



SONAECOM
RESULTADOS
3º TRIMESTRE 2007
JULHO - SETEMBRO
29 Outubro 2007

Índice

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

Notas:

- (i) Estas demonstrações financeiras consolidadas, a 30 de Setembro de 2007, são não-auditadas 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 em 30 de Junho de 2006 e, de forma a facilitar as comparações, em termos acumulados, com o ano anterior, os valores do 9M06 são pró-forma (9M06^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

A Sonaecom apresentou, novamente, no 3T07, um conjunto de resultados operacionais e financeiros bastante positivo, consequência dos bons resultados das nossas actividades de telecomunicações e SSI:

- Crescimento significativo do número de clientes activos (+11,8%) na Optimus, e do total de serviços (+15% numa base comparável) na Sonaecom Fixo, relativamente ao 3T06;
- Crescimento contínuo das receitas de clientes, num ritmo ainda mais acentuado do que no 2T07; mais 16,8% ou 13,1%, se excluirmos as aquisições recentes;
- Subida do EBITDA de 3,5%, ainda que reflectindo o impacto negativo da redução das tarifas de *roaming in* e de terminação móvel e os custos da estratégia de crescimento;
- O melhor EBITDA de sempre na Sonaecom Fixo, apesar do já esperado contributo marginalmente negativo das aquisições recentes;
- Excelente EBITDA na SSI que registou uma subida de 93,2% em comparação com o 3T06;
- O resultado líquido atribuível ao grupo foi de 7,6 milhões de euros; o melhor resultado de sempre, se excluirmos o 2T06 no qual registámos a mais-valia obtida com a venda da Enabler.

Num trimestre que foi bastante activo para a Sonaecom, recebemos a não oposição formal da Autoridade da Concorrência para adquirirmos a Tele2 Portugal e a base de clientes residenciais e SoHo da Oni. Estas aquisições representam mais um passo importante na nossa ambição de crescimento, reforçando o significativo crescimento orgânico que se verifica na Sonaecom Fixo desde os últimos 18 meses. Por outro lado, no final do trimestre, a WeDo completou a aquisição da Cape Technologies, uma sociedade da República da Irlanda, especializada em software de *“Revenue Assurance”* para a indústria de telecomunicações. Com esta aquisição, a WeDo passou a ser líder mundial no sector. Ocorreram ainda outros acontecimentos relevantes durante este trimestre, tais como, a negociação de um Programa de Papel Comercial de 250 milhões de euros, com garantia de subscrição, que nos permitiu renegociar o endividamento de 325 milhões de euros na Optimus e garantir uma melhor gestão da liquidez e uma maior flexibilidade financeira. Demos, também, início ao processo de fusão dos nossos negócios móvel e fixo que nos irá trazer uma maior eficácia na gestão operacional e financeira futura.

As nossas empresas de telecomunicações tiveram um bom desempenho neste trimestre, em comparação com o 3T06, em particular no que se refere ao crescimento da nossa base de clientes e das receitas de clientes. A Optimus aumentou o número de clientes activos em 11,8% e as receitas de clientes em 9,0%, com um contributo significativo de produtos como o Kanguru e o Optimus Home. Na Sonaecom Fixo, o total de serviços, incluindo as aquisições recentes, aumentou significativamente para 798,5 mil. Excluindo o efeito das aquisições, ou seja, numa base comparável, os serviços de acesso directo e as receitas de clientes aumentaram 42,2% e 27,0%, respectivamente, continuando a Sonaecom Fixo a reforçar a sua oferta de banda larga através de serviços como IPTV e Home Video. Em resultado do crescimento orgânico e não obstante os custos relacionados com o crescimento da actividade, e ainda que reflectindo o já esperado contributo marginalmente negativo das aquisições recentes, o EBITDA registou um nível recorde de 3,6 milhões de euros no trimestre.

A SSI apresentou um conjunto sólido de resultados, sustentado pelo desempenho da WeDo que alcançou uma margem EBITDA de 15,9%, no 3T07. Os resultados da SSI também beneficiaram de uma mais-valia financeira de 3 milhões de euros gerada pela venda da participação minoritária que detínhamos na Despegar, uma agência de viagens *on-line* latino-americana.

O Público continuou a ser pressionado por um mercado muito exigente e com uma margem de crescimento bastante restrita. Depois de completar o seu processo de reestruturação, com uma poupança visível ao nível dos custos fixos, e depois do relançamento do novo jornal, o Público continua a enfrentar dificuldades no crescimento das receitas, em particular das receitas de publicidade, que sofrem o efeito da pressão dos níveis de circulação por via da concorrência gerada pelos jornais de distribuição gratuita. Pretendemos continuar a concentrar-nos na melhoria do desempenho comercial do Público, tanto em termos de circulação, como das receitas de publicidade.

No que diz respeito à dinâmica e regulação do mercado português, continuaremos a estar vigilantes de forma a garantir que a planeada cisão da PTM da Portugal Telecom seja concretizada conforme os objectivos estipulados pelo Governo e pelas entidades reguladoras - uma separação total e verdadeira com órgãos sociais independentes, com uma base accionista claramente distinta da PT e com transparência no relacionamento comercial entre as duas empresas. Todos estes requisitos são fundamentais para garantir um nível adequado de concorrência de forma a ir ao encontro dos melhores interesses dos consumidores. É também importante garantir que o concurso público para a atribuição da licença de televisão digital terrestre seja implementado de uma forma justa, que estimule a concorrência, e com claros benefícios para o consumidor.

Finalmente, gostava de referir que, tal como acordado com o Governo no âmbito das obrigações decorrentes da licença UMTS, a Optimus desenvolveu uma oferta de banda larga que pensamos vai ajudar ainda mais a estimular o desenvolvimento da sociedade de informação em Portugal.

2. Principais Indicadores

No decorrer do 3T07, a Sonaecom conseguiu desenvolver-se sobre a plataforma de crescimento estabelecida durante o primeiro semestre de 2007. Neste trimestre, a Sonaecom reforçou o crescimento da sua base de clientes e respectivas receitas tendo gerado uma subida do EBITDA. Este resultado foi alcançado a par do esforço de investimento contínuo na actividade móvel, banda larga, convergência fixo-móvel e na expansão das redes 3G e ULL, não obstante o impacto negativo das programadas descidas das tarifas de terminação móvel e, particularmente, nas tarifas de *roaming in*.

Indicadores operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
Optimus							
Clientes (EoP) ('000)	2.491,5	2.761,1	10,8%	2.673,9	2.491,5	2.761,1	10,8%
Clientes Activos ⁽¹⁾	1.970,0	2.203,2	11,8%	2.152,5	1.927,5	2.154,2	11,8%
Dados como % Receitas de Serviço	14,1%	18,2%	4,1pp	16,9%	13,8%	17,1%	3,3pp
MOU ⁽²⁾ (min.)	117,3	120,7	3,0%	114,6	115,2	117,2	1,7%
Sonaecom Fixo							
Total Serviços (EOP)	371.011	798.477	115,2%	411.177	371.011	798.477	115,2%
Directos	253.700	471.851	86,0%	336.789	253.700	471.851	86,0%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	67,9%	73,1%	5,2pp	78,9%	63,3%	75,7%	12,4pp
Sonaecom							
Colaboradores	1.939	1.875	-3,3%	1.851	1.939	1.875	-3,3%

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

- **Optimus:** aumento de 10,8% da base de clientes para 2,76 milhões no 3T07, em comparação com 2,49 milhões de clientes registados no final do 3T06; o crescimento líquido de clientes foi de 87,2 mil, mais 42,6% do que no 3T06; as receitas de dados representaram 18,2% das receitas de serviços, 4,1pp acima dos 14,1% registados no 3T06.
- **Sonaecom Fixo:** o total de serviços, incluindo as aquisições recentes (371,8 mil), foi de 798,5 mil; em igual base comparável, regista um aumento de 15% quando comparado com o 3T06. Os serviços de acesso directo aumentaram para 471,9 mil, mais 42,2% (mesma base comparável) relativamente ao ano anterior; as receitas de clientes representaram 52,6% das receitas de serviços do 3T07 (das quais 73,1% são receitas de acesso directo), em comparação com 45,4% no 3T06.
- **Sonaecom:** o número total de colaboradores baixou 3,3% em comparação com o 3T06, com todas as participadas a reduzirem o *headcount*, à excepção da SSI e da Sonaecom Fixo, esta última devido à integração de 31 colaboradores da Tele2 Portugal. A redução do número de colaboradores inclui uma descida de 6,7% na divisão de serviços partilhados.

Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de Euros	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M06 ^(P)	9M07	y.o.y
PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS CONSOLIDADOS								
Volume de Negócios	214,5	230,8	7,6%	214,5	624,0	610,4	644,3	5,6%
Receitas de Serviço	191,9	212,1	10,5%	194,1	557,4	543,7	589,4	8,4%
Receitas de Clientes	133,8	156,3	16,8%	144,9	402,3	254,8	438,3	72,0%
Receitas de Operadores	58,0	55,7	-4,0%	49,1	155,1	97,1	151,0	55,5%
EBITDA	45,8	47,4	3,5%	39,2	151,3	123,8	120,6	-2,6%
Margem EBITDA (%)	21,3%	20,5%	-0,8pp	18,3%	24,2%	20,3%	18,7%	-1,6pp
EBIT	11,9	13,0	9,0%	8,8	51,1	23,8	19,1	-19,8%
EBT	7,1	3,5	-50,1%	4,7	38,6	11,2	1,4	-87,3%
Resultado Líquido - Grupo ⁽¹⁾	2,2	7,6	-	1,3	26,5	-0,2	2,9	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	25,4	54,2	113,4%	27,5	81,7	81,6	110,5	35,3%
CAPEX como % Volume de Negócios	11,8%	23,5%	11,6pp	12,8%	13,1%	13,4%	17,1%	3,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	20,4	-6,8	-	11,7	69,5	42,1	10,1	-76,1%
CAPEX Total	28,3	89,4	-	40,2	199,1	199,1	159,3	-20,0%
Cash Flow Operacional ⁽³⁾	29,6	33,0	11,3%	22,9	32,4	11,4	37,2	-
FCF ⁽⁴⁾	18,9	-19,3	-	11,7	-93,9	-114,8	55,7	-

(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 Maneio - Itens não Monetários e Outros; (4) FCF avançado 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 1S06 e a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 1S06.

- **Receitas de serviço:** as receitas de serviço registaram uma subida de 10,5% relativamente ao 3T06, em resultado: (i) do crescimento de 1,8% na Optimus, contrariando o impacto negativo da redução das tarifas de terminação móvel e de *roaming in*; e (ii) do crescimento de 27,8% na Sonaecom Fixo sustentado pelo aumento dos serviços de acesso directo ULL ADSL e pela inclusão, a partir de Setembro, da Tele2 Portugal e da base de clientes residencial e SoHo da Oni.
- **Receitas de clientes:** as receitas de clientes aumentaram 16,8% comparativamente ao 3T06, em consequência das subidas de 48,0% na Sonaecom Fixo, 9,0% na Optimus e 22,5% na SSI.
- **EBITDA:** o EBITDA registado no 3T07 aumentou 3,5% para 47,4 milhões de euros, o que se explica pelo contributo positivo da Sonaecom Fixo e pelo desempenho da SSI.
- **Resultado Líquido - Grupo:** atingiu os 7,6 milhões de euros, um crescimento de 5,4 milhões de euros quando comparado com o 3T06.

3. Resultados consolidados

3.1. Demonstração de resultados consolidados

Milhões de euros

DEMONST. DE RESULTADOS CONSOLIDADOS	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M06 ^(P)	9M07	Δ 07/06
Volume de Negócios	214,5	230,8	7,6%	214,5	624,0	610,4	644,3	5,6%
Optimus	162,5	161,5	-0,6%	150,7	453,7	453,7	455,0	0,3%
Sonaecom Fixo	52,4	66,9	27,6%	56,7	146,2	146,2	177,6	21,5%
Público	8,2	7,0	-14,8%	9,5	27,4	27,4	23,6	-13,9%
SSI	15,3	20,6	35,3%	17,8	61,4	47,7	53,4	12,0%
Outros & Eliminações	-23,8	-25,1	-5,6%	-20,2	-64,6	-64,6	-65,3	-1,1%
Outras Receitas	1,1	2,2	100,1%	0,7	29,6	3,0	4,2	42,3%
Custos Operacionais	167,2	182,7	9,3%	173,3	494,2	481,5	518,7	7,7%
Custo das Vendas	25,7	27,2	5,9%	25,3	72,4	72,4	74,7	3,2%
Custos de Rede ⁽¹⁾	64,3	77,0	19,7%	70,1	189,4	189,4	215,5	13,8%
Custos com Pessoal	24,4	22,3	-8,6%	23,4	77,3	69,5	69,1	-0,7%
Marketing e Vendas	25,2	25,6	1,7%	25,0	67,4	67,3	69,6	3,3%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	14,0	15,8	13,0%	14,8	45,4	43,3	45,8	5,6%
Despesas Gerais e Administrativas	10,9	11,8	8,2%	11,4	34,3	31,5	34,5	9,4%
Outros Custos Operacionais	2,8	3,1	13,5%	3,4	8,0	7,9	9,6	21,5%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,6	2,9	9,7%	2,7	8,2	8,1	9,2	14,3%
EBITDA	45,8	47,4	3,5%	39,2	151,3	123,8	120,6	-2,6%
Margem EBITDA (%)	21,3%	20,5%	-0,8pp	18,3%	24,2%	20,3%	18,7%	-1,6pp
Optimus	47,7	44,5	-6,8%	38,7	134,6	134,6	118,2	-12,2%
Sonaecom Fixo	0,6	3,6	-	0,5	-6,4	-6,4	4,4	-
Público	-3,2	-1,5	52,0%	-0,7	-5,9	-5,9	-3,5	41,1%
SSI	0,8	1,5	93,2%	1,5	30,0	2,7	4,2	56,9%
Outros & Eliminações	-0,2	-0,7	-	-0,8	-1,0	-1,2	-2,7	-136,7%
Depreciações e Amortizações	33,9	34,4	1,6%	30,4	100,2	100,0	101,5	1,5%
EBIT	11,9	13,0	9,0%	8,8	51,1	23,8	19,1	-19,8%
Resultados Financeiros	-4,8	-9,4	-96,9%	-4,1	-12,5	-12,6	-17,6	-40,5%
Proveitos Financeiros	1,4	5,3	-	2,7	4,6	4,5	17,2	-
Custos Financeiros	6,1	14,7	140,1%	6,8	17,1	17,0	34,8	104,6%
EBT	7,1	3,5	-50,1%	4,7	38,6	11,2	1,4	-87,3%
Resultado de Imposto	-4,3	4,2	-	-3,3	-3,2	-2,9	1,7	-
Resultado Líquido	2,8	7,7	174,2%	1,4	35,4	8,3	3,1	-62,2%
Atribuível ao Grupo	2,2	7,6	-	1,3	26,5	-0,2	2,9	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,6	0,1	-88,7%	0,1	8,9	8,5	0,2	-97,6%

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

Volume de Negócios

O volume de negócios registado no 3T07 foi de 230,8 milhões de euros, 7,6% acima do 3T06, não obstante, o impacto negativo, na Optimus, de 5,6 milhões de euros e 2,1 milhões de euros nas receitas de operadores, resultante da redução nas tarifas de *roaming in* e nas tarifas de terminação móvel, respectivamente.

As receitas de serviço consolidadas aumentaram 10,5% para 212,1 milhões de euros em comparação com o 3T06. Os principais contributos para este desempenho foram: (i) o aumento de 27,8% das receitas de serviço da Sonaecom Fixo; (ii) o aumento de 1,8% das receitas de serviço da Optimus, em que o crescimento das receitas de clientes anularam o impacto negativo das reduções das tarifas de terminação móvel e *roaming in*; (iii) o aumento de 22,5% das receitas de serviço da SSI, em grande parte resultantes do bom desempenho da WeDo; e (iv) a descida de 10,6% das receitas de serviço do Público resultantes da quebra nas receitas de publicidade.

As receitas de clientes consolidadas registaram um crescimento de 16,8% relativamente ao 3T06, devido ao forte crescimento das receitas de clientes da Sonaecom Fixo e da Optimus que aumentaram 48,0% e 9,0%, respectivamente.

A partir de Setembro de 2007, os resultados da Sonaecom Fixo e, conseqüentemente, os resultados consolidados, incluem as receitas geradas pela aquisição da Tele2 Portugal e da base de clientes da Oni. O contributo adicional destes negócios foi de 5 milhões de euros, no 3T07. Se excluirmos este contributo, isto é numa base comparável, tanto as receitas de clientes como as de serviço registaram um aumento de 7,9% e 13,1%, respectivamente, em comparação com o 3T06 (comparado com o crescimento de 8,5% e 12,8% no 2T07, em comparação com o 2T06).

Custos operacionais

O total de custos operacionais no 3T07 foi de 182,7 milhões de euros, um aumento de 9,3% relativamente ao mesmo trimestre do ano anterior. O total de custos operacionais excluindo o custo das vendas foi de 155,5 milhões de euros, mais 9,9% do que no 3T06, representando 73,3% das receitas de serviço, o que traduz uma melhoria marginal de 0,4pp em comparação com os 73,7% registados no 3T06. De salientar que os custos operacionais incluem, a partir de Setembro, os custos relacionados com a actividade da Tele2 Portugal e da base de clientes da Oni.

O aumento dos custos neste trimestre está, maioritariamente, relacionado com o crescimento da actividade: (i) aumento de 19,7% dos custos de rede explicados pelo aumento de 18,9% nos custos de interligação, ainda que registando uma redução das tarifas de interligação móvel, que resultam do aumento significativo do volume de tráfego e da evolução da base de clientes, que levou ao aumento dos custos mensais de ULL; (ii) aumento de 1,7% dos custos de marketing & vendas, na sequência do investimento da Optimus na promoção da marca e de produtos inovadores e no aumento das comissões; e (iii) aumento dos custos gerais e administrativos e dos custos de serviços sub-contratados em 8,2% e 13%, respectivamente, devido ao aumento da base de clientes pós-pagos da Optimus e ao crescimento da base de clientes na Sonaecom Fixo e os seus respectivos custos de facturação associados. Os custos com pessoal baixaram 8,6% devido à redução do *headcount* e ao facto de custos relacionados com a reestruturação do Público de 1,7 milhões de euros terem sido contabilizados no 3T06.

