COMUNICADO

Mais Mundo para crescer

Apresentação de Resultados 2010

Maia, 16 de Março de 2011

Actividade no ano de 2010 concilia crescimento e rentabilidade com envolvimento activo no apoio à Comunidade

SONAE AUMENTA LUCRO EM 79% PARA 168 MILHÕES DE EUROS E REFORÇA DISTRIBUIÇÃO DE VALOR PARA TODOS OS STAKEHOLDERS

PRINCIPAIS DESTAQUES DE 2010:

- Volume de Negócios aumentou 5% em base comparável, para 5,8 mil milhões de euros, com ganhos de quota de mercado nos negócios de retalho alimentar e não-alimentar;
- Rentabilidade continua a aumentar, com o EBITDA a crescer 9% para 690 milhões de euros, gerando uma margem recorrente de 12% das vendas;
- Resultado líquido directo atribuível aos accionistas aumentou 13% para 192 milhões de euros;
- Resultado líquido atribuível aos accionistas ascendeu a 168 milhões de euros;
- Dívida líquida foi reduzida em 228 milhões de euros (-7%) face ao final de 2009;
- Criação de 3.454 novos empregos, dos quais 2.510 em Portugal, atingindo os 43.268 colaboradores;
- Apoios directos à Comunidade cresceram 12% e ascenderam os 10,4 milhões de euros, beneficiando 3.082 instituições.

1. MENSAGEM DO CEO, ENG. PAULO AZEVEDO

Os objectivos a que nos propusemos para o ano de 2010 eram difíceis de alcançar em qualquer ambiente económico. Na Sonae, mantivemos o foco no crescimento rápido e nos mercados internacionais, procurando alcançar elevados níveis de rentabilidade do capital próprio e melhorar os indicadores de autonomia financeira, não apenas através do aumento da rentabilidade, mas também reduzindo em termos absolutos os níveis de endividamento. Acima de tudo, queremos alcançar estes objectivos proporcionando os melhores preços e serviço aos nossos clientes.

No ano de 2010, registámos um assinalável crescimento na Sonae SR e Sonae Sierra Brasil. A actividade retalhista cresceu 7%, permitindo alcançar uma rentabilidade dos capitais próprios de 14%, apesar da contribuição negativa de 2pp decorrente do resultado indirecto. A dívida global foi reduzida em 228 milhões de euros.

Estes resultados foram alcançados ao mesmo tempo que aumentámos os nossos contributos para a comunidade: disponibilizámos 10,4 milhões de euros (+12%) para apoiar 3.082 instituições sem fins lucrativos, criámos 3.454 novos postos de trabalho e vimos o imposto pago sobre o rendimento colectivo (IRC) aumentar. Investimos também significativamente no crescimento futuro, reforçando o capital intelectual através de programas e planos de formação dos nossos colaboradores e preparando oportunidades de crescimento em novos mercados e geografias.

A nossa prioridade estratégica para 2011 é alargar a presença internacional e transformar a Sonae num grupo multinacional de grande escala, ao mesmo tempo que mantemos e reforçamos a liderança em Portugal. Continuaremos fiéis à inovação nos modelos de negócio, nos formatos de loja e nos processos, onde procuramos vantagens competitivas claras.

No entanto, estamos preocupados com alguns decisores autárquicos que parecem ter a intenção de limitar a abertura de

Sobre a Sonae

A Sonae é uma empresa de Retalho, com duas grandes parcerias nas áreas de Telecomunicações, Media e Informação e Sistemas de Informação (Sonaecom) e Centros Comerciais (Sonae Sierra). No final de 2010, a Sonae empregava 43.268 colaboradores (é o maior empregador privado português). Em 2010 atingiu um volume de negócios de cerca de 5,8 mil milhões. A empresa tem como objectivos estratégicos ganhar dimensão internacional nos negócios em que opera, diversificar os estilos de investimento e potenciar a base de activos em Portugal, explorando novas oportunidades de negócio como forma de criar opções de investimento futuro.

Para mais informações contacte

RITA BARROCAS
External Communication Manager / Sonae
T. +351 22 010 4745 // M. +351 93 5012118 // E. rfbarrocas@sonae.pt

DIOGO SIMÃO
Director / BAN Corporate & Media Relations
M. +351 93 652 86 39 // E. ds@ban.pt

www.sonae.pt

algumas unidades da Sonae, impondo uma situação discriminatória que não é aceitável. Esta atitude condiciona o direito de escolha dos seus munícipes e a geração de valor económico-social e de emprego nos seus Concelhos de forma incompreensível e até, no nosso entendimento, em certas situações, ferida de legalidade.

