

**Porto, 8 de Março de 2006.** A Sonaecom divulgou hoje os Resultados Consolidados Auditados do ano de 2005, de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (“IAS/IFRS”).

### Resultados Financeiros Consolidados

Milhões Euros	2003	2004	1T05	2T05	3T05	4T05	2005	% Var 2005/2004
Volume de Negócios	838	880	197	209	222	216	843	-4%
EBITDA	146	201	44	40	42	32	157	-22%
Margem EBITDA	17%	23%	22%	19%	19%	15%	19%	-18%
EBIT	16	75	12	9	10	-3	29	-62%
EBT	-8	57	10	6	6	-6	16	-73%
Resultado Líquido (1)	-20	39	9	4	5	-7	12	-70%
CAPEX	123	122	41	23	29	47	141	15%
FCF (alavancado) (2)	35	62	-18	0	19	11	12	-80%

(1) Resultados Líquidos antes de Interesses Minoritários

(2) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos

### Principais Indicadores Operacionais

	2003	2004	1T05	2T05	3T05	4T05	2005	% Var 2005/2004
<b>Optimus</b>								
Clientes (milhares EoP)	2,300	2,129	2,136	2,179	2,270	2,353	2,353	11%
Receitas de serviço de clientes (milhões de euros)	361	380	93	97	101	100	391	3%
Receitas de dados como % das receitas de clientes	11%	11%	11%	11%	13%	15%	13%	11%
<b>Sonaecom Fixo</b>								
Centrais desagregadas (1)	-	61	69	99	126	138	138	126%
Serviços Directos (EOP)	-	5,301	11,919	27,895	49,024	93,861	93,861	1671%

(1) Centrais desagregadas com transmissão

Ao longo do ano de 2005, desenvolvemos uma estratégia, com a qual acreditamos poder alcançar uma posição mais forte no mercado, potenciando crescimento, rentabilidade e valor para o accionista. Esta estratégia sustenta-se em cinco iniciativas fundamentais: em primeiro lugar, num significativo investimento no reposicionamento das marcas das nossas unidades Fixa (Novis e Clix) e Móvel (Optimus); em segundo lugar, no lançamento pela Optimus de novos produtos e serviços inovadores, com destaque para produtos convergentes Fixo-Móvel e em serviços 3G; em terceiro lugar, numa estratégia agressiva de investimento nos serviços directos de voz e Internet (serviços ADSL através de desagregação do lacete local); em quarto lugar, no reforço da nossa parceria estratégica com a France Telecom, através da assinatura de quatro acordos operacionais e reforço da nossa posição accionista na Optimus e na Sonaecom Fixo (SCF); finalmente, na emissão, em condições vantajosas, de um empréstimo obrigacionista a 8 anos, no valor de 150 milhões de euros.

Os nossos negócios de telecomunicações, atingiram resultados positivos em áreas identificadas como oportunidades de mercado, nomeadamente, os produtos convergentes Fixo-Móvel e os serviços de dados móveis, na Optimus, e os serviços directos por Banda Larga (voz e Internet), na SCF. Estas oportunidades proporcionaram um crescimento real de 11% da base de clientes da Optimus, em comparação com 2004, e uma significativa transformação do modelo de negócio da SCF, de revenda de Acesso Indirecto, para um modelo de Acesso Directo de Banda Larga,

Na Optimus, alargámos a nossa base de clientes através do lançamento de produtos e serviços inovadores, que nos permitiram assegurar a posição de liderança da inovação no mercado móvel português. Na SCF, apesar dos entraves regulatórios e concorrenciais existentes, atingimos os objectivos de crescimento definidos em Julho de 2005, quer no que respeita ao número de clientes de Acesso Directo de Banda Larga (EOP 46 mil), quer no número de Centrais da Portugal Telecom Desagregadas (138). A SCF preparou ainda o lançamento comercial do serviço de *Triple Play* para 2006.

Em simultâneo com as nossas iniciativas de crescimento, dedicámo-nos ao desenvolvimento de uma estratégia de integração e convergência dos negócios de telecomunicações. Com este intuito, trabalhamos no sentido de aprofundar a integração da nossa gestão, estrutura e sistemas organizacionais, e demos início a um processo que visa alcançar a integração completa das nossas redes fixa e móvel, através da integração das respectivas equipas técnicas.

No início do ano, propusemo-nos melhorar a nossa posição nos mercados de telecomunicações móveis e fixas, através de uma maior actividade operacional e comercial e de um maior esforço de investimento. Este esforço gerou um aumento dos Custos Operacionais, maioritariamente custos de Marketing & Vendas e *Outsourcing*, e um maior investimento (CAPEX) para suportar, em particular, o crescimento no acesso directo de Banda Larga (voz e Internet) e o desenvolvimento da nossa rede 3G.

Os nossos Resultados Consolidados foram negativamente afectados por um conjunto de factores externos, nomeadamente: (i) a programada redução das Tarifas de Terminação Móvel, que se revelou ineficaz em assegurar taxas assimétricas em benefício dos operadores de menor dimensão, implicando uma redução nas Receitas de Operadores e no EBITDA, em comparação com 2004; (ii) o retorno à subsidiação de terminais móveis pela concorrência, particularmente durante o 3T05; (iii) o atraso de 90 dias na aprovação final do Optimus Home pela ANACOM, após o lançamento inicial do produto, obrigando ao seu relançamento em Março de 2005 e; (iv) a falta de condições equitativas necessárias ao crescimento do nosso negócio de Banda Larga, asseguradas apenas a partir de Setembro de 2005.

Temos orgulho do que alcançámos durante o ano de 2005, que apenas foi possível graças à determinação, rapidez, inovação e ambição com que a organização respondeu aos desafios lançados pela gestão, no início do ano, não obstante os significativos obstáculos operacionais, de mercado e regulatórios enfrentados. O sucesso e o progresso alcançados, durante o ano de 2005, são um tributo para todos os nossos colaboradores, pelo tempo, dedicação e determinação demonstrados.

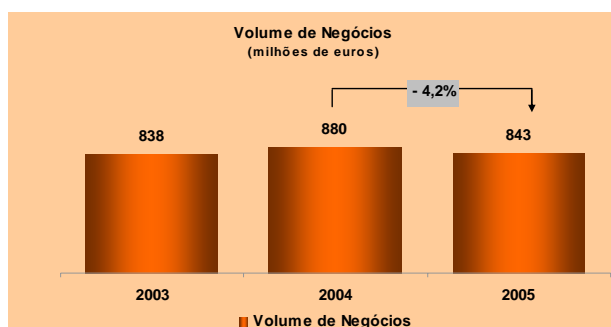
Para terminar, uma palavra referente ao recente anúncio de Oferta Pública de Aquisição para controlo da Portugal Telecom SGPS SA (PT). Acreditamos firmemente que a nossa oferta reflecte o valor total e justo para os accionistas da PT, ao mesmo tempo que fortalece o valor do accionista da Sonaecom. Estamos convencidos que a nossa Oferta, se bem sucedida, melhorará largamente a concorrência no mercado português de telecomunicações e, sobretudo, beneficiará os consumidores. Todavia, é previsível que o processo de Oferta venha a demorar alguns meses a ser implementado, enquanto se aguarda que a Autoridade da Concorrência se pronuncie. Durante este período, trataremos de assegurar o nosso enfoque no desenvolvimento dos nossos negócios actuais.

**Paulo Azevedo, CEO da Sonaecom**

### Análise Financeira Consolidada

#### Clientes e Receitas de Serviço de Clientes

O total da base de Clientes das nossas empresas de telecomunicações aumentou significativamente durante o ano, tendo crescido 6% para os 2,58 milhões, no final de 2005, em comparação com os 2,43 milhões de euros no final do ano de 2004. Esta evolução é o reflexo do aumento positivo da base de clientes da Optimus, que cresceu 10,5%, e do acentuado crescimento dos clientes de Acesso Directo da SCF, que atingiram 46 mil (94 mil Serviços de Acesso Directo), comparados com os 1.000 clientes em 2004. As Receitas de Serviço de Clientes da Optimus aumentaram 2,9% face a 2004, enquanto que as Receitas de Acesso Directo da SCF foram superiores em 71%, em comparação com 2004.



#### Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado, no valor de 843,4 milhões de euros, ficou 4,2% abaixo do valor verificado em 2004. As três principais razões para esta redução foram: (i) as Receitas de Operadores da Optimus diminuíram cerca de 20,8%, em resultado quer da redução programada das Tarifas de Terminação Móvel, com efeito a partir de 7 de Março, quer da contínua queda no tráfego proveniente de operadores fixos; (ii)

perda de tráfego de banda estreita e de Voz de Acesso Indirecto por parte da SCF; e (iii) diminuição do Volume de Negócios do Público em 21%, como resultado, essencialmente, da redução das vendas de Produtos Associados, derivada de um acréscimo de concorrência e de uma saturação do mercado. No entanto, a SCF apresentou um crescimento de 5,5% face a 2004, em resultado do elevado aumento das receitas do segmento Grossista, apesar da significativa perda das receitas de Acesso Indirecto. A SSI apresentou, de novo, uma boa performance, com um crescimento do Volume de Negócios de 4,8%, principalmente devido à boa performance da Wedo.

#### Custos Operacionais

Em 2005, os Custos Operacionais Consolidados, excluindo o Custo das Vendas e os Custos de Marketing e Vendas, caíram 1,2% para 474,5 milhões de euros, em comparação com 2004, explicada, principalmente, pela poupança nos custos com Circuitos Alugados (-20,9%) e diminuição dos Custos de Operação de Rede (-5,3%). Estas poupanças são o resultado da nossa estratégia de integração e convergência das telecomunicações e, em particular, da extensão da nossa capilaridade local e do recurso a ligações directas na maioria das nossas redes GSM e UMTS, substituindo, desta forma, os circuitos e as linhas alugadas com custos mais elevados.

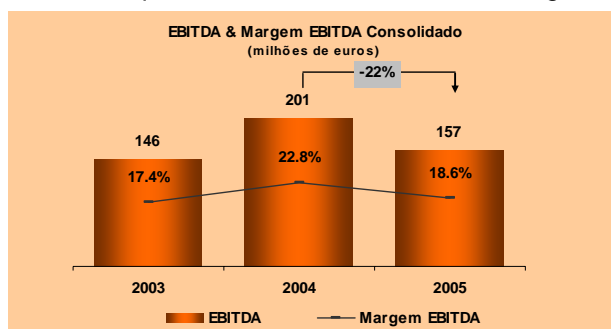
Os Custos Operacionais Consolidados, excluindo o Custo das Vendas, aumentaram 1%, durante 2005, para 569,7 milhões de euros, quando comparados com os 564,2 milhões de euros, em 2004. Este aumento reflecte, essencialmente: (i) o investimento significativo em custos de Marketing e Vendas (+13,9%) relacionados com o lançamento de novos produtos e serviços no negócio de telecomunicações; (ii) os custos de *Outsourcing* mais elevados, associados ao desenvolvimento dos nossos serviços de acesso directo com ADSL 2+; e (iii) o acréscimo de custos associados à necessidade de operar em duas redes móveis (GSM e UMTS). O Custo das Vendas aumentou 8%, quando comparado com 2004, devido ao aumento das vendas de equipamento na Optimus (telemóveis e cartões).

#### Provisões

As Provisões para cobranças duvidosas, para depreciação de existências e imparidades ficaram 51% abaixo do nível registado em 2004. Esta redução significativa resultou de: (i) melhoria dos processos de cobrança no negócio das telecomunicações; (ii) sucesso obtido na cobrança de montantes totalmente provisionados em anos anteriores (em 2005, 8,7% das cobranças referem-se a dívidas vencidas em anos anteriores); e (iii) melhoria da gestão e rotatividade de stocks.

#### EBITDA

Em consequência do menor Volume de Negócios e do maior nível de Custos Operacionais, e



apesar do reduzido nível de Provisões, o EBITDA Consolidado diminuiu 21,8% em 2005, para 156,9 milhões de euros, gerando uma Margem EBITDA de 18,6%. Estes valores são comparáveis com um EBITDA de 200,6 milhões de euros e uma Margem EBITDA de 22,8%, em 2004. A redução no EBITDA resultou das menores contribuições de EBITDA por parte da Optimus, SCF e Público: (i) a Margem EBITDA individual da Optimus, no ano, foi de 26,6%, com um EBITDA de 167,1 milhões de euros, em

comparação com um EBITDA de 190,2 milhões de euros e uma Margem EBITDA de 28,8%, em 2004; (ii) a SCF gerou um EBITDA negativo de 14,7 milhões de euros, em comparação com um EBITDA positivo de 3,7 milhões de euros, em 2004; e (iii) o Público registou um EBITDA negativo de 1,7 milhões de euros, em comparação com os 2,1 milhões de euros positivos, em 2004. Contudo, a SSI contribuiu com um aumento do EBITDA de 13%, face a 2004.