No 3T07, as provisões e perdas de imparidade aumentaram para 2,9 milhões de euros, em comparação com 2,6 milhões de euros no 3T06, devido à redução das provisões para cobranças duvidosas na Optimus e na Sonaecom Fixo, anulada pelo aumento das provisões para *stocks*, na Optimus.

EBITDA

O EBITDA consolidado aumentou 3,5% para 47,4 milhões de euros no 3T07, gerando uma margem de 20,5%, em comparação com o valor de 45,8 milhões de euros e uma margem de 21,3% registados no 3T06. Este desempenho (a primeira melhoria face ao ano anterior em 2007), deve-se à combinação dos excelentes resultados operacionais das nossas áreas de telecomunicações e SSI e resultam do crescimento das receitas de clientes que foi parcialmente anulado pelo impacto negativo da redução das tarifas regulamentadas, na Optimus. O EBITDA da Optimus atingiu os 44,5 milhões de euros, menos 3,2 milhões de euros do que o valor registado no 3T06, descida que é amplamente justificada pelo efeito negativo de 5,6 e 0,8 milhões de euros da redução das tarifas de *roaming in* e terminação móvel, respectivamente; a Sonaecom Fixo gerou um EBITDA de 3,6 milhões de euros, reflectindo os benefícios do crescimento orgânico continuado dos seus negócios de acesso directo (a integração da base de clientes da Tele2 Portugal e Oni, a partir de Setembro, teve um impacto negativo marginal no EBITDA do trimestre); a SSI registou uma subida de 93,2% no EBITDA (0,7 milhões de euros) para 1,5 milhões de euros em comparação com o 3T06, através do aumento das receitas de serviço e da correcta gestão das medidas de contenção de custos; no Público, o EBITDA foi de 1,6 milhões de euros negativo, ainda que se tenha registado uma melhoria de 1,7 milhões de euros face ao 3T06, reflectindo o impacto do menos positivo desempenho em todas as linhas de receitas, ainda que compensado pela redução dos custos fixos.

Resultado líquido

O resultado líquido atribuível ao grupo, no 3T07 foi de 7,6 milhões de euros, o melhor resultado de sempre se excluirmos o 2T06, em que registámos a mais-valia gerada com a venda da Enabler; um aumento de 3.5x, em comparação com 2,2 milhões de euros registados no 3T06.

O valor das depreciações e amortizações aumentou, de forma marginal, em 1,6% comparativamente ao 3T06, para 34,4 milhões de euros, devido ao crescimento dos nossos activos na sequência da expansão das redes fixa e móvel.

Os custos financeiros líquidos aumentaram 4,6 milhões de euros para 9,4 milhões de euros no 3T07, em comparação com 4,8 milhões de euros registados no 3T06. Este aumento resulta do reconhecimento dos custos diferidos remanescentes (7,2 milhões de euros) relativos ao financiamento da Optimus que foi cancelado e substituído por um novo financiamento na Sonaecom SGPS, conforme estabelecido no IAS 39. Excluindo este efeito contabilístico, os custos financeiros líquidos teriam reduzido 54,2%, reflectindo um aumento dos custos financeiros, mais 1,4 milhões de euros para 7,5 milhões de euros devido ao aumento de 4,93% do custo médio da dívida, no 3T07, em comparação com 3,84% no 3T06, que foram totalmente compensados pelo aumento dos proventos financeiros de 3,9 milhões de euros no total de 5,3 milhões de euros devido ao aumento da liquidez e respectiva taxa de juros neste período, bem como, ao proveito gerado pela venda da Despegar no valor de 3 milhões de euros.

No 3T07, a rubrica de impostos registou um benefício de 4,2 milhões de euros, em comparação com um custo de 4,3 milhões de euros no mesmo trimestre do ano anterior, devido aos movimentos ocorridos nos impostos diferidos activos na Sonaecom Fixo e ao menor EBT gerado na Optimus.

3.2. Balanço consolidado

Milhões de euros	3T06	3T07	Δ 07/06	4T06	Δ T/T
BALANÇO CONSOLIDADO					
Total do Activo Líquido	1.488,5	1.602,7	7,7%	1.720,2	-6,8%
Activos não Correntes	1.103,7	1.302,4	18,0%	1.343,6	-3,1%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	642,1	692,8	7,9%	661,4	4,7%
Goodwill	282,1	523,0	85,4%	506,9	3,2%
Investimentos	113,3	1,9	-98,3%	113,1	-98,3%
Impostos Diferidos Activos	63,5	67,4	6,1%	61,8	9,0%
Outros	2,7	17,3	-	0,3	-
Activos Correntes	384,9	300,3	-22,0%	376,6	-20,3%
Clientes	150,0	159,1	6,1%	152,0	4,7%
Liquidez	114,9	13,9	-87,9%	125,9	-89,0%
Outros	119,9	127,3	6,1%	98,7	28,9%
Capital Próprio	724,7	900,7	24,3%	909,5	-1,0%
Grupo	603,7	900,0	49,1%	909,0	-1,0%
Interesses Minoritários	121,1	0,7	-99,4%	0,5	48,6%
Total Passivo	763,8	702,0	-8,1%	810,7	-13,4%
Passivo não Corrente	490,3	356,7	-27,3%	486,1	-26,6%
Empréstimos Bancários	459,4	307,8	-33,0%	460,6	-33,2%
Provisões para outros Riscos e Encargos	16,9	30,9	82,9%	20,1	53,9%
Outros	14,0	18,0	28,4%	5,4	-
Passivo Corrente	273,5	345,4	26,3%	324,6	6,4%
Empréstimos Bancários	0,7	0,2	-75,9%	0,1	121,3%
Fornecedores	119,9	130,4	8,7%	162,7	-19,9%
Outros	152,9	214,8	40,5%	161,9	32,7%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	25,4	54,2	113,4%	52,4	3,5%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	11,8%	23,5%	11,6pp	24,7%	-1,2pp
CAPEX Total	28,3	89,4	-	54,4	64,6%
EBITDA - CAPEX Operacional	20,4	-6,8	-	-19,3	64,6%
Cash Flow Operacional ⁽²⁾	29,6	33,0	11,3%	18,9	74,9%
FCF ⁽³⁾	18,9	-19,3	-	12,2	-
Dívida Bruta	464,0	327,2	-29,5%	464,0	-29,5%
Dívida Líquida	349,1	313,4	-10,2%	338,1	-7,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,9 x	2,0 x	0,1x	1,8 x	0,21x
EBITDA/ Juros ⁽⁴⁾	9,8 x	7,6 x	-2,3x	6,9 x	0,7x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	39,0%	26,6%	-12,4pp	33,8%	-7,1pp

(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 3T07, a Sonaecom completou a negociação de um Programa de Papel Comercial (PPC) com garantia de subscrição e maturidade de cinco anos. Este financiamento tem como objectivo, em conjunto com a liquidez actualmente disponível, financiar a actividade corrente e os investimentos do grupo Sonaecom e refinanciar a totalidade da dívida de 325 milhões de euros da Optimus, em 15 de Setembro de 2007.

No final do 3T07, a dívida bruta consolidada ascendia a 327,2 milhões de euros, 136,8 milhões de euros abaixo do nível registado no final do 4T06. Esta descida resulta dos seguintes factores: (i) pagamento líquido de “up-front fees” do financiamento da Optimus de 317 milhões de euros; (ii) utilização de 159 milhões de euros do PPC; e (iii) aumento de 16,2 milhões de euros relativos aos contratos de aluguer de longo prazo associados à rede de *backbone* da Sonaecom Fixo.

A liquidez consolidada baixou 112 milhões de euros para 13,9 milhões de euros, em comparação com 125,9 milhões de euros no final do 4T06, reflectindo o FCF gerado no período e que inclui a alienação da nossa participação de 1% na PT, no 1T07, e os movimentos na dívida bruta acima referidos.

A dívida líquida consolidada, no final do 3T07, situava-se em 313,4 milhões de euros, uma descida de 24,7 milhões de euros relativamente ao final do 4T06, o qual reflecte, maioritariamente, o FCF gerado no período (55,7 milhões de euros) e os movimentos na dívida bruta.

No final do 3T07, e comparativamente ao final do 4T06, o rácio Dívida líquida:EBITDA (últimos 12 meses) baixou ligeiramente para 2,0x, o que se explica pela descida do EBITDA anualizado no final do 3T07, apesar da descida da dívida líquida. O rácio de cobertura de juros aumentou para 7,6x, em comparação com 6,9x no final do 4T06, devido à subida do EBITDA no trimestre e não obstante o aumento do custo da dívida. O rácio Dívida Bruta:Capital Próprio baixou para 26,6%, em comparação com 33,8% no final do 4T06, reflectindo os movimentos na dívida bruta acima referidos e a redução de 8,8 milhões de euros nos capitais próprios devido, principalmente, à aquisição de acções próprias no 1T07, com o objectivo de cobrir o nosso Plano de Incentivos de Médio Prazo e do resultado líquido gerado no período.

A dívida bruta da Sonaecom está integralmente subscrita na Sonaecom SGPS e, conseqüentemente, a dívida líquida da Sonaecom SGPS aumentou para 256 milhões de euros no final do 3T07, em comparação com 142,4 milhões de euros no final do 4T06, reflectindo uma posição líquida total de 57,2 milhões de euros, uma dívida externa de 308,3 milhões de euros e aplicações de tesouraria efectuadas pelas subsidiárias na Sonaecom de 4,9 milhões de euros.

