

DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS
TERCEIRO TRIMESTRE
2013



ZON OPTIMUS®

1

Destaques

Tabela 1.

Destaques 3T13	3T12	3T13	3T13 / 3T12	9M12	9M13	9M13 / 9M12
Destaques Operacionais Conjuntos ZON OPTIMUS (000')						
RGUs	7,349.6	7,266.3	(1.1%)	7,349.6	7,266.3	(1.1%)
Acessos de TV	1,611.4	1,559.1	(3.2%)	1,611.4	1,559.1	(3.2%)
Acessos de Banda Larga Fixa	869.1	917.1	5.5%	869.1	917.1	5.5%
Acessos de Voz Fixa	1,152.8	1,177.3	2.1%	1,152.8	1,177.3	2.1%
Clientes Móveis	3,704.3	3,598.6	(2.9%)	3,704.3	3,598.6	(2.9%)
Outros	12.1	14.2	17.6%	12.1	14.2	17.6%
Clientes IRIS	193.0	390.3	102.2%	193.0	390.3	102.2%
Clientes 3&4P de Cabo/FTTH	777.2	821.2	5.7%	777.2	821.2	5.7%
Destaques Financeiros Pró-Forma ZON OPTIMUS (Milhões de Euros)						
Receitas de Exploração Incl. Contributo de 30% da ZAP	382.4	377.3	(1.3%)	1,136.3	1,115.1	(1.9%)
EBITDA Incl. Contributo de 30% da ZAP	144.2	144.0	(0.1%)	416.4	428.6	2.9%
CAPEX	77.9	61.6	(21.0%)	216.5	188.8	(12.8%)
EBITDA - CAPEX Recorrente	64.1	79.8	24.4%	197.0	234.0	18.8%

- **Conclusão da Fusão no dia 27 de agosto e eleição da nova Equipa de Gestão no dia 1 de outubro;**
- **Criação de um Grupo de Telecomunicações de maior dimensão, mais forte e mais competitivo, com as mais avançadas Redes de Última Geração e 4G e com a melhor cobertura em Portugal:**
 - 7,3 milhões de RGUs
 - Receitas Consolidadas Pró-Forma de 1,1 biliões de euros nos 9M13
 - Margem EBITDA Pró-Forma Consolidada superior a 38% no 3T13 e 9M13
- **O projeto de integração está a prosseguir a muito bom ritmo e estamos bem encaminhados para capturar sinergias. O lançamento da ZON4i a 22 de outubro, a primeira oferta integrada de comunicações e entretenimento da ZON OPTIMUS, foi efetuado apenas umas semanas após a conclusão da fusão e é já um reflexo de como as novas equipas estão perfeitamente integradas e a trabalhar em conjunto como uma única empresa;**
- **Continuação de um forte desempenho operacional e financeiro no 3T13, com crescimento nas soluções convergentes, resiliência nas receitas de telecomunicações apesar do ambiente macroeconómico ainda desafiante e contínuo enfoque na eficiência e controle de custos com margens superiores a 38%;**
- **Aumento de 31,1% do Cash Flow Operacional para 74,9 milhões de euros e aumento no FCF Recorrente para 46,1 milhões de euros.**

Mensagem do CEO

“Apresentamos hoje um conjunto de resultados bastante sólido, suportados pela contínua resiliência no desempenho operacional e de receitas do nosso negócio *core*, refletindo uma melhoria na rentabilidade, devido ao enfoque na eficiência e na disciplina de custos a todos os níveis da empresa. Efetuando o ajustamento dos resultados de períodos anteriores à fusão e comparando números pró-forma, apesar do ambiente de recessão em Portugal, as Receitas Consolidadas cifraram-se em 377 milhões de euros no trimestre, apresentando uma redução de apenas 1,3% face ao ano passado e a margem EBITDA apresentou uma melhoria para 38,2%.

A fusão entre a ZON e a OPTIMUS foi concluída no 3T13. Mais do que uma mera soma de duas empresas, a ZON OPTIMUS será uma empresa completamente nova, com um novo projeto e uma ambição renovada. A nova equipa de gestão irá alavancar a combinação de ativos, competências e recursos que resultam da fusão e da nova estrutura acionista, com o intuito de reforçar a posição competitiva no mercado nacional.

Procurando atingir esse crescimento, a ZON OPTIMUS vai desenvolver uma nova cultura e visão que nos unirá, com uma ambição primordial de pensar e agir como líderes. A nova empresa estará na vanguarda da inovação, oferecendo aos seus clientes os melhores e mais avançados produtos e serviços, proporcionando-lhes uma experiência de excelência. Uma infraestrutura tecnológica de última geração, marcas de qualidade e estratégias de abordagem do mercado, impulsionarão esta ambição de crescimento.

A completa integração de ambas as equipas sustentou o lançamento das bases da futura empresa. Neste momento, estão em curso inúmeros fluxos de trabalho, desde TI e Redes, a funções corporativas centrais, com o objetivo de criar uma empresa integrada, completa e una, alcançar sinergias e atingir uma eficiência de referência. Na vertente comercial, já atingimos um marco muito relevante no dia 22 de Outubro, com o lançamento do ZON4i, a nossa primeira oferta convergente enquanto uma nova empresa. Este é apenas o primeiro de muitos passos que nos permitirão liderar nesta área.

Estamos confiantes de que, apesar das condições de mercado desafiantes, a ZON OPTIMUS criará em breve um novo impulso e começará a executar as suas ambições de crescimento já em 2014.”

Miguel Almeida
Presidente Executivo da ZON OPTIMUS

EVOLUÇÃO DO NEGOCIO 3T13

Tabela 2.

Indicadores de Negócio ('000)	3T12	3T13	3T13 / 3T12	9M12	9M13	9M13 / 9M12
ZON ⁽¹⁾						
Casas Passadas	3,224.5	3,286.1	1.9%	3,224.5	3,286.1	1.9%
RGUs ⁽²⁾	3,438.7	3,485.7	1.4%	3,438.7	3,485.7	1.4%
RGUs de Cabo por Subscritor (unidades) ⁽³⁾	2.42	2.51	3.5%	2.42	2.51	3.5%
Subscritores ⁽⁴⁾	1,574.4	1,522.6	(3.3%)	1,574.4	1,522.6	(3.3%)
dos quais Subscritores de Cabo	1,204.3	1,191.8	(1.0%)	1,204.3	1,191.8	(1.0%)
Clientes IRIS	193.0	390.3	102.2%	193.0	390.3	102.2%
% Clientes 3&4P com IRIS	25.7%	49.2%	23.6pp	25.7%	49.2%	23.6pp
Clientes de 3&4P	751.7	792.5	5.4%	751.7	792.5	5.4%
% Clientes Cabo com 3&4P	62.4%	66.5%	4.1pp	62.4%	66.5%	4.1pp
dos quais Subscritores de Satélite	370.1	330.8	(10.6%)	370.1	330.8	(10.6%)
Banda Larga Fixa	766.2	811.7	5.9%	766.2	811.7	5.9%
Voz Fixa	960.2	995.4	3.7%	960.2	995.4	3.7%
Mobile	138.0	156.0	13.1%	138.0	156.0	13.1%
ARPU Global (Euros)	34.7	34.9	0.5%	35.1	35.0	(0.2%)
OPTIMUS - Negócio Móvel						
Clientes (EOP)	3,566.3	3,442.6	(3.5%)	3,566.3	3,442.6	(3.5%)
Clientes Pré-Pagos	2,367.3	2,315.6	(2.2%)	2,367.3	2,315.6	(2.2%)
Clientes Pós-Pagos	1,199.0	1,127.0	(6.0%)	1,199.0	1,127.0	(6.0%)
Receitas Dados como % Receitas Serviços	33.5%	33.8%	0.4pp	33.3%	33.5%	0.1pp
Receitas Dados Não SMS como % Receitas Dados	76.3%	79.7%	3.4pp	76.4%	79.5%	3.1pp
Total #SMS/mês/cliente	41.9	39.7	(5.3%)	41.5	39.3	(5.1%)
MOU (min.)	122.6	124.1	1.3%	122.7	122.6	(0.1%)
ARPU (euros)	11.7	10.8	(7.7%)	11.6	10.6	(8.2%)
Cliente	10.1	9.5	(6.3%)	10.1	9.6	(5.5%)
Interligação	1.5	1.3	(17.5%)	1.5	1.1	(27.0%)
ARPM (Euros)	0.0951	0.0866	(8.9%)	0.0945	0.0868	(8.1%)
OPTIMUS - Negócio Fixo						
Total de Acessos	344.6	338.0	(1.9%)	344.6	338.0	(1.9%)
Corporate e PMEs	156.9	159.0	1.4%	156.9	159.0	1.4%
PTSN/RDIS	113.2	114.9	1.5%	113.2	114.9	1.5%
Banda Larga	31.7	29.9	(5.5%)	31.7	29.9	(5.5%)
Outros	12.1	14.2	17.6%	12.1	14.2	17.6%
Residencial	187.7	179.0	(4.7%)	187.7	179.0	(4.7%)
PTSN/RDIS	79.5	67.0	(15.7%)	79.5	67.0	(15.7%)
Banda Larga	71.2	75.4	5.9%	71.2	75.4	5.9%
TV	37.0	36.5	(1.3%)	37.0	36.5	(1.3%)
Receita Média Por Acesso - Retalho	20.9	20.5	(2.1%)	21.8	21.2	(2.9%)
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾						
Receitas por Espetador (Euros)	4.9	4.7	(3.3%)	4.9	4.7	(3.8%)
Bilhetes Vendidos	2,383.2	2,413.5	1.3%	5,822.1	5,956.3	2.3%
Salas (unidades)	210	209	(0.5%)	210	209	(0.5%)

(1) Operação portuguesa.

