DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2013

ZON OPTIMUS®

Resultados Consolidados de 2013

Tabela 1.

Destaques 2013	2012	2013	2013 / 2012
Destaques Financeiros			
Receitas de Exploração	1,473.7	1,426.8	(3.2%)
EBITDA	541.4	536.6	(0.9%)
Margem EBITDA	36.7%	37.6%	0.9pp
Outros Custos / (Proveitos)	(1.6)	(60.9)	n.a.
Resultado Consolidado Líquido	114.3	63.4	(44.5%)
Free Cash Flow Recorrente	133.3	147.6	10.7%

- Nova estrutura organizacional implementada desde o final do ano, estando em curso o processo de restruturação;
- Grande entusiasmo dos clientes pela oferta convergente, com a ZON4i a atingir 300 mil RGUs apenas 3 meses após o seu lançamento;
- EBITDA relativamente estável nos 536,6 milhões de euros, representando uma Margem EBITDA de 37,6%, um aumento de 0,9pp face ao ano anterior;
- Resultado Líquido impactado por custos não recorrentes, sobretudo devido à fusão, que no total ascenderam a 60,9 milhões de euros no ano de 2013;
- Desempenho muito positivo do FCF Recorrente, que registou um acréscimo anual de 10,7% para 147,6 milhões de euros.

1

Resultados Consolidados 4T13

O 4T13 foi o primeiro trimestre completo de operações após a conclusão da fusão no final de agosto e sob a liderança da nova equipa de gestão, a partir de 1 de outubro. Foi marcado por uma reorganização interna significativa, refletindo uma nova empresa integrada e impulsionada por uma estratégia convergente e construída em torno de dois segmentos principais: Consumo e Empresarial.

A ZON OPTIMUS está perante uma oportunidade de crescimento significativa, em todos os segmentos de mercado, alavancando um conjunto único de ativos e de conhecimento, num mercado de telecomunicações particularmente sofisticado e competitivo. Com a implementação da nova estrutura, as áreas-chave da restruