	150	8,7%	149	0,7%	138	150	8,7%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	130	142	9,2%	141	0,7%	130	142	9,2%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	64,6%	78,9%	14,3pp	75,7%	3,2pp	60,9%	77,4%	16,5pp
Total Tráfego Voz ('000 Min.) ⁽³⁾	348.797	384.789	10,3%	377.708	1,9%	719.827	762.498	5,9%
Total Tráfego Internet								
Banda Estreita ('000 Min.)	60.661	22.435	-63,0%	31.638	-29,1%	139.569	54.074	-61,3%
Banda Larga ('000 Gigabytes)	2.470	5.057	104,7%	4.824	4,8%	4.514	9.881	118,9%
Colaboradores	174	164	-5,7%	165	-0,6%	174	164	-5,7%

(1) Serviços reportados de acordo com o critério de "unidade geradora de receita" desde o 1T07; (2) Critérios de reporte de acordo com a metodologia Anacom: serviços RDIS equivalentes a 2 ou 30 acessos consoante sejam acessos básicos (BRI) ou primários (PRI); Acessos não incluem serviços de voz indirecta e de banda estreita nem serviços de dados e de wholesale; (3) Inclui tráfego grossista e retalhista.

Iniciativas de Crescimento

Durante o 2T07, a Sonaecom Fixo continuou a promover, em grande escala, a sua oferta Double Play de voz e Internet, reforçada pela inclusão do IPTV e Home Vídeo, de forma a proteger o preço, reduzir níveis de abandono e aumentar a fidelização na sua base de acesso directo. No trimestre, a Sonaecom Fixo continuou a desenvolver a sua oferta de Triple Play, introduzindo novos canais de TV e de rádio na sua oferta, a qual inclui já mais de 100 canais e 600 filmes.

De elevada importância para o segmento de empresas, a Sonaecom Fixo foi o primeiro operador português a implementar um IMS - *IP Multimédia System* - uma plataforma técnica que permite: (i) integração completa de uma série de funcionalidades de voz com origem em diferentes dispositivos, como por exemplo, o computador; (ii) flexibilidade, dado permitir uma perfeita adaptação a actividades de diferentes segmentos e dimensões, (iii) mobilidade, porque permite a convergência de produtos Fixo- Móvel- Wi-Fi; e (iv) inovação, por permitir abrir as portas a um conjunto de serviços completamente novo e revolucionário.

Base de Clientes

Durante o 2T07, a Sonaecom Fixo continuou o seu processo de transformação para um modelo de negócio de acesso directo. No final do trimestre, o número de serviços prestados pela Sonaecom Fixo totalizava 411,2 mil, um aumento de 14,8% face ao 2T06 e de 8% face ao 4T06. Conforme se tem verificado desde o 4T05, o aumento dos serviços de acesso directo mais do que compensou a diminuição de clientes de acesso indirecto. O total de serviços de acesso directo representa, no final do 2T07, 81,9% da base de clientes da Sonaecom Fixo, comparativamente a 62,8%, no 2T06, e 74,0%, no 4T06. o número médio de activação mensal de serviços por acesso directo excedeu os 9 mil serviços no 2T07 e a média de activação mensal de acessos ULL alcançou os 3,6 mil, ultrapassando o trimestre anterior em 3,1%.

Tráfego

O tráfego de voz da Sonaecom Fixo aumentou 10,3% no 2T07 para os 384,8 milhões de minutos face aos 348,8 milhões registados no 2T06. Este aumento é maioritariamente explicado pelo aumento de 25,1% do tráfego residencial, dado que o tráfego de operadores apenas cresceu 2,3%. A performance do tráfego é fruto do crescimento de 61,3% do tráfego de acesso directo, o qual mais do que compensou a diminuição de 29,7% do tráfego de acesso indirecto.