#### Depreciações e Amortizações

As Depreciações e Amortizações aumentaram 2,4%, face a 2004, de 125,2 milhões de euros para 128,2 milhões de euros, devido ao aumento da base de activos resultante da extensão ocorrida, durante o ano, na rede 3G e outros activos relacionados.

### Resultados Financeiros

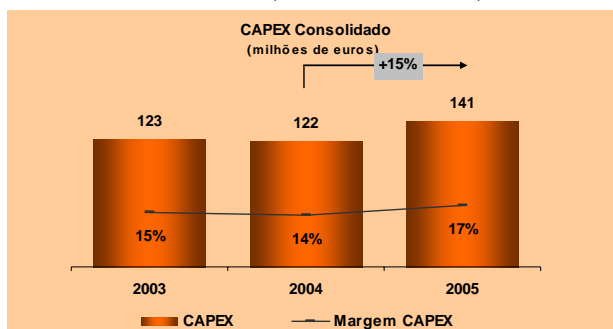
Os Resultados Financeiros melhoraram 5,3 milhões de euros, em comparação com o valor de 2004, não obstante o aumento da Dívida Bruta média, resultante da emissão do empréstimo obrigacionista, em Junho de 2005, no montante de 150 milhões de euros e o consequente aumento dos juros financeiros. Este é o reflexo, essencialmente, da redução do *spread* associado ao financiamento da Optimus, bem como dos significativos proveitos financeiros gerados pelo aumento da liquidez média do ano.

### Resultado Líquido

O nosso Resultado Líquido Consolidado antes de Minoritários diminuiu para 11,6 milhões de euros face aos 38,8 milhões de euros de 2004, devido, essencialmente, à diminuição do EBITDA. O Resultado Líquido Consolidado após Minoritários desceu para 2,2 milhões, comparado com os 18 milhões de euros em 2004, reflexo do menor EBITDA gerado e do impacto do roll-up da France Telecom (FT) nos Interesses Minoritários (desde 1 de Dezembro, 100% dos resultados da SCF e 69.2% dos resultados da Optimus são incluídos no Resultado Consolidado após Minoritários). A melhoria ocorrida nos Custos Financeiros (-29%) e a descida do nível de Impostos do ano (-78%), resultado da combinação dum Resultado Antes de Impostos inferior e de movimentos nos Activos por Impostos Diferidos, não foram suficientes para compensar a queda no Resultado Antes de Juros e Impostos. Os movimentos nos Activos por Impostos Diferidos incluem essencialmente: (i) a utilização de 10,4 milhões de euros de Impostos Diferidos na Optimus; (ii) o reconhecimento adicional de 10,5 milhões de euros de Activos por Impostos Diferidos na Optimus e; (iii) o reconhecimento de uma imparidade de 2,8 milhões de euros nos Activos por Impostos Diferidos da SCF.

### CAPEX

O Investimento no ano, excluindo os 18,6 milhões de euros referentes à aquisição da participação da Maxistar na Optimus, foi de 122,2 milhões de euros, 9,9% superior ao equivalente CAPEX de 2004 (excluindo os 11,2 milhões de euros relativos à aquisição da KPNQwest Portugal) e representou 14,5% do Volume de Negócios de 2005. O CAPEX total, incluindo investimentos financeiros, aumentou 15%, face a 2004. Este nível de CAPEX foi consistente com a nossa estratégia de crescimento, no que respeita à extensão da rede de UMTS e ao desenvolvimento de uma Nova Geração de



Rede na SCF, em particular, investimentos relacionados com o nosso negócio de Acesso Directo de Banda Larga. Do total de CAPEX, 27% foi investido no desenvolvimento da nossa rede de UMTS, 10% na desagregação do lacete local para o Acesso Directo de Banda Larga, 2% respeitam à capitalização de custos de desenvolvimento do projecto de Triple Play e 13% estão relacionados com investimentos em Tecnologias de Informação/Sistemas de Informação.

### Free Cash Flow (Alavancado)

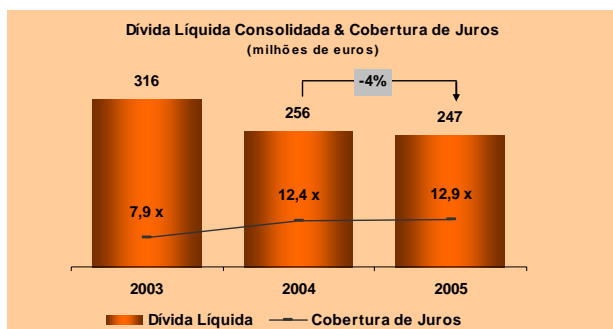
O FCF Consolidado do ano foi de 12 milhões de euros, 62 milhões abaixo do valor de 2004. As principais causas desta descida foram o menor resultado de EBITDA e o maior CAPEX do ano, incluindo os 18.6 milhões investidos na aquisição da participação de 2,77% da Maxistar na Optimus. As alterações em Fundo de Maneio, durante o ano, foram negligenciáveis. Os principais responsáveis pelo FCF gerado foram a Optimus, cujo FCF aumentou 39% para 75,6 milhões, e a SSI, que gerou 7 milhões de euros de FCF.

### Estrutura de Capital

A Dívida Líquida Consolidada<sup>1</sup>, no final do ano de 2005, foi de 246,5 milhões de euros, 9,5 milhões de euros abaixo do verificado no final de 2004. A Dívida Bruta Consolidada aumentou para 455,9 milhões de euros, em comparação com os 309,3 milhões de euros, em 2004. Este aumento deveu-se aos 150 milhões de euros de empréstimo obrigacionista por colocação privada, emitido

<sup>1</sup> Dívida Líquida Consolidada ajustada de acordo com a IAS 39.

em Junho de 2005. A Liquidez Consolidada aumentou de 53,3 milhões de euros, em 2004, para 209,4 milhões de euros, em 2005, devido, essencialmente, ao encaixe de 146 milhões de euros proveniente da emissão do empréstimo obrigacionista investido em aplicações de tesouraria e ao desempenho do FCF na Optimus e SSI.



O rácio Dívida Líquida Consolidada : EBITDA, de 2005, foi de 1,6x e o rácio Dívida Bruta: Capital Próprio foi de 40%, no final de 2005, em comparação com os 1,3x e 41%, respectivamente, no final de 2004. A

Cobertura de Juros (rácio entre EBITDA e Juros) melhorou de 12,4x para 12,9x, reflectindo a redução nos juros suportados que totalizaram 12,2 milhões de euros no ano, não obstante a redução do EBITDA.

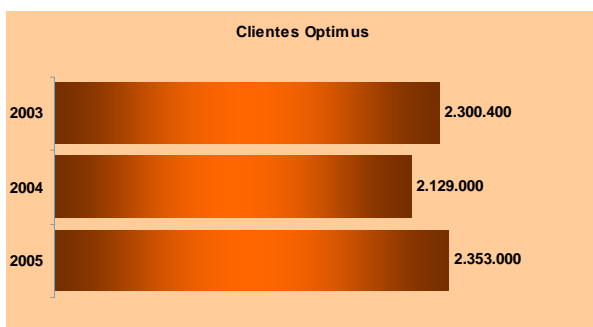
### Optimus – Análise Operacional

#### **Análise Operacional**

O investimento realizado durante o ano de 2005, como aposta na inovação e no crescimento, começou a gerar resultados positivos nos últimos meses de 2005 em termos de crescimento do número e receita de Clientes. Não obstante, os resultados da Optimus foram significativamente afectados pela redução das Taxas de Terminação Móvel e pelo regresso à subsidiação de telemóveis por parte dos operadores concorrentes.

#### Base de Clientes

O total de clientes da Optimus cresceu 10,5% para 2,35 milhões, no final do ano de 2005, comparado com os 2,13 milhões no final de 2004, representando uma angariação líquida de 224 mil novos clientes, o maior valor de angariações atingido nos últimos 4 anos. O número de Clientes Activos, nos últimos 90 dias, aumentou 10,1% no final do ano, tendo alcançado 1,79 milhões de clientes, em comparação com os 1,62 milhões no final de 2004.



Os novos produtos lançados durante 2005, em particular, a Rede4, o Optimus Home e o Kanguru, foram os principais responsáveis pelo crescimento da base de clientes, apresentando uma performance em linha, e em alguns casos acima, das nossas expectativas para o ano de 2005.

#### Utilização dos Serviços GPRS e 3G

Os resultados de 2005 da Optimus são consistentes com o objectivo de aumentar as Receitas de Dados de serviços GPRS e de 3G. Durante 2005, o tráfego GPRS cresceu 318%, face a 2004. No final de 2005, cerca de 25% do total de novos clientes tinham serviços 3G.

#### Tráfego

No ano de 2005, o Tráfego Móvel Total<sup>2</sup> foi superior em 7,7% ao registado em 2004. As Receitas de Operadores da Optimus continuaram a ser negativamente afectadas pela tendência de mercado de substituição Fixo-Móvel e pela contínua quebra de tráfego proveniente de operadores fixos, que decresceu 1,1% para 185 milhões de minutos, quando comparado com 187 milhões de minutos, em 2004.

<sup>2</sup> Tráfego Móvel Total = Tráfego Total Recebido + Tráfego Total Gerado + Roaming Total Gerado

### Rede Móvel

Durante 2005, a equipa técnica da Optimus orientou os seus esforços para 5 objectivos principais: (i) acelerar o desenvolvimento da rede UMTS, tendo em conta o binómio tecnologia e custos; (ii) alcançar uma posição de liderança na Banda Larga Móvel; (iii) desenvolver e implementar novos serviços e funcionalidades, de modo a oferecer ao cliente produtos e serviços inovadores; (iv) manter a rede GSM/GPRS sempre actualizada com tecnologias de última geração e; (v) desenvolver uma infra-estrutura de rede optimizada, de forma a apresentar a melhor performance possível.

Em 2005, acelerámos o investimento na rede UMTS com a construção de novos sites UMTS, o que permitiu que, no final de 2005, a nossa rede UMTS cobrisse quase 50% da população, com oferta de velocidades até 384Kbps. No final de 2005, estavam totalmente cobertas as zonas da Grande Lisboa, Porto e Algarve, bem como os principais centros urbanos portugueses. Esperamos alcançar uma cobertura de cerca de 80% da população até ao final de 2006.

### **Análise Financeira**

#### Volume de Negócios

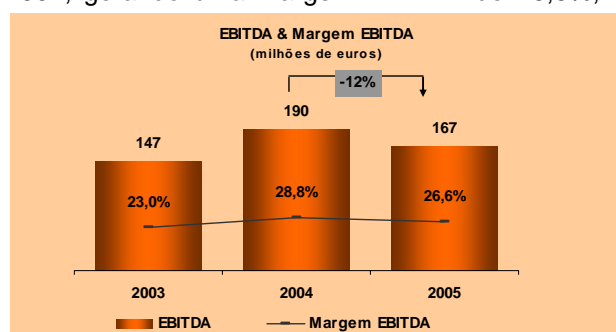
O volume de negócios diminuiu 4,9%, em comparação com 2004, enquanto as Receitas de Serviços caíram 5,8%. Esta diminuição, maioritariamente explicada pela redução nas Receitas de Operadores em 20,8% para 175,9 milhões de euros, deveu-se, essencialmente, a: (i) redução nas Taxas de Terminação Móvel, com efeito a partir de 7 de Março; (ii) queda de tráfego proveniente de operadores fixos e terminados na rede móvel e; (iii) pressão nas Receitas de *Roaming In*, devido a redução de preços ao longo do ano, e a um menor volume de tráfego. O crescimento de 2,9% das Receitas de Clientes teve uma contribuição positiva, mas não foi suficiente para compensar a perda nas Receitas de Operadores.

