



# COMUNICADO DE RESULTADOS DO ANO 2007

3 Março 2008

## Índice

1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO.....	2
2. Principais Indicadores.....	4
3. Resultados Consolidados .....	5
3.1. Demonstração de Resultados Consolidados.....	5
3.2. Balanço Consolidado .....	7
4. Telecomunicações.....	10
4.1. Negócio Móvel.....	10
4.1.1. Indicadores Operacionais.....	10
4.1.2. Indicadores Financeiros .....	11
4.2. Negócio Fixo .....	12
4.2.1. Indicadores Operacionais.....	12
4.2.2. Indicadores Financeiros .....	13
5. Software e Sistemas de Informação (SSI) .....	14
5.1. Indicadores Operacionais .....	14
5.2. Indicadores Financeiros .....	15
6. Público .....	15
6.1. Indicadores Operacionais .....	16
6.2. Indicadores Financeiros .....	16
7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 4T07 .....	17
8. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 4T07 .....	18
9. Perspectivas Futuras.....	18
10. Eventos Subsequentes .....	19

## Notas:

- (i) A informação financeira consolidada contida neste reporte é baseada em Demonstrações Financeiras preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adoptadas pela União Europeia;
- (ii) A Enabler foi vendida em 30 de Junho de 2006. De forma a facilitar as comparações, em termos acumulados, com o ano anterior, os valores de 2006 são pró-forma (2006<sup>P</sup>), excluindo 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). Adicionalmente, os resultados de 2006 incluem custos com a Oferta Pública de Aquisição lançada sobre a Portugal Telecom. De forma a isolar estes custos não recorrentes da performance operacional do ano, os valores de 2006<sup>P</sup> foram ajustados por este efeito. Todas as comparações, quando indicado, são realizadas com base nos valores pró-forma.

## 1. Mensagem de Ângelo Paupério, CEO

É com satisfação que hoje anuncio os excelentes resultados operacionais e financeiros conseguidos pela Sonaecom em 2007, no âmbito da actividade dos seus negócios de Telecomunicações e SSI:

- Crescimento significativo do número de clientes activos na nossa actividade de telecomunicações móveis (+10,6%) e do total de serviços de telecomunicações fixas (+16,5% numa base comparável), relativamente a 2006;
- Crescimento contínuo e acentuado das receitas de clientes relativamente ao ano anterior - aumento de 15,9%, ou 10,8% se excluirmos as aquisições recentes;
- Aumento de 3,3% do EBITDA, ainda que sofrendo o impacto negativo das tarifas de *roaming-in* e de terminação móvel mais baixas e dos custos associados à estratégia de crescimento;
- O melhor EBITDA de sempre na nossa actividade de telecomunicações fixas reflectindo, em grande medida, os resultados do crescimento orgânico do negócio de acesso directo;
- Melhoria do EBITDA na SSI, aumento de 2,4% face a 2006, não obstante o custo de integração das empresas adquiridas (crescimento de 32,8% numa base comparável);
- Resultado líquido atribuível ao Grupo de 36,8 milhões de euros devido, em grande parte, aos benefícios relativos a impostos diferidos activos.

Sinto-me encorajado pelo facto de termos conseguido concretizar grande parte dos objectivos a que nos propusemos na nossa **actividade de telecomunicações**, durante o primeiro trimestre de 2007, logo após o desfecho da oferta pública de aquisição da PT, o que me leva a crer que reforçamos a nossa posição enquanto principal operador alternativo integrado em Portugal:

- **Crescimento orgânico:** aumentámos em 7,9% as receitas de clientes de telecomunicações móveis, resultado do alargamento da base de clientes por via do sucesso alcançado com o nosso produto convergente fixo-móvel (Optimus Home) e da nossa oferta de banda larga móvel (Kanguru); e aumentámos em 22,9%, numa base comparável, as receitas de clientes de telecomunicações fixas, através do aumento da base de clientes de acesso directo;
- **Crescimento não-orgânico:** completámos, com sucesso, as aquisições da base de clientes residenciais da ONI e da Tele2 Portugal, o que permitiu um aumento de escala da nossa actividade de telecomunicações fixas, bem como a alavancagem da nossa rede de telecomunicações;
- **Extensão de cobertura da rede:** aumentámos a capacidade e cobertura da nossa rede, proporcionando assim melhores serviços a um mercado mais alargado. A nossa rede UMTS/HSDPA cobre 78% da população e a nossa rede ULL cobre já mais de 55% do total de lares;
- **Modelo de integração avançado:** no quarto trimestre completámos o processo de fusão da Optimus e Novis procurando uma maior eficiência operacional. O nosso *front office* foi reorganizado por segmentos e linhas organizacionais transversais às actividades de telecomunicações móveis e fixas, respondendo a um mercado cada vez mais convergente e facilitando o desenvolvimento de novos produtos e serviços;
- **Melhoria da estrutura de dívida:** conseguimos completar o refinanciamento da nossa dívida, antes da deterioração das condições nos mercados de crédito ocorrida no segundo semestre do ano, através da negociação de um programa de papel comercial na Sonaecom SGPS, com garantia de subscrição, que nos permitiu maior eficiência na gestão de tesouraria, maior flexibilidade financeira e um alargamento substancial do perfil de maturidade da dívida.

Na **SSI**, registamos um significativo crescimento orgânico (aumento de 18,4% do volume de negócios, numa base comparável), bem como progressos relevantes em termos de crescimento não-orgânico. De realçar o forte aumento do *portfólio* internacional de clientes da WeDo, e a consolidação da sua posição de liderança no mercado mundial de *Revenue Assurance* em telecomunicações, através da aquisição da Cape Technologies. Em linha com os objectivos estabelecidos para 2007, também a Mainroad e a Bizdirect registaram um crescimento significativo dos seus níveis de rentabilidade, em resultado do aumento do volume de negócios e da introdução de melhorias nos processos operacionais.

De acordo com a estratégia definida para a SSI, e no âmbito da avaliação contínua do nosso *portfólio*, durante 2007 completamos ainda a venda de duas participações minoritárias em negócios não *core*, obtendo uma mais-valia global de 3,3 milhões de euros.

Quanto ao **Público**, implementámos a reestruturação que permitiu a eliminação de cerca de 4 milhões de euros de custos fixos e concentrámo-nos no crescimento de receitas, através: do lançamento, no final de Fevereiro de 2007, de uma nova imagem totalmente redesenhada e a cores; do lançamento do jornal “Sexta”, o primeiro semanário gratuito em Portugal, uma parceria com o jornal desportivo “A Bola”, um dos principais jornais diários desportivos; e do reforço da equipa de vendas de publicidade. Este esforço foi no entanto prejudicado, em 2007, pela queda dos níveis de circulação, pelo sucesso dos jornais gratuitos com impacto nas receitas de publicidade e pela maturidade e natureza competitiva do mercado de vendas de “extensão de marcas”. Ainda assim, contrariando este ambiente competitivo, conseguimos reduzir as quebras no EBITDA durante o ano e acreditamos estar no caminho certo para alcançar os nossos objectivos.

No que diz respeito ao **ambiente regulatório**, registaram-se em 2007 alguns desenvolvimentos importantes que tiveram ou poderão vir a ter um impacto importante nas nossas actividades de telecomunicações:

- A redução, em 2007, das tarifas de terminação móvel (MTRs) e das receitas de *roaming-in* determinaram um impacto negativo, ao nível do EBITDA da nossa actividade móvel, num montante total de cerca de 14,2 milhões de euros;
- O projecto de decisão relativo às MTRs para 2008, publicado pela Anacom no quarto trimestre do ano, prevê reduções adicionais das mesmas e a introdução, pela primeira vez desde o lançamento da nossa operação móvel em 1998, de uma assimetria de tarifas entre a Optimus e os outros dois operadores. Esta proposta teve como objectivo o fomento da concorrência no sector das telecomunicações em Portugal o que, em última instância, favorecerá os consumidores.

Em Março de 2007, a nossa oferta pública de aquisição da Portugal Telecom foi bloqueada de forma insatisfatória. Acredito, no entanto, que ganhamos com este processo, ainda que não tenhamos atingido o nosso objectivo final. Como consequência directa da nossa oferta pública de aquisição, contribuímos significativamente para uma estrutura mais equilibrada do mercado de telecomunicações em Portugal que pode resultar num ambiente mais competitivo e transparente. Este objectivo foi alcançado através da cisão da PTM (resultado da OPA) e da acrescida aceitação das realidades de mercado por muitas das entidades participantes ou com influência no mercado das telecomunicações em Portugal.

Num ano particularmente difícil, e no meu primeiro ano como CEO da Sonaecom, estou orgulhoso do que alcançámos em 2007 e acredito que as decisões que tomámos e os recursos envolvidos durante o ano, conjuntamente com os nossos planos de investimento para 2008, irão estabelecer uma plataforma sólida para o crescimento futuro e para acréscimos de rentabilidade dos nossos negócios. O sucesso e progresso alcançados são um tributo a todos os nossos administradores e colaboradores pelo tempo e esforço que dedicaram à nossa organização.

Com base nos resultados encorajadores de 2007, planeamos agora acelerar os nossos investimentos durante o ano de 2008, tendo como base um programa ambicioso de investimento na nossa actividade de telecomunicações, de forma a melhorarmos a nossa posição competitiva no mercado e garantirmos um crescimento sustentado.

Acredito que a Sonaecom está hoje melhor posicionada para, de uma forma positiva, continuar a desenvolver a sua actividade como o principal operador alternativo à PT no mercado de telecomunicações em Portugal e para liderar o mercado em termos de inovação e diferenciação através da qualidade e serviço.

## 2. Principais Indicadores

Os resultados anuais da Sonaecom demonstram um sólido crescimento e uma melhoria da rentabilidade, reflectindo a capacidade da organização em identificar e focar-se em oportunidades de crescimento específicas nos seus diversos mercados.