(2) O número total de RGUs reportado reflete a soma dos subscritores de TV por Subscrição, Banda Larga Fixa, Voz Fixa e Mobile.

(3) 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.

(4) Os números apresentados referem-se ao número total de clientes do serviço básico, incluindo as plataformas de cabo e de satélite. Saliente-se que a ZON OPTIMUS oferece vários serviços básicos, suportados em diversas tecnologias, direcionados para diferentes segmentos de mercado (doméstico, imobiliário e empresarial), com distinto âmbito geográfico (Portugal Continental e ilhas) e com um número variável de canais.

Mais um trimestre bastante sólido quer para a ZON, quer para a OPTIMUS nas suas respetivas operações individuais, assinalado pelo lançamento da primeira oferta residencial integrada de fixo e móvel, alavancando os ativos e competências combinados da empresa, apenas 3 semanas após a criação da nova estrutura organizativa.

O enfoque operacional permaneceu bastante forte, paralelamente aos desenvolvimentos corporativos resultantes da fusão entre a ZON e a OPTIMUS no final de Agosto.

ZON4i - o melhor serviço integrado de telecomunicações e entretenimento em Portugal

Apenas três semanas após a eleição da nova equipa da ZON OPTIMUS, lançámos o primeiro serviço integrado de telecomunicações e entretenimento em Portugal – ZON4i.

A ZON4i combina uma maior e melhor programação TV com 116 canais; internet fixa com a maior velocidade e a mais extensa cobertura, com 100Mbps disponível para todos os 3,3 milhões de lares cobertos pela rede de cabo de última geração da ZON OPTIMUS; um serviço de Voz Fixa ilimitado a nível nacional e internacional, o qual inclui a utilização gratuita da aplicação ZON Phone, permitindo o uso de uma linha fixa em equipamentos móveis, beneficiando das tarifas normais de rede fixa e de uma faturação integrada; acesso grátis à maior rede de *hotspots* WiFi, com acesso instantâneo a mais de 600 mil *hotspots* em Portugal e mais de 12 milhões no mundo inteiro; uso ilimitado de telefone móvel, fornecendo as melhores soluções 4G disponíveis para até 4 utilizadores; internet móvel com 200MB por cada cartão SIM, que se revela uma alternativa flexível complementar para os consumidores que, ocasionalmente, ultrapassam o limite de dados; acesso prioritário à maior rede de cinemas em Portugal através do myZONcard, o qual oferece um bilhete de cinema na compra de outro. A ZON4i tem um preço de €79,99 por mês e é ajustável ao perfil e requisitos de utilização dos clientes.

Inovação contínua com novas funcionalidades

Lançámos o “Download to Own” no 3T13, uma funcionalidade que permite o *download* de conteúdos video do videoclube ZON para o PC e TV, permitindo visionar quando e onde seja necessário, sem limite de data e acessível para visionamento *offline*. Liberdade, facilidade de utilização e mobilidade são as principais vantagens do serviço, permitindo aos clientes a criação de uma videoteca na *cloud*, única e personalizada, acessível em múltiplas plataformas, independentemente de onde a compra foi efetuada.

A IRIS tem vindo a acumular numerosos prémios como a melhor interface TV, com reconhecimento generalizado por parte dos clientes e empresas congéneres. A IRIS foi votada o melhor produto TV em termos de inovação e marketing.

Subscrições de canais Premium de desporto invertem a tendência

A tendência negativa dos trimestres passados, no que concerne à subscrição de canais Premium, foi invertida no 3T13 com uma redução sequencial significativa no número de desligamentos líquidos do pacote Premium de desporto Sport TV face ao trimestre anterior, a qual foi influenciada pelo início da

época futebolística, e ainda por uma boa aceitação do novo canal Premium Benfica TV, lançado em Julho. O Benfica TV foi um acréscimo relevante para a oferta de canais, na medida em que transmite, em exclusivo, os 15 jogos que o Benfica joga em casa e os jogos da Liga Inglesa.

O número total de subscrições de canais Premium de desporto aumentou cerca de 30%, comparativamente com o final do 2T13, reforçando a melhoria da receita média por subscritor no trimestre.

A abordagem ao mercado móvel juvenil com uma nova marca e proposta de valor

Setembro foi o mês do lançamento de uma nova marca - “WTF” – direcionado ao cada vez mais importante mercado juvenil. Tradicionalmente, os adolescentes e jovens adultos estão extremamente expostos a planos tarifários tribais, que atribuem chamadas e SMS ilimitadas dentro da sua “tribo” de contactos, criando assim um efeito de rede que limita a possibilidade de fazer e receber chamadas e SMS de e para amigos de outras redes.

O WTF é um plano tarifário completamente inovador, permitindo contactar qualquer pessoa, em qualquer rede, em qualquer plataforma, a qualquer hora. Com uma marca e proposta de valor completamente novas, o WTF cria uma relação única com o mercado alvo, quebrando, progressivamente, o poder do efeito de rede através da promoção do uso ilimitado das melhores aplicações de comunicação (What’s APP, Skype, etc) e da internet (Google, Youtube, Facebook etc), permitindo aos jovens estarem permanentemente ligados utilizando os seus smartphones, independentemente da rede que estão a usar ou até em que país se encontram.

De forma a colmatar a necessidade de utilizar formatos de comunicação tradicionais, o WTF inclui ainda 500 créditos para chamadas, mais de 8 horas de conversação. A adesão ao serviço é também suportada pelo facto de este segmento de mercado específico ter uma penetração de smartphones proporcionalmente mais elevada que a média da população – mais de 55% comparativamente com cerca de 37%, respetivamente.

No sentido de estabelecer uma relação única, a campanha de marketing procurou referências e estilos de comunicação chave, nomeadamente, através da promoção de personalidades conhecidas do YouTube que são seguidas de perto por milhares de jovens.

Tarifários para todas as redes – mais liberdade, sem restrições de rede

Conscientes do ambiente económico adverso e do seu impacto sobre o rendimento disponível e hábitos de consumo, a ZON OPTIMUS centrou esforços comerciais no fornecimento de ofertas relevantes, adaptadas aos requisitos de utilização do consumidor e à necessidade reconhecida de poupar dinheiro. Com o lançamento, em julho, do “LIGA” a ZON OPTIMUS liderou, mais uma vez, uma mudança no mercado Português, promovendo um plano tarifário mais simples e mais barato, sem quaisquer restrições de rede. O LIGA é um tarifário móvel para todas as redes, com uma mensalidade fixa, orientado para o segmento mais baixo de mercado, que permite a utilização mais adequada a um preço muito competitivo – 100 minutos / SMS / MMS por apenas 9,99 euros por mês. Adicionalmente, os clientes não têm que se preocupar caso excedam os seus limites mensais, uma vez que o valor adicional extra-plano é um dos mais competitivos do mercado. Um pacote de dados adicional de 200MB

está também disponível por 2,90 euros por mês, proporcionando um pacote muito atrativo a um preço muito competitivo.

Posição reforçada no segmento Empresarial, PME e SoHo

Em resultado da fusão, a ZON OPTIMUS surge agora mais forte enquanto operador de serviços fixos e móveis tecnologicamente superior, com capacidade para oferecer serviços relevantes de telecomunicações e dados, convergentes, integrados e competitivos ao segmento empresarial em Portugal. A cobertura alargada, a capilaridade e a elevada capacidade da rede da ZON OPTIMUS são fatores decisivos e diferenciadores para este segmento.

A ZON OPTIMUS está já a abordar o mercado enquanto entidade única, através da sua nova equipa, completamente integrada, capaz de oferecer soluções personalizadas aos maiores clientes do sector público e privado, e apresentando, às PMEs e SoHo, soluções específicas adaptadas ao seu perfil de utilização e abrangência geográfica, alavancando a melhor rede nacional fixa e móvel de nova geração, com a melhor cobertura.

Já estão constituídas equipas que irão abordar os segmentos do mercado empresarial PMEs e SoHo. Como exemplo, uma iniciativa já posta em prática para o segmento de pequenas e médias empresas foi o lançamento de soluções 4P para perfis de utilizadores semelhantes aos residenciais, que necessitam de serviços de TV e de comunicações de confiança e orientados para os custos. No segmento mais exigente das grandes empresas, temos crescido consistentemente com soluções integradas para uma base de clientes cada vez mais convergente e temos conseguido fornecer serviços de comunicações de dados e de voz de alta qualidade, robustos e complexos, alargando, simultaneamente, o leque das potenciais parcerias nesta área, bem como das já existentes.

7,3 milhões de RGUs

O negócio combinado fixo e móvel da ZON OPTIMUS tem, em conjunto, 7,3 milhões de RGUs, dos quais 3,6 milhões são subscritores móveis e cerca de 3,7 milhões fixos. Com a conclusão da fusão e a implementação da nova estrutura e estratégia organizativa, as operações individuais estão em fase de integração. Um exemplo imediato deste processo de integração é a migração dos clientes móveis da ZON, anteriormente servidos através do acordo de MVNO com a Vodafone, para a rede da OPTIMUS.

Pacotes IRIS com continuação de forte crescimento

A IRIS continua a apresentar adesões muito fortes, com 52 mil novos subscritores a subscreverem estes pacotes de topo de gama. Na totalidade, temos, neste momento, 390 mil subscritores IRIS, 49% da base de clientes 3&4P da ZON, com acesso a este serviço galardoado, no qual o design de ponta e a usabilidade tornaram o visionamento não-linear num factor diferenciador face aos nossos concorrentes.

