

**ZON MULTIMÉDIA**  
SERVIÇOS DE TELECOMUNICAÇÕES E MULTIMÉDIA SGPS, SA

**DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS  
PRIMEIROS NOVE MESES 2010**

**ZON**  
MULTIMEDIA

22 OUTUBRO 2010

# 1.DESTAQUES 9M10

Tabela 1.

Destaques 9M10	9M09	9M10	9M10 / 9M09
<b>Operacionais ('000)</b>			
Clientes de <i>Triple Play</i>	435.9	<b>603.5</b>	38.4%
% Clientes Cabo com <i>Triple Play</i>	36.9%	<b>51.9%</b>	15.0pp
RGUs <sup>(1)</sup>	2,772.2	<b>3,076.5</b>	11.0%
ARPU Global (Euros)	33.4	<b>35.6</b>	6.4%
<b>Financeiros (Milhões de Euros)</b>			
Receitas de Exploração <sup>(2)</sup>	597.9	<b>651.3</b>	8.9%
EBITDA <sup>(2)</sup>	197.7	<b>229.1</b>	15.9%
Margem EBITDA <sup>(2)</sup>	33.1%	<b>35.2%</b>	2.1pp
Resultado Consolidado Líquido Ajustado <sup>(3)</sup>	28.7	<b>31.6</b>	10.0%

(1) A partir deste trimestre, o número total de RGUs foi reexpresso para apresentar um valor comparável com o do seu *peer group* de cabo. Como tal, o número total de RGUs reportado reflecte a soma dos subscritores de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz.

(2) Foram feitos ajustamentos às receitas de exploração e aos custos operacionais para reflectir a renegociação, no 1T09, do contrato de conteúdos da SIC, ao abrigo da qual a ZON já não é responsável pela revenda dos canais de TV por Subscrição da SIC a outros operadores, e o facto de que a partir de Janeiro de 2010 a ZON já não receber uma parcela das receitas de publicidade dos canais de TV por Subscrição da SIC. Os ajustamentos pro-forma cumulativos relativos aos 9M09 resultaram numa redução de receitas de 7.7 milhões de euros, de 4.4 milhões de euros em custos, de 3.3 milhões de euros no EBITDA, bem como um aumento de 3.3 milhões de euros em Outros Custos / (Proveitos), não afectando assim o Resultado Consolidado Líquido.

(3) Resultado Consolidado Líquido Ajustado pelo impacto da mais-valia antes de impostos de 16,9 milhões de euros registada devido à venda no 1T09 da participação de 40% na Lisboa TV.

## RECEITAS E EBITDA A CRESCER MUITO ACIMA DA MÉDIA DO SECTOR

- Crescimento das Receitas de Exploração de 8,9% face ao período homólogo para 651,3 milhões de euros
- Crescimento de EBITDA de 15,9% para 229,1 milhões de euros, gerando uma margem de 35,2% das Receitas, um aumento de 2,1pp face aos 9M09
- Acréscimo de 10% do Resultado Consolidado Líquido Ajustado para 31,6 milhões de euros

## CONTINUAÇÃO DO FORTE DESEMPENHO OPERACIONAL

- Crescimento anual de RGUs de 11%
- 51,9% da base de clientes de cabo subscreve agora pacotes de *Triple Play*; 15,2% subscreve pacotes de *Double Play*
- Enfoque na venda de serviços adicionais e valorização da base de clientes, resultando num crescimento de ARPU de 6,4% para 35,6 euros
- Base de clientes de TV por Subscrição mantém resiliência

## ELEVADO CAPEX DE REDE ATINGE PICO EM 2010

- Nível de CAPEX recorrente regista diminuição trimestral, devido à já elevada penetração de *set-top-boxes* HD e à conclusão do *upgrade* para Eurodocsis 3.0
- Investimento não-recorrente na rede, “ZON-IN”, estará praticamente concluído em 2010

## PERSPECTIVA DE EVOLUÇÃO POSITIVA DO FCF DEVIDO À IMINENTE CONCLUSÃO DO PROGRAMA ACELERADO DE INVESTIMENTOS

## 2. EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

Tabela 2.

Indicadores de Negócio ('000)	3T09	3T10	3T10 / 3T09	9M09	9M10	9M10 / 9M09
<b>TV por Subscrição, Banda Larga e Voz</b>						
Casas Passadas	3,082.8	3,166.5	2.7%	3,082.8	3,166.5	2.7%
RGUs <sup>(1)</sup>	2,772.2	3,076.5	11.0%	2,772.2	3,076.5	11.0%
RGUs de Cabo por Subscritor (unidades) <sup>(2)</sup>	1.95	2.19	12.3%	1.95	2.19	12.3%
Subscritores <sup>(3)</sup>	1,594.7	1,573.1	(1.4%)	1,594.7	1,573.1	(1.4%)
dos quais Subscritores de Cabo	1,181.5	1,162.7	(1.6%)	1,181.5	1,162.7	(1.6%)
Clientes de <i>Triple Play</i>	435.9	603.5	38.4%	435.9	603.5	38.4%
% Clientes Cabo com <i>Triple Play</i>	36.9%	51.9%	15.0pp	36.9%	51.9%	15.0pp
dos quais Subscritores de Satélite	413.2	410.4	(0.7%)	413.2	410.4	(0.7%)
Banda Larga Fixa	594.4	666.4	12.1%	594.4	666.4	12.1%
Voz Fixa	529.2	732.3	38.4%	529.2	732.3	38.4%
Mobile	53.9	104.7	94.2%	53.9	104.7	94.2%
ARPU Global (Euros)	34.0	35.8	5.4%	33.4	35.6	6.4%
<b>Exibição Cinematográfica</b>						
Receitas por Espectador (Euros)	4.6	4.8	5.2%	4.4	4.7	6.1%
Bilhetes Vendidos	2,228.6	2,670.0	19.8%	5,908.3	6,858.2	16.1%
Salas (unidades)	213	213	0.0%	213	213	0.0%

(1) A partir deste trimestre, o número total de RGUs foi reexpresso para apresentar um valor comparável com o do grupo de homologos de cabo. Como tal, o número total de RGUs reportado reflecte a soma dos subscritores de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz.

(2) RGUs de Cabo por Subscritor correspondem à soma dos subscritores de Cabo de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz divididos pelo número de subscritores de TV por Subscrição por Cabo.

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

### Mais de metade dos clientes de cabo da ZON subscrevem pacotes de *Triple Play* – 51,9%

A penetração de *Triple Play* continua a crescer trimestre após trimestre, atingindo os 51,9% no final dos 9M10 – 603,5 mil clientes – e representando um crescimento de 2,9pp neste trimestre. A ZON é um dos líderes do grupo de operadores de *Triple Play* de cabo europeus, sendo claramente o operador que regista o ritmo de crescimento mais forte na venda de pacotes de serviços. No final dos 9M10, o número total de RGUs era de 3,077 milhões, representando um crescimento de 11% em comparação com os 9M09, e de 2,2% face ao trimestre anterior. Como tal, os RGUs por Subscritor de Cabo aumentaram de 1,95 nos 9M09 para 2,19.