### Indicadores operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
<b>Negócio Móvel</b>							
Cientes (EoP) ('000)	2.601,9	2.893,5	11,2%	2.761,1	2.601,9	2.893,5	11,2%
Cientes Activos <sup>(1)</sup>	2.058,4	2.276,9	10,6%	2.203,2	-	-	-
Dados como % Receitas de Serviço	16,3%	19,4%	3,1pp	18,2%	14,4%	17,7%	3,3pp
MOU <sup>(2)</sup> (min.)	117,9	120,6	2,2%	120,7	115,9	118,1	1,9%
<b>Negócio Fixo</b>							
Total Serviços (EOP)	380.729	815.623	114,2%	798.477	380.729	815.623	114,2%
Directos	281.541	510.673	81,4%	471.851	281.541	510.673	81,4%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	71,5%	60,1%	-11,5pp	73,1%	65,6%	70,1%	4,6pp
<b>Sonaecom</b>							
Colaboradores	1.871	1.961	4,8%	1.875	1.871	1.961	4,8%

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

### Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de Euros	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2006 <sup>(P)</sup>	2007	Δ 07/06
<b>PRINCIPAIS IND. FINANCEIROS CONSOLIDADOS</b>								
Volume de Negócios	212,0	248,4	17,2%	230,8	836,0	822,4	892,7	8,6%
Receitas de Serviço	189,3	224,3	18,5%	212,1	746,8	733,1	813,6	11,0%
Receitas de Clientes	141,2	175,9	24,6%	156,3	543,5	529,8	614,2	15,9%
Receitas de Operadores	48,1	48,4	0,6%	55,7	203,3	203,3	199,4	-1,9%
EBITDA	33,1	41,4	25,2%	47,4	184,3	156,9	162,0	3,3%
Margem EBITDA (%)	15,6%	16,7%	1,1pp	20,5%	22,0%	19,1%	18,1%	-0,9pp
Resultado Líquido - Grupo <sup>(1)</sup>	-40,4	33,8	-	7,6	-13,9	-9,7	36,8	-
CAPEX Operacional <sup>(2)</sup>	52,4	52,3	-0,1%	54,2	134,1	134,0	162,8	21,5%
CAPEX Operacional como % Vol. de Negócios	24,7%	21,1%	-3,6pp	23,5%	16,0%	16,3%	18,2%	1,9pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-19,3	-10,9	43,5%	-6,8	50,3	22,9	-0,8	-
Cash Flow Operacional <sup>(3)</sup>	18,9	18,3	-2,8%	33,0	51,3	30,3	55,5	83,6%
FCF <sup>(4)</sup>	12,2	3,9	-68,3%	-19,3	-81,7	-102,6	59,6	-

(1) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (2) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros, 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 alavancado após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos; (P) Valores Pró-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 1S06, a mais valia de 25,3 milhões de euros obtida com a venda da Enabler no 1S06 e os custos com a Oferta Pública de Aquisição.

- **Clientes:** (i) Os clientes do Negócio Móvel aumentaram 11,2%, para 2,89 milhões no final de 2007; as adições líquidas no ano foram de 291,6 mil, um acréscimo de 17,3% em relação ao ano de 2006. O nível de adições líquidas no 4T07 (132,4 mil clientes) foi o mais elevado desde 2001. As receitas de dados representaram 17,7% das receitas de serviços em 2007, uma subida de 3,3 pp em relação ao final de 2006, tendo atingido 19,4% no 4T07; (ii) Os serviços do Negócio Fixo, incluindo os relativos às recentes aquisições, totalizaram 815,6 mil no final de 2007, tendo a taxa de crescimento anual, numa base comparável, acelerado para 17,0%. Os serviços de acesso directo aumentaram para 510,6 mil (incluído aquisições), um crescimento de 36% numa base comparável; e as receitas de clientes representaram 55,1% das receitas de serviços (das quais 70,1% foram relativas a receitas de acesso directo).
- **Colaboradores:** o número total de colaboradores aumentou 4,8% face a 2006, principalmente em resultado da integração dos colaboradores das empresas adquiridas durante o ano de 2007 (31 pessoas da Tele2 Portugal e 82 pessoas da Cape Technologies). A evolução no número de colaboradores inclui ainda um decréscimo de 7,1% ao nível dos serviços partilhados e do centro corporativo.
- **Receitas de clientes consolidadas:** registaram um crescimento de 11,0% face a 2006<sup>P</sup>, em resultado do acréscimo de 15,9% nas receitas de clientes (ou 10,8% se excluirmos as contribuições das empresas adquiridas em 2007), o que mais que compensou o decréscimo de 1,9% registado nas receitas de operadores, determinado pelo impacto negativo das tarifas reguladas nas receitas do Negócio Móvel.
- **EBITDA consolidado:** aumentou 3,3% para 162 milhões de euros, em função da contribuição acrescida do Negócio Fixo, que gerou um EBITDA positivo nos últimos seis trimestres e atingiu um nível recorde em 4T07; e também da melhoria de performance na SSI. A margem EBITDA deteriorou-se em 0,9pp para 18,1% devido ao impacto negativo das tarifas reguladas, ao custo associado ao crescimento e aos custos associados à integração dos negócios adquiridos no ano.

### 3. Resultados Consolidados

#### 3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros	4T06	4T06 <sup>(P)</sup>	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2006 <sup>(P)</sup>	2007	Δ 07/06
<b>DEMONST. DE RESULTADOS CONSOLIDADOS</b>									
<b>Volume de Negócios</b>	<b>212,0</b>	<b>212,0</b>	<b>248,4</b>	<b>17,2%</b>	<b>230,8</b>	<b>836,0</b>	<b>822,4</b>	<b>892,7</b>	<b>8,6%</b>
Móvel	156,7	156,7	164,4	4,9%	161,5	610,4	610,4	619,4	1,5%
Fixo	54,0	54,0	77,8	44,1%	66,9	200,2	200,2	255,4	27,6%
Público	9,0	9,0	9,5	6,3%	7,0	36,4	36,4	33,2	-8,9%
SSI	17,4	17,4	26,1	50,1%	20,6	78,8	65,1	79,5	22,2%
Outros & Eliminações	-25,1	-25,1	-29,5	-17,4%	-25,1	-89,7	-89,7	-94,8	-5,7%
<b>Outras Receitas</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,2</b>	<b>-9,2%</b>	<b>2,2</b>	<b>32,0</b>	<b>5,4</b>	<b>6,4</b>	<b>19,2%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>179,0</b>	<b>179,0</b>	<b>206,2</b>	<b>15,2%</b>	<b>182,7</b>	<b>673,1</b>	<b>660,4</b>	<b>724,9</b>	<b>9,8%</b>
Custo das Vendas	29,7	29,7	33,9	14,1%	27,2	102,1	102,1	108,6	6,4%
Custos de Rede <sup>(1)</sup>	66,6	66,6	82,8	24,3%	77,0	256,0	256,0	298,3	16,5%
Custos com Pessoal	25,2	25,2	25,9	2,9%	22,3	102,5	94,7	95,0	0,3%
Marketing e Vendas	26,7	26,7	26,9	1,0%	25,6	94,1	94,0	96,5	2,6%
Serviços Subcontratados <sup>(2)</sup>	15,6	15,6	19,8	27,0%	15,8	60,9	58,9	65,6	11,3%
Despesas Gerais e Administrativas	12,1	12,1	12,8	5,9%	11,8	46,3	43,6	47,2	8,5%
Outros Custos Operacionais	3,2	3,2	4,2	31,6%	3,1	11,1	11,1	13,8	24,4%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,9</b>	<b>23,8%</b>	<b>2,9</b>	<b>10,6</b>	<b>10,5</b>	<b>12,2</b>	<b>16,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>33,1</b>	<b>33,1</b>	<b>41,4</b>	<b>25,2%</b>	<b>47,4</b>	<b>184,3</b>	<b>156,9</b>	<b>162,0</b>	<b>3,3%</b>
Margem EBITDA (%)	15,6%	15,6%	16,7%	1,1pp	20,5%	22,0%	19,1%	18,1%	-0,9pp
Móvel	34,5	34,5	35,5	3,0%	44,5	169,1	169,1	153,7	-9,1%
Fixo	0,2	0,2	5,4	-	3,6	-6,2	-6,2	9,8	-
Público	-2,9	-2,9	0,2	-	-1,5	-8,8	-8,8	-3,3	62,7%
SSI	1,8	1,8	0,4	-79,2%	1,5	31,8	4,5	4,6	2,4%
Outros & Eliminações	-0,5	-0,5	-0,1	89,2%	-0,7	-1,5	-1,6	-2,8	-70,0%
Custos com a Oferta Pública de Aquisição	30,9	0,0	0,0	-	0,0	30,9	0,0	0,0	-
Depreciações e Amortizações	35,5	35,5	38,5	8,5%	34,4	135,7	135,5	140,0	3,3%
<b>EBIT</b>	<b>-33,3</b>	<b>-2,4</b>	<b>2,9</b>	<b>-</b>	<b>13,0</b>	<b>17,8</b>	<b>21,4</b>	<b>22,0</b>	<b>2,9%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-4,9</b>	<b>-4,9</b>	<b>-3,8</b>	<b>21,2%</b>	<b>-9,4</b>	<b>-17,4</b>	<b>-17,4</b>	<b>-21,5</b>	<b>-23,2%</b>
Proveitos Financeiros	1,5	1,5	0,8	-45,4%	5,3	6,0	5,9	18,0	-
Custos Financeiros	6,3	6,3	4,6	-26,7%	14,7	23,4	23,4	39,5	69,0%
<b>EBT</b>	<b>-38,2</b>	<b>-7,3</b>	<b>-0,9</b>	<b>87,6%</b>	<b>3,5</b>	<b>0,4</b>	<b>4,0</b>	<b>0,5</b>	<b>-86,6%</b>
Resultado de Imposto	-2,1	-2,1	34,9	-	4,2	-5,3	-5,0	36,6	-
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-40,3</b>	<b>-9,3</b>	<b>34,0</b>	<b>-</b>	<b>7,7</b>	<b>-4,9</b>	<b>-1,0</b>	<b>37,2</b>	<b>-</b>
Atribuível ao Grupo	-40,4	-9,4	33,8	-	7,6	-13,9	-9,7	36,8	-
Atribuível a Interesses Minoritários	0,1	0,1	0,2	74,0%	0,1	9,0	8,6	0,4	-95,5%

(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 os custos com a Oferta Pública de Aquisição

#### Volume de Negócios

O volume de negócios consolidado em 2007 foi de 892,7 milhões de euros (o valor mais elevado de sempre para a Sonaecom), 8,6% acima do valor registado em 2006<sup>P</sup>, não obstante o efeito negativo ao nível das receitas de operadores na área do negócio móvel, da redução nas receitas de *roaming-in*, de 9,4 milhões de euros, e da redução das tarifas de terminação móvel, de 11,3 milhões de euros.

As receitas de serviços consolidadas aumentaram 11,0%, para 813,6 milhões de euros, quando comparadas com o ano de 2006<sup>P</sup>. Os principais contributos para este desempenho foram os seguintes:

- no negócio fixo, as receitas de serviços aumentaram 27,8%;
- no negócio móvel, as receitas de serviços aumentaram 3,0%, devido ao crescimento das receitas de clientes que mais que compensaram o efeito negativo da redução nas receitas de *roaming-in* e nas tarifas de terminação móvel;
- na SSI, registou-se um aumento de 18,6% das receitas de serviços, principalmente como resultado do bom desempenho da WeDo; e
- não obstante, a redução de 8,4% nas receitas de publicidade no Público.