Uma palavra de apreço à nossa equipa que tem estado à altura das nossas ambições e merece todos os créditos pelos resultados que obtivemos neste clima difícil de abrandamento económico. Confiamos o nosso sucesso presente e futuro ao seu talento, capacidade, profissionalismo e abertura à inovação e mudança.

2. DISTRIBUIÇÃO DE VALOR ECONÓMICO

A capacidade de gerar valor económico e social de forma sustentável conduziu a um reforço em 2010 do valor económico distribuído pela Sonae, que aumentou de 227 milhões de euros para 5.905 milhões de euros.

A Sonae reforçou o seu papel de maior empregador privado em Portugal, com a **criação de** 3.454 **postos de trabalho**, dos quais 2.510 em Portugal, tendo atingido o total de 43.268 colaboradores. A Sonae é uma empresa de pessoas, pelo que, no último ano, continuaram a ser implementadas diversas acções de formação e valorização dos seus colaboradores, tendo sido proporcionadas mais de 1,5 milhões de horas de formação.

A Sonae apoiou 3.082 instituições de solidariedade social e associações, que auxiliam comunidades e famílias em todo o País, num total que ascendeu a 10,4 milhões de euros. O volume de apoios concedidos a instituições não lucrativas aumentou 12%, permitindo o desenvolvimento de diversas acções nas áreas da Solidariedade, Cultura, Educação e Ambiente, entre muitas, que de outra forma dificilmente seriam concretizáveis.

A distribuição de valor beneficiou todos os stakeholders. Os clientes obtiveram descontos em Cartão e Talão, beneficiando dos ganhos de eficiência da organização e do compromisso das marcas da Sonae. As famílias beneficiaram também da dinamização de uma oferta de sugestões de refeições a baixo preço.

Os colaboradores beneficiaram da distribuição de 41 milhões de euros de remunerações baseadas no desempenho e os accionistas também vão ser premiados pela sua aposta na Sonae, através da distribuição de um dividendo 5% acima do verificado no ano passado. A Sonae distribuiu ainda valor para o Estado, contribuindo com 71 milhões de euros para a receita fiscal, mais de 87% do que no ano anterior.

A prioridade dada pela Sonae à sustentabilidade induziu um fomento da inovação nesta área, a qual permitiu o desenvolvimento de projectos sustentáveis internacionalmente reconhecidos, bem como a adopção das melhores práticas de governação e gestão. A internacionalização das actividades da Sonae lançou novos desafios na área da sustentabilidade, sendo que tem hoje uma abordagem consistente não só em Portugal como nos vários Países onde está presente.

3. ANÁLISE OPERACIONAL

Em 2010, a Sonae prosseguiu com sucesso a sua estratégia de crescimento, enfrentando um cenário económico que nem sempre foi o mais favorável. Aumentou a sua quota de mercado no retalho, superando a contracção da procura. Reforçou a internacionalização das suas actividades, entrando em 8 novos mercados. Realizou fortes investimentos na expansão do parque de lojas e continuou a explorar as oportunidades de desenvolvimento de centros comerciais em todo o mundo. Capitalizou os investimentos no imobiliário de retalho, concluindo operações de *sale and leaseback* no montante total de 111 milhões de euros com interessantes mais-valias. Fortaleceu a rentabilidade das suas actividades, em especial nas

telecomunicações. E concluiu o ano com um incremento de 5,5% do volume de negócios comparável e de 8,9% do EBITDA, conseguindo reduzir o endividamento e melhorar a rentabilidade.

A distribuição retalhista permaneceu como a principal actividade do grupo. Em 2010, a Sonae MC e a Sonae SR apresentaram um crescimento de 7%, reforçando a liderança no mercado doméstico apesar do abrandamento económico. A base doméstica foi reforçada com o crescimento da quota de mercado no retalho alimentar (+1,3pp) e nos mercados especializados de electrónica e desporto. Este crescimento foi acompanhado por um aumento da rentabilidade operacional, com a Sonae MC a aumentar o EBITDA em 16% para os 231 milhões de euros e a Sonae SR, em Portugal, a aumentar EBITDA em 2% para os 72 milhões de euros. Ao mesmo tempo, foram lançados novos formatos. A Sonae RP, a unidade de negócio criada para gerir o património imobiliário de retalho, concluiu operações de *sale and leaseback* num total de 111 milhões de euros, gerando importantes ganhos de capital.

