



SONAECOM  
RESULTADOS  
1º TRIMESTRE  
2006

JANEIRO - MARÇO

## Índice

1. Mensagem do Paulo Azevedo, CEO da Sonaecom .....	2
2. Principais Indicadores do Trimestre .....	3
3. Resultados Consolidados .....	4
3.1. Demonstração de Resultados Consolidados .....	4
3.2. Balanço Consolidado .....	6
4. Optimus.....	8
4.1. Indicadores Operacionais.....	8
4.2. Indicadores Financeiros .....	10
5. Sonaecom Fixo .....	11
5.1. Indicadores Operacionais .....	11
5.2. Indicadores Financeiros .....	12
6. Público.....	13
6.1. Indicadores Operacionais.....	13
6.2. Indicadores Financeiros .....	14
7. Software and Systems Integration.....	15
7.1. Indicadores Operacionais.....	15
7.2. Indicadores Financeiros .....	15
8. Outros Assuntos .....	16
8.1. Envolvente Regulatória .....	16
8.2. Desenvolvimentos Corporativos .....	16
9. Perspectivas Futuras .....	17
10. Informação Adicional .....	17

### Nota:

Estas demonstrações financeiras consolidadas não são auditadas e foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS") emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB").

## 1. Mensagem do Paulo Azevedo, CEO da Sonaecom

Em termos gerais, os nossos resultados consolidados do primeiro trimestre são melhores do que o esperado, consequência do benefício gerado pela nossa estratégia de investimento, orientada para o crescimento. No trimestre, a Optimus e a Sonaecom Fixo apresentaram resultados operacionais positivos, em termos da base de clientes subjacentes, das receitas de clientes e principais indicadores. A Optimus manteve crescimento nos seus novos serviços, em particular o Optimus Home e o Kanguru, enquanto a Sonaecom Fixo apresentou um crescimento significativo do seu negócio de Acesso Directo, o qual representa actualmente cerca de 50% do total de serviços e cerca de 57% das Receitas de Clientes, comparado com 4% e 27%, respectivamente, no 1T05. A transformação da Sonaecom Fixa num modelo de negócio de Acesso Directo encontra-se a decorrer de forma bastante positiva, encontrando-se a crescer 64% trimestralmente e actualmente a capturar cerca de 75% do crescimento do mercado de desagregação do lacete local.

O aumento das Receitas de Clientes na Optimus e Sonaecom Fixo e as maiores receitas de Operadores da Sonaecom Fixo compensaram, parcialmente, os esperados impactos negativos das menores Receitas de Operadores da Optimus, resultado da programada redução das Tarifas de Terminação Móvel; dos maiores custos de Rede, explicados pela extensão da rede de 3G/HSDPA; dos maiores custos de *Outsourcing* associados aos custos de desagregação e processos de activação dos serviços de Banda Larga ADSL; e de maiores custos de Marketing e Vendas, em ambos os nossos negócios de Telecomunicações.

Durante o trimestre, mantivemos o teste piloto da nossa oferta de Triple Play e investimos tempo e esforço significativo no desenvolvimento do produto de IPTV e na estratégia comercial, tendo em vista o lançamento comercial durante o 2S06.

Proseguimos com a nossa estratégia de integração dos negócios de telecomunicações, com o intuito de gerar eficiências operacionais e sinergias de custos durante o 1T06, tendo completado a total integração das equipas técnicas da Optimus e da Sonaecom Fixo. Como resultado, ambas as equipas encontram-se actualmente a ser geridas por uma mesma estrutura organizativa. Adicionalmente, em Janeiro, terminámos com sucesso o nosso processo de *Request for Proposal* para o fornecimento de equipamento de rede 3G e 3.5G, do qual resultarão poupanças significativas de CAPEX, superiores ao inicialmente esperado, até 100 milhões de euros nos próximos 2 anos.

Relativamente à nossa oferta para controlo da Portugal Telecom SGPS SA (PT), aguardamos que a Autoridade da Concorrência se pronuncie o que, em princípio, irá ocorrer em Julho. Entretanto, continuaremos a promover a nossa Oferta, a qual acreditamos reflectir um valor total e justo para os accionistas da PT, tendo implícito um EV/EBITDA (2005) ajustado de 7,5x, o qual representa um significativo prémio face a transacções comparáveis de incumbentes. A Oferta satisfaz igualmente os objectivos de todas as partes interessadas e, caso tenha sucesso, irá gerar valor para os accionistas da Sonaecom.

A resposta da PT à nossa oferta apenas prometeu uma maior remuneração aos accionistas num prazo de 3 anos, com base nas expectativas da gestão de um maior crescimento do EBITDA e do Cash Flow gerado. Acreditamos que estas expectativas são difíceis de alcançar, tendo em conta a “nova realidade” do mercado de telecomunicações português, com uma maior concorrência, impulsionada pela determinação do Governo em implementar a separação da rede de cabo. Reiteramos a nossa posição e estratégia no que concerne à nossa oferta para a PT, a qual acreditamos representar um valor superior ao valor actual do negócio.

## 2. Principais Indicadores do Trimestre

Durante o 1T06, a Sonaecom continuou a apresentar um crescimento sustentável dos seus negócios de telecomunicações, em consequência do investimento focalizado em voz directa e serviços de Internet de banda larga, produtos convergentes Fixo-Móvel e serviços 3G.

### Indicadores Operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
<b>Optimus</b>					
Clientes (EoP) ('000)	2.135,7	2.383,4	11,6%	2.353,2	1,3%
Novos Clientes ('000)	6,9	30,2	335,4%	82,7	-63,5%
Dados como % Receitas de Serviço	9,9%	13,4%	3,5pp	13,4%	-0,1pp
MOU <sup>(1)</sup> (min.)	108,7	113,7	4,6%	120,9	-6,0%
<b>Sonaecom Fixed</b>					
Total Serviços (EOP)	268.840	309.735	15,2%	271.463	14%
Directos	11.343	154.262	1260,0%	93.861	64%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	27,3%	56,9%	29,6pp	46,1%	10,9pp
<b>Sonaecom</b>					
Colaboradores	2.261,0	2.165,0	-4,2%	2.196,0	-1,4%

(1) Minutos de Utilização por Cliente (Home incluído desde 1T05)

- Os Clientes da Optimus cresceram 11,6% para os 2,4 milhões no 1T06, comparados com 2,1 milhões no final do 1T05.
- As receitas de Dados da Optimus representaram 13,4% das Receitas de Serviços no trimestre, em comparação com 9,9% no 1T05.
- Os serviços de Acesso Directo da Sonaecom Fixo aumentaram 143 mil para os 154 mil no final do 1T06, em comparação com os 11,3 mil no final do 1T05. Quando comparado com o 4T05, os serviços de acesso directo aumentaram 60,4 mil.
- As Receitas de Acesso Directo representaram 57% das Receitas de Clientes no 1T06, um aumento de 29,6pp quando comparado com a mesma contribuição no 1T05.
- O total de colaboradores da Sonaecom diminuiu 4,2% face ao 1T05, em linha com os seus esforços de integração das empresas de telecomunicações.

### Indicadores Financeiros Consolidados

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
	Milhões de euros				
Volume de Negócios	196,9	196,9	0,0%	216,0	-8,8%
EBITDA	44,0	39,0	-11,3%	31,7	23,2%
Margem EBITDA (%)	22,4%	19,8%	-2,5pp	14,7%	5,2pp
EBIT	12,3	6,5	-47,0%	-2,5	-
EBT	9,6	3,0	-68,7%	-6,1	-
Resultado Líquido - Grupo <sup>(1)</sup>	4,6	0,1	-96,8%	-5,2	-
CAPEX	41,4	36,1	-12,9%	47,3	-23,8%
EBITDA - CAPEX	2,6	3,0	14,2%	-15,7	-
FCF <sup>(2)</sup>	-17,8	-19,5	-9,6%	10,6	-

(1) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (2)FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos.

- O Volume de Negócios do trimestre foi de 196,9 milhões de euros, equivalente ao valor do 1T05, apesar do impacto significativo das Tarifas de Terminação Móvel.
- As Receitas de Clientes Consolidadas aumentaram 4,9% para os 132,9 milhões de euros, no 1T06 comparado com o 1T05, impulsionado pelo aumento de 4,8% na Optimus e 13,5% na Sonaecom Fixo.
- (EBITDA-CAPEX) aumentou em 14% para os 3 milhões de euros, em comparação com o 1T05.

