

DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS
2012



1

DESTAQUES 4T12

Tabela 1.

Destaque 4T12	4T11	4T12	4T12 / 4T11	2011	2012	2012 / 2011
Operacionais ('000)						
RGUs ⁽¹⁾	3,315.1	3,467.0	4.6%	3,315.1	3,467.0	4.6%
Subscritores de Cabo	1,178.4	1,209.6	2.7%	1,178.4	1,209.6	2.7%
Clientes de <i>Triple Play</i>	708.7	772.6	9.0%	708.7	772.6	9.0%
% Clientes Cabo com <i>Triple Play</i>	60.1%	63.9%	3.7pp	60.1%	63.9%	3.7pp
Clientes IRIS	97.0	234.8	142.0%	97.0	234.8	142.0%
Clientes de Banda Larga Fixa	739.2	790.0	6.9%	739.2	790.0	6.9%
Clientes de Voz Fixa	883.9	976.4	10.5%	883.9	976.4	10.5%
Financeiros (Milhões de Euros)						
Receitas de Exploração	215.6	214.7	(0.4%)	854.8	858.6	0.4%
EBITDA	73.6	74.7	1.4%	311.2	312.9	0.5%
Margem EBITDA	34.1%	34.8%	0.6pp	36.4%	36.4%	0.0pp
Resultado Consolidado Líquido	5.7	6.4	12.7%	34.2	36.0	5.3%
CAPEX	40.5	40.6	0.1%	149.9	123.1	(17.9%)
EBITDA-CAPEX	33.1	34.1	3.0%	161.4	189.8	17.6%
Free Cash Flow	30.8	46.7	51.4%	51.5	106.5	106.6%
Dívida Financeira Líquida	637.5	605.0	(5.1%)	637.5	605.0	(5.1%)

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

- **Geração de FCF de 106,5 milhões de euros em 2012, acima das expectativas**

- **Desempenho operacional sólido em Portugal, impulsionado pela inovação e pela disciplina nos Custos e no CAPEX**

- **Continuação de forte crescimento da JV Africana, acima das melhores expectativas**

DESTAQUES FINANCEIROS

- As Receitas de Exploração atingiram os 214,7 milhões de euros no 4T12, e os 858,6 milhões de euros em 2012, um acréscimo de 0,4% face a 2011;
- As Receitas de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz cifraram-se em 186,8 milhões de euros no 4T12, um valor acima do registado no trimestre anterior. No ano de 2012 estas receitas atingiram os 755 milhões de euros;
- A participação da ZON na *joint venture* Africana de serviços de TV por Subscrição por satélite já teve uma contribuição importante para as receitas consolidadas gerando, receitas de 8,8 milhões de euros no 4T12 e 31,6 milhões de euros em 2012;
- O EBITDA consolidado apresentou um crescimento de 1,4% no 4T12 para 74,7 milhões de euros e um crescimento de 0,5% para 312,9 milhões de euros em 2012;
- A margem EBITDA consolidada tem vindo a melhorar todos os anos, cifrando-se em 36,4% em 2012;
- O Resultado Consolidado Líquido no 4T12 cresceu em 12,7% para 6,4 milhões de euros face ao trimestre homólogo, e em 5,3% em 2012 face a 2011, para 36 milhões de euros;
- O EBITDA-CAPEX cresceu para 34,1 milhões de euros no 4T12, tendo aumentado 17,6% em 2012 para 189,8 milhões de euros, devido à continuação do desempenho positivo do EBITDA e a uma redução significativa de 17,9% do CAPEX;
- O FCF antes de dividendos aumentou em 106,6% para 106,5 milhões de euros, superando as expectativas e o *guidance*;

DESTAQUES OPERACIONAIS

Operações domésticas de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz:

- A base de subscritores de *Triple Play* cresceu 9% face ao 4T11 para 772,6 mil clientes, representando 63,9% da base de clientes de cabo;
- A penetração dos pacotes de *Triple Play* de topo de gama, IRIS, continuou a aumentar, registando-se 234,8 mil clientes no final de 2012, um aumento de 41,8 mil clientes no 4T12, impulsionada pela funcionalidade Timewarp, presente na oferta IRIS;
- A funcionalidade Timewarp foi votada pelos consumidores como a melhor inovação de produto do ano de 2012 na categoria de *Triple Play*, tendo a satisfação dos clientes e as suas recomendações atingido níveis recorde;
- Os Subscritores de Cabo registaram um crescimento anual de 2,7% para 1.209,6 mil no final do 4T12, o que demonstra a resiliência da proposta de valor de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz da ZON, num cenário em que duras medidas de austeridade afetam a confiança dos consumidores;
- Os subscritores de Banda Larga registaram um acréscimo anual de 6,9% para 790 mil clientes no final do 4T12, um aumento de 23,8 mil no último trimestre, o que coloca a penetração de clientes de Banda Larga na base de subscritores de cabo em 65,3%;
- No 4T12 registaram-se 16,2 mil adições líquidas de clientes de Voz Fixa, que totalizavam 976,4 mil no final de 2012, representando uma penetração de 79% da base de clientes de cabo.

Exibição Cinematográfica e Audiovisuais:

- As vendas de bilhetes de cinema da ZON em Portugal decresceram 11,9% no 4T12 face ao 4T11, tendo a receita média por bilhete diminuído 0,6% para 4,7 euros. A pressão macroeconómica continua a fazer-se sentir neste negócio, com as famílias muito atentas a oportunidades de poupança nas suas despesas discrecionárias;
- As receitas do negócio de Audiovisuais diminuíram 2,4% no 4T12 face ao 4T11, continuando a ser afetadas por um decréscimo nas vendas de conteúdos *homevideo* e também pela redução no nível de filmes e outros conteúdos vendidos aos canais de sinal aberto, que têm vindo a realizar cortes significativos nos seus custos de programação.

Internacional

- A ZAP continua a desenvolver o seu negócio em Angola e Moçambique de acordo com as melhores expectativas, tendo a sua base de clientes vindo a crescer a um ritmo sem precedentes.

2

EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

Tabela 2.

Indicadores de Negócio ('000)	4T11	4T12	4T12 / 4T11	2011	2012	2012 / 2011
-------------------------------	------	------	-------------	------	------	-------------

TV por Subscrição, Banda Larga e Voz ⁽¹⁾

Casas Passadas ⁽²⁾	3,152.6	3,243.2	2.9%	3,152.6	3,243.2	2.9%
RGUs ⁽³⁾	3,315.1	3,467.0	4.6%	3,315.1	3,467.0	4.6%
RGUs de Cabo por Subscritor (unidades) ⁽⁴⁾	2.36	2.45	3.7%	2.36	2.45	3.7%
Subscritores ⁽⁵⁾	1,567.1	1,570.1	0.2%	1,567.1	1,570.1	0.2%
dos quais Subscritores de Cabo	1,178.4	1,209.6	2.7%	1,178.4	1,209.6	2.7%
Clientes IRIS	97.0	234.8	142.0%	97.0	234.8	142.0%
% Clientes Cabo com IRIS	8.2%	19.4%	11.2pp	8.2%	19.4%	11.2pp
Clientes de <i>Triple Play</i>	708.7	772.6	9.0%	708.7	772.6	9.0%
% Clientes Cabo com <i>Triple Play</i>	60.1%	63.9%	3.7pp	60.1%	63.9%	3.7pp
dos quais Subscritores de Satélite	388.7	360.5	(7.3%)	388.7	360.5	(7.3%)
Banda Larga Fixa	739.2	790.0	6.9%	739.2	790.0	6.9%
Voz Fixa	883.9	976.4	10.5%	883.9	976.4	10.5%
Mobile	125.0	130.5	4.4%	125.0	130.5	4.4%
ARPU Global (Euros)	35.5	34.0	(4.3%)	35.7	34.5	(3.5%)

Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾

Receitas por Espetador (Euros)	4.8	4.7	(0.6%)	4.9	4.8	(1.0%)
Bilhetes Vendidos	2,260.4	1,992.4	(11.9%)	8,742.2	7,814.6	(10.6%)
Salas (unidades)	217	210	(3.2%)	217	210	(3.2%)

(1) Operação portuguesa.