Em 2010 a Sonae abriu 113 lojas de retalho, tendo terminado o ano de 2010 com uma carteira de 1.019 lojas. A aposta na internacionalização acelerada levou à abertura de 51 lojas no exterior, com um reforço da presença em Espanha e a entrada em novos países, nomeadamente através da celebração de acordos que vão permitir a entrada em novos mercados segundo uma estratégia *capital light*.

Aliás, no retalho especializado, o peso das operações internacionais tem crescido de forma sustentada e representa já cerca de 20% do volume de negócios. Em 2010, a Sonae abriu 46 novas lojas em Espanha, tendo mais que duplicado a área ocupada em relação a 2009 e aumentando a presença neste país no retalho especializado, onde já conta com 84 lojas. Além disso, a Sonae celebrou *joint ventures* e acordos de franquia com o objectivo de abrir novas lojas nas Ilhas Canárias e no Médio Oriente. Foi assinado um contrato de franchising para a marca de retalho especializado Zippy, com uma meta de abrir 70 lojas até 2014, em 9 países do Médio Oriente, tendo já sido abertas as primeiras 5 lojas Zippy na Arábia Saudita.

A Sonae Sierra continuou a crescer a um ritmo acelerado em mercados emergentes, quer aumentando a sua quota de mercado no Brasil, quer entrando em novos mercados, como a Colômbia e Marrocos. A Sonae está iniciar um novo modelo de negócio que assenta no capital de conhecimento e know-how acumulados e que consiste na oferta de serviços especializados de gestão de elevado valor acrescentado a empresas terceiras e parceiros no negócio. Lançamos com sucesso o fornecimento de serviços para terceiros, com novos contratos em Marrocos, Espanha, Itália, Roménia, Portugal e Colômbia. Por outro lado, tem vindo a ser liberto capital investido, com uma redução de participação nos centros comerciais Alexa, Leiria Shopping e venda do Mediterranean Cosmos. A atestar os incontestáveis níveis de internacionalização, Portugal é responsável por 42% dos proveitos de rendas, enquanto a Espanha e o Brasil correspondem a quotas de 19% e 17%, respectivamente. Apesar dos menores, mas significativos impactos do aumento das taxas de capitalização nos resultados indirectos, o ano marcou-se por um forte desempenho financeiro da Sonae Sierra: o EBITDA cresceu 13,5% em 2010, enquanto os resultados directos aumentaram mais de 36%. Também, o nível de endividamento diminuiu, com o indicador Alavancagem dos Activos a fixar-se em 46,4%, ao mesmo tempo que se inverteu a tendência decrescente no NAV total dos últimos anos. Já em 2011, a Sonae Sierra Brasil foi bem sucedida na admissão à cotação em Bolsa, através de um aumento de capital para financiar o crescimento no país.

A Sonaecom alcançou as ambiciosas metas definidas para a geração de cash-flow. A concorrência no mercado das telecomunicações em Portugal é muito agressiva e exige permanentemente elevados volumes de investimento para manter a competitividade. A empresa conseguiu elevar a quota de mercado de telecomunicações móveis para 21% (vs 20,7% no final de 2009) e apresentou resultados muito positivos ao nível do EBITDA (+18 milhões de euros que no ano anterior), gerando um lucro de 41 milhões de euros, que compara com 6 milhões de euros, em 2009. O rigoroso controlo de custos e despesas de capital permitiram uma rentabilidade do investimento de 8%, 5pp mais do que em 2009. Importa salientar o acordo concluído para partilha de uma rede de fibra óptica comum em Lisboa e no Porto. Na unidade de Software and Systems Information, a Sonaecom continuou a sua estratégia de expansão internacional, consolidando a liderança mundial no mercado de gestão de receitas de telecomunicações.

4. ANÁLISE FINANCEIRA

Demonstração de resultados consolidados [1] Milhões de euros	2009	2010	Var 09/10
Resultados directos			
Volume de negócios	5.665	5.914	4,4%
EBITDA recorrente [2]	633	690	8,9%
Margem EBITDA recorrente	11,2%	11,7%	0,5pp
EBITDA	667	729	9,3%
Margem EBITDA	11,8%	12,3%	0,5pp
Provisões e imparidades [3]	-24	-23	4,8%
Depreciações e amortizações	-294	-297	-1,0%
EBIT	349	409	17,2%
Resultados financeiros	-123	-107	12,6%
Outros resultados [4]	2	2	6,0%
EBT	228	304	33,0%
Impostos	-38	-71	-85,7%
Resultado líquido directo	190	233	22,4%
Atribuível aos accionistas	171	192	12,6%
Interesses sem controlo	19	40	109,0%
Resultados indirectos dos Centros Comerciais			
Resultado líquido indirecto [5]	-116	-33	71,4%
Atribuível aos accionistas	-77	-24	68,4%
Interesses sem controlo	-40	-9	77,3%
Resultado líquido			
Resultado líquido	74	199	170,9%
Atribuível aos accionistas	94	168	79,1%
Interesses sem controlo	-20	32	-

(1)Valores trimestrais não auditados; (2) EBITDA a excluir valores extraordinários; (3) inclui reversão de imparidades e goodwill negativo; (4) Resultados relativos a empresas associadas e dividendos; (5) Valores sociais; Para efeitos de gestão a Sonae mantém a decomposiçãodo resultado indirecto conforme apresentado no Anexo às demonstrações financeiras consolidadas.

O **volume de negócios** consolidado da Sonae ascendeu a 5.914 milhões de euros em 2010, sendo que em base comparável, ou seja, excluindo o negócio de combustíveis cuja exploração foi transferida no final do 2T10, cresceu 5,5% para 5.834 milhões de euros. Os níveis de crescimento alcançados traduzem o forte desempenho das áreas de retalho alimentar, retalho especializado e centros comerciais, tanto no mercado doméstico como no internacional.

A Sonae MC manteve a tendência de reforço da quota de mercado e da liderança no sector do retalho alimentar, com as vendas a aumentarem 5% e a superarem claramente o desempenho dos outros operadores da distribuição moderna. A Sonae SR prosseguiu com um forte crescimento em vendas de 12%, sendo de assinalar o crescimento de 60% no mercado internacional e a abertura das primeiras lojas franchisadas na Arábia Saudita. O incremento das vendas no parque de lojas já existente, a abertura líquida de 113 lojas, das quais 51 no exterior, bem como o sucesso das iniciativas de fidelização de clientes e o dos produtos de marca própria, sustentaram a evolução das vendas no retalho (+7%), que, conjuntamente com a performance positiva nos centros comerciais, mais do que compensaram a redução marginal do contributo da área das

telecomunicações, onde é de assinalar o elevado nível de captação de novos clientes e o reforço de quota de mercado da Optimus no mercado móvel e empresarial.

A rendibilidade operacional da Sonae continuou a beneficiar de importantes incrementos, com o **EBITDA** a crescer 9% face ao ano 2010 para 729 milhões de euros. O EBITDA Recorrente cresceu 9% para 690 milhões de euros e a margem EBITDA em função das vendas aumentou para 11,7%. Em termos gerais, assistiu-se a uma implementação de medidas de eficiência de custos e a uma gestão criteriosa dos investimentos nas várias áreas, o que ajudou ao forte desempenho operacional. Os principais contributos para a performance positiva alcançada tiveram origem no retalho alimentar e nas telecomunicações, com ambas as áreas a apresentar crescimentos de dois dígitos, fruto do reforço das suas posições competitivas no mercado e de ganhos de eficiência operacional, sendo também de destacar o crescimento de 8% do resultado operacional nos centros comerciais.

Os resultados financeiros registaram uma melhoria de 13% em relação a 2009, reflectindo principalmente uma redução dos encargos financeiros devido à redução da dívida em 229 milhões de euros, bem como do custo médio decorrente das menores taxas Euribor.

Os impostos pagos ao Estado no período foram de 71 milhões de euros, crescendo 86% face a 2009, principalmente devido ao forte crescimento dos resultados antes de impostos.

O **resultado liquido directo** da Sonae aumentou 43 milhões de euros para 233 milhões de euros, com a parte atribuível aos accionistas a ascender a 192 milhões de euros, mais 21 milhões do que em 2009. Este crescimento traduz principalmente a forte performance operacional ao nível do EBITDA, uma vez que os menores encargos financeiros foram anulados pelo aumento dos impostos pagos ao Estado.

Os resultados indirectos consolidados dos centros comerciais, atribuíveis aos accionistas, melhoraram significativamente em 2010, embora ainda tenham afectado o resultado reportado em 24 milhões de euros. Porém, é de salientar que desde o segundo trimestre de 2010 o valor criado em propriedades de investimento e desenvolvimento tem sido consistentemente positivo.