CAPEX

No 3T07, o CAPEX consolidado situou-se nos 89,4 milhões de euros, enquanto o CAPEX operacional atingiu 54,2 milhões de euros, bastante acima do valor registado no 3T06, e que representou 23,5% do volume de negócios. O principal contributo para o aumento do CAPEX operacional vem da Sonaecom Fixo e da Optimus, mais 57% e 125,4%, respectivamente, se comparado com o 3T06. No entanto, devemos referir que o CAPEX da Optimus inclui 18,6 milhões de euros relativos à permuta de equipamento de rede, sem qualquer impacto no FCF, pois esta quantia foi paga, também, em espécie. Excluindo este efeito, o total do CAPEX operacional seria de 35,6 milhões de euros, mais 40,1% que no 3T06, o que representaria 15,4% do volume de negócios consolidado.

No 3T07, o CAPEX consolidado inclui dois movimentos significativos: (i) 20,2 milhões de euros relativos à aquisição da base de clientes residenciais e SoHo da Oni; e (ii) 14,6 milhões de euros relativos à aquisição da Tele2 Portugal.

O CAPEX operacional do 3T07 foi aplicado da seguinte forma: 57% foi investido na expansão da rede UMTS/HSPDA, 14% na rede GSM, 11% em tecnologias e sistemas de informação e aproximadamente 10% na rede de suporte à banda larga ULL e custos de desenvolvimento capitalizados de *Triple Play*.

Outras rubricas do Balanço

No final do 3T07, o total do imobilizado corpóreo e incorpóreo foi 1.598 milhões de euros, em comparação com 1.475 milhões de euros no 4T06 e as depreciações e amortizações acumuladas totalizaram 905 milhões de euros, em comparação com 813 milhões de euros no 4T06. O total de

investimentos situou-se em 1,9 milhões de euros, menos 111,2 milhões de euros comparativamente ao valor de 113,1 milhões de euros no 4T06, o que reflecte a alienação, em Março de 2007, da participação de 1% no capital social da PT avaliada em 111,1 milhões de euros ao preço de mercado no final do 4T06. O *goodwill* aumentou 16,1 milhões de euros para 523 milhões de euros, comparativamente ao 4T06, principalmente, em resultado da aquisição da Tele2 Portugal.

No final do 3T07, os capitais próprios da Sonaecom ascendiam a 900,7 milhões de euros em comparação com 909,5 milhões de euros no final do 4T06 o que reflecte: (i) a aquisição, em Março de 2007, de 1,89 milhões de acções próprias avaliadas em 8,9 milhões de euros a preço de mercado, e que leva à redução dos capitais próprios pelo mesmo montante; e (ii) proveitos de 3,1 milhões de euros gerados no período dos 9 meses até 30 de Setembro de 2007.

FCF

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
EBITDA-CAPEX Operacional	20,4	-6,8	-	11,7	69,5	10,1	-85,5%
Variação de Fundo de Maneio	9,1	21,9	140,1%	-1,5	-45,5	-4,2	90,8%
Items não monetários e Outros	0,1	17,9	-	12,6	8,4	31,3	-
Cash Flow Operacional	29,6	33,0	11,3%	22,9	32,4	37,2	14,8%
Investimentos Financeiros	-0,1	-49,9	-	-0,2	-107,2	58,1	-
Acções Próprias	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-8,9	-
Custos com Oferta Pública de Aquisição	-8,0	-0,7	90,7%	-6,4	-10,9	-20,3	-86,3%
Resultados Financeiros	-2,5	-1,6	35,2%	-4,1	-7,5	-10,0	-34,0%
Impostos	-0,1	0,0	100,0%	-0,4	-0,8	-0,5	44,2%
FCF	18,9	-19,3	-	11,7	-93,9	55,7	-

No 3T07, o FCF consolidado foi de 19,3 milhões de euros negativo, em comparação com 18,9 milhões de euros positivo, no 3T06. O FCF consolidado foi afectado pelos pagamentos relativos à aquisição da Tele2 Portugal e da base de clientes residenciais e SoHo da Oni que totalizaram, de forma agregada, 32,6 milhões de euros e pelo pagamento antecipado de 17,25 milhões de euros relativos à aquisição da Cape Technologies.

O *cash flow* operacional foi de 33 milhões de euros positivo, em comparação com 29,6 milhões de euros positivo no 3T06. Este resultado foi explicado em grande parte: (i) pela descida de 8,6 milhões de euros no EBITDA-Capex operacional (excluindo os 18,6 milhões de euros relativos à permuta de equipamentos de rede que não afectou o FCF); e (ii) pela melhoria registada no fundo de maneio de aproximadamente 12,8 milhões de euros. O total de melhoria do fundo de maneio de 21,9 milhões de euros reflecte a subida do crédito obtido pelos fornecedores de imobilizado na Optimus e Sonaecom Fixo.

4. Optimus

Durante o trimestre, a Optimus continuou a apresentar um forte crescimento em termos de número de clientes e de receitas de clientes, através de um contínuo investimento na marca destinado, essencialmente, a suportar o crescimento no segmento residencial e em novos produtos.

4.1. Indicadores operacionais

OPTIMUS - INDICADORES OPERACIONAIS	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
Clientes (EoP) ('000)	2.491,5	2.761,1	10,8%	2.673,9	2.491,5	2.761,1	10,8%
Novos Clientes ('000)	61,1	87,2	42,6%	44,7	138,3	159,2	15,2%
% Clientes Pré-Pagos	78,9%	74,4%	-4,6pp	74,8%	78,9%	74,4%	-4,6pp
Clientes Activos ⁽¹⁾	1.970,0	2.203,2	11,8%	2.152,5	1.927,5	2.154,2	11,8%
Dados como % Receitas de Serviço	14,1%	18,2%	4,1pp	16,9%	13,8%	17,1%	3,3pp
Total #SMS/mês/Cliente	50,6	45,6	-10,0%	44,9	50,9	45,2	-11,2%
MOU ⁽²⁾ (min.)	117,3	120,7	3,0%	114,6	115,2	117,2	1,7%
ARPU (euros)	20,9	19,2	-8,5%	17,9	19,9	18,3	-8,3%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,18	0,16	-11,1%	0,16	0,17	0,16	-9,8%
CCPU ⁽⁴⁾ (euros)	15,4	15,2	-1,6%	14,2	14,9	14,5	-2,3%
SAC&SRC ⁽⁵⁾ ('000 000 euros)	27,3	35,1	28,4%	28,1	70,9	90,3	27,4%
Colaboradores ⁽⁶⁾	1.056	985	-6,7%	1.029	1.056	985	-6,7%
Serviços Partilhados	771	749	-2,9%	765	771	749	-2,9%

(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 3T07, a Optimus manteve a sua liderança no acesso móvel à *internet* de banda larga e conseguiu incrementar a utilização de serviços de dados, através da promoção do seu produto Kanguru, baseado em tecnologia HSDPA, oferecendo velocidades superiores a 7,2 Mbps. De igual modo importante foi o lançamento de uma oferta específica, relacionada com as obrigações da Optimus para o desenvolvimento da sociedade de informação, que irá contribuir para manter o elevado crescimento do mercado móvel de banda larga. Durante o trimestre, a Optimus alargou ainda o número de canais disponíveis no serviço TV móvel, tendo disponíveis 26 canais na sua oferta de TV móvel.

Base de clientes

A base de clientes da Optimus aumentou 10,8%, de 2,49 milhões, no final do 3T06 para 2,76 milhões no final do 3T07, registando 87,2 mil novos clientes, um aumento de 42,6% no 3T07, em comparação com os 61,1 mil no 3T06, reflectindo o sucesso da sua estratégia de crescimento. Os clientes activos, no final do 3T07, totalizavam 2,2 milhões, em comparação com 1,97 milhões no 3T06, um aumento de 11,8%. O acréscimo de clientes activos foi de 50,7 mil, 6,8% acima do registado no 3T06.

Durante o 3T07, os clientes Optimus geraram um ARPU de 19,2 euros, abaixo de um ARPU de 20,9 euros no 3T06, dos quais 14,2 euros são relativos a receitas de clientes e 4,9 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 14,5 euros e 6,5 euros, respectivamente, no 3T06. A diminuição do ARPU é maioritariamente explicada pelo decréscimo de 24,6% no ARPU de operadores, devido à redução faseada das tarifas de terminação móvel e, especialmente, das tarifas de roaming in. No que se refere a receitas de clientes, embora se tenha registado um decréscimo no ARPM, explicado pela pressão sobre as tarifas de voz, principalmente no segmento das PME's, o decréscimo foi parcialmente compensado por um aumento de 3% nos MoU.

Utilização de dados

As receitas de dados representaram 18,2% das receitas de serviço no 3T07, um crescimento de 4,1pp face ao 3T06, resultado 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 dos serviços de dados, excluindo SMSs, totaliza já cerca de 50% do total das receitas de dados do 3T07, em comparação com 34%, no 3T06.

Tráfego

No 3T07, o total de tráfego de voz¹ foi 14,6% superior ao registado no 3T06, com os minutos de utilização por cliente a crescerem 3% para 120,7 minutos, reflectindo o contínuo sucesso do esforço de investimento da Optimus para promover a utilização da voz.