De salientar o aumento de 15,9% das receitas de clientes consolidadas, em comparação com 2006<sup>P</sup>, impulsionadas pelo forte crescimento nas receitas de clientes, quer na área do negócio fixo (48,2%), quer na área do negócio móvel (7,9%). Os resultados de 2007 da área do negócio fixo e, conseqüentemente, da Sonaecom consolidada, incluem, desde Setembro, as receitas geradas pela Tele2 Portugal e pelos clientes adquiridos à Oni. Em 2007, a contribuição destes dois negócios adicionais para as receitas de serviços foi de 24,8 milhões de euros.

Os resultados de 2007 da SSI (e os resultados consolidados da Sonaecom) incluem ainda as contribuições da Cape Technologies, da Praesidium e da Tecnológica, empresas adquiridas, pela WeDo, durante o ano de 2007 e que contribuíram em 2,4 milhões de euros, para o volume de negócios em 2007.

Excluindo o contributo das empresas anteriormente mencionadas, as receitas de serviços e as receitas de clientes teriam aumentado 7,3% e 10,8%, respectivamente, quando comparadas com 2006<sup>P</sup>.

### **Custos operacionais**

O total de custos operacionais em 2007 foi de 724,9 milhões de euros, um aumento de 9,8% face a 2006<sup>P</sup>. O total de custos operacionais excluindo o custo das vendas registou um acréscimo de 10,4% face a 2006<sup>P</sup>, representando 75,7% das receitas de serviços, aproximadamente o mesmo nível registado no ano anterior. Tal como referido anteriormente para o volume de negócios, importa salientar que os custos operacionais incluem, desde as respectivas datas de aquisição, os custos associados às empresas adquiridas durante o ano de 2007 e os respectivos custos de integração.

Para além do contributo das empresas adquiridas, importa também salientar que o aumento dos custos operacionais no ano está essencialmente relacionado com o crescimento da actividade:

- a) aumento de 16,5% nos custos de manutenção da rede, quando comparados com 2006<sup>P</sup>, resultado, principalmente, do aumento de 14,9% nos custos de interligação e conteúdos, aumento este relacionado com o elevado nível do volume de tráfego e com o alargamento da base de clientes, o que originou um significativo aumento dos custos mensais de ULL;
- b) aumento de 2,6% nos custos de marketing e vendas, resultado, essencialmente, do investimento na área do negócio móvel na aquisição de clientes, na promoção da marca e de novos produtos e serviços; e
- c) aumento de 8,5% nas despesas gerais e administrativas e de 11,3% nos serviços subcontratados, aumentos estes explicados, principalmente, pelo crescimento da base de clientes "pós-pagos" no negócio móvel e pelo alargamento da base de clientes no negócio fixo (com o consequente impacto ao nível das necessidades e respectivos custos com a facturação e suporte ao cliente).

Os custos com o pessoal aumentaram marginalmente (0,3%), reflectindo os custos com o *headcount* das empresas adquiridas, que foi parcialmente compensado com a redução da média de *headcount* do ano. De notar ainda que os custos com o pessoal consolidados, em 2006<sup>P</sup>, incluíam 4,3 milhões de euros relativos a custos com indemnizações, no âmbito de um programa de reestruturação implementado no Público.

As provisões e perdas de imparidade aumentaram 1,7 milhões de euros em 2007, devido a um aumento das provisões para cobranças duvidosas e para depreciação de existências na área das telecomunicações, que foi parcialmente compensado com a redução das provisões para outros riscos e encargos.

### **EBITDA**

O EBITDA consolidado aumentou 3,3% para 162 milhões de euros em 2007, gerando uma margem de 18,1%, em comparação com uma margem de 19,1%, registada em 2006<sup>P</sup>. Este desempenho resulta dos resultados operacionais ao nível das áreas de telecomunicações e de SSI. O desempenho do EBITDA por área de negócio foi como se segue:

- a) na área de negócio móvel, o EBITDA foi de 153,7 milhões de euros, uma redução de 15,3 milhões de euros face a 2006<sup>P</sup>, quase totalmente explicada pelo impacto negativo das receitas de *roaming-in* e das tarifas de terminação móvel, no valor de 9,4 milhões de euros e 4,8 milhões de euros, respectivamente;
- b) na área de negócio fixo registou-se o valor de EBITDA mais elevado de sempre, no montante de 9,8 milhões de euros (um aumento de 16 milhões de euros quando comparado com 2006<sup>P</sup>), reflectindo, essencialmente, os benefícios do crescimento orgânico continuado no negócio de acesso directo;
- c) na SSI, o EBITDA aumentou 2,4% para 4,6 milhões de euros, em comparação com 2006<sup>P</sup>, resultado do aumento nas receitas de serviços e das melhorias em termos de eficiência e gestão de custos, não obstante os custos de integração e os contributos negativos, para o 4T07, das empresas adquiridas pela WeDo;
- d) no Público, o EBITDA foi negativo em 3,3 milhões de euros, embora represente um aumento de 5,5 milhões de euros ou 62,7%, comparativamente a 2006, reflectindo a redução conseguida ao nível dos custos fixos e o impacto dos custos com indemnizações pagas em 2006, parcialmente compensada pelo desempenho negativo, em 2007, da generalidade das linhas de receitas.

### **Resultado Líquido**

O Resultado Líquido atribuível ao grupo foi de 36,8 milhões de euros no exercício de 2007.

O valor das depreciações e amortizações aumentou marginalmente para 140 milhões de euros (um aumento de 3,3% face a 2006), resultado, essencialmente, do aumento da base de activos, na sequência dos investimentos para expansão das redes móvel e fixo e não obstante a revisão efectuada, no 2T07, do período de depreciação dos sites e de outros activos relacionados com a rede GSM.

Os custos financeiros líquidos aumentaram 4,1 milhões de euros para 21,5 milhões de euros em 2007. Este aumento resulta do reconhecimento dos custos diferidos remanescentes (7,2 milhões de euros) relativos ao financiamento da Optimus, que foi cancelado em Setembro de 2007. Excluindo este efeito contabilístico, os custos financeiros líquidos teriam diminuído 17,8%, reflectindo: (i) o aumento nos custos financeiros em 8,9 milhões de euros, resultado do aumento no custo médio da dívida (4,78% em 2007, em comparação com 3,69% em 2006), determinado pelo aumento das taxas de mercado; e (ii) aumento dos proveitos financeiros em 12,1 milhões de euros, reflectindo, principalmente, o maior nível médio de liquidez, taxas médias de mercado mais elevadas e as mais-valias geradas pela alienação da participação detida na “Despegar” (3 milhões de euros) e das acções da PT (2,3 milhões de euros).

A rubrica de impostos registou, em 2007, um benefício de 36,6 milhões de euros, em comparação com 5 milhões de euros em 2006, resultado dos movimentos ocorridos nos activos por impostos diferidos no negócio de telecomunicações. Os activos por impostos diferidos, registados no 4T07, resultam da possibilidade de utilização dos impostos diferidos activos através de resultados futuros, previstos no novo plano de negócios da nova unidade de negócios conjunta de telecomunicações.

### 3.2. Balanço Consolidado

Milhões de euros	2006	2007	Δ 07/06
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>			
<b>Total do Activo Líquido</b>	<b>1.720,2</b>	<b>1.758,6</b>	<b>2,2%</b>
Activos não Correntes	1.343,6	1.353,9	0,8%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	661,4	722,6	9,2%
Goodwill	506,9	528,2	4,2%
Investimentos	113,1	2,0	-98,3%
Impostos Diferidos Activos	61,8	101,1	63,7%
Outros	0,3	0,0	-100,0%
Activos Correntes	376,6	404,7	7,5%
Clientes	152,0	192,0	26,4%
Liquidez	125,9	83,9	-33,4%
Outros	98,7	128,8	30,5%
<b>Capital Próprio</b>	<b>909,5</b>	<b>935,4</b>	<b>2,9%</b>
Grupo	909,0	934,6	2,8%
Interesses Minoritários	0,5	0,9	83,7%
<b>Total Passivo</b>	<b>810,7</b>	<b>823,2</b>	<b>1,5%</b>
Passivo não Corrente	486,1	422,6	-13,1%
Empréstimos Bancários	460,6	373,2	-19,0%
Provisões para outros Riscos e Encargos	20,1	30,9	53,8%
Outros	5,4	18,5	-
Passivo Corrente	324,6	400,6	23,4%
Empréstimos Bancários	0,1	0,6	-
Fornecedores	162,7	185,3	13,9%
Outros	161,9	214,6	32,6%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	134,1	162,8	21,4%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	16,0%	18,2%	2,2pp
CAPEX Total	253,5	235,8	-7,0%
EBITDA - CAPEX Operacional	50,3	-0,8	-
Cash Flow Operacional <sup>(2)</sup>	51,3	55,5	8,3%
FCF <sup>(3)</sup>	-81,7	59,6	-
Dívida Bruta	464,0	393,7	-15,2%
Dívida Líquida	338,1	309,8	-8,4%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,8 x	1,9 x	0,1x
EBITDA/Juros <sup>(4)</sup>	10,6 x	5,9 x	-4,7x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	33,8%	29,6%	-4,2pp

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

#### Estrutura de capital

Durante o ano de 2007, a Sonaecom completou a negociação de 250 milhões de euros relativa a um Programa de Papel Comercial com garantia de subscrição e uma maturidade final de 5 anos. Este financiamento tem sido utilizado para financiar a actividade corrente e os investimentos do grupo e, em conjunto com a liquidez disponível, foi utilizado para refinaranciar a anterior dívida de 325 milhões de euros



da Optimus. Como resultado, a dívida bruta consolidada encontra-se agora totalmente contratada pela Sonaecom SGPS, sendo a alocação da liquidez entre as várias subsidiárias efectuada através de financiamentos internos. No final do ano de 2007, a maturidade média ponderada das linhas de crédito do Grupo Sonaecom era de cerca de 4,5 anos.

A dívida bruta consolidada, no final de 2007, era de 393,7 milhões de euros, 70,3 milhões de euros inferior ao valor no final de 2006. Este decréscimo é resultado dos seguintes movimentos: (i) o reembolso do financiamento da Optimus no valor de 317 milhões de euros (valor líquido de “up-front fees”); (ii) a utilização de 225 milhões de euros do Programa de Papel Comercial no ano de 2007; e (iii) o aumento de 20,1 milhões de euros relacionado com contratos de locação financeira.

Como resultado do processo de refinanciamento e não obstante o FCF gerado no ano (que inclui a alienação, no 1T07, da participação de 1% que o grupo detinha na PT), a liquidez consolidada diminuiu 42 milhões de euros, para 83,9 milhões de euros.

Consequentemente a dívida líquida consolidada, no final de 2007, era de 309,8 milhões de euros, uma diminuição de 28,3 milhões de euros, em comparação com 2006.