O **resultado líquido total** atingiu os 199 milhões de euros, com a componente atribuível aos accionistas a crescer 79%, ou 74 milhões de euros, para 168 milhões de euros em 2010. A assinalável performance operacional e financeira no período e a estabilização das yields explicam a forte melhoria do resultado final, que gerou uma rendibilidade dos capitais próprios anualizada perto dos 15%.

O **investimento total** da Sonae atingiu os 412 milhões de euros, cerca de 7% do volume de negócios, diminuindo em consistência com a anunciada estratégia de crescimento *capital light* e apesar do grande esforço para aumentar a presença no mercado espanhol através dos formatos de retalho especializado Worten, Sport Zone e Zippy.

5. PROPOSTA DE DIVIDENDO

Face aos resultados obtidos no exercício de 2010, a Administração da Sonae vai propor aos accionistas a distribuição de um dividendo bruto de 0,0331 euros por acção. Este valor representa uma *dividend yield* de 4,2% face ao preço de fecho a 31 de Dezembro e corresponde a 35% do total do resultado líquido directo consolidado (excluindo o valor criado em investimentos de propriedade) atribuível aos accionistas da Sonae.

6. PERSPECTIVAS PARA 2011

Em 2011, a Sonae continuará a actuar em linha com a sua orientação estratégica corporativa de criação de valor através da expansão internacional e do fortalecimento dos seus negócios core.

A Sonae MC continuará a focar-se na liderança e rentabilidade ao gerir o seu negócio em Portugal como um gerador de cash flows, através da consolidação da liderança de mercado e exploração de novas oportunidades de negócio adjacentes, ao mesmo tempo que dedicará esforços na procura de oportunidades internacionais. A Sonae SR manterá o enfoque no crescimento através da consolidação da liderança de mercado em Portugal, do aumento da rentabilidade e através do reforço do seu investimento em Espanha, da exploração e preparação de entrada em novas geografias e através de modelos de franchising e/ou oportunidades de *joint-ventures*. Estão planeadas novas operações de *sale & leaseback* em 2011, com o intuito de libertar capital investido para financiar o crescimento, em consonância com a estratégia anunciada pela Sonae RP de libertar capital dos activos imobiliários.

Em relação a acções estratégicas que envolvem as parcerias core, a Sonae Sierra continuará a crescer em mercados promissores, acelerando a expansão no Brasil e reforçando a sua presença nos mercados emergentes e serviços a terceiros e, ao mesmo tempo, dando importância à libertação de capital investido como forma de financiar uma aceleração de novos projectos de desenvolvimento. Esta estratégia de investimento será acompanhada por uma implementação contínua de melhorias operacionais em busca de eficiência. Já a Sonaecom irá manter o foco no crescimento do seu negócio de telecomunicações, Optimus, com o reforço da oferta de produtos convergentes e geração de cash flows, através do reforço de programas de eficiência e melhorias contínuas de margem.

7. ACTIVIDADE POR ÁREAS DE NEGÓCIO



Sonae MC

- O volume de negócios da Sonae MC aumentou 5%, para 3.275 milhões de euros, com um crescimento de 3% das vendas *like-for-like*, reflectindo: (i) um investimento forte e continuado no seu programa de marca própria; (ii) o foco nas poupanças de descontos cumulativamente transferíveis para clientes; (iii) o sucesso do cartão de fidelização; e (iv) o fortalecimento das competências e activos distintivos do Continente e Modelo, particularmente a logística, localizações privilegiadas, variedade da oferta e forte reconhecimento da marca.
- Aumento da quota de mercado em 2010 (Fonte: Nielsen), com um crescimento claramente superior ao volume de negócios de outros operadores de retalho moderno em Portugal.

- O EBITDA recorrente da Sonae MC aumentou 16%, para 231 milhões de euros, equivalente a uma margem nas vendas de 7,1% (+0,7pp), com as margens no último trimestre a atingirem 9,1%, em linha com o 4T09. Esta situação reflectiu: (i) benefícios de crescimento através de diluição dos custos fixos; (ii) os esforços significativos efectuados para melhorar as operações com vista a um modelo mais eficiente nos custos; (iii) o reforço do aprovisionamento internacional para produtos de marca própria; e (v) maiores níveis de eficácia das campanhas promocionais lançadas utilizando o cartão de cliente.
- O investimento ascendeu a 88 milhões de euros, com destaque para a remodelação de lojas, a logística, a abertura de cinco lojas Modelo e os trabalhos preparatórios para futuras aberturas.
- Este desempenho foi conseguido apesar de o Continente ter sido a única das cinco principais cadeias de venda de produtos alimentares, em Portugal, obrigada a encerrar aos domingos à tarde e feriados até meados de Outubro.