5.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	2T06	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S07	Δ 07/06
SONAEOM FIXO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS								
Volume de Negócios	49,3	56,7	15,1%	54,0	4,9%	93,8	110,7	18,1%
Receitas de Serviço	48,2	56,5	17,2%	54,0	4,6%	92,7	110,6	19,2%
Receitas de Clientes	22,8	28,3	24,4%	26,4	7,4%	44,8	54,7	22,3%
Receitas de Acesso Directo	14,7	22,4	51,9%	20,0	11,9%	27,2	42,4	55,5%
Receitas de Acesso Indirecto	7,8	5,2	-32,8%	5,7	-8,4%	16,9	10,9	-35,6%
Outros	0,3	0,8	151,5%	0,7	5,9%	0,6	1,5	154,2%
Receitas de Operadores	25,4	28,2	10,7%	27,7	1,9%	48,0	55,8	16,4%
Vendas de Equipamento	1,0	0,2	-81,1%	0,0	-	1,1	0,2	-82,8%
Outras Receitas	1,0	0,8	-20,1%	1,0	-19,3%	2,5	1,8	-25,0%
Custos Operacionais	52,2	56,8	8,7%	52,6	7,8%	102,9	109,4	6,3%
Custo das Vendas	1,2	0,2	-84,4%	-0,1	-	1,2	0,1	-92,3%
Interligação	24,9	30,0	20,3%	28,1	6,6%	50,7	58,1	14,6%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	8,0	8,3	2,8%	8,9	-7,2%	15,9	17,1	8,1%
Custos com Pessoal	2,1	2,3	8,9%	2,4	-5,1%	4,8	4,7	-3,1%
Marketing e Vendas	5,4	5,5	1,2%	2,8	97,2%	9,9	8,2	-16,5%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	8,2	8,1	-0,9%	7,9	2,2%	15,8	16,0	1,4%
Despesas Gerais e Administrativas	2,1	2,1	2,5%	2,3	-5,4%	4,2	4,4	3,8%
Outros Custos Operacionais	0,4	0,4	10,2%	0,4	1,2%	0,4	0,8	88,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,6	0,2	-64,3%	2,2	-89,9%	0,4	2,4	-
Margem de Serviço ⁽²⁾	23,3	26,6	13,8%	25,9	2,3%	42,1	52,5	24,8%
Margem de Serviço (%)	48,4%	47,0%	-1,4pp	48,0%	-1pp	45,4%	47,5%	2,1pp
EBITDA	-2,6	0,5	-	0,2	124,5%	-7,1	0,8	-
Margem EBITDA (%)	-5,2%	0,9%	6,1pp	0,4%	0,5pp	-7,5%	0,7%	8,2pp
Depreciações e Amortizações	4,1	4,9	20,8%	4,7	4,4%	7,9	9,7	22,6%
EBIT	-6,7	-4,4	33,7%	-4,5	2,0%	-15,0	-8,9	40,5%
Resultados Financeiros	-0,8	-0,9	-18,8%	-0,8	-19,2%	-1,3	-1,7	-30,6%
Proveitos Financeiros	0,0	0,1	25,5%	0,0	28,3%	0,1	0,1	40,0%
Custos Financeiros	0,8	1,0	19,2%	0,8	19,8%	1,4	1,8	31,1%
EBT	-7,4	-5,3	28,2%	-5,3	-1,1%	-16,3	-10,6	34,8%
Resultado de Imposto	0,0	0,0	15,4%	0,0	0,0%	0,0	0,0	12,0%
Resultado Líquido	-7,4	-5,3	28,2%	-5,3	-1,1%	-16,3	-10,6	34,8%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	7,4	13,7	84,7%	12,2	12,3%	16,1	26,0	61,3%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	15,1%	24,2%	9,1pp	22,6%	1,6pp	17,2%	23,5%	6,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-10,0	-13,2	-32,0%	-12,0	-10,1%	-23,2	-25,2	-8,8%
CAPEX Total	7,4	14,2	91,0%	12,2	16,1%	16,1	26,4	64,2%
FCF ⁽⁴⁾	-17,4	-2,8	84,0%	-14,0	80,1%	-36,1	-16,8	53,6%
Dívida Bruta	87,1	98,1	12,6%	77,3	26,9%	87,1	98,1	12,6%
Dívida Líquida	86,7	97,5	12,5%	77,1	26,4%	86,7	97,5	12,5%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-4,9 x	60,9 x	65,8x	-51,6 x	112,5x	-4,9 x	60,9 x	65,8x
EBITDA/Juros	-3,2 x	0,5 x	3,7x	0,3 x	0,3x	-5,2 x	0,4 x	5,7x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	94,4%	89,0%	-5,3pp	81,6%	7,4pp	94,4%	89,0%	-5,3pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Volume de Negócios

O volume de negócios do 2T07 foi de 56,7 milhões de euros, um aumento de 15,1% face ao 2T06, resultado do aumento significativo das receitas de acesso directo (+51,9%) e das receitas de operadores (+10,7%), as quais representam, respectivamente, 39,6% e 49,8% (30,5% e 52,8%, respectivamente, no 2T06) do total de receitas de serviço. As receitas de acesso directo representam 78,9% das receitas de clientes do trimestre, confirmando a transformação da Sonaecom Fixo num negócio de acesso directo, com uma oferta corrente de Double Play e uma oferta nascente de IPTV.