4.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
OPTIMUS CONSOLIDADO-DEMONST. DE RESULTADOS							
Volume de Negócios	162,5	161,5	-0,6%	150,7	453,7	455,0	0,3%
Receitas de Serviço	149,6	152,3	1,8%	142,4	420,0	429,7	2,3%
Receitas de Clientes	103,4	112,7	9,0%	108,1	298,8	324,0	8,4%
Receitas de Operadores	46,1	39,6	-14,2%	34,4	121,3	105,7	-12,8%
Vendas de Equipamento	12,9	9,2	-28,7%	8,3	33,6	25,3	-24,7%
Outras Receitas	8,0	10,1	26,1%	8,6	26,0	27,1	4,2%
Custos Operacionais	120,4	125,3	4,1%	118,1	337,9	358,4	6,1%
Custo das Vendas	18,8	19,8	5,7%	15,6	47,8	52,2	9,1%
Interligação e Conteúdos	34,5	35,3	2,1%	33,5	98,5	101,4	3,0%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	13,4	13,8	3,4%	14,0	38,2	42,0	10,1%
Custos com Pessoal	13,0	12,2	-5,8%	13,0	37,7	38,3	1,8%
Marketing e Vendas	18,8	20,1	6,6%	18,2	49,5	53,6	8,3%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	12,5	13,6	8,5%	13,0	37,9	39,0	3,0%
Despesas Gerais e Administrativas	7,0	8,0	13,0%	7,7	21,1	23,5	10,9%
Outros Custos Operacionais	2,4	2,6	8,9%	3,1	7,3	8,4	15,3%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,3	1,7	-24,7%	2,4	7,2	5,5	-23,5%
Margem de Serviço⁽²⁾	115,0	117,0	1,7%	108,9	321,6	328,3	2,1%
Margem de Serviço (%)	76,9%	76,9%	-0,1pp	76,5%	76,6%	76,4%	-0,2pp
EBITDA	47,7	44,5	-6,8%	38,7	134,6	118,2	-12,2%
Margem EBITDA (%)	29,4%	27,6%	-1,8pp	25,7%	29,7%	26,0%	-3,7pp
Custos com a Oferta Pública de Aquisição ⁽³⁾	0,0	10,0	-	0,0	0,0	10,0	-
Depreciações e Amortizações	29,5	28,8	-2,3%	25,2	87,0	85,7	-1,5%
EBIT	18,2	5,6	-69,0%	13,5	47,6	22,5	-52,7%
Resultados Financeiros	-3,0	-10,7	-	-3,5	-9,3	-17,8	-92,2%
Proveitos Financeiros	1,1	1,2	12,3%	1,3	2,5	3,6	42,8%
Custos Financeiros	4,1	11,9	189,1%	4,8	11,8	21,5	81,6%
EBT	15,2	-5,1	-	10,1	38,3	4,7	-87,8%
Resultado de Imposto	-4,2	-2,0	52,0%	-2,6	-2,2	-3,5	-62,4%
Resultado Líquido	10,9	-7,1	-	7,5	36,2	1,2	-96,8%
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	20,7	46,6	125,4%	13,7	60,6	76,7	26,7%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	12,7%	28,8%	16,1pp	9,1%	13,3%	16,9%	3,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	27,1	-2,1	-	25,0	74,0	41,5	-43,9%
CAPEX Total	23,4	47,1	101,6%	23,6	70,8	87,7	23,9%
FCF ⁽⁵⁾	30,5	12,0	-60,7%	18,1	44,4	31,8	-28,4%
Dívida Bruta	316,8	211,2	-33,3%	319,3	316,8	211,2	-33,3%
Dívida Líquida	185,5	205,2	10,6%	209,2	185,5	205,2	10,6%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,1 x	1,3 x	0,3x	1,3 x	1,1 x	1,3 x	0,3x
EBITDA/Juros	15,8 x	11,8 x	-4,1x	11,0 x	16,4 x	11,0 x	-5,4x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	43,9%	37,7%	-6,2pp	47,3%	43,9%	37,7%	-6,2pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação e Conteúdos; (3) Débito da Sonaecom SGPS dos custos relacionados com a Oferta Pública de Aquisição; (4) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; (5) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Volume de Negócios

As receitas de serviço aumentaram 1,8% para 152,3 milhões de euros, comparativamente a 149,6 milhões de euros no 3T06, reflexo do crescimento de 9% nas receitas de clientes, que compensa totalmente o impacto negativo de 5,6 e 2,1 milhões de euros da redução das tarifas de roaming in e de terminação móvel nas receitas de operadores. Excluindo o efeito do decréscimo das tarifas de terminação móvel e de roaming in, as receitas de serviço teriam aumentado 7%, face ao 3T06.

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

EBITDA

O EBITDA, no 3T07, foi de 44,5 milhões de euros e gerou uma margem de 27,6%, representando uma diminuição de 6,8% e de 1,8pp, respectivamente, face ao 3T06. Este declínio é, principalmente, o resultado da redução das tarifas de roaming in e de terminação móvel, que gerou uma redução de 6,4 milhões de euros no EBITDA face ao 3T06, apesar do aumento de 1,8% das receitas de serviço. Excluindo o efeito do decréscimo das tarifas de roaming in e de terminação móvel, o EBITDA teria aumentado em 6,7% face ao 3T06, com uma margem de 30,1%, 0,7pp acima do 3T06.

Os custos operacionais aumentaram 4,1% para 125,3 milhões de euros, representando 77,6% do volume de negócios, uma deterioração de 3,5pp face ao 3T06, não obstante o aumento de 1,7% na margem do serviço para 117 milhões de euros e uma margem de 76,9%, em linha com o 3T06. O aumento dos custos operacionais é explicado pelos seguintes factores: (i) aumento de 24,3% dos custos de marketing e vendas e dos custos de subsidiação de equipamentos, reflexo do forte crescimento dos clientes activos (+11,3%) e das receitas de clientes (+9,0%); (ii) aumento dos custos de circuitos alugados e de outros custos de operação de rede, resultado quer do aumento dos circuitos alugados (0,9%) quer de outros custos de operação de rede (5,3%), 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 aumentaram 8,5%; (iv) aumento de 13% das despesas gerais e administrativas, resultado de investimentos específicos na aceleração dos processos judiciais de recuperação de dívida, com consequentes impactos positivos nos níveis de cobrança duvidosa; e (v) aumento de 8,9% dos outros custos operacionais, explicado pelo aumento dos custos de licença, resultado do crescimento do número de clientes. Os custos com o pessoal diminuíram 5,8%, devido, não apenas à diminuição do número de colaboradores, mas também ao aumento dos níveis de capitalização de custos relacionados com o desenvolvimento de determinados projectos de rede.

5. Sonaecom Fixo

A Sonaecom Fixo reforçou o seu negócio de acesso directo e aumentou substancialmente a sua base de clientes após a integração dos clientes residenciais e SoHo da Oni e dos clientes da Tele2 Portugal. O enfoque estará na transformação de clientes indirectos recentemente adquiridos em clientes de acesso directo de banda larga, através da expansão da sua oferta de *broadband*, do reforço de TV e Home Vídeo na sua oferta básica ADSL e de um melhor serviço de apoio ao cliente.

5.1. Indicadores operacionais

SONAECOM FIXO - INDICADORES OPERACIONAIS	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
Total Serviços (EOP) ⁽¹⁾	371.011	798.477	115,2%	411.177	371.011	798.477	115,2%
Directos	253.700	471.851	86,0%	336.789	253.700	471.851	86,0%
ULL	230.041	439.604	91,1%	307.316	230.041	439.604	91,1%
Outros	23.659	32.247	36,3%	29.473	23.659	32.247	36,3%
Indirectos	117.311	326.626	178,4%	74.388	117.311	326.626	178,4%
Voz	61.078	282.539	-	41.362	61.078	282.539	-
Internet Banda Larga	12.381	27.644	123,3%	11.590	12.381	27.644	123,3%
Internet Banda Estreita	43.852	16.443	-62,5%	21.436	43.852	16.443	-62,5%
Total Acessos ⁽²⁾	283.232	510.006	80,1%	358.963	283.232	510.006	80,1%
PSTN/RDIS	153.318	270.112	76,2%	194.759	153.318	270.112	76,2%
ULL ADSL	117.533	212.250	80,6%	152.614	117.533	212.250	80,6%
Wholesale ADSL	12.381	27.644	123,3%	11.590	12.381	27.644	123,3%
Centrais Desagregadas com Transmissão	138	157	13,8%	150	138	157	13,8%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	134	148	10,4%	142	134	148	10,4%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	67,9%	73,1%	5,2pp	78,9%	63,3%	75,7%	12,4pp
Total Tráfego Voz ('000 Min.) ⁽³⁾	358.721	457.095	27,4%	384.789	1.078.548	1.219.593	13,1%
Total Tráfego Internet							
Banda Estreita ('000 Min.)	48.429	18.311	-62,2%	22.435	187.998	72.385	-61,5%
Banda Larga ('000 Gigabytes)	2.918	5.869	101,1%	5.057	7.433	15.750	111,9%
Colaboradores	174	195	12,1%	164	174	195	12,1%

(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 3T07, a Sonaecom Fixo continuou o enfoque na sua oferta *de* banda larga, 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 alargando o número de serviços na sua oferta de IPTV.