As Receitas de Serviços de Dados representaram 11,2% das Receitas Totais de 2005, um aumento de 1,7 pontos percentuais, quando comparado com 2004. Em 2005, os SMS's representaram 71% do total de Receitas de Dados, menos 80,1% face ao registado em 2004, e os serviços de dados não SMS<sup>3</sup> representaram 29% do total de Receitas de Dados, um crescimento de 19% face ao verificado em 2004.

No ano de 2005, os clientes da Optimus geraram um ARPU de 21,9 euros, menos 9,8% do ARPU de 24,3 euros registados em 2004, uma redução justificada pela redução faseada das Tarifas de Terminação Móvel e pela redução dos preços de *Roaming In*.

#### EBITDA

O EBITDA no ano atingiu os 167,1 milhões de euros, uma redução de 12,1% face ao valor de 2004, gerando uma Margem EBITDA de 26,6%, em comparação com os 28,8% registados em 2004.



O principal factor que contribuiu para esta redução foi a perda de Margem resultante das Taxas de Terminação Móvel mais baixas, cujo impacto no EBITDA do ano foi de cerca de 11 milhões de euros. O total de Custos Operacionais, excluindo o Custo das Vendas, e os Custos de Marketing e Vendas, caíram 3% quando comparados com 2004, em resultado de um esforço de optimização de custos continuado, com uma poupança significativa nos Circuitos Alugados (-16,1%) e nos

Custos de Manutenção (-9,4%). O total de Custos Operacionais aumentou 2,1% quando comparado com 2004, consistente com o nosso esforço comercial e com um aumento da concorrência no mercado móvel. Em particular, os custos de Marketing e Vendas, incluindo subsidiação, aumentaram 20%, em 2005, como resultado de uma significativa actividade comercial de apoio a um conjunto de novos produtos e serviços, e de um aumento de 66% da subsidiação,

<sup>3</sup> Serviços de Dados não SMS = MMS + WAP + UMTS + GPRS + outras receitas de dados

justificado pela reintrodução da subsídio de telemóveis por parte dos operadores concorrentes, especialmente na segunda metade de 2005.

#### FCF

O FCF da Optimus aumentou 39% para 75,6 milhões de euros, não obstante a diminuição do EBITDA. Esta melhoria é explicada por um investimento inferior em 16,4 milhões ao verificado em 2004, e pelo facto do FCF de 2004 reflectir o pagamento de 39 milhões de euros pela aquisição dos activos da Oniway em 2002.

A maioria dos investimentos efectuados em 2005 estão relacionados com: (i) o desenvolvimento da rede UMTS (37,8 milhões de euros); (ii) a melhoria da qualidade e capacidade da nossa rede GSM/GPRS (24,7 milhões de euros); e (iii) as melhorias das Tecnologias de Informação internas, incluindo investimento na integração do sistema de facturação (17,1 milhões de euros).

### Sonaecom Fixo (SCF) – Análise Operacional

#### **Análise Operacional**

Em 2005, os resultados da SCF reflectiram a nossa estratégia, iniciada no 2S04 e reiterada no início de 2005, de focalizar o negócio no acesso directo em detrimento do acesso indirecto, em particular no segmento residencial, através da expansão maciça dos nossos serviços de Banda Larga ADSL sobre as centrais desagregadas. Esta estratégia começou a produzir resultados no 4T05, com o crescimento da base de clientes e o aumento das Receitas de Clientes de acesso directo, que ultrapassaram, pela primeira vez, as Receitas de Clientes de acesso indirecto.

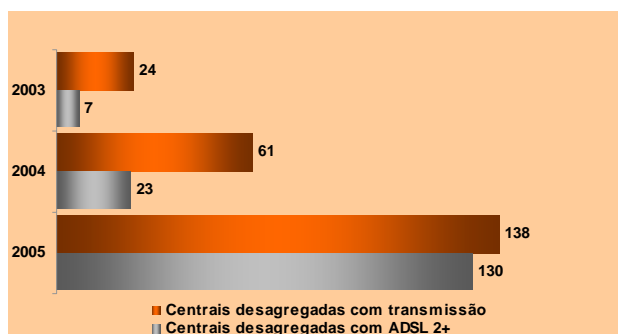
#### Base de clientes

No final de 2005, o total de Serviços da SCF alcançou os 272 mil, comparados com os 301,3 mil Serviços no final de 2004. O número de Serviços de acesso directo aumentou em 88.5 mil para os 94 mil serviços, no final de 2005. No entanto, este aumento não foi suficiente para compensar a perda de clientes indirectos de voz e clientes Internet de banda estreita, que registaram uma descida de 42% para os 162,7 mil clientes. O decréscimo da nossa base de clientes foi invertido no 4T05, com um aumento de 6% do total de serviços da SCF, quando comparado com o 4T04.

No que diz respeito ao processo e tempo das activações, no final de 2005, as activações ADSL demoravam uma média de 40 dias a serem realizadas, para um total de 85% dos clientes à espera de activação, o que reflecte uma melhoria considerável em comparação com os 3 a 5 meses registados no início de 2005. É nosso objectivo melhorar o período de activação, durante o ano de 2006.

#### Desagregação de Centrais

No final de 2005, a SCF tinha desagregado 138 centrais da PT com transmissão e circuitos



SHDSL, 130 das quais preparadas para os serviços ADSL2+ e voz directa. Estes números estão em linha com o objectivo de cobertura de aproximadamente 50% da população, alcançando um total de 1,4 milhões de linhas de cobre. De acordo com os dados fornecidos pela ANACOM, no final de Dezembro de 2005, a SCF consolidou a sua posição de líder do mercado de acesso directo entre os operadores alternativos, detendo 77% do total linhas desagregadas do mercado, com 55,600 linhas

desagregadas activas. Durante o 4T05, a SCF desagregou mais de 80% do total de linhas desagregadas no mercado.

#### Serviços de Banda Larga

No final de Novembro de 2005, lançámos o teste piloto da nossa oferta de *Triple Play* (Voz, Internet e TV). Este teste disponibilizado a alguns dos nossos clientes residenciais de *Double Play*

(Voz e Internet banda larga), inclui três pacotes com um total de 45 canais e um serviço de vídeo com mais de 200 filmes disponíveis. As ofertas finais, bem como preços e condições de subscrição, serão elaborados de acordo com os comentários e resultados obtidos neste teste. É nossa expectativa que o lançamento comercial ocorra no 2S06. Por outro lado, estamos ainda em processo de negociações finais com os fornecedores de conteúdos locais e internacionais, o que permitirá alargar o leque da nossa oferta para 90 canais e para uma diversidade de vídeos superior a 1.000 filmes.

### **Análise Financeira**

#### Volume de Negócios

Em 2005, o Volume de Negócios da SCF foi de 158,4 milhões de euros, 5,5% acima do valor de 2004, devido, principalmente, ao aumento das Receitas Grossistas, incluindo Circuitos alugados e Tráfego, que representaram 50% do total das Receitas de Serviço. As Receitas de Serviços de acesso directo e indirecto representaram 23% e 27% do Volume de Negócios, respectivamente. No entanto, é importante salientar que, pela primeira vez, as Receitas de acesso directo ultrapassaram as de acesso indirecto.

#### EBITDA

A SCF registou um EBITDA negativo de 14,7 milhões de euros, em comparação com 3,7 milhões de euros positivos registados em 2004. Este resultado é explicado pela redução significativa das Receitas de voz indirecta e de Internet de Banda Estreita, bem como pelos custos do esforço comercial e operacional associados ao desenvolvimento da nossa estratégia de acesso directo.

Os Custos Operacionais da SCF, excluindo o Custo de Marketing e Vendas, foram de 158,2 milhões de euros, mais 15,5% que em 2004, que se deveu, essencialmente, a: (i) aumento de 53% dos custos de *Outsourcing*, reflectindo os maiores custos incorridos com o serviço de apoio aos clientes e com a instalação de centrais desagregadas; e (ii) aumento de 41,2% dos custos dos Circuitos Alugados, como resultado do crescimento da actividade grossista durante o ano. Os custos de Marketing e Vendas, aumentaram 52%, resultante do aumento do investimento em Publicidade e Comissões pagas.

#### FCF

O FCF da SCF deteriorou-se, de um valor negativo de 6 milhões de euros, em 2004, para 34,7 milhões de euros negativos, em 2005, explicado principalmente pelo EBITDA negativo gerado no ano.

O CAPEX foi de 26,9 milhões de euros, em linha com os níveis de investimento registados em 2004, dos quais 14,5 milhões de euros investidos na nossa estratégia de desagregação de centrais, 2,7 milhões de euros investidos no desenvolvimento da nossa oferta de *Triple Play*, e 1,5 milhões de euros investidos em melhorias e implementações efectuadas em Sistemas de Informação.

### **Público – Análise Operacional**

#### **Análise Operacional**

De acordo com os dados de Mercado mais recentes, a média da circulação vendida do Público decresceu 4,3%, de uma média de 51.719 unidades, nos primeiros nove meses de 2004, para 49.506 unidades, em período homólogo de 2005. Esta quebra deve-se sobretudo à forte pressão competitiva imposta pelos jornais sensacionalistas e de distribuição gratuita, e a uma redução, de 5,7%, do mercado total de jornais diários vendidos, face ao ano anterior. Não obstante, a quota de mercado do Público aumentou em 2005, tendo alcançado 13,5%, no 3T05, em comparação com 13,2%, no 3T04.

### **Análise Financeira**

#### Volume de Negócios

Em 2005, o Volume de Negócios diminuiu 21% para 44,1 milhões de euros, em comparação com 2004, devido a uma redução de 45% nas Vendas de Produtos Associados, o que se explica pela



saturação do mercado e pelo aumento da concorrência. Em 2005, foram vendidos 2,6 milhões de unidades de Produtos Associados, em comparação com 5 milhões vendidos em 2004 que, por sua vez, geraram receitas de 13,7 e 25,1 milhões de euros, em 2005 e 2004, respectivamente.

As vendas de jornais aumentaram 5%, relativamente ao ano anterior, devido ao aumento do preço das edições do jornal. As Vendas de Publicidade registaram uma quebra de 3%, em comparação com 2004, reflectindo o menor nível de investimento publicitário em jornais. Para contrariar este nível de Receitas de publicidade, o Público tem apostado no alargamento da sua base de clientes e audiência, de forma a direccionar-se a outros leitores, através do lançamento de novas revistas.

#### EBITDA

Como resultado da performance do Volume de Negócios, o EBITDA deteriorou-se, para um valor negativo de 1,7 milhões de euros, em comparação com os 2,1 milhões de euros positivos registados em 2004. De forma a aumentar o Volume de Negócios e melhorar o fraco desempenho de 2005, o Público efectuou uma reestruturação da sua actividade comercial, no 2S05, através da constituição de uma nova equipa de vendas, focada no aumento de receitas.

#### FCF

Em 2005, o Público registou um FCF negativo de 3,9 milhões de euros, em comparação com 1,1 milhões de euros positivos em 2004, principalmente explicado pela redução do EBITDA.

### SSI – Análise Operacional

#### **Análise Operacional**

As empresas SSI registaram, mais uma vez, um desempenho positivo nos seus respectivos segmentos de mercado, dando continuidade à sua estratégia de crescimento orgânico, particularmente ao nível dos mercados internacionais. Em 2005, o crescimento das empresas SSI resultou maioritariamente do resultado positivo da WeDo, obtido através do sucesso na venda do seu produto de *Revenues Assurance* (RAID) a empresas operadoras de telecomunicações internacionais, e da Enabler, alcançado através do reforço da sua posição de liderança do mercado internacional de integração de sistemas no sector retalhista.

#### **Análise Financeira**

##### Volume de Negócios

Em 2005, o Volume de Negócios Consolidado nas empresas SSI alcançou os 86 milhões de euros, mais 4,8% que em 2004, devido essencialmente ao bom desempenho da WeDo que registou um aumento de 19,3% no seu Volume de Negócios, relativamente ao ano anterior.

##### EBITDA

O EBITDA aumentou 13% para 9,5 milhões de euros, gerando uma Margem de 11%, em comparação com 10,3% em 2004. A Enabler e a WeDo foram responsáveis por 84% do total do EBITDA das empresas SSI, tendo a WeDo sido a empresa que mais contribuiu para a evolução do EBITDA, com o seu EBITDA individual a aumentar 63% no período em análise.

##### FCF

Em 2005, as empresas SSI geraram um FCF positivo de 7,1 milhões de euros, valor ligeiramente abaixo dos 7,3 milhões de euros registado em 2004.