### 3. Resultados Consolidados

#### 3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

	Milhões de euros				
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
<b>Volume de Negócios</b>	<b>196,9</b>	<b>196,9</b>	<b>0,0%</b>	<b>216,01</b>	<b>-8,8%</b>
Optimus	146,8	141,2	-3,8%	161,4	-12,5%
Sonaecom Fixo	36,6	44,5	21,5%	41,4	7,6%
Público	10,0	8,7	-12,5%	10,9	-19,7%
SSI	20,0	22,1	10,4%	21,4	3,3%
Outros & Eliminações	-16,5	-19,7	-18,9%	-19,0	-3,5%
<b>Outras Receitas</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>-2,0%</b>	<b>1,3</b>	<b>-1,6%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>152,4</b>	<b>157,3</b>	<b>3,2%</b>	<b>183,4</b>	<b>-14,2%</b>
Custo das Vendas	17,7	16,0	-9,6%	36,6	-56,3%
Custos de Rede <sup>(1)</sup>	62,7	63,7	1,6%	64,5	-1,1%
Custos com Pessoal	26,4	27,0	2,5%	24,9	8,7%
Marketing e Vendas	18,4	19,7	7,2%	26,9	-26,9%
Serviços Subcontratados <sup>(2)</sup>	13,4	16,7	24,7%	16,4	1,5%
Despesas Gerais e Administrativas	11,1	11,6	4,3%	12,2	-5,2%
Outros Custos Operacionais	2,9	2,6	-9,3%	1,9	36,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	1,7	1,9	9,4%	2,3	-17,8%
<b>EBITDA</b>	<b>44,0</b>	<b>39,0</b>	<b>-11,3%</b>	<b>31,7</b>	<b>23,2%</b>
Margem EBITDA (%)	22,4%	19,8%	-2,5pp	14,7%	5,2pp
Optimus	43,5	44,4	2,0%	36,5	21,7%
Sonaecom Fixo	-1,3	-4,5	-253,4%	-6,3	28,9%
Público	-0,4	-1,9	-343,2%	0,2	-
SSI	3,0	1,9	-35,6%	2,0	-4,1%
Outros & Eliminações	-0,7	-0,81	-11,7%	-0,6	-33,7%
Depreciações e Amortizações	31,7	32,5	2,6%	34,2	-4,9%
<b>EBIT</b>	<b>12,3</b>	<b>6,5</b>	<b>-47,0%</b>	<b>-2,5</b>	<b>-</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-2,8</b>	<b>-3,5</b>	<b>-27,9%</b>	<b>-3,6</b>	<b>1,8%</b>
Proveitos Financeiros	1,2	1,9	54,4%	1,3	43,8%
Custos Financeiros	4,0	5,4	36,0%	4,9	10,3%
<b>EBT</b>	<b>9,6</b>	<b>3,0</b>	<b>-68,7%</b>	<b>-6,1</b>	<b>-</b>
Impostos	0,4	-2,2	-	0,8	-
<b>Resultado Líquido</b>	<b>9,1</b>	<b>5,2</b>	<b>-43,0%</b>	<b>-6,9</b>	<b>-</b>
Atribuível ao Grupo	4,6	0,1	-96,8%	-5,2	-
Atribuível a Interesses Minoritários	4,5	5,1	12,8%	-1,7	-

(1) Custos de Rede = Interligação mais Circuitos Alugados mais Outros Custos de Operação de Rede; (2) Serviços de Suporte = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos.

#### Volume de Negócios

O Volume de Negócios Consolidado, do 1T06, foi de 196,9 milhões de euros, em linha com igual período do ano anterior, apesar do efeito negativo significativo da redução das Tarifas de Terminação Móvel e da contínua descida do tráfego proveniente de operadores fixos. Os principais contributos para a performance positiva do Volume de Negócios Consolidado foram: (i) o aumento da Receita de Clientes da Optimus em 4,8%, resultado de uma significativa actividade comercial focada na inovação e em iniciativas de crescimento; (ii) um aumento do Volume de Negócios da Sonaecom Fixo de 21,5%, originado por um forte crescimento das Receitas de Operadores, em 30,6%, e das Receitas de Clientes, em 13,5%, as últimas explicadas pela performance do negócio de acesso directo; e (iii) o aumento do Volume de Negócios da SSI de 10,4%, explicado, maioritariamente, pela Venda de Equipamentos que, comparativamente ao 1T05, foram superiores em 77,6%.

#### Custos Operacionais

O Total de Custos Operacionais aumentou 3,2%, para 157,3 milhões de euros, no 1T06 comparativamente ao 1T05, e representa 79,8% do Volume de negócios (77,4% no 1T05). Os principais contributos para este aumento foram: (i) custos com Serviços Subcontratados superiores em 24,7%, resultado do crescimento significativo dos serviços de acesso directo de ULL da Sonaecom Fixo, que exigem um maior número de serviços de suporte à activação

dos clientes; (ii) crescimento dos custos de Marketing e Vendas em 7,2%, para 19,7 milhões de euros, originado por campanhas promocionais agressivas por parte da Sonaecom Fixo, relativamente às ofertas de ADSL directo; e (iii) Custos de Rede superiores em 1,6%, explicados pelo aumento nos custos de energia e rendas associados ao alargamento da rede 3G da Optimus e maior número de Centrais desagregadas. No entanto, o Custo das Vendas diminuiu 9,6%, no 1T06 face ao 1T05, resultado dos esperados descontos recebidos de fornecedores de equipamentos da Optimus. Os custos de Interligação diminuíram 0,9%, em comparação com o 1T05, resultado da descida das Tarifas de Terminação Móvel, não obstante o aumento do tráfego no 1T06, quer na Optimus, quer na Sonaecom Fixo, quando comparado com o 1T05.

As provisões e perdas de imparidade do 1T06 foram superiores em 9,4% às registadas no 1T05, devido às provisões acrescidas para depreciação de existências na Optimus.

#### **EBITDA**

O EBITDA Consolidado foi de 39 milhões de euros no 1T06, com uma margem de 19,8%, valores comparáveis com um EBITDA de 44 milhões e uma margem de 22,4%, no 1T05. A diminuição do EBITDA resultou de uma menor contribuição por parte da Sonaecom Fixo, Público e SSI: (i) a Sonaecom fixo gerou um EBITDA negativo de 4,5 milhões de Euros, comparado com 1,3 milhões de euros negativos no 1T05, reflectindo um maior investimento na angariação de clientes e outros custos associados com a desagregação de lacetes locais; (ii) o Público registou um EBITDA negativo de 1,9 milhões de euros, comparável com os 0,4 milhões de euros negativos registados no 1T05, como resultado da queda nas suas três linhas de negócio e na descida da rentabilidade dos Produtos Associados; e (iii) o EBITDA da SSI decresceu 35,6% para 1,9 milhões de Euros, em comparação com os 3 milhões de euros do 1T05, devido à diminuição das Prestações de Serviços da Enabler.

A Optimus contribuiu positivamente com um EBITDA de 44,4 milhões de euros, 2% superior ao do 1T05, apesar da programada descida das Tarifas de Terminação Móvel, devido ao aumento das Receitas de Clientes, geradas pelo lançamento de novos produtos e serviços durante o ano de 2005, nomeadamente, Home, Kanguru e Rede 4, e pela redução de 3,6% do total de custos operacionais, face ao 1T05.

#### **Resultado Líquido**

Os custos com Depreciações e Amortizações cresceram 2,6% no 1T06, de 31,7 milhões de euros no 1T05 para 32,5 milhões de euros, devido a um aumento da base de activos, resultado do alargamento da rede 3G da Optimus e outros activos associados.

Os Custos Financeiros Líquidos cresceram 0,7 milhões de euros face ao 1T05, maioritariamente explicados pelo aumento da Dívida Bruta média, resultado do empréstimo obrigacionista de 150 milhões de euros, emitido em Junho de 2005, e pelo aumento das taxas Euribor em 25 pontos percentuais até Dezembro de 2005. Como consequência, os custos financeiros aumentaram 36% para 5,4 milhões de euros, face aos 4 milhões de euros registados no 1T05.

No 1T06, a linha de Impostos corresponde a um proveito de 2,2 milhões de euros, o que compara com um encargo de 0,4 milhões registado no 1T05, reflexo de um imposto corrente de 0,4 milhões de euros e movimentos de impostos diferidos activos, no 1T06, que geraram um benefício líquido de 2,6 milhões de euros.

Resultado de um EBITDA inferior, de custos de Amortização e Depreciação superiores e de Custos Financeiros Líquidos mais elevados, os Resultados Líquidos antes de Minoritários totalizaram 5,2 milhões de euros positivos, montante inferior aos 9,1 milhões registados no 1T05. Os Resultados Líquidos atribuídos ao Grupo foram positivos em 0,1 milhões de euros, mas inferiores aos 4,6 milhões de euros do 1T05, variação explicada quer por um EBT inferior, quer pelo impacto do roll-up da France Telecom nos minoritários; desde 1 de Dezembro de 2005, os Resultados Consolidados do Grupo incluem 100% dos resultados da Sonaecom Fixo e 69,2% da Optimus, percentagens comparáveis com 56,7% e 49%, respectivamente, antes do *roll-up*.