É ainda de realçar a performance dos serviços de *mass calling*, os quais, durante o trimestre, contribuíram com uma receita de 6 milhões de euros, um aumento de 4,8 milhões de euros face ao 2T06.

EBITDA

A Sonaecom Fixo gerou um EBITDA positivo de 0,5 milhões de euros, que compara com 2,6 milhões de euros negativos no 2T06, uma melhoria que é maioritariamente explicada pelo aumento da dimensão da base de clientes ULL, que tem vindo a contribuir, positivamente, para a rentabilidade desde o segundo semestre de 2006.

Os custos operacionais da Sonaecom Fixo aumentaram 8,7% face ao 2T06, reflectindo o esforço de desenvolvimento e expansão do seu negócio de acesso directo de banda larga: (i) os custos de interligação aumentaram 20,3% devido, por um lado, ao aumento do tráfego de voz directa no 2T07 face ao 2T06 e, por outro lado, devido ao aumento das mensalidades de ULL, gerado pelo aumento do número de clientes; no entanto, a margem de serviço aumentou

13,8% para os 26,6 milhões de euros e para uma percentagem de 47%; (ii) os custos de circuitos alugados e outros custos de operação de rede cresceram 2,8%, como resultado de um aumento da procura de circuitos e aumento dos custos de manutenção gerados por um volume crescente de equipamento nas centrais desagregadas; (iii) os custos com pessoal aumentaram 8,9% devido à redução da capitalização de custos do Triple Play; (iv) os custos de marketing e vendas aumentaram apenas 1,2%, apesar do elevado número de novos clientes no trimestre; e (v) os custos de serviços subcontratados e despesas gerais e administrativas mantiveram-se estáveis.

6. Público

O Público continuou apostar na implementação da sua nova estratégia, sustentada no novo formato a cores do jornal e suplementos totalmente redesenhados, lançados em meados de Fevereiro de 2007 e no redimensionamento da estrutura de custos. Os primeiros resultados foram encorajadores com o novo jornal a apresentar aumentos na circulação vendida, invertendo a tendência decrescente verificada no 2S06. No entanto, os principais desafios do Público são aumentar a circulação e as receitas de publicidade, uma importante linha de receita para que o negócio media seja sustentável e lucrativo.

6.1. Indicadores operacionais

PÚBLICO - INDICADORES OPERACIONAIS	2T06	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S07	Δ 07/06
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	47.441	44.922	-5,3%	41.031	9,5%	42.977	42.977	0,0%
Quota de Mercado de Publicidade (%) ⁽²⁾	15,3%	13,4%	-1,9pp	14,2%	-0,8pp	15,5%	13,9%	-1,6pp
Colaboradores	351	260	-25,9%	263	-1,1%	351	260	-25,9%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) 2T07 = Acumulado a Maio.

Os primeiros resultados positivos, verificados no final do 1T07, continuaram. com a circulação média paga do Público a aumentar 9.5% quando comparada com o 1T07, de uma média de 41 mil unidades, para 44,9 mil unidades, no 2T07, apesar da redução continua na dimensão do mercado de imprensa paga, assim como das pressões competitivas impostas em particular pelos jornais de distribuição gratuita.

No entanto a quota do Público no mercado de publicidade ainda não reflecte o impacto positivo do aumento da circulação, alcançando uma média de 13,4% no final do 2T07, 0.8pp e 1.9pp abaixo da quota no final do 1T07 e 2T06, respectivamente. Os dados de leitura do mercado, para o 2T07, seguiram a mesma tendência da quota do Público no mercado de publicidade com a audiência total do Público a atingir os 4,4% dos leitores de mercado, 0,7pp abaixo do 2T06.

O site online do Público continuou a ser líder em termos de visitas únicas e páginas visitadas em Portugal, verificando-se uma aceleração da integração das estruturas online e offline no trimestre. A publicidade online, embora ainda pouco representativa, triplicou quando comparada com o 2T06, com o Público.pt a alcançar um EBITDA positivo pelo segundo trimestre consecutivo.