### Análise dos Resultados do 4T05

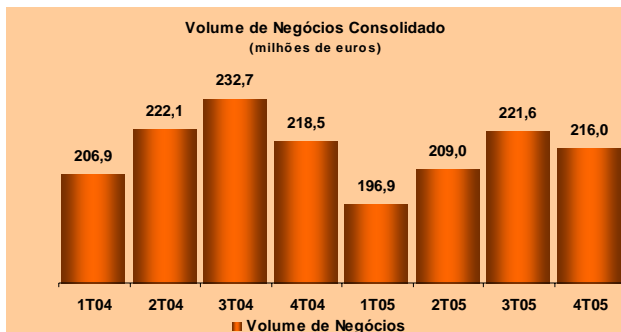
#### Base de Clientes

A nossa actividade comercial gerou um crescimento real da base de clientes dos nossos negócios de telecomunicações. Na Optimus, o total de novos clientes aumentou significativamente de 11 mil clientes registados no 4T04 para 83 mil clientes no 4T05, o que gerou um aumento das receitas de clientes de 5%. Na SCF, a base de clientes cresceu 16,3 mil vezes, o que veio compensar, pela primeira vez, o declínio na base de clientes de acesso indirecto. No 4T05, a SCF angariou 45 mil

novos serviços de acesso directo que compensaram largamente a perda de 25 mil serviços de acesso indirecto no mesmo período.

### Volume de Negócios

No 4T05, o Volume de Negócios Consolidado diminuiu 1% para 216,1 milhões de euros, em comparação com 218,5 milhões de euros registados no 4T04. Os factores que contribuíram para esta redução foram: (i) a diminuição do Volume de Negócios da Optimus de 3%, no 4T05, como resultado de uma redução de 24% nas Receitas de Operadores, não compensada pelo aumento das Receitas de Clientes. O decréscimo das Receitas de Operadores deveu-se aos cortes adicionais nas Tarifas de Terminação Móveis, a partir de 1 Outubro de 2005, e à queda contínua no



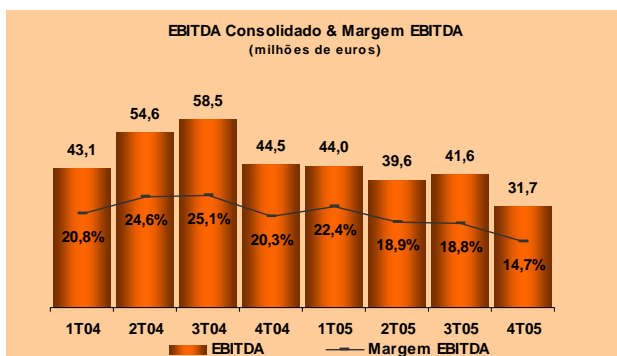
tráfego proveniente de operadores fixos; (ii) o crescimento do Volume de Negócios da SCF de 10%, no 4T05, como resultado do crescimento de 33% das receitas do segmento Grossista e do aumento da base de clientes da SCF; (iii) a redução do Volume de Negócios do Público de 13%, comparado com o 4T04, como resultado de uma redução das vendas de Produtos Associados em 37%; (iv) o aumento do Volume de Negócios da SSI em 1%, no 4T05, comparado com o 4T04, principalmente devido à performance da Wedo, que apresentou um crescimento do seu Volume de Negócios de 23%.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais Consolidados, excluindo o Custo das Vendas e os Custos de Marketing e Vendas, caíram 2% para 119,6 milhões de euros, em linha com a nossa procura de sinergias de custos, nomeadamente ao nível da rede. Os Custos Operacionais Consolidados, excluindo Custo das Vendas, foram de 146,8 milhões de euros, 1,5% acima do valor apresentado no 4T04, e representam 68% do Volume de Negócios Consolidado, em comparação com 66% registados no 4T04. Este aumento dos custos é explicado, essencialmente, por 2 factores: (i) aumento nos custos de *Marketing* e Vendas na Optimus (+2%) e SCF (+155%), reflexo do aumento da actividade comercial no trimestre; e (ii) aumento nos custos de *Outsourcing* (+26%), resultado do aumento nos custos dos Serviços de Apoio aos Clientes e nos custos de desagregação do lacete local. Os Custos das Vendas aumentaram 21,7%, quando comparado com 4T04, devido ao maior número de terminais vendidos durante o 4T05.

### EBITDA

Em consequência da diminuição do Volume de Negócios Consolidado e do aumento nos Custos Operacionais, o EBITDA Consolidado decresceu 29% para 31,7 milhões de euros, resultando numa Margem EBITDA de 15%, em comparação com os 20% registados no 4T04. Este resultado foi consistente com as nossas indicações dadas ao mercado do EBITDA estimado para a SCF. Este apresentou um valor negativo de 6,3 milhões de euros, como resultado do desenvolvimento dos nossos serviços de Acesso Directo de Banda Larga, da subsidiação de telemóveis 3G na Optimus, necessária para acompanhar a estratégia dos nossos concorrentes, embora com menos agressividade do que o verificado no 3T05, bem como resultado das campanhas de promoção dos novos produtos lançados em 2005.



### FCF

O FCF Consolidado no 4T05 foi de 10,6 milhões de euros, em comparação com os 12,1 milhões de euros registados no 4T04, devido, em grande parte, à performance do EBITDA, não compensada pela diminuição de 5% do CAPEX, no trimestre.

### Regulação

Continuámos a lutar por um Mercado de Telecomunicações mais justo e competitivo, de forma a estimular o crescimento, inovação e emprego, procurando beneficiar o consumidor. Com este fim, em Junho de 2005, apresentámos 2 queixas à Comunidade Europeia: a primeira, contra o abuso de posição dominante no mercado de Banda Larga em Portugal, através do qual pedimos a separação da propriedade das infra-estruturas de cobre e cabo; a segunda, contra o Estado Português, no processo de venda da rede nacional de cobre, no qual requeremos uma solução económica como compensação. Adicionalmente, lançámos acções legais contra a decisão da ANACOM de impor Tarifas de Terminação Móveis simétricas, claramente desfavoráveis aos operadores de menor dimensão.

Apesar das distorções competitivas de mercado existentes, estamos satisfeitos com as novas medidas impostas pelo Regulador e pelo Governo no que respeita às novas condições de desagregação do lacete local, nomeadamente a redução da mensalidade e do custo de instalação, a redução do tempo de aprovisionamento do serviço e outras medidas que melhoraram todo o processo de activação do cliente.

### Oferta Pública de Aquisição sobre a Portugal Telecom

A 6 de Fevereiro de 2006, anunciámos uma Oferta Pública para a aquisição da totalidade das Acções, Acções de Classe A e Obrigações Convertíveis da Portugal Telecom SGPS SA (PT), com a oferta de um montante de 9,5 Euros por cada Acção ordinária e de Classe A e de 5.000 euros por cada Obrigação Convertível. Anunciámos igualmente uma Oferta Pública de Aquisição das posições minoritárias na PT Multimédia SGPS, tal como exigido pelo Código dos Valores Mobiliários. A nossa Oferta encontra-se sujeita à satisfação das seguintes condições: (1) a não oposição da Autoridade da Concorrência; (ii) o registo formal da nossa Oferta Pública de Aquisição junto da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM); (iii) a aquisição de um mínimo de 50,01% do capital social da PT; (iv) a alteração dos estatutos da PT; (v) a eliminação do limite de 10% dos direitos de voto de um accionista da PT; (vi) a eliminação do limite de 10% às participações detidas por empresas de Telecomunicações e; (vii) a eliminação dos privilégios inerentes à *Golden Share* detida pelo Estado português ou, alternativamente, da sua restrição de modo a que não sejam invocáveis contra a realização dos actos e operações de implementação do plano de reestruturação da PT.

Os nossos objectivos principais, na base da Oferta, são: (i) estimular a concorrência no mercado de telecomunicações português, com o compromisso de venda de uma das redes fixas de acesso actualmente detidas pela PT, e com o objectivo de introduzir um novo e relevante concorrente no Mercado Fixo de Voz, Banda Larga e Televisão; (ii) fornecer uma liderança forte suportada por uma estratégia de internacionalização clara, baseada no controlo económico e de gestão das posições internacionais; (iii) ter acesso a acordos operacionais com operadores móveis internacionais, de forma a assegurar maiores Receitas de Roaming e aumentar o poder de negociação na aquisição de terminais, conteúdos e aplicações; (iv) melhorar as capacidades de gestão da nova empresa e a sua competitividade, e proporcionar-lhe uma estrutura accionista forte e estável.

Acreditamos que a nossa Oferta para a obtenção de uma posição de controlo na PT é atraente para os accionistas da PT e, caso tenha sucesso, irá aumentar o valor das posições accionistas na Sonaecom e trará amplos benefícios ao mercado de telecomunicações Português e aos consumidores. Durante o processo de Oferta, continuaremos a manter o enfoque no desenvolvimento dos nossos negócios actuais.

### Perspectivas Futuras

O nosso objectivo para 2006 é trabalhar sobre a plataforma desenvolvida durante 2005 ao nível das nossas empresas de telecomunicações, continuar a apoiar os esforços de crescimento orgânico nas nossas empresas SSI, e melhorar os resultados do Público.

Esperamos continuar a beneficiar da estratégia de investimento nos novos produtos e serviços lançados em 2005, nomeadamente nos serviços móveis de dados, serviços 3G e serviços fixos de Banda Larga (voz e Internet), incluindo o lançamento da oferta de *Triple Play* no 2S06. Iremos, igualmente, continuar a investir no desenvolvimento da nossa rede 3G e na extensão da nossa rede de transmissão de suporte das nossas unidades móvel e fixa.

Em 2006, prevemos que os nossos resultados sejam negativamente afectados por um número de factores conhecidos: a redução progressiva nas Tarifas de Terminação Móvel, que terão impacto negativo nas Receitas de Operadores da Optimus; o custo de operação de 2 redes móveis; maiores custos de aquisição de clientes na SCF, associados com o crescimento do nosso negócio de Banda Larga *Double Play* (voz e Internet) e o lançamento da oferta de *Triple Play*; e o clima económico desfavorável que continuará a condicionar a confiança e o consumo no mercado.