### 3.2. Balanço Consolidado

BALANÇO CONSOLIDADO	Milhões de euros				
	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
<b>Total do Activo</b>	<b>1.031,5</b>	<b>1.456,1</b>	<b>41,2%</b>	<b>1.451,8</b>	<b>0,3%</b>
Activos não Correntes	772,4	1.016,5	31,6%	1.010,2	0,6%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	656,0	654,3	-0,3%	652,7	0,2%
Goodwill	40,2	285,6	610,4%	285,5	0,0%
Investimentos	2,9	2,1	-28,6%	1,9	9,4%
Impostos Diferidos Activos	68,9	68,8	0,0%	66,2	3,9%
Outros	4,4	5,7	30,0%	3,9	48,4%
Activos Correntes	259,2	439,7	69,6%	441,6	-0,4%
Clientes	129,2	136,4	5,6%	143,6	-5,0%
Liquidez	33,8	190,2	463,1%	209,4	-9,2%
Outros	96,2	113,1	17,5%	88,6	27,6%
<b>Capital Próprio</b>	<b>439,7</b>	<b>692,1</b>	<b>57,4%</b>	<b>686,9</b>	<b>0,7%</b>
Grupo	261,3	571,9	118,9%	571,8	0,0%
Interesses Minoritários	178,4	120,2	-32,7%	115,2	4,3%
<b>Total Passivo</b>	<b>591,8</b>	<b>764,1</b>	<b>29,1%</b>	<b>764,8</b>	<b>-0,1%</b>
Passivo não Corrente	320,6	485,7	51,5%	480,6	1,1%
Empréstimos Bancários	306,2	457,1	49,3%	455,9	0,3%
Outros Empréstimos	1,6	0,0	-100,0%	0,0	-
Provisões para outros Riscos e Encargos	3,7	9,1	147,7%	5,1	78,8%
Outros	9,2	19,5	112,5%	19,7	-0,8%
Passivo Corrente	271,1	278,4	2,7%	284,2	-2,0%
Empréstimos Bancários	0,9	0,4	-57,9%	0,1	562,9%
Fornecedores	129,7	145,8	12,4%	143,3	1,8%
Outros	140,6	132,2	-6,0%	140,9	-6,2%
CAPEX	41,4	36,1	-12,9%	47,3	-23,8%
CAPEX como % Volume de Negócios	21,0%	18,3%	-2,7pp	21,9%	-3,6pp
EBITDA - CAPEX	2,6	3,0	14,2%	-15,7	-
FCF <sup>(1)</sup>	-17,8	-19,5	-9,6%	10,6	-
Dívida Bruta	308,6	457,4	48,2%	455,9	0,3%
Dívida Líquida	274,9	267,3	-2,8%	246,5	8,4%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,4 x	1,8 x	0,4x	1,6 x	0,2x
EBITDA/Juros <sup>(2)</sup>	16,6 x	10,0 x	-6,5x	8,9 x	1,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	41,2%	39,8%	-1,4pp	39,9%	-0,1pp

(1) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; (2) Cobertura de Juros

#### CAPEX

O CAPEX Consolidado, no 1T06, foi de 36,1 milhões, 12,9% inferior ao valor registado no 1T05, representando 18,3% do Volume de Negócios. O nível de Capex do trimestre foi consistente com a estratégia de crescimento sustentado da Sonaecom e reflecte o investimento relativo ao desenvolvimento da rede UMTS e da rede HSDPA e ao desenvolvimento da Nova Geração de Rede sem fios, nomeadamente, investimentos associados ao negócio de desagregação do lacete para o Acesso Directo de Banda Larga.

Do total de CAPEX, 40,5% foi investido no desenvolvimento da rede UMTS/HSDPA, 15,8% foi investido na rede de suporte à banda larga ULL, 14,1% são relativos a investimentos de sistemas de informação e tecnologia informática e 2,8% foram custos de desenvolvimento do Triple Play.

## FCF

	Milhões de euros				
FREE CASH FLOW ALAVANCADO	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
EBITDA-CAPEX	2,6	3,0	14,2%	-15,7	-
Variação de Fundo de Maneio	-19,0	-25,6	-34,5%	28,5	-
Itens não monetários e Outros	1,3	5,6	322,1%	0,6	803,5%
Cash Flow Operacional	-15,1	-17,0	-12,8%	13,4	-
Resultados Financeiros	-2,2	-2,1	0,2%	-2,4	9,3%
Impostos	-0,6	-0,4	36,3%	-0,4	10,0%
FCF	-17,8	-19,5	-9,6%	10,6	-

O FCF Consolidado do 1T06 foi negativo em 19,5 milhões de euros, em comparação com os 17,8 milhões de euros negativos do 1T05. Esta performance é maioritariamente explicada por um aumento de 6,6 milhões de euros no investimento em Fundo de Maneio, devido a um crescimento nos níveis de stock da Optimus e a um maior nível de pagamentos a fornecedores da Optimus e da Sonaecom Fixo.

## Estrutura de Capital

No final de Março de 2006, a Dívida Bruta Consolidada ascendia a 457,4 milhões de euros, 148,7 milhões superiores aos 308,7 milhões de juros registados no 1T05. Este aumento é justificado pelo empréstimo obrigacionista por colocação privada, emitido em Junho de 2005 no montante de 150 milhões de euros. A Liquidez Consolidada aumentou 156,4 milhões, de 33,8 milhões de euros no 1T05 para 190,2 milhões de euros no 1T06, devido, essencialmente, às aplicações de tesouraria efectuadas com o encaixe do empréstimo obrigacionista e devido à performance da Optimus e da Sonaecom Fixo em termos de FCF. A Dívida Líquida Consolidada, no 1T06, totalizou 267,3 milhões de euros, uma redução de 7,6 milhões face ao valor do 1T05, mas 20,8 milhões superiores ao montante registado no 4T05.

No final do 1T06, e comparativamente com o 4T05, o rácio Dívida Líquida Consolidada: EBITDA deteriorou-se de 1,6x para 1,8x, o rácio Dívida Bruta: Capital Próprio permaneceu estável nos 40% enquanto o rácio de Cobertura de Juros melhorou de 8,9x para 10x.

A Dívida Líquida da Sonaecom SGPS ascendeu a 57,9 milhões de euros no final do 1T06, reflectindo uma posição de liquidez total de 169,6 milhões, uma dívida externa de 146,3 milhões de euros e aplicações de tesouraria efectuadas pelas subsidiárias com a Sonaecom no montante de 81,2 milhões de euros.



## 4. Optimus

### 4.1. Indicadores Operacionais

OPTIMUS - INDICADORES OPERACIONAIS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
Clientes (EoP) ('000)	2.135,7	2.383,4	11,6%	2.353,2	1,3%
% Clientes Pré-Pagos	84,9%	80,9%	-4pp	81,7%	-0,8pp
Clientes Activos <sup>(1)</sup>	1.709,9	1.890,1	10,5%	1.882,1	0,4%
Novos Clientes ('000)	6,9	30,2	335,4%	82,7	-63,5%
Dados como % Receitas de Serviço	9,9%	13,4%	3,5pp	13,4%	-0,1pp
Total #SMS/mês/Cliente	26,1	49,2	88,5%	48,8	0,8%
MOU <sup>(2)</sup> (min.)	108,7	113,7	4,6%	120,9	-6,0%
ARPU (euros)	22,2	19,3	-12,9%	20,6	-6,3%
ARPM <sup>(3)</sup> (euros)	0,20	0,17	-15,8%	0,17	0,8%
CCPU <sup>(4)</sup> (euros)	16,2	14,4	-11,2%	16,4	-12,2%
SAC&SRC <sup>(5)</sup> ('000 000 euros)	15,1	12,9	-15,1%	19,6	-34,4%
Colaboradores <sup>(6)</sup>	1.058	1.067	0,7%	985	8,1%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente (Home incluído desde 4T05); (3) Receita Média por Minuto; (4) Custo por Cliente = Custos Operacionais Totais por Cliente menos Vendas de Equipamento; (5) Total dos Custos de Aquisição e Retenção; (6) Inclui divisão de Serviços Partilhados.

#### Iniciativas de Crescimento

Durante o 1T06, foram lançados novos serviços, tais como novos planos Chat com campanhas promocionais focalizadas no uso de SMS, e reforçado o acordo comercial com a Microsoft, através do qual a Optimus se apresentou como o primeiro operador europeu a disponibilizar *Push-Email* em telemóveis *PDA Windows*.

#### Base de Clientes

A base de clientes da Optimus aumentou significativamente, tendo crescido 11,6% para os 2,38 milhões, no final do 1T06, em comparação com os 2,14 milhões no final do 1T05, apresentando 30,2 mil novos clientes. Os clientes activos, no final do 1T06, totalizaram 1,89 milhões, face a 1,71 milhões no 1T05, um aumento de 180 mil comparado com o 1T05.

