

**ZON**  
MULTIMEDIA



**Divulgação de Resultados  
Primeiro Semestre 2008**

# Índice

01. Destaques Operacionais e Financeiros.....	3
02. Evolução do Negócio .....	6
03. Demonstração de Resultados Consolidados .....	11
04. Capex e Cash Flow .....	14
05. Balanço Consolidado .....	16
06. Remuneração Accionista .....	18
07. Eventos Subsequentes .....	19
08. Aviso Legal.....	20
09. Contactos .....	21

# 01. Destaques Operacionais e Financeiros

**Lisboa, Portugal, 30 Julho 2008:** Hoje a ZON divulga os resultados não auditados para o primeiro semestre de 2008.

## DESTAQUES OPERACIONAIS:

No primeiro semestre de 2008 a ZON continuou a demonstrar uma forte dinâmica operacional, obtendo um excelente desempenho nos principais indicadores operacionais. Seguindo as directrizes do plano estratégico anunciado no início do ano, a ZON continua a promover activamente os pacotes *Triple Play*, bem como serviços e funcionalidades adicionais:

- **Penetração de 14% dos serviços de *Triple Play***, com mais de 153 mil clientes de TV por Subscrição via Cabo, a subscreverem também os serviços de Banda Larga e Voz;
- **Lançamento em tempo recorde, em Maio de 2008, da nova “ZON Box”**, uma nova *set-top box* para os clientes da plataforma de cabo e satélite, equipada com PVR (Gravador de Vídeo Personalizado), um software EPG (Guia de Programação Electrónico) renovado e visionamento de canais em HD (Alta Definição); mais de 20 mil caixas activadas no final de Junho;
- **Incremento de 195,6 milhares de RGU (acréscimo anual de 17,1%) no 1S08** (93,7 mil no 2T08), comparado com 115,8 mil no 1S07. Os **RGUs por subscritor aumentaram para 1,68**, comparado com 1,49 no 1S07, reflectindo os esforços da ZON em vender serviços adicionais à sua base de clientes;
- **O ARPU Global aumentou para 31,7 euros**, representando um crescimento de 3,7%, de 30,6 euros no 1S07, impulsionado principalmente pelo incremento de RGUs por subscritor;
- Apesar do crescente ambiente competitivo, a **ZON alcançou um crescimento sólido da sua base de clientes de TV por Subscrição de 9,9 milhares no 1S08**, apresentando resultados positivos no 1T08 (+13,4 mil) e um desempenho neutro no 2T08 (-3,6 milhares); dados do mercado demonstram que o sector português de TV por Subscrição continua a apresentar taxas de crescimento trimestral significativas;
- **30,6 mil adições líquidas à base de clientes de Banda Larga no 1S08 (14,9 mil no 2T08)**, atingindo um total de 430,8 mil clientes no final de Junho, suportadas pela oferta mais rápida e mais competitiva do mercado, em cada patamar de preços, permitindo à ZON tornar-se o operador com crescimento mais rápido no segmento da Banda Larga;

- **Aceleração no crescimento de clientes de Voz** para mais de 20 mil clientes por mês, atingindo os 203,8 milhares no final de Junho e antecipando os objectivos de final de ano em aproximadamente seis meses;

Durante o 1S08, a ZON deu vários passos importantes no sentido de se separar da sua antiga empresa mãe, nomeadamente: (1) implementação de um sistema ERP da SAP novo e separado; (2) finalização da aquisição de 50% da Pro Share, e consolidação total desta subsidiária dedicada a funções gerais e administrativas; e (3) chegou a acordo para a migração de todas as aplicações de SI em *outsourcing* para um novo fornecedor independente. Por fim, foram tomadas várias medidas com o intuito de melhorar a eficiência de custos, em áreas como sistemas de informação, serviço ao cliente, ou logística; que deverão trazer no futuro impactos positivos em termos de margens EBITDA.

<b>Tabela 1. Destaques Operacionais ('000)</b>	<b>2T07</b>	<b>1T08</b>	<b>2T08</b>	<b>2T08 / 2T07</b>	<b>2T08 / 1T08</b>	<b>1S07</b>	<b>1S08</b>	<b>1S08 / 1S07</b>
Adições Líquidas de Subscritores <sup>(1)</sup>	6.7	13.4	(3.6)	(153.4%)	(126.5%)	15.0	9.9	(34.3%)
Adições Líquidas de Subscritores TV Digital	24.5	17.7	17.1	(30.1%)	(3.6%)	57.4	34.8	(39.3%)
Adições Líquidas de Subscritores Banda Larga	8.7	15.7	14.9	70.8%	(4.9%)	19.2	30.6	59.6%
Adições Líquidas de Subscritores Voz	18.2	55.1	65.2	257.6%	18.4%	24.2	120.3	n.a.
Adições Líquidas RGU	58.1	101.9	93.7	61.3%	(8.1%)	115.8	195.6	68.9%
RGUs <sup>(2)</sup>	2,228.2	2,514.8	2,608.5	17.1%	3.7%	2,228.2	2,608.5	17.1%
RGUs por Subscritor	1.49	1.61	1.68	12.4%	4.0%	1.49	1.68	12.4%
ARPU Global (Euro)	30.7	31.6	31.8	3.6%	0.8%	30.6	31.7	3.7%

(1) Os números apresentados referem-se ao número total de clientes do serviço básico da TV Cabo. Saliente-se que a TV Cabo oferece vários serviços básicos, suportados em diversas tecnologias, direccionados para diferentes segmentos de mercado (doméstico, imobiliário e hotelaria), com distinto âmbito geográfico (Portugal Continental e ilhas) e com um número variável de canais em cada pacote.

(2) RGUs - Revenue Generating Units - corresponde à soma do número de subscritores dos serviços básicos de TV por Subscrição com o número de subscritores do serviço de TV Digital, o número de subscritores de Internet de Banda Larga e o número de subscritores do serviço de Voz.

## DESTAQUES FINANCEIROS:

A ZON apresentou outro semestre de forte desempenho financeiro:

- **Aumento das Receitas de Exploração para 377,3 milhões de euros no 1S08**, representando um crescimento anual de 7,6% (no 2T08 as Receitas de Exploração apresentaram um crescimento anual de 6,1%);
- **Incremento do EBITDA para 122,2 milhões de euros no 1S08**, representando um crescimento anual de 7,1% comparando com o 1S07 (no 2T08, o EBITDA aumentou 5,4% face ao período homólogo);
- **A margem EBITDA estabilizou nos 32,4%** comparativamente com o 1S07, tendo registado um **aumento trimestral de 2,1 pontos percentuais para 33,5%**;
- **O Resultado Líquido atingiu os 41,1 milhões de euros**, o que compara com 40,6 milhões de euros no 1S07, representando um crescimento anual de 1,2%, apesar dos ganhos não recorrentes no 2T07 de 2,2 milhões de euros (antes de impostos) relacionados com a liquidação financeira de *equity swaps* e com uma alteração na política contabilística dos direitos cinematográficos da ZON Lusomundo, com um impacto negativo antes de impostos de 1,6 milhões de euros no 2T08. Excluindo estes efeitos, o Resultado Líquido teria crescido 8,4%, acima do crescimento do EBITDA;
- **O CAPEX no 1S08 ascendeu a 65,1 milhões de euros**, representando 17,3% das receitas de exploração, comparado com 11,6% no 1S07;
- Excluindo os compromissos financeiros, relacionados com os contratos de telecomunicações de longo prazo e com os *transponders*, a **Dívida Financeira Líquida no final do 1S08 cifrava-se em 339,5 milhões de euros (1,5x Dívida Financeira Líquida / EBITDA)**, comparando com 69,3 milhões de euros no final do 1S07;
- **Execução continuada do Plano de Recompra de Ações Próprias, detendo a ZON no final do 1S08 2,27% do seu capital social**, de um plano total de recompra de 10%;