	(milhares de euros) % var							
<b>Sonaeom Consolidado</b>	2004	2005	2005/2004	4T04	3T05	4T05	4T05/4T04	4T05/3T05
<b>Demonstração de Resultados</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>880,159</b>	<b>843,461</b>	(4%)	<b>218,478</b>	<b>221,563</b>	<b>216,012</b>	(1%)	(3%)
Receitas de serviço	772,109	741,163	(4%)	189,514	193,831	184,692	(3%)	(5%)
Vendas de equipamento	108,050	102,298	(5%)	28,964	27,732	31,320	8%	13%
<b>Outras Receitas</b>	<b>6,967</b>	<b>5,827</b>	(16%)	<b>2,822</b>	<b>2,204</b>	<b>1,290</b>	(54%)	(41%)
<b>Custos operacionais</b>	<b>670,661</b>	<b>684,641</b>	2%	<b>174,700</b>	<b>179,694</b>	<b>183,365</b>	5%	2%
Custo das vendas (CMVC)	106,437	114,925	8%	30,069	33,296	36,596	22%	10%
Custos com pessoal <sup>(1)</sup>	101,669	102,848	1%	27,076	25,182	24,852	(8%)	(1%)
Outros custos operacionais <sup>(1)</sup>	462,555	466,868	1%	117,555	121,216	121,917	4%	1%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>15,852</b>	<b>7,770</b>	(51%)	<b>2,140</b>	<b>2,478</b>	<b>2,269</b>	6%	(8%)
<b>EBITDA</b>	<b>200,614</b>	<b>156,876</b>	(22%)	<b>44,460</b>	<b>41,595</b>	<b>31,669</b>	(29%)	(24%)
<b>Margem EBITDA</b>	<b>23%</b>	<b>19%</b>	(18%)	<b>20%</b>	<b>19%</b>	<b>15%</b>	(28%)	(22%)
Depreciações e amortizações	125,198	128,223	2%	31,726	31,519	34,180	8%	8%
<b>EBIT</b>	<b>75,416</b>	<b>28,653</b>	(62%)	<b>12,733</b>	<b>10,076</b>	<b>10,076</b>	(120%)	(125%)
<b>Resultados financeiros</b>	<b>(18,432)</b>	<b>(13,090)</b>	29%	<b>(3,154)</b>	<b>(3,679)</b>	<b>(3,605)</b>	(14%)	2%
Proveitos financeiros	2,989	4,767	59%	844	1,444	1,308	103%	(9%)
Custos financeiros	21,421	17,857	(17%)	3,797	5,124	4,913	29%	(4%)
<b>EBT</b>	<b>56,984</b>	<b>15,562</b>	(73%)	<b>9,580</b>	<b>6,397</b>	<b>(6,116)</b>	(164%)	(196%)
Impostos	18,152	4,008	(78%)	1,448	1,452	808	(44%)	(4%)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>38,832</b>	<b>11,554</b>	(70%)	<b>8,132</b>	<b>4,945</b>	<b>(6,924)</b>	(185%)	(240%)
Atribuível a interesses minoritários	20,784	9,398	(55%)	3,498	3,403	(1,736)	(150%)	(151%)
<b>Grupo</b>	<b>18,048</b>	<b>2,156</b>	(88%)	<b>4,634</b>	<b>1,542</b>	<b>(5,189)</b>	(212%)	(437%)
<b>CAPEX</b>	<b>122,461</b>	<b>140,816</b>	15%	<b>50,044</b>	<b>28,884</b>	<b>47,345</b>	(5%)	64%
<b>EBITDA - CAPEX</b>	<b>78,153</b>	<b>16,060</b>	(79%)	<b>(5,584)</b>	<b>12,711</b>	<b>(15,676)</b>	(181%)	(223%)
<b>FCF (Alavancado) (2)</b>	<b>62,119</b>	<b>12,170</b>	(80%)	<b>12,139</b>	<b>18,968</b>	<b>10,635</b>	(12%)	(44%)
<b>Balanço</b>								
<b>Total do activo</b>	<b>1,058,597</b>	<b>1,451,785</b>	37%	<b>1,058,597</b>	<b>1,188,048</b>	<b>1,451,785</b>	37%	22%
Activos não correntes	777,333	1,010,164	30%	777,333	754,938	1,010,164	30%	34%
Activos correntes	281,264	441,621	57%	281,264	433,110	441,621	57%	2%
<b>Passivo</b>	<b>618,023</b>	<b>764,846</b>	24%	<b>618,023</b>	<b>738,983</b>	<b>764,846</b>	24%	3%
Passivo não corrente	326,604	480,618	47%	326,604	473,720	480,618	47%	1%
Empréstimos bancários	305,139	455,863	49%	305,139	454,787	455,863	49%	0%
Passivo corrente	291,419	284,228	(2%)	291,419	265,263	284,228	(2%)	7%
Empréstimos bancários	2,509	54	(98%)	2,509	735	54	(98%)	(93%)
<b>Capital próprio</b>	<b>440,575</b>	<b>686,939</b>	56%	<b>440,575</b>	<b>449,065</b>	<b>686,939</b>	56%	53%
Grupo	256,655	571,776	123%	256,655	264,371	571,776	123%	116%
Interesses minoritários	183,920	115,163	(37%)	183,920	184,694	115,163	(37%)	(38%)
<b>Dívida bruta (3)</b>	<b>309,250</b>	<b>455,917</b>	47%	<b>309,250</b>	<b>457,266</b>	<b>455,917</b>	47%	(%)
<b>Liquidez</b>	<b>53,265</b>	<b>209,415</b>	293%	<b>53,265</b>	<b>199,789</b>	<b>209,415</b>	293%	5%
<b>Dívida líquida (4)</b>	<b>255,985</b>	<b>246,502</b>	(4%)	<b>255,985</b>	<b>257,477</b>	<b>246,502</b>	(4%)	(4%)
Juros	16,155	12,179	(25%)	2,326	3,503	3,554	53%	1%
Dívida líquida : EBITDA anualizado (últimos 4 trimestres)	1.3 x	1.6 x	23%	1.3 x	1.5 x	1.5 x	23%	4%
Cobertura de Juros (EBITDA / Juros)	12.4 x	12.9 x	4%	19.1 x	11.9 x	8.9 x	(53%)	(25%)
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	41%	40%	(3%)	41%	50%	40%	(3%)	(21%)

(1) Custos com pessoal e Outros Custos Operacionais

Em 2005 foi adoptada uma nova metodologia de consolidação que altera a afectação das eliminações entre Custos com Pessoal e Outros Custos Operacionais. A tabela acima apresentada inclui os valores reclassificados para o 4T04 e para o ano de 2004.

(2) FCF (Alavancado)

FCF após custos financeiros e antes de fluxos de capitais e custos de emissão de empréstimos.

(3) Dívida Bruta

Dívida nominal (antes da aplicação da IAS 39)

	2004	2005	2005/2004	4T04	3T05	4T05	4T05/4T04	4T05/3T05
<b>Dívida Bruta</b>	<b>328,569</b>	<b>474,728</b>	44%	<b>328,569</b>	<b>477,299</b>	<b>474,728</b>	44%	(1%)
<b>Liquidez</b>	<b>53,265</b>	<b>209,415</b>	293%	<b>53,265</b>	<b>199,789</b>	<b>209,415</b>	293%	5%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>275,304</b>	<b>265,313</b>	(4%)	<b>275,304</b>	<b>277,510</b>	<b>265,313</b>	(4%)	(4%)
Dívida líquida : EBITDA anualizado (últimos 4 trimestres)	1.4 x	1.7 x	23%	1.4 x	1.6 x	1.7 x	23%	3%
Dívida / (Dívida + Capitais Próprios)	43%	41%	(4%)	43%	52%	41%	(4%)	(21%)

Em Dezembro de 2004, a Sonaeom adoptou a IAS 39, passando a apresentar a dívida líquida dos custos com a emissão de empréstimos relativos ao refinanciamento da Optimus. A tabela acima apresentada inclui os valores reclassificados, caso a dedução não tivesse sido efectuada.

(4) Dívida Líquida

(euros 000s)	Dívida bancária	Empréstimos accionistas	Caixa	Dívida Líquida
<b>Dívida Individual</b>	<b>455,917</b>	<b>176,470</b>	<b>280,864</b>	<b>351,523</b>
Optimus consolidado	309,596	-	87,776	221,820
Sonaeom Fixo	-	51,122	377	50,745
Público consolidado	-	3,820	300	3,520
Software e Sistemas de Informação	20	-	14,140	(14,120)
Sonaeom SGPS Holding Company (a)	146,267	67,625	176,391	37,501
Outros	34	53,903	1,880	52,057
<b>Intragrupos</b>	<b>-</b>	<b>(176,470)</b>	<b>(71,449)</b>	<b>(105,021)</b>
Optimus consolidado	-	-	(59,775)	59,775
Sonaeom Fixo	-	(51,122)	-	(51,122)
Público consolidado	-	(3,820)	-	(3,820)
Software e Sistemas de Informação	-	-	(7,200)	7,200
Sonaeom SGPS Holding Company (a)	-	(67,625)	(3,825)	(63,800)
Outros	-	(53,903)	(649)	(53,254)
<b>Total</b>	<b>455,917</b>	<b>-</b>	<b>209,415</b>	<b>246,502</b>

(a) Os empréstimos a accionistas referem-se a aplicações de tesouraria efectuadas pelas empresas operacionais.

	(milhares de euros)							
	% var							
<b>Optimus Consolidado</b>	2004	2005	2005/2004	4T04	3T05	4T05	4T05/4T04	4T05/3T05
<b>Demonstração de Resultados</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>659,575</b>	<b>627,447</b>	(5%)	<b>166,122</b>	<b>167,490</b>	<b>161,382</b>	(3%)	(4%)
Receitas de serviço	602,050	567,003	(6%)	146,192	150,565	138,624	(5%)	(8%)
Vendas de equipamento	57,525	60,444	5%	19,930	16,925	22,758	14%	34%
<b>Outras Receitas</b>	<b>13,736</b>	<b>25,996</b>	89%	<b>3,078</b>	<b>7,029</b>	<b>6,387</b>	108%	(9%)
<b>Custos operacionais</b>	<b>469,736</b>	<b>479,395</b>	2%	<b>127,545</b>	<b>127,444</b>	<b>129,298</b>	1%	1%
Custo das vendas (CMVC)	72,973	86,151	18%	25,002	25,571	31,329	25%	23%
Interligação	154,356	137,884	(11%)	38,418	35,643	33,136	(14%)	(7%)
Circuitos alugados e custos de operação de rede	50,824	47,966	(6%)	12,149	12,579	12,944	7%	3%
Marketing	66,925	73,138	9%	19,462	19,425	19,810	2%	2%
Custos com pessoal	42,948	45,311	6%	11,562	11,347	10,417	(10%)	(8%)
SG&A (despesas gerais e administrativas)	69,610	78,840	13%	17,222	20,403	20,281	18%	(1%)
Outros custos operacionais	12,100	10,105	(16%)	3,730	2,476	1,381	(63%)	(44%)
<b>Margem de serviço (1)</b>	<b>447,694</b>	<b>429,118</b>	(4%)	<b>107,774</b>	<b>114,922</b>	<b>105,488</b>	(2%)	(8%)
Margem de serviço %	74%	76%	2%	74%	76%	76%	3%	(0%)
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>13,421</b>	<b>6,809</b>	(49%)	<b>1,762</b>	<b>2,263</b>	<b>2,018</b>	15%	(11%)
<b>EBITDA</b>	<b>190,153</b>	<b>167,147</b>	(12%)	<b>39,893</b>	<b>44,812</b>	<b>36,453</b>	(9%)	(19%)
<b>Margem EBITDA</b>	<b>29%</b>	<b>27%</b>	(8%)	<b>24%</b>	<b>27%</b>	<b>23%</b>	(6%)	(16%)
Depreciações e amortizações	105,373	109,226	4%	26,942	27,037	28,047	4%	4%
<b>EBIT</b>	<b>84,780</b>	<b>57,922</b>	(32%)	<b>12,952</b>	<b>17,775</b>	<b>8,406</b>	(35%)	(53%)
<b>Resultados financeiros</b>	<b>(18,541)</b>	<b>(13,035)</b>	30%	<b>(3,065)</b>	<b>(3,447)</b>	<b>(2,942)</b>	4%	15%
Proveitos financeiros	1,583	1,609	2%	503	352	603	20%	71%
Custos financeiros	20,125	14,644	(27%)	3,568	3,799	3,545	(1%)	(7%)
<b>EBT</b>	<b>66,239</b>	<b>44,887</b>	(32%)	<b>9,887</b>	<b>14,328</b>	<b>5,464</b>	(45%)	(62%)
Impostos	15,696	(164)	(101%)	1,534	(251)	(1,587)	(203%)	(532%)
<b>Resultado Líquido</b>	<b>50,543</b>	<b>45,051</b>	(11%)	<b>8,353</b>	<b>14,579</b>	<b>7,052</b>	(16%)	(52%)
<b>CAPEX</b>	<b>103,563</b>	<b>87,202</b>	(16%)	<b>50,744</b>	<b>22,183</b>	<b>38,441</b>	(24%)	73%
<b>EBITDA-CAPEX</b>	<b>86,589</b>	<b>79,946</b>	(8%)	<b>(10,850)</b>	<b>22,629</b>	<b>(1,988)</b>	82%	(109%)
<b>FCF (Alavancado)</b>	<b>54,499</b>	<b>75,554</b>	39%	<b>5,259</b>	<b>29,073</b>	<b>29,370</b>	458%	1%
<b>Balanco</b>								
<b>Total do activo</b>	<b>863,972</b>	<b>908,753</b>	5%	<b>863,972</b>	<b>879,325</b>	<b>908,753</b>	5%	3%
Activos não correntes	664,440	637,636	(4%)	664,440	624,907	637,636	(4%)	2%
Activos correntes	199,532	271,117	36%	199,532	254,418	271,117	36%	7%
<b>Passivo</b>	<b>541,071</b>	<b>540,004</b>	(%)	<b>541,071</b>	<b>517,707</b>	<b>540,004</b>	(%)	4%
Passivo não corrente	317,476	329,293	4%	317,476	320,837	329,293	4%	3%
Empréstimos bancários	305,139	309,596	1%	305,139	308,697	309,596	1%	0%
Passivo corrente	223,595	210,711	(6%)	223,595	196,870	210,711	(6%)	7%
Empréstimos bancários	2,378	-	-	2,378	2,378	-	-	-
<b>Capital próprio</b>	<b>322,901</b>	<b>368,749</b>	14%	<b>322,901</b>	<b>361,618</b>	<b>368,749</b>	14%	2%
<b>Capital social</b>	<b>425,000</b>	<b>425,000</b>	0%	<b>425,000</b>	<b>425,000</b>	<b>425,000</b>	0%	0%
<b>Dívida bruta (2)</b>	<b>307,517</b>	<b>309,596</b>	1%	<b>307,517</b>	<b>308,697</b>	<b>309,596</b>	1%	0%
<b>Liquidez</b>	<b>13,993</b>	<b>87,776</b>	527%	<b>13,993</b>	<b>58,697</b>	<b>87,776</b>	527%	50%
<b>Dívida líquida</b>	<b>293,524</b>	<b>221,820</b>	(24%)	<b>293,524</b>	<b>250,000</b>	<b>221,820</b>	(24%)	(11%)
Juros	15,361	9,679	(37%)	2,555	2,316	2,435	(5%)	5%
<b>Dívida Líquida : EBITDA anualizado (últimos 4 trimestres)</b>	<b>1.5 x</b>	<b>1.3 x</b>	(14%)	<b>1.5 x</b>	<b>1.5 x</b>	<b>1.3 x</b>	(14%)	(9%)
<b>Cobertura de juros (EBITDA / Juros)</b>	<b>12.4 x</b>	<b>17.3 x</b>	40%	<b>15.6 x</b>	<b>19.3 x</b>	<b>15.0 x</b>	(4%)	(23%)
<b>Dívida / (Dívida + Capital Próprio)</b>	<b>49%</b>	<b>46%</b>	(6%)	<b>49%</b>	<b>46%</b>	<b>46%</b>	(6%)	(1%)