(2) O número de Casas Passadas foi corrigido no 3T11, consistindo numa atualização da base de dados em 86,5 mil Casas Passadas. Os dados referentes a trimestres anteriores não foram reexpressos.

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

(4) 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.

(5) Os números apresentados referem-se ao número total de clientes do serviço básico da ZON Multimédia, incluindo as plataformas de cabo e de satélite. Saliente-se que a ZON Multimédia 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.

A IRIS é hoje a oferta de referência da proposta de valor de *Triple Play* da ZON, tendo o lançamento da funcionalidade Timewarp em Setembro de 2012 catapultado a ZON para a vanguarda da inovação com um serviço único e pioneiro, quer em Portugal, quer entre as ofertas de TV por Subscrição mundiais.

A IRIS é a melhor proposta de valor de *Triple Play* no mercado, com as suas funcionalidades únicas e inovadoras, *design*, e com as mais altas velocidades de Banda Larga, disponíveis para toda a base de clientes de cabo. O *feedback* dos consumidores tem sido extremamente positivo, sendo este entusiasmo evidente no crescimento muito forte do número de subscritores IRIS, que totalizavam 235 mil no final de 2012.

O negócio *core* da ZON de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz continua a mostrar resiliência, apesar do difícil clima económico. O entretenimento em casa e as comunicações continuam a ser uma prioridade de topo nos orçamentos domésticos das famílias, e as ofertas da ZON de tarifa fixa cobrem

todos os segmentos do mercado, desde as ofertas de topo de gama IRIS às ofertas de base de TV por Subscrição e Voz Fixa, auxiliando assim as famílias e empresas a melhor gerir as suas despesas mensais, e mantendo um excelente nível de serviço.

As subscrições adicionais de canais *premium* continuam a ser uma área sob pressão, devido à sua natureza mais discricionária.

Cada vez mais lares subscrevem os seus serviços de TV por Subscrição e telecomunicações em pacotes de serviços fornecidos pelo mesmo operador e utilizando a mesma plataforma tecnológica. Na ZON, o nível da penetração de pacotes de *Triple Play* na sua base de clientes de cabo atingia já os 63,9% no final do 4T12, um dos mais elevados quando comparado com as suas congéneres internacionais.

Timewarp – eleito pelos consumidores como o produto de *Triple Play* mais inovador do ano

Quando a ZON lançou a funcionalidade Timewarp em Setembro de 2012, foi o primeiro operador a nível mundial a oferecer um serviço deste género, um serviço de gravação simplificada que permite aos clientes navegar e assistir à programação dos últimos 7 dias, que é gravada, após opção por parte do cliente, num servidor de dados central. Os clientes podem assistir aos seus programas favoritos que tenham sido transmitidos na última semana, utilizando a interface de TV premiada e de fácil utilização da IRIS. Esta funcionalidade tem vindo a melhorar a forma como os clientes vêem televisão, oferecendo-lhes um enorme leque de escolha de entretenimento, que pode ser filtrado de acordo com as suas preferências, como o género do programa, o seu nome, ator, dia da semana, ou canal, entre outros. É importante salientar que os clientes podem navegar através do Timewarp sem sair do programa que está a ser transmitido, beneficiando assim de uma experiência de navegação fluida. O entusiasmo dos subscritores com o nosso serviço IRIS está relacionado com a combinação muito atrativa de uma superior experiência de utilização, com o *design* da plataforma de TV IRIS, com as velocidades de Banda Larga mínimas de 100 Mbps, com as chamadas de Voz de Fixa ilimitada e com a contínua inovação das funcionalidades oferecidas.

A interface de utilização IRIS continua a ser expandida e melhorada com base nos comentários dos utilizadores. Em Novembro, a ZON lançou uma nova funcionalidade extremamente inovadora e útil na sua plataforma IRIS, que permite aos clientes navegar através dos filmes em exibição na rede de cinemas da ZON (com mais de 200 cinemas) e comprar os seus bilhetes através da interface de TV, escolhendo que filme desejam ver, em que cinema, e em que lugar se desejam sentar. Outras funcionalidades lançadas recentemente incluem a integração total do Facebook com a interface de utilização, permitindo aos consumidores partilhar gostos, recomendações, visualizar opiniões, fazer atualizações do seu estado no Facebook, entre outros – tudo na interface de utilização IRIS, sem necessidade de uma aplicação externa. A plataforma ZON Online, que replica a interface IRIS em *laptops* e *tablets*, foi também estendida aos *smartphones*, com o lançamento da sua aplicação para iPhone em Maio, tornando-se assim mais um grande incentivo para a adesão aos pacotes IRIS.

235 mil clientes IRIS

No final do 4T12, o número de clientes IRIS tinha já atingido os 234,8 mil, representando 30,4% da base total de clientes de *Triple Play*, e adições líquidas de 41,8 mil neste trimestre. É de realçar que os clientes IRIS subscrevem pacotes de *Triple Play* com velocidades de Banda Larga de 100 Mbps, com preços a partir de 52,99 euros, representando um prémio de pelo menos 7,5 euros sobre um pacote standard de *Triple Play*, devido aos serviços de topo de gama mais sofisticados incluídos nestas ofertas.

+28,3 mil adições líquidas de RGUs no 4T12

A ZON voltou a registar um bom trimestre em termos de adições líquidas de RGUs com 28,3 mil adições líquidas, atingindo um total de 3.467 mil serviços, representando 2,45 serviços por cliente de cabo.

A base de clientes de TV por Subscrição por cabo registou um acréscimo anual de 2,7% para 1.209,6 mil clientes, com as adições líquidas no 4T12 a atingirem os 5,4 mil clientes. O número total de clientes de TV por Subscrição cifrava-se em 1.570,1 mil no final do 4T12, um aumento anual marginal que foi impulsionado pela combinação do crescimento de 2,7% na base de clientes de cabo *multiple play*, continuando a ZON a deter uma forte quota de mercado nas regiões onde está presente com a sua rede, com o desempenho mais fraco na base de clientes de DTH, em regiões onde a ZON apenas fornece serviços *Single Play* de TV por Subscrição via satélite.

Desempenho forte na Banda Larga no 4T12 com 23,8 mil adições líquidas

A base de subscritores de Banda Larga registou um acréscimo anual de 6,9% para 790 mil clientes, representando uma penetração de 65,3% da base de clientes de cabo. No 4T12 a ZON teve um desempenho forte ao nível de adições líquidas, com 23,8 mil subscritores. A proporção de clientes que subscreve serviços de Banda Larga com velocidades iguais ou superiores a 30 Mbps continuou a aumentar, para 40% no final do 4T12, o que compara com 29% no final do 4T11. A ZON tem uma clara vantagem tecnológica e de rede, dado que tem capacidade para fornecer velocidades de até 360 Mbps na totalidade dos 3,2 milhões de casas passadas pela sua rede HFC, de longe a maior cobertura de Redes de Nova Geração em Portugal. A utilização de Banda Larga registou um aumento de 38% ao longo do último ano e ainda assim a rede da ZON regista valores inferiores a 35% da sua capacidade nas horas de maior utilização.

O acesso gratuito à ZON@FON, a maior rede WiFi em Portugal, com mais de 500 mil *hotspots*, para além dos 7 milhões de *hotspots* a nível mundial, através de parcerias entre a FON e outros operadores internacionais, constitui mais um argumento muito forte para que um consumidor opte por ser cliente de Banda Larga da ZON. A rede tem uma elevada densidade de cobertura nos principais centros urbanos, proporcionando uma ligação móvel à Internet de grande qualidade. A utilização deste serviço registou um enorme aumento ao longo do último ano, com o número de minutos de utilização a crescer 4,4x para 1.600 milhões de minutos no 4T12 face ao trimestre homólogo.