Tabela 2. Destaques Financeiros (Milhões de Euros)	2T07	1T08	2T08	2T08 / 2T07	2T08 / 1T08	1S07	1S08	1S08 / 1S07
Receitas de Exploração	178.3	188.1	189.2	6.1%	0.6%	350.7	377.3	7.6%
Resultado Operacional Antes de Amortizações (EBITDA) <sup>(1)</sup>	60.1	58.9	63.3	5.4%	7.5%	114.1	122.2	7.1%
Margem EBITDA	33.7%	31.3%	33.5%	(0.2pp)	2.1pp	32.5%	32.4%	(0.2pp)
Resultado Antes de Resultados Financeiros e Impostos	31.1	30.7	32.1	3.4%	4.5%	58.0	62.9	8.5%
Resultado Consolidado Líquido	22.1	20.9	20.3	(8.3%)	(2.9%)	40.6	41.1	1.2%
CAPEX	20.3	24.7	40.4	99.1%	63.2%	40.8	65.1	59.7%
Dívida Financeira Líquida <sup>(2)</sup>	69.3	77.9	339.5	n.a.	n.a.	69.3	339.5	n.a.

(1) EBITDA = Resultado Operacional + Amortizações;

(2) Dívida Líquida Excl. Transponders e Contratos de Longo-Prazo de Telecomunicações

## 02. Evolução do Negócio

### Destaques Operacionais

Tabela 3. Indicadores de Negócio ('000)	2T07	1T08	2T08	2T08 / 2T07	2T08 / 1T08	1S07	1S08	1S08 / 1S07
<b>TV por Subscrição, Banda Larga e Voz</b>								
Casas Passadas <sup>(1)</sup>	2,698.8	2,773.7	2,795.4	3.6%	0.8%	2,698.8	2,795.4	3.6%
Subscritores <sup>(2) (3)</sup>	1,495.1	1,560.5	1,557.0	4.1%	(0.2%)	1,495.1	1,557.0	4.1%
dos quais	0.0	0.0	0.0	0.0%	0.0%	0.0	0.0	0.0%
TV Digital	327.8	399.8	416.9	27.2%	4.3%	327.8	416.9	27.2%
Premium	775.9	832.6	820.9	5.8%	(1.4%)	775.9	820.9	5.8%
Banda Larga	381.1	415.9	430.8	13.1%	3.6%	381.1	430.8	13.1%
Voz	24.2	138.6	203.8	n.a.	47.1%	24.2	203.8	n.a.
RGUs <sup>(4)</sup>	2,228.2	2,514.8	2,608.5	17.1%	3.7%	2,228.2	2,608.5	17.1%
RGUs <sup>(4)</sup> por Subscritor	1.49	1.61	1.68	12.4%	4.0%	1.49	1.68	12.4%
	0	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0
<b>Adições Líquidas</b>								
Subscritores	6.7	13.4	(3.6)	(153.4%)	(126.5%)	15.0	9.9	(34.3%)
TV Digital	24.5	17.7	17.1	(30.1%)	(3.6%)	57.4	34.8	(39.3%)
Premium	(11.0)	(8.0)	(17.4)	58.5%	116.0%	(4.1)	(25.4)	n.a.
Banda Larga	8.7	15.7	14.9	70.8%	(4.9%)	19.2	30.6	59.6%
Voz	18.2	55.1	65.2	257.6%	18.4%	24.2	120.3	n.a.
RGUs	58.1	101.9	93.7	61.3%	(8.1%)	115.8	195.6	68.9%
	0	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0
<b>ARPU (Euros)</b>								
ARPU Global	30.7	31.6	31.8	3.6%	0.8%	30.6	31.7	3.7%
ARPU TV por Subscrição	25.0	25.6	25.5	2.0%	(0.6%)	25.0	25.6	2.3%
ARPU Banda Larga	22.1	20.2	20.0	(9.3%)	(0.8%)	21.9	20.1	(8.4%)
	0	0	0	0.0%	0.0%	0	0	0
<b>Exibição Cinematográfica</b>								
Receitas por Espectador (Euros)	3.9	4.1	4.0	1.7%	(2.1%)	4.0	4.0	1.3%
Bilhetes Vendidos	2,053.5	2,199.5	1,508.6	(26.5%)	(31.4%)	3,816.9	3,708.1	(2.9%)
Salas (unidades)	188	200	206	9.6%	3.0%	188	206	9.6%

(1) No 2T07, no âmbito de uma auditoria interna às suas bases de dados, a TV Cabo procedeu a um ajustamento da sua base de dados relativa às casas passadas que se traduziu na diminuição do número das mesmas em 230 mil. Considerando o impacto deste ajustamento à base de dados, o número de casas passadas seria de 2,676 mil no final do 1T07 e de 2,651 mil no final de 2006;

(2) Os números apresentados referem-se ao número total de clientes do serviço básico da TV Cabo. Saliente-se que a TV Cabo oferece vários serviços básicos, suportados em diversas tecnologias, direccionados para diferentes segmentos de mercado (doméstico, imobiliário e hotelaria), com distinto âmbito geográfico (Portugal Continental e ilhas) e com um número variável de canais em cada pacote;

(3) Os números apresentados incluem produtos em regime de promoção temporária (p.e., promoções do tipo "Try and Buy"), ligações em redes comerciais e contratos com promotores imobiliários ainda não activos;

(4) RGUs - Revenue Generating Units - corresponde à soma do número de subscritores dos serviços básicos de TV por Subscrição com o número de subscritores do serviço de TV Digital, o número de subscritores de Internet de Banda Larga e o número de subscritores do serviço de Telefone Fixo.

### Triple Play – TV por Subscrição, Banda Larga e Voz

Em Maio, a ZON lançou uma série de pacotes "ZON3", combinando os serviços de TV por Subscrição, Internet e Voz, estimulando a adopção de serviços *triple play*: no final de Junho, 14% dos clientes de cabo da ZON eram já clientes *triple play*, o que compara com apenas 6% no final de 2007. No 1S08, 32% das adições brutas referiam-se a clientes *Triple Play*, aumentando para 35% no 2T08. Em média, cada cliente ZON subscreve 1,68 serviços (RGUs) enquanto que no 1S07 este rácio cifrava-se em 1,49.