Inicialmente, com o lançamento do Restart TV em 2011 e, posteriormente, com o desenvolvimento em 2012 do Timewarp, uma funcionalidade pioneira que permite a gravação automática da programação dos últimos 7 dias em mais de 80 canais, o visionamento não-linear tornou-se uma experiência comum. As estatísticas de utilização demonstram como esta plataforma se tornou essencial, com mais de 14 mil

programas disponíveis para visionamento em qualquer momento. Foi eleito, pelos consumidores, o serviço de TV mais inovador no ano passado, sendo que 98% dos clientes IRIS utilizaram este serviço pelo menos uma vez e a grande maioria utiliza o serviço diariamente.

Acréscimo de 1,4% nos RGUs da ZON para 3.485,7 mil

No serviço de TV por Subscrição, as tendências subjacentes dos trimestres anteriores mantiveram-se, com o número de clientes de cabo a permanecer relativamente estável e com os clientes de DTH a revelarem uma evolução negativa.

A lei dos serviços públicos essenciais, a qual foi aplicada a todos os operadores, impôs uma alteração à política de desligamentos, que prevê que todos os clientes que não paguem uma fatura mensal devem ser desligados. Anteriormente, a ZON aplicava uma política que contemplava duas faturas por pagar. Consequentemente, a implementação desta nova regra conduziu a um aumento não recorrente dos desligamentos no início do trimestre. Como resultado, as adições líquidas de subscritores base foram impactadas por cerca de 10 mil desligamentos não recorrentes, sentidos maioritariamente na base de cabo.

Os subscritores de Banda Larga e Voz Fixa continuaram a apresentar um sólido desempenho anual, embora inferior a períodos anteriores. Os subscritores de Banda Larga aumentaram, face ao período homólogo, 5,9% para 811,7 mil e os clientes de Voz Fixa cresceram 3,7% para 995,4 mil, atingindo, respetivamente, 68% e 82% de penetração da base de cabo.

O número total de RGUs da ZON registou um acréscimo anual de 1,4% para 3.485,7 mil, com os clientes de cabo a subscreverem, em média, 2,51 serviços.

Aumento sequencial de clientes móveis na OPTIMUS

A base de clientes móveis da OPTIMUS apresentou um aumento trimestral de 8 mil subscritores no 3T13 para 3.442,6 mil, impactado pela melhoria sazonal nos meses de férias e revelando sinais de que o impacto negativo, a que assistimos em trimestres anteriores, do final da iniciativa e-escolas nos desligamentos dos clientes, começa a diminuir. Os clientes pré-pagos continuam a constituir a parte mais significativa dos clientes móveis, representando 67% da base. As receitas de dados móveis representam 33,8% das receitas de serviço, um acréscimo anual de 0,4pp, sendo que 79,7% das receitas de dados foram geradas por receitas de dados não-SMS, um aumento anual de 3,4pp.

O anterior negócio fixo residencial e empresarial da OPTIMUS apresentou um decréscimo de acessos de 1,9%. Contudo, este decréscimo deveu-se a uma combinação de um maior número de acessos no segmento empresarial (aumento de 1,4%) e de uma redução de 4,7% no número de acessos residenciais.

Aumento do ARPU da ZON de 0,5%, suportado pela IRIS e canais Premium

Apesar do difícil ambiente macroeconómico em Portugal e de um aumento na competitividade dos preços, em particular por parte de um dos nossos concorrentes do mercado fixo residencial, a contínua adesão a pacotes de topo de gama IRIS de TV, Banda Larga Fixa e Voz Fixa, juntamente com sinais

iniciais de recuperação na subscrição de canais Premium, conduziu a um aumento no ARPU da ZON de 0,5% para 34,9 euros no 3T13.

Na OPTIMUS, o ARPU do negócio móvel registou um decréscimo anual de 7,7% para 10,8 euros. Contudo, o ARPU permaneceu inalterado face ao trimestre anterior, devido ao aumento de 19% nas receitas de ARPU relativas a interligação para 1,3 euros por subscritor, originado por receitas relacionadas com *roaming*, mais elevadas nos meses de verão.

A melhor e mais extensa Rede de Nova Geração Fixa e Móvel em Portugal

A ZON OPTIMUS tem uma clara vantagem tecnológica e de rede tendo em conta que consegue fornecer velocidades de até 360Mbps a cerca de 3,3 milhões de casas passadas pela sua rede HFC, de longe, a mais vasta cobertura de Rede de Nova Geração em Portugal.

A implementação da nossa rede de 4G, nas bandas de 800Mhz e 1.800 Mhz, encontra-se bastante adiantada e atinge já uma cobertura de 80% da população, sendo que mais de 50% pode beneficiar de velocidades de até 150Mbps. O 4G é um fator-chave na futura liderança em dados móveis, bem como no desenvolvimento contínuo de soluções convergentes fixo-móvel ainda mais sofisticadas e na condução de forma eficiente da nossa arquitetura de rede para um futuro exclusivamente IP, completamente integrado e autónomo.

O reconhecimento da capacidade, alcance e qualidade da rede da ZON OPTIMUS, ficou patente em julho, quando as três propostas regionais para o fornecimento de Serviço Universal foram ganhas pela ZON e pela OPTIMUS, previamente à conclusão da fusão. Este serviço era anteriormente fornecido pelo operador incumbente.

Cinemas e Audiovisuais

No 3T13, as vendas de bilhetes de cinemas da ZON OPTIMUS em Portugal apresentaram um desempenho positivo, aumentando 1,3% para 2,413 milhões de bilhetes – o melhor trimestre dos últimos 3 anos – o que compara com um declínio nas vendas de bilhetes da totalidade do mercado de 10,5%.¹ Os filmes exibidos com maior sucesso no 3T13 foram “A Gaiola Dourada”, “Gru – O Mal Disposto 2”, “Os Smurfs 2”, “Aviões” e “Turbo”.

O 3T13 foi o primeiro trimestre completo após o lançamento da primeira sala com tecnologia IMAX[®] DMR - Digital 3D, em Lisboa. Esta experiência premium de cinema está a demonstrar ser muito bem sucedida, tendo atingido cerca de 40 mil espectadores neste trimestre.

Apesar do bom desempenho do número de bilhetes vendidos, a receita média por bilhete sofreu um decréscimo anual de 3,3% de 4,9 para 4,7 euros, não obstante ter apresentado um crescimento de 1,8% face ao 2T13, influenciado pela venda comparativamente inferior de bilhetes para filmes em 3D. As receitas da venda de bilhetes para filmes em 3D representaram cerca de 10% dos bilhetes da ZON OPTIMUS vendidos no 3T13, o que compara com 19% no 3T12 e 36% no 3T11. Esta quebra deve-se ao número mais reduzido de filmes em 3D e ao facto de os clientes escolherem, cada vez mais, alternativas em 2D, mais acessíveis.

¹ Fonte ICA –Instituto do Cinema e do Audiovisual

As receitas totais do negócio de Exibição Cinematográfica diminuíram assim 2,5% no 3T13, face ao período homólogo, sendo que o decréscimo de 3,3% na receita média por bilhete mais do que compensou o efeito do aumento de 1,3% no número de bilhetes vendidos.

No que concerne a receita bruta da venda de bilhetes de cinema, o desempenho relativo da ZON OPTIMUS foi igualmente mais forte, comparativamente com o mercado como um todo, apresentando um decréscimo de 2,1% no 3T13, enquanto que a receita bruta do mercado caiu 13,6%. Este desempenho revela que a ZON Lusomundo continua a reforçar a sua posição de mercado, com uma quota de mercado de 66% em termos de receita bruta no 3T13.

As receitas do negócio de Audiovisuais aumentaram 5% no 3T13 para 14 milhões de euros. A ZON Audiovisuais mantém a sua posição de liderança na distribuição de filmes para exibição cinematográfica, conteúdos e distribuição para VoD e venda de conteúdos *homevideo* em Portugal.

A ZON Lusomundo distribuiu 6 dos 10 maiores êxitos de bilheteira no 3T13, “A Gaiola Dourada”, “Gru – O Maldispósito 2”, “Aviões”, “O Mordomo”, “Monstros: A Universidade” e “Mestres da Ilusão”, mantendo a sua posição de forte liderança, com uma quota de mercado de 58% em termos de receita bruta.

Crescimento Internacional – África

No decorrer deste trimestre, a ZAP continuou a expansão da sua rede de distribuição e encontra-se agora presente na maioria das Províncias Angolanas através de lojas próprias, garantindo uma forte representação em todo o país.

A ZAP continua a reforçar a sua oferta de produtos e conteúdos. Ao longo deste trimestre, a ZAP lançou, em exclusivo, o canal Benfica TV em Angola e Moçambique. O canal Benfica TV transmite todos os jogos em casa da equipa de futebol principal do Sport Lisboa e Benfica no campeonato nacional, sendo, assim, um importante acréscimo ao conjunto de canais de desporto.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS PRO-FORMA

A fusão por incorporação da OPTIMUS na ZON que levou à criação da ZON OPTIMUS ficou concluída no dia 27 de agosto de 2013. A partir deste trimestre, as demonstrações financeiras estatutárias refletem a consolidação financeira de 9 meses da ZON e um mês da OPTIMUS.