(1) Margem de serviço

A Margem de serviço é igual às Receitas de Serviço deduzidas dos custos de Interligação

(1) Dívida Bruta

**Dívida Nominal (antes da aplicação da IAS 39)**

	2004	2005	2005/2004	4T04	3T05	4T05	4T05/4T04	4T05/3T05
<b>Dívida Bruta</b>	<b>326,837</b>	<b>324,674</b>	(0.7%)	<b>326,837</b>	<b>324,820</b>	<b>324,674</b>	(0.7%)	(0%)
<b>Liquidez</b>	<b>13,993</b>	<b>87,776</b>	527%	<b>13,993</b>	<b>58,697</b>	<b>87,776</b>	527%	50%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>312,844</b>	<b>236,898</b>	(24%)	<b>312,844</b>	<b>266,123</b>	<b>236,898</b>	(24%)	(11%)
<b>Dívida Líquida : EBITDA anualizado (últimos 4 trimestres)</b>	<b>1.6 x</b>	<b>1.4 x</b>	(14%)	<b>1.6 x</b>	<b>1.4 x</b>	<b>1.4 x</b>	(14%)	(1%)
<b>Dívida / (Dívida + Capitais Próprios)</b>	<b>50%</b>	<b>47%</b>	(7%)	<b>50%</b>	<b>47%</b>	<b>47%</b>	(7%)	(1%)

Em Dezembro de 2004, a Sonaeocom adoptou a IAS 39, passando a apresentar a dívida líquida dos custos com a emissão de empréstimos relativos ao refinanciamento da Optimus. A tabela acima apresentada inclui os valores reclassificados, caso a dedução não tivesse sido efectuada.

Sonaecom Fixo	(milhares de euros)								
	Pro-forma			Pro-forma					% var
	2004	2005	2005/2004	4T04	3T05	4T05	4T05/4T04	4T05/3T05	
<b>Demonstração de Resultados</b>									
<b>Volume de Negócios</b>	<b>150,060</b>	<b>158,380</b>	6%	<b>37,575</b>	<b>41,793</b>	<b>41,373</b>	10%	(1%)	
Receitas de serviço	149,861	158,301	6%	37,465	41,784	41,347	10%	(1%)	
Vendas de equipamento	199	79	(60%)	110	9	26	(76%)	189%	
<b>Outras Receitas</b>	<b>3,485</b>	<b>3,781</b>	8%	<b>1,153</b>	<b>1,075</b>	<b>1,057</b>	(8%)	(2%)	
<b>Custos operacionais</b>	<b>149,118</b>	<b>176,566</b>	18%	<b>36,901</b>	<b>47,135</b>	<b>48,677</b>	32%	3%	
Custo das vendas (CMVC)	114	43	(62%)	68	16	47	(31%)	194%	
Interligação	75,961	85,341	12%	17,152	24,298	23,755	38%	(2%)	
Circuitos alugados e custos de operação de rede	18,267	25,200	38%	6,535	6,343	5,635	(14%)	(11%)	
Marketing	12,075	18,336	52%	2,619	4,018	6,687	155%	66%	
Custos com pessoal	13,642	13,365	(2%)	3,867	3,329	3,144	(19%)	(6%)	
SG&A (despesas gerais e administrativas)	28,189	33,392	18%	6,698	8,908	9,247	38%	4%	
Outros custos operacionais	870	889	2%	(38)	223	162	526%	(27%)	
<b>Margem de serviço (1)</b>	<b>73,900</b>	<b>72,960</b>	(1%)	<b>20,313</b>	<b>17,486</b>	<b>17,592</b>	(13%)	1%	
Margem de serviço %	49%	46%	(7%)	54%	42%	43%	(22%)	2%	
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>709</b>	<b>257</b>	(64%)	<b>(201)</b>	<b>14</b>	<b>97</b>	148%	593%	
<b>EBITDA</b>	<b>3,718</b>	<b>(14,662)</b>	(494%)	<b>2,028</b>	<b>(4,281)</b>	<b>(6,345)</b>	(413%)	(48%)	
<b>Margem EBITDA</b>	<b>2%</b>	<b>(9%)</b>	(474%)	<b>5%</b>	<b>(10%)</b>	<b>(15%)</b>	(384%)	(50%)	
Depreciações e amortizações	15,959	14,997	(6%)	3,905	3,687	4,438	14%	20%	
<b>EBIT</b>	<b>(12,241)</b>	<b>(29,659)</b>	(142%)	<b>(1,877)</b>	<b>(7,968)</b>	<b>(10,783)</b>	(474%)	(35%)	
<b>Resultados financeiros</b>	<b>(1,269)</b>	<b>(2,075)</b>	(64%)	<b>(388)</b>	<b>(551)</b>	<b>(575)</b>	(48%)	(4%)	
Proveitos financeiros	753	451	(40%)	161	136	64	(60%)	(53%)	
Custos financeiros	2,022	2,526	25%	549	687	640	17%	(7%)	
<b>EBT</b>	<b>(13,510)</b>	<b>(31,734)</b>	(135%)	<b>(2,265)</b>	<b>(8,519)</b>	<b>(11,358)</b>	(401%)	(33%)	
Impostos	1,001	2,783	178%	25	1,618	2,115	8360%	31%	
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(14,511)</b>	<b>(34,516)</b>	(138%)	<b>(2,290)</b>	<b>(10,137)</b>	<b>(13,473)</b>	(488%)	(33%)	
<b>CAPEX</b>	<b>26,181</b>	<b>26,908</b>	3%	<b>8,781</b>	<b>6,238</b>	<b>7,701</b>	(12%)	23%	
<b>EBITDA-CAPEX</b>	<b>(22,463)</b>	<b>(41,570)</b>	(85%)	<b>(6,753)</b>	<b>(10,519)</b>	<b>(14,046)</b>	(108%)	(34%)	
<b>FCF (Alavancado)</b>	<b>(6,008)</b>	<b>(34,712)</b>	(478%)	<b>633</b>	<b>(12,063)</b>	<b>(9,617)</b>	(1619%)	20%	
<b>Balanço</b>									
<b>Total do activo</b>	<b>139,498</b>	<b>144,599</b>	4%	<b>139,498</b>	<b>152,505</b>	<b>144,599</b>	4%	(5%)	
Activos não correntes	95,130	91,281	(4%)	95,130	103,568	91,281	(4%)	(12%)	
Activos correntes	44,369	53,319	20%	44,369	48,937	53,319	20%	9%	
<b>Passivo</b>	<b>101,438</b>	<b>123,040</b>	21%	<b>101,438</b>	<b>135,488</b>	<b>123,040</b>	21%	(9%)	
Passivo não corrente	5,966	52,951	788%	5,966	62,010	52,951	788%	(15%)	
Empréstimos bancários	3,700	51,123	1282%	3,700	60,177	51,123	1282%	(15%)	
Passivo corrente	95,472	70,089	(27%)	95,472	73,478	70,089	(27%)	(5%)	
Empréstimos bancários	12	-	-	12	174	-	-	-	
<b>Capital próprio</b>	<b>38,060</b>	<b>21,559</b>	(43%)	<b>38,060</b>	<b>17,017</b>	<b>21,559</b>	(43%)	27%	
<b>Capital social</b>	<b>50,000</b>	<b>50,025</b>	0%	<b>50,000</b>	<b>50,000</b>	<b>50,025</b>	0%	0%	
<b>Dívida bruta</b>	<b>42,292</b>	<b>51,122</b>	21%	<b>42,292</b>	<b>60,351</b>	<b>51,122</b>	21%	(15%)	
<b>Liquidez</b>	<b>8,968</b>	<b>377</b>	(96%)	<b>8,968</b>	<b>1,223</b>	<b>377</b>	(96%)	(69%)	
<b>Dívida líquida</b>	<b>33,324</b>	<b>50,745</b>	52%	<b>33,324</b>	<b>59,128</b>	<b>50,745</b>	52%	(14%)	
<b>Juros</b>	<b>1,581</b>	<b>2,258</b>	43%	<b>445</b>	<b>625</b>	<b>598</b>	34%	(4%)	
<b>Dívida líquida : EBITDA anualizado (últimos 4 trimestres)</b>	<b>9.0 x</b>	<b>(3.5 x)</b>	(139%)	<b>9.0 x</b>	<b>(9.4 x)</b>	<b>(3.5 x)</b>	(139%)	63%	
<b>Cobertura de juros (EBITDA / Juros)</b>	<b>2.4 x</b>	<b>(6.5 x)</b>	(376%)	<b>4.6 x</b>	<b>(6.8 x)</b>	<b>(10.6 x)</b>	(333%)	(55%)	
<b>Dívida / (Dívida + Capital Próprio)</b>	<b>53%</b>	<b>70%</b>	34%	<b>53%</b>	<b>78%</b>	<b>70%</b>	34%	(10%)	

(1) Margem de serviço

A Margem de serviço é igual às Receitas de Serviço deduzidas dos custos de Interligação.