## TV por Subscrição

A ZON lançou a sua nova “ZON Box”, uma *powerbox* TV, no final de Maio, fornecendo características e funcionalidades melhoradas: visionamento de canais em Alta Definição, possibilidade de efectuar pausas na transmissão em directo de TV, PVR (gravador de vídeo personalizado) e um novo software EPG (guia de programação electrónica). O serviço de TV por Subscrição da ZON oferece uma vantagem significativa comparativamente com as ofertas da concorrência, na medida em que o cliente tem acesso a uma verdadeira experiência *multi-room* – o pacote básico de TV por Subscrição pode ser transmitido para várias divisões da casa mediante a distribuição do sinal analógico. Reforça-se que a nova *set-top box* da ZON é, actualmente, a única no mercado capaz de fornecer características e funcionalidades melhoradas quer aos clientes cabo, quer aos clientes de satélite. A aceitação da nova caixa tem sido significativa, com 20 mil caixas activadas desde o seu lançamento.

Procurando sempre oferecer as experiências mais enriquecedoras ao cliente TV, a ZON lançou três novos canais em Alta Definição – Sport TV1 HD, MOV HD e National Geographic HD, os dois primeiros em regime de exclusividade para clientes de TV por Subscrição da ZON. Foi também lançado no final do 1S08, um terceiro canal *premium* Sport TV, o qual emite uma maior diversidade de eventos desportivos, tendo como principal segmento alvo os jovens e o público feminino. Cinco novos canais foram incluídos no pacote base de TV por Subscrição durante o 2T08 (E!, Entertainment, Boomerang, MVM e France 24, juntamente com o canal MOV o qual, anteriormente, estava apenas disponível para os clientes do pacote “Funtastic Life”). O número total de canais incluídos, actualmente, no pacote digital “Funtastic Life” é agora de 80, representando, claramente, a oferta de TV por Subscrição mais abrangente e competitiva do mercado.

A ZON anunciou, em Junho, um importante acordo exclusivo na área dos conteúdos. A Sport TV (uma *joint-venture* de 50%/50% com o Grupo Controlinveste) assinou um contrato, assegurando os direitos de transmissão dos jogos de futebol organizados pela Liga Portuguesa de Futebol Profissional. Este contrato é válido para as próximas quatro épocas (2008/2012) e terá um efeito crucial no crescimento continuado da Sport TV. De acordo com a Lei Portuguesa de Televisão, a Sport TV revendeu um jogo semanal à RTP (o canal FTA estatal português), ao longo das próximas duas épocas. Contudo, manterá o direito de primeira escolha, garantindo a exclusividade dos direitos de transmissão dos jogos mais importantes, nomeadamente, os principais jogos entre os três maiores clubes. A Sport TV irá manter os direitos de transmissão em Alta Definição para os jogos da Liga Portuguesa. Juntamente com este novo contrato, a ZON acordou financiar a Sport TV na aquisição destes direitos, resultando num impacto na Dívida Líquida Consolidada de 50 milhões de euros.

Durante o 1S08, a base de clientes de TV por Subscrição da ZON sofreu um acréscimo de 9,9 milhares de clientes para 1.557 milhares. Apesar do aumento significativo da dinâmica concorrencial durante o 2T08, marcada pelo lançamento nacional de uma oferta *Triple Play* concorrente, as adições líquidas foram apenas marginalmente negativas no 2T08, em 3,6 milhares. Com o lançamento da nova “ZON Box”, ainda que só no final do 2T08, a ZON tem actualmente uma das ofertas de TV por Subscrição mais atractivas do Mercado; consequentemente, espera continuar a capturar uma parte relevante do crescimento de Mercado daqui em diante, em conformidade com os objectivos estratégicos apresentados em Janeiro de 2008.

As subscrições dos canais Premium sofreram um decréscimo de 20 mil subscritores no 1S08 para 821 milhares, em parte devido ao desligamento sazonal de clientes da Sport TV, coincidente com o final do Campeonato Português de Futebol. Contudo, o número de subscritores era 5,8% superior ao registado no final do 1S07. Por conseguinte, o ARPU do serviço de TV por

Subscrição registou um acréscimo de 2,3% para 25,6 euros por cliente no 1S08, quando comparado com 25 euros no 1S07.

## **Banda Larga**

A ZON tem vindo a posicionar a sua oferta de Banda Larga como sendo a mais rápida e mais fiável em Portugal, tendo-se constatado que, nos últimos trimestres, foi o operador fixo que conquistou maior quota de crescimento de mercado. A ZON é, actualmente, o único operador capaz de fornecer 30 Mbps a qualquer cliente abrangido pela sua rede de cabo.

Durante o 2T08, a ZON alargou a oferta de *downloads* ilimitados a todos os planos tarifários de Banda Larga acima dos 20 euros por mês. Com esta oferta, para além de reforçar a sua posição como operador de Internet líder de mercado em Portugal, a ZON simplifica o seu relacionamento de facturação com os clientes, mediante a introdução de tarifários menos variáveis. A ZON está actualmente a implementar testes “piloto” com “clientes reais” para fornecer uma velocidade de *download* de 100 Mbps suportada pela implementação do Docsis 3.0. Já se encontra em funcionamento um ponto de demonstração na nova loja ZON, situada junto ao edifício sede, no centro de Lisboa.

A base de clientes de Banda Larga da ZON sofreu um acréscimo de 30,6 milhares de clientes no 1S08 (14,9 milhares no 2T08) comparativamente com 19,2 mil adições líquidas no 1S07. No final de Junho a ZON tinha 431 mil clientes de Banda Larga, 39,2% da base de clientes cabo, o que compara com 35,6% no final do 1S07. O ARPU gerado pelos serviços de Banda Larga foi de 20,1 euros no 1S08, um decréscimo relativamente aos 21,9 euros registados no 1S07. Este decréscimo explica-se pela combinação (i) do aumento da concorrência no Mercado de Banda Larga em Portugal, nomeadamente com a introdução de limites de tráfego mais elevados nos planos tarifários com mensalidades fixas; (ii) pela recente introdução do tráfego ilimitado, reduzindo a facturação mensal relacionada com o tráfego adicional do cliente; (iii) e pelo maior peso dos planos tarifários mais baixos na base total de clientes.

## **Voz**

O ritmo de crescimento do número de clientes de Voz continuou a aumentar durante o 1S08 para 20 mil por mês, gerando adições líquidas de mais de 120 mil clientes (65 mil só no 2T08, contribuindo para o mais forte trimestre em termos de adições de voz até ao momento). No final de Junho, a ZON tinha claramente ultrapassado as expectativas, atingindo 204 mil clientes de Voz, o que representa 18,5% do total de clientes de TV por Subscrição na plataforma de cabo. Este crescimento é particularmente significativo num segmento de Mercado que tem vindo a decrescer em termos de crescimento de subscritores nos últimos anos. O serviço de Voz é um factor chave no aumento do nível de penetração dos pacotes *Triple Play*, um dos pilares fundamentais da estratégia da ZON.