Base de Clientes

Durante o 3T07, a Sonaecom Fixo completou a aquisição da Tele2 Portugal e da base de clientes residenciais e *SoHo* da Oni, o que teve um impacto de 371,8 mil serviços adicionais, dos quais 111,1 mil são serviços de acesso directo.

No final do 3T07, o número de serviços prestados pela Sonaecom Fixo totalizava 798,5 mil, um aumento de 115,2% (15,0% excluindo as aquisições recentes) face ao 3T06. O total dos serviços de acesso directo representa 59,1% da base de clientes da Sonaecom Fixo, no 3T07, (84,5% excluindo aquisições recentes), face a 68,4% no 3T06. A taxa média de activação mensal de serviços directos foi de, aproximadamente, 8 mil serviços no 3T07 e a média de activação mensal de acessos ULL alcançou os 3,5 mil.

Tráfego

No 3T07, o tráfego de voz da Sonaecom Fixo aumentou 27,4% para 457,1 milhões de minutos face aos 358,7 milhões de minutos registados no 3T06, resultado do aumento tanto no tráfego de retalho (58,9%) como no tráfego de operadores (10,9%). O aumento do tráfego de retalho resultou do crescimento do tráfego de voz directo (67,2%) e indirecto (43,5%). Excluindo as aquisições recentes, o total de tráfego de voz aumentou 12,1%, suportado pelo crescimento de 23,2 % do tráfego de retalho.

5.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros

SONAEOM FIXO CONSOLIDADO - DEMONST. DE RESULTADOS	3T06	3T07	Δ 07/06	1T07	9M06	9M07	y.o.y
Volume de Negócios	52,4	66,9	27,6%	56,7	146,2	177,6	21,5%
Receitas de Serviço	52,2	66,7	27,8%	56,5	144,9	177,3	22,3%
Receitas de Clientes	23,7	35,1	48,0%	28,3	68,5	89,8	31,2%
Receitas de Acesso Directo	16,1	25,7	59,4%	22,4	43,3	68,0	57,0%
Receitas de Acesso Indirecto	6,9	8,7	25,1%	5,2	23,9	19,6	-18,0%
Outros	0,7	0,7	10,7%	0,8	1,3	2,2	76,9%
Receitas de Operadores	28,5	31,6	11,0%	28,2	76,5	87,4	14,4%
Vendas de Equipamento	0,2	0,2	-16,8%	0,2	1,2	0,3	-73,0%
Outras Receitas	0,9	0,8	-10,3%	0,8	3,3	2,6	-21,1%
Custos Operacionais	52,3	63,3	20,9%	56,8	155,2	172,7	11,3%
Custo das Vendas	0,1	0,3	138,8%	0,2	1,4	0,4	-71,6%
Interligação	27,3	35,2	29,2%	30,0	77,9	93,3	19,7%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	7,8	10,2	31,2%	8,3	23,6	27,3	15,7%
Custos com Pessoal	2,2	2,2	1,3%	2,3	7,0	6,9	-1,8%
Marketing e Vendas	5,4	4,6	-15,1%	5,5	15,2	12,8	-16,0%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	7,0	8,2	17,5%	8,1	22,8	24,2	6,3%
Despesas Gerais e Administrativas	2,2	2,1	-3,9%	2,1	6,5	6,5	1,1%
Outros Custos Operacionais	0,4	0,4	4,0%	0,4	0,8	1,2	48,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,3	0,8	158,3%	0,2	0,7	3,2	-
Margem de Serviço ⁽²⁾	24,9	31,5	26,2%	26,6	67,0	84,0	25,3%
Margem de Serviço (%)	47,8%	47,2%	-0,6pp	47,0%	46,2%	47,4%	1,1pp
EBITDA	0,6	3,6	-	0,5	-6,4	4,4	-
Margem EBITDA (%)	1,2%	5,4%	4,1pp	0,9%	-4,4%	2,5%	6,9pp
Custos com a Oferta Pública de Aquisição ⁽³⁾	0,0	13,3	-	0,0	0,0	13,3	-
Depreciações e Amortizações	4,1	5,2	27,5%	4,9	12,0	14,9	24,3%
EBIT	-3,4	-14,9	-	-4,4	-18,4	-23,8	-29,3%
Resultados Financeiros	-0,9	-1,7	-83,7%	-0,9	-2,2	-3,3	-52,4%
Proveitos Financeiros	0,0	0,1	61,9%	0,1	0,1	0,2	47,9%
Custos Financeiros	0,9	1,7	82,7%	1,0	2,3	3,5	52,2%
EBT	-4,3	-16,5	-	-5,3	-20,6	-27,1	-31,7%
Resultado de Imposto	0,0	7,0	-	0,0	0,0	7,0	-
Resultado Líquido	-4,3	-9,5	-119,5%	-5,3	-20,6	-20,2	2,3%
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	4,9	7,8	57,0%	13,7	21,0	33,7	60,3%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	9,4%	11,6%	2,2pp	24,2%	14,4%	19,0%	4,6pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-4,3	-4,2	3,2%	-13,2	-27,5	-29,4	-6,9%
CAPEX Total	4,9	42,4	-	14,2	21,0	68,9	-
FCF ⁽⁵⁾	-2,8	-48,2	-	-2,8	-38,9	-65,0	-67,0%
Dívida Bruta	89,9	134,0	49,0%	98,1	89,9	134,0	49,0%
Dívida Líquida	89,5	130,8	46,1%	97,5	89,5	130,8	46,1%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-7,0 x	28,7 x	35,7x	60,9 x	-7,0 x	28,7 x	35,7x
EBITDA/Juros	0,7 x	2,1 x	1,4x	0,5 x	-2,8 x	1,2 x	4,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	99,0%	98,1%	-0,9pp	89,0%	99,0%	98,1%	-0,9pp

⁽¹⁾ Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; ⁽²⁾ Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Inteligência; ⁽³⁾ Débita da Sonaecom SGPS dos custos relacionados com a Oferta Pública de Aquisição; ⁽⁴⁾ Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões par desmantelamento de sites e outros investimentos não operacionais; ⁽⁵⁾ FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão d Empréstimos.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios do 3T07 foi de 66,9 milhões de euros, um aumento de 27,6% face ao 3T06, devido, essencialmente, ao aumento significativo de 48,0% nas receitas de clientes, originado por um crescimento das receitas de acesso directo em 59,4%.

De notar que, desde Setembro, os resultados da Sonaecom Fixo incluem a contribuição da Tele2 Portugal e dos clientes da Oni. No 3T07, a contribuição em termos de receitas destas operações foi de 5 milhões de euros. Excluindo esta contribuição, as receitas de serviço teriam aumentado 18,2%, quando comparadas com o 3T06.

As receitas de acesso directo representaram 73,1% das receitas de clientes do trimestre, uma diminuição de 5,2pp face ao trimestre anterior, resultado da inclusão, desde Setembro, dos clientes da Tele2 Portugal e da Oni.

Os serviços de *mass calling*, durante o trimestre, contribuíram com 7,1 milhões de euros de receitas, um aumento de 5,1 milhões de euros face ao 3T06.

EBITDA

A Sonaecom Fixo gerou um EBITDA recorde no valor de 3,6 milhões de euros, face aos 0,6 milhões de euros positivos do 3T06, gerando uma margem de 5,4%. Esta melhoria é maioritariamente explicada pelo aumento da dimensão de base de clientes ULL, conseguida através de crescimento orgânico, que tem vindo a contribuir positivamente para os resultados desde o segundo semestre de 2006. Os clientes da Tele2 Portugal e da Oni prestaram, tal como esperado, um contributo marginalmente negativo para o EBITDA do trimestre.

Os custos operacionais da Sonaecom Fixo aumentaram 20,9% face ao 3T06, reflectindo a consolidação da Tele2 Portugal, os custos associados aos clientes adquiridos à Oni e o esforço de desenvolvimento e expansão do negócio de acesso directo de banda larga: (i) os custos de interligação aumentaram 29,2% devido ao aumento do tráfego de voz directa, no 3T07, face ao 3T06 e, por outro lado, devido ao aumento das mensalidades de ULL, gerado pelo aumento do número de clientes de acesso directo, não obstante a margem de serviço ter aumentado 26,2% para os 31,5 milhões de euros, gerando uma margem de 47,2%; (ii) os custos de circuitos alugados e outros custos de rede aumentaram 31,2%, essencialmente como resultado do maior volume de circuitos e dos custos de manutenção mais elevados, relacionados com o aumento do número de equipamentos e de centrais desagregadas; (iii) os custos com o pessoal aumentaram 1,3%, reflectindo os custos dos colaboradores da Tele2 Portugal, desde Setembro; (iv) os custos de serviços subcontratados e de despesas gerais e administrativas cresceram 11,9%, devido ao aumento da base de clientes; e (v) apesar da diminuição de 15,1% dos custos com marketing e vendas, não obstante o elevado número de clientes adquiridos no trimestre.

6. Público

O Público continuou a 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. A dinâmica do mercado tem sido, contudo, bastante severa para os jornais pagos, tendo a circulação² decrescido 2,6% e as receitas de publicidade de Janeiro a Agosto aumentado 1,4%³ (números relativos a espaço publicitário calculado a preços de tabela. O acrescido nível competitivo, em 2007, tem levado à prática de maiores descontos vs os anos anteriores) face ao período homólogo do ano anterior, todavia as receitas de publicidade dos Jornais gratuitos mais do que duplicaram. 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 de *media* seja sustentável e lucrativo.