Crescimento anual de 10,5% nos serviços de Voz Fixa, para 976,4 mil clientes

Os serviços de Voz Fixa registaram adições líquidas de 16,2 mil clientes no 4T12, para 976,4 mil clientes, representando um crescimento anual de 10,5%, sendo que 79% dos clientes de cabo subscrevem serviços de Voz Fixa, um aumento de 5,7 pontos percentuais face ao 4T11.

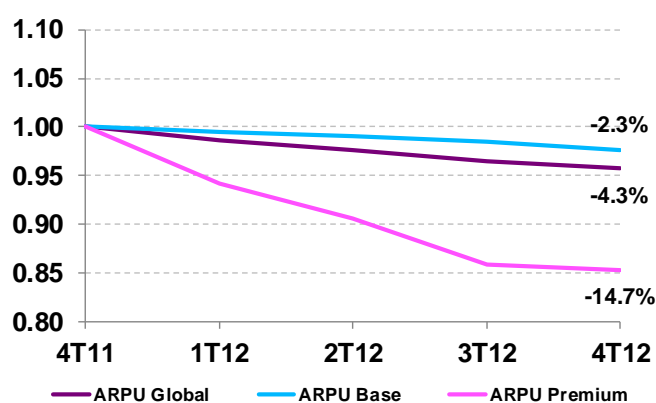
A opção de subscrever serviços de tarifa fixa que incluem chamadas de Voz Fixa nacionais ilimitadas e chamadas para 50 outros destinos a nível internacional é particularmente apelativa para os clientes que tentam gerir da melhor forma as suas despesas de telecomunicações. De igual modo, a aplicação ZON Phone representa outra excelente proposta de valor, permitindo aos clientes utilizar os seus *smartphones* para realizar chamadas através dos seus números e tarifários fixos, onde quer que estejam, desde que tenham acesso a uma rede WiFi – outra vantagem relevante do acesso gratuito à rede ZON@FON, como já foi mencionado.

Resiliência do ARPU Base de Triple Play

O ARPU Base, excluindo o efeito do menor nível de receitas da subscrição de canais *premium*, de carácter discricionário, registou um decréscimo anual de 2,3% no 4T12, em resultado da combinação da estabilidade dos serviços de *Triple Play* e do crescimento dos RGUs, do aumento na subscrição dos pacotes de topo de gama IRIS, com a diluição provocada pelos pacotes de nível de entrada. Excluindo o impacto destas ofertas de gama mais baixa, o ARPU Base teria decrescido marginalmente em 0,3%.

O ARPU Global continuou a ser afetado pela pressão das receitas de canais *premium* e também pelo efeito de diluição dos pacotes de gama mais baixa, registando um decréscimo anual de 4,3% para 34 euros.

Evolução do ARPU Base, Premium e Global (4T11 = Base 1)



Exibição Cinematográfica e Audiovisuais

No 4T12, a venda de bilhetes de cinema da ZON em Portugal diminuiu em 11,9% face ao 4T11, para cerca de 2 milhões de bilhetes, tendo a receita média por bilhete vendido diminuído marginalmente em 0,6%, de 4,8 para 4,7 euros. As receitas totais de Exibição Cinematográfica decresceram em 11,8% no

4T12 face ao 4T11, e em 10,8% em 2012 face a 2011. Para além do difícil ambiente macroeconómico, as receitas de bilheteira foram negativamente afetadas pelo aumento da taxa de IVA sobre as vendas de bilhetes de cinema, de 6% para 13%, que teve lugar no início de 2012.

As receitas foram ainda afetadas negativamente pelas vendas comparativamente mais reduzidas de bilhetes para filmes em 3D, que representaram 22% das receitas totais provenientes das vendas de bilhetes em 2012, sendo que tinham representado cerca de 33% em 2011, o que demonstra que os consumidores têm vindo a optar, mais do que no passado, pelas alternativas em 2D, de menor custo.

No 4T12, a ZON voltou a ter um desempenho superior ao dos restantes operadores do mercado. Tal como já mencionado, o número de bilhetes vendidos pela ZON durante o 4T12 diminuiu 11,9%. Como um todo, de acordo com dados recentemente publicados pelo Instituto do Cinema e do Audiovisual, ICA, o mercado sofreu um decréscimo de 12,7% no 4T12. A quota de mercado da ZON em termos de bilhetes vendidos aumentou assim para 56,7% no 4T12.

No que concerne a Receita Bruta, o desempenho relativo da ZON também foi mais forte em comparação com o resto do mercado, registando um decréscimo anual de 6,8% no 4T12, enquanto que a receita total do mercado diminuiu em 7,1%. Os filmes de maior sucesso exibidos em 2012 foram “Madagáscar 3”, “A Saga Twilight: Amanhecer – Parte 2”, “A Idade do Gelo 4: Deriva Continental”, “007 – Skyfall” e “Brave – Indomável”.

Como já foi mencionado, foi durante o 4T12 que a ZON lançou uma aplicação inovadora para a sua interface de utilização de TV por Subscrição premiada, IRIS. A aplicação “ZON Cinemas” permite ao cliente comprar os seus bilhetes para os cinemas ZON Lusomundo a partir de casa, através da interface de TV, escolher qual o filme que deseja ver, em que cinema, e em que lugar se deseja sentar. É possível aos clientes beneficiar dos descontos do seu cartão de fidelidade, myZONcard, e também partilhar no Facebook quais os seus filmes ou *trailers* favoritos. Esta aplicação inovadora representa uma nova forma confortável, rápida e fácil para os clientes comprarem os seus bilhetes a partir de casa, juntando-se assim aos serviços já existentes, como o site da ZON Lusomundo e o serviço para telemóveis “m.ticket”.

No 4T12, as receitas da divisão de Audiovisuais diminuíram em 2,4% face ao 4T11, de 20,1 para 19,6 milhões de euros. A ZON Audiovisuais manteve a sua posição de liderança na distribuição de filmes para Exibição Cinematográfica, distribuição de conteúdos para VoD e venda de conteúdos *homevideo* em Portugal. Apesar da melhoria na sua quota de mercado em termos de receitas cinematográficas, as receitas da divisão de Audiovisuais continuaram a ser afetadas pelo decréscimo das vendas de *homevideo*, bem como pela diminuição das receitas provenientes da venda de direitos sobre conteúdos a canais de sinal aberto que, devido ao nível significativamente mais reduzido de atividade publicitária, continuam a reduzir o número de filmes exibidos nas suas grelhas de programação.

Quanto à distribuição cinematográfica em 2012, a ZON Lusomundo distribuiu 7 dos 10 filmes de maior sucesso: “Madagáscar 3”, “A Saga Twilight: Amanhecer – Parte 2”, “007 – Skyfall”, “Brave – Indomável”, “Ted”, “American Pie: O Reencontro”, e “O Hobbit: Uma Viagem Inesperada”. De acordo com dados do ICA, as receitas brutas da ZON em termos de distribuição cinematográfica registaram um aumento anual de 16,4% no 4T12, enquanto que o mercado como um todo sofreu um decréscimo de 7,4%.

Crescimento Internacional - África

A ZAP continua a exceder todas as expectativas em termos de crescimento operacional, registando-se já no 4T12 receitas e EBITDA trimestrais de 8,8 milhões de euros e 1,4 milhões de euros, respetivamente, gerando uma margem EBITDA de 15,6% neste trimestre. Em 2012, a ZAP gerou receitas totais de 105,4 milhões de euros e um EBITDA de 14,2 milhões de euros, representando uma margem EBITDA 13,5% no seu segundo ano completo de operação.