A estrutura de capital da Sonaecom continua a ser conservadora, como evidenciam os seus principais rácios financeiros, no final de 2007. O rácio Dívida líquida:EBITDA deteriorou-se, marginalmente, quando comparado com 2006, para 1,9x. O rácio de cobertura de juros diminuiu de 10,6x, no final de 2006, para 5,9x, resultado do pagamento de juros do empréstimo da Sontel BV, no início de 2007, associado à oferta pública de aquisição sobre a PT, o qual foi integralmente reembolsado até ao final do 1T07. O rácio Dívida Bruta:Capital Próprio aumentou de 33,8%, em 2006, para 29,6% em 2007, reflectindo os movimentos acima mencionados na dívida bruta e o aumento do capital próprio no valor de 25,9 milhões de euros. O aumento do capital próprio resultou, essencialmente, do resultado líquido positivo gerado no ano, não obstante o efeito negativo da aquisição de acções próprias no 1T07 (1,89 milhões de acções), totalizando 8,9 milhões de euros, com o objectivo de cobrir os nossos Planos de Incentivos de Médio Prazo.

No final de 2007, a liquidez do grupo e o montante relativo a linhas de crédito não utilizadas totaliza cerca de 189 milhões de euros, não estando programados reembolsos de empréstimos bancários até 2010.

## CAPEX

O CAPEX consolidado foi de 235,8 milhões de euros, enquanto o CAPEX operacional foi de 162,8 milhões de euros, 21,4% acima do valor de 2006, e representando 18,2% do volume de negócios.

O CAPEX consolidado, em 2007, inclui 10,5 milhões de euros relativos à contribuição para o programa “Sociedade de Informação” (no âmbito das obrigações assumidas na aquisição da licença UMTS) e investimentos em aquisições, que totalizaram 58,6 milhões de euros, repartidos da seguinte forma:

- a) 23,4 milhões relacionados com a aquisição da Cape Technologies e custos relacionados;
- b) 18,6 milhões de euros relacionados com a aquisição dos clientes residenciais e SoHo da Oni, assim como todos os custos relacionados;
- c) 13,9 milhões de euros relacionados com a aquisição da Tele2 Portugal e respectivos custos;
- d) 1,6 milhões de euros relativos à aquisição da Praesidium; e
- e) 1,1 milhões de euros relativos à aquisição da Tecnológica.

O aumento do CAPEX operacional resulta de elevados investimentos, quer na área de negócio móvel quer no fixo. No entanto, de notar que: (i) o CAPEX na área do negócio fixo inclui o reconhecimento de 18,3 milhões de euros relativos a contratos de aluguer de longo prazo associados à rede de *backbone*, registados como contratos de locação financeira, afectando assim o CAPEX e a dívida; e (ii) o CAPEX da área do negócio móvel inclui 18,6 milhões de euros relacionados com a permuta de equipamento de rede, sem qualquer impacto no FCF, uma vez que este montante foi pago também em espécie, através de outro equipamento de rede. Excluindo estes efeitos, o CAPEX operacional seria de 125,9 milhões de euros, 6,1% inferior ao valor de 2006 e representando 14,1% do volume de negócios consolidado.

O CAPEX operacional de 2007 foi aplicado, principalmente, como segue: 36% foi investido no desenvolvimento da rede UMTS/HSDPA, 15% foi investido na rede GSM e 15% na área de Tecnologias de Informação/Sistemas de Informação; aproximadamente 11% foi investido na rede de suporte ao

negócio directo de banda larga e, até ao 3T07, na capitalização dos custos de desenvolvimento do projecto de *Triple Play*.

### Outras rubricas do Balanço

O valor bruto do imobilizado corpóreo e incorpóreo foi de 1.666 milhões de euros no final de 2007 e 1.475 milhões de euros no final de 2006. As depreciações e amortizações acumuladas eram, em 2007, 943,7 milhões de euros comparativamente com 813 milhões de euros em 2006. Os investimentos financeiros reduziram para 2 milhões de euros (em comparação com 113,1 milhões de euros, em 2006), reflectindo a venda, em Março de 2007, da participação de 1% na PT, avaliada no final de 2006, a preços de mercado, em 111,1 milhões de euros. O *goodwill* aumentou 4,2% para 528,2 milhões de euros, resultado das aquisições efectuadas durante o ano de 2007.

No final de 2007, o capital próprio da Sonaecom totalizava 935,4 milhões de euros em comparação com 909,5 milhões de euros no final de 2006, reflectindo: (i) a redução provocada pela aquisição, em Março de 2007, de um total de 1,89 milhões de acções próprias no valor de 8,9 milhões de euros, a valores de mercado; e (ii) o resultado liquido de 37,2 milhões de euros.

### FCF

Milhões de euros	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
FREE CASH FLOW ALAVANCADO							
<b>EBITDA-CAPEX Operacional</b>	<b>-19,3</b>	<b>-10,9</b>	<b>43,5%</b>	<b>-6,8</b>	<b>50,3</b>	<b>-0,8</b>	-
Varição de Fundo de Maneio	35,1	24,7	-29,8%	21,9	-10,4	12,8	-
Itens não monetários e Outros	3,0	4,6	50,8%	17,9	11,4	43,5	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>18,9</b>	<b>18,3</b>	<b>-2,8%</b>	<b>33,0</b>	<b>51,3</b>	<b>55,5</b>	<b>8,3%</b>
Investimentos Financeiros	0,0	-10,1	-	-49,9	-107,2	48,0	-
Acções Próprias	0,0	0,0	-	0,0	0,0	-8,9	-
Custos com Oferta Pública de Aquisição	-1,6	-0,3	78,3%	-0,7	-12,5	-20,6	-65,2%
Resultados Financeiros	-4,6	-4,0	14,3%	-1,6	-12,1	-14,0	-15,4%
Impostos	-0,4	0,0	100,0%	0,0	-1,2	-0,5	61,5%
<b>FCF</b>	<b>12,2</b>	<b>3,9</b>	<b>-68,3%</b>	<b>-19,3</b>	<b>-81,7</b>	<b>59,6</b>	-

O FCF consolidado, em 2007, foi positivo em 59,6 milhões de euros, em comparação com 81,7 milhões de euros negativos, em 2006, resultado principalmente dos impactos, reflectidos em investimentos financeiros, da alienação, no 1T07, da participação detida na PT (108 milhões de euros) e dos pagamentos relativos às aquisições efectuadas durante o ano: (i) da base de clientes residenciais e SoHo da Oni e da Tele2 Portugal, totalizando, no conjunto e incluindo IVA, 38,8 milhões de euros; (ii) da Cape Technologies no valor de 17,3 milhões de euros; e (iii) da Praesidium (0,6 milhões de euros).

O *cash flow* operacional, em 2007, foi positivo em 55,5 milhões de euros, em comparação com 51,3 milhões de euros positivos em 2006. Esta variação resulta, essencialmente, de: (i) diminuição em 51,1 milhões de euros no EBITDA-CAPEX operacional e (ii) melhoria no fundo de maneio de 23,2 milhões de euros, reflectindo o aumento do crédito de fornecedores, tanto no negócio móvel como no fixo. Excluindo os impactos extraordinários anteriormente referidos de 18,6 milhões de euros, relacionados com a permuta de equipamentos de rede e de 18,3 milhões de euros relativos aos contratos de aluguer da rede de *backbone* (ambos os itens reflectidos na rubrica de "Itens não monetários e outros"), o EBITDA-CAPEX operacional teria totalizado 36,1 milhões de euros.

## 4. Telecomunicações

### 4.1. Negócio Móvel

Durante 2007, a Optimus conseguiu um forte aumento do número e da receita de clientes, em resultado dos investimentos previstos em marca, em particular no segmento residencial, nos canais de distribuição e no desenvolvimento do nosso produto de convergência fixo-móvel 'Optimus Home' e do nosso serviço de banda larga móvel 'Kanguru'. A Optimus conseguiu manter a sua posição de destaque no segmento de *Internet* de banda larga móvel para o mercado residencial, obtendo ainda um significativo crescimento global das receitas de dados.

#### 4.1.1. Indicadores Operacionais

NEGÓCIO MÓVEL - INDICADORES OPERACIONAIS	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
Cientes (EoP) ('000)	2.601,9	2.893,5	11,2%	2.761,1	2.601,9	2.893,5	11,2%
Novos Clientes ('000)	110,4	132,4	19,9%	87,2	248,7	291,6	17,3%
% Clientes Pré-Pagos	77,8%	73,1%	-4,6pp	74,4%	77,8%	73,1%	-4,7pp
Cientes Activos <sup>(1)</sup>	2.058,4	2.276,9	10,6%	2.203,2	-	-	-
Dados como % Receitas de Serviço	16,3%	19,4%	3,1pp	18,2%	14,4%	17,7%	3,3pp
Total #SMS/mês/Cliente	49,1	45,1	-8,2%	45,6	50,5	45,1	-10,6%
MOU <sup>(2)</sup> (min.)	117,9	120,6	2,2%	120,7	115,9	118,1	1,9%
ARPU (euros)	19,1	18,1	-5,6%	19,2	19,7	18,2	-7,6%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,16	0,15	-7,6%	0,16	0,17	0,15	-9,3%
CCPU <sup>(4)</sup> (euros)	15,7	15,6	-0,6%	15,2	15,1	14,8	-1,8%
SAC&SRC <sup>(5)</sup> ('000 000 euros)	29,8	40,1	34,4%	35,1	100,7	130,4	29,5%
Colaboradores <sup>(6)</sup>	1.055	977	-7,4%	985	1.055	977	-7,4%
Serviços Partilhados	776	748	-3,6%	749	776	748	-3,6%

(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.

#### Base de clientes

A base de clientes da Optimus aumentou 11,2% para 2,893 milhões de clientes no final de 2007, o que compara com 2,601 milhões de clientes no final de 2006, com adições líquidas de 291,6 mil em 2007, um aumento de 17,3% em relação ao ano anterior, demonstrando claramente o sucesso da sua estratégia de crescimento. O nível de adições líquidas no 4T07 (132,4 mil clientes) foi o mais elevado desde 2001. Os clientes activos no final de 2007 totalizaram 2,276 milhões, contra 2,058 milhões no final de 2006, um acréscimo de, aproximadamente, 10,6%.

A proporção de clientes pós-pagos na base total de clientes continua a aumentar. No final de 2007, os clientes pré-pagos representaram 73,1% do número total de clientes, o que compara com 77,8% no final de 2006.

Durante 2007, os clientes da Optimus geraram uma receita média mensal ("ARPU") de 18,2 euros, uma redução face aos 19,7 euros registados em 2006. Do ARPU registado em 2007, 13,8 euros são relativos a receitas de clientes e 4,4 euros relativos a receitas de operadores, em comparação com 14,2 euros e 5,5 euros, respectivamente, em 2006. A diminuição no ARPU é explicada, essencialmente, pela redução de 20% nas receitas médias de operadores, em resultado das reduções das MTR e, especialmente, das reduções das tarifas de roaming-in. A descida do nível de receita média de clientes foi determinado pela redução na receita média por minuto ("ARPM"), explicada pelas acrescidas pressões ao nível das tarifas de voz, principalmente no segmento de PMEs, mas também pelo peso relativo acrescido do "Optimus Home" (o nosso produto convergente fixo-móvel) na base de clientes, que foi parcialmente compensado por um aumento da utilização média por cliente, tal como evidenciado pelo aumento de 1,9% no nível médio de minutos de utilização ("MoU").