Principalmente em resultado da fusão, foi necessário alinhar algumas políticas, práticas e estimativas contabilísticas. As principais alterações às políticas contabilísticas, com a respetiva reexpressão das contas dos períodos anteriores, foram a capitalização dos custos de aquisição de clientes na ZON, por forma a alinhar com a política seguida pela OPTIMUS e também por outros operadores de telecomunicações (impacto em EBITDA de +16,1 milhões de euros nos 9M12, +13,6 milhões de euros nos 9M13) e a capitalização de determinados direitos de filmes na divisão de Audiovisuais, de acordo com a IAS 38, tendo sido efetuada a reexpressão desde o 1T12 nas contas estatutárias (impacto em EBITDA de +17,8 milhões de euros nos 9M12, +19,4 milhões de euros nos 9M13).

Para além disto, e em antecipação da implementação obrigatória da IFRS 11 a partir do 1T14, segundo a qual as *joint ventures* já não podem ser consolidadas pelo método proporcional, a ZON OPTIMUS procedeu à desconsolidação das três *joint ventures* nas quais detém participações, ZAP (30%), Sport TV (50%) e Dreamia (50%), tendo reexpresso as demonstrações financeiras dos períodos anteriores para refletir o seu reconhecimento através do método da equivalência patrimonial (impacto em EBITDA de -40,9 milhões de euros nos 9M12, -40,6 milhões de euros nos 9M13).

No sentido de facilitar a comparação entre o corrente período de resultados e os anteriores, para a nova ZON OPTIMUS, foram preparadas as seguintes demonstrações financeiras consolidadas pró-forma, refletindo não apenas a reexpressão das demonstrações financeiras estatutárias devido às alterações de políticas contabilísticas, mas também a consolidação de 9 meses de resultados da OPTIMUS.

As demonstrações financeiras refletem o impacto nas amortizações e depreciações do cálculo provisional do justo valor dos ativos e passivo da OPTIMUS que foi utilizado para efeitos da alocação do preço de compra resultante da consolidação da OPTIMUS.

A análise financeira que se segue baseia-se nestas demonstrações financeiras pró-forma. O Anexo III a este relatório inclui a demonstração de resultados estatutária da ZON OPTIMUS.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

Tabela 3.

Demonstração de Resultados Pró-Forma (Milhões de Euros)	3T12	3T13	3T13 / 3T12	9M12	9M13	9M13 / 9M12
Receitas de Exploração	373.7	365.8	(2.1%)	1,114.9	1,083.9	(2.8%)
Telecomunicações	353.6	347.0	(1.9%)	1,064.3	1,034.7	(2.8%)
Telecomunicações ZON	180.2	177.3	(1.6%)	548.7	538.0	(1.9%)
OPTIMUS	175.4	172.7	(1.6%)	522.0	504.9	(3.3%)
Audiovisuais	13.3	14.0	5.0%	43.2	43.3	0.1%
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	16.2	15.8	(2.5%)	39.9	39.6	(0.5%)
Outros e Eliminações	(11.3)	(13.9)	22.1%	(38.9)	(41.9)	7.9%
Receitas de Exploração Incl. Contributo de 30% da ZAP	382.4	377.3	(1.3%)	1,136.3	1,115.1	(1.9%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(231.7)	(225.9)	(2.5%)	(701.4)	(665.6)	(5.1%)
Custos com Pessoal	(25.0)	(24.5)	(2.1%)	(75.2)	(71.5)	(5.0%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(104.0)	(110.6)	6.4%	(316.2)	(319.3)	1.0%
Custos Comerciais ⁽²⁾	(29.9)	(24.0)	(19.9%)	(78.9)	(66.2)	(16.1%)
Outros Custos Operacionais	(72.7)	(66.8)	(8.1%)	(231.0)	(208.7)	(9.7%)
EBITDA ⁽³⁾	142.1	139.9	(1.5%)	413.5	418.3	1.2%
Margem EBITDA	38.0%	38.3%	0.2pp	37.1%	38.6%	1.5pp
Telecomunicações	132.2	129.4	(2.1%)	385.3	392.0	1.7%
Margem EBITDA	37.4%	37.3%	(0.1pp)	36.2%	37.9%	1.7pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.8	10.5	6.9%	28.1	26.3	(6.6%)
Margem EBITDA	38.1%	39.0%	0.9pp	37.5%	35.1%	(2.4pp)
EBITDA Incl. 30% Contributo da ZAP	144.2	144.0	(0.1%)	416.4	428.6	2.9%
Margem EBITDA Incl. 30% Contributo da ZAP	37.7%	38.2%	0.5pp	36.6%	38.4%	1.8pp
Amortizações	(85.5)	(83.5)	(2.4%)	(254.5)	(252.6)	(0.7%)
Resultado Operacional ⁽⁴⁾	56.5	56.5	(0.1%)	159.0	165.7	4.2%
Outros Custos / (Proveitos)	(0.1)	(32.8)	n.a.	(0.8)	(34.1)	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	56.5	23.6	(58.1%)	158.2	131.6	(16.8%)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(15.9)	(17.6)	10.3%	(43.0)	(50.6)	17.7%
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	40.5	6.1	(85.0%)	115.3	81.1	(29.7%)
Imposto Sobre o Rendimento	(5.7)	12.5	n.a.	(21.7)	(4.0)	(81.6%)
Resultado das Operações Continuadas	34.9	18.6	(46.6%)	93.6	77.1	(17.7%)
Interesses Não Controlados	(0.2)	(0.2)	(13.8%)	(0.9)	(0.6)	(33.8%)
Resultado Consolidado Líquido	34.6	18.4	(46.8%)	92.7	76.5	(17.5%)

(1) Inclui operação em Moçambique.

(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 efetivos ± Imparidade do Goodwill ± Menos/Mais valias na Alienação de Imobilizado ± Outros Custos/Proveitos.

3.1 Receitas de Exploração

As **Receitas de Exploração** cifraram-se em 365,8 milhões de euros no 3T13, um decréscimo de 2,1% face ao 3T12. Se incluirmos novamente a contribuição da participação de 30% na ZAP, as Receitas de Exploração consolidadas teriam registado um decréscimo anual ligeiro de 1,3% para 377,3 milhões de euros.

As receitas conjuntas para o negócio de Telecomunicações decresceram em 1,9% face ao 3T12 para 347 milhões de euros. As receitas de Telecomunicações da ZON registaram uma diminuição anual de 1,6% para 177,3 milhões de euros, refletindo no entanto uma inflexão no ritmo de decréscimo face a trimestres anteriores. Esta inflexão foi impulsionada por uma melhoria no desempenho trimestral sequencial das receitas de canais Premium e pela melhoria do *mix* de clientes devido à maior penetração de pacotes IRIS de maior valor. No entanto, estas tendências positivas foram algo contrariadas por um aumento da atividade promocional e de retenção neste trimestre em resposta à agressiva campanha de preços de *triple play* iniciada por um dos nossos concorrentes. As Receitas de ARPU Base permaneceram relativamente estáveis (-0,6%) face ao trimestre homólogo, sendo que as Receitas de ARPU Premium registaram um decréscimo anual de 15,2%. No entanto, verificou-se uma melhoria nas receitas mensais de ARPU Premium com o aumento do número médio de subscrições de canais Premium ao longo do trimestre. Na OPTIMUS, as receitas decresceram 1,6% comparativamente com o 3T12 para 172,7 milhões de euros, demonstrando novamente uma melhoria na taxa de decréscimo anual, face a trimestres anteriores. As Receitas de Serviço caíram em 2% face ao 3T12 para 162 milhões de euros em resultado de Receitas de Cliente mais reduzidas, com uma queda de 8,8% devido ao ambiente macroeconómico ainda desafiante, que foi parcialmente compensada por um aumento de quase 20% nas Receitas de Operadores devido ao aumento sazonal de *roaming* nos meses de Verão e a um trimestre particularmente positivo em termos de receitas de *wholesale* e de serviços de chamadas em massa.

As receitas do negócio de Audiovisuais cresceram 5% face ao 3T12 para 14 milhões de euros, registando-se também uma melhoria na taxa de crescimento anual face aos trimestres anteriores. As receitas de Exibição Cinematográfica registaram um decréscimo anual de 2,5% para 15,8 milhões de euros. Apesar do aumento de 1,3% do número de bilhetes vendidos face ao 3T12, a receita média por bilhete caiu 3,3% devido sobretudo a uma diminuição da proporção de bilhetes 3D vendidos. Por outro lado, as receitas de Exibição Cinematográfica aumentaram significativamente em 30,5% no 3T13 face ao 2T13, impulsionadas pelo maior número de êxitos de bilheteira.

A participação da ZON OPTIMUS de 30% na ZAP, a sua operação internacional de TV por Subscrição em Angola e Moçambique, continuou a evidenciar um bom ritmo de crescimento das receitas, sendo que a operação está a ter um desempenho muito positivo, com crescimento da base de clientes e níveis de ARPU estáveis.

3.2 EBITDA

O **EBITDA Pró-Forma Consolidado** decresceu 1,5% no 3T13 para 139,9 milhões de euros, gerando uma Margem EBITDA de 38,3%, representando um crescimento de 0,2pp face ao 3T12. Incluindo o contributo da participação de 30% da ZON OPTIMUS na ZAP, o EBITDA Consolidado teria registado um decréscimo marginal de 0,1%. O EBITDA de Telecomunicações decresceu em 2,1% no 3T13 para

129,4 milhões de euros, sendo que o EBITDA das operações de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica apresentou um crescimento anual de 6,9% para 10,5 milhões de euros.