	(milhares de euros) % var							
<b>Público Consolidado</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2005/ 2004</b>	<b>4T04</b>	<b>3T05</b>	<b>4T05</b>	<b>4T05/4T04</b>	<b>4T05/3T05</b>
<b>Demonstração de Resultados</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	<b>55,490</b>	<b>44,112</b>	(21%)	<b>12,507</b>	<b>10,428</b>	<b>10,863</b>	(13%)	4%
Vendas de publicidade	18,157	17,529	(3%)	5,435	3,592	5,031	(7%)	40%
Vendas de jornais	12,283	12,896	5%	2,959	3,400	3,240 <sup>(1)</sup>	9%	(5%)
Vendas de produtos associados	25,050	13,687	(45%)	4,113	3,436	2,592	(37%)	(25%)
<b>Outras Receitas</b>	<b>220</b>	<b>621</b>	182%	<b>49</b>	<b>114</b>	<b>228</b>	365%	100%
<b>Custos operacionais</b>	<b>53,337</b>	<b>46,111</b>	(14%)	<b>12,059</b>	<b>11,586</b>	<b>10,859</b>	(10%)	(6%)
Custo das vendas (CMVC)	20,570	13,849	(33%)	3,453	3,680	2,940 <sup>(1)</sup>	(15%)	(20%)
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>258</b>	<b>315</b>	22%	<b>53</b>	<b>75</b>	<b>57</b>	8%	(24%)
<b>EBITDA</b>	<b>2,115</b>	<b>(1,693)</b>	(180%)	<b>444</b>	<b>(1,119)</b>	<b>175</b>	(61%)	116%
<b>Margem EBITDA</b>	<b>4%</b>	<b>(4%)</b>	(201%)	<b>4%</b>	<b>(11%)</b>	<b>2%</b>	(55%)	115%
Depreciações e amortizações	1,872	1,242	(34%)	434	306	259	(40%)	(15%)
<b>EBIT</b>	<b>243</b>	<b>(2,935)</b>	(1308%)	<b>10</b>	<b>(1,425)</b>	<b>(84)</b>	(940%)	94%
<b>Resultados financeiros</b>	<b>(181)</b>	<b>(235)</b>	(30%)	<b>(50)</b>	<b>(61)</b>	<b>(59)</b>	(18%)	3%
Proveitos financeiros	18	7	(61%)	4	1	2	(50%)	100%
Custos financeiros	200	242	21%	53	62	61	15%	(2%)
<b>EBT</b>	<b>61</b>	<b>(3,170)</b>	(5297%)	<b>(40)</b>	<b>(1,486)</b>	<b>(143)</b>	(258%)	90%
Impostos	29	24	(17%)	(334)	4	4	101%	0%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>32</b>	<b>(3,194)</b>	(10081%)	<b>294</b>	<b>(1,490)</b>	<b>(147)</b>	(150%)	90%
<b>CAPEX</b>	<b>808</b>	<b>871</b>	8%	<b>371</b>	<b>187</b>	<b>199</b>	(46%)	6%
<b>EBITDA-CAPEX</b>	<b>1,307</b>	<b>(2,564)</b>	(296%)	<b>73</b>	<b>(1,306)</b>	<b>(24)</b>	(133%)	98%
<b>FCF (Alavancado)</b>	<b>1,132</b>	<b>(3,926)</b>	(447%)	<b>(708)</b>	<b>(1,763)</b>	<b>331</b>	147%	119%
<b>Balanço</b>								
<b>Total do activo</b>	<b>16,953</b>	<b>15,804</b>	(7%)	<b>16,953</b>	<b>14,919</b>	<b>15,804</b>	(7%)	6%
Activos não correntes	5,324	5,183	(3%)	5,324	5,195	5,183	(3%)	(%)
Activos correntes	11,629	10,621	(9%)	11,629	9,724	10,621	(9%)	9%
<b>Passivo</b>	<b>19,891</b>	<b>18,224</b>	(8%)	<b>19,891</b>	<b>20,904</b>	<b>18,224</b>	(8%)	(13%)
Passivo não corrente	4,553	639	(86%)	4,553	4,349	639	(86%)	(85%)
Passivo corrente	15,338	17,585	15%	15,338	16,555	17,585	15%	6%
Empréstimos bancários	113	-	-	113	365	-	-	-
<b>Capital próprio</b>	<b>(2,938)</b>	<b>(2,420)</b>	18%	<b>(2,938)</b>	<b>(5,985)</b>	<b>(2,420)</b>	18%	60%
<b>Divida bruta</b>	<b>3,824</b>	<b>3,820</b>	(%)	<b>3,824</b>	<b>7,700</b>	<b>3,820</b>	(%)	(50%)
<b>Liquidez</b>	<b>520</b>	<b>300</b>	(42%)	<b>520</b>	<b>139</b>	<b>300</b>	(42%)	116%
<b>Divida líquida</b>	<b>3,305</b>	<b>3,520</b>	7%	<b>3,305</b>	<b>7,561</b>	<b>3,520</b>	7%	(53%)
<b>Juros</b>	<b>220</b>	<b>228</b>	4%	<b>43</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	37%	0%
<b>Divida líquida : EBITDA anualizado (últimos 4 trimestres)</b>	<b>1.6 x</b>	<b>(2.1 x)</b>	(233%)	<b>1.6 x</b>	<b>(5.3 x)</b>	<b>(2.1 x)</b>	(233%)	61%
<b>Cobertura de juros (EBITDA / Juros)</b>	<b>9.6 x</b>	<b>(7.4 x)</b>	(177%)	<b>10.3 x</b>	<b>(19.0 x)</b>	<b>3.0 x</b>	(71%)	116%
<b>Divida / (Divida + Capital Próprio)</b>	<b>432%</b>	<b>273%</b>	(37%)	<b>432%</b>	<b>449%</b>	<b>273%</b>	(37%)	(39%)

(1) Não inclui a venda da matéria-prima papel.



SSI Consolidado (Grupo Enabler, Grupo WeDo, Mainroad e Digitmarket)	(milhares de euros)								
	Pro-forma			Pro-forma					% var
	2004	2005	2005/ 2004	4T04	3T05	4T05	4T05/4T04	4T05/3T05	
<b>Demonstração de Resultados</b>									
<b>Volume de Negócios</b>	<b>82,004</b>	<b>85,972</b>	5%	<b>21,099</b>	<b>21,406</b>	<b>21,398</b>	1%	(%)	
Receitas de serviço	64,443	66,050	2%	17,120	16,549	16,657	(2.7%)	1%	
Vendas de equipamento	17,561	19,922	13%	3,979	4,857	4,741	19%	(2%)	
<b>Outras Receitas</b>	<b>1,831</b>	<b>2,257</b>	23%	<b>720</b>	<b>576</b>	<b>977</b>	36%	70%	
<b>Custos operacionais</b>	<b>74,393</b>	<b>78,443</b>	5%	<b>19,126</b>	<b>19,556</b>	<b>20,240</b>	6%	3%	
Custo das vendas (CMVC)	16,718	18,978	14%	3,741	4,773	4,367	17%	(9%)	
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>1,036</b>	<b>329</b>	(68%)	<b>400</b>	<b>124</b>	<b>144</b>	(64%)	16%	
<b>EBITDA</b>	<b>8,406</b>	<b>9,457</b>	13%	<b>2,293</b>	<b>2,302</b>	<b>1,991</b>	(13%)	(14%)	
<b>Margem EBITDA</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	7%	<b>11%</b>	<b>11%</b>	<b>9%</b>	(14%)	(13%)	
Depreciações e amortizações	2,814	3,339	19%	649	630	1,581	144%	151%	
<b>EBIT</b>	<b>5,592</b>	<b>6,118</b>	9%	<b>1,644</b>	<b>1,672</b>	<b>410</b>	(75.1%)	(75%)	
<b>Resultados financeiros</b>	<b>(190)</b>	<b>408</b>	315%	<b>(156)</b>	<b>(17)</b>	<b>(1)</b>	99%	94%	
Proveitos financeiros	617	816	32%	88	100	84	(5%)	(16%)	
Custos financeiros	807	408	(49%)	244	117	85	(65%)	(27%)	
<b>EBT</b>	<b>5,402</b>	<b>6,526</b>	21%	<b>1,488</b>	<b>1,655</b>	<b>409</b>	(73%)	(75%)	
Impostos	1,414	1,357	(4%)	227	78	275	21%	253%	
<b>Resultado Líquido</b>	<b>3,988</b>	<b>5,169</b>	30%	<b>1,261</b>	<b>1,577</b>	<b>134</b>	(89%)	(92%)	
<b>CAPEX</b>	<b>2,161</b>	<b>720</b>	(67%)	<b>1,296</b>	<b>136</b>	<b>155</b>	(88%)	14%	
<b>EBITDA-CAPEX</b>	<b>6,245</b>	<b>8,737</b>	40%	<b>997</b>	<b>2,166</b>	<b>1,836</b>	84%	(15%)	
<b>FCF (Alavancado)</b>	<b>7,324</b>	<b>7,083</b>	(3%)	<b>3,072</b>	<b>2,353</b>	<b>4,034</b>	31%	71%	
<b>Balanço</b>									
<b>Total do activo</b>	<b>52,104</b>	<b>54,708</b>	5%	<b>52,104</b>	<b>54,751</b>	<b>54,708</b>	5%	(%)	
Activos não correntes	19,071	17,225	(10%)	19,071	18,728	17,225	(10%)	(8%)	
Activos correntes	33,033	37,484	13%	33,033	36,023	37,484	13%	4%	
<b>Passivo</b>	<b>36,721</b>	<b>31,242</b>	(15%)	<b>36,721</b>	<b>34,376</b>	<b>31,242</b>	(15%)	(9%)	
Passivo não corrente	5,739	524	(91%)	5,739	5,734	524	(91%)	(91%)	
Passivo corrente	30,982	30,718	(1%)	30,982	28,642	30,718	(1%)	7%	
Empréstimos bancários	5	20	300%	5	181	20	300%	(89%)	
<b>Capital próprio</b>	<b>15,383</b>	<b>23,466</b>	53%	<b>15,383</b>	<b>20,375</b>	<b>23,466</b>	53%	15%	
<b>Divida bruta</b>	<b>5,945</b>	<b>20</b>	(100%)	<b>5,945</b>	<b>6,331</b>	<b>20</b>	(100%)	(100%)	
<b>Liquidez</b>	<b>10,563</b>	<b>14,140</b>	34%	<b>10,563</b>	<b>13,998</b>	<b>14,140</b>	34%	1%	
<b>Divida líquida</b>	<b>(4,618)</b>	<b>(14,120)</b>	(306%)	<b>(4,618)</b>	<b>(7,667)</b>	<b>(14,120)</b>	(206%)	(84%)	
Juros	545	267	(51%)	137	78	64	(53%)	(18%)	
<b>Divida líquida : EBITDA anualizado (últimos 4 trimestres)</b>	<b>(.5 x)</b>	<b>(1.5 x)</b>	(272%)	<b>(.5 x)</b>	<b>(.8 x)</b>	<b>(1.5 x)</b>	(172%)	(82%)	
<b>Cobertura de juros (EBITDA / Juros)</b>	<b>15.4 x</b>	<b>35.4 x</b>	130%	<b>16.7 x</b>	<b>29.5 x</b>	<b>31.1 x</b>	86%	5%	
<b>Divida / (Divida + Capital Próprio)</b>	<b>28%</b>	<b>0%</b>	(100%)	<b>28%</b>	<b>24%</b>	<b>0%</b>	(100%)	(100%)	