#### Utilização de dados

Durante 2007, a Optimus manteve a sua posição de liderança em banda larga móvel e foi capaz de aumentar a utilização de dados, nomeadamente através da promoção do seu produto "Kanguru", baseado em tecnologia HSDPA, que oferece agora velocidade de até 7,2 Mbps. É igualmente de destacar o lançamento de ofertas específicas no âmbito dos contributos da Optimus para o desenvolvimento da Sociedade de Informação (programa "Iniciativas E") que contribuirão para manter a taxa de crescimento do mercado de *internet* de banda larga móvel a um ritmo elevado. Ainda durante 2007, a Optimus expandiu para 27 canais o número de canais disponibilizados na sua oferta de serviços

de TV móvel. Disney, CNN, Eurosport e MTV Snax são alguns exemplos dos vários canais lançados durante 2007.

As receitas de dados continuam a registar taxas de crescimento muito significativas, representando, em 2007, 17,7% do total das receitas de serviço (e 19,4% no 4T07), um crescimento de 3,3pp face a 2006, resultado da aposta de investimento da Optimus na promoção da utilização de serviços de dados e do sucesso das suas soluções de acesso móvel à *internet* de banda larga. Os serviços de dados não relacionados com SMSs continuam a aumentar o seu peso relativo nas receitas de dados, totalizando em 2007 cerca de 51% do total das receitas de dados, em comparação com apenas 38% em 2006.

### Tráfego

Em 2007, o total de tráfego de voz<sup>1</sup> foi 13,5% superior ao registado em 2006, como resultado quer do crescimento da base de clientes quer do aumento dos minutos médios de utilização por cliente para 118,1 minutos (face a 115,9 minutos em 2006), reflectindo o contínuo sucesso do esforço de investimento da Optimus para promover a utilização da voz.

#### 4.1.2. Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
NEGÓCIO MÓVEL - DEMONST. DE RESULTADOS							
<b>Volume de Negócios</b>	<b>156,7</b>	<b>164,4</b>	<b>4,9%</b>	<b>161,5</b>	<b>610,4</b>	<b>619,4</b>	<b>1,5%</b>
Receitas de Serviço	142,2	149,4	5,1%	152,3	562,2	579,1	3,0%
Receitas de Clientes	106,9	113,9	6,5%	112,7	405,7	437,9	7,9%
Receitas de Operadores	35,3	35,5	0,7%	39,6	156,5	141,2	-9,8%
Vendas de Equipamento	14,5	15,0	3,1%	9,2	48,1	40,3	-16,3%
<b>Outras Receitas</b>	<b>8,4</b>	<b>9,9</b>	<b>18,1%</b>	<b>10,1</b>	<b>34,4</b>	<b>37,0</b>	<b>7,6%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>128,3</b>	<b>136,5</b>	<b>6,4%</b>	<b>125,3</b>	<b>466,2</b>	<b>494,8</b>	<b>6,1%</b>
Custo das Vendas	23,6	27,5	16,5%	19,8	71,5	79,7	11,6%
Interligação e Conteúdos	34,7	36,0	3,8%	35,3	133,2	137,4	3,2%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	14,1	14,4	1,8%	13,8	52,3	56,4	7,8%
Custos com Pessoal	14,2	13,2	-7,2%	12,2	51,9	51,5	-0,7%
Marketing e Vendas	18,5	19,8	7,2%	20,1	68,0	73,5	8,0%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	12,5	14,0	12,2%	13,6	50,3	53,0	5,3%
Despesas Gerais e Administrativas	7,9	7,8	-1,6%	8,0	29,1	31,3	7,5%
Outros Custos Operacionais	2,7	3,7	35,1%	2,6	10,0	12,1	20,7%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>	<b>0,3%</b>	<b>1,7</b>	<b>9,5</b>	<b>7,8</b>	<b>-17,7%</b>
<b>Margem de Serviço <sup>(2)</sup></b>	<b>107,5</b>	<b>113,4</b>	<b>5,5%</b>	<b>117,0</b>	<b>429,1</b>	<b>441,7</b>	<b>2,9%</b>
Margem de Serviço (%)	75,6%	75,9%	0,3pp	76,9%	76,3%	76,3%	0pp
<b>EBITDA</b>	<b>34,5</b>	<b>35,5</b>	<b>3,0%</b>	<b>44,5</b>	<b>169,1</b>	<b>153,7</b>	<b>-9,1%</b>
Margem EBITDA (%)	22,0%	21,6%	-0,4pp	27,6%	27,7%	24,8%	-2,9pp
Custos com a Oferta Pública de Aquisição <sup>(3)</sup>	0,0	0,0	-	10,0	0,0	10,0	-
Depreciações e Amortizações	30,4	29,9	-1,6%	28,8	117,4	115,5	-1,5%
<b>EBIT</b>	<b>4,1</b>	<b>5,6</b>	<b>37,4%</b>	<b>5,6</b>	<b>51,7</b>	<b>28,1</b>	<b>-45,6%</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	42,0	36,5	-13,1%	46,6	102,5	113,2	10,4%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	26,8%	22,2%	-4,6pp	28,8%	16,8%	18,3%	1,5pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-7,5	-1,0	86,6%	-2,1	66,5	40,5	-39,1%
CAPEX Total	44,0	39,3	-10,5%	47,1	114,8	127,1	10,7%

(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.

### Volume de Negócios

As receitas de serviço aumentaram 3,0% para 579,1 milhões de euros, comparativamente a 562,2 milhões de euros em 2006, reflexo do crescimento de 7,9% nas receitas de clientes, que compensa totalmente o impacto negativo nas receitas de operadores de 9,4 e 11,3 milhões de euros resultantes, respectivamente, da redução das receitas de roaming-in e das tarifas de terminação móvel. Excluindo o efeito do decréscimo das tarifas de terminação móvel e de roaming-in, as receitas de serviço teriam aumentado 6,6% face a 2006. No 4T07 as receitas de serviço foram 5,1% superiores às registadas no 4T06, o maior aumento trimestral registado nos últimos 3 anos.

### EBITDA

O EBITDA em 2007 foi de 153,7 milhões de euros e gerou uma margem de 24,8%, representando uma diminuição de 2,9pp face a 2006. Este decréscimo é, principalmente, explicado pela redução das receitas de roaming-in e das tarifas de terminação móvel, com um impacto total de 14,2 milhões de euros no EBITDA. Excluindo estes efeitos negativos associados a tarifas reguladas e os benefícios associados

<sup>1</sup> Total de tráfego de voz = tráfego total recebido + tráfego total gerado + *roaming out* gerado

aos descontos obtidos de fornecedores de equipamento durante o ano de 2006 (3,5 milhões de euros), o EBITDA teria aumentado 1,3% face a 2006 e gerada uma margem de 26,3%.

O total dos custos operacionais aumentou 6,1% para 494,8 milhões de euros, representando 79,9% do volume de negócios, uma deterioração de 3,5pp face a 2006. No entanto, a margem de serviço registou um aumento de 2,9% para 441,7 milhões de euros, representando uma margem de 76,3%, em linha com 2006. O aumento dos custos operacionais é explicado pelos seguintes factores:

- aumento de 23,5% dos custos de marketing e vendas e dos custos de subsidiação de equipamentos, reflexo do forte crescimento dos clientes activos e das receitas de clientes;
- aumento de 7,8% dos custos de circuitos alugados e de outros custos de operação de rede, explicado pelo alargamento da rede 3G/ HSDPA e pelo sucesso do nosso serviço "Kanguru";
- acréscimo do custo de serviços subcontratados em 5,3% e das despesas gerais e administrativas em 7,5%, em consequência do crescimento dos custos de IT e de serviços de apoio ao cliente, incluindo os custos de portabilidade. De notar ainda que, uma vez que a divisão de serviços partilhados está incluída no nosso Negócio Móvel, parte destes custos são recuperados através de "Outras receitas", que registaram um aumento de 7,6% em 2007;
- aumento de 20,7% dos outros custos operacionais, explicado pelo aumento dos custos de licença, resultado do crescimento do número de clientes; e
- apesar da redução de 0,7% nos custos com pessoal, devido à diminuição do número médio de colaboradores em 2007.

## 4.2. Negócio Fixo

Durante 2007, o Negócio Fixo da Sonaecom reforçou a sua posição de liderança entre os operadores alternativos de acesso directo via ULL em Portugal, com uma base de clientes significativamente alargada após a integração dos clientes residenciais e SOHOs adquiridos à ONI e dos clientes da Tele2 Portugal, assim alavancando a sua estrutura operativa e infra-estrutura de rede. O enfoque tem sido colocado na migração dos clientes indirectos recentemente adquiridos para clientes de acesso directo, na expansão das nossas ofertas de voz+*broadband*, reforço de TV e Home Vídeo na sua oferta básica ADSL e, acima de tudo, na melhoria do serviço de apoio ao cliente.

### 4.2.1. Indicadores Operacionais

NEGÓCIO FIXO - INDICADORES OPERACIONAIS	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
Total Serviços (EOP) <sup>(1)</sup>	380.729	815.623	114,2%	798.477	380.729	815.623	114,2%
Directos	281.541	510.673	81,4%	471.851	281.541	510.673	81,4%
ULL	256.625	477.868	86,2%	439.604	256.625	477.868	86,2%
Outros	24.916	32.805	31,7%	32.247	24.916	32.805	31,7%
Indirectos	99.188	304.950	-	326.626	99.188	304.950	-
Voz	53.897	256.815	-	282.539	53.897	256.815	-
Internet Banda Larga	11.994	31.392	161,7%	27.644	11.994	31.392	161,7%
Internet Banda Estreita	33.297	16.743	-49,7%	16.443	33.297	16.743	-49,7%
Total Acessos <sup>(2)</sup>	310.338	551.222	77,6%	510.006	310.338	551.222	77,6%
PSTN/RDIS	167.227	291.603	74,4%	270.112	167.227	291.603	74,4%
ULL ADSL	131.117	228.226	74,1%	212.250	131.117	228.226	74,1%
Wholesale ADSL	11.994	31.392	161,7%	27.644	11.994	31.392	161,7%
Centrais Desagregadas com Transmissão	144	169	17,4%	157	144	169	17,4%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	137	161	17,5%	148	137	161	17,5%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	71,5%	60,1%	-11,5pp	73,1%	65,6%	70,1%	4,6pp
Total Tráfego Voz ('000 Min.) <sup>(3)</sup>	357.423	523.512	46,5%	457.095	1.435.971	1.743.105	21,4%
Total Tráfego Internet							
Banda Estreita ('000 Min.)	41.433	19.356	-53,3%	18.311	229.431	91.741	-60,0%
Banda Larga ('000 Gigabytes)	3.922	7.423	89,3%	5.869	11.355	23.173	104,1%
Colaboradores	172	192	11,6%	195	172	192	11,6%

(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 w.holesale; (3) Inclui tráfego grossista e retalhista.