3.3 Custos Operacionais Consolidados excluindo Amortizações

Os **Custos Operacionais Consolidados** caíram 2,5% para 225,9 milhões de euros no 3T13, refletindo o esforço transversal a todo o Grupo na contenção e ajustamento da estrutura de custos ao ambiente macroeconómico desafiante. Foram obtidas poupanças importantes em praticamente todas as linhas de custos relevantes.

Os **Custos Com Pessoal** decresceram 2,1% para 24,5 milhões de euros no 3T13 em resultado, principalmente, de um nível inferior do número médio de colaboradores na divisão de Telecomunicações em comparação com o 3T12. Onde possível, a ZON OPTIMUS tem feito esforços no sentido de acomodar os níveis normais de saída de pessoal, sendo que esta redução anual nos custos com salários ainda não reflete qualquer impacto material das medidas de reestruturação em curso após a fusão.

Os **Custos Diretos** aumentaram em 6,4% para 110,6 milhões de euros no 3T13 principalmente devido ao aumento dos custos de tráfego impulsionados pelo aumento anual da base de clientes do MVNO da ZON, a um nível superior de custos de tráfego relacionados com os serviços de chamadas em massa e a um aumento da atividade de *wholesale* no 3T13.

Os **Custos Comerciais** registaram uma diminuição de 19,9% no 3T13 face ao 3T12 para 24 milhões de euros, principalmente devido ao esforço de contenção nos custos de *marketing* e a um decréscimo nas vendas de terminais que é comum nos meses de Verão.

Os **Outros Custos Operacionais** foram reduzidos em 8,1% face ao 3T12 para 66,8 milhões de euros, com a manutenção de uma forte disciplina de custos, impulsionando poupanças em áreas como os serviços de suporte, manutenção e reparações e outras áreas gerais e administrativas.

3.4 Resultado Líquido

O **Resultado Consolidado Líquido** ascendeu a 18,4 milhões de euros no 3T13. Apesar do desempenho relativamente estável do EBITDA face ao 3T12, Outros Custos não recorrentes de 32,8 milhões de euros relacionados com custos de reestruturação e com o aumento em provisões não monetárias explicam totalmente o decréscimo do Resultado Líquido.

Nas **Depreciações e Amortizações** verificou-se um decréscimo anual de 2,4% para 83,5 milhões de euros.

Os **Outros Custos**^{*} incluem custos de reestruturação resultantes da fusão de aproximadamente 16 milhões de euros no 3T13, refletindo principalmente o pagamento e as provisões para custos com

^{*} De acordo com a IAS 1, os "Outros Custos" refletem custos materiais e não usuais que devem ser reportados separadamente das habituais linhas de custos, no sentido de evitar uma distorção da informação financeira das operações regulares, nomeadamente custos de reestruturação relacionados com a fusão (incluindo custos com rescisões), bem como itens não monetários não recorrentes que resultem do alinhamento de estimativas entre as duas empresas.

rescisões, bem como outros custos relacionados com a reestruturação. Os restantes custos estão relacionados com um aumento não recorrente de provisões não monetárias no 3T13, resultante do alinhamento de estimativas entre as duas empresas.

O **Resultado Financeiro Líquido** agravou-se em 10,3% no 3T13 para (17,6) milhões de euros, o que compara com (15,9) milhões de euros no 3T12, embora em linha com o montante que se verificou no 2T13. O acréscimo anual resulta de um custo médio da dívida progressivamente mais elevado, à medida que algumas das linhas de financiamento mais antigas e menos dispendiosas atingiram a maturidade e também devido à emissão das obrigações de retalho em junho de 2012. Este efeito é parcialmente compensado pelo nível médio mais reduzido de dívida consolidada.

O **Imposto Sobre o Rendimento** ascendeu a um ganho de 12,5 milhões de euros no 3T13, o que compara com um custo de 5,7 milhões de euros no 3T12, principalmente devido (i) a uma redução do Resultado Antes de Imposto de 85% para 6,1 milhões de euros; (ii) ao reconhecimento de ativos de impostos diferidos adicionais gerados pela aplicação da derrama estadual (aproximadamente 4%) e (iii) ao reconhecimento de ativos de impostos diferidos em benefícios fiscais de incentivo ao investimento. Estes dois últimos impactos são de natureza não recorrente e excepcional.

CAPEX E CASH FLOW

4.1 CAPEX

Tabela 4.

CAPEX Pró-Forma (Milhões de Euros)	3T12	3T13	3T13 / 3T12	9M12	9M13	9M13 / 9M12
Telecomunicações	69.6	53.2	(23.6%)	194.9	162.4	(16.7%)
Infraestrutura	39.4	22.6	(42.6%)	94.2	67.5	(28.4%)
CAPEX Relacionado com Cliente	27.4	28.7	4.8%	94.5	89.2	(5.5%)
Outro	2.8	1.9	(33.6%)	6.2	5.7	(7.2%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	8.3	6.9	(16.4%)	21.6	21.9	1.2%
CAPEX Recorrente	77.9	60.1	(22.8%)	216.5	184.3	(14.9%)
CAPEX Não Recorrente	0.0	1.5	n.a.	0.0	4.5	n.a.
CAPEX Total	77.9	61.6	(21.0%)	216.5	188.8	(12.8%)

O CAPEX de Telecomunicações reduziu-se em 23,6% para 53,2 milhões de euros no 3T13 face ao 3T12, representando 15,3% das Receitas de Exploração de Telecomunicações. Esta redução é explicada quase totalmente pela diminuição no CAPEX de rede devido a um menor ritmo de implementação de LTE em comparação com anos anteriores.

O aumento em CAPEX de Telecomunicações relacionado com o cliente deve-se ao nível ligeiramente mais elevado de investimento em equipamento terminal colocado nas casas de clientes, devido ao aumento da penetração dos serviços de *Triple Play* IRIS.

Nos negócios de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica registou-se um CAPEX de 6,9 milhões de euros no 3T13, refletindo a capitalização a partir deste trimestre, com reexpressão a partir do 1T12, de determinados direitos de filmes na divisão de Audiovisuais.

O CAPEX Total decresceu em 21,0% no 3T13 para 61,6 milhões de euros, representando 16,8% das Receitas de Exploração totais.

4.2 Free Cash Flow Operacional

Tabela 5.

Cash Flow Pró-Forma (Milhões de Euros)	3T12	3T13	3T13 / 3T12	9M12	9M13	9M13 / 9M12
EBITDA	142.1	139.9	(1.5%)	413.5	418.3	1.2%
CAPEX Recorrente	(77.9)	(60.1)	(22.8%)	(216.5)	(184.3)	(14.9%)
EBITDA - CAPEX Recorrente	64.1	79.8	24.4%	197.0	234.0	18.8%
Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX Recorrente ⁽¹⁾ e Variação no Fundo de Maneio	(7.0)	(4.9)	(29.8%)	(46.0)	(66.1)	43.6%
Cash Flow Operacional Após Investimento	57.2	74.9	31.1%	150.9	167.8	11.2%
Contratos de Longo Prazo	(6.4)	(6.7)	4.2%	(16.5)	(18.2)	10.6%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(12.4)	(15.9)	28.2%	(36.6)	(46.7)	27.5%
Impostos Sobre o Rendimento	(4.5)	(7.5)	66.9%	(9.2)	(11.1)	21.2%
Outros Movimentos	0.1	1.3	n.a.	(0.1)	0.7	n.a.
Free Cash Flow Recorrente	33.9	46.1	36.0%	88.5	92.4	4.5%
Pagamentos de LTE	0.0	0.0	n.a.	(83.0)	(6.0)	(92.8%)
CAPEX Não Recorrente	0.0	(1.5)	n.a.	0.0	(4.5)	n.a.
Pagamentos Cash de Reestruturação	0.0	(6.0)	n.a.	0.0	(6.5)	n.a.
Free Cash Flow Total	33.9	38.6	14.1%	5.5	75.5	n.a.

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

O **EBITDA – CAPEX Recorrente** cresceu 24,4% para 79,8 milhões de euros no 3T13 em resultado do desempenho sólido do EBITDA e da redução de 22,8% do CAPEX Recorrente.

O **Cash Flow Operacional Após Investimento** registou um crescimento de 31,1% para 74,9 milhões de euros no 3T13 e de 11,2% nos 9M13. Nos 9M13, os Itens Não Monetários Incluídos no EBITDA – CAPEX Recorrente e Variação no Fundo de Maneio refletem o impacto de uma saída de caixa na OPTIMUS em Janeiro de 2013 relativa a taxas de 2012 do ICP-Anacom, representando cerca de 12 milhões de euros, que em circunstâncias normais teria ocorrido em 2012.

4.3 Free Cash Flow Total

O **FCF Recorrente** aumentou em 36% no 3T13 para 46,1 milhões de euros e para 92,4 milhões de euros nos 9M13, refletindo a continuação do bom ritmo de geração de FCF do negócio. Ocorreram neste período saídas de caixa adicionais resultantes do processo de reestruturação em curso devido ao processo de fusão, a parte dos pagamentos remanescentes relacionados com a licença de LTE e a algum CAPEX Não Recorrente relacionado com a substituição de *set top boxes* devido à migração para a tecnologia de compressão MPEG4 na operação de DTH, tal como mencionado em reportes dos períodos anteriores.

5 BALANÇO CONSOLIDADO PRO-FORMA

Tabela 6.