## **Segmento SOHO**

No final do 2T08, a ZON lançou um conjunto de tarifários especificamente orientados para os SOHO, pequenas empresas (habitualmente com menos de 15 empregados) e para a indústria hoteleira e de restauração. Com a oferta de Voz “VozPro” e a oferta de Internet “NetPro”, a ZON oferece hoje um leque de soluções integradas de comunicação altamente competitivas para este segmento. Foram implementadas algumas alterações organizacionais, de forma a servir melhor este segmento de mercado, de entre as quais destacamos a criação de uma equipa dedicada de vendas porta a porta, já a operar em Lisboa e Porto e que deverá, mais tarde, cobrir todo o país.



## Rede Móvel

Em Fevereiro a ZON anunciou que teria chegado a acordo com a Vodafone para a utilização da sua rede, o que lhe permitirá criar um Operador de Rede Móvel Virtual. O “ZON-Mobile”, que será lançado em 2008, incluirá a Banda Larga Móvel, produtos *homezoning*, bem como o serviço de Voz Móvel, permitindo à ZON vender serviços móveis a toda a sua base de clientes, utilizando o prefixo 929.

## ARPU

A receita média total por utilizador (ARPU) aumentou para 31,7 euros, um acréscimo de 3,7% relativamente aos 30,6 euros do 1S07, impulsionada pelo maior número médio de serviços vendidos a cada cliente. Embora a dinâmica de mercado tenha vindo a tornar-se cada vez mais competitiva, em vez de competir no preço, o objectivo da ZON é entregar cada vez mais valor aos clientes, tal como novas características e funcionalidades, velocidades de Internet de Banda Larga mais elevadas e um serviço ao cliente de excelência. A nova “ZON Box”, apresentada no final do 2T08, criará uma base para um incremento do ARPU, uma vez que é fornecida mediante um acordo de aluguer que implica o pagamento de um valor mensal adicional de 5 euros (incluindo IVA), durante um período de fidelização mínimo de 24 meses. O lançamento de serviços adicionais tal como o VoD (Video on Demand) no 2S08 irão criar uma fonte adicional de receita a contribuir para o incremento do ARPU total no futuro.

## Rede & Casas Passadas

A ZON aumentou o número de casas passadas pela sua rede de cabo em 42 milhares durante o 1S08 (21 milhares no 2T08). Foi necessário efectuar algumas alterações técnicas durante o 1S08, de forma a providenciar o suporte essencial ao lançamento das inovadoras características comerciais, anteriormente mencionadas, tais como o lançamento da “ZON Box” quer para os clientes cabo, quer para os clientes satélite, a oferta de velocidades de Internet de 30 Mbps, o lançamento dos canais HD, o *upgrade* da rede de forma a conseguir acompanhar o ritmo de crescimento da base de clientes de Voz e a utilização de um novo *transponder* que viabilizou o visionamento dos canais HD através da rede de satélite. Alguns dos desenvolvimentos chave na rede envolveram *upgrades* nos componentes de fibra óptica da rede de acesso, substituição de equipamento de rede obsoleto, implantação progressiva do Docsis 3.0 em áreas piloto e ainda a divisão de células.

## Serviço ao Cliente

Foram implementadas durante o 1S08, ou estão actualmente em vias de implementação, várias iniciativas com vista a melhorar a qualidade e a eficácia do serviço ao cliente. O 1T08 foi marcado pelo lançamento de um número grátis para a rede fixa e pelo lançamento de uma plataforma *online* de *self-care*: o “MyZON” que, no final de Junho, já apresentava 275.000 registos. Entre algumas das principais iniciativas de *customer care* implementadas no 2T08 esteve o lançamento de um programa interno que visa aumentar o nível de resposta às questões de facturação (conduzindo a um aumento na taxa de respostas bem sucedidas de 44% para 90%) e uma clarificação no processo de facturação, orientada para a simplificação de conteúdos e para a melhoria da legibilidade da factura final. O “MyZON” para telefones móveis foi lançado em conjunto com um serviço de SMS, aumentando ainda mais o peso do *self-care* na ZON.

## Audiovisuais e Cinema

As receitas de exibição cinematográfica registaram um ligeiro aumento no 1S08 para 22 milhões de euros, comparado com 21,5 milhões de euros no 1S07. O negócio do cinema teve uma *performance* muito forte durante o 1T08 devido à antecipação do período de férias de Páscoa, o que conduziu a receitas de bilheteira menos elevadas no 2T08, um decréscimo que foi ainda mais acentuado pelo número comparativamente mais baixo de *blockbusters* exibidos do que no 1T08. Durante o 1S08, foram inauguradas mais duas salas de cinema, aumentando o número total para 206, 16 das quais equipadas com sistemas digitais de projecção. O *site* de cinema da ZON Lusomundo [www.zonlusomundo.pt](http://www.zonlusomundo.pt), lançado no 1T08, regista resultados muito positivos.

O negócio de distribuição também registou uma repartição desigual das receitas entre o 1T08 e o 2T08, novamente devido ao antecipado período de férias da Páscoa. De certa forma invertendo este efeito negativo, a ZON Lusomundo assegurou a distribuição exclusiva de vários êxitos de bilheteira no 2T08 - “Indiana Jones – e o Reino da Caveira de Cristal”, “Homem de Ferro”, “Sexo e a Cidade”, “O Incrível Hulk” e “Donkey Xote”, comparado com “Asterix nos Jogos Olímpicos”, “Expição”, “Call Girl” e “Jogos de Poder” no 1T08. No que concerne ao *home entertainment*, a ZON Lusomundo garantiu a venda de alguns êxitos de bilheteira tais como “Ratatuí”, “Shrek o Terceiro” (1T08), “A História de uma Abelha”, “O Tesouro: Livro dos Segredos”, “A Bússola Dourada”, “Uma História de Encantar” e “Cloverfield”.