### Base de Clientes

Em 2007, completámos a aquisição da Tele2 Portugal e da base de clientes residenciais e SoHo da Oni, o que teve um impacto de 370 mil serviços adicionais, dos quais 111 mil de acesso directo.

No final do 2007, o número de serviços prestados pelo Negócio Fixo totalizava 815,6 mil, um aumento de 114,2% (17% excluindo as aquisições recentes) face ao final de 2006. O total dos serviços de acesso

directo representa, no final de 2007, 62,6% da base de clientes do Negócio Fixo (86% excluindo as aquisições recentes), face a 73,9% em 2006. No 4T07, a taxa média de activação mensal de serviços directos foi de, aproximadamente, 12,9 mil serviços e a média de activação mensal de acessos ULL ultrapassou os 5,3 mil acessos.

### Tráfego

Em 2007, o tráfego de voz do nosso Negócio Fixo aumentou 21,4% para 1.743 milhões de minutos, em resultado, principalmente, do aumento no tráfego de retalho (59,2%) mas também no tráfego de operadores (1,0%). O aumento do tráfego de retalho resultou do crescimento do tráfego de voz directo (73,3%) e indirecto (35,6%). Excluindo as aquisições recentes, o total de tráfego de voz aumentou 6,3%, suportado pelo crescimento de 23,8 % do tráfego de retalho.

#### 4.2.2. Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
<b>NEGÓCIO FIXO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b>							
<b>Volume de Negócios</b>	<b>54,0</b>	<b>77,8</b>	<b>44,1%</b>	<b>66,9</b>	<b>200,2</b>	<b>255,4</b>	<b>27,6%</b>
Receitas de Serviço	54,0	77,0	42,5%	66,7	199,0	254,2	27,8%
Receitas de Clientes	26,0	50,1	93,0%	35,1	94,4	140,0	48,2%
Receitas de Acesso Directo	18,6	30,1	62,0%	25,7	61,9	98,1	58,5%
Receitas de Acesso Indirecto	6,6	19,0	189,8%	8,7	30,4	38,6	26,9%
Outros	0,8	1,0	19,3%	0,7	2,1	3,2	54,1%
Receitas de Operadores	28,1	26,9	-4,3%	31,6	104,5	114,3	9,4%
Vendas de Equipamento	0,0	0,8	-	0,2	1,2	1,2	-4,5%
<b>Outras Receitas</b>	<b>1,8</b>	<b>1,2</b>	<b>-35,4%</b>	<b>0,8</b>	<b>5,2</b>	<b>3,8</b>	<b>-26,2%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>55,7</b>	<b>73,1</b>	<b>31,3%</b>	<b>63,3</b>	<b>210,9</b>	<b>245,8</b>	<b>16,6%</b>
Custo das Vendas	0,4	1,0	176,0%	0,3	1,7	1,4	-17,9%
Interligação	26,5	33,6	27,0%	35,2	104,4	126,9	21,6%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	8,3	14,6	75,8%	10,2	32,0	42,0	31,3%
Custos com Pessoal	2,3	2,6	10,0%	2,2	9,3	9,4	1,2%
Marketing e Vendas	7,2	5,8	-19,6%	4,6	22,4	18,5	-17,1%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	7,9	12,6	58,0%	8,2	30,7	36,8	19,7%
Despesas Gerais e Administrativas	2,5	2,6	1,4%	2,1	9,0	9,1	1,2%
Outros Custos Operacionais	0,5	0,3	-29,8%	0,4	1,3	1,6	19,4%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,0</b>	<b>0,5</b>	<b>-</b>	<b>0,8</b>	<b>0,7</b>	<b>3,7</b>	<b>-</b>
<b>Margem de Serviço <sup>(2)</sup></b>	<b>27,5</b>	<b>43,4</b>	<b>57,4%</b>	<b>31,5</b>	<b>94,5</b>	<b>127,3</b>	<b>34,7%</b>
Margem de Serviço (%)	51,0%	56,3%	5,3pp	47,2%	47,5%	50,1%	2,6pp
<b>EBITDA</b>	<b>0,2</b>	<b>5,4</b>	<b>-</b>	<b>3,6</b>	<b>-6,2</b>	<b>9,8</b>	<b>-</b>
Margem EBITDA (%)	0,4%	6,9%	6,6pp	5,4%	-3,1%	3,8%	6,9pp
Custos com a Oferta Pública de Aquisição <sup>(3)</sup>	0,0	0,0	-	13,3	0,0	13,3	-
Depreciações e Amortizações	4,8	13,6	181,9%	5,2	16,8	28,5	69,6%
<b>EBIT</b>	<b>-4,6</b>	<b>-8,2</b>	<b>-77,0%</b>	<b>-14,9</b>	<b>-23,0</b>	<b>-32,0</b>	<b>-38,9%</b>
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	10,5	16,1	54,0%	7,8	31,5	49,8	58,2%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	19,4%	20,7%	1,3pp	11,6%	15,7%	19,5%	3,8pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-10,3	-10,7	-4,2%	-4,2	-37,7	-40,1	-6,2%
CAPEX Total	10,5	13,7	30,4%	42,4	31,5	82,6	161,7%

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

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios cresceu 27,6% em relação a 2006, tendo atingido os 255,4 milhões de euros. Este crescimento foi determinado, principalmente, pelo crescimento das receitas de clientes (aumento de 48,2%), influenciadas pelo crescimento de receitas de acesso directo (que registaram um crescimento de 58,5% em relação a 2006). De notar que, desde Setembro de 2007, as receitas do Negócio Fixo incluem as contribuições da Tele2 Portugal e dos clientes adquiridos à Oni. Em 2007, a contribuição total destas aquisições para o volume de negócios consolidado foi de 24,8 milhões de euros. Excluindo esta contribuição, as receitas de serviço teriam crescido 15,2% face a 2006.

As receitas de acesso directo representaram 70,1% das receitas de clientes no ano de 2007, um aumento de 4,6pp em comparação com o ano anterior, em resultado do enfoque continuado no negócio de acesso directo e apesar da inclusão, desde Setembro, dos clientes indirectos da Tele2 e da Oni. Os serviços de *mass calling* contribuíram, durante o ano, com receitas de 21,7 milhões de euros, um aumento de 13,3 milhões de euros face a 2006.

### EBITDA

O Negócio Fixo gerou um EBITDA recorde no valor de 9,8 milhões de euros, face aos 6,2 milhões de euros negativos em 2006, gerando uma margem de 3,8%. O EBITDA gerado no 4T07 foi de 5,4 milhões

de euros, representando o melhor trimestre em termos de EBITDA desde o lançamento da companhia, e representando uma margem de 6,9%. 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. No total, os clientes adquiridos à Tele2 Portugal e à Oni prestaram um contributo apenas marginalmente positivo para o EBITDA do trimestre, em resultado dos custos de integração e de outros custos de subcontratação.

Os custos operacionais aumentaram 16,6% em comparação com 2006, reflectindo o efeito da consolidação da Tele2 Portugal, a inclusão dos custos associados aos clientes adquiridos à Oni e o esforço de desenvolvimento e expansão do negócio de acesso directo de banda larga:

- os custos de interligação aumentaram 21,6%, devido ao aumento do tráfego de voz directa em 2007, assim como ao aumento dos custos associados à mensalidade de ULL, em resultado do crescimento da base de clientes directos;
- os custos de circuitos alugados e outros custos de operação de rede aumentaram 31,3%, 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;
- os custos com o pessoal aumentaram 1,2% reflectindo os custos adicionais associados aos colaboradores da Tele2 Portugal, desde Setembro;
- os custos de serviços subcontratados e de despesas gerais e administrativas cresceram 15,6% devido ao aumento da base de clientes; e
- apesar da redução dos custos de marketing e vendas (que diminuíram cerca de 17,1%), basicamente devido ao menor número absoluto de adições em relação a 2006.

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

A SSI continuou a apresentar bons resultados operacionais e financeiros, através de uma boa performance da WeDo, a qual mantém o enfoque na expansão da sua base de clientes, através do seu produto de Revenue Assurance (RAID), e através do aumento de produtividade da Mainroad e da Bizdirect.

No início do 4T07, a WeDo adquiriu a Cape Technologies, uma empresa com sede na República da Irlanda, que opera no mercado internacional na área de sistemas de informação para a indústria das telecomunicações. Com esta aquisição, a WeDo tornou-se líder mundial no software de integração de Revenue Assurance, possuindo hoje 349 colaboradores distribuídos por 15 escritórios em todo o mundo e uma carteira de 60 clientes distribuída por 40 países.

### 5.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2006 <sup>(P)</sup>	2007	Δ 07/06
Receitas de Serviço IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000 euros)	32,2	27,3	-15,3%	28,6	106,0	114,8	110,9	-3,4%
Vendas de Equipamento como % Volume Negócios <sup>(2)</sup>	36,7%	41,3%	4,6pp	44,4%	32,3%	39,1%	40,8%	1,8pp
Vendas de Equipamento/Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	587,5	836,1	42,3%	711,5	2.323,9	2.323,9	2.673,6	15,0%
EBITDA/Média de Colaboradores ('000 euros)	5,3	0,8	-85,1%	4,0	13,2	13,4	11,9	-11,5%
Colaboradores	336	467	39,0%	378	336	336	467	39,0%

(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 diminuiu marginalmente (resultado natural do processo de integração das empresas adquiridas durante o ano, as quais apresentam níveis de produtividade inferiores) com as receitas de serviços IT por colaborador a atingirem os 110,9 mil euros em 2007, e com as vendas de equipamento por colaborador a aumentarem 15% para 2,67 milhões de euros em 2007. O número de colaboradores aumentou em 131 para 467, face ao final do ano de 2006, resultado (i) da consolidação das empresas adquiridas durante o ano de 2007 (Tecnológica, Cape Technologies e Praesidium); (ii) do lançamento da Saphety, uma empresa criada a partir da Sonaecom Fixo em Dezembro de 2006; e (iii) da necessidade de um maior número de consultores internos para sustentarem o aumento de actividade.

A WeDo aumentou significativamente a carteira de clientes internacionais, com novas contas em diversos países (11 novas contas obtidas durante 2007). Este aumento foi suportado pela abertura de novos escritórios locais no Egipto (para cobrir as regiões de África e Médio Oriente) e na Malásia (para cobrir a região da Ásia). Paralelamente, a WeDo continuou a apostar na inovação e na melhoria do seu portfólio de produtos, lançando novas versões (com módulos adicionais dirigidos a outros mercados que

não o das telecomunicações, com novas funcionalidades, com maior flexibilidade e mais intuitivos) do RAID, o seu produto chave de *Revenue Assurance*.