6.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	2T06	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S07	Δ 07/06
PÚBLICO CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS								
Volume de Negócios	10,53	9,48	-10,0%	7,18	32,1%	19,25	16,65	-13,5%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	4,44	3,91	-11,9%	3,22	21,3%	7,87	7,13	-9,4%
Vendas de Jornais	3,19	3,24	1,5%	2,86	13,3%	6,14	6,10	-0,7%
Vendas de Produtos Associados	2,90	2,33	-19,7%	1,10	112,8%	5,25	3,43	-34,7%
Outras Receitas	0,06	0,04	-31,7%	0,07	-41,4%	0,19	0,11	-41,6%
Custos operacionais	11,33	10,19	-10,1%	8,37	21,7%	22,05	18,56	-15,8%
Custo das Vendas	3,11	2,98	-4,1%	1,71	74,6%	5,97	4,69	-21,4%
Custos com Pessoal	3,56	2,91	-18,0%	2,83	2,9%	7,29	5,75	-21,2%
Marketing e Vendas	0,94	1,06	12,5%	0,43	147,9%	1,45	1,49	2,8%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	2,90	2,52	-13,1%	2,67	-5,5%	5,69	5,19	-8,9%
Despesas Gerais e Administrativas	0,76	0,71	-6,8%	0,74	-3,8%	1,64	1,45	-11,8%
Outros Custos Operacionais	0,06	0,00	-96,6%	0,00	0,0%	0,02	0,00	-76,5%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,00	0,06	-	0,05	21,9%	0,05	0,12	137,3%
EBITDA	-0,74	-0,74	0,6%	-1,18	37,7%	-2,66	-1,92	27,9%
Margem EBITDA (%)	-7,0%	-7,8%	-0,7pp	-16,5%	8,7pp	-13,8%	-11,5%	2,3pp
Depreciações e Amortizações	0,19	0,17	-7,9%	0,17	4,2%	0,41	0,34	-17,2%
EBIT	-0,93	-0,91	2,1%	-1,35	32,5%	-3,07	-2,26	26,5%
Resultados Financeiros	-0,07	-0,06	4,5%	-0,03	-113,3%	-0,12	-0,09	19,0%
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,00	0,0%
Custos Financeiros	0,07	0,07	-4,4%	0,03	109,7%	0,12	0,10	-18,6%
EBT	-1,00	-0,97	2,2%	-1,38	29,3%	-3,19	-2,35	26,2%
Resultado de Imposto	-0,01	-0,01	16,7%	-0,01	0,0%	-0,01	-0,01	9,1%
Resultado Líquido	-1,00	-0,98	2,3%	-1,38	29,2%	-3,20	-2,36	26,2%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,05	0,17	-	0,25	-30,4%	0,14	0,42	-
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	0,4%	1,8%	1.4pp	3,5%	-1.6pp	0,7%	2,5%	1.8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,79	-0,91	-15,9%	-1,43	36,4%	-2,80	-2,34	16,3%
CAPEX Total	0,05	0,17	-	0,25	-30,4%	0,14	0,42	-
FCF ⁽⁴⁾	-0,78	-1,71	-117,6%	-3,36	49,2%	-2,96	-5,06	-71,1%
Dívida Bruta	6,84	5,87	-14,2%	4,40	33,4%	6,84	5,87	-14,2%
Dívida Líquida	6,48	5,77	-10,9%	4,07	42,0%	6,48	5,77	-10,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-1,8 x	-0,7 x	1.1x	-0,5 x	-0,2x	-1,8 x	-0,7 x	1.1x
EBITDA/ Juros	-11,6 x	-11,9 x	-0,3x	-40,7 x	28,9x	-24,6 x	-21,1 x	3,6x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	561,0%	192,3%	-368,7pp	171,7%	20,5pp	561,0%	192,3%	-368,7pp

1) Inclui conteúdos; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Durante o 2T07, o volume de negócios diminuiu 10,0% (comparado com a diminuição de 17,8% registado no 1T07 face ao 1T06), para 9,5 milhões de euros, comparados com 10,5 milhões de euros do 2T06. No entanto, em linha com os valores de circulação e sustentado numa estratégia de preço diferente, a venda de jornais aumentou 1,5% pela primeira vez desde o 2T06, mas não foi suficiente para compensar: (i) a redução das vendas de produtos associados de 19,7%, explicada pelo aumento da concorrência e pela saturação do mercado; e (ii) a redução de 11,9% nas vendas de publicidade, quando comparado com o 2T06.

O EBITDA registado foi de 0,7 milhões de euros negativos, o mesmo nível do 2T06, apesar dos custos promocionais ocorridos no trimestre para aumentar a circulação e os custos de publicidade com o lançamento do novo jornal. Os resultados do trimestre reflectem as poupanças em termos de custos com pessoal, 18,0% abaixo do apresentado no 2T06 e despesas gerais e administrativas e de serviços de subcontratação 11,7% abaixo do valor do 2T06, resultado do plano de reestruturação implementado no segundo semestre de 2006.