## Clientes de Cabo por Perfil(%)



O ambiente do mercado permanece competitivo e, ao longo dos meses mais recentes, a actividade promocional intensificou-se, com uma série de campanhas tendo em vista a aquisição de novos subscritores até ao final do ano. Apesar do ambiente competitivo, nomeadamente a actividade promocional por parte do segundo operador do mercado, a ZON defendeu a sua base de clientes de TV por Subscrição através da inovação contínua de produtos e de *marketing* e da sua liderança tecnológica nos serviços *core*.

### Penetração de *Triple Play* impulsiona forte desempenho do ARPU

O crescimento do número médio de serviços subscritos por cada cliente tem demonstrado ser um forte impulsionador de crescimento da receita, reflectindo-se no aumento trimestral do ARPU. No 3T10, o ARPU atingiu 35,8 euros, um aumento de 5,4% face ao 3T09, e de 0,5% face ao trimestre anterior.

### Protecção da liderança na TV por Subscrição acompanhada de um forte crescimento dos serviços digitais

A ZON continua a manter a sua liderança na TV por Subscrição com uma base de clientes de 1,573 milhões de subscritores, registando um decréscimo marginal de 3,8 mil face ao trimestre anterior, provando assim a sua resiliência quer face à concorrência no 3T10, quer à difícil situação macroeconómica.

#### O melhor conteúdo HD do mercado

A Alta Definição continua a ser central na estratégia de conteúdos da ZON – no 3T10 a ZON reforçou ainda mais a sua liderança em conteúdos HD com o lançamento de mais dois canais, “Fashion TV HD” e “SportTV Liga Inglesa HD”, colocando o número total de canais HD em 17, significativamente à frente de outras ofertas do mercado.

#### Forte crescimento na penetração de serviços digitais

A digitalização da base de clientes de TV por Subscrição tem sido uma área de particular enfoque por parte da equipa de gestão, uma vez que permite à ZON oferecer uma experiência de TV mais interessante e interactiva, traduzindo-se em maiores níveis de satisfação do cliente. No final dos 9M10, a proporção da base de clientes que dispunha de serviços digitais era de 80,9%, representando um acréscimo de 13,4pp face aos 9M09. O ritmo de instalação de *set-top-boxes* “ZON Box” adicionais tem vindo a diminuir trimestre a trimestre, devido à elevada penetração já atingida, que tem conduzido a um

inevitável abrandamento do ritmo de instalações. O número de *set-top-boxes* HD digitais já instaladas aumentou em 72,8 mil no 3T10, o que compara com 125,1 mil no 3T09 e 79,9 mil no 2T10. O número total de ZON Boxes já instaladas no final do 3T10 ascendia a 815,6 mil, representando 70% da base de clientes digitais, apesar de uma pequena proporção destes clientes dispor de mais do que uma caixa. Mais de metade do total de caixas já instaladas no final dos 9M10, são aparelhos sem capacidades PVR.

## O maior operador de Nova Geração em Portugal – quota de mercado de 60%

No final do 3T10, 666,4 mil clientes subscreviam serviços de Banda Larga da ZON, elevando a penetração na base de cabo para 57,3%. Devido à superior cobertura da rede da ZON com capacidades de Nova Geração, a adesão aos pacotes de Banda Larga ultra-rápida por parte dos clientes ZON é a mais elevada do mercado, com 113 mil clientes a subscreverem pacotes “ZON Fibra” no final do 3T10, representando uma penetração de mais de 16% da base total de clientes de Banda Larga da ZON. De acordo com a informação mais recente publicada pelo regulador, referente ao 1S10, a ZON tem uma quota nacional implícita de ligações à Internet de Nova Geração de cerca de 60%, superior à soma de todos os outros operadores.

A ZON anunciou recentemente que atingiu mais de 200 mil *hotspots* em Portugal através do seu serviço Wi-Fi ZON@FON, tornando Portugal num dos países com a melhor cobertura de WiFi gratuita da Europa, e proporcionando aos clientes ZON acesso à maior comunidade WiFi do mundo, com mais de 2 milhões de *hotspots* através de parceiros da FON. Esta rede é criada por uma enorme comunidade WiFi suportada pelos próprios utilizadores. A rede em Portugal é exclusiva para clientes de Internet da ZON que tenham equipamento compatível, nomeadamente o *router* “ZON Hub” e, conseqüentemente, aumenta a proposta de valor do serviço de Internet da ZON.

Um estudo publicado pela ANACOM em Novembro veio trazer reconhecimento adicional ao estatuto de liderança da ZON em tecnologia de Banda Larga. O estudo identifica a ZON como o operador de Banda Larga líder em Portugal em termos de velocidades reais de Internet. De acordo com o estudo independente, levado a cabo pela ANACOM em parceria com a Qmetrics e a Ericsson com o objectivo de determinar a “Qualidade do Serviço de Acesso à Internet Banda Larga” em Portugal, a ZON é o operador que entrega as velocidades mais aproximadas dos máximos anunciados – 80,6% da velocidade máxima de *download* e 84% da velocidade máxima de *upload*, resultados que se destacaram face a todos os restantes operadores.

## Continuação do crescimento na Voz Fixa

A base de clientes de Voz Fixa continua a registar um crescimento significativo, com 40,3 mil clientes adicionais no 3T10, elevando o número total para 732,3 mil, o que representa uma penetração da base de clientes de cabo na ordem dos 63,0%. A ZON tem sido o único operador de Voz Fixa a registar um crescimento relevante no mercado Português – durante o primeiro semestre, o mercado de Voz Fixa cresceu em 116 mil clientes, sendo que 108 mil correspondem a adições líquidas da ZON. A ZON é o segundo maior operador de Voz Fixa do mercado Português desde o 4T09.

## Mantém-se tendência de crescimento no Mobile

A operação móvel da ZON demonstra resultados positivos com praticamente 105 mil clientes no final do 3T10, quase o dobro do número de subscritores que se registavam no final do 3T09, sendo a maior fatia do crescimento proveniente da Banda Larga Móvel. O nosso serviço móvel apela aos consumidores

devido à sua oferta muito atractiva no caso de se tratar de um cliente *Triple Play* da ZON. No entanto, estas ofertas são encaradas como um complemento de mobilidade.

## Os melhores resultados de sempre no Serviço ao Cliente e Canais de Distribuição

Ao longo dos últimos 3 anos, a ZON tem dedicado tempo, esforço e recursos consideráveis para melhorar os níveis globais de satisfação e serviço ao cliente. Os frutos deste investimento estão agora a ser colhidos, em muitas frentes. Foi obtido importante reconhecimento da melhoria dos padrões de serviço ao cliente em Setembro, com a publicação por parte da ANACOM de um relatório sobre o nível de reclamações registadas por operador, no qual a ZON sobressai como tendo um dos melhores desempenhos globais do sector, com larga vantagem face ao seu maior concorrente em termos de TV por Subscrição e Banda Larga, e em igualdade de circunstâncias em relação às reclamações na Voz Fixa. A DECO anunciou também recentemente que a ZON é o operador com o menor número de reclamações registadas face à dimensão da sua base de clientes, e em comparação com os seus concorrentes directos.

Em Julho, a ZON anunciou que tinha sido certificada pela APCC (Associação Portuguesa de Call-Centres), uma associação que certifica que os mais elevados padrões de execução e controlo operacionais estão a ser empregues nos *call centres*. A certificação da ZON foi obtida em todos os níveis da sua actividade de *call centres* – *inbound*, *outbound* e chamadas pós-venda.

A ZON tem também feito progressos assinaláveis na optimização dos seus canais de distribuição. O número de lojas próprias estabilizou em 45, que representam agora uma proporção significativamente mais elevada do *mix* de vendas. Também é esse o caso do canal de “*service to sales*”, através do qual, quando um problema colocado por um cliente na linha de apoio ZON é resolvido com sucesso, o operador aproveita a oportunidade para promover outros serviços ZON. Pelo contrário, canais mais dispendiosos, como as vendas porta-a-porta, começam a representar uma proporção mais reduzida das vendas, funcionando esta força de vendas quase totalmente em regime de *outsourcing*, apesar de estar sob a gestão e supervisão directas da ZON, sendo assim escalável por forma a possibilitar ajustes à estrutura de custos.

É importante salientar que esta transformação no *mix* de vendas, conjuntamente com uma maior eficiência e menor número de reclamações, se tem traduzido em decréscimos significativos e sustentáveis nos custos operacionais.

## Grandes projectos de CAPEX com pico em 2010 – migração de rede primária praticamente finalizada e rede GPON-ready

A ZON tem feito investimentos significativos ao longo dos últimos dois anos para posicionar a sua rede na vanguarda da tecnologia de Nova Geração. O investimento para actualizar toda a rede com Eurodocsis 3.0 está agora finalizado e 2,8 milhões de lares estão aptos a receber velocidades de Banda Larga de 200 Mbps, sendo que já decorrem testes-piloto técnicos com 400 Mbps.

Outro importante impulsionador do *upgrade* da rede tem sido o investimento na divisão de células, um processo segundo o qual a capacidade disponível em cada célula é multiplicada levando ligações em fibra cada vez mais próximo do cliente final, reduzindo assim o número de casas ligadas em cada célula. A decisão de dividir uma célula é tomada dependendo do seu nível de tráfego de banda larga e de penetração de serviços de Nova Geração, sendo apenas levada a cabo se houver um número suficientemente relevante de utilizadores com tráfego elevado, gerando níveis superiores de ARPU. Esta abordagem oportunística ao investimento na rede, dependente da penetração de subscritores, é



uma importante vantagem da infraestrutura da rede HFC da ZON em comparação com outras tecnologias que tipicamente requerem investimentos à cabeça muito elevados, esperando então que os clientes subscrevam os serviços oferecidos.

Por último, os investimentos da ZON na sua rede ao longo do último ano foram impactados por vários projectos não recorrentes, nomeadamente o investimento num *data centre* próprio (até aqui contratado ao operador incumbente), que teve lugar principalmente no 1T10 e no 2T10, e o projecto “ZON-IN”, que visa assegurar a independência da rede do operador incumbente através da migração de *hubs* para infraestruturas próprias e implementação de fibra na rede primária. O tempo estimado para a conclusão deste projecto foi reduzido significativamente ao longo de do 2T10 e do 3T10 e, como tal, no final do ano, a maior parte do projecto estará completo. Mais de 1,8 mil kms de cabo de fibra foram utilizados neste projecto, com uma média de 96 fibras por cabo, e por conseguinte, quase 175 mil kms de fibra óptica. Ao implementar esta extensa e capilar rede óptica, foi tida em conta, a um custo marginal reduzido, a infraestrutura necessária, para que a ZON se torne num operador revendedor de capacidade para os mercados empresarial e grossista. O investimento à cabeça necessário para a concretização deste projecto será mais do que recuperada nos próximos 3 a 4 anos através da melhoria na flexibilidade operacional e da redução nos pagamentos anuais relacionados com a infraestrutura de telecomunicações, actualmente contratada ao operador incumbente, para além das receitas provenientes da revenda de capacidade.

Concluindo, no final deste ano, a ZON terá praticamente finalizado o investimento numa infraestrutura completamente modernizada, *GPON-ready* e totalmente independente, com cobertura de quase 80% de todas as primeiras habitações em Portugal e com capacidade e flexibilidade mais do que suficientes para acomodar os requisitos futuros do contínuo crescimento da Banda Larga.

## Audiovisuais e Cinemas

O negócio de exibição cinematográfica da ZON continua a registar resultados recorde, com o número de bilhetes vendidos no 3T10 a atingir os 2,67 milhões, um aumento de 19,8% em comparação com o 3T09 e de 56% face ao trimestre anterior.

As receitas totais de Cinema cresceram 24,5% para 18,5 milhões de euros no 3T10, impulsionadas pelo já mencionado crescimento das receitas de bilheteira e pelo aumento da receita média por bilhete para 4,8 euros, o que compara com 4,6 no 3T09.

Este desempenho recorde é suportado pelo crescimento do mercado total. No entanto, a ZON cresceu mais do que os restantes operadores devido à sua posição de liderança em termos de inovação tecnológica. Quase todas as 213 salas de cinema da ZON são digitais, 66 das quais encontrando-se equipadas com sistemas de projecção 3D – pelo menos duas salas por complexo – colocando a ZON numa posição de vantagem significativa face aos seus principais concorrentes, dado o crescente número de filmes produzidos em 3D e o entusiasmo dos espectadores por este formato. O número de bilhetes vendidos para filmes 3D no 3T10 representa 31% do total dos bilhetes vendidos, o que gera um aumento de receita adicional, uma vez que o preço dos bilhetes para os filmes 3D incluem um prémio face aos bilhetes para filmes em formato digital standard – 39% das receitas de bilheteira são provenientes de filmes em 3D no 3T10.

Os filmes mais bem sucedidos do 3T10 foram “Shrek – Para Sempre!”, “A Saga Twilight: Eclipse”, “Toy Story 3”, “A Origem” e “Os Mercenários”.

O negócio de Audiovisuais também registou um crescimento extremamente positivo das receitas, de 24,6% para 20,1 milhões de euros, impulsionado por um desempenho particularmente forte do negócio

de distribuição de filmes, que mais do que compensou o declínio das receitas da distribuição de DVDs, uma tendência estrutural sentida por todo o mercado. A quota da ZON na distribuição de filmes também teve um desempenho sólido, dado que foi responsável pela distribuição de muitos dos êxitos de bilheteira que estrearam neste período. Dos 10 filmes mais bem sucedidos do 3T10, a ZON Lusomundo distribuiu 5; e 9 dos 10 maiores êxitos nos 9M10. Os filmes mais bem sucedidos que foram distribuídos pela ZON Lusomundo no 3T10 foram “Shrek – Para Sempre!”, “Toy Story 3”, “O Último Airbender”, “O Aprendiz de Feiticeiro” e “Os Mercenários”.

Para a Dreamia, a *joint-venture* da ZON para a produção de dois canais de filmes e de séries (Hollywood e MOV) e de dois canais infantis (Panda e Panda Biggs), os primeiros nove meses de 2010 foram marcados por um desempenho forte em termos de *share* de audiência. Os canais Dreamia aumentaram a sua quota para 5,3% do total no final dos 9M10, o que compara com 4,9% no final dos 9M09. Os canais infantis continuam a liderar claramente o seu segmento de mercado, com 58,3% de *share* da audiência dos canais infantis nos 9M10, que por sua vez representam 13,9% da audiência de canais de cabo.