Para o 1T06, os clientes da Optimus geraram um ARPU de 19,3 euros, abaixo do ARPU de 22,2 euros do 1T05, uma diminuição de 12,9% essencialmente explicada pelo impacto da redução faseada das Tarifas de Terminação Móvel e dos cortes de preços de *Roaming In*.

Os novos produtos, tais como o Home, Kanguru e Rede4, foram os principais responsáveis pelo crescimento do número de clientes da Optimus. O produto Home alcançou os 100 mil clientes no final do 1T06, o Kanguru apresentou uma performance melhor do que o esperado e a Rede4 uma performance em linha com as expectativas.

#### Utilização de Dados

As Receitas de Dados representaram 13,4% das Receitas de Serviço, um crescimento de 3,5pp face à percentagem do 1T05, consequência da aposta de investimento da Optimus em serviços e telemóveis GPRS e 3G. O total de SMS's por cliente aumentou 88,5%, representando 61% do total das Receitas de Dados, em comparação com 74% no 1T05. No final do 1T06, cerca de 9% da base de clientes da Optimus tinha serviços 3G.

#### Tráfego

No 1T06, o tráfego total<sup>1</sup> foi superior em 15,8% ao registado no 1T05, com os minutos de utilização por cliente a aumentar 4,6% para os 113,7 minutos por cliente, comparado com os 108,7 minutos por cliente no 1T05, essencialmente devido à boa performance dos novos produtos e serviços lançados. As Receitas de Operadores da Optimus continuaram a ser negativamente afectadas pela redução contínua de tráfego proveniente de operadores fixos, que decresceu 10% quando comparado com o 1T05 e 5,6% face ao 4T05.

<sup>1</sup> Tráfego Total = tráfego total recebido + tráfego total gerado + *Roaming out* gerado

### Rede Móvel

Durante o 1T06, as equipas técnicas da Optimus e da Sonaecom Fixo foram totalmente integradas, 220 colaboradores da Optimus e 110 colaboradores da Sonaecom Fixo, em linha com a estratégia do Grupo de integração da gestão, recursos, rede e sistemas. Subjacente a esta estratégia encontra-se o desejo da Sonaecom de gerar eficiências operacionais e sinergias de custos, bem como fomentar o desenvolvimento de produtos e oportunidades de marketing cruzado entre os dois negócios.

No início do 1T06, a Optimus completou o processo de revisão dos preços e condições da oferta de equipamentos de rede 3G e 3,5G. Como resultado deste processo, a Huawei juntou-se à Ericsson e Motorola como os principais fornecedores de rede *backbone* e de acesso da Optimus. Espera-se que este processo gere uma poupança de CAPEX até 100 milhões de euros nos próximos 2 anos.

Com o objectivo de alcançar uma posição de liderança no segmento de banda larga móvel, a Optimus continuou a investir na extensão da sua rede UMTS, esperando alcançar uma cobertura até 80% da população até ao final de 2006, e da sua rede HSDPA, já com uma cobertura de mais de 40% da população.

## 4.2. Indicadores Financeiros

	Milhões de euros				
OPTIMUS CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
<b>Volume de Negócios</b>	<b>146,8</b>	<b>141,2</b>	<b>-3,8%</b>	<b>161,4</b>	<b>-12,5%</b>
Receitas de Serviço	138,6	133,7	-3,5%	138,6	-3,6%
Receitas de Clientes	92,8	97,2	4,8%	99,7	-2,5%
Receitas de Operadores	45,8	36,4	-20,4%	38,9	-6,3%
Vendas de Equipamento	8,2	7,6	-7,9%	22,8	-66,8%
<b>Outras Receitas</b>	<b>6,0</b>	<b>8,9</b>	<b>49,4%</b>	<b>6,4</b>	<b>39,8%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>107,8</b>	<b>103,8</b>	<b>-3,6%</b>	<b>129,3</b>	<b>-19,7%</b>
Custo das Vendas	12,3	8,8	-28,8%	31,3	-72,0%
Interligação	36,5	31,4	-13,9%	33,1	-5,2%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	11,8	13,1	11,8%	12,8	2,6%
Custos com Pessoal	11,7	12,6	7,5%	10,4	20,6%
Marketing e Vendas	14,4	14,6	1,7%	19,8	-26,1%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	11,9	13,4	12,2%	13,1	2,3%
Despesas Gerais e Administrativas	6,6	7,2	8,7%	7,3	-2,1%
Outros Custos Operacionais	2,5	2,7	7,3%	1,4	97,7%
Provisões e Perdas de Imparidade	1,5	2,0	28,5%	2,0	-2,7%
<b>Margem de Serviço <sup>(2)</sup></b>	<b>102,1</b>	<b>102,3</b>	<b>0,2%</b>	<b>105,5</b>	<b>-3,1%</b>
<b>Margem de Serviço (%)</b>	<b>73,7%</b>	<b>76,5%</b>	<b>2,8pp</b>	<b>76,1%</b>	<b>0,4pp</b>
<b>EBITDA</b>	<b>43,5</b>	<b>44,4</b>	<b>2,0%</b>	<b>36,5</b>	<b>21,7%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>29,6%</b>	<b>31,4%</b>	<b>1,8pp</b>	<b>22,6%</b>	<b>8,8pp</b>
Depreciações e Amortizações	27,4	28,2	2,9%	28,0	0,5%
<b>EBIT</b>	<b>16,1</b>	<b>16,2</b>	<b>0,5%</b>	<b>8,4</b>	<b>92,2%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-3,5</b>	<b>-3,1</b>	<b>10,7%</b>	<b>-2,9</b>	<b>-6,3%</b>
Proveitos Financeiros	0,3	0,6	124,6%	0,6	3,5%
Custos Financeiros	3,8	3,8	-0,7%	3,5	5,8%
<b>EBT</b>	<b>12,6</b>	<b>13,0</b>	<b>3,5%</b>	<b>5,5</b>	<b>138,4%</b>
Impostos	1,1	-2,8	-	-1,6	-77,1%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>11,5</b>	<b>15,8</b>	<b>38,3%</b>	<b>7,1</b>	<b>124,6%</b>
CAPEX	16,7	26,3	57,1%	38,4	-31,6%
CAPEX como % Volume de Negócios	11,4%	18,6%	7,2pp	23,8%	-5,2pp
EBITDA - CAPEX	26,8	18,1	-32,4%	-2,0	-
FCF <sup>(3)</sup>	9,5	2,2	-76,7%	29,4	-92,5%
Dívida Líquida	285,0	220,8	-22,5%	221,8	-0,5%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,3 x	-0,2x	1,3 x	0x

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Inteligência; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

### Volume de Negócios

As Receitas de Clientes aumentaram 4,8% para os 97,2 milhões de euros, comparado com os 92,8 milhões de euros do 1T05, maioritariamente explicado pela performance dos novos produtos lançados no ano passado (Home, Kanguru e Rede4). As Receitas de Serviço diminuíram 3,5% para os 133,7 milhões de euros, diminuição explicada pela redução nas Receitas de Operadores em 20,4% para 36,4 milhões de euros, devido a: (i) redução nas Tarifas de Terminação Móvel, com efeito a partir de 1 de Janeiro de 2006, explicando uma diminuição das Receitas de Operadores em 10.5 milhões de euros; e (ii) diminuição das Receitas de Roaming In de 1.1 milhões de euros, essencialmente devido a uma redução de preços.

### EBITDA

O EBITDA, no 1T06, foi de 44,4 milhões de euros, um aumento de 2% face ao valor do 1T05, essencialmente devido ao crescimento das Receitas de Clientes e a uma redução de 3,6% Custos Operacionais, apesar de um decréscimo das Taxas de Terminação Móvel que levaram a uma redução de 3,2 milhões de euros no EBITDA, quando comparado com o 1T05. O Custo das Vendas caiu 29% no 1T06, devido a esperados descontos concedidos por Fornecedores de Equipamento. Não obstante, o total de Custos Operacionais, excluindo o Custo das Vendas diminuiu 0,4 milhões de euros no 1T06, em comparação com o 1T05, consistente

com o esforço de eficiência operacional da Optimus. Relativamente aos outros custos, os Custos de Interligação diminuíram 14%, em resultado dos benefícios decorrentes dos cortes nas Tarifas de Terminação Móvel e apesar do aumento do tráfego móvel no trimestre; os Circuitos Alugados e os Custos de Operação de Rede aumentaram 11,8%, devido à extensão da rede 3G e HSDPA e consequentes custos acrescidos de circuitos, energia e rendas; os Serviços de Suporte cresceram 12,2%, reflectindo os serviços prestados pela divisão de serviços partilhados à Sonaecom Fixo, com a respectiva receita incluída em outras Receitas.

Os custos de Marketing e Vendas, incluindo subsidiação, foram de 15,8 milhões de euros no 1T06, uma redução de 2,7 milhões de euros quando comparado com o 1T05. Excluindo os descontos mencionados anteriormente, estes custos teriam aumentado 4,3% face ao 1T05, devido à maior subsidiação, e às campanhas de produtos convergentes e promoções 3G.

## 5. Sonaecom Fixo

### 5.1. Indicadores Operacionais

SONAECOM FIXO - INDICADORES OPERACIONAIS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
Total Serviços (EOP)	268.840	309.263	15,0%	271.463	13,9%
Directos	11.343	153.790	1255,8%	93.861	63,8%
ULL	9.512	151.661	1494,4%	91.867	65,1%
Outros	1.831	2.129	16,3%	1.994	6,8%
Indirectos	257.497	155.473	-39,6%	177.602	-12,5%
Voz	153.285	76.277	-50,2%	87.218	-12,5%
Internet Banda Larga	14.208	14.103	-0,7%	14.865	-5,1%
Internet Banda Estreita	90.004	65.093	-27,7%	75.519	-13,8%
Total Acessos	n.a.	199.870	n.a.	140.660	42,1%
PSTN/RDIS	n.a.	106.719	n.a.	75.191	41,9%
ULL ADSL	n.a.	79.048	n.a.	50.604	56,2%
Wholesale ADSL	n.a.	14.103	n.a.	14.865	-5,1%
Centrais Desagregadas com Transmissão	79	138	74,7%	138	0,0%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	34	130	282,4%	130	0,0%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	27,3%	56,9%	29,6pp	46,1%	10,9pp
Total Tráfego Voz ('000 Min.)	274.799	371.030	35,0%	352.791	5,2%
Total Tráfego Internet					
Banda Estreita ('000 Min.)	139.559	78.908	-43,5%	92.938	-15,1%
Banda Larga ('000 Gigabytes)	294	2.044	595,6%	1.261	62,1%
Colaboradores	281	170	-39,5%	281	-39,5%

(1) Critérios de reporte de acordo com a metodologia Anacom: serviços RDIS equivalentes a 2 ou 30 acessos consoante sejam acessos básicos (BRI) ou primários (PRI); Acessos não incluem serviços de voz indirecta e de banda estreita nem serviços de dados e de wholesale.

O investimento em serviços de banda larga, suportados por ADSL2+ no lacete local desagregado, apoiado por um bom mix de produto, melhores preços e melhoramentos ao nível dos processos e sistemas implementados, começa a apresentar resultados promissores.

#### Iniciativas de Crescimento

O teste piloto da oferta Triple Play sofreu desenvolvimentos ao nível da sua estratégia comercial e de comunicação, tendo em vista o lançamento em escala no segundo semestre de 2006. As negociações de conteúdos mais importantes, incluindo a maioria dos conteúdos controlados pela PT, foram completadas com sucesso, garantindo assim os canais de televisão para a oferta inicial.

#### Base de Clientes

No final do 1T06, o total de Serviços prestados pela Sonaecom Fixo foi de 310 mil, representando um crescimento de 15,2% relativamente a igual período de 2005, e de 14,1% relativamente ao trimestre anterior. O aumento de serviços por acesso directo mais do que compensou o declínio de serviços prestados por acesso indirecto, tendo a totalidade dos serviços por acesso directo representado quase 50% da base de clientes da Sonaecom Fixo, no 1T06, o que compara com 4,2% no 1T05 e com 34,6% no último trimestre de 2005. As

activações de serviços por acesso directo apresentaram uma evolução muito positiva desde Setembro de 2005, com uma taxa média mensal de activações que ultrapassa os 20 mil serviços no 1T06.

### Tráfego

O tráfego de voz da Sonaecom Fixo aumentou 35% no 1T06 para 371 milhões de minutos, comparado com os 274,8 milhões do 1T05, resultado do crescimento de 62,1% do Tráfego Grossista, e do aumento de 168% do tráfego de voz directa, mais do que compensando o decréscimo de 43% do tráfego de voz indirecta.

## 5.2. Indicadores Financeiros

	Milhões de euros				
SONAECOM FIXO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
<b>Volume de Negócios</b>	<b>36,6</b>	<b>44,5</b>	<b>21,5%</b>	<b>41,4</b>	<b>7,6%</b>
Receitas de Serviço	36,6	44,5	21,6%	41,3	7,6%
Receitas de Clientes	19,3	22,0	13,5%	19,7	11,6%
Receitas de Acesso Directo	5,3	12,5	136,5%	9,1	38,0%
Receitas de Acesso Indirecto	13,7	9,2	-32,9%	10,1	-9,4%
Outros	0,4	0,3	-27,6%	0,5	-42,7%
Receitas de Operadores	17,2	22,5	30,6%	21,7	3,9%
Vendas de Equipamento	0,0	0,0	-11,4%	0,0	-1,2%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,71</b>	<b>1,4</b>	<b>101,3%</b>	<b>1,1</b>	<b>34,6%</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>38,5</b>	<b>50,6</b>	<b>31,5%</b>	<b>48,7</b>	<b>4,0%</b>
Custo das Vendas	0,0	0,0	-22,1%	0,0	-55,3%
Interligação	17,4	25,8	48,3%	23,8	8,4%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	7,0	7,8	11,5%	5,6	39,0%
Custos com Pessoal	3,6	2,7	-24,4%	3,1	-12,7%
Marketing e Vendas	3,0	4,5	49,1%	6,7	-33,3%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	5,1	7,6	50,9%	6,7	14,0%
Despesas Gerais e Administrativas	2,3	2,1	-5,3%	2,6	-16,2%
Outros Custos Operacionais	0,2	0,1	-63,9%	0,2	-62,3%
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,2</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>
<b>Margem de Serviço <sup>(2)</sup></b>	<b>19,2</b>	<b>18,7</b>	<b>-2,6%</b>	<b>17,6</b>	<b>6,5%</b>
<b>Margem de Serviço (%)</b>	<b>52,6%</b>	<b>42,1%</b>	<b>-10,4pp</b>	<b>42,5%</b>	<b>-0,4pp</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-1,3</b>	<b>-4,5</b>	<b>-253,4%</b>	<b>-6,3</b>	<b>28,9%</b>
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>-3,5%</b>	<b>-10,1%</b>	<b>-6,6pp</b>	<b>-15,3%</b>	<b>5,2pp</b>
Depreciações e Amortizações	3,6	3,8	5,9%	4,4	-14,2%
<b>EBIT</b>	<b>-4,9</b>	<b>-8,3</b>	<b>-70,7%</b>	<b>-10,8</b>	<b>22,9%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>-24,8%</b>	<b>-0,6</b>	<b>9,8%</b>
Proveitos Financeiros	0,1	0,0	-75,6%	0,1	-56,6%
Custos Financeiros	0,5	0,5	3,2%	0,6	-14,5%
<b>EBT</b>	<b>-5,3</b>	<b>-8,8</b>	<b>-67,1%</b>	<b>-11,4</b>	<b>22,2%</b>
Impostos	-1,0	0,0	-	2,1	-99,4%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-4,3</b>	<b>-8,8</b>	<b>-104,8%</b>	<b>-13,5</b>	<b>34,3%</b>
CAPEX	4,5	8,7	93,5%	7,7	12,4%
CAPEX como % Volume de Negócios	12,2%	19,5%	7,2pp	18,6%	0,8pp
EBITDA - CAPEX	-5,8	-13,2	-128,9%	-14,0	6,2%
FCF <sup>(3)</sup>	-8,8	-18,7	-113,5%	-9,6	-94,8%
Dívida Líquida	43,0	69,5	61,6%	50,7	36,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	18,3 x	-3,9 x	-22,1x	-3,5 x	-0,4x

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Inteligência; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios do 1T06 foi de 44,5 milhões de euros, um aumento de 21,5% face ao valor do 1T05, devido essencialmente ao aumento significativo de 136,5% das Receitas de Acesso Directo e de 30,6% das Receitas de Operadores, as quais representaram 28,1% e 50,6% das Receitas de Serviço, comparadas com 14,5% e 47% no 1T05, respectivamente. O

peso das Receitas de Acesso Directo no total do Volume de Negócios reflecte a mudança de estratégia, iniciada no final de 2004 e mantida durante 2005.

#### EBITDA

Apesar da melhor performance ao nível do Volume de Negócios, a Sonaecom Fixo registou um EBITDA negativo de 4,5 milhões de euros, em comparação com os 1,3 milhões de euros negativos do 1T05, devido aos custos incorridos com o esforço de expansão agressiva dos serviços de Acesso Directo de Banda Larga: (i) aumento de 49,1% dos custos de Marketing e Vendas para 4,5 milhões de euros, no 1T06, comparado com os 3 milhões de euros no 1T05, justificado pelas maiores comissões relacionadas com a significativa aquisição de clientes do trimestre; (ii) crescimento dos custos com Serviços Subcontratados de 50,9% comparado com o 1T05, como resultado dos maiores custos incorridos com os serviços de apoio à activação de clientes; (iii) maiores Custos de Operação Rede, devido ao número de centrais desagregadas; (iv) aumento de 48% dos Custos de Interligação, devido aos maiores custos de desagregação do lacete local relacionados com os custos da mensalidade e de instalação, reflectindo uma maior base de clientes de Acesso Directo e o maior volume de tráfego de voz no 1T06, comparado com o 1T05; e (v) perda de margem com os clientes de voz indirecta e de Internet banda estreita perdidos.