7. Software e Sistemas de Informação

A SSI continuou a apresentar bons resultados operacionais e financeiros, através de uma boa performance da WeDo com enfoque na expansão da sua base de clientes e respectivos projectos em implementação, através do seu produto de *Revenue Assurance* (RAID).

7.1. Indicadores operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	2T06	2T06 ^(P)	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S06 ^(P)	1S07	Δ 07/06
Receitas de Serviço IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros	25,8	28,8	27,8	-3,6%	27,3	1,9%	49,9	55,7	55,1	-1,0%
Vendas de Equipamento como % Volume Negócios ⁽²⁾	30,1%	42,7%	42,1%	-0.6pp	33,6%	8.5pp	28,6%	40,6%	38,2%	-2.4pp
Vendas de Equipamento/Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	657,6	657,6	629,8	-4,2%	461,4	36,5%	1.201,2	1.201,2	1.098,4	-8,6%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	3,0	2,3	4,2	80,0%	3,5	19,7%	6,0	5,7	7,7	35,4%
Colaboradores	643	331	353	6,6%	344	2,6%	643	331	353	6,6%

(1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2T06 e 1S06 e a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 2T06 e no 1S06.

As receitas de serviços IT por colaborador totalizaram 27,8 mil euros no 2T07, 3,6% acima do valor do 2T06^(P) mas 1,9% acima do trimestre anterior. As vendas de equipamento por colaborador diminuíram 4,2% para os 0,63 milhões de euros no 2T07. O número de colaboradores aumentou em 22 para os 353, face ao 2T06^(P), resultado do lançamento da Saphety, uma empresa criada a partir da Sonaecom Fixo, em Dezembro de 2006, e a consequente necessidade de consultores internos para suportar o aumento no nível de actividade.

A WeDo continuou a reforçar a sua presença internacional, adquirindo quatro novas contas durante o 2T07, para a implementação da sua solução RAID com a DiGi na Malásia, Djezzy na Argélia e Orange na Holanda, e uma Data Warehouse na DU no Dubai. Isto confirma que as novas estruturas regionais criadas em 2007, com o objectivo de aumentar e expandir a presença internacional da WeDo, têm vindo a produzir resultados positivos.

Durante este 2T07, a WeDo organizou o seu segundo evento anual "Grupo de utilizadores RAID", onde estiveram presentes 46 clientes, destinado a: (i) promover o conhecimento e partilhar experiências entre clientes; (ii) fortalecer um espírito colectivo; e (iii) comunicar a visão e a estratégia da WeDo para o seu produto "RAID".

Durante este trimestre, a WeDo concretizou o negócio de aquisição da Tecnologica, uma empresa de software brasileira, orientada para o sector de "Revenue Assurance", e com uma carteira de clientes no Brasil e na América Latina. Esta empresa irá operar como uma empresa de desenvolvimento de software para as regiões da América Latina e irá facultar à WeDo capacidades acrescidas na área de pesquisa e desenvolvimento, dado o conhecimento que possui em mercados importantes e em rápido crescimento como é o caso da América Latina.