### 3. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	3T09	3T10	3T10 / 3T09	9M09	9M10	9M10 / 9M09
Receitas de Exploração	203.1	221.6	9.1%	597.9	651.3	8.9%
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	181.6	196.3	8.1%	538.6	586.6	8.9%
Audiovisuais	16.1	20.1	24.6%	43.5	54.6	25.4%
Exibição Cinematográfica	14.9	18.5	24.5%	39.3	46.2	17.7%
Outros e Eliminações	(9.5)	(13.3)	40.1%	(23.5)	(36.1)	53.9%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	133.8	142.1	6.2%	400.2	422.2	5.5%
Custos com Pessoal	14.8	13.9	(5.9%)	42.2	42.7	1.2%
Custos Directos dos Serviços Prestados	57.1	64.0	12.2%	163.5	187.9	14.9%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	19.3	17.8	(7.4%)	58.3	52.4	(10.1%)
Outros Custos Operacionais	42.7	46.3	8.5%	136.1	139.2	2.3%
EBITDA <sup>(2)</sup>	69.3	79.5	14.7%	197.7	229.1	15.9%
Margem EBITDA	34.1%	35.9%	1.8pp	33.1%	35.2%	2.1pp
Amortizações	49.6	55.4	11.8%	135.4	160.6	18.7%
Resultado Operacional <sup>(3)</sup>	19.7	24.1	22.1%	62.3	68.4	9.8%
Outros Custos / (Proveitos)	(0.9)	0.6	n.a.	(1.7)	1.1	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	20.7	23.5	13.5%	64.1	67.4	5.1%
Custos / (Ganhos) Financeiros Líquidos	7.1	10.4	45.6%	7.1	26.6	n.a.
Resultado Antes de Impostos e Interesses Minoritários	13.5	13.1	(3.4%)	56.9	40.8	(28.4%)
Imposto Sobre o Rendimento	(1.2)	(4.1)	235.6%	(14.5)	(8.0)	(44.9%)
Resultado das Operações Continuadas	12.3	9.0	(26.9%)	42.5	32.8	(22.7%)
Interesses Minoritários	(0.4)	(0.4)	(15.9%)	(1.5)	(1.3)	(16.9%)
Resultado Consolidado Líquido	11.9	8.6	(27.3%)	41.0	31.6	(22.9%)
Resultado Consolidado Líquido Ajustado <sup>(4)</sup>	11.9	8.6	(27.3%)	28.7	31.6	10.0%

Nota: Foram feitos ajustamentos às receitas de exploração e aos custos operacionais para reflectir a renegociação, no 1T09, do contrato de conteúdos da SIC, ao abrigo da qual a ZON já não é responsável pela revenda dos canais de TV por Subscrição da SIC a outros operadores, e o facto de que a partir de Janeiro de 2010 a ZON já não receber uma parcela das receitas de publicidade dos canais de TV por Subscrição da SIC. Os ajustamentos pró-forma cumulativos relativos aos 9M09 resultaram numa redução de receitas de 7,7 milhões de euros, de 4,4 milhões de euros em custos, de 3,3 milhões de euros no EBITDA, bem como um aumento de 3,3 milhões de euros em Outros Custos / (Proveitos), não afectando assim o Resultado Consolidado Líquido.

(1) Custos Comerciais incluem Comissões, Marketing e Publicidade e Custos das Mercadorias Vendidas.

(2) EBITDA = Resultado Operacional + Amortizações.

(3) 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.

(4) Resultado Consolidado Líquido Ajustado pelo impacto da mais-valia antes de impostos de 16,9 milhões de euros registada devido à venda no 1T09 da participação de 40% na Lisboa TV.

Tal como nos trimestres anteriores, para que se possam efectuar comparações com os períodos anteriores, os números relativos a 2009, aqui apresentados, foram ajustados para melhor explicar o desempenho. Como tal, as receitas de exploração e os custos operacionais de 2009 foram ajustados para reflectir o impacto da renegociação, no 1T09, do contrato de conteúdos da SIC, sendo que a ZON já não é responsável pela revenda dos canais de TV por Subscrição da SIC a outros operadores e que desde Janeiro de 2010 a ZON deixou de receber uma parcela das receitas de publicidade dos canais de TV por Subscrição da SIC. Os ajustamentos pró-forma cumulativos relativos aos 9M09 resultaram numa redução de receitas de 7,7 milhões de euros, de 4,4 milhões de euros nos custos e de 3,3 milhões de euros no EBITDA, bem como um aumento de 3,3 milhões de euros em Outros Custos / (Proveitos), não afectando assim o Resultado Consolidado Líquido.

Como tal, todas as comparações e explicações apresentadas baseiam-se nos números pró-forma de 2009, conforme mencionado anteriormente.

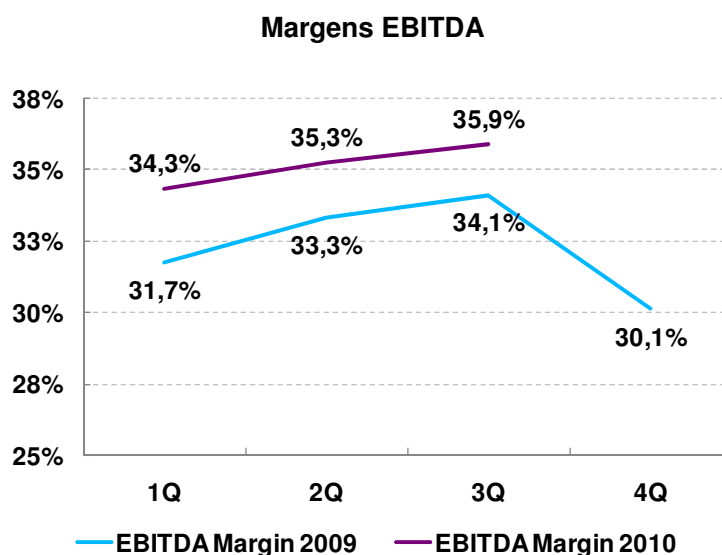
### 3.1 Receitas de Exploração

As **Receitas de Exploração** apresentaram um crescimento de 9,1% no 3T10 para 221,6 milhões de euros em comparação com o 3T09, impulsionadas por um aumento de 8,1% nas receitas *core* de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz para 196,3 milhões de euros, por um acréscimo de 24,6% nas receitas de Audiovisuais e de 24,5% nas receitas de Exibição Cinematográfica. O aumento nas receitas provenientes do *Triple Play* resulta do contínuo crescimento da penetração de ofertas de múltiplos serviços, tendo a penetração de *Triple Play* atingido 51,9% no 3T10, o que compara com 36,9% no 3T09; do crescimento de RGUs de 11% e do acréscimo de 5,4% no ARPU no 3T10, face ao 3T09. As receitas provenientes dos negócios de Exibição Cinematográfica e de Audiovisuais registaram crescimentos significativos, impulsionadas pelo nível muito mais elevado de bilhetes de cinema vendidos, pelo aumento da proporção de bilhetes de preço mais elevado para filmes 3D e pela forte posição de mercado da ZON em termos de distribuição e exibição de filmes.

As Receitas de Exploração nos 9M10 registaram um crescimento acumulado de 8,9% para 651,3 milhões de euros, explicado por um aumento de 8,9% nas receitas de *Triple Play*, um acréscimo de 25,4% nas de Audiovisuais e de 17,7% nas receitas de Exibição Cinematográfica.