O ritmo trimestral de crescimento de subscritores permanece muito forte, tendo a ZAP já conquistado uma posição muito relevante no mercado. O sucesso da operação continua a ser explicado por:

- Um elevado reconhecimento da sua marca – a ZAP continua a ser uma das marcas mais reconhecidas em Angola e Moçambique;
- Uma rede de distribuição muito forte, que continua a crescer todos os trimestres;
- Melhoria contínua da oferta de canais – na sequência do claro sucesso do seu primeiro canal próprio de TV por Subscrição, “ZAP Novelas”, a ZAP lançou em Dezembro de 2012 um novo canal generalista de entretenimento, chamado “ZAP Viva”, destinado aos subscritores dos seus pacotes de meio e topo de gama, que lhes trará o melhor conteúdo de entretenimento. Para além disto, a ZAP também lançou novos canais, incluindo canais de música, infantis e um novo pacote de canais chamado ZAP Plus;
- Uma constante motivação pelo lançamento de produtos e serviços inovadores – a ZAP lançou o serviço ZAP Cinema, que permite aos subscritores ver em casa os melhores e mais recentes êxitos de bilheteira do mercado;
- Uma forte presença local no Mercado e na economia – a ZAP tem atualmente mais de 300 colaboradores locais diretos, sendo que são criados muitos mais empregos indiretamente em atividades relacionadas com a ZAP.

3

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

A partir do 1T12, a participação de 30% da ZON na sua parceria Angolana de TV por Subscrição passou a ser consolidada proporcionalmente. Anteriormente, a operação era consolidada através do método da equivalência patrimonial, surgindo então na linha de Resultados Financeiros.

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	4T11	4T12	4T12 / 4T11	2011	2012	2012 / 2011
Receitas de Exploração	215.6	214.7	(0.4%)	854.8	858.6	0.4%
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	193.8	186.8	(3.6%)	772.4	755.0	(2.3%)
Audiovisuais	20.1	19.6	(2.4%)	72.4	70.0	(3.3%)
Exibição Cinematográfica	14.7	13.0	(11.8%)	59.2	52.8	(10.8%)
Internacional	0.0	8.8	n.a.	0.0	31.6	n.a.
Outros e Eliminações	(12.9)	(13.4)	4.0%	(49.2)	(50.8)	3.4%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(142.0)	(140.0)	(1.4%)	(543.6)	(545.7)	0.4%
Custos com Pessoal	(14.9)	(15.5)	4.0%	(59.3)	(59.8)	0.8%
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(60.8)	(63.4)	4.3%	(243.9)	(243.4)	(0.2%)
Custos Comerciais ⁽¹⁾	(21.6)	(16.7)	(22.6%)	(62.1)	(66.0)	6.3%
Outros Custos Operacionais	(44.7)	(44.5)	(0.6%)	(178.3)	(176.5)	(1.0%)
EBITDA ⁽²⁾	73.6	74.7	1.4%	311.2	312.9	0.5%
Margem EBITDA	34.1%	34.8%	0.6pp	36.4%	36.4%	0.0pp
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	67.7	69.3	2.3%	287.8	292.8	1.7%
Margem EBITDA	35.0%	37.1%	2.2pp	37.3%	38.8%	1.5pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	5.9	4.0	(32.0%)	23.4	15.9	(32.1%)
Margem EBITDA	16.9%	12.2%	(4.6pp)	17.7%	12.9%	(4.8pp)
Internacional	n.a.	1.4	n.a.	n.a.	4.3	n.a.
Margem EBITDA	n.a.	15.6%	n.a.	n.a.	13.5%	n.a.
Amortizações	(53.3)	(54.5)	2.2%	(217.6)	(214.6)	(1.4%)
Resultado Operacional ⁽³⁾	20.3	20.2	(0.7%)	93.6	98.3	5.0%
Outros Custos / (Proveitos)	0.0	(0.4)	n.a.	(1.0)	(1.0)	4.8%
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	20.3	19.7	(3.0%)	92.7	97.3	5.0%
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(11.8)	(11.5)	(2.1%)	(43.0)	(42.4)	(1.4%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	8.5	8.2	(4.3%)	49.6	54.9	10.5%
Imposto Sobre o Rendimento	(2.7)	(1.8)	(33.2%)	(14.8)	(18.0)	21.6%
Resultado das Operações Continuadas	5.9	6.4	8.8%	34.8	36.9	5.9%
Interesses Não Controlados	(0.2)	(0.0)	(95.6%)	(0.6)	(0.9)	33.7%
Resultado Consolidado Líquido	5.7	6.4	12.7%	34.2	36.0	5.3%

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

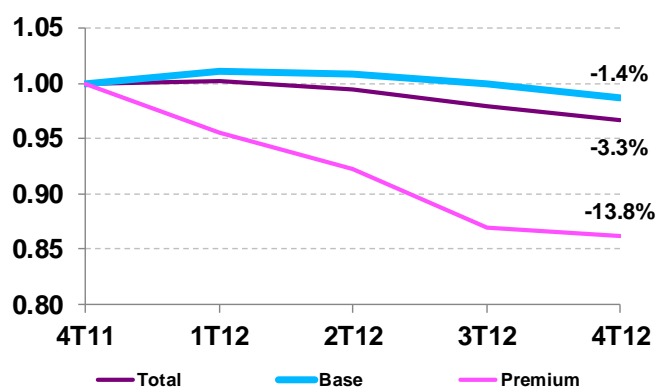
3.1 Receitas de Exploração

As **Receitas de Exploração** atingiram os 214,7 milhões de euros no 4T12, um valor marginalmente mais reduzido que o valor gerado no 4T11, em 0,4%. As Receitas de Exploração em 2012 registaram um crescimento de 0,4% para 858,6 milhões de euros.

As receitas *core* de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz tiveram um bom desempenho ao nível das receitas provenientes das tarifas fixas, tendo no entanto sentido pressão por parte do decréscimo anual das receitas de canais *premium*, que decresceram 13,8% no 4T12 face ao 4T11. Estes canais são vistos pelos clientes como uma despesa discricionária, sendo que os consumidores com maiores restrições ao nível do seu orçamento têm demonstrado uma tendência para reduzir os gastos adicionais, mantendo no entanto o valor e o nível da oferta subscrita nos seus principais serviços.

Excluindo o efeito das receitas de ARPU *premium*, as receitas *core* de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz decresceram 1,4% face ao 4T11.

Crescimento anual das receitas de ARPU (%)



Em 2012, as receitas de ARPU dos subscritores de cabo, excluindo as receitas provenientes de canais *premium*, aumentaram 1,3% face a 2011, refletindo a maior estabilidade da base de clientes e o maior valor das propostas de serviços em pacote. As receitas de DTH, igualmente ajustadas pelo efeito dos serviços *premium*, registaram um decréscimo anual de 8%, refletindo o seu contexto de mercado claramente mais desafiante, no qual o principal elemento de diferenciação é o preço.

No que concerne as receitas Não ARPU, os níveis mais reduzidos de subscrições de canais *premium* que prevaleceram em todo o mercado tiveram um impacto negativo na contribuição da participação de 50% da ZON na Sport TV.

As receitas do negócio de Audiovisuais decresceram em 2,4% para 19,6 milhões de euros no 4T12 face ao 4T11, principalmente devido à queda das receitas provenientes da venda de conteúdos *homevideo* e de direitos de conteúdos a canais de sinal aberto que, devido ao nível significativamente menor de atividade publicitária, continuam a reduzir os seus custos de programação. No ano de 2012, as receitas de Audiovisuais decresceram em 3,3% para 70 milhões de euros.