Balanço Consolidado Pró-Forma (Milhões de Euros)	2012	9M13
Ativo Corrente	704.3	453.9
Caixa e Equivalentes de Caixa	306.6	57.6
Contas a Receber	326.3	329.1
Existências	43.2	33.9
Impostos a Recuperar	2.7	1.9
Custos Diferidos e Outros Ativos Correntes	25.4	31.4
Ativo não Corrente	2,532.6	2,446.2
Investimentos em Empresas Participadas	36.8	34.4
Ativos Intangíveis	1,121.8	1,096.3
Ativos Tangíveis	1,164.5	1,127.6
Ativos por Impostos Diferidos	162.3	164.2
Outros Ativos não Correntes	47.3	23.7
Total do Ativo	3,236.9	2,900.1
Passivo Corrente	1,005.5	635.3
Dívida de Curto Prazo	424.1	85.0
Contas a Pagar	372.7	313.0
Acréscimos de Custos	166.3	183.9
Proveitos Diferidos	23.2	27.9
Impostos a Pagar	18.8	22.5
Provisões e Outros Passivos Correntes	0.5	3.0
Passivo Não Corrente	1,181.4	1,191.6
Dívida de Médio e Longo Prazo	1,044.4	1,064.4
Provisões e Outros Passivos não Correntes	137.0	127.3
Total do Passivo	2,186.9	1,826.9
Capital Próprio antes de Interesses Não Controlados	1,040.6	1,063.5
Capital Social	5.2	5.2
Prémio de Emissão	854.2	854.2
Ações Próprias	(0.9)	(0.9)
Reservas e Resultados Transitados	67.9	128.5
Resultado Líquido	114.3	76.5
Interesses Não Controlados	9.4	9.7
Capital Próprio	1,050.0	1,073.2
Total do Passivo e Capital Próprio	3,236.9	2,900.1

5.1 Estrutura de Capital

No final do 3T13, a **Dívida Financeira Líquida** cifrava-se em 957,2 milhões de euros, representando um decréscimo de 1,4% face ao final de 2012 e de 3,9% em comparação com o final do 1S13.

À data da fusão, a Dívida Financeira Líquida da OPTIMUS era composta principalmente por empréstimos de acionistas, que foram pagos utilizando (i) linhas de crédito da Sonaecom transferidas para a ZON OPTIMUS, (ii) posição de liquidez disponível na ZON e (iii) duas novas linhas de papel comercial com maturidades de 4 anos, aumentando assim a maturidade média da Dívida Financeira Líquida da ZON OPTIMUS para 1,9 anos. A ZON OPTIMUS encontra-se agora financiada até ao 1S15.

O montante total de operações de cobertura de taxa de juro em vigor no final do 3T13 ascendia a 257,5 milhões de euros. Tendo em conta as obrigações emitidas em Junho de 2012 – 200 milhões de euros, com uma taxa de juro fixa de 6,85% - a proporção da Dívida Financeira Líquida da ZON OPTIMUS que está protegida contra variações nas taxas de juro é de 48%.

A Dívida Financeira Total no final do 3T13 ascendia a 1.021,3 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de caixa e equivalentes de caixa no Balanço Consolidado de 64,1 milhões de euros. O custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da ZON OPTIMUS no final do 3T13 era de 5,15%. O custo pró-forma da dívida nos 9M13 foi de 5,61%.

A evolução da Dívida Financeira Líquida no 3T13 é explicada pela já mencionada geração de FCF de 38,6 milhões de euros. A evolução da Dívida Financeira Líquida nos 9M13 é explicada pela geração de FCF de 75,5 milhões de euros, deduzida do pagamento de dividendos relativos a 2012 no montante de 62 milhões de euros.

O **Rácio de Alavancagem Financeira** reduziu-se para 47,1% no final do 3T13, o que compara com 48,0% no final de 2012, sendo que o rácio **Dívida Financeira Líquida / EBITDA** (últimos 4 trimestres) se situa agora nas 1,7x.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida Pró-Forma (Milhões de Euros)	2012	9M13	9M13 / 2012
Dívida de Curto Prazo	404.6	68.1	(83.2%)
Empréstimos Bancários e Outros	395.0	58.3	(85.2%)
Locações Financeiras	9.6	9.9	2.8%
Dívida de Médio e Longo Prazo	927.7	953.2	2.8%
Empréstimos Bancários e Outros	916.6	943.6	2.9%
Locações Financeiras	11.1	9.6	(13.5%)
Dívida Total	1,332.3	1,021.3	(23.3%)
Caixa, Equivalentes de Caixa e Empréstimos Intra-Grupo	361.6	64.1	(82.3%)
Dívida Financeira Líquida	970.7	957.2	(1.4%)
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽¹⁾	48.0%	47.1%	(0.9pp)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1.8x	1.7x	n.a.

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

DESENVOLVIMENTOS CORPORATIVOS

6.1 Conclusão da Fusão no dia 27 de agosto e eleição da nova Equipa de Gestão

No dia 26 de agosto, a Autoridade da Concorrência anunciou a sua não oposição ao processo de fusão entre a ZON e a OPTIMUS e, a 27 de agosto, todos os procedimentos legais e administrativos foram levados a cabo, concluindo o processo.

Subsequentemente, no dia 1 de outubro, a nova Equipa de Gestão e Órgãos Sociais foram eleitos numa Assembleia Geral Extraordinária de Acionistas. Toda a informação relevante sobre a estrutura, composição e biografias da nova equipa pode ser consultada no site institucional da ZON OPTIMUS em www.zonoptimus.pt/ir.

ANEXOS

7.1 Anexo I

Tabela 8.

Indicadores de Negócio ('000)	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz ⁽¹⁾							
Casas Passadas	3,187.4	3,204.5	3,224.5	3,243.2	3,257.3	3,270.9	3,286.1
Subscritores ⁽²⁾	1,586.8	1,586.3	1,574.4	1,570.1	1,559.0	1,543.3	1,522.6
os quais subscrevem							
Banda Larga Fixa	748.6	751.5	766.2	790.0	799.9	805.3	811.7
Voz Fixa	921.4	947.0	960.2	976.4	985.8	989.8	995.4
Mobile ⁽³⁾	124.1	129.4	138.0	130.5	127.3	140.1	156.0
Subscritores de Cabo	1,204.6	1,210.8	1,204.3	1,209.6	1,209.1	1,203.3	1,191.8
Cientes IRIS	118.9	161.5	193.0	234.8	284.4	338.7	390.3
Cientes de 3&4P	715.7	730.9	751.7	772.6	781.5	786.1	792.5
% Clientes Cabo com 3&4P	59.4%	60.4%	62.4%	63.9%	64.6%	65.3%	66.5%
Cientes de <i>Double Play</i>	219.1	212.8	200.7	200.1	203.1	204.5	204.9
% Clientes Cabo com <i>Double Play</i>	18.2%	17.6%	16.7%	16.5%	16.8%	17.0%	17.2%
Cientes de <i>Single Play</i>	269.8	267.2	251.9	236.9	224.5	212.7	194.4
% Clientes Cabo com <i>Single Play</i>	22.4%	22.1%	20.9%	19.6%	18.6%	17.7%	16.3%
Subscritores de Satélite	382.2	375.5	370.1	360.5	349.9	340.0	330.8
RGUs ⁽⁴⁾	3,381.0	3,414.1	3,438.7	3,467.0	3,472.0	3,478.5	3,485.7
RGUs de Cabo por Subscritor (unidades) ⁽⁵⁾	2.37	2.39	2.42	2.45	2.46	2.48	2.51
ARPU Global (Euros)	35.4	35.1	34.7	34.4	35.4	34.7	34.9
OPTIMUS - Negócio Móvel							
Cientes (EOP)	3,609.9	3,565.0	3,566.3	3,568.6	3,507.1	3,434.6	3,442.6
Cientes Pré-Pagos	2,398.5	2,364.3	2,367.3	2,379.5	2,328.4	2,283.7	2,315.6
Cientes Pós-Pagos	1,211.3	1,200.6	1,199.0	1,189.1	1,178.7	1,150.9	1,127.0
Receitas Dadas como % Receitas Serviços	32.4%	34.2%	33.5%	33.5%	32.8%	33.9%	33.8%
Receitas Dadas Não SMS como % Receitas Dadas	76.4%	76.6%	76.3%	75.9%	79.2%	79.5%	79.7%
Total #SMS/mês/cliente	40.6	41.9	41.9	42.2	39.2	39.1	39.7
MOU (min.)	122.2	123.4	122.6	124.5	120.7	122.9	124.1
ARPU (euros)	11.6	11.5	11.7	10.8	10.4	10.8	10.8
Cliente	10.2	10.1	10.1	9.6	9.5	9.7	9.5
Interligação	1.4	1.4	1.5	1.1	0.9	1.1	1.3
ARPM (Euros)	0.0951	0.0934	0.0951	0.0864	0.0863	0.0876	0.0866
OPTIMUS - Negócio Fixo							
Total de Acessos	364.0	354.4	344.6	334.9	330.0	339.3	338.0
Corporate e PMEs	155.2	155.1	156.9	158.5	157.6	160.3	159.0
PTSN/RDIS	111.1	111.0	113.2	114.8	113.9	116.5	114.9
Banda Larga	33.5	32.5	31.7	31.0	30.5	30.0	29.9
Outros	10.6	11.6	12.1	12.7	13.2	13.7	14.2
Residencial	208.7	199.3	187.7	176.5	172.4	179.0	179.0
PTSN/RDIS	94.1	88.1	79.5	72.5	69.6	69.6	67.0
Banda Larga	78.0	74.2	71.2	67.5	65.9	70.7	75.4
TV	36.6	36.9	37.0	36.4	36.8	38.8	36.5
Receita Média Por Acesso - Retalho	22.1	22.4	20.9	21.0	21.4	21.6	20.5
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾							
Receitas por Espectador (Euros)	4.8	4.9	4.9	4.7	4.6	4.7	4.7
Bilhetes Vendidos	1,724.9	1,714.1	2,383.2	1,992.4	1,784.5	1,758.3	2,413.5
Salas (unidades)	210	210	210	210	210	210	209

(1) Operação portuguesa.

(2) Os números apresentados referem-se ao número total de clientes do serviço básico, incluindo as plataformas de cabo e de satélite. Saliente-se que a ZON OPTIMUS oferece vários serviços básicos, suportados em diversas tecnologias, direcionados para diferentes segmentos de mercado (doméstico, imobiliário e empresarial), com distinto âmbito geográfico (Portugal Continental e ilhas) e com um número variável de canais.

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

(4) O número total de RGUs reportado reflete a soma dos subscritores de TV por Subscrição, Banda Larga Fixa, Voz Fixa e Mobile.

(5) 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.

Demonstração de Resultados Pró-Forma (Milhões de Euros)	1T12	2T12	3T12	4T12	2012	1T13	2T13	3T13
Receitas de Exploração	369.8	371.3	373.7	373.8	1,488.7	356.8	361.3	365.8
Telecomunicações	354.7	356.0	353.6	355.8	1,420.2	341.5	346.1	347.0
Telecomunicações ZON	184.0	184.5	180.2	181.4	730.1	182.4	178.3	177.3
OPTIMUS	172.8	173.7	175.4	177.2	699.2	161.5	170.7	172.7
Audiovisuais	14.8	15.1	13.3	17.1	60.4	14.9	14.4	14.0
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	11.8	11.9	16.2	13.0	52.8	11.8	12.1	15.8
Outros e Eliminações	(13.6)	(13.9)	(11.3)	(14.9)	(53.8)	(13.7)	(14.3)	(13.9)
Receitas de Exploração Incl. Contributo de 30% da ZAP	375.8	378.1	382.4	381.9	1,518.2	366.2	371.7	377.3
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(234.8)	(234.9)	(231.7)	(245.9)	(947.3)	(218.8)	(220.9)	(225.9)
Custos com Pessoal	(25.5)	(24.8)	(25.0)	(26.1)	(101.4)	(23.3)	(23.7)	(24.5)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(105.3)	(107.0)	(104.0)	(110.7)	(426.9)	(102.6)	(106.1)	(110.6)
Custos Comerciais ⁽²⁾	(23.8)	(25.1)	(29.9)	(35.1)	(113.9)	(19.3)	(22.9)	(24.0)
Outros Custos Operacionais	(80.3)	(78.0)	(72.7)	(74.1)	(305.1)	(73.6)	(68.3)	(66.8)
EBITDA ⁽³⁾	135.1	136.4	142.1	127.9	541.4	138.0	140.3	139.9
Margem EBITDA	36.5%	36.7%	38.0%	34.2%	36.4%	38.7%	38.8%	38.3%
Telecomunicações	125.1	128.0	132.2	117.0	502.3	131.1	131.5	129.4
Margem EBITDA	35.3%	36.0%	37.4%	32.9%	35.4%	38.4%	38.0%	37.3%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.9	8.4	9.8	10.9	39.0	7.0	8.8	10.5
Margem EBITDA	40.1%	34.2%	38.1%	40.9%	38.4%	28.6%	37.3%	39.0%
EBITDA Incl. 30% Contributo da ZAP	135.2	136.9	144.2	129.3	545.6	141.0	143.6	144.0
Margem EBITDA Incl. 30% Contributo da ZAP	36.0%	36.2%	37.7%	33.9%	35.9%	38.5%	38.6%	38.2%
Amortizações	(87.1)	(81.8)	(85.5)	(89.0)	(343.5)	(87.1)	(82.0)	(83.5)
Resultado Operacional ⁽⁴⁾	47.9	54.6	56.5	38.8	197.9	51.0	58.3	56.5
Outros Custos / (Proveitos)	(0.4)	(0.4)	(0.1)	(0.8)	(1.6)	(0.3)	(1.0)	(32.8)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	47.6	54.2	56.5	38.1	196.3	50.7	57.3	23.6
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(11.3)	(15.8)	(15.9)	(18.1)	(61.1)	(15.4)	(17.6)	(17.6)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	36.3	38.4	40.5	20.0	135.2	35.3	39.7	6.1
Imposto Sobre o Rendimento	(8.0)	(8.0)	(5.7)	1.6	(20.1)	(7.6)	(9.0)	12.5
Resultado das Operações Continuadas	28.3	30.5	34.9	21.5	115.1	27.7	30.7	18.6
Interesses Não Controlados	(0.3)	(0.3)	(0.2)	(0.0)	(0.9)	(0.2)	(0.2)	(0.2)
Resultado Consolidado Líquido	27.9	30.2	34.6	21.5	114.3	27.5	30.6	18.4
CAPEX Recorrente	(66.6)	(72.0)	(77.9)	(80.7)	(297.2)	(58.6)	(65.6)	(60.1)
CAPEX Total	(66.6)	(72.0)	(77.9)	(80.7)	(297.2)	(60.5)	(66.7)	(61.6)
EBITDA - CAPEX Recorrente	68.5	64.4	64.1	47.2	244.1	79.4	74.7	79.8
Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX Recorrente ⁽⁵⁾ e Variação no Fundo de Maneio	(39.9)	0.8	(7.0)	20.8	(25.3)	(34.6)	(26.6)	(4.9)
Cash Flow Operacional Após Investimento	28.6	65.2	57.2	67.9	218.9	44.8	48.1	74.9
Contratos de Longo Prazo	(4.9)	(5.1)	(6.4)	(6.1)	(22.6)	(5.4)	(6.2)	(6.7)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(11.0)	(13.2)	(12.4)	(14.1)	(50.8)	(14.7)	(16.1)	(15.9)
Impostos Sobre o Rendimento	(2.5)	(2.2)	(4.5)	(4.2)	(13.4)	(1.4)	(2.2)	(7.5)
Outros Movimentos	0.3	(0.5)	0.1	0.9	0.8	(0.0)	(0.6)	1.3
Free Cash Flow Recorrente	10.5	44.0	33.9	44.4	132.9	23.3	23.1	46.1
Dívida Financeira Líquida	943.8	1,014.0	980.2	970.7	970.7	955.3	995.8	957.2

(1) Inclui operação em Moçambique.

(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 efetivos ± Imparidade do Goodwill ± Menos/Mais valias na Alienação de Imobilizado ± Outros Custos/Proveitos.

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

7.3 Anexo III

Tabela 10.

Demonstração de Resultados Estatutária (Milhões de Euros)	1T12	2T12	3T12	4T12	2012	1T13	2T13	3T13
Receitas de Exploração	196.2	196.9	197.4	196.6	787.1	194.4	190.4	251.6
Telecomunicações ZON	181.1	181.5	177.2	178.5	718.3	179.0	175.2	177.3
OPTIMUS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	56.7
Audiovisuais	14.8	15.1	13.3	17.1	60.4	14.9	14.4	14.0
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	11.8	11.9	16.2	13.0	52.8	11.8	12.1	15.8
Outros e Eliminações	(11.5)	(11.5)	(9.3)	(12.0)	(44.3)	(11.3)	(11.3)	(12.1)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(119.5)	(122.1)	(117.7)	(122.1)	(481.4)	(115.0)	(113.1)	(150.3)
Custos com Pessoal	(12.9)	(13.9)	(13.5)	(14.1)	(54.4)	(11.9)	(12.3)	(16.9)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(55.3)	(57.0)	(55.3)	(57.0)	(224.6)	(53.9)	(54.0)	(75.2)
Custos Comerciais ⁽²⁾	(7.1)	(8.4)	(7.9)	(8.5)	(31.9)	(7.0)	(6.6)	(10.9)
Outros Custos Operacionais	(44.3)	(42.8)	(41.0)	(42.5)	(170.5)	(42.2)	(40.2)	(47.3)
EBITDA ⁽³⁾	76.7	74.9	79.7	74.5	305.7	79.3	77.3	101.3
Margem EBITDA	39.1%	38.0%	40.4%	37.9%	38.8%	40.8%	40.6%	40.3%
Amortizações	(53.5)	(47.6)	(51.1)	(51.9)	(204.1)	(52.6)	(47.0)	(59.8)
Resultado Operacional ⁽⁴⁾	23.2	27.2	28.6	22.5	101.6	26.7	30.4	41.4
Outros Custos / (Proveitos)	(0.0)	(0.8)	0.4	(0.4)	(0.9)	(0.1)	0.6	(32.3)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	23.2	26.4	29.0	22.1	100.7	26.6	31.0	9.2
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(7.5)	(9.3)	(12.7)	(11.5)	(41.0)	(9.5)	(11.8)	(13.6)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	15.6	17.1	16.3	10.6	59.7	17.0	19.2	(4.5)
Imposto Sobre o Rendimento	(4.4)	(6.4)	(6.0)	(2.5)	(19.3)	(4.5)	(6.1)	3.3
Resultado das Operações Continuadas	11.2	10.7	10.3	8.2	40.4	12.5	13.2	(1.2)
Interesses Não Controlados	(0.3)	(0.3)	(0.2)	(0.0)	(0.9)	(0.2)	(0.2)	(0.2)
Resultado Consolidado Líquido	10.8	10.4	10.1	8.2	39.5	12.3	13.0	(1.4)

(1) Inclui operação em Moçambique.