### 3.2 EBITDA

O **EBITDA** registou um acréscimo de 14,7% no 3T10 para 79,5 milhões de euros, representando uma margem de 35,9% das Receitas de Exploração, valor que compara com 34,1% no 3T09. A Margem EBITDA tem vindo a registar uma tendência trimestral muito positiva, tendo aumentado entre 1,8pp e 2,6 pp face aos mesmos trimestres do ano de 2009. A ZON tem vindo a conseguir uma contínua melhoria nas margens EBITDA todos os trimestres devido ao forte crescimento das Receitas já abordado, bem como aos esforços permanentes de melhoria da eficiência operacional e de obtenção de poupanças ao nível da estrutura de custos.



### 3.3 Custos Operacionais Consolidados

Os **Custos com Pessoal** diminuíram 5,9% no 3T10 face ao 3T09 e 4,3% face ao trimestre anterior. No entanto, o decréscimo em comparação com o 2T10 deveu-se principalmente à contabilização dos novos planos de acções dos colaboradores. Nos 9M10, os Custos com Pessoal cifraram-se em 42,7 milhões de euros, representando um ligeiro aumento que é explicado por aumentos marginais nos níveis de salários mais reduzidos e uma redução no número de colaboradores no negócio de Exibição Cinematográfica, que foi possível devido ao processo de digitalização de todas as salas.

Os **Custos Directos** registaram um acréscimo de 12,2% no 3T10 para 64 milhões de euros, sendo o acréscimo face ao 2T10 de 2,9%. A maior contribuição para este aumento foi do nível de custos de programação ligeiramente mais elevado devido à introdução de novos canais de TV e, de forma mais significativa, ao maior nível de actividade operacional nas áreas de negócio de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais, que ditaram um nível mais elevado de custos com *royalties* a pagar a produtores. Os Custos Directos relacionados com custos de interligação também tiveram uma contribuição relevante para este aumento, resultante dos níveis crescentes de tráfego de voz, bem como de custos associados ao MVNO.

Os **Custos Comerciais** tiveram um bom desempenho no 3T10, com uma redução anual de 7,4% para 17,8 milhões de euros. Quase todos os itens que compõem esta linha de custos registaram diminuições face ao 3T09. No entanto, o contributo mais relevante foi sentido nos custos relacionados com comissões de vendas. Tem sido colocado um grande enfoque na optimização do peso dos diferentes canais de vendas, nomeadamente ao aumentar a importância de canais reactivos como o *telemarketing inbound* e vendas através das lojas próprias, e reduzindo o peso do canal mais dispendioso, de vendas porta-a-porta. Os Custos Comerciais acumulados aos 9M10 cifraram-se em 52,4 milhões de euros, um decréscimo de 10,1% face aos 9M09, sendo o nível mais baixo de comissões o principal impulsionador da redução.

Os **Outros Custos Operacionais** registaram um acréscimo de 8,5% para 46,3 milhões de euros, sendo o acréscimo trimestral de apenas 2,3% face ao 2T10. O aumento em comparação com o 3T09 é resultado principalmente de um acréscimo de 1,8 milhões de euros nos custos de serviços de suporte, que se ficou a dever ao aumento da actividade relacionada com a logística inversa (em resultado dos esforços para aumentar a proporção de equipamentos que são reinjectados na rede de distribuição) e ao aumento de capacidade dos *call centres*. Uma análise das tendências trimestrais recentes mostra que esta linha de custos se tem mantido relativamente estável.

### 3.4 Resultado Líquido

O **Resultado Consolidado Líquido** cifrou-se em 8,6 milhões de euros no 3T10, o que compara com 11,9 milhões de euros no 3T09. Nos 9M10, o Resultado Consolidado Líquido ajustado pela venda em Fevereiro de 2009 da participação de 40% da ZON na Lisboa TV, aumentou 10% para 31,6 milhões de euros. O decréscimo no 3T10 está associado principalmente a um decréscimo no Resultado Financeiro Líquido, conforme explicado nos parágrafos seguintes.

As **Depreciações e Amortizações** registaram um acréscimo significativo no 3T10 para 55,4 milhões de euros em comparação com o 3T09, em resultado do elevado ritmo da instalação de equipamento terminal ao longo dos últimos dois anos. Este investimento aparece no CAPEX e flui agora através da Demonstração de Resultados nas amortizações. Apesar das depreciações deste item permanecerem elevadas (representando cerca de 34% das depreciações nos 9M10), o investimento adicional em equipamento terminal tem vindo a reduzir-se de trimestre para trimestre.

O **Resultado Financeiro Líquido** no 3T10 ascendeu a (10,4) milhões de euros, o que compara com (7,1) milhões de euros no 3T09. Os encargos com juros líquidos no trimestre cifraram-se em 6,9 milhões de euros. O decréscimo do Resultado Financeiro Líquido no 3T10 ficou a dever-se principalmente à consolidação da participação da ZON na operação Angolana “ZAP”, ainda em fase de arranque, que representou uma contribuição negativa de 3,1 milhões de euros no 3T10 e um impacto negativo acumulado nos 9M10 de 5,4 milhões de euros. Este impacto negativo no Resultado Líquido é expectável até que o negócio comece a atingir o *breakeven*. No entanto, este valor não representa uma saída de caixa, como pode ser constatado na tabela de Cash Flow (Tabela 5.). Esta é uma operação *greenfield*, que representou até agora um investimento de capital imaterial.

O **Imposto Sobre o Rendimento** cifrou-se em 4,1 milhões de euros no 3T10, representando um acréscimo relevante face ao 3T09 e ao trimestre anterior. No 2T10, o Imposto Sobre o Rendimento tinha sido afectado positivamente pelo impacto do aumento da taxa de IRC sobre os impostos diferidos e por benefícios fiscais associados a investimentos de pesquisa e desenvolvimento e Redes de Nova Geragção, não sendo, portanto, comparável. No 3T10 a taxa efectiva de imposto foi afectada negativamente pelo impacto da consolidação da operação Angolana, que não é dedutível.

## 4. CAPEX E CASH FLOW

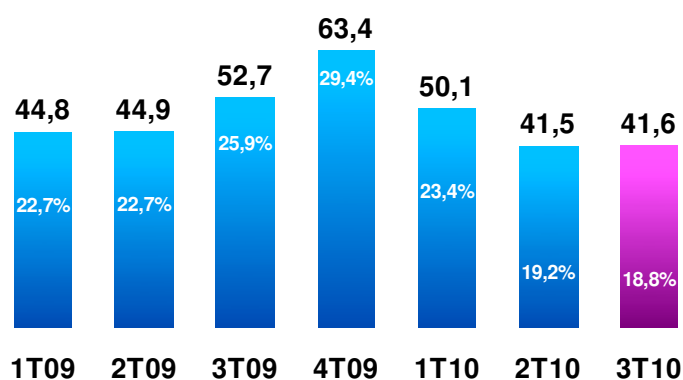
### 4.1 CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros)	3T09	3T10	3T10 / 3T09	9M09	9M10	9M10 / 9M09
Infra-estrutura TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	25.8	23.3	(9.8%)	66.5	64.7	(2.7%)
Equipamento Terminal	24.5	14.9	(39.2%)	68.6	59.5	(13.2%)
Outros	2.4	3.5	42.4%	7.2	8.9	22.9%
CAPEX Recorrente	52.7	41.6	(21.0%)	142.4	133.1	(6.5%)
Contratos de Longo Prazo	0.0	2.8	n.a.	0.6	4.9	n.a.
Outros Itens Não Recorrentes	0.7	15.0	n.a.	1.0	31.6	n.a.
CAPEX Total	53.4	59.4	11.2%	144.0	169.6	17.7%