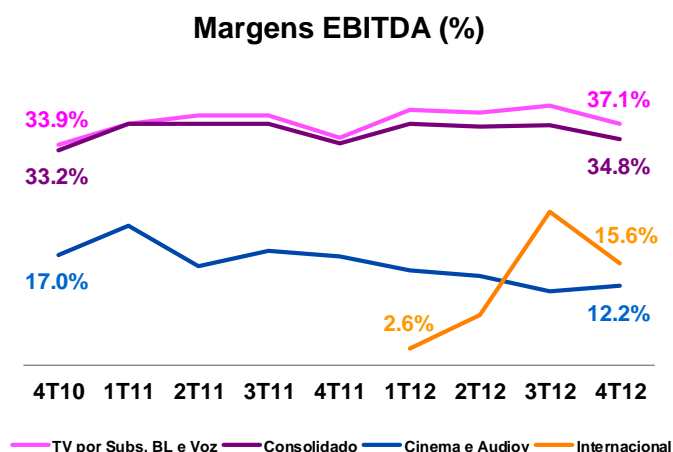
As receitas de Exibição Cinematográfica registaram um decréscimo anual de 11,8% no 4T12 para 13 milhões de euros. No entanto, as receitas para o ano de 2012 decaíram a uma taxa menor, de 10,8%, para 52,8 milhões de euros. O número de bilhetes vendidos no 4T12, no mercado como um todo, teve um início fraco no mês de Outubro, devido à ausência de estreias de grandes êxitos de bilheteira. No entanto, esta tendência melhorou com o lançamento de “007 – Skyfall” e de “A Saga Twilight: Amanhecer – Parte 2”, no final de Outubro e em Novembro, o que impulsionou as vendas de bilhetes na parte final do trimestre.

A participação de 30% da ZON na sua operação de TV por Subscrição em Angola e Moçambique gerou receitas de 8,8 milhões de euros no 4T12, com as receitas do ano de 2012 a totalizarem 31,6 milhões de euros. As receitas para 100% da ZAP em 2012 cifraram-se em 105,4 milhões de euros. O negócio continua a desenvolver-se de uma forma extremamente positiva, com a continuação de uma forte expansão mensal da base de clientes, mantendo simultaneamente um nível saudável de ARPU.

3.2 EBITDA

O **EBITDA Consolidado** registou um acréscimo de 1,4% no 4T12 para 74,7 milhões de euros, tendo crescido 0,5% em 2012 para 312,9 milhões de euros, gerando uma margem EBITDA de 36,4%.

O EBITDA *core* de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz atingiu os 69,3 milhões de euros no 4T12, representando um crescimento anual de 2,3% e uma margem EBITDA de 37,1%. O EBITDA para o ano de 2012 cresceu 1,7% face a 2011 para 292,8 milhões de euros, representando um aumento da margem EBITDA de 1,5 pp para 38,8%.



A *joint venture* Africana, ZAP (participação de 30%) gerou um EBITDA de 1,4 milhões de euros no 4T12, sendo que o EBITDA em 2012 atingiu os 4,3 milhões de euros, representando uma margem EBITDA de 13,5%, no seu segundo ano completo de operações, um desempenho assinalável a todos os níveis.

Os negócios de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica geraram um EBITDA mais reduzido, de 4,0 milhões de euros, no 4T12, o que representa uma margem EBITDA de 12,2%, um decréscimo de 4,6pp face aos 16,9% que se verificaram no 4T11. No ano de 2012, o EBITDA decresceu 32,1% para 15,9 milhões de euros, gerando uma margem EBITDA de 12,9%.

3.3 Custos Operacionais Consolidados

Os **Custos Operacionais Consolidados** decresceram 1,4% para 140 milhões de euros no 4T12, registando-se um crescimento marginal de 0,4% para 545,7 milhões de euros no ano de 2012. No entanto, estes valores não são diretamente comparáveis, devido à consolidação proporcional da *joint venture* Africana, ZAP, a partir do 1T12. Excluindo o impacto da consolidação da ZAP, os custos operacionais decresceram 6,0% no 4T12 face ao 4T11 e 3,8% no ano de 2012.

Os **Custos com Pessoal** ascenderam a 15,5 milhões de euros no 4T12 e a 59,8 milhões de euros em 2012. Excluindo o efeito da consolidação da ZAP, os Custos com Pessoal comparáveis decresceram 0,3% e 3,5%, respetivamente. Este decréscimo é explicado principalmente por uma redução de 5,0% no número médio de colaboradores, que teve lugar sobretudo na divisão de Exibição Cinematográfica, devido ao ambiente operacional menos favorável e à continuação do processo de otimização do número de colaboradores por complexo.

Os **Custos Diretos** cresceram 4,3% no 4T12 face ao 4T11, e mantiveram-se estáveis no ano de 2012. Excluindo o impacto da consolidação da ZAP, os Custos Diretos cresceram 2,3% no 4T12 e decresceram 1,8% no ano de 2012. Ao longo do ano, foram obtidas poupanças relevantes em alguns custos de programação e também em resultado da continuação dos esforços de otimização da utilização da infraestrutura de telecomunicações.

Os **Custos Comerciais**, excluindo o impacto da consolidação da ZAP, decresceram em 37,1% no 4T12 e em 13,2% no ano de 2012, em resultado de um decréscimo no nível de comissões pagas e de custos de *marketing*. Nos Custos Comerciais totais verificou-se um crescimento de 6,3% em 2012 sobretudo devido ao aumento do CMV (Custo das Mercadorias Vendidas) devido ao facto de as *set top boxes* na ZAP serem vendidas aos clientes e não alugadas como acontece em Portugal, o que faz com que sejam consideradas um custo do período em que são vendidas.

Os **Outros Custos Operacionais** registaram um decréscimo de 0,6% e 1%, respetivamente, no 4T12 e em 2012. Excluindo o impacto da consolidação proporcional da ZAP, os Outros Custos Operacionais teriam decrescido 4,1% no 4T12 e 3,4% no ano de 2012. Algumas poupanças relevantes foram obtidas em áreas importantes do negócio doméstico, tais como os serviços de suporte, em resultado da implementação de várias medidas ao nível dos *contact centres*, manutenção e reparações e outros custos gerais e administrativos. Para além disto, o impacto das poupanças relacionadas com a mudança para o novo Edifício-Sede, que teve lugar no 4T12, começa a fazer-se sentir.

3.4 Resultado Líquido

O **Resultado Consolidado Líquido** cifrou-se em 36 milhões de euros em 2012, um acréscimo de 5,3% face a 2011.

As **Depreciações e Amortizações** registaram um decréscimo anual de 1,4% para 214,6 milhões de euros em 2012, embora este item permaneça a um nível relativamente elevado face ao nível anual de CAPEX Recorrente devido ao ciclo de CAPEX acelerado do período 2008-2010.

O **Resultado Financeiro Líquido** conheceu uma melhoria de 1,4% em 2012 face a 2011, cifrando-se em 42,4 milhões de euros. No entanto, estes valores já não são diretamente comparáveis devido à consolidação proporcional da *joint venture* Africana a partir do 1T12. Em 2011, a ZON tinha registado uma contribuição negativa da consolidação da operação Africana no montante de 10,2 milhões de euros que já não é refletida nesta linha da Demonstração de Resultados. Para efeitos comparativos, o impacto equivalente para o ano de 2012 foi uma contribuição negativa ao nível do Resultado Antes de Impostos de 1,3 milhões de euros. A ZAP atingiu o *break-even* ao nível do Resultado Antes de Impostos no 3T12.

O **Imposto Sobre o Rendimento** ascendeu a 18 milhões de euros, um acréscimo de 21,6% face a 2011, representando uma taxa efetiva de imposto de 32,8%. Este valor é ligeiramente superior à taxa de IRC de 29,5% devido a efeitos não recorrentes que tiveram lugar em 2012.