6.1. Indicadores operacionais

PÚBLICO - INDICADORES OPERACIONAIS	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
Circulação Média Mensal Paga ⁽¹⁾	44.193	42.401	-4,1%	44.282	44.197	42.571	-3,7%
Quota de Mercado de Publicidade (%) ⁽²⁾	14,5%	12,9%	-1,6pp	13,9%	15,3%	13,7%	-1,7pp
Colaboradores	334	276	-17,4%	260	334	276	-17,4%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) 3T07 = Acumulado a Agosto

Durante o 3T07, confirmaram-se os sinais positivos registados na circulação verificados no final do 2T07 (última informação disponível), uma vez que a quota de mercado da circulação paga do Público no trimestre foi de 12,7%, um aumento de 0,8pp quando comparada com o 4T06, o último trimestre com o “velho” jornal, mostrando que a reestruturação do produto foi bem recebida pelos consumidores. No entanto, a circulação registou um decréscimo de 4,1% quando comparada com o 3T06 e de 4,3% quando comparada com o trimestre anterior, em consequência da continua redução da dimensão do mercado da imprensa paga, mas também como resultado das pressões competitivas impostas pelos jornais de distribuição gratuita. A quota do Público no mercado de publicidade

² Fonte: APCT, 1S07 vs 1S06 (última informação disponível)

³ Fonte: Marktest/Mediamonitor

começou a sentir alguma pressão, atingindo os 13,7% no final do 3T07, 1,7pp comparativamente ao 3T06.

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 para compensar a quebra da publicidade dos jornais, quase duplicou quando comparada com o 3T06, com o Publico.pt a alcançar um EBITDA positivo pelo terceiro trimestre consecutivo.

6.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros							
PÚBLICO CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS							
	3T06	3T07	□ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
Volume de Negócios	8,16	6,96	-14,8%	9,48	27,42	23,61	-13,9%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	3,34	2,98	-10,6%	3,91	11,21	10,11	-9,8%
Vendas de Jornais	3,06	2,95	-3,6%	3,24	9,20	9,05	-1,6%
Vendas de Produtos Associados	1,76	1,02	-42,1%	2,33	7,01	4,44	-36,6%
Outras Receitas	0,03	0,05	80,0%	0,04	0,22	0,17	-25,0%
Custos operacionais	11,39	8,32	-27,0%	10,19	33,44	26,88	-19,6%
Custo das Vendas	2,21	1,45	-34,4%	2,98	8,17	6,14	-24,9%
Custos com Pessoal	4,97	2,85	-42,8%	2,91	12,26	8,59	-29,9%
Marketing e Vendas	0,68	0,82	21,6%	1,06	2,12	2,31	8,8%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	2,62	2,53	-3,5%	2,52	8,32	7,72	-7,2%
Despesas Gerais e Administrativas	0,91	0,67	-27,0%	0,71	2,55	2,11	-17,2%
Outros Custos Operacionais	0,00	0,01	100,0%	0,00	0,02	0,01	-50,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,03	0,24	-	0,06	0,08	0,36	-
EBITDA	-3,22	-1,55	52,0%	-0,74	-5,88	-3,47	41,1%
Margem EBITDA (%)	-39,5%	-22,3%	17,23pp	-7,8%	-21,5%	-14,7%	6,8pp
Depreciações e Amortizações	0,18	0,17	-2,3%	0,17	0,59	0,51	-12,8%
EBIT	-3,40	-1,72	49,4%	-0,91	-6,47	-3,98	38,5%
Resultados Financeiros	-0,09	-0,09	-1,1%	-0,06	-0,21	-0,18	10,2%
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	-50,0%	0,00	0,00	0,00	-25,0%
Custos Financeiros	0,09	0,09	0,0%	0,07	0,21	0,19	-10,5%
EBT	-3,49	-1,81	48,1%	-0,97	-6,68	-4,16	37,6%
Resultado de Imposto	0,00	-0,01	-100,0%	-0,01	-0,01	-0,02	-14,3%
Resultado Líquido	-3,49	-1,82	48,0%	-0,98	-6,69	-4,18	37,6%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,03	0,07	157,1%	0,17	0,17	0,50	197,0%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	0,3%	1,0%	0,7pp	1,8%	0,6%	2,1%	1,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-3,25	-1,62	50,2%	-0,91	-6,05	-3,96	34,5%
CAPEX Total	0,03	0,07	157,1%	0,17	0,17	0,50	197,0%
FCF ⁽⁴⁾	-3,18	-1,35	57,8%	-1,71	-6,14	-6,41	-4,3%
Dívida Bruta	9,73	7,23	-25,7%	5,87	9,73	7,23	-25,7%
Dívida Líquida	9,66	7,12	-26,4%	5,77	9,66	7,12	-26,4%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-1,7 x	-1,1 x	0,6x	-0,7 x	-1,7 x	-1,1 x	0,6x
EBITDA/Juros	-36,2 x	-17,6 x	18,6x	-11,9 x	-29,9 x	-19,4 x	10,5x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	1572,1%	278,3%	-1293,8pp	192,3%	1572,1%	278,3%	-1293,8x

(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 3T07, o volume de negócios diminuiu 14,8% para 7,0 milhões de euros comparativamente aos 8,2 milhões de euros do 3T06. Todas as linhas de receita decresceram face ao ano anterior: (i) a redução das vendas de produtos associados de 42,1%, explicada pelo aumento da concorrência e pela saturação do mercado; (ii) a redução de 10,6% nas vendas de publicidade, e (iii) as vendas de jornal reduziram 3,6% comparativamente ao 3T06.

O EBITDA foi negativo em 1,55 milhões de euros, o pior trimestre de 2007 (efeito sazonal que ocorre habitualmente no terceiro trimestre), apresentando contudo uma melhoria de 52,0% face ao 3T06 que incluía provisões para indemnizações. De acordo com o plano de reestruturação, os custos com pessoal baixaram 12,8%, (excluindo as indemnizações contabilizadas no 3T06), relativamente ao mesmo trimestre do ano anterior, e as despesas gerais e administrativas e serviços contratados baixaram 9,3% em comparação com o 3T06, em resultado do plano de reestruturação implementado no segundo semestre de 2006.

7. Software e Sistemas de Informação (SSI)

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). Com a aquisição da CAPE Technologies, a WeDo tornou-se a líder mundial no segmento de *Revenue Assurance* para o sector das telecomunicações.

7.1. Indicadores operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M06 ^(P)	9M07	y.o.y
Receitas de Serviço IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	26,8	28,6	6,5%	27,8	76,0	82,5	83,8	1,5%
Vendas de Equipamento como % Volume Negócios ⁽²⁾	38,6%	44,4%	5.8pp	42,1%	31,1%	40,0%	40,6%	0.6pp
Vendas de Equipamento/Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	535,2	711,5	32,9%	629,8	1.736,4	1.736,4	1.823,5	5,0%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	2,4	4,0	69,6%	4,2	8,6	8,1	11,8	45,6%
Colaboradores	331	378	14,2%	353	643	331	378	14,2%

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

A produtividade na SSI melhorou significativamente com as receitas de serviços IT por colaborador a atingirem os 28,6 mil euros no 3T07, 6,5% acima do valor do 3T06, assim como as vendas de equipamento por colaborador a aumentaram 32.9% para os 0,7 milhões de euros no 3T07. O número de colaboradores aumentou em 47 para os 378, face ao 3T06, resultado (i) do lançamento da Saphety, uma empresa criada a partir da Sonaecom Fixo, em Dezembro de 2006; (ii) da consolidação da Tecnológica, uma empresa adquirida pela WeDo no 2T07; e (iii) da necessidade de maior número de consultores internos para suportarem o aumento no nível de actividade.

A WeDo continuou a reforçar a sua presença internacional, adquirindo duas novas contas durante o 3T07, para a implementação da sua solução RAID com a Banglalink no Bangladesh, e a Wind Hellas na Grécia, ambas do Grupo Orascom. O número de novas grandes contas obtidas em 2007 é agora de 9, mais 6 do que as obtidas no período homólogo do ano anterior.

No final do trimestre, a WeDo adquiriu a Cape Technologies, uma empresa com sede na República da Irlanda, com 120 colaboradores e que opera no mercado internacional na área de sistemas de informação para a indústria das telecomunicações. O valor da transacção foi de 17 milhões de euros, acrescido de um valor de 3 milhões de euros, que ficará dependente da concretização de um conjunto de objectivos pré-acordados. Com esta aquisição a WeDo tornou-se na líder mundial no *software* de integração de *Revenue Assurance*, possuindo hoje 370 colaboradores distribuídos por 11 escritórios em todo mundo e com uma carteira de 45 clientes distribuída por 35 países.