7.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	2T06	2T06 ^(P)	2T07	Δ 07/06	1T07	Δ T/T	1S06	1S06 ^(P)	1S07	Δ 07/06
SSI CONSOLIDADO - DEMONST. DE RESULTADOS	24,03	16,92	17,82	5,3%	14,96	19,1%	46,13	32,46	32,79	1,0%
Volume de Negócios	24,03	16,92	17,82	5,3%	14,96	19,1%	46,13	32,46	32,79	1,0%
Receitas de Serviço	16,80	9,69	10,32	6,5%	9,94	3,8%	32,95	19,28	20,26	5,1%
Vendas de Equipamento	7,23	7,23	7,50	3,8%	5,02	49,3%	13,18	13,18	12,52	-4,9%
Outras Receitas	26,39	0,18	0,05	-71,4%	0,19	-74,0%	26,91	0,26	0,24	-7,6%
Custos operacionais	22,95	16,30	16,35	0,3%	13,94	17,3%	43,62	30,76	30,29	-1,6%
Custo das Vendas	6,98	6,98	7,19	3,0%	4,83	48,9%	12,70	12,70	12,02	-5,3%
Custos com Pessoal	8,57	4,66	4,89	5,0%	5,00	-2,0%	16,47	8,72	9,89	13,4%
Marketing e Vendas	0,27	0,24	0,30	27,0%	0,28	8,7%	0,48	0,39	0,58	49,4%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	3,92	2,90	2,33	-19,7%	2,11	10,3%	7,96	5,91	4,44	-24,9%
Despesas Gerais e Administrativas	3,12	1,47	1,62	10,2%	1,57	3,3%	5,86	2,95	3,18	8,0%
Outros Custos Operacionais	0,09	0,05	0,02	-70,4%	0,16	-90,2%	0,16	0,10	0,18	76,5%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,18	0,02	0,05	100,0%	0,01	-	0,22	0,06	0,06	-6,3%
EBITDA	27,28	0,77	1,48	91,9%	1,20	22,9%	29,19	1,89	2,68	41,7%
Margem EBITDA (%)	113,6%	4,6%	8,3%	3,7pp	8,0%	0,3pp	63,3%	5,8%	16,3%	10,5pp
Depreciações e Amortizações	0,42	0,32	0,37	16,2%	0,33	9,6%	0,84	0,65	0,70	7,7%
EBIT	26,86	0,46	1,11	144,4%	0,87	28,0%	28,35	1,24	1,98	59,5%
Resultados Financeiros	0,16	0,11	0,20	78,9%	0,05	-	0,32	0,26	0,24	-5,8%
Proveitos Financeiros	0,17	0,13	0,23	73,7%	0,25	-6,1%	0,44	0,36	0,48	34,4%
Custos Financeiros	0,01	0,02	0,04	50,0%	0,20	-81,7%	0,11	0,10	0,23	142,7%
EBT	27,02	0,56	1,31	131,7%	0,92	42,4%	28,68	1,50	2,23	48,2%
Resultado de Imposto	-0,37	0,36	-0,71	-	-0,25	-185,1%	-0,95	0,69	-0,96	-
Resultado Líquido	26,65	0,20	0,60	195,5%	0,67	-10,8%	27,73	0,82	1,27	55,1%
CAPEX Operacional ⁽²⁾	0,10	0,08	0,10	27,2%	0,15	-29,5%	0,33	0,27	0,25	-6,0%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	0,4%	0,5%	0,6%	0,1pp	1,0%	-0,4pp	0,7%	0,8%	0,8%	-0,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	27,18	0,69	1,38	99,6%	1,06	30,1%	28,87	1,63	2,43	49,5%
CAPEX Total	0,10	0,08	2,50	-	0,39	-	0,33	0,27	2,89	-
FCF ⁽³⁾	22,89	0,46	1,47	-	-2,02	-	21,84	0,93	-0,54	-
Dívida Bruta	0,15	0,12	0,18	55,2%	0,40	-55,4%	0,15	0,12	0,18	55,2%
Dívida Líquida	-32,02	-28,79	-12,47	56,7%	-10,99	-13,4%	-32,02	-28,79	-12,47	56,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-1,0 x	-7,3 x	-2,4 x	5x	-0,4 x	-2x	-1,0 x	-7,3 x	-2,4 x	5x
EBITDA/Juros	-3897,6 x	-110,0 x	295,6 x	405,6x	598,0 x	-302,4x	3.243,7 x	210,2 x	383,0 x	-
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	0,3%	0,3%	0,3%	0,1pp	0,8%	-0,4pp	0,3%	0,7%	0,3%	-0,3pp

1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de ativos e outros investimentos não operacionais; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2T06 e 1S06 e a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 2T06 e no 1S06.

O volume de negócios da SSI aumentou 5,3%, no 2T07, para 17,8 milhões de euros, quando comparado com o 2T06^(P), resultado dos aumentos das vendas de equipamentos de 3,8% para 7,5 milhões de euros, e do aumento das receitas de serviços, 6,5% acima do trimestre homólogo, essencialmente resultando do aumento das receitas de serviço da WeDo. No 2T07, as vendas de equipamentos representaram 42,1% do volume de negócios, menos 0,6pp, comparativamente aos 42,7% registados no 2T06^(P).

O EBITDA da SSI totalizou 1,48 milhões de euros no 2T07, um aumento de 91,9% face ao 2T06^(P), explicado por uma maior eficiência na gestão da base de custos alcançada este trimestre, que se mantiveram relativamente estáveis nos 16,3 milhões de euros, apesar do crescimento registado nas receitas de serviço. Os custos operacionais, excluindo os custos das vendas, diminuíram 1,7% face ao 2T06^(P). Todas as empresas da SSI, excluindo a Saphety, só incluída na S&SI no 1T07, contribuíram positivamente para este desempenho, em particular a WeDo, cujo EBITDA aumentou 62,9%, gerando uma margem EBITDA de 14,8% no 2T07, (14,7% no semestre).