O **CAPEX Recorrente** no 3T10 ascendeu a 41,6 milhões de euros, uma queda de 21% face ao 3T09, reflectindo um decréscimo trimestral sequencial. O principal item de CAPEX a registar uma descida foi o nível de investimento em equipamento terminal, que foi de 15 milhões de euros no 3T10, valor que compara com 24,5 milhões de euros no 3T09 e 16,8 milhões de euros no 2T10. A redução do CAPEX de equipamento terminal deve-se ao facto de (i) o nível de penetração de *set top boxes* HD já ser bastante elevado e (ii) o reaccondicionamento e reinjecção de equipamento terminal na cadeia de distribuição estar a ser bem sucedido, o que se traduz em poupanças de CAPEX muito positivas. O investimento em infraestruturas do negócio de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz no montante de 64,7 milhões de euros nos 9M10 está relacionado com os investimentos em Eurodocsis 3.0 que foram realizados principalmente no início do ano, e ao processo contínuo de divisão de células.

**CAPEX Recorrente (Milhões de Euros)**  
**CAPEX Recorrente / Receitas de Exploração (%)**



O montante mais elevado de CAPEX Total nos 9M10, de 169,6 milhões de euros, resulta do investimento significativo em **CAPEX Não Recorrente**, relacionado com investimentos realizados à cabeça na rede, nomeadamente o novo *data centre* que ficou operacional no 2T10, e o projecto “ZON-IN”, no qual a ZON está a investir com o intuito de assegurar a independência da sua rede, implementando fibra na sua rede primária e movendo *hubs* para a sua própria infraestrutura. Este investimento à cabeça, que se prevê que esteja praticamente concluído no final de 2010, irá substituir quase totalmente os custos *cash* associados com o actual contrato de infraestrutura de telecomunicações

com o operador incumbente, que expirará em Dezembro de 2010. O investimento total no “ZON-IN” será de aproximadamente 40-45 milhões de euros e permitirá obter poupanças anuais significativas no aluguer pago no âmbito do contrato de longo prazo de telecomunicações. No futuro, o contrato de aluguer será mantido para porções residuais da nossa rede.

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	3T09	3T10	3T10 / 3T09	9M09	9M10	9M10/ 9M09
EBITDA	70.2	79.5	13.2%	201.0	229.1	13.9%
CAPEX	(53.4)	(59.4)	11.2%	(144.0)	(169.6)	17.7%
CAPEX Recorrente	52.7	41.6	(21.0%)	142.4	133.1	(6.5%)
CAPEX Não Recorrente	0.7	17.8	n.a.	1.6	36.5	n.a.
Itens Não Monetários Incluídos no EBITDA-CAPEX <sup>(1)</sup>	2.6	9.2	247.4%	10.2	14.7	44.6%
Varição do Fundo de Maneio	14.5	(6.5)	n.a.	(37.7)	(30.6)	(19.0%)
Cash Flow Operacional Após Investimento	33.9	22.8	(32.8%)	29.4	43.6	48.2%
Contratos de Longo Prazo	(13.5)	(12.6)	(6.9%)	(38.4)	(66.6)	n.a.
Juros Pagos (Líquidos)	(2.2)	(1.1)	(49.8%)	(17.0)	(13.9)	(18.4%)
Impostos Sobre o Rendimento	(1.1)	(5.5)	n.a.	(3.3)	(8.7)	160.5%
Alienações de Investimentos Financeiros	0.0	0.0	n.a.	6.7	6.7	(0.0%)
Outros Movimentos	(0.0)	(0.1)	n.a.	(1.2)	(0.4)	(64.4%)
Free Cash-Flow	16.9	3.5	n.a.	(23.8)	(39.2)	n.a.

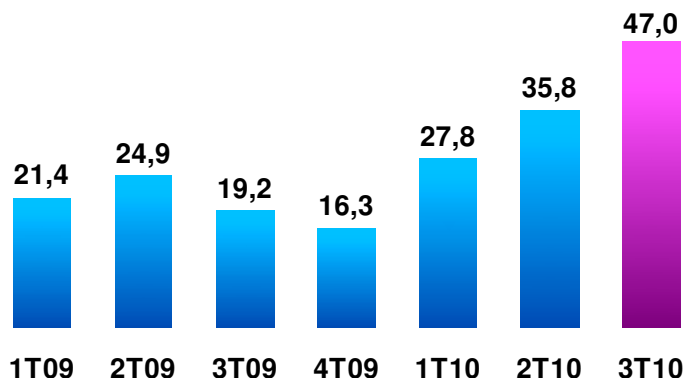
(1) Este item inclui essencialmente provisões non-cash incluídas no EBITDA.

Nota: Foram feitos ajustamentos às receitas de exploração e aos custos operacionais para reflectir a renegociação, no 1T09, do contrato de conteúdos da SIC, ao abrigo da qual a ZON já não é responsável pela revenda dos canais de TV por Subscrição da SIC a outros operadores, e o facto de que a partir de Janeiro de 2010 a ZON já não receber uma parcela das receitas de publicidade dos canais de TV por Subscrição da SIC. Os ajustamentos pro-forma cumulativos relativos aos 9M09 resultaram numa redução de receitas de 7,7 milhões de euros, de 4,4 milhões de euros em custos, de 3,3 milhões de euros no EBITDA, bem como um aumento de 3,3 milhões de euros em Outros Custos / (Proveitos), não afectando assim o Resultado Consolidado Líquido.

## 4.2 Cash Flow Operacional

O **Cash Flow Operacional** sofreu o impacto de uma combinação de efeitos contrários. Por um lado, o EBITDA foi 14,7% mais elevado no 3T10, num montante de 79,5 milhões de euros, e o CAPEX recorrente caiu 21% para 41,6 milhões de euros, gerando assim um EBITDA-CAPEX Recorrente (incluindo Itens Não Monetários) de 47,0 milhões de euros, um valor 145% mais elevado que o que se verificou no 3T09.

EBITDA –CAPEX Recorrente (Milhões de Euros)





No entanto, o Cash Flow Operacional foi negativamente afectado pelo impacto de (i) investimentos não recorrentes, já mencionados, no projecto “ZON-IN” e no *data centre* e por (ii) um aumento do investimento em Fundo de Maneio no 3T10, causado por um pico nos níveis de inventário de equipamento terminal devido ao substancial acréscimo no reacondicionamento de equipamentos usados, que foi mais bem sucedido que o esperado. Os níveis mais elevados de inventário que se registam irão regressar com o tempo a níveis mais normalizados.

### 4.3 Free Cash Flow

O Free Cash Flow acumulado nos 9M10 foi impactado negativamente por um aumento nos pagamentos de contratos de longo prazo para 66 milhões de euros, sendo que a maior parte deste valor está ligada a um pagamento à cabeça relacionado com a extensão dos direitos de transmissão da Liga Portuguesa de Futebol por mais um ano por parte da SportTV, prolongando assim a vigência do contrato até final da época 2012-2013.