4 CAPEX E CASH FLOW

4.1 CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros)	4T11	4T12	4T12 / 4T11	2011	2012	2012 / 2011
Infra-estrutura TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	23.3	25.9	10.9%	81.8	78.4	(4.2%)
Equipamento Terminal	13.0	9.5	(27.1%)	50.6	33.2	(34.5%)
Outros	2.8	5.2	82.4%	8.1	11.6	42.3%
CAPEX Recorrente	39.2	40.6	3.4%	140.5	123.1	(12.4%)
CAPEX Não Recorrente	1.3	0.0	(100.0%)	9.3	0.0	(100.0%)
CAPEX Total	40.5	40.6	0.1%	149.9	123.1	(17.9%)

De acordo com as expetativas, o CAPEX foi reduzido significativamente face aos níveis que se tinham registado em anos anteriores. Em 2012, o CAPEX ascendeu a 123,1 milhões de euros, um decréscimo de 17,9% face a 2011. O Equipamento Terminal, no montante de 33,2 milhões de euros, representou 27% do CAPEX Total em 2012, um nível muito inferior ao dos anos anteriores. Este decréscimo é devido à combinação de um menor nível de atividade comercial, e consequentemente de uma menor necessidade de CAPEX de cliente, com o sucesso do processo de reacondicionamento de equipamentos.

O CAPEX Total representou 16,3% das receitas de TV por Subscrição, Banda Larga e Voz em 2012, um nível semelhante ao nível de investimento em velocidade de cruzeiro do setor, refletindo os investimentos de manutenção necessários e ainda algum investimento direcionado para o crescimento.

Poupanças significativas com a renegociação do contrato de *Transponders*

Para prestar serviços de TV por Subscrição aos clientes fora da cobertura da sua rede HFC, a ZON aluga capacidade em satélite à Hispasat. No final de 2012, a ZON renegociou os termos deste contrato de aluguer, traduzindo-se em poupanças de longo prazo significativas.

Sob os termos do contrato anterior, que expirava em 2016, a ZON alugava 8 *transponders*. Os novos termos agora acordados, estendem o contrato até 2025, alugando a ZON apenas 5 *transponders*, traduzindo-se numa redução significativa nos pagamentos anuais a partir de 2014. Em 2013, as saídas de caixa anuais permanecerão as mesmas, sendo que algumas *set top boxes* que se encontram nas casas de clientes terão de ser substituídas para serem compatíveis com os padrões de compressão MPEG 4.

O impacto contabilístico ao nível do Balanço Consolidado que resultará da combinação de um período mais alargado (com a extensão do contrato de 2016 para 2025) com um custo anual mais reduzido para

os *transponders*, será um aumento em ativos intangíveis e nos contratos de longo prazo, no montante de 29 milhões de euros.

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	4T11	4T12	4T12 / 4T11	2011	2012	2012 / 2011
EBITDA	73.6	74.7	1.4%	311.2	312.9	0.5%
CAPEX	(40.5)	(40.6)	0.1%	(149.9)	(123.1)	(17.9%)
CAPEX Recorrente	(39.2)	(40.6)	3.4%	(140.5)	(123.1)	(12.4%)
CAPEX Não Recorrente	(1.3)	0.0	(100.0%)	(9.3)	0.0	(100.0%)
EBITDA - CAPEX	33.1	34.1	3.0%	161.4	189.8	17.6%
Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX ⁽¹⁾ e Variação no Fundo de Maneio	15.4	32.3	108.9%	(11.5)	(1.1)	(90.7%)
Cash Flow Operacional Após Investimento	48.5	66.4	36.7%	149.9	188.7	25.9%
Contratos de Longo Prazo	(10.2)	(6.4)	(37.4%)	(65.3)	(30.8)	(52.8%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.6)	(9.5)	162.5%	(21.3)	(35.8)	67.8%
Impostos Sobre o Rendimento	(3.9)	(3.7)	(3.2%)	(16.5)	(17.0)	2.9%
Alienações de Investimentos Financeiros	0.0	0.0	n.a.	6.7	0.8	(88.0%)
Outros Movimentos	(0.0)	(0.0)	n.a.	(1.9)	0.5	(124.1%)
Free Cash-Flow	30.8	46.7	51.4%	51.5	106.5	106.6%

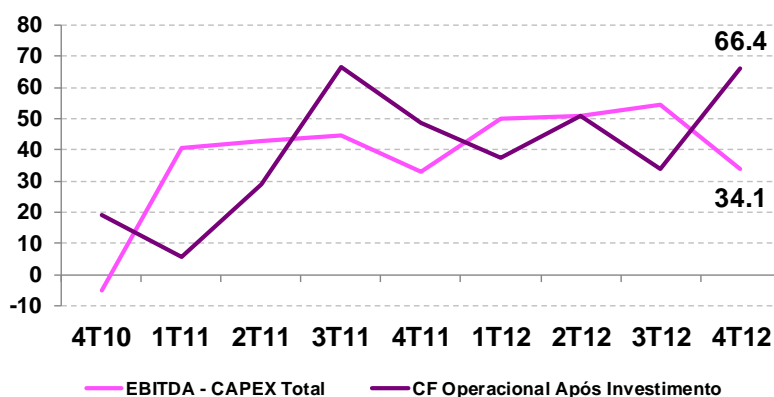
(1) Este item inclui essencialmente provisões non-cash incluídas no EBITDA e CAPEX non-cash relacionado com a capitalização à cabeça de contratos de longo prazo.

4.2 Cash Flow Operacional

O **EBITDA – CAPEX** aumentou 3% no 4T12 para 34,1 milhões de euros, principalmente em resultado de um desempenho estável do CAPEX face ao trimestre homólogo, e ao crescimento anual do EBITDA.

O **Cash Flow Operacional Após Investimento** registou um acréscimo anual de 36,7%, de 48,5 milhões de euros no 4T11 para 66,4 milhões de euros no 4T12. No 4T12, tal como esperado, os Itens Não Monetários Incluídos no EBITDA-CAPEX e Variação no Fundo de Maneio ascenderam a 32,3 milhões de euros, tendo assim um impacto positivo no desempenho do Cash Flow Operacional. Globalmente, durante 2012, a Variação do Fundo de Maneio permaneceu relativamente estável, tendo o 4T12 compensado o valor negativo que se verificou no 3T12.

EBITDA - CAPEX Total e CFO Após Investimento (Milhões de Euros)



4.3 Free Cash Flow

O **FCF Total** em 2012 ascendeu a 106,5 milhões de euros, acima das expectativas originais de cerca de 100 milhões de euros, e mais do que o dobro do montante gerado em 2011, de 51,5 milhões de euros. Este aumento resulta do sólido desempenho operacional, da disciplina de custos, da redução do CAPEX para níveis mais normalizados e de uma redução nos pagamentos anuais relacionados com contratos de longo prazo.

5

BALANÇO CONSOLIDADO

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2011	2012
Ativo Corrente	708.9	542.3
Caixa e Equivalentes de Caixa	407.4	308.3
Contas a Receber	237.8	172.4
Existências	46.7	44.3
Impostos a Recuperar	5.1	4.7
Custos Diferidos e Outros Ativos Correntes	11.9	12.6
Ativo não Corrente	1,076.7	1,068.7
Investimentos em Empresas Participadas	0.5	0.2
Ativos Intangíveis	314.7	319.2
Ativos Tangíveis	647.1	632.0
Ativos por Impostos Diferidos	49.9	48.1
Outros Ativos não Correntes	64.5	69.1
Total do Ativo	1,785.6	1,611.0
Passivo Corrente	789.1	651.8
Dívida de Curto Prazo	500.0	363.3
Contas a Pagar	207.1	214.1
Acréscimos de Custos	56.5	51.6
Proveitos Diferidos	3.8	9.5
Impostos a Pagar	17.2	12.8
Provisões e Outros Passivos Correntes	4.6	0.5
Passivo Não Corrente	761.5	739.9
Dívida de Médio e Longo Prazo	729.4	721.2
Provisões e Outros Passivos não Correntes	32.1	18.7
Total do Passivo	1,550.6	1,391.7
Capital Próprio antes de Interesses Não Controlados	225.0	209.8
Capital Social	3.1	3.1
Ações Próprias	(0.6)	(0.9)
Reservas e Resultados Transitados	188.3	171.6
Resultado Líquido	34.2	36.0
Interesses Não Controlados	10.0	9.4
Capital Próprio	235.0	219.2
Total do Passivo e Capital Próprio	1,785.6	1,611.0

5.1 Estrutura de Capital

No final de 2012, a **Dívida Financeira Líquida** cifrava-se em 605 milhões de euros, um decréscimo de 45,5 milhões de euros face aos 9M12.