## 5.2. Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2006 <sup>(P)</sup>	2007	Δ 07/06
SSI CONSOLIDADO - DEMONST. DE RESULTADOS								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>17,39</b>	<b>26,10</b>	<b>50,1%</b>	<b>20,63</b>	<b>78,76</b>	<b>65,09</b>	<b>79,51</b>	<b>22,2%</b>
Receitas de Serviço	11,01	15,32	39,2%	11,47	53,33	39,66	47,05	18,6%
Vendas de Equipamento	6,38	10,78	69,1%	9,16	25,44	25,44	32,47	27,6%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,09</b>	<b>0,04</b>	<b>-50,6%</b>	<b>0,07</b>	<b>27,15</b>	<b>0,50</b>	<b>0,36</b>	<b>-27,8%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>15,65</b>	<b>25,74</b>	<b>64,4%</b>	<b>19,05</b>	<b>73,87</b>	<b>61,01</b>	<b>75,07</b>	<b>23,0%</b>
Custo das Vendas	6,16	10,57	71,6%	9,16	24,49	24,49	31,74	29,6%
Custos com Pessoal	4,10	7,25	77,1%	5,09	25,04	17,29	22,24	28,6%
Marketing e Vendas	0,26	0,47	81,3%	0,17	0,94	0,85	1,21	43,4%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	3,46	4,68	35,4%	2,88	14,14	12,09	12,00	-0,8%
Despesas Gerais e Administrativas	1,65	2,62	59,2%	1,74	9,06	6,14	7,54	22,7%
Outros Custos Operacionais	0,04	0,15	-	0,02	0,21	0,16	0,34	113,0%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,03</b>	<b>0,04</b>	<b>32,1%</b>	<b>0,13</b>	<b>0,26</b>	<b>0,10</b>	<b>0,22</b>	<b>113,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1,79</b>	<b>0,37</b>	<b>-79,2%</b>	<b>1,53</b>	<b>31,78</b>	<b>4,48</b>	<b>4,58</b>	<b>2,4%</b>
Margem EBITDA (%)	10,3%	1,4%	-8,9pp	7,4%	40,3%	6,9%	5,8%	-1,1pp
Depreciações e Amortizações	0,31	0,53	71,8%	0,50	1,45	1,26	1,73	37,2%
<b>EBIT</b>	<b>1,49</b>	<b>-0,16</b>	<b>-</b>	<b>1,03</b>	<b>30,33</b>	<b>3,22</b>	<b>2,85</b>	<b>-11,3%</b>
CAPEX Operacional <sup>(2)</sup>	0,14	0,35	156,5%	0,11	0,61	0,54	0,71	31,4%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	0,8%	1,4%	0,6pp	0,5%	0,8%	0,8%	0,9%	0,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,66	0,02	-98,9%	1,42	31,17	3,94	3,87	-1,6%
CAPEX Total	0,89	24,14	-	0,16	1,36	1,29	27,18	-

(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; (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.

Em 2007, o volume de negócios da SSI aumentou 22,2%, para os 79,5 milhões de euros, resultado de um aumento das vendas de equipamento, de 27,6% para os 32,5 milhões de euros, e de um aumento das receitas de serviços, 18,6% superiores ao ano anterior, resultando essencialmente de um aumento de 24,4% das receitas de serviços da WeDo (14,8% numa base comparável, isto é, excluindo o contributo das empresas adquiridas durante o ano). Durante o ano de 2007, as vendas de equipamento representaram 40,8% do volume de negócios, um nível similar ao registado em 2006, como resultado de um contributo positivo das vendas de computadores da Bizdirect, essencialmente relacionadas com o programa “Iniciativas-E” lançado pelo Governo Português.

O EBITDA da SSI totalizou 4,58 milhões de euros em 2007, um aumento de 2,4% face a 2006, com todas as empresas operacionais, com excepção da Saphety, uma nova empresa incluída na SSI desde o 1T07, a contribuírem positivamente. Esta performance foi alcançada apesar da redução do EBITDA da WeDo no 4T07, gerado pelo contributo negativo e pelos custos de integração das empresas adquiridas no 3T07. Excluindo estes impactos, o EBITDA da WeDo teria apresentado um significativo crescimento de 20% em 2007 e geraria uma margem de 14,7%. Adicionalmente, é de salientar que a Mainroad, devido ao seu contínuo enfoque na eficiência, foi capaz de alcançar uma margem de EBITDA positiva de 11,1%, 4,8 pp acima de 2006.

## 6. Público

Durante o ano de 2007, com o redimensionamento da sua estrutura de custos, o Público continuou a apostar na implementação da sua nova estratégia sustentada no novo formato a cores do jornal e suplementos totalmente redesenhados, lançada em meados de Fevereiro de 2007. No entanto, a dinâmica do mercado tem sido bastante severa para os jornais pagos, tendo a circulação diminuído 2,0%<sup>2</sup> e as receitas de publicidade, de Janeiro a Novembro, diminuído 1,5%<sup>3</sup> comparativamente com o mesmo período do ano anterior (números relativos a espaço publicitário calculado a preços de tabela – o acrescido nível competitivo em 2007, tem levado à prática de maiores descontos). Durante o mesmo período, as receitas de publicidade dos jornais gratuitos aumentaram 1.5x.

Tendo em consideração as dinâmicas de mercado explicadas anteriormente, e aproveitando a sua capacidade de produção, o Público lançou, no final de Outubro de 2007, o primeiro jornal semanal gratuito em Portugal, com o nome “Sexta” e com uma produção recorde de 350 mil unidades. Este

<sup>2</sup> Fonte: APCT, 9M07 vs 9M06 (Última informação disponível)

<sup>3</sup> Fonte: Marktest/Media Monitor



lançamento foi efectuado através da constituição com “A Bola”, um dos principais jornais diários desportivos, de um Agrupamento Complementar de Empresas (ACE) (com participação de 50% cada). Os resultados financeiros do Público de 2007 incluem, desde Novembro, 50% dos custos e das receitas do “Sexta” (consolidação proporcional).

## 6.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDICADORES OPERACIONAIS	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
Circulação Média Mensal Paga <sup>(1)</sup>	40.404	39.606	-2,0%	42.142	44.197	41.765	-5,5%
Quota de Mercado de Publicidade (%) <sup>(2)</sup>	15,4%	14,1%	-1,3pp	13,0%	15,4%	13,8%	-1,6pp
Colaboradores	276	257	-6,9%	252	276	257	-6,9%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte; (2) 4T07 = Acumulado a Novembro

Em 2007, a quota de mercado da circulação paga do Público (dados até Setembro de 2007, última informação disponível) foi de 12,3%, um aumento de 0,4pp quando comparada com o 4T06, o último trimestre com o “velho” jornal, demonstrando que a reestruturação do produto foi bem recebida pelos consumidores. No entanto, no 4T07, a média da circulação paga diminuiu 2,0% quando comparada com o 4T06 e 6,0% relativamente ao trimestre anterior, como consequência da contínua redução da dimensão do mercado de imprensa paga, mas também como resultado das pressões competitivas impostas, essencialmente, pelos jornais de distribuição gratuita (cuja circulação, estima-se que tenha aumentado 50%). A quota do Público no mercado de publicidade também se encontra sobre pressão, atingindo uma média de 13,8%, durante 2007, uma diminuição de 1,6pp comparativamente com 2006. No entanto, é de referir que a quota de mercado de publicidade do Público aumentou 1,1pp durante o último trimestre.

O site on-line do Público continuou a ser líder em termos de visitas únicas e páginas visitadas em Portugal (com uma média mensal de 19,5 milhões de páginas visitadas, 3,6 milhões de visitas e 2,6 milhões de visitas únicas durante 2007<sup>4</sup>), verificando-se uma aceleração da integração das estruturas on-line e off-line. A publicidade on-line, ainda em pequeno volume e não suficiente para compensar a quebra da receita de publicidade do jornal, quase que duplicou quando comparada com o ano de 2006, com o Público.pt (a sua unidade de negócio on-line) a alcançar um EBITDA positivo para o ano de 2007.

O “Sexta”, o recente jornal semanal gratuito, apesar de ainda se encontrar na sua fase inicial de desenvolvimento, apresenta indicadores de circulação positivos e tem vindo a atingir os objectivos definidos para 2007, em termos de receitas de publicidade.

## 6.2. Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T06	4T07	Δ T/T	3T07	2006	2007	Δ 07/06
<b>PÚBLICO CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS</b>							
<b>Volume de Negócios</b>	<b>8,98</b>	<b>9,55</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,96</b>	<b>36,39</b>	<b>33,16</b>	<b>-8,9%</b>
Vendas de Publicidade <sup>(1)</sup>	4,37	4,16	-4,9%	2,98	15,58	14,27	-8,4%
Vendas de Jornais	2,97	2,77	-6,5%	2,95	12,16	11,82	-2,8%
Vendas de Produtos Associados	1,64	2,62	59,4%	1,02	8,65	7,07	-18,3%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,17</b>	<b>0,08</b>	<b>-52,3%</b>	<b>0,05</b>	<b>0,39</b>	<b>0,25</b>	<b>-37,1%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>12,04</b>	<b>9,38</b>	<b>-22,1%</b>	<b>8,32</b>	<b>45,49</b>	<b>36,26</b>	<b>-20,3%</b>
Custo das Vendas	2,21	2,50	13,0%	1,45	10,39	8,64	-16,8%
Custos com Pessoal	5,10	2,82	-44,7%	2,85	17,37	11,41	-34,3%
Marketing e Vendas	0,87	0,93	7,4%	0,82	2,99	3,24	8,4%
Serviços Subcontratados <sup>(2)</sup>	2,95	2,41	-18,4%	2,53	11,27	10,13	-10,1%
Despesas Gerais e Administrativas	0,90	0,72	-20,4%	0,67	3,45	2,83	-18,0%
Outros Custos Operacionais	0,01	0,01	-40,0%	0,01	0,03	0,02	-46,7%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,00</b>	<b>0,05</b>	<b>-</b>	<b>0,24</b>	<b>0,08</b>	<b>0,41</b>	<b>-</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-2,89</b>	<b>0,20</b>	<b>-</b>	<b>-1,55</b>	<b>-8,77</b>	<b>-3,27</b>	<b>62,7%</b>
Margem EBITDA (%)	-32,2%	2,1%	34,24pp	-22,3%	-24,1%	-9,9%	14,2pp
Depreciações e Amortizações	0,17	0,18	8,3%	0,17	0,76	0,70	-8,1%
<b>EBIT</b>	<b>-3,06</b>	<b>0,01</b>	<b>-</b>	<b>-1,72</b>	<b>-9,53</b>	<b>-3,97</b>	<b>58,4%</b>
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	0,19	0,20	3,2%	0,07	0,36	0,69	93,8%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	2,1%	2,1%	-0,1pp	1,0%	1,0%	2,1%	1,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-3,08	0,00	100,0%	-1,62	-9,13	-3,96	56,6%
CAPEX Total	0,19	0,20	3,2%	0,07	0,36	0,69	93,8%

(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.