No 2T07, o FCF foi positivo em 1,5 milhões de euros, mais 0,46 milhões de euros que no 2T06^(P), explicados pela evolução do EBITDA e pelas melhorias do fundo de manuseio registadas no trimestre.

8. Envolvente Regulatória

Apresentam-se de seguida, alguns dos desenvolvimentos regulatórios mais relevantes que ocorreram durante o trimestre:

- A ANACOM publicou um projecto de decisão relativo a alterações da oferta de interligação da PT. No que respeita ao acesso indirecto, as alterações propostas incluem: (i) descida de cerca de 4% dos actuais preços da PT (que acresce à descida de 10% que ocorreu no primeiro 1T07); a redução de 4%, se for aprovada, terá efeitos retroactivos a 1 de Janeiro de 2007, enquanto a descida de 10% aplica-se desde o final de Março; e (ii) descida de 47% dos actuais preços de activação da pré-selecção.
- Em Abril a Optimus obteve a aprovação do regulador para prestar um serviço fixo similar ao actual Optimus Home do ponto de vista do consumidor, mas cuja prestação não exige a intervenção da Novis.
- Entrou em vigor, a 30 de Junho de 2007, o regulamento relativo ao *roaming* internacional, promovido pela Comissão Europeia. As medidas previstas incluem a fixação de preços grossistas e retalhistas máximos e deverão ser implementadas ao longo do Verão de 2007. A evolução de preços máximos é a seguinte:

(s/IVA) Eurocêntimos	Retalho		Grossista
	Chamadas realizadas	Chamadas recebidas	
2007	49	24	30
2008	46	22	28
2009	43	19	26

- Em Março, a ANACOM promoveu uma consulta pública sobre o Quadro Nacional de Atribuição de Frequências para 2007 (QNAF2007). A consulta incluiu também uma auscultação de interesse do mercado relativamente às frequências de 450 MHz, 900 MHz e 1800 MHz para a prestação de serviço móvel terrestre de acordo com o princípio da neutralidade tecnológica. No âmbito da sua resposta, a Sonaecom apoiou a adopção do princípio da neutralidade tecnológica e expressou o seu interesse nas frequências que permitam a prestação de mais e melhores serviços móveis, em particular, naquelas que promovam o aumento da cobertura UMTS de forma mais eficiente.
- No que respeita à Televisão Digital Terrestre (DVB-T), na consulta sobre o QNAF2007 foram indicadas as frequências (canais) reservadas para este efeito. Adicionalmente, e de acordo com declarações públicas de alguns membros do Governo, o modelo para o concurso será sujeito a uma consulta pública, a ocorrer em breve, sendo que a proposta a apresentar contempla a proibição da participação de entidades que detenham uma posição dominante em infra-estruturas alternativas.

9. Desenvolvimentos corporativos

Em conformidade com a estratégia de crescimento já divulgada, a Sonaecom procedeu a três aquisições durante o 2T07:

- Aquisição da base de clientes residenciais e SOHO da ONI, por um valor total estimado de 25 milhões de euros, que tem implícito um múltiplo de 239,4 euros por cliente, e em que o valor final está dependente do número de clientes. Esta operação está sujeita à aprovação da Autoridade da Concorrência;
- Aquisição da operação da Tele2 em Portugal, por um valor total de 16 milhões de euros, que tem implícito um múltiplo de 49,7 euros por cliente, e 1,5 milhões de euros pela utilização exclusiva da marca Tele2 em Portugal durante os próximos três anos. O valor final está, novamente, dependente do número de clientes. Esta operação está sujeita à aprovação da Autoridade da Concorrência;
- Aquisição da Tecnológica, pela WeDo Brasil, uma sociedade brasileira que opera na área de *Revenue Assurance* com uma base de clientes importante no Brasil e na América Latina. O valor total de aquisição foi de 2,4 milhões de euros registados como CAPEX na SSI, com um impacto irrelevante no FCF até à data. O pagamento será dividido num valor fixo de 0,5 milhões de euros e o valor remanescente está dependente do desempenho futuro, com base no volume de encomendas registadas.