## 6. Público

### 6.1. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDICADORES OPERACIONAIS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
Circulação Média Mensal <sup>(1)</sup>	48.140	44.256	-8,1%	47.156	-6,1%
Quota de Mercado de Publicidade (%)	14,5%	15,7%	1,2pp	14,6%	1,1pp
Audiência <sup>(2)</sup> (%)	5,0%	4,3%	-0,7pp	5,1%	-0,8pp
Colaboradores	362	354	-2,2%	358	-1,1%

(1) Valor estimado actualizado no trimestre seguinte; (2) Audiência: Número total de leitores do Público sobre total de leitores de Jornais diários.

A circulação média mensal do Público decresceu 8,1%, de uma média de 48,140 unidades no 1T05, para 44,256 unidades no 1T06, como resultado das pressões competitivas impostas pelos jornais sensacionalistas e de distribuição gratuita, e da redução da dimensão do mercado de imprensa, com menos 300 mil leitores que no 1T05. Não obstante, a quota de Publicidade do Público não foi afectada pela performance da circulação, alcançando os 15,7% no 1T06, 1.2pp acima da quota do 1T05.

## 6.2. Indicadores Financeiros

	Milhões de euros				
PÚBLICO CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
<b>Volume de Negócios</b>	<b>9,98</b>	<b>8,72</b>	<b>-12,5%</b>	<b>10,86</b>	<b>-19,7%</b>
Vendas de Publicidade	3,89	3,43	-11,6%	5,03	-31,8%
Vendas de Jornais	3,07	2,95	-4,1%	3,24	-9,1%
Vendas de Produtos Associados	3,02	2,35	-22,3%	2,59	-9,5%
<b>Outras Receitas</b>	<b>0,15</b>	<b>0,13</b>	<b>-10,5%</b>	<b>0,23</b>	<b>-43,0%</b>
<b>Custos operacionais</b>	<b>10,48</b>	<b>10,72</b>	<b>2,3%</b>	<b>10,86</b>	<b>-1,2%</b>
Custo das Vendas	2,64	2,86	8,1%	2,94	-2,9%
Custos com Pessoal	3,55	3,74	5,1%	3,43	8,9%
Marketing e Vendas	0,73	0,50	-31,1%	0,44	14,6%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	2,51	2,79	11,2%	2,97	-6,0%
Despesas Gerais e Administrativas	1,02	0,88	-13,7%	1,02	-13,8%
Outros Custos Operacionais	0,03	-0,04	-	0,06	-
<b>Provisões e Perdas de Imparidade</b>	<b>0,07</b>	<b>0,05</b>	<b>-33,1%</b>	<b>0,06</b>	<b>-13,1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-0,43</b>	<b>-1,92</b>	<b>-343,2%</b>	<b>0,17</b>	<b>-</b>
Margem EBITDA (%)	-4,3%	-22,0%	-17,7pp	1,6%	-23,6pp
Depreciações e Amortizações	0,35	0,22	-36,0%	0,26	-13,9%
<b>EBIT</b>	<b>-0,78</b>	<b>-2,14</b>	<b>-174,3%</b>	<b>-0,08</b>	<b>-2451,4%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,05</b>	<b>-0,05</b>	<b>-8,5%</b>	<b>-0,06</b>	<b>16,7%</b>
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	-53,3%	0,00	-51,9%
Custos Financeiros	0,05	0,05	5,8%	0,06	-17,8%
<b>EBT</b>	<b>-0,83</b>	<b>-2,19</b>	<b>-165,2%</b>	<b>-0,14</b>	<b>-1433,1%</b>
Impostos	-0,37	0,01	-	0,00	35,1%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-0,46</b>	<b>-2,20</b>	<b>-380,3%</b>	<b>-0,15</b>	<b>-1395,0%</b>
CAPEX	0,08	0,09	12,5%	0,20	-52,7%
CAPEX como % Volume de Negócios	0,8%	1,1%	0,2pp	1,8%	-0,8pp
EBITDA - CAPEX	-0,52	-2,01	-289,7%	-0,02	-8292,7%
FCF <sup>(3)</sup>	-2,45	-2,17	11,4%	0,33	-
Dívida Líquida	5,76	5,69	-1,1%	3,52	61,7%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	0,8x	-1,8 x	-2,5x	-2,1 x	0,3x

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Durante o 1T06, o Volume de Negócios decresceu 12,5% para os 8,72 milhões de euros, comparados com 9,98 milhões de euros no 1T05, devido, essencialmente, a uma redução de 22,3% nas vendas de Produtos Associados, o que se explica pelo aumento da concorrência e saturação do mercado, e a uma diminuição das vendas de Publicidade em 11,6%, devido à retracção do Investimento publicitário na imprensa, reflexo das perspectivas económicas desfavoráveis para Portugal. O EBITDA deteriorou-se para um valor negativo de 1,92 milhões de euros, em comparação com o valor negativo de 0,43 milhões de euros no 1T05, explicado, principalmente, por: (i) a performance do Volume de Negócios; (ii) o aumento do Custo das Vendas, associado a um maior número de revistas e suplementos oferecidos; e (iii) menores margens geradas pelos Produtos Associados, justificadas pela redução nas vendas de Produtos Associados.

Foi definida uma estratégia para melhorar a Performance do Público, orientada para: (i) alteração do formato do jornal com a introdução de mais cores, procura de novos canais de distribuição e vendas e melhoria do controlo da qualidade nos pontos de venda; e (ii) manutenção do esforço comercial focalizado na obtenção de Publicidade, incluindo o reforço das relações com marcas de topo e a realização de parcerias.

## 7. Software and Systems Integration

### 7.1. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
Receitas de Serviço IT/Colaboradores <sup>(1)</sup> ('000 euros)	26,7	24,1	-10,0%	24,1	-0,1%
Vendas de Equipamento como % Volume Negócios	16,7%	26,9%	10,2pp	22,2%	4,7pp
Vendas de Equipamento/Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	337,4	184,1	-45,4%	426,6	-56,8%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	5,0	3,0	-40,9%	3,1	-5,3%
Colaboradores	592	645	9,0%	637	1,3%

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

Os colaboradores da SSI aumentaram 9% para os 645, no 1T06, face aos 592 no 1T05, como resultado do aumento dos projectos da Wedo e da consequente necessidade de reforço do número de consultores internos. As Receitas de Serviço IT por colaborador totalizaram os 24,1 mil euros, em linha com o verificado no trimestre anterior.

### 7.2. Indicadores Financeiros

SSI CONSOLIDADO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
<b>Volume de Negócios</b>	<b>20,03</b>	<b>22,10</b>	<b>10,4%</b>	<b>21,40</b>	<b>3,3%</b>
Receitas de Serviço	16,68	16,16	-3,1%	16,66	-3,0%
Vendas de Equipamento	3,35	5,95	77,6%	4,74	25,4%
Outras Receitas	0,35	0,53	49,9%	0,98	-46,2%
<b>Custos operacionais</b>	<b>17,39</b>	<b>20,68</b>	<b>18,9%</b>	<b>20,24</b>	<b>2,2%</b>
Custo das Vendas	3,20	5,71	78,7%	4,37	30,8%
Custos com Pessoal	7,72	7,90	2,3%	8,09	-2,4%
Marketing e Vendas	0,24	0,21	-11,3%	0,18	20,5%
Serviços Subcontratados <sup>(1)</sup>	3,77	4,04	7,1%	4,48	-9,9%
Despesas Gerais e Administrativas	2,35	2,75	16,9%	2,82	-2,5%
Outros Custos Operacionais	0,12	0,07	-43,3%	0,31	-78,1%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,02	0,04	112,4%	0,14	-72,0%
<b>EBITDA</b>	<b>2,97</b>	<b>1,91</b>	<b>-35,6%</b>	<b>1,99</b>	<b>-4,1%</b>
Margem EBITDA (%)	14,8%	8,6%	-6,2pp	9,3%	-0,7pp
Depreciações e Amortizações	0,57	0,42	-27,4%	1,58	-73,6%
<b>EBIT</b>	<b>2,39</b>	<b>1,49</b>	<b>-37,5%</b>	<b>0,41</b>	<b>264,3%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>0,10</b>	<b>0,16</b>	<b>57,8%</b>	<b>0,00</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	0,23	0,27	14,5%	0,08	218,9%
Custos Financeiros	0,13	0,10	-20,3%	0,09	21,4%
<b>EBT</b>	<b>2,50</b>	<b>1,66</b>	<b>-33,6%</b>	<b>0,41</b>	<b>305,4%</b>
Impostos	0,64	0,58	-9,2%	0,28	110,9%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>1,86</b>	<b>1,08</b>	<b>-42,0%</b>	<b>0,13</b>	<b>704,6%</b>
CAPEX	0,16	0,22	42,7%	0,16	44,9%
CAPEX como % Volume de Negócios	0,8%	1,0%	0,2pp	0,7%	0,3pp
EBITDA - CAPEX	2,81	1,69	-40,0%	1,84	-8,2%
FCF <sup>(3)</sup>	-1,78	-1,07	39,7%	4,03	-
Dívida Líquida	-2,84	-13,69	-382,8%	-14,12	3,0%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-0,3 x	-1,6 x	-1,4x	-1,5 x	-0,1x