A ZON Multimédia encontra-se totalmente financiada até final de 2014, sendo que a maturidade média da sua Dívida Financeira Líquida é agora de 1,98 anos.

As operações de cobertura de taxa de juro em vigor no final do 4T12 ascendiam a 257,5 milhões de euros. Tendo em conta as obrigações emitidas em Junho – 200 milhões de euros, com uma taxa de juro fixa de 6,85% - a proporção da Dívida Financeira Líquida da ZON que se encontra protegida contra variações nas taxas de juro é de 76%.

A Dívida Financeira Total no final de 2012 ascendia a 958 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de caixa e equivalentes de caixa no Balanço Consolidado de 353 milhões de euros. O custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da ZON foi de 4,96% em 2012.

O **Rácio de Alavancagem Financeira** diminuiu para 73,4% no final de 2012 face aos 75,3% que se registavam no final dos 9M12, e o rácio **Dívida Financeira Líquida / EBITDA** (últimos 4 trimestres) situa-se agora nas 1,9x.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	2011	2012	2012 / 2011
Dívida de Curto Prazo	467.4	342.2	(26.8%)
Empréstimos Bancários e Outros	462.4	334.8	(27.6%)
Locações Financeiras	5.0	7.3	47.1%
Dívida de Médio e Longo Prazo	640.4	615.8	(3.8%)
Empréstimos Bancários	628.6	607.5	(3.4%)
Locações Financeiras	11.7	8.3	(29.2%)
Dívida Total	1,107.8	958.0	(13.5%)
Caixa, Equivalentes de Caixa e Empréstimos Intra-Grupo	470.3	353.0	(24.9%)
Dívida Financeira Líquida	637.5	605.0	(5.1%)
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽¹⁾	73.1%	73.4%	0.3pp
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	2.0x	1.9x	n.a.

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

6

REMUNERAÇÃO ACIONISTA

O Conselho de Administração da ZON aprovou uma proposta de um dividendo ordinário de 12 cêntimos de euro por ação, representando um rácio de payout de cerca de 100%. Esta proposta está sujeita à aprovação final por parte da Assembleia Geral de Acionistas.

7

DESENVOLVIMENTOS CORPORATIVOS

7.1 Proposta de fusão entre a ZON Multimédia e a Optimus SGPS

A 14 de Dezembro, a ZON foi informada que os seus acionistas de referência, Kento Holding Limited e Unitel International Holdings (anteriormente, Jadeium) tinham chegado a um acordo com a Sonaecom, SGPS, SA, no sentido de solicitar aos Conselhos de Administração da ZON Multimédia e da Optimus SGPS a apreciação de uma proposta de fusão entre as duas empresas (comunicado de dia 14 de Dezembro de 2012).

A 19 de Dezembro, a ZON divulgou que o seu Conselho de Administração tinha decidido dar início a negociações formais tendo em vista a aprovação de um projeto de fusão, e subsequentemente delegado na Comissão Executiva a gestão e condução do processo de negociações com o Conselho de Administração da OPTIMUS. Uma Comissão Ad-hoc foi nomeada para acompanhar as negociações, constituída por membros Não Executivos do Conselho de Administração (comunicado de 19 de Dezembro de 2012).

Posteriormente, a 21 de Janeiro de 2013, o Conselho de Administração da ZON reuniu e aprovou o projeto de fusão, propondo que este seja submetido à aprovação dos acionistas em Assembleia Geral Extraordinária a ser convocada dentro do prazo legal para o efeito, e sujeito à não oposição por parte da Autoridade da Concorrência e à validação por parte da CMVM.

Os detalhes das deliberações acima mencionadas, e a respetiva proposta de fusão podem ser consultados no comunicado também realizado em 21 de Janeiro, disponível no website institucional da ZON em www.zon.pt/ir.

7.2 Sport TV – Consolidação dos interesses em direitos desportivos de TV e Multimédia numa única entidade

A 20 de Dezembro de 2012 a ZON divulgou que tinha sido alcançado um acordo para consolidar as participações na Sport TV Portugal SA, (“Sport TV”), Sportinveste Multimédia, SGPS, SA, (“Sportinveste”) e na PPTV Publicidade de Portugal e Televisão, SA (“PPTV”), e das suas respetivas operações, numa única entidade que passará a gerir os direitos desportivos de TV e Multimédia (Internet e móvel) para o mercado Português (comunicado disponível no website institucional da ZON, em www.zon.pt/ir). Em resultado das transações necessárias para consolidar estas operações, a ZON reduzirá a sua participação na Sport TV para 25%, recebendo um encaixe financeiro de cerca de 46 milhões de euros. A formalização desta nova entidade está dependente da aprovação por parte da Autoridade da Concorrência e da conclusão de algumas condições contratuais por parte das entidades envolvidas, nomeadamente a obtenção de financiamento autónomo por parte da Sport TV.

O acordo alcançado traduzir-se-á em ganhos de eficiência na gestão dos direitos e apoiará a promoção do desenvolvimento quer da TV tradicional, quer das novas plataformas *online* e móveis de distribuição de conteúdos desportivos para todos os operadores, num contexto de uma maior convergência fixo/móvel, permitindo também aumentar o alcance internacional dos conteúdos desportivos Portugueses. Este acordo não inviabiliza que a ZON e a PT distribuam outros canais desportivos nas suas redes.

7.3 Sport TV – Renegociação do contrato da Liga Portuguesa de Futebol

A 20 de Dezembro de 2012, a ZON também anunciou que a Sport TV tinha assinado um acordo com a PPTV – Publicidade de Portugal e Televisão, SA, para a renovação do contrato para a transmissão televisiva das partidas de futebol das Ligas Portuguesas por mais 3 anos, até final da época 2015/2016, com um modelo de remuneração destes direitos de transmissão mais alinhado com o nível de receitas geradas pela Sport TV.

8 ANEXOS

8.1 ANEXO I

Tabela 8.