## 03. Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 4. Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	2T07	1T08	2T08	1T08 / 1T07	2T08 / 1T08	1S07	1S08	1S08 / 1S07
<b>Receitas de Exploração</b>	<b>178.3</b>	<b>188.1</b>	<b>189.2</b>	<b>6.1%</b>	<b>0.6%</b>	<b>350.7</b>	<b>377.3</b>	<b>7.6%</b>
Tv por Subscrição, Banda Larga e Voz	155.5	166.5	171.2	10.1%	2.8%	310.8	337.7	8.6%
Audiovisuais	14.7	14.9	14.0	(4.9%)	(5.6%)	28.9	28.9	(0.2%)
Exibição Cinematográfica	11.5	12.8	9.2	(19.9%)	(28.1%)	21.5	22.0	2.2%
Outros e Eliminações	(3.4)	(6.0)	(5.2)	51.9%	(13.0%)	(10.5)	(11.2)	6.9%
<b>Custos Operacionais, excluindo Amortizações</b>	<b>118.2</b>	<b>129.2</b>	<b>125.9</b>	<b>6.5%</b>	<b>(2.6%)</b>	<b>236.6</b>	<b>255.1</b>	<b>7.8%</b>
Custos com Pessoal	9.8	11.5	11.5	17.0%	(0.1%)	19.9	23.0	15.6%
Custos Directos dos Serviços Prestados	55.9	60.2	58.9	5.4%	(2.2%)	108.5	119.1	9.8%
Custos com Programação	38.8	41.9	42.6	9.9%	1.6%	76.8	84.5	9.9%
Outros Custos Directos <sup>(1)</sup>	17.1	18.3	16.3	(4.8%)	(10.8%)	31.7	34.6	9.4%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	13.2	13.2	14.5	9.8%	10.5%	25.0	27.7	10.7%
Outros Custos Operacionais	39.3	44.3	41.0	4.3%	(7.6%)	83.1	85.3	2.6%
<b>Resultado Operacional Antes de Amortizações (EBITDA) <sup>(3)</sup></b>	<b>60.1</b>	<b>58.9</b>	<b>63.3</b>	<b>5.4%</b>	<b>7.5%</b>	<b>114.1</b>	<b>122.2</b>	<b>7.1%</b>
Margem EBITDA	33.7%	31.3%	33.5%	(0.2pp)	2.1pp	32.5%	32.4%	(0.2pp)
Amortizações	27.7	27.0	29.4	6.3%	9.0%	54.5	56.3	3.3%
<b>Resultado Operacional <sup>(4)</sup></b>	<b>32.4</b>	<b>31.9</b>	<b>33.9</b>	<b>4.6%</b>	<b>6.2%</b>	<b>59.6</b>	<b>65.8</b>	<b>10.5%</b>
<b>Outros Custos / (Proveitos)</b>	<b>1.3</b>	<b>1.2</b>	<b>1.8</b>	<b>33.2%</b>	<b>48.0%</b>	<b>1.6</b>	<b>3.0</b>	<b>83.0%</b>
Custos com Redução de Efectivos	0.2	0.2	0.3	51.0%	28.3%	0.2	0.5	128.7%
Menos / (Mais) Valias na Alienação de Activos	0.1	0.7	(0.2)	n.a.	(136.3%)	0.3	0.4	32.5%
Outros Custos / (Ganhos) Não Recorrentes, Líquidos	1.0	0.3	1.7	67.6%	n.a.	1.1	2.1	89.7%
<b>Resultado Antes de Resultados Financeiros e Impostos</b>	<b>31.1</b>	<b>30.7</b>	<b>32.1</b>	<b>3.4%</b>	<b>4.5%</b>	<b>58.0</b>	<b>62.9</b>	<b>8.5%</b>
<b>Custos / (Ganhos) Financeiros Líquidos</b>	<b>(0.4)</b>	<b>1.6</b>	<b>2.5</b>	<b>n.a.</b>	<b>52.4%</b>	<b>0.3</b>	<b>4.1</b>	<b>n.a.</b>
Juros Líquidos	2.6	2.2	5.5	110.8%	147.3%	4.6	7.8	68.1%
Diferenças de Câmbio Desfavoráveis / (Favoráveis), Líquidas	(0.0)	(0.0)	(0.0)	(99.2%)	(98.6%)	(0.1)	(0.0)	(73.1%)
Custos / (Ganhos) em Activos Financeiros	(2.2)	0.0	(0.7)	(69.5%)	n.a.	(2.7)	(0.7)	(75.8%)
Perdas / (Ganhos) em Empresas Participadas, Líquidos	(0.8)	(0.5)	(2.7)	223.0%	n.a.	(1.4)	(3.3)	135.6%
Outras Custos / (Ganhos) Financeiros, Líquidos	0.0	(0.0)	0.4	n.a.	n.a.	(0.0)	0.4	n.a.
<b>Resultados Antes de Impostos e Interesses Minoritários</b>	<b>31.5</b>	<b>29.1</b>	<b>29.6</b>	<b>(5.9%)</b>	<b>1.8%</b>	<b>57.6</b>	<b>58.7</b>	<b>1.9%</b>
Imposto Sobre o Rendimento	(8.7)	(7.4)	(7.9)	(8.4%)	7.1%	(15.4)	(15.3)	(0.7%)
<b>Resultado das Operações Continuadas</b>	<b>22.8</b>	<b>21.7</b>	<b>21.7</b>	<b>(4.9%)</b>	<b>0.0%</b>	<b>42.2</b>	<b>43.4</b>	<b>2.9%</b>
Interesses Minoritários	(0.7)	(0.8)	(1.5)	97.4%	73.5%	(1.6)	(2.3)	45.2%
<b>Resultado Consolidado Líquido</b>	<b>22.1</b>	<b>20.9</b>	<b>20.3</b>	<b>(8.3%)</b>	<b>(2.9%)</b>	<b>40.6</b>	<b>41.1</b>	<b>1.2%</b>

(1) Outros Custos Directos incluem, essencialmente, Custos com Telecomunicações, royalties de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica; e custos de partilha de receita de publicidade;

(2) Custos Comerciais incluem Comissões, Marketing e Publicidade e Custos das Mercadorias Vendidas;

(3) EBITDA = Resultado Operacional + Amortizações;

(4) Resultado operacional = Resultado antes de Resultados Financeiros e Impostos + Custos com redução de efectivos + Imparidade do Goodwill ± Mais/Menos valias na Alienação de Imobilizado ± Outros Custos/Proveitos.

### Receitas de Exploração

As Receitas Consolidadas de Exploração aumentaram 7,6% para 377,3 milhões de euros no 1S08 e as receitas geradas pelo negócio da TV por Subscrição, Banda Larga e Voz cresceram para 337,7 milhões de euros, 8,6% mais elevadas do que no 1S07. A taxa de crescimento anual do total das receitas de exploração no 2T08 face ao 1T08 foi ligeiramente inferior, explicada principalmente pelo desempenho mais fraco das receitas do negócio de Audiovisuais e Cinema, devido ao antecipado período de férias da Páscoa, o qual coincidiu com o mês de Março.

As receitas de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz continuam a registar boas taxas de crescimento graças ao cada vez mais elevado número de clientes (+4,1%), ao número de serviços que cada cliente subscreve (os RGUs por subscritor aumentaram 12,4%) e ao aumento do ARPU Global (3,7%).

## EBITDA

O EBITDA ascendeu a 122,2 milhões de euros no 1S08, um acréscimo de 7,1% relativamente aos 114,1 milhões de euros registados no 1S07, representando uma margem EBITDA de 32,4%. O aumento do EBITDA foi alcançado apesar do aumento dos custos associados a uma maior actividade comercial nos trimestres mais recentes, no sentido de atrair e reter clientes; no lançamento de uma nova marca e imagem institucional; e melhoria do nível de serviço ao cliente. Em paralelo, foram envidados esforços significativos para transformar a ZON numa organização mais eficiente através de diversas melhorias em áreas de processos, sistemas de informação e a renegociação de contractos de telecomunicações e prestação de serviços.

## Custos Operacionais Consolidados

**Os Custos com Pessoal** foram de 23 milhões de euros no 1S08, 15,6% mais elevados do que no 1S07. O aumento dos custos com pessoal ficou a dever-se à anteriormente mencionada internalização de funções, atribuídas a *outsourcing*, e às alterações institucionais relacionadas com o processo de *spin-off*.