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

O Volume de Negócios da SSI aumentou 10,4% no 1T06 para 22,1 milhões de euros, quando comparado com o 1T05, principalmente devido a um aumento das Vendas de Equipamento IT de 77,6% para os 6 milhões de euros. No 1T06, as Vendas de Equipamento eram equivalentes a 26,9% do Volume de Negócios, comparados com um peso de 16,7% no 1T05. Receitas de Serviço da SSI diminuíram 3,1%, devido, essencialmente, à redução do Volume de Negócios do Grupo Enabler em 11%, quando comparado com o 1T05.



O EBITDA da SSI diminuiu 35,6%, no 1T06, para 1,91 milhões de euros, face aos 2,97 milhões de euros do 1T05, essencialmente explicado pelo maior volume de Vendas de Equipamentos, as quais geram margens menores. Apesar da Enabler apresentar uma menor base de projectos no 1T06 (comparado com a base do 1T05, o melhor trimestre de sempre), a empresa adquiriu novos clientes durante o trimestre, nomeadamente a Tesco Inglaterra, Tesco Irlanda, Tesco Republica Checa, Galerias Lafayette and Dubai duty Free, facto que se vai reflectir nos resultados do 2T06. A Wedo teve uma boa performance, apresentando um crescimento do Volume de Negócios de 10% e um aumento do EBITDA de 18%, quando comparado com o 1T05.

## 8. Outros Assuntos

### 8.1. Envolvente Regulatória

- A 1 de Janeiro de 2006, entrou em vigor um novo corte das Tarifas de Terminação Móvel, na sequência da deliberação da ANACOM de Fevereiro de 2005. Para a Optimus, as tarifas de terminação de Fixo para Móvel diminuíram 6,6% para os 0,17 euros por minuto, abaixo dos anteriores 0,182 euros por minuto, e as tarifas de terminação de Móvel para Móvel e Internacional para Móvel diminuíram 3,8% para os 0,125 euros por minuto, inferiores aos anteriores 0,13 euros por minuto.
- A 5 de Abril de 2006, foi anunciada a redução das taxas de *spectrum* cobradas durante 2006, de 2,64 euros por cartão móvel em 2005, para 2,38 euros por cartão móvel.
- A Comissão Europeia anunciou as linhas gerais de uma complexa proposta para reduzir as tarifas europeias de *roaming*, tanto em termos de tarifário de retalho como tarifário grossista. No entanto, e ainda com um conjunto de questões em aberto quanto a condições e preços, não é esperada quaisquer reduções antes do 2S07.

### 8.2. Desenvolvimentos Corporativos

Reiteramos a nossa posição no que concerne a Oferta Pública de Aquisição sobre a Portugal Telecom e continuamos a acreditar que a nossa oferta de 9,5 euros por acção acrescida de um dividendo de 0,385 euros por acção reflecte o valor total e justo para os accionistas da PT. Tendo em conta este dividendo e com base na nova informação apresentada nas contas de 2005 da PT, a nossa oferta tem implícito um EV/EBITDA (2005) de 7,5x, o qual representa um prémio significativo face às transacções comparáveis dos incumbentes TDC (6,8x) e Cesky (6,4x)<sup>2</sup>.

A nossa oferta é baseada no valor estimado de 2 biliões de euros de sinergias móveis, as quais acreditamos conseguir extrair a partir da combinação proposta das operações da TMN e da Optimus e consequente criação de poupanças de custos e investimento. Adicionalmente, acreditamos que a nossa oferta é equilibrada, respondendo aos objectivos de todos os envolvidos: (i) accionistas da PT, propondo uma valor monetário total e justo; (ii) Autoridade da Concorrência e consumidores, apresentando uma oportunidade para alterar, quase no imediato, a situação concorrencial dos mercados de rede fixa e de conteúdos, nos quais a PT apresenta quotas de mercado entre os 80% e os 90%; (iii) Estado Português, propondo agir como um accionista português maioritário e forte, e apresentando uma solução de longo prazo para a "*golden share*"; e (iv) Colaboradores, oferecendo oportunidades de emprego de longo prazo através de uma liderança clara e uma estratégia de crescimento definida.

---

<sup>2</sup> O múltiplo de EV/EBITDA de 2005, implícito na oferta da Sonaecom, é calculado pela multiplicação do número de acções PT, ajustado pelo programa de recompra de acções próprias, pelo preço da oferta da Sonaecom e incluindo o dividendo de 0,385 Euros por acção, anunciado em Novembro de 2005. Este valor é adicionalmente ajustado pela dívida líquida da PT, a Dezembro de 2005, pelo défice das responsabilidades com benefícios de reforma (líquido de impostos), pelos interesses minoritários na PTM e Vivo e empresas participadas não consolidadas. O EBITDA de 2005 da PT é calculado com base nos seus resultados de 2005, ajustado dos custos com reformas.

A nossa estratégia para a Sonaecom/PT alargada é clara e baseada em cinco objectivos principais: (i) fortalecer a competitividade da PT inserida num mercado de telecomunicações português mais concorrencial; (ii) reorientar a estratégia internacional da PT para um portfólio de investimentos interligados e controlados; (iii) implementar uma clara parceria estratégica comercial, tecnológica e internacional; (iv) estabelecer uma forte e estável liderança accionista; e (v) adoptar as melhores práticas em termos de governo corporativo.

## 9. Perspectivas Futuras

Durante os próximos 3 trimestres, pretendemos continuar a trabalhar sobre a nossa estratégia de crescimento, implementada nas nossas empresas de telecomunicações: na Optimus, tencionamos explorar os novos serviços lançados no ano transacto, nomeadamente, promover os serviços melhorados de 3G (HSDPA); na Sonaecom Fixo, planeamos continuar a desenvolver o negócio de Acesso Directo de Banda Larga, tanto ao nível da nossa oferta de *double play*, como ao nível do lançamento do nosso serviço de TV sobre IP que nos permitirá oferecer serviços de *triple play*. Na SSI, continuaremos a promover e explorar oportunidades de crescimento internacional, enquanto que no Público manteremos os esforços para alterar a actual performance, bastante decepcionante, e alcançar um nível aceitável de rentabilidade.

O crescimento esperado nas nossas empresas de telecomunicações e da SSI contribuirá para mitigar os impactos negativos nos nossos resultados de 2006, os quais continuarão a ser pressionados por: cortes progressivos das Tarifas de Terminação Móvel; maiores custos de Rede; maiores custos de aquisição de clientes na Sonaecom Fixo; custos associados com o lançamento do nosso serviço de Triple Play; e um clima económico desfavorável que continuará a afectar a confiança e despesa do consumidor.