<sup>4</sup> Fonte: Marktest/Netscope Dec2007

Durante 2007, o volume de negócios diminuiu 8,9% para os 33,16 milhões de euros, comparativamente aos 36,39 milhões de euros em 2006. Todas as linhas de receita diminuíram face ao ano anterior:

- As vendas de produtos associados diminuíram 18,3%, assim como o número de colecções lançadas durante 2007 (12) foi consideravelmente mais baixo face a 2006 (26). No entanto, esta linha de receita tem dado sinais de recuperação no 4T07 (59,4% de aumento face ao 4T06, resultado do sucesso das colecções lançadas durante o trimestre, como por exemplo os “DVD James Bond” e “Portugal, um Retrato Social”);
- As receitas de publicidade diminuíram 8,4%; e
- As vendas de jornais diminuíram 2,8%, quando comparadas com 2006.

O Público gerou um EBITDA positivo no 4T07, pela primeira vez desde o 4T05. Em 2007, o Público obteve um EBITDA negativo de 3,3 milhões de euros, representando, no entanto, uma melhoria de 62,7% face a 2006 (o qual incluía 4,3 milhões de custos de reestruturação). Não considerando os custos de reestruturação e o impacto da “Sexta”, o Público teria melhorado o seu EBITDA, aproximadamente, em 30%. Estes resultados devem-se à implementação do plano de reestruturação durante 2006 e início de 2007, que resultou numa diminuição em todas as linhas de custos em 2007, com excepção de custos de marketing (custos associados a campanhas para promover a circulação). Apesar do baixo número de colecções, o EBITDA gerado pelos produtos associados duplicou em 2007 face a 2006.

## 7. Principais Desenvolvimentos Regulatórios no 4T07

De seguida enumeramos alguns dos principais acontecimentos regulatórios ocorridos no último trimestre de 2007.

### Tarifas de Terminação Móvel

Em Outubro de 2007, a ANACOM publicou um projecto de decisão relativo às tarifas de terminação nas redes móveis que prevê a continuação da descida de preços e a introdução, pela primeira vez desde o lançamento da Optimus, de assimetria entre a TMN e a Vodafone e a Optimus no tráfego móvel-móvel:

	TMN & Vodafone	Optimus	Assimetria
Actual	0,11	0,11	0%
01-Jan-08	0,08	0,096	20%
01-Abr-08	0,075	0,09	20%
01-Jul-08	0,07	0,084	20%
01-Out-08	0,065	0,078	20%

Os montantes correspondem a euros por minuto

A decisão final é esperada no 1T08.

### Nova Licença Móvel em 450MHz

Em Outubro de 2007, a ANACOM promoveu uma consulta pública relativa à entrada de um novo operador móvel através da atribuição – por via de concurso público – de frequências na banda dos 450 MHz de acordo com o princípio da neutralidade tecnológica. Na sua decisão final – adoptada já em Fevereiro de 2008 – a ANACOM confirmou a intenção de promover um concurso público para a atribuição de frequências na banda dos 450 MHz para o fornecimento de serviços móveis por um novo operador. Assim, o regulador anunciou que pretende excluir deste concurso público os operadores que oferecem serviços suportados em GSM e UMTS bem como em CDMA450.

### Broadband Wireless Access

O regulador desencadeou o processo de consulta referente ao licenciamento das frequências de Broadband Wireless Access (acesso banda larga sem fios). No âmbito destas consultas, o regulador apresentou as suas propostas sobre (i) as frequências a utilizar (3,4 GHz – 3,8 GHz), (ii) o número de blocos a atribuir por operador (4 blocos de 2x28 MHz), (iii) processo de atribuição das licenças (via leilão) e (iv) critérios de adjudicação, dos quais se destaca a intenção de não autorizar a entrada na primeira fase do leilão de operadores com poder de mercado significativo no mercado de banda larga, operadores móveis ou operadores com espectro na faixa dos 3,4 GHz – 3,8 GHz. Estima-se que o leilão tenha lugar no primeiro trimestre de 2008.

## 8. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 4T07

- Em linha com os seus objectivos de crescimento, e na sequência das aquisições concretizadas ao longo do ano, a 6 de Novembro de 2007 a WeDo completou a aquisição da totalidade do capital da Praesidium Holdings Limited ("Praesidium"), uma empresa com sede em Inglaterra que opera internacionalmente no mercado de consultadoria em gestão de risco, focando-se no sector das telecomunicações, tendo prestado serviços a mais de 100 operadores em cerca de 70 países. Com esta aquisição, a WeDo aumenta o seu *portfolio* de serviços, através da criação de uma nova unidade de negócios horizontal dedicada a consultadoria de negócios.
- A 2 de Novembro de 2007, a Sonaecom completou o processo de fusão das divisões de telecomunicações móvel (Optimus) e fixo (Novis). Esta operação, 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) posiciona melhor 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.

A empresa resultante desta fusão adoptou a denominação social de "Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A." e continua a ser 100% controlada pela Sonaecom. Para a Sonaecom, esta fusão apenas reflecte a convergência entre tecnologias e as novas perspectivas de consumo. Estes desenvolvimentos de mercado tornaram progressivamente obsoleta e desajustada a separação entre os nossos negócios fixo e móvel.

- Em Dezembro de 2007, a Sonaecom completou uma reorganização das funções e responsabilidades ao nível da sua Comissão Executiva, redesenhando a estrutura do nosso negócios de telecomunicações, passando de uma organização baseada em tecnologias para uma determinada pelos segmentos de clientes e pelas ofertas comerciais. O principal objectivo por detrás desta reorganização foi o de alinhar a nossa organização com a forma como hoje percebemos o mercado e como esperamos que ele evolua a curto prazo.

## 9. Perspectivas Futuras

Em 2008, planeamos executar um plano ambicioso de investimento no nosso negócio de telecomunicações de forma a melhorarmos o posicionamento estratégico e aumentar a nossa posição competitiva no mercado e alavancar o crescimento futuro sustentado. Estes investimentos destinam-se a: (i) acelerar a extensão de cobertura e capacidade das nossas redes móvel e fixa, de forma a melhorar a qualidade do serviço, consolidar a nossa liderança no sector da banda larga móvel e ULL e, simultaneamente, aumentar o mercado endereçável; (ii) promover as nossas marcas, tal como demonstrado pelo reposicionamento da marca Optimus lançado em 2008; (iii) alargar os nossos canais de distribuição através do aumento do número de lojas próprias; (iv) melhorar o serviço ao cliente; e (v) implementar a fase inicial do nosso plano de fibra recentemente anunciado, tendo como objectivo o desenvolvimento de projectos residenciais e empresariais prioritariamente nas áreas de Lisboa e Porto. A nossa nova estrutura organizacional permite-nos abordar o mercado de uma forma mais integrada e posicionar-nos mais próximos dos nossos clientes.

Na SSI, o enfoque será no crescimento dos actuais negócios, através da consolidação da presença internacional da WeDo e da integração dos negócios adquiridos em 2007, bem como através do aumento da rentabilidade. A SSI também continuará a gerir activamente o seu *portfólio* e a analisar novas oportunidades de crescimento.

O Público irá concentrar-se no crescimento de topo, através do refinamento dos produtos existentes, procurando a eficácia operacional e explorando oportunidades de negócios *on-line*. Em termos de circulação, será mantido o esforço de criar fidelização a partir do novo formato do jornal, da maior diferenciação de produtos e da melhoria dos suplementos semanais e de fim-de-semana. A equipa de vendas, recentemente reforçada, irá concentrar-se em atrair mais publicidade e em aproximar-se das agências de publicidade e dos próprios publicitários. O sucesso do Público vai ser construído através do esforço contínuo de aumento da circulação paga e das receitas de publicidade tradicional, reforçando, simultaneamente, a sua presença *on-line*.

Quanto à regulação, continuaremos a reclamar melhores condições competitivas nos mercados de telecomunicações fixas, esperando finalmente, em 2008, melhorar os processos e SLAs das ofertas de referência, incluindo processos de desagregação e acesso às condutas. Continuaremos também a lutar para que o operador incumbente cumpra atempadamente todas as obrigações no âmbito das ofertas de referência, como resultado da redução substancial do contexto de interpretação das regras existentes. Por outro lado, iremos lutar por um enquadramento regulatório para o desenvolvimento das redes de fibra que permita evitar os custos elevados de construção de novas condutas e a duplicação irracional de redes de acesso, e que estimule a concorrência.

Estamos confiantes que a nossa experiência, provas dadas e conhecimento dos mercados, em conjunto com a energia, ambição e criatividade das nossas pessoas, vão mais uma vez garantir o sucesso da nossa estratégia.

## 10. Eventos Subsequentes

- Em 21 de Fevereiro de 2008, a Sonaecom anunciou o seu plano a 3 anos para o desenvolvimento de uma rede de fibra, com o objectivo de construir a mais avançada rede de telecomunicações em Portugal. Como parte deste plano, a Sonaecom propõe dar acesso à sua rede de fibra a todos os operadores nacionais interessados, alinhando assim com as recomendações regulatórias e as melhores práticas na Europa.  
A Sonaecom anunciou ainda que irá investir no desenvolvimento desta Rede de Nova Geração um montante de 240 milhões de euros, durante um período de 3 anos, e que a mesma permitirá uma cobertura de 1 milhão de lares e de aproximadamente 25% da população Portuguesa.
- Em 25 de Fevereiro de 2008, na sequência das consultas públicas lançadas em Agosto de 2007 pela ANACOM e pelo Governo Português, foram tornadas públicas as condições finais do concurso relativo ao processo de introdução da TDT, entre as quais se destacam as seguintes:
  - a) A realização de dois concursos separados: um para os direitos de utilização de frequências para transmissão de canais *free-to-air* e outro para a atribuição de frequências para a transmissão de canais de acesso pago (*pay TV*);
  - b) Não serão permitidas propostas condicionadas mas os candidatos a uma licença de *free-to-air* poderão apresentar um cenário variante, no pressuposto que obterão as duas licenças;
  - c) A PTM não poderá participar no concurso de *Pay-TV*, mas é autorizada a participar no concurso de *free-to-air*. A PT Comunicações pode participar em ambos os concursos;
  - d) As propostas devem ser apresentadas até 23 de Abril de 2008 e as decisões finais não são esperadas antes de Julho/Agosto.

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

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

### Contactos para os Media e Investidores

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

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

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