## 5. BALANÇO CONSOLIDADO

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2009	9M10
Activo Corrente	436.4	359.9
Caixa e Equivalentes de Caixa	177.0	93.2
Contas a Receber	185.0	190.2
Existências	39.9	54.0
Impostos a Recuperar	21.6	2.7
Custos Diferidos e Outros Activos Correntes	13.0	19.8
Activo não Corrente	1,042.8	1,103.5
Investimentos em Empresas Participadas	1.3	1.3
Activos Intangíveis	353.8	352.4
Activos Tangíveis	554.6	611.7
Activos por Impostos Diferidos	47.9	50.8
Outros Activos não Correntes	85.3	87.4
<b>Total do Activo</b>	<b>1,479.2</b>	<b>1,463.4</b>
Passivo Corrente	544.5	395.7
Dívida de Curto Prazo	246.5	113.4
Contas a Pagar	175.9	176.2
Acréscimos de Custos	74.7	79.8
Proveitos Diferidos	3.7	4.7
Impostos a Pagar	29.8	11.1
Provisões e Outros Passivos Correntes	13.9	10.5
Passivo Não Corrente	745.0	823.0
Dívida de Médio e Longo Prazo	722.7	792.3
Provisões e Outros Passivos não Correntes	22.3	30.7
<b>Total do Passivo</b>	<b>1,289.5</b>	<b>1,218.8</b>
Capital Próprio antes de Interesses Minoritários	180.4	234.8
Capital Social	3.1	3.1
Acções Próprias	(87.2)	(0.0)
Reservas e Resultados Transitados	220.5	200.2
Resultado Líquido	44.0	31.6
Interesses Minoritários	9.2	9.8
<b>Capital Próprio</b>	<b>189.7</b>	<b>244.6</b>
<b>Total do Passivo e Capital Próprio</b>	<b>1,479.2</b>	<b>1,463.4</b>

## 5.1 Estrutura de Capital

No final de Setembro de 2010, a **Dívida Financeira Líquida** cifrava-se em 632,6 milhões de euros, um decréscimo de 0,5% em comparação com o final do 2T10.

A dívida bancária bruta da ZON é representada principalmente por linhas de papel comercial, pelo empréstimo do Banco Europeu de Investimento descrito em Divulgações de Resultados anteriores e pelas emissões de obrigações asseguradas em 2009 e 2010.

As linhas de papel comercial da ZON encontram-se todas negociadas a taxas de juro variáveis. Para se proteger contra flutuações da taxa de juro, a ZON negociou operações de cobertura de taxas de juro no montante de 514,3 milhões de euros (aproximadamente 81,3% da Dívida Financeira Líquida Total), com maturidades entre 2 e 3 anos. As operações de cobertura encontram-se registadas no Balanço Consolidado pelo seu justo valor.

Com estes financiamentos, a ZON tem actualmente uma posição muito sólida, assegurada sob condições financeiras muito favoráveis. Já em Outubro, a ZON assegurou uma nova emissão de obrigações no montante de 133 milhões de euros com uma maturidade de 4 anos, sob condições muito favoráveis, aumentando assim a maturidade média da dívida financeira da ZON e adiando quaisquer necessidades previsíveis de financiamento para meados de 2012.

No final dos 9M10, a Dívida Financeira Líquida total da ZON tinha uma maturidade média de 2,16 anos, com um custo *all in* médio de 3,45%.

O **Rácio de Alavancagem Financeira** reduziu-se para 72,1%, o que compara com 76,5% no final de 2009, e o rácio **Dívida Financeira Líquida / EBITDA** (últimos 4 trimestres) é actualmente de 2,2x, valor bastante inferior ao da média do *peer group* de operadores de cabo da ZON. A Dívida Líquida Total, no montante de 746,9 milhões de euros, inclui também compromissos com Contratos de Longo Prazo, que se encontram registados como Passivo no Balanço Consolidado, dos quais os mais relevantes são contratos de longo prazo de telecomunicações, *transponders* e conteúdos.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	2009	9M10	9M10 / 2009
Dívida de Curto Prazo	218.2	62.8	(71.2%)
Empréstimos Bancários e Outros	212.8	55.4	(74.0%)
Locações Financeiras	5.4	7.4	37.4%
Dívida de Médio e Longo Prazo	609.2	684.1	12.3%
Empréstimos Bancários	596.5	673.5	12.9%
Locações Financeiras	12.7	10.6	(16.6%)
Dívida Total	827.5	746.9	(9.7%)
Caixa, Equivalentes de Caixa e Empréstimos Intra-Grupo	211.6	114.3	(46.0%)
Dívida Financeira Líquida	615.8	632.6	2.7%
Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(1)</sup>	76.5%	72.1%	(4.3pp)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	2.3x	2.2x	n.a.

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

## 6. CRESCIMENTO INTERNACIONAL - ANGOLA

A *joint-venture* de TV por Subscrição da ZON em Angola começou a registar um desenvolvimento assinalável em termos de actividade comercial, principalmente estimulada pelo lançamento, em meados de Agosto, da SportTV África, que inclui os direitos exclusivos da Liga Portuguesa de Futebol (Liga ZON Sagres), bem como de outras competições desportivas Portuguesas de relevo, em exclusivo na rede “ZAP”.

Paralelamente, a ZAP tem conseguido assegurar uma oferta de conteúdos muito forte noutras áreas, tendo perto de 100 canais já disponíveis, com uma predominância clara de canais em Língua Portuguesa. Com esta oferta de conteúdos, a ZAP está a construir uma posição de liderança nos conteúdos em Angola.

Ainda está a ser colocado um grande enfoque na rede de distribuição e retalho, bem como na implementação de lojas próprias, com perto de 150 pontos de venda já em funcionamento, sendo que os resultados iniciais em termos da adesão de clientes estão a ser muito encorajadores.

## 7. ANEXO

### 7.1 ANEXO I

Tabela 8.

Indicadores de Negócio ('000)	1T09	2T09	3T09	4T09	1T10	2T10	3T10
<b>TV por Subscrição, Banda Larga e Voz</b>							
Casas Passadas	3,057.8	3,074.7	3,082.8	3,116.8	3,138.9	3,151.0	3,166.5
Subscritores <sup>(1)</sup>	1,595.4	1,591.4	1,594.7	1,594.8	1,588.4	1,576.9	1,573.1
dos quais							
Banda Larga Fixa	546.1	572.6	594.4	610.7	635.4	650.1	666.4
Voz Fixa	419.4	478.6	529.2	584.1	646.1	692.0	732.3
Mobile <sup>(2)(3)</sup>	16.0	33.4	53.9	68.9	80.5	92.3	104.7
Subscritores de Cabo	1,175.9	1,179.0	1,181.5	1,180.4	1,176.4	1,166.3	1,162.7
Clientes de <i>Triple Play</i>	339.8	391.0	435.9	484.4	536.7	571.9	603.5
% Clientes Cabo com <i>Triple Play</i>	28.9%	33.2%	36.9%	41.0%	45.6%	49.0%	51.9%
Clientes de <i>Double Play</i>	283.2	267.8	250.6	223.2	200.9	186.3	176.7
% Clientes Cabo com <i>Double Play</i>	24.1%	22.7%	21.2%	18.9%	17.1%	16.0%	15.2%
Clientes de <i>Single Play</i>	552.7	520.2	495.0	472.8	438.8	408.1	382.5
% Clientes Cabo com <i>Single Play</i>	47.0%	44.1%	41.9%	40.1%	37.3%	35.0%	32.9%
Subscritores de Satélite	419.4	412.4	413.2	414.4	412.1	410.6	410.4
Penetração de Canais Premium de Filmes e Desporto <sup>(4)</sup>	46.1%	50.5%	50.9%	50.1%	48.5%	47.3%	45.6%
RGUs <sup>(5)</sup>	2,576.8	2,675.9	2,772.2	2,858.5	2,950.5	3,011.4	3,076.5
RGUs de Cabo por Subscritor (unidades) <sup>(6)</sup>	1.82	1.89	1.95	2.01	2.08	2.14	2.19
ARPU Global	32.7	33.6	34.0	35.0	35.2	35.6	35.8
<b>Adições Líquidas</b>							
Clientes de <i>Triple Play</i>	64.5	51.1	44.9	48.5	52.3	35.2	31.6
Subscritores	(18.2)	(3.9)	3.3	0.1	(6.4)	(11.6)	(3.8)
Banda Larga Fixa	27.0	26.5	21.9	16.3	24.7	14.7	16.3
Voz Fixa	72.8	59.2	50.6	54.9	62.0	45.9	40.3
Mobile	8.8	17.4	20.5	15.0	11.7	11.8	12.3
RGUs	90.5	99.1	96.2	86.3	92.0	60.9	65.1
<b>Exibição Cinematográfica</b>							
Receitas por Espectador (Euros)	4.3	4.4	4.6	4.5	4.6	4.6	4.8
Bilhetes Vendidos	1,950.1	1,729.6	2,228.6	2,300.1	2,471.6	1,716.6	2,670.0
Salas (unidades)	213	217	213	213	213	213	213