**Os Custos Directos** aumentaram 9,8% para 119,1 milhões de euros no 1S08, sendo que os mais relevantes foram os custos com programação, os quais revelaram um crescimento anual de 9,9% para 84,5 milhões de euros, uma consequência natural devido ao aumento do número de subscritores dos canais *Premium*, ao lançamento de novos canais Premium, tais como Sport TV3 e Caça e Pesca, e ao lançamento de um número significativo de canais novos, de entre os quais se destaca o E!Entertainment, Boomerang, MVM e France 24. O restante aumento dos custos directos pode ser explicado pelo incremento dos custos de tráfego para 3,1 milhões de euros no 1S08 (337 mil euros no 1S07), resultante do crescimento do número de subscritores de Voz para 203,8 milhares (24,2 milhares no final do 1S07).

**Os Custos Comerciais** ascenderam a 27,7 milhões de euros, um acréscimo de 10,7% em relação ao 1S07, impulsionados principalmente pelo incremento das comissões de vendas, as quais representam mais de 50% dos custos comerciais, devido ao aumento da actividade nos últimos meses.

**Os Outros Custos Operacionais** registaram uma subida de 2,6% para 85,3 milhões de euros. Neste item as alterações mais significativas fizeram-se sentir nos Serviços de Apoio ao Cliente (+8% para 29,7 milhões de euros) e nos Fornecedores e Serviços Externos (+7.6% para 36,4 milhões de euros), ambos resultantes do aumento das activações de clientes e dos custos relacionados com o serviço ao cliente. Os custos com manutenção e reparação compensam, em parte, estes aumentos, na medida em que apresentaram uma quebra de 23,1% no 1S08 (9,8 milhões de euros), beneficiando da renegociação dos contractos com alguns prestadores de serviços, efectuada em trimestres anteriores.

## Resultado Líquido

**O Resultado Líquido Consolidado** cifrou-se em 41,1 milhões de euros no 1S08, representando um acréscimo de 1,2% relativamente ao 1S07, apesar dos ganhos não recorrentes no 2T07 de 2,2 milhões de euros (antes de impostos) devido à liquidação financeira de *equity swaps* e uma alteração na política contabilística dos direitos de emissão dos filmes da ZON Lusomundo, com um impacto negativo antes de impostos de 1,6 milhões de euros no 2T08. Excluindo estes itens não recorrentes, o resultado líquido teria aumentado 8,4%, acima do crescimento do EBITDA. O aumento do resultado líquido foi impulsionado maioritariamente por uma maior rentabilidade operacional (EBITDA) e foi alcançada apesar de um aumento significativo dos encargos

financeiros e das amortizações. Os principais factores que contribuíram para a alteração do Resultado Líquido no 1S08 foram os seguintes:

**As Amortizações de Imobilizado Corpóreo e Incorpóreo** no 1S08 foram de 56,3 milhões de euros, mais elevadas 3,3% do que as amortizações registadas no 1S07. Com o novo contrato de rede, as amortizações aumentaram devido à aquisição de equipamento registada no balanço. Contudo, estas foram compensadas pelo menor valor do novo contrato, o qual será amortizado em 3 anos.<sup>1</sup>

**Os Outros Custos Líquidos** ascenderam a 2,1 milhões de euros no 1S08, o que compara com 1,1 milhões no 1S07, devido à alteração de política contabilística dos direitos cinematográficos (1,6 milhões de euros).

**Os Custos Financeiros Líquidos** no 1S08 aumentaram para 4,1 milhões de euros, comparado com 0,3 milhões no 1S07. Esta mudança reflecte uma combinação de: (i) encargos com juros líquidos mais elevados (+68,1%), ascendendo a 7,8 milhões de euros devido a um aumento da dívida média bruta em resultado do esforço de optimização da estrutura de capital; (ii) uma redução nos ganhos dos activos financeiros de 75,8%, traduzidos pelo facto de, no 1S07, terem sido gerados ganhos de 2,2 milhões de euros após a liquidação financeira de um contrato de *equity swap*;

**O Imposto sobre o Rendimento** permaneceu relativamente estável, cifrando-se nos 15,3 milhões de euros no 1S08, um decréscimo de 0,7% comparativamente com o 1S07, o que representa 26% do Resultado Líquido Antes de Impostos.

**Os Interesses Minoritários** ascenderam a 2,3 milhões de euros, um acréscimo de 45,2% comparativamente com o 1S07, o qual inclui principalmente os lucros atribuíveis a accionistas minoritários na Cabo TV Madeirense, S.A., Cabo TV Açoreana, S.A. e na Pro Share.

---

<sup>1</sup> Os pormenores do novo contrato foram detalhados na Divulgação de Resultados do Ano de 2007.

## 04. Capex e Cash Flow

### CAPEX

	2T07	1T08	2T08	2T08 / 2T07	2T08 / 1T08	1S07	1S08	1S08 / 1S07
Infra-estrutura TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	15.9	13.4	15.4	(3.5%)	14.5%	30.2	28.8	(4.7%)
Equipamento Terminal	2.3	7.3	12.3	n.a.	69.8%	5.7	19.6	245.3%
Outros	2.1	3.3	3.1	50.0%	(7.3%)	4.9	6.4	31.9%
<b>CAPEX Recorrente</b>	<b>20.3</b>	<b>24.0</b>	<b>30.8</b>	<b>51.9%</b>	<b>28.2%</b>	<b>40.8</b>	<b>54.8</b>	<b>34.4%</b>
Transponders	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	0.0	0.0	n.a.
Contrato de Telecomunicações	0.0	0.4	0.0	n.a.	(100.0%)	0.0	0.4	n.a.
Outros Itens Não Recorrentes	0.0	0.3	9.6	n.a.	n.a.	0.0	9.9	n.a.
<b>CAPEX Total</b>	<b>20.3</b>	<b>24.7</b>	<b>40.4</b>	<b>99.1%</b>	<b>63.2%</b>	<b>40.8</b>	<b>65.1</b>	<b>59.7%</b>

O **CAPEX Recorrente** no 1S08 atingiu os 54,8 milhões de euros, 14,5% das Receitas de Exploração, representando um acréscimo de 34,4% em relação ao 1S07. O nível mais elevado de investimento é maioritariamente explicado pelo aumento da rubrica de Equipamento Terminal, nomeadamente as novas ZON Box, que são capitalizadas e amortizadas ao longo de um período médio de 3 anos, e também pelo equipamento terminal de *Triple Play* o qual acompanha o aumento do número de subscritores. O CAPEX Total no 1S08 sofreu um impacto de vários itens não recorrentes (9,9 milhões de euros). O mais relevante destes itens foi a aquisição de um sistema ERP separado à SAP, incluindo licenças e actualizações, (que ascenderam a 7,5 milhões de euros), as quais permitem à ZON tornar-se completamente independente da sua antiga empresa mãe. Para além desta aquisição, a ZON chegou a acordo para pôr termo, ao contrato de *outsourcing* com a subsidiária de SI da sua antiga empresa mãe, com efeito a 31 de Dezembro de 2008, iniciando 2009 com um novo fornecedor de SI independente e externo.