10. Perspectivas futuras

Nos nossos negócios de telecomunicações, vamos continuar a execução do nosso plano de investimento como forma de acelerar o crescimento. Na Optimus, através do investimento na marca, de forma a suportar o crescimento do segmento residencial, não esquecendo o desenvolvimento da *internet* móvel de banda larga e dos produtos de substituição fixo-móvel, bem como a extensão da cobertura da nossa rede 3G/HSPDA. Na Sonaecom Fixo, através do investimento na expansão e desenvolvimento dos serviços directos de banda larga, nomeadamente as soluções integradas de voz e *internet* com acesso aos serviços de IPTV e *Home video*. Por outro lado, tentaremos responder às exigências do mercado no que diz respeito a soluções convergentes fixo-móvel de banda larga. Este objectivo vai requerer um maior investimento em custos de marketing & vendas e um investimento contínuo na expansão das nossas redes 3G/HSPDA e ULL. Logo que a aprovação da entidade competente seja concedida, a Sonaecom Fixo vai integrar os negócios recentemente adquiridos (base de clientes da ONI e operação da Tele2 Portugal) de forma tão eficiente e efectiva quanto possível, no sentido de fidelizar os clientes e alcançar um efectivo volume de vendas.

Na SSI, continuaremos a procurar oportunidades que nos permitam acelerar o crescimento internacional da WeDo, tanto do ponto de vista orgânico como não-orgânico, com o objectivo de alcançar uma posição clara de liderança da empresa relativamente ao seu mercado-alvo.

No Público, continuaremos o desafio de crescimento do negócio e de melhoria da rentabilidade através do aumento da circulação, sustentada pela reformulação recente do jornal, e através do crescimento das receitas de publicidade que permitirão redimensionar a base de custos fixa do jornal.

Enquanto Grupo, vamos continuar na procura de ganhos de produtividade e de eficiências ao nível da nossa estrutura financeira e de capital. Pretendemos, também, concentrar-nos na melhoria dos nossos serviços de apoio e satisfação do cliente nos nossos negócios de telecomunicações e iremos considerar eventuais oportunidades de aquisição para os nossos negócios de telecomunicações e SSI.

11. Informação adicional

Dívida Líquida nominal consolidada antes da aplicação da IAS 39

DÍVIDA NOMINAL CONSOLIDADA	2T06	2T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Dívida Bruta	479,2	493,1	2,9%	478,0	3,2%
Liquidez	96,0	198,5	106,8%	125,9	57,6%
Dívida Líquida	383,3	294,7	-23,1%	352,0	-16,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,1 x	1,9 x	-0,2x	1,9 x	0x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	40,1%	35,6%	-4,5pp	34,4%	1,1pp

Optimus - dívida líquida nominal antes da aplicação da IAS 39

Milhões de euros OPTIMUS - DÍVIDA NOMINAL	2T06	2T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
Dívida Bruta	329,0	326,9	-0,6%	327,8	-0,3%
Liquidez	101,1	110,1	9,0%	100,2	9,9%
Dívida Líquida	227,9	216,8	-4,9%	227,6	-4,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,4 x	1,4 x	0x	1,3 x	0x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	45,5%	47,9%	2,4pp	47,9%	0,1pp

Reconciliação da dívida líquida consolidada

Milhões de euros

DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA	Dívida ⁽¹⁾	Suprimentos	Liquidez	Dívida Líquida
Dívida Agregada	482,6	369,2	316,9	535,0
Optimus	319,3	0,0	110,1	209,2
Sonaecom Fixo	16,2	81,9	0,6	97,5
Público	0,0	5,9	0,1	5,8
SSI	0,0	0,2	12,6	-12,5
Sonaecom SGPS ⁽²⁾	147,1	88,3	75,4	160,1
Outros	0,0	193,0	118,1	74,8
Intragrupos	0,0	369,2	118,4	250,8
Optimus	0,0	0,0	73,0	-73,0
Sonaecom Fixo	0,0	81,9	0,0	81,9
Público	0,0	5,9	0,0	5,9
SSI	0,0	0,2	10,5	-10,4
Sonaecom SGPS	0,0	88,3	5,9	82,4
Outros	0,0	193,0	29,0	163,9
Total	482,6	0,0	198,5	284,2

(1) Dívida = Empréstimos Bancários mais Outros Passivos Financeiros; (2) Os Suprimentos são Aplicações de Tesouraria efectuadas pelas empresas operacionais (Intragrupos de Liquidez das empresas operacionais).

SAFE HARBOUR

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, 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 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. Nós 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

Patrícia Mendes
Responsável pela Relação com Investidores
patricia.mendes@sonae.com
Tel: 351 93 100 22 23

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