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

(2) Os Subscritores Mobile foram reexpressos no 2T09 de 29,7 mil para 33,4 mil.

(3) Os Subscritores Mobile incluem Voz Móvel e Banda Larga Móvel.

(4) Inclui canais Premium de Desporto, de Filmes, e outros canais Premium de escala relevante.

(5) A partir deste trimestre, o número total de RGUs foi reexpresso para apresentar um valor comparável com o do seu peer group de cabo. Como tal, o número total de RGUs reportado reflecte a soma dos subscritores de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz.

(6) RGUs de Cabo por Subscritor correspondem à soma dos subscritores de Cabo de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz divididos pelo número de subscritores de TV por Subscrição por Cabo.

## 7.2 ANEXO II

Tabela 9.

<b>Demonstração de Resultados</b> (Milhões de Euros)	1T09	2T09	3T09	4T09	1T10	2T10	3T10
Receitas de Exploração	197.4	197.4	203.1	215.4	213.5	216.2	221.6
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	177.7	179.2	181.6	191.1	192.7	197.6	196.3
Audiovisuais	14.3	13.1	16.1	18.5	15.5	19.0	20.1
Exibição Cinematográfica	12.6	11.8	14.9	15.1	15.7	12.1	18.5
Outros e Eliminações	(7.2)	(6.8)	(9.5)	(9.2)	(10.4)	(12.4)	(13.3)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	134.8	131.6	133.8	150.5	140.2	140.0	142.1
Custos com Pessoal	14.6	12.9	14.8	16.0	14.3	14.5	13.9
Custos Directos dos Serviços Prestados	53.7	52.7	57.1	64.0	61.6	62.3	64.0
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	18.7	20.4	19.3	22.2	16.7	17.9	17.8
Outros Custos Operacionais	47.8	45.6	42.7	48.3	47.5	45.3	46.3
EBITDA <sup>(2)</sup>	62.6	65.8	69.3	64.9	73.3	76.2	79.5
Margem EBITDA	31.7%	33.3%	34.1%	30.1%	34.3%	35.3%	35.9%
Amortizações	46.0	39.8	49.6	53.2	53.1	52.1	55.4
Resultado Operacional <sup>(3)</sup>	16.7	25.9	19.7	11.7	20.3	24.1	24.1
Outros Custos / (Proveitos)	(1.7)	0.9	(0.9)	(1.0)	0.0	0.4	0.6
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	18.4	25.0	20.7	12.7	20.2	23.6	23.5
Custos / (Ganhos) Financeiros Líquidos	(8.7)	8.7	7.1	7.8	8.1	8.0	10.4
Resultado Antes de Impostos e Interesses Minoritários	27.1	16.4	13.5	4.9	12.1	15.6	13.1
Imposto Sobre o Rendimento	(7.0)	(6.2)	(1.2)	(1.7)	(2.4)	(1.5)	(4.1)
Resultado das Operações Continuadas	20.0	10.2	12.3	3.2	9.7	14.1	9.0
Interesses Minoritários	(0.5)	(0.5)	(0.4)	(0.1)	(0.4)	(0.5)	(0.4)
Resultado Consolidado Líquido	19.5	9.6	11.9	3.1	9.3	13.6	8.6
CAPEX Recorrente	44.8	44.9	52.7	63.4	50.1	41.5	41.6
CAPEX Total	45.7	44.9	53.4	69.6	53.9	56.3	59.4
Free Cash Flow	25.5	(66.2)	16.9	6.0	(34.0)	(8.7)	3.5
Dívida Financeira Líquida	524.9	638.8	621.8	615.8	577.2	635.7	632.6

Nota: Foram feitos ajustamentos às receitas de exploração e aos custos operacionais para reflectir a renegociação, no 1T09, do contrato de conteúdos da SIC, ao abrigo da qual a ZON já não é responsável pela revenda dos canais de TV por Subscrição da SIC a outros operadores, e o facto de que a partir de Janeiro de 2010 a ZON já não receber uma parcela das receitas de publicidade dos canais de TV por Subscrição da SIC. Os ajustamentos pro-forma cumulativos relativos aos 9M09 resultaram numa redução de receitas de 7,7 milhões de euros, de 4,4 milhões de euros em custos, de 3,3 milhões de euros no EBITDA, bem como um aumento de 3,3 milhões de euros em Outros Custos / (Proveitos), não afectando assim o Resultado Consolidado Líquido. Para o ano de 2009, os ajustamentos foram os seguintes: redução de 9,8 milhões de euros nas receitas, de 5,3 milhões de euros nos custos, e de 4,4 milhões de euros no EBITDA; bem como um aumento de 4,4 milhões de euros em Outros Custos / (Proveitos), não afectando assim o Resultado Líquido.

(1) Custos Comerciais incluem Comissões, Marketing e Publicidade e Custos das Mercadorias Vendidas.

(2) EBITDA = Resultado Operacional + Amortizações.

(3) 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.



## 8. 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.

## 9. CONTACTOS

**Chief Financial Officer:** José Pedro Pereira da Costa  
Tel.: (+351) 21 799 88 19

**Analistas/Investidores:** Maria João Carrapato  
Tel.: (+351) 21 782 47 25 / E-mail: [ir@zon.pt](mailto:ir@zon.pt)

**Imprensa:** Paulo Camacho / Irene Luís  
Tel.: (+351) 21 782 48 07 / E-mail: [comunicacao.corporativa@zon.pt](mailto:comunicacao.corporativa@zon.pt)

**Conference call** agendada para 12h00 22 Outubro 2010

**Conference ID:** 19192723

**Portugal Free Call:** 800 812 040

**UK Standard International:** +44 (0) 1452 555 566

**USA Dial In:** 1866 966 9439

**Encore Replay Access Number:** 19192723#

**International Encore Dial In:** +44 (0) 1452 55 00 00