7.2. Indicadores financeiros

Milhões de euros

SSI CONSOLIDADO - DEMONST. DE RESULTADOS	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M06 ^(P)	9M07	y.o.y
Volume de Negócios	15,25	20,63	35,3%	17,82	61,38	47,71	53,41	12,0%
Receitas de Serviço	9,37	11,47	22,5%	10,32	42,32	28,65	31,73	10,8%
Vendas de Equipamento	5,89	9,16	55,6%	7,50	19,06	19,06	21,68	13,8%
Outras Receitas	0,15	0,07	-50,0%	0,05	27,06	0,41	0,32	-22,8%
Custos operacionais	14,59	19,05	30,5%	16,35	58,22	45,36	49,33	8,8%
Custo das Vendas	5,63	9,16	62,6%	7,19	18,33	18,33	21,18	15,5%
Custos com Pessoal	4,47	5,09	14,0%	4,89	20,94	13,19	14,98	13,6%
Marketing e Vendas	0,20	0,17	-16,4%	0,30	0,68	0,59	0,75	26,9%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	2,72	2,88	5,8%	2,33	10,68	8,63	7,32	-15,2%
Despesas Gerais e Administrativas	1,55	1,74	11,7%	1,62	7,41	4,50	4,92	9,3%
Outros Custos Operacionais	0,02	0,02	-34,8%	0,02	0,18	0,13	0,20	56,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,01	0,13	-	0,05	0,24	0,08	0,19	143,4%
EBITDA	0,79	1,53	93,2%	1,48	29,99	2,68	4,21	56,9%
Margem EBITDA (%)	5,2%	7,4%	2,2pp	8,3%	48,9%	5,6%	7,9%	2,3pp
Depreciações e Amortizações	0,30	0,50	65,2%	0,37	1,14	0,95	1,20	25,9%
EBIT	0,49	1,03	110,4%	1,11	28,84	1,73	3,01	73,9%
Resultados Financeiros	0,16	3,18	-	0,20	0,48	0,42	3,43	-
Proveitos Financeiros	0,23	3,36	-	0,23	0,67	0,59	3,83	-
Custos Financeiros	0,07	0,17	138,9%	0,04	0,19	0,17	0,41	141,1%
EBT	0,65	4,22	-	1,31	29,33	2,15	6,44	199,7%
Resultado de Imposto	-0,02	-0,39	-	-0,71	-0,97	0,71	-1,35	-
Resultado Líquido	0,63	3,82	-	0,60	28,36	1,44	5,09	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	0,14	0,11	-21,6%	0,10	0,47	0,40	0,36	-11,4%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	0,9%	0,5%	-0,4pp	0,6%	0,8%	0,8%	0,7%	0,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,65	1,42	117,6%	1,38	29,52	2,28	3,85	69,0%
CAPEX Total	0,14	0,16	12,2%	2,50	0,47	0,40	3,04	-
FCF ⁽³⁾	2,51	-15,49	-	1,47	24,35	3,44	-16,03	-
Dívida Bruta	0,11	7,54	-	0,18	0,11	0,11	7,54	-
Dívida Líquida	-34,53	3,02	-	-12,47	-34,53	-34,53	3,02	-
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-1,1 x	0,5 x	1,6x	-2,4 x	-1,1 x	-7,3 x	0,5 x	7,8x
EBITDA/Juros	396,0 x	218,6 x	-177,4x	295,6 x	2.725,9 x	244,0 x	300,8 x	56,8x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	0,2%	11,9%	11,6pp	0,3%	0,2%	0,6%	11,9%	11,3pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites 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 1S06 e a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 1S06.

O volume de negócios da SSI no 3T07 aumentou 35,3%, para os 20,6 milhões de euros, quando comparado com o 3T06, como resultado dos aumentos das vendas de equipamentos, de 55,6% para 9,2 milhões de euros, e do aumento das receitas de serviços, 22,5% acima do trimestre homólogo, resultando essencialmente de um aumento de 21,9% das receitas de serviço da WeDo. No 3T07, as vendas de equipamentos representaram 44,4% do volume de negócios, um aumento de 5,8pp, comparativamente aos 38,6% registados no 3T06.

O EBITDA da SSI, no 3T07, totalizou 1,53 milhões de euros, um aumento de 93,2% face ao 3T06, explicado pelo aumento das receitas e uma maior eficiência na gestão da base de custos alcançada este trimestre, que se excluídos os custos dos produtos vendidos, cresceram 10,3%, apesar do crescimento nas receitas de serviço de 22,5%. Todas as empresas do SSI, com a exceção da Saphety só incluída na SSI no 1T07, contribuíram positivamente para este desempenho, em particular a WeDo, cujo EBITDA aumentou 75,4%, gerando uma margem EBITDA de 15,9% no 3T07, (15% até ao momento).

O FCF do 3T07, excluindo a aquisição da Cape Technologies, foi positivo em 1,8 milhões de euros, abaixo dos 2,5 milhões de euros registados no 3T06, devido a uma deterioração no fundo de maneo que não foi totalmente compensada pelo maior EBITDA.

8. Aspectos regulatórios

De seguida enumeramos alguns dos principais acontecimentos regulatórios ocorridos no 3T07.

- A ANACOM publicou o relatório da consulta relativa Quadro Nacional de Atribuição de Frequências para 2007 (QNAF2007). No âmbito deste relatório manifestou a intenção de promover a entrada de um novo operador móvel a operar na banda dos 450 MHz;
- No 3T07, foram colocados em consulta pública os documentos relativos à introdução da televisão digital terrestre (TDT) em Portugal. Nessa consulta pública a ANACOM manifesta a intenção de promover os projectos de regulamento dos concursos para a atribuição de frequências destinadas: i) primordialmente, à transmissão de serviços de programas televisivos de acesso não condicionado livre; ii) a serviços de programas de acesso não condicionado com assinatura ou condicionado. De acordo com o calendário previsto, a decisão final deverá tomada até ao final do 2T08.

9. Desenvolvimentos corporativos

- Em 24 de Agosto 2007, a Autoridade da Concorrência publicou a decisão final relativa à aquisição da base de clientes residenciais e SoHo da Oni. Os termos desta aquisição estavam dependentes do número final de clientes a serem transferidos da Oni, número esse que diminuiu, daí que o montante final da aquisição tenha sido ajustado dos inicialmente previstos 25 milhões de euros, para os 20 milhões de euros. No 3T07, foi liquidado o montante equivalente a 75% do valor global;
- Em 4 de Setembro 2007, a Autoridade da Concorrência publicou a decisão final relativa à aquisição da Tele2 Portugal. No 3T07, a Sonaecom liquidou 90% do montante global da aquisição, o que correspondeu a 14,4 milhões de euros;
- Em 28 de Setembro 2007, a WeDo Consulting - Sistemas de Informação, S.A., anunciou a aquisição da totalidade do capital social da Cape Technologies Limited, uma sociedade com sede na República da Irlanda, com 120 colaboradores e uma actividade internacional na área dos sistemas de informação para a indústria de telecomunicações. O montante global desta aquisição foi de 17 milhões de euros, acrescido de um valor adicional até 3 milhões de euros, sujeito ao cumprimento de determinados objectivos. Com esta aquisição, a WeDo torna-se no líder mundial do mercado de software integrado orientado para o sector de *Revenue Assurance*, com 370 colaboradores distribuídos por 11 países e uma carteira de 45 clientes presentes em 35 países.
- Durante o 3T07, a Sonaecom deu início ao processo de fusão das divisões de telecomunicações móvel e fixo. Esta operação, já aprovada pela Anacom e pelo MOPTC, representa uma reorganização interna que não é mais do que o desenvolvimento natural da nossa estratégia integrada de telecomunicações e que (i) reforça a nossa estratégia de crescimento tanto em termos orgânicos como não-orgânicos; (ii) melhor posiciona a empresa para a antecipação e reacção às tendências do mercado que apontam, cada vez mais, para a convergência fixo-móvel; (iii) proporciona o desenvolvimento de novos produtos e serviços; e (iv) possibilita uma maior eficiência operacional e de contenção de custos.

10. Informação adicional

Dívida nominal líquida consolidada antes da aplicação da IAS 39

Milhões de euros

DÍVIDA NOMINAL CONSOLIDADA	3T06	3T07	Δ 07/06	2T07	9M06	9M07	y.o.y
Dívida Bruta	479,2	328,2	-31,5%	478,0	479,2	328,2	-31,5%
Liquidez	114,9	13,9	-87,9%	125,9	114,9	13,9	-87,9%
Dívida Líquida	364,3	314,4	-13,7%	352,0	364,3	314,4	-13,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	2,0 x	2,0 x	0.1x	1,9 x	2,0 x	2,0 x	0.1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	39,8%	26,7%	-13.1pp	34,4%	39,8%	26,7%	-13.1pp

Reconciliação da dívida líquida consolidada

Milhões de euros

DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA	Dívida ⁽¹⁾	Suprimentos	Liquidez	Dívida Líquida
Dívida Agregada	327,8	538,0	77,8	788,0
Optimus	3,0	208,3	6,0	205,2
Sonaecom Fixo	16,3	117,8	3,3	130,8
Público	0,0	7,2	0,1	7,1
SSI	0,0	7,5	4,5	3,0
Sonaecom SGPS ⁽²⁾	308,5	4,9	57,3	256,1
Outros	0,0	192,4	6,6	185,8
Intragrupos	0,0	538,6	63,9	474,7
Optimus	0,0	208,3	2,4	205,9
Sonaecom Fixo	0,0	117,8	0,0	117,8
Público	0,0	7,2	0,0	7,2
SSI	0,0	7,5	2,1	5,4
Sonaecom SGPS	0,0	5,4	53,2	-47,7
Outros	0,0	192,4	6,3	186,1
Total	327,8	-0,6	13,9	313,4

(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.

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 2223

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