(milhares de euros)								
Principais Indicadores Operacionais	2004	2005	2005/ 2004	4T04	3T05	4T05	4T05/4T04	% var 4T05/3T05
<b>Optimus</b>								
Clientes (EoP) (milhares)	2,129	2,353	11%	2,129	2,270	2,353	11%	4%
Novos clientes (milhares)	(177)	224	227%	11	92	83	621%	(10%)
Clientes Activos (receitas geradas nos últimos 90 dias) (milhares)	1,623	1,787	10%	1,687	1,819	1,882	12%	3%
% clientes pré-pagos (EoP)	85.4%	81.7%	(4%)	85.4%	82.2%	81.7%	(4%)	(1%)
Total de receitas serviço (milhões de euros)	602.1	567.0	(6%)	146.2	150.6	138.6	(5%)	(8%)
Receitas de serviço de clientes (milhões de euros)	380.0	391.2	3%	94.8	101.3	99.7	5%	(2%)
Receitas de serviço de operadores (milhões de euros)	222.0	175.9	(21%)	51.4	49.2	38.9	(24%)	(21%)
ARPU (euros)	24.3	21.9	(10%)	23.7	23.0	20.6	(13%)	(10%)
MoU (minutos de utilização) <sup>(1)</sup>	110.9	114.4	3%	111.3	115.3	120.9	9%	5%
Receita por minuto (ARPU/MoU) (euros)	0.22	0.19	(13%)	0.21	0.20	0.17	(20%)	(14%)
CCPU (custo/cliente/mês) (euros)	17.3	16.6	(4%)	17.8	17.4	16.4	(8%)	(5%)
Receitas de dados como % das receitas de serviço (AoP)	9.5%	11.2%	19%	10.1%	11.5%	13.4%	33%	17%
Receitas de dados como % das receitas de clientes (AoP)	11.4%	12.6%	11%	12.1%	12.5%	15.3%	26%	22%
# Total SMS (milhões)	710.1	971.3	37%	204.6	293.3	327.7	60%	12%
# SMS enviados / mês / utilizador	20.1	29.7	48%	24.1	37.2	40.6	68%	9%
# Total SMS / mês / utilizador	28.7	37.6	31%	33.2	44.8	48.8	47%	9%
<b>Sonacom Fixo</b>								
Serviços EoP	301,279	271,463	(10%)	301,279	255,092	271,463	(10%)	6%
Serviço Directo	5,301	93,861	1671%	5,301	49,024	93,861	1671%	91%
Voz	2,913	47,037	1515%	2,913	24,606	47,037	1515%	91%
Internet	2,388	46,824	1861%	2,388	24,418	46,824	1861%	92%
Serviço indirecto	295,978	177,602	(40%)	295,978	206,068	177,602	(40%)	(14%)
Banda Estreita	102,590	75,519	(26%)	102,590	87,403	75,519	(26%)	(14%)
Voz indirecto	179,198	87,218	(51%)	179,198	103,392	87,218	(51%)	(16%)
ADSL indirecto	14,190	14,865	5%	14,190	15,273	14,865	5%	(3%)
Clix Page Views (milhões)	701	850	21%	163	212	250	53%	18%
Rede								
Kms backbone de fibra (EoP)								
Pares de fibra iluminadas (kms)	4,615	5,096	10%	4,615	5,096	5,096	10%	(%)
Pares de fibra instaladas	5,525	6,168	12%	5,525	6,168	6,168	12%	0%
MAN kms (Lisboa + Porto) (EoP)								
Cabos de fibra instalados (kms)	580	817	41%	580	768	817	41%	6%
Pares de fibra instalados	20,352	23,323	15%	20,352	22,297	23,323	15%	5%
Centrais desagregadas com transmissão	59	138	144%	59	126	138	144%	14%
Centrais prontas para serviço ADSL 2+	23	130	465%	23	96	130	465%	35%
Tráfego (milhares de minutos)	4,430,733	7,823,231	77%	1,127,959	2,069,765	2,944,149	161%	42%
Total voz	966,561	1,258,342	30%	224,421	334,316	352,791	57%	6%
Total Internet	3,464,172	6,564,889	90%	903,538	1,735,449	2,591,358	187%	49%
Tráfego indirecto (milhares de minutos)								
Banda Estreita	849,879	471,079	(45%)	159,606	103,000	92,938	(42%)	(10%)
Voz	475,299	309,207	(35%)	110,177	68,551	62,532	(43%)	(9%)
<b>Público Jornal</b>								
Média de circulação paga	51,153	48,918	(4%)	49,454	50,669	47,156	(5%)	(7%)
Quota de mercado de audiências <sup>(2)</sup>	5.1	5.1	0%	5.1	n.a	5.1	0%	n.a
Quota de mercado de publicidade <sup>(3)</sup>	15%	15.3%	1%	16%	15.8%	16%	(%)	(%)
Receita bruta de publicidade (milhares de euros)	21,190	20,108	(5%)	6,295	4,088	5,900	(6%)	44%
Receita líquida de publicidade (milhares de euros)	16,137	16,001	(1%)	4,880	3,327	4,747	(3%)	43%
<b>SSI agregado KPIS</b>								
# médio agregado de colaboradores (Enabler, WeDo, Bizdirect e Mainroad)	632	633	0.1%	644	646	650	0.9%	0.7%
Receitas por colaborador (Enabler + WeDo Consulting agregado) (K euros)	101	98	(3.8%)	26	25	24	(6.6%)	(2%)

(1) 4T05 inclui os valores de Home

(2) YTD05 e 3T05 não incluem valores de Setembro.

(3) FY05 - Fonte: Markttest until Nov05

<b>Nº Colaboradores Grupo Sonaecom</b>								
Optimus	1,084	1,049	(3%)	1,084	1,005	1,049	(3%)	4%
Sonaecom Fixo	311	279	(10%)	311	278	279	(10%)	0.4%
Público	329	316	(4%)	329	347	316	(4%)	(9%)
SSI	677	650	(4%)	677	524	650	(4%)	24%
Outros	37	50	35%	37	37	50	35%	35%
Total Grupo Sonaecom	2,438	2,344	(4%)	2,438	2,191	2,344	(3.9%)	7%

---

---

## Notas à publicação dos resultados

---

### (1) Valores individuais

---

Os valores apresentados relativos aos subconsolidados referem-se à combinação de demonstrações financeiras preparadas de acordo com os IAS/IFRS de empresas que, segundo o Conselho de Administração do Grupo, desenvolvem actividades similares, pelo que constituem um subgrupo operacional. Desta forma, os valores apresentados resultaram do processo de agregação das demonstrações financeiras das empresas incluídas em cada subgrupo operacional, da eliminação dos saldos e transações mantidos entre essas empresas e, nos casos aplicáveis, do apuramento das diferenças de consolidação geradas na aquisição de investimentos financeiros.

Em 31 de Dezembro de 2005, os subgrupos operacionais definidos pelo Conselho de Administração do Grupo e a sua composição são como segue:

Optimus consolidado: Optimus e Optimus Towering

Sonaecom Fixo: Novis depois da fusão com Clix e KPNQWest

Público consolidado: Público e M3G

SSI consolidado: Grupo Enabler, Grupo WeDo, Mainroad e Digitmarket

## SONAECOM, S.G.P.S., S.A. E SUBSIDIÁRIAS

## BALANÇOS CONSOLIDADOS PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E 2004

(Montantes expressos em Euros)

ACTIVO	Notas	Dezembro de 2005	Dezembro de 2004
<b>ACTIVOS NÃO CORRENTES:</b>			
Imobilizações corpóreas	1.c), 1.h) e 5	477,432,375	482,808,381
Imobilizações incorpóreas	1.d), 1.e) e 6	175,275,138	183,943,968
Goodwill	1.f) e 7	285,468,452	31,614,130
Investimentos em empresas associadas	1.b) e 3	685,661	685,669
Investimentos disponíveis para venda	1.g) e 8	1,207,320	1,207,320
Outras dívidas de terceiros	9	1,903,493	3,506,749
Impostos diferidos activos	1.p) e 10	66,239,165	68,693,940
Outros activos não correntes	1.r), 1.s), 1.w) e 11	1,952,890	4,872,217
Total de activos não correntes		<u>1,010,164,494</u>	<u>777,332,374</u>
<b>ACTIVOS CORRENTES:</b>			
Existências	1.i) e 12	23,212,665	12,827,545
Clientes	1.j) e 13	143,573,014	152,682,416
Outras dívidas de terceiros	1.j) e 14	20,660,299	11,339,437
Outros activos correntes	1.r), 1.s), 1.w) e 15	43,439,057	51,149,794
Investimentos registados ao justo valor através de resultados	1.g) e 16	1,321,690	-
Caixa e equivalentes de caixa	1.k) e 17	209,414,711	53,265,132
Total de activos correntes		<u>441,621,436</u>	<u>281,264,324</u>
<b>Total do activo</b>		<b><u>1,451,785,930</u></b>	<b><u>1,058,596,698</u></b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO</b>			
<b>CAPITAL PRÓPRIO:</b>			
Capital social	18	296,526,868	226,250,000
Reservas	1.t)	273,093,218	12,356,470
Resultado líquido consolidado do exercício		2,156,198	18,048,373
		<u>571,776,284</u>	<u>256,654,843</u>
Interesses minoritários	19	115,163,114	183,919,719
Total do capital próprio		<u>686,939,398</u>	<u>440,574,562</u>
<b>PASSIVO:</b>			
<b>PASSIVO NÃO CORRENTE:</b>			
Empréstimos de longo prazo líquidos da parcela de curto prazo	1.l), 1.m), 1.n) e 20	455,863,338	305,138,566
Outros credores não correntes	21	9,698,642	3,425,011
Outros passivos financeiros não correntes	22	1,886,588	3,953,358
Provisões para outros riscos e encargos	1.o) e 23	5,092,476	4,292,249
Outros passivos não correntes	1.r), 1.s), 1.w) e 24	8,077,712	9,794,878
Total de passivos não correntes		<u>480,618,756</u>	<u>326,604,062</u>
<b>PASSIVO CORRENTE:</b>			
Empréstimos de curto prazo e outros empréstimos	1.l), 1.m), 17 e 20	54,420	2,508,344
Fornecedores	25	143,303,460	153,049,344
Outros passivos financeiros	22 e 26	3,257,037	4,070,891
Outras dívidas a terceiros	27	18,798,148	17,612,868
Outros passivos correntes	1.r), 1.s), 1.w) e 28	118,814,711	114,176,627
Total de passivos correntes		<u>284,227,776</u>	<u>291,418,074</u>
<b>Total do passivo e capital próprio</b>		<b><u>1,451,785,930</u></b>	<b><u>1,058,596,698</u></b>

O anexo faz parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas em 31 de Dezembro de 2005 e 2004.

O Técnico Oficial de Contas

Patrícia Maria Cruz Ribeiro da Silva

O Conselho de Administração

Belmiro Mendes de Azevedo

Duarte Paulo Teixeira de Azevedo

António Mendo Castel-Branco Borges

David Charles Denholm Hobley

David Graham Shenton Bain

George Christopher Lawrie

Jean-François René Pontal

Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis

Michel Marie Alain Combes

Miguel Nuno Santos Almeida

Richard Henry O'Toole

## DEMONSTRAÇÕES CONSOLIDADAS DE RESULTADOS POR NATUREZAS

PARA OS EXERCÍCIOS E TRIMESTRES FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E 2004

(Montantes expressos em Euros)

Notas	Dezembro de 2005	Setembro a Dezembro de 2005 (Não auditado)	Dezembro de 2004	Setembro a Dezembro de 2004 (Não auditado)	
<b>Proveitos operacionais:</b>					
Vendas	29	102,297,934	31,320,105	108,049,977	28,964,136
Prestações de serviços	29	741,162,926	184,691,812	772,109,042	189,513,872
Outros proveitos operacionais	30	5,826,910	1,290,401	6,967,530	2,821,960
<b>Total de proveitos operacionais</b>		<b>849,287,770</b>	<b>217,302,318</b>	<b>887,126,549</b>	<b>221,299,968</b>
<b>Custos operacionais:</b>					
Custo das vendas	12	(114,924,806)	(36,595,555)	(106,436,514)	(30,068,652)
Fornecimentos e serviços externos	31	(454,823,366)	(119,957,668)	(454,292,910)	(114,701,923)
Custos com o pessoal		(102,848,384)	(24,809,736)	(96,374,442)	(25,749,474)
Amortizações e depreciações	5 e 6	(128,222,823)	(34,180,265)	(125,197,734)	(31,726,324)
Provisões e perdas de imparidade	1.o), 1.v) e 23	(7,770,367)	(2,268,650)	(15,851,501)	(2,140,002)
Outros custos operacionais	1.v) e 32	(12,044,965)	(3,675,617)	(13,557,654)	(4,180,493)
<b>Total de custos operacionais</b>		<b>(820,634,711)</b>	<b>(221,487,491)</b>	<b>(811,710,755)</b>	<b>(208,566,868)</b>
<b>Resultados operacionais</b>		<b>28,653,059</b>	<b>(4,185,173)</b>	<b>75,415,794</b>	<b>12,733,100</b>
Ganhos e perdas em empresas associadas	33	-	-	(10,473)	26,812
Outros resultados financeiros	1.m), 1.n), 1.u), 1.v) e 33	(13,090,758)	(3,604,641)	(18,421,429)	(3,180,348)
<b>Resultados correntes</b>		<b>15,562,301</b>	<b>(7,789,814)</b>	<b>56,983,892</b>	<b>9,579,564</b>
Imposto sobre o rendimento	1.p), 10 e 34	(4,008,288)	(349,964)	(18,151,692)	(1,447,665)
<b>Resultado líquido consolidado do período/ exercício</b>		<b>11,554,013</b>	<b>(8,139,778)</b>	<b>38,832,200</b>	<b>8,131,899</b>
Atribuível a:					
Accionistas da empresa mãe		2,156,198	(6,036,269)	18,048,373	4,634,079
Interesses minoritários		9,397,815	(2,103,509)	20,783,827	3,497,820
<b>Resultados por acção</b>					
Incluindo operações em descontinuação					
Básicos		0.01	(0.02)	0.08	0.02
Diluídos		0.01	(0.02)	0.08	0.02
Excluindo operações em descontinuação					
Básicos		0.01	(0.02)	0.08	0.02
Diluídos		0.01	(0.02)	0.08	0.02

O anexo faz parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas em 31 de Dezembro de 2005 e 2004.

O Técnico Oficial de Contas

Patrícia Maria Cruz Ribeiro da Silva

O Conselho de Administração

Belmiro Mendes de Azevedo

Duarte Paulo Teixeira de Azevedo

António Mendo Castel-Branco Borges

David Charles Denholm Hobley

David Graham Shenton Bain

George Christopher Lawrie

Jean-François René Pontal

Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis

Michel Marie Alain Combes

Miguel Nuno Santos Almeida

Richard Henry O'Toole