## 10. Informação Adicional

### Dívida Nominal Consolidada antes da Aplicação da IAS 39

DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA	Milhões de euros				
	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
Dívida Bruta	326,9	475,1	45,3%	474,7	0,1%
Liquidez	33,8	190,2	463,1%	209,4	-9,2%
Dívida Líquida	293,1	284,9	-2,8%	265,3	7,4%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,5 x	1,9 x	0,4x	1,7 x	0,2x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	42,6%	40,7%	-1,9pp	40,9%	-0,2pp

### Optimus - Nominal Dívida Nominal Consolidada antes da Aplicação da IAS 39

OPTIMUS - DÍVIDA NOMINAL	Milhões de euros				
	1T05	1T06	Δ 06/05	4T05	Δ 1T/4T
Dívida Bruta	325,2	324,9	-0,1%	324,7	0,1%
Liquidez	21,9	90,1	311,2%	87,8	2,7%
Dívida Líquida	303,3	234,7	-22,6%	236,9	-0,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,6 x	1,4 x	-0,2x	1,4 x	0x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	49,3%	45,8%	-3,5pp	46,8%	-1pp

## Reconciliação da Dívida Líquida Consolidada

DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA	Empréstimos Bancários	Intra-Grupos	Milhões de euros	
			Liquidez	Dívida Líquida
<b>Dívida Individual</b>	<b>457,4</b>		<b>277,4</b>	<b>392,3</b>
Optimus	310,9	-	90,1	220,8
Sonaecom Fixo	-	71,4	1,9	69,5
Público	-	6,0	0,3	5,7
SSI	0,2	-	13,9	-13,7
Sonaecom SGPS (1)	146,3	81,2	169,6	57,9
Outros	-	53,7	1,5	52,2
<b>Intragrupos</b>	<b>0,0</b>	<b>-212,3</b>	<b>-87,2</b>	<b>-125,1</b>
Optimus	-	-	-74,3	74,3
Sonaecom Fixo	-	-71,4	-	-71,4
Público	-	-6,0	-	-6,0
SSI	-	-	-6,4	6,4
Sonaecom SGPS	-	-81,2	-6,0	-75,2
Outros	-	-53,7	-0,6	-53,1
<b>Total</b>	<b>457,4</b>	<b>0,0</b>	<b>190,2</b>	<b>267,3</b>

(1) Os Intra-Grupos são Aplicações de Tesouraria efectuadas pelas empresas operacionais (Intragrupos de Caixa das empresas operacionais)

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

**BALANÇOS CONSOLIDADOS PARA OS TRIMESTRES FINDOS EM 31 DE MARÇO DE 2006 E 2005 E**

**PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005**

(Montantes expressos em Euros)

<b>ACTIVO</b>	<b>Março de 2006</b>	<b>Março de 2005</b>	<b>Dezembro de 2005</b>
<b>ACTIVOS NÃO CORRENTES:</b>			
Imobilizações corpóreas	482.331.748	478.063.562	477.432.375
Imobilizações incorpóreas	171.941.716	177.973.006	175.275.138
Goodwill	285.593.276	40.204.241	285.468.452
Investimentos em empresas associadas	864.427	685.668	685.661
Investimentos disponíveis para venda	1.207.320	1.207.320	1.207.320
Outras dívidas de terceiros	1.898.198	2.841.370	1.903.493
Impostos diferidos activos	68.827.031	68.850.471	66.239.165
Outros activos não correntes	3.823.403	2.527.508	1.952.890
Total de activos não correntes	<u>1.016.487.119</u>	<u>772.353.146</u>	<u>1.010.164.494</u>
<b>ACTIVOS CORRENTES:</b>			
Existências	28.781.452	12.703.331	23.212.665
Clientes	136.387.964	129.179.470	143.573.014
Outras dívidas de terceiros	21.827.771	17.939.634	20.660.299
Outros activos correntes	60.710.146	65.580.339	43.439.057
Investimentos registados ao justo valor através de resultados	1.784.411	-	1.321.690
Caixa e equivalentes de caixa	190.169.400	33.769.231	209.414.711
Total de activos correntes	<u>439.661.144</u>	<u>259.172.005</u>	<u>441.621.436</u>
<b>Total do activo</b>	<b><u>1.456.148.263</u></b>	<b><u>1.031.525.151</u></b>	<b><u>1.451.785.930</u></b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO</b>			
<b>CAPITAL PRÓPRIO:</b>			
Capital social	296.526.868	226.250.000	296.526.868
Reservas	275.229.118	30.401.389	273.093.218
Resultado líquido consolidado do período	146.584	4.647.862	2.156.198
	<u>571.902.570</u>	<u>261.299.251</u>	<u>571.776.284</u>
Interesses minoritários	120.165.976	178.433.789	115.163.114
Total do capital próprio	<u>692.068.546</u>	<u>439.733.040</u>	<u>686.939.398</u>
<b>PASSIVO:</b>			
<b>PASSIVO NÃO CORRENTE:</b>			
Empréstimos de longo prazo líquidos da parcela de curto prazo	457.065.497	306.184.359	455.863.338
Outros credores não correntes	9.596.144	3.581.902	9.698.642
Outros passivos financeiros não correntes	2.037.689	2.943.141	1.886.588
Provisões para outros riscos e encargos	9.103.510	3.674.535	5.092.476
Outros passivos não correntes	7.873.031	4.259.255	8.077.712
Total de passivos não correntes	<u>485.675.871</u>	<u>320.643.192</u>	<u>480.618.756</u>
<b>PASSIVO CORRENTE:</b>			
Empréstimos de curto prazo e outros empréstimos	357.959	850.789	54.420
Fornecedores	145.847.571	129.710.898	143.303.460
Outros passivos financeiros	2.370.788	3.621.052	3.257.037
Outras dívidas a terceiros	13.988.962	23.889.458	18.798.148
Outros passivos correntes	115.838.566	113.076.722	118.814.711
Total de passivos correntes	<u>278.403.846</u>	<u>271.148.919</u>	<u>284.227.776</u>
<b>Total do passivo e capital próprio</b>	<b><u>1.456.148.263</u></b>	<b><u>1.031.525.151</u></b>	<b><u>1.451.785.930</u></b>

O anexo faz parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas em 31 de Março de 2006 e 2005.

O Técnico Oficial de Contas

O Conselho de Administração

Patrícia Maria Cruz Ribeiro da Silva

Belmiro Mendes de Azevedo

Duarte Paulo Teixeira de Azevedo

David Charles Denholm Hobley

George Christopher Lawrie

Jean-François René Pontal

Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis

Maria Cláudia Teixeira de Azevedo

Michel Marie Alain Combes

Miguel Nuno Santos Almeida

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

## DEMONSTRAÇÕES CONSOLIDADAS DE RESULTADOS POR NATUREZAS

PARA OS TRIMESTRES FINDOS EM 31 DE MARÇO DE 2006 E 2005 E PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005

(Montantes expressos em Euros)

	Março de 2006	Março de 2005	Dezembro de 2005
<b>Proveitos operacionais:</b>			
Vendas	17.361.095	16.800.580	102.297.934
Prestações de serviços	179.534.392	180.065.855	741.162.926
Outros proveitos operacionais	1.269.547	1.294.760	5.826.910
<b>Total de proveitos operacionais</b>	<b>198.165.034</b>	<b>198.161.195</b>	<b>849.287.770</b>
<b>Custos operacionais:</b>			
Custo das vendas	(16.004.263)	(17.699.651)	(114.924.806)
Fornecimentos e serviços externos	(111.643.019)	(105.518.051)	(454.823.366)
Custos com o pessoal	(27.018.595)	(26.352.774)	(102.848.384)
Amortizações e depreciações	(32.491.391)	(31.676.465)	(128.222.823)
Provisões e perdas de imparidade	(1.865.343)	(1.704.701)	(7.770.367)
Outros custos operacionais	(2.611.003)	(2.877.852)	(12.044.965)
<b>Total de custos operacionais</b>	<b>(191.633.614)</b>	<b>(185.829.494)</b>	<b>(820.634.711)</b>
<b>Resultados operacionais</b>	<b>6.531.420</b>	<b>12.331.701</b>	<b>28.653.059</b>
Ganhos e perdas em empresas associadas	28.766	-	-
Outros resultados financeiros	(3.567.253)	(2.765.886)	(13.090.758)
<b>Resultados correntes</b>	<b>2.992.933</b>	<b>9.565.815</b>	<b>15.562.301</b>
Imposto sobre o rendimento	2.211.374	(433.905)	(4.008.288)
<b>Resultado líquido consolidado do período</b>	<b>5.204.307</b>	<b>9.131.910</b>	<b>11.554.013</b>
Atribuível a:			
Accionistas da empresa mãe	146.584	4.647.862	2.156.198
Interesses minoritários	5.057.723	4.484.048	9.397.815
<b>Resultados por acção</b>			
Incluindo operações em descontinuação			
Básicos	0,00	0,02	0,01
Diluídos	0,00	0,02	0,01
Excluindo operações em descontinuação			
Básicos	0,00	0,02	0,01
Diluídos	0,00	0,02	0,01

O anexo faz parte integrante das demonstrações financeiras consolidadas em 31 de Março de 2006 e 2005.

O Técnico Oficial de Contas

O Conselho de Administração

Patrícia Maria Cruz Ribeiro da Silva

Belmiro Mendes de Azevedo

Duarte Paulo Teixeira de Azevedo

David Charles Denholm Hobley

George Christopher Lawrie

Jean-François René Pontal

Luís Filipe Campos Dias de Castro Reis

Maria Cláudia Teixeira de Azevedo

Michel Marie Alain Combes

Miguel Nuno Santos Almeida

## DISCLAIMER

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

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

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

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

### Contactos para os Media e Investidores

Isabel Borgas  
Public Relations Manager  
[isabel.borgas@sonae.com](mailto:isabel.borgas@sonae.com)  
Tel: 351 93 100 20 20

Patrícia Mendes  
Investor Relations Manager  
[patricia.mendes@sonae.com](mailto:patricia.mendes@sonae.com)  
Tel: 351 93 100 22 23

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