	2T07	1T08	2T08	2T08 / 2T07	2T08 / 1T08	1S07	1S08	1S08 / 1S07
EBITDA Menos CAPEX	39.8	34.2	22.9	(42.4%)	(0.3)	73.4	57.1	(22.2%)
Itens Não Monetários Incluídos no EBITDA <sup>(1)</sup>	0.0	(0.7)	(0.1)	n.a.	(0.9)	0.0	(0.8)	n.a.
<b>Variação do Fundo de Maneio</b>	<b>(17.8)</b>	<b>(31.0)</b>	<b>(33.5)</b>	<b>88.3%</b>	<b>0.1</b>	<b>0.7</b>	<b>(64.4)</b>	<b>n.a.</b>
<b>Cash flow operacional</b>	<b>22.0</b>	<b>2.5</b>	<b>(10.6)</b>	<b>(148.1%)</b>	<b>n.a.</b>	<b>74.1</b>	<b>(8.1)</b>	<b>(111.0%)</b>
Pagamento de Direitos sobre Conteúdos	0.0	0.0	(50.0)	n.a.	n.a.	0.0	(50.0)	n.a.
Juros pagos	(0.8)	0.7	(4.1)	n.a.	.a.	(1.2)	(3.4)	172.5%
Impostos Sobre o Rendimento	(0.7)	(0.4)	(1.3)	85.6%	1.9	(1.0)	(1.7)	74.8%
Liquidação Financeira de Equity Swap	2.2	0.0	0.0	(100.0%)	n.a.	2.2	0.0	(100.0%)
Transponders e Contratos de Telecomunicações	(3.4)	(31.5)	(5.0)	46.2%	(0.8)	(19.9)	(36.5)	83.3%
Aquisições de Investimentos Financeiros	0.0	(16.8)	0.0	n.a.	(1.0)	0.0	(16.8)	n.a.
Aquisição de Acções Próprias	0.0	(7.3)	(44.1)	n.a.	n.a.	0.0	(51.4)	n.a.
Dividendos Pagos	(95.3)	0.0	(153.2)	60.7%	n.a.	(95.3)	(153.2)	60.7%
Outros Movimentos	3.0	(1.5)	6.7	124.6%	n.a.	2.3	5.2	129.2%
<b>Free Cash-Flow</b>	<b>(73.1)</b>	<b>(54.4)</b>	<b>(261.6)</b>	<b>258.0%</b>	<b>n.a.</b>	<b>(38.9)</b>	<b>(316.0)</b>	<b>n.a.</b>

(1) Este item inclui essencialmente provisões non-cash incluídas no EBITDA e CAPEX, nomeadamente CAPEX de Transponders e Contratos de Telecomunicações;

O **Cash Flow Operacional**<sup>2</sup> atingiu um valor negativo de 8,1 milhões de euros no 1S08, representando uma quebra de 82,3 milhões de euros, comparativamente com o 1S07. Apesar de se ter verificado um aumento do EBITDA em 8,1 milhões de euros, este aumento foi contrabalançado por um incremento no CAPEX de 24,3 milhões de euros e por um maior

<sup>2</sup> EBITDA – CAPEX – Fundo de Maneio

investimento em fundo de maneo de 65,2 milhões de euros (0,7 milhões no 1S07). O investimento em fundo de maneo no 1S08 resultou principalmente da inversão da variação negativa de fundo de maneo, registada no 4T07 (72 milhões de euros).

**O Free Cash Flow** foi negativo em 316 milhões de euros. Os principais factores que contribuíram para o FCF e que explicam a variação na Dívida Líquida foram: (i) o valor negativo do *cash flow* operacional, já anteriormente mencionado (-8,1 milhões de euros); (ii) os pagamentos relacionados com os Contractos de Telecomunicações e *Transponders* (36,5 milhões de euros) a maior parte dos quais efectuados durante o 1T08; (iii) conforme referido anteriormente, o financiamento da Sport TV na aquisição dos direitos de transmissão para a Liga Portuguesa de Futebol (50 milhões de euros); (iv) aquisição de acções próprias, de acordo com o Plano de Recompra de Acções Próprias (51,4 milhões de euros, dos quais 44,1 milhões de euros no 2T08); (v) pagamento de dividendos (153,2 milhões de euros); (vi) aquisição de uma participação de 20% na TVTEL no 1T08 (16,8 milhões de euros). A aquisição dos restantes 80% está sujeita a aprovação pela Autoridade da Concorrência e posterior execução de uma opção de compra com o Caixa Banco de Investimento.

## 05. Balanço Consolidado

<b>Tabela 7. Balanço Consolidado (Milhões de Euros)</b>	<b>2007</b>	<b>1S08</b>
<b>Activo Corrente</b>	<b>250.7</b>	<b>445.5</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	66.9	198.2
Contas a Receber	108.6	186.2
Existências	29.9	29.2
Impostos a Recuperar	11.8	15.7
Custos Diferidos e Outros Activos Correntes	33.6	16.2
<b>Activo não Corrente</b>	<b>735.3</b>	<b>774.8</b>
Investimentos em Empresas Participadas	18.5	7.7
Activos Intangíveis	259.7	265.7
Activos Tangíveis	347.7	358.8
Activos por Impostos Diferidos	76.5	64.1
Outros Activos não Correntes	32.9	78.5
<b>Total do Activo</b>	<b>986.1</b>	<b>1,220.3</b>
<b>Passivo Corrente</b>	<b>440.1</b>	<b>592.7</b>
Dívida de Curto Prazo	124.5	352.2
Contas a Pagar	230.2	140.3
Acréscimos de Custos	53.9	68.1
Proveitos Diferidos	6.3	4.5
Impostos a Pagar	10.9	16.9
Provisões e Outros Passivos Correntes	14.3	10.6
<b>Passivo Não Corrente</b>	<b>160.6</b>	<b>405.6</b>
Dívida de Médio e Longo Prazo	139.5	386.5
Provisões e Outros Passivos não Correntes	21.2	19.1
<b>Total do Passivo</b>	<b>600.7</b>	<b>998.3</b>
Capital Próprio antes de Interesses Minoritários	375.7	212.8
Capital Social	3.1	3.1
Acções Próprias	0.0	(51.4)
Reservas e Resultados Transitados	323.3	220.0
Resultado Líquido	49.3	41.1
Interesses Minoritários	9.6	9.2
<b>Capital Próprio</b>	<b>385.3</b>	<b>221.9</b>
<b>Total do Passivo e Capital Próprio</b>	<b>986.1</b>	<b>1,220.3</b>

### Estrutura de Capital

A 30 de Junho de 2008 a Dívida Líquida cifrava-se em 480,1 milhões de euros, representando um acréscimo de 283 milhões de euros durante o 1S08. Excluindo os efeitos dos compromissos relacionados com os contractos de longo prazo de telecomunicações e *transponders*, a Dívida Financeira Líquida era de 339,5 milhões de euros, representando um aumento de 316 milhões de euros durante o 1S08, explicado na anterior secção de *Free Cash Flow* (tabela 6). A Dívida Financeira inclui principalmente papel comercial com maturidades entre 1, 2, 3 e 5 anos (média de 2 anos) e acordos de *equity swap* utilizados para financiar o Plano de Recompra de Acções (no montante de 45,9 milhões de euros), o qual ascendia a 51,4 milhões de euros. O rácio de Alavancagem Financeira Líquida (*Net Gearing*) (Dívida Financeira Líquida / Dívida Financeira Líquida + Capital Próprio) no final do 1S08 era de 60,5%, comparado com 5,8% no final de 2007. O rácio de Dívida Financeira Líquida sobre EBITDA (últimos 12 meses) atingiu 1,5x, comparativamente com 0,1x no final de 2007.