(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 efetivos ± Imparidade do Goodwill ± Menos/Mais valias na Alienação de Imobilizado ± Outros Custos/Proveitos.

7.4 Anexo IV

Tabela 11.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2012	9M13
Ativo Corrente	476.1	453.9
Caixa e Equivalentes de Caixa	273.2	57.6
Contas a Receber	158.0	329.1
Existências	31.6	33.9
Impostos a Recuperar	2.6	1.9
Custos Diferidos e Outros Ativos Correntes	10.8	31.4
Ativo não Corrente	1,074.5	2,446.2
Investimentos em Empresas Participadas	36.8	34.4
Ativos Intangíveis	323.6	1,096.3
Ativos Tangíveis	618.2	1,127.6
Ativos por Impostos Diferidos	52.2	164.2
Outros Ativos não Correntes	43.7	23.7
Total do Ativo	1,550.6	2,900.1
Passivo Corrente	574.3	635.3
Dívida de Curto Prazo	295.3	85.0
Contas a Pagar	210.5	313.0
Acréscimos de Custos	50.3	183.9
Proveitos Diferidos	5.2	27.9
Impostos a Pagar	12.5	22.5
Provisões e Outros Passivos Correntes	0.5	3.0
Passivo Não Corrente	756.9	1,191.6
Dívida de Médio e Longo Prazo	712.0	1,064.4
Provisões e Outros Passivos não Correntes	44.9	127.3
Total do Passivo	1,331.2	1,826.9
Capital Próprio antes de Interesses Não Controlados	210.0	1,063.5
Capital Social	3.1	5.2
Prémio de Emissão	0.0	854.2
Acções Próprias	(0.9)	(0.9)
Reservas e Resultados Transitados	168.3	181.1
Resultado Líquido	39.5	23.9
Interesses Não Controlados	9.4	9.7
Capital Próprio	219.4	1,073.2
Total do Passivo e Capital Próprio	1,550.6	2,900.1

NOTA: O Balanço Consolidado acima foi preparado considerando os resultados correspondentes à consolidação de 9 meses da ZON e 1 mês da OPTIMUS. A fusão implicou um aumento do capital social da ZON através da emissão de 206.064.552 novas ações, mantendo o valor nominal de 0,01 Euros cada, com base na cotação de fecho da data de registo da fusão, 27 de agosto de 2013, o que implicou o registo de um prémio de emissão no montante de 854 milhões de euros. Foi efetuada uma análise do justo valor dos ativos e passivos da Optimus, resultando o reconhecimento de um montante de cerca de 386 milhões de euros de Goodwill, o qual, poderá ainda ser revisto nos 12 meses seguintes à realização da operação.

AVISO LEGAL

Este documento contém previsões, inclusive declarações que constituem previsões, de acordo com o U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Estas declarações refletem as crenças e pressupostos atuais da gestão e têm por base a informação disponível à gestão apenas à data em que estas foram proferidas. As previsões incluem: a) informação respeitante a estratégia, resultados futuros possíveis ou assumidos das nossas operações, ganhos, condições do setor, procura e preços dos nossos produtos e outros aspetos do nosso negócio, eventual ou futuro pagamento de dividendos e programas de compra de ações próprias; e b) declarações que são precedidas por, seguidas de ou incluem as palavras “acredita”, “prevê”, “antecipa”, “tenciona”, “está confiante”, “planeia”, “estima”, “poder”, “poderá”, “poderia”, “seria”, e ainda a negativa destes termos ou expressões similares. Estas declarações não envolvem qualquer garantia sobre resultados futuros e estão sujeitas a fatores, riscos e incertezas que poderão causar suposições e crenças de que as previsões se basearam no objetivo de diferirem das expectativas previstas neste documento. Tais factores, riscos e incertezas incluem, entre outros, alterações na procura dos serviços da sociedade, as evoluções tecnológicas, as condições do sector das telecomunicações, as alterações na regulação e as condições económicas. Adicionalmente, certas previsões poderão ser baseadas em suposições relativas a eventos futuros, as quais poderão não estar inteiramente exatas. Por conseguinte, os efeitos reais e os resultados poderão ser, materialmente, diferentes dos planos, estratégia, objetivos, expectativas, estimativas e intenções expressas ou implícitas nestas previsões. As previsões sobre eventos futuros são baseadas em expectativas à data em que são produzidas e a ZON OPTIMUS não assume qualquer obrigação de actualizar a informação à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros ou de fornecer motivos que expliquem a diferença para os resultados. Alerta-se que não deverá ser colocada confiança indevida em quaisquer previsões sobre eventos futuros. A ZON OPTIMUS 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 de 1934, na sua versão actualizada. O registo junto da SEC da excepção aplicável à ZON OPTIMUS corresponde ao n.º 82-5059. Ao abrigo desta excepção, a ZON OPTIMUS 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. Este documento não é uma oferta para venda nem uma solicitação de uma oferta para compra de quaisquer valores mobiliários.

CONTACTOS

Chief Financial Officer: José Pedro Pereira da Costa

Telefone: (+351) 21 799 88 19

Analistas/Investidores: Maria João Carrapato

Telefone: (+351) 21 782 47 25 / E-mail: ir@zonoptimus.pt

Imprensa: Isabel Borgas / Irene Luís

Telefone: (+351) 21 782 48 07 / E-mail: comunicacao.corporativa@zonoptimus.pt

Conference call agendada para as 12.00 no dia 14 de Novembro de 2013

ID da Conferece Call: 92093861

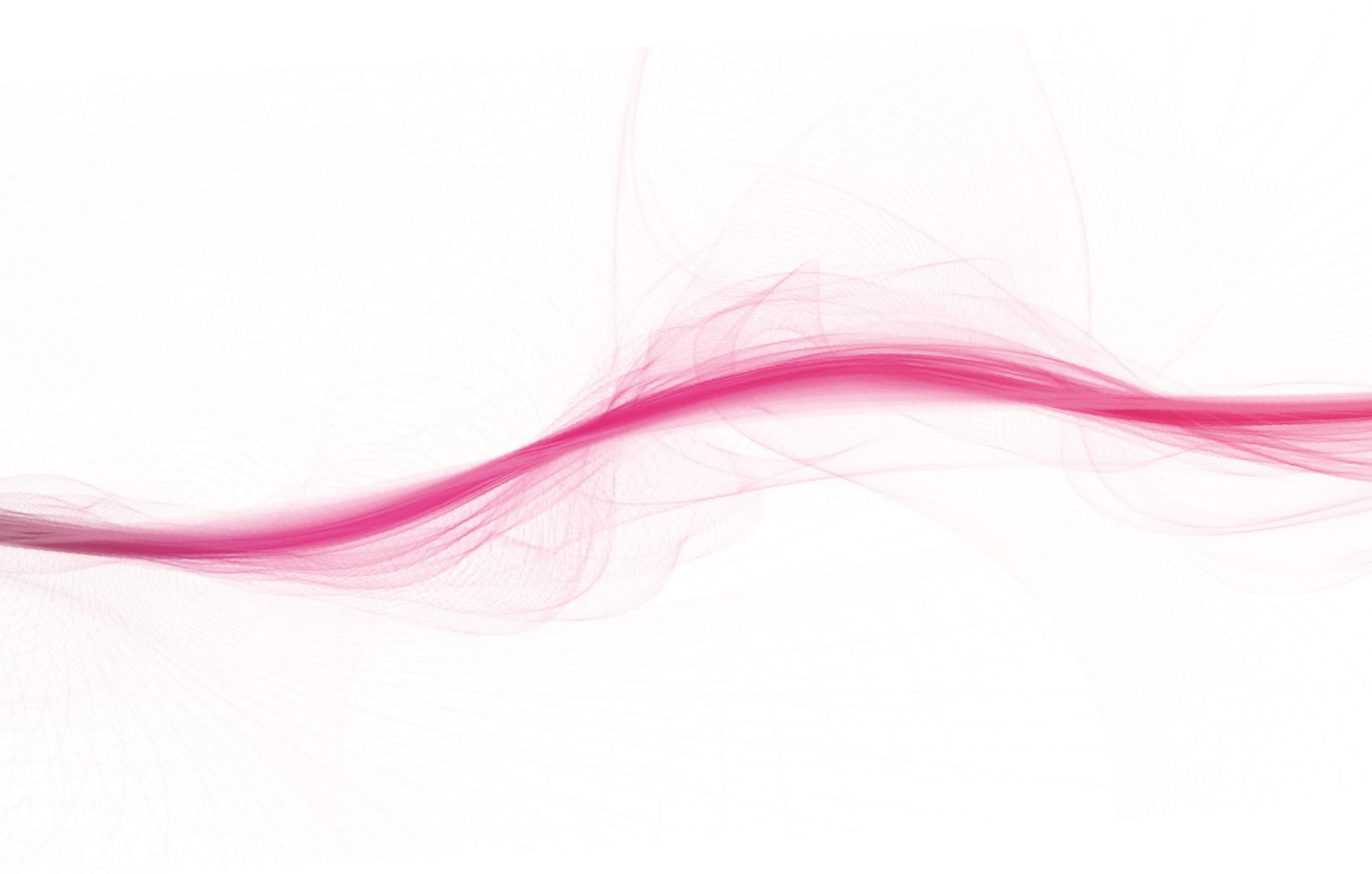
Standard International Dial-In: +44 (0) 1452 555 566

UK Dial-in: +44 (0) 800 694 02 57

US Dial-in: +1 866 966 94 39

Nº Acesso Encore Replay: 92093861

International Encore Dial In: +44 1452 550 000



ZON OPTIMUS®