Sonae SR

- A área de retalho especializado manteve crescimento das vendas de dois dígitos, acima de 12%, para 1.272 milhões de euros, com um crescimento de 1% *like-for-like*. As vendas da Sonae SR Portugal aumentaram 5%, enquanto a Sonae SR Internacional aumentou 60% as vendas. As operações em Espanha foram responsáveis por cerca de 20% das vendas de retalho especializado em 2010, respondendo a 62% do crescimento de vendas da Sonae SR no ano. A Worten e a Sport Zone foram bem-sucedidas no fortalecimento da sua posição no mercado Ibérico, sendo que os produtos oferecidos pelos formatos de moda se mostraram sintonizados com a procura nas presentes condições macroeconómicas.
- O EBITDA recorrente atingiu os 45 milhões de euros, equivalente a uma margem sobre vendas de 3,5%. Esta performance reflecte dois impactos opostos: (i) um aumento de 2% do EBITDA da operação Portuguesa; e (ii) um forte investimento no crescimento orgânico das operações em Espanha, envolvendo mais 52.000 m2 face a 2009 (2.000 m2 na Arábia Saudita).
- O EBITDA internacional da Sonae SR encontra-se adequado ao seu objectivo de atingir EBITDA positivo em 2012 e de a empresa se tornar um player chave em Espanha.
- O Investimento (CAPEX) totalizou 100 milhões de euros, dos quais 52 milhões de euros se destinaram à internacionalização, 12 milhões de euros para aumentar a cobertura geográfica das lojas em Portugal, sendo os restantes atribuídos à renovação, TI / SI e expansão de infra-estruturas logísticas.

Sonae RP

- O volume de negócios cresceu mais de 2% para 126 milhões de euros e o EBITDA recorrente manteve-se relativamente estável, nos 111 milhões de euros.
- O CAPEX diminuiu para 21 milhões de euros, uma indicação clara da estratégia *capital light* que está a ser seguida para novas áreas de venda no retalho, particularmente para as lojas Modelo.

Sonae Sierra

- A Sonae Sierra continuou com um bom desempenho face às condições desfavoráveis, com um aumento de 5% das vendas para 192 milhões de euros, reflectindo: (i) abertura de centros comerciais em 2009 e 2010; (ii) taxas de ocupação elevadas (96%); (iii) um forte aumento no total de rendas numa base comparável (+4,1%); e (iv) apesar da redução na propriedade de activos em 2010 (Alexa, Leiria Shopping e Mediterranean Cosmos).
- O EBITDA recorrente aumentou 8%, para 92 milhões de euros, reflectindo o aumento do portfólio de activos e os esforços em curso para optimizar a eficiência operacional.
- O Investimento em 2010 da Sonae Sierra foi de 51 milhões de euros e incluiu a conclusão do centro comercial em Leiria, Portugal (aberto em Março de 2010), o desenvolvimento de projectos já anunciados e programados para 2011/12 e ainda a conclusão da expansão do Parque D. Pedro, no Brasil.

Sonaecom

- O volume de negócios ascendeu a 921 milhões de euros, com o aumento das receitas de clientes móveis, a reflectir os ganhos de quota alcançados em todos os segmentos móveis, a não compensar totalmente o impacto das novas reduções nas tarifas de terminação móvel e nas vendas de produtos, esta última impactada pela redução do programa de e-iniciativas.
- A Optimus reforçou a sua quota de mercado, atingindo os 21% e captando 171 mil novos clientes.
- O EBITDA recorrente melhorou em 10% para 194 milhões de euros, reflectindo de forma clara o impacto das iniciativas de controlo de custo na unidade Telecomunicações, cujo objectivo é aumentar a eficiência transversalmente a todas as unidades de negócio e funções de suporte.
- O CAPEX ascendeu a 140 milhões de euros, reflectindo os investimentos contínuos ao nível da cobertura e da capacidade da rede móvel, que irá assegurar uma melhor performance e levar poupanças operacionais futuras.