<b>Tabela 8. Dívida Líquida Consolidada (Milhões de Euros)</b>	<b>2007</b>	<b>1S08</b>
<b>Dívida de Curto Prazo</b>	<b>124.5</b>	<b>352.2</b>
Empréstimos Bancários	14.0	325.1
Empréstimos de Accionistas	0.5	0.0
Outros Empréstimos	70.0	10.5
Loações Financeiras	0.6	3.6
Contratos de Longo Prazo de Telecomunicações	27.2	0.4
Transponders	12.2	12.6
<b>Dívida de Médio e Longo Prazo</b>	<b>139.5</b>	<b>386.5</b>
Empréstimos Bancários	3.5	255.9
Loações Financeiras	1.9	3.0
Contratos de Longo Prazo de Telecomunicações	0.5	0.5
Transponders	133.5	127.1
<b>Dívida Total</b>	<b>264.0</b>	<b>738.7</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	66.9	258.7
<b>Dívida Líquida Consolidada</b>	<b>197.0</b>	<b>480.1</b>
<b>Dívida Financeira Líquida <sup>(1)</sup></b>	<b>23.5</b>	<b>339.5</b>
<b>Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(2)</sup></b>	<b>5.8%</b>	<b>60.5%</b>
<b>Dívida Financeira Líquida <sup>(1)</sup> / EBITDA <sup>(3)</sup></b>	<b>0.1x</b>	<b>1.5x</b>

(1) Dívida Financeira Líquida = Dívida Líquida Consolidada Excluindo Transponders e Contratos de Telecomunicações de Longo Prazo;

(2) Rácio de Alavancagem Financeira = Dívida Financeira Líquida / (Dívida Financeira Líquida + Capital Próprio).

(3) O EBITDA utilizado neste cálculo é correspondente aos últimos 12 meses.

## 06. Remuneração Accionista

**Dividendos:** A 21 de Abril de 2008, a Assembleia Geral de Accionistas da ZON aprovou, relativamente a 2007, um dividendo ordinário de 0,20 euros e um dividendo extraordinário de 0,30 euros por acção, os quais foram pagos a 20 de Maio. Este pagamento traduziu-se em 153,2 milhões de euros, um rácio de *pay-out* três vezes superior aos Resultados Líquidos do ano de 2007.

**Plano de Recompra de Acções Próprias:** Em Março, a ZON começou a comprar acções próprias, no âmbito do Plano de Recompra de Acções Próprias. No final de Junho, a ZON já tinha adquirido um total de 7.006.698 acções, representantes de 2,27% do seu capital social, das quais 6.300.047 acções foram adquiridas sob um acordo de *equity swap* estabelecido com instituições financeiras. Por conseguinte, a 30 de Junho, o capital social da ZON era representado por 309.096.828 acções, e o número total de acções representativas dos direitos de voto da ZON ascendiam a 302.090.130 acções. Comunicados detalhados, relacionados com o Plano de Recompra, são publicados regularmente e poderão ser encontrados no *website* institucional em [www.zon.pt/ir](http://www.zon.pt/ir).

## 07. Eventos Subsequentes

A 24 de Julho, a ZON anunciou que a sua participada, a ZON TVCabo, tinha assinado uma adenda ao acordo de aquisição de uma participação no capital social da Bragatel, Pluricanal Leiria e Pluricanal Santarém, no qual ficou acordado que o preço de aquisição (EV) seria de 48 milhões de euros. Este valor foi indexado ao EBITDA a 31 de Março de 2008 (últimos doze meses), ascendendo a 4,94 milhões de euros, montante definido após a Auditoria. Por conseguinte, o múltiplo de avaliação (EV/EBITDA) implícito para esta transacção é de 9,7x, renegociado a partir da avaliação original de 12x.

O valor de aquisição (EV) tem implícita uma valorização para os 100% das acções de 35,3 milhões de euros, a aquisição de suprimentos no valor de 9,8 milhões de euros, e a responsabilidade pela dívida líquida consolidada das empresas adquiridas no montante de 2,9 milhões de euros. Com o estabelecimento do valor de aquisição, o acordo de compra e venda tornou-se definitivo.

As três empresas adquiridas têm, em conjunto, um total de 31,2 mil clientes de cabo e têm 178 mil casas passadas pela sua rede.

## 08. Aviso Legal

Com excepção dos dados históricos apresentados, o presente documento inclui algumas previsões e expectativas sobre a evolução futura dos negócios da sociedade e a sua situação económica e financeira que não envolvem qualquer garantia sobre resultados futuros. As previsões e expectativas aqui incluídas estão sujeitas a um conjunto de factores, riscos e incertezas que poderão provocar alterações substanciais nos pressupostos utilizados na elaboração de tais previsões ou nas expectativas e nas previsões aqui incluídas. Tais factores, riscos e incertezas incluem, entre outros, a contínua e crescente utilização pelos clientes dos serviços da sociedade, as evoluções tecnológicas, os efeitos da concorrência, as condições do sector das telecomunicações, as alterações na regulação, as condições económicas. As previsões sobre eventos futuros são naturalmente baseadas em expectativas actuais ou em opiniões razoáveis da gestão à data em que são produzidas. A ZON Multimédia não assume qualquer obrigação de actualizar a informação ou as previsões constantes deste documento nem de justificar as razões pelas quais os resultados reais venham a diferir dos planos, objectivos, estimativas, intenções, expressas ou implícitas nestas previsões. Este documento não é uma oferta para venda nem uma solicitação de uma oferta para compra de quaisquer valores mobiliários. A ZON Multimédia não está obrigada a submeter informação periódica junto da *Securities and Exchange Commission* (“SEC”), nos Estados Unidos da América, de acordo com o disposto na *Rule 12g3-2(b)* ao abrigo do *Securities Exchange Act of 1934*, na sua versão actualizada. O registo junto da SEC da excepção aplicável à ZON Multimédia corresponde ao n.º 82-5059. Ao abrigo desta excepção, a ZON Multimédia deve colocar no respectivo website versões ou sumários em língua Inglesa da informação que tenha divulgado ou esteja obrigada a divulgar ao mercado em Portugal, que tenha submetido ou esteja obrigada a submeter junto do mercado regulamentado *Eurolist by Euronext Lisbon* ou que tenha distribuído ou seja obrigada a distribuir aos titulares dos respectivos valores mobiliários.

## 09. Contactos

### **Chief Financial Officer**

José Pedro Pereira da Costa  
Tel.: 21 799 88 19

### **Analysts/Investors**

Maria João Carrapato  
Tel.: 21 782 47 25  
E-mail: [ir@zon.pt](mailto:ir@zon.pt)

### **Press:**

Paulo Camacho / Irene Luís  
Tel.: 21 782 48 07  
E-mail: [comunicacao.corporativa@zon.pt](mailto:comunicacao.corporativa@zon.pt)