Indicadores de Negócio ('000)	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz ⁽¹⁾								
Casas Passadas ⁽²⁾	3,206.9	3,223.3	3,151.0	3,152.6	3,187.4	3,204.5	3,224.5	3,243.2
Subscritores ⁽³⁾	1,554.4	1,552.8	1,554.2	1,567.1	1,586.8	1,586.3	1,574.4	1,570.1
os quais subscrevem								
Banda Larga Fixa	704.7	714.8	725.0	739.2	748.6	751.5	766.2	790.0
Voz Fixa	807.5	826.8	844.0	883.9	921.4	947.0	960.2	976.4
Mobile ⁽⁴⁾	114.7	118.4	133.4	125.0	124.1	129.4	138.0	130.5
Subscritores de Cabo	1,155.5	1,157.8	1,162.4	1,178.4	1,204.6	1,210.8	1,204.3	1,209.6
Clientes IRIS	28.3	46.2	65.0	97.0	118.9	161.5	193.0	234.8
Clientes de <i>Triple Play</i>	666.0	678.5	688.8	708.7	715.7	730.9	751.7	772.6
% Clientes Cabo com <i>Triple Play</i>	57.6%	58.6%	59.3%	60.1%	59.4%	60.4%	62.4%	63.9%
Clientes de <i>Double Play</i>	160.7	163.7	169.3	184.6	219.1	212.8	200.7	200.1
% Clientes Cabo com <i>Double Play</i>	13.9%	14.1%	14.6%	15.7%	18.2%	17.6%	16.7%	16.5%
Clientes de <i>Single Play</i>	328.8	315.6	304.2	285.1	269.8	267.2	251.9	236.9
% Clientes Cabo com <i>Single Play</i>	28.5%	27.3%	26.2%	24.2%	22.4%	22.1%	20.9%	19.6%
Subscritores de Satélite	398.9	395.0	391.9	388.7	382.2	375.5	370.1	360.5
Penetração de Canais Premium de Filmes e Desporto ⁽⁵⁾	44.1%	41.6%	42.9%	41.9%	40.8%	40.2%	41.3%	39.4%
RGUs ⁽⁶⁾	3,181.3	3,212.8	3,256.6	3,315.1	3,381.0	3,414.1	3,438.7	3,467.0
RGUs de Cabo por Subscritor (unidades) ⁽⁷⁾	2.29	2.31	2.33	2.36	2.37	2.39	2.42	2.45
ARPU Global (Euros)	35.8	35.8	36.0	35.5	35.0	34.7	34.3	34.0
Adições Líquidas								
Clientes de <i>Triple Play</i>	23.8	12.5	10.3	19.9	7.0	15.2	20.8	20.9
Subscritores	(17.1)	(1.6)	1.4	12.8	19.8	(0.5)	(11.9)	(4.3)
Subscritores de Cabo	(8.4)	2.3	4.6	16.0	26.2	6.3	(6.6)	5.4
Subscritores de Satélite	(8.7)	(3.9)	(3.1)	(3.2)	(6.5)	(6.7)	(5.3)	(9.7)
Banda Larga Fixa	14.4	10.1	10.2	14.2	9.4	2.8	14.7	23.8
Voz Fixa	29.9	19.3	17.3	39.9	37.5	25.6	13.2	16.2
Mobile	6.8	3.7	15.0	(8.4)	(0.8)	5.2	8.6	(7.5)
RGUs	33.9	31.5	43.8	58.5	65.8	33.1	24.6	28.3
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾								
Receitas por Espectador (Euros)	4.7	4.9	5.1	4.8	4.8	4.9	4.9	4.7
Bilhetes Vendidos	2,016.5	2,093.6	2,371.7	2,260.4	1,724.9	1,714.1	2,383.2	1,992.4
Salas (unidades)	217	217	217	217	210	210	210	210

(1) Operação portuguesa.

(2) O número de Casas Passadas foi corrigido no 3T11, consistindo numa atualização da base de dados em 86,5 mil Casas Passadas. Os dados referentes a trimestres anteriores não foram reexpressos.

(3) Os números apresentados referem-se ao número total de clientes do serviço básico da ZON Multimédia, incluindo as plataformas de cabo e de satélite. Saliente-se que a ZON Multimédia 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.

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

(5) Inclui canais Premium de Desporto, de Filmes, outros canais Premium de escala relevante, e serviços de Subscription VoD.

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

(7) 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.

8.2 ANEXO II

Tabela 9.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T11	2T11	3T11	4T11	2011	1T12	2T12	3T12	4T12	2012
Receitas de Exploração	214.1	211.5	213.7	215.6	854.8	214.2	214.4	215.3	214.7	858.6
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	195.6	191.6	191.4	193.8	772.4	191.9	191.0	185.4	186.8	755.0
Audiovisuais	17.1	17.7	17.6	20.1	72.4	17.1	17.6	15.7	19.6	70.0
Exibição Cinematográfica	13.6	14.4	16.5	14.7	59.2	11.8	11.9	16.2	13.0	52.8
Internacional	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.4	7.3	9.1	8.8	31.6
Outros e Eliminações	(12.1)	(12.2)	(11.9)	(12.9)	(49.2)	(13.0)	(13.3)	(11.1)	(13.4)	(50.8)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(134.6)	(132.9)	(134.1)	(142.0)	(543.6)	(134.5)	(135.6)	(135.6)	(140.0)	(545.7)
Custos com Pessoal	(14.7)	(14.4)	(15.3)	(14.9)	(59.3)	(14.3)	(15.1)	(14.9)	(15.5)	(59.8)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(61.1)	(60.9)	(61.2)	(60.8)	(243.9)	(58.4)	(59.3)	(62.3)	(63.4)	(243.4)
Custos Comerciais ⁽¹⁾	(15.2)	(12.1)	(13.1)	(21.6)	(62.1)	(16.2)	(17.0)	(16.2)	(16.7)	(66.0)
Outros Custos Operacionais	(43.6)	(45.5)	(44.5)	(44.7)	(178.3)	(45.7)	(44.1)	(42.2)	(44.5)	(176.5)
EBITDA ⁽²⁾	79.5	78.5	79.6	73.6	311.2	79.7	78.8	79.7	74.7	312.9
Margem EBITDA	37.1%	37.1%	37.2%	34.1%	36.4%	37.2%	36.8%	37.0%	34.8%	36.4%
TV por Subscrição, Banda Larga e Voz	72.9	73.6	73.6	67.7	287.8	75.3	74.2	74.0	69.3	292.8
Margem EBITDA	37.3%	38.4%	38.4%	35.0%	37.3%	39.2%	38.9%	39.9%	37.1%	38.8%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	6.6	4.9	6.0	5.9	23.4	4.2	4.0	3.6	4.0	15.9
Margem EBITDA	21.5%	15.3%	17.6%	16.9%	17.7%	14.6%	13.7%	11.3%	12.2%	12.9%
Internacional	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0.2	0.6	2.1	1.4	4.3
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2.6%	7.8%	23.5%	15.6%	13.5%
Amortizações	(55.6)	(53.3)	(55.5)	(53.3)	(217.6)	(55.9)	(51.5)	(52.6)	(54.5)	(214.6)
Resultado Operacional ⁽³⁾	24.0	25.3	24.1	20.3	93.6	23.7	27.3	27.1	20.2	98.3
Outros Custos / (Proveitos)	0.3	(0.9)	(0.4)	0.0	(1.0)	(0.1)	(0.9)	0.4	(0.4)	(1.0)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	24.3	24.3	23.7	20.3	92.7	23.7	26.5	27.5	19.7	97.3
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(10.3)	(10.5)	(10.5)	(11.8)	(43.0)	(8.3)	(10.7)	(11.9)	(11.5)	(42.4)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Minoritários	14.0	13.9	13.3	8.5	49.6	15.3	15.8	15.6	8.2	54.9
Imposto Sobre o Rendimento	(3.6)	(4.6)	(3.9)	(2.7)	(14.8)	(4.6)	(5.8)	(5.8)	(1.8)	(18.0)
Resultado das Operações Continuadas	10.4	9.2	9.3	5.9	34.8	10.7	10.0	9.8	6.4	36.9
Interesses Não Controlados	(0.2)	(0.0)	(0.2)	(0.2)	(0.6)	(0.3)	(0.3)	(0.2)	(0.0)	(0.9)
Resultado Consolidado Líquido	10.2	9.2	9.1	5.7	34.2	10.3	9.7	9.6	6.4	36.0
CAPEX Recorrente	35.9	33.8	31.7	39.2	140.5	29.6	27.7	25.2	40.6	123.1
CAPEX Total	38.8	35.5	35.1	40.5	149.9	29.6	27.7	25.2	40.6	123.1
Free Cash Flow	(2.0)	(15.1)	37.9	30.8	51.5	16.3	33.6	9.9	46.7	106.5
Dívida Financeira Líquida	641.7	706.8	668.3	637.5	637.5	644.6	660.4	650.5	605.0	605.0

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

9 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.

10 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

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

Conference cal: 17h (hora UK/Lisboa) do dia 22 de janeiro de 2013 **ID da Conferência:** 88743820

UK Standard International: +44 1452 555 566

USA Dial In: +1 866 966 94 39

Número de Acesso ao Encore Replay: 88743820#
International Encore Dial In: +44 1452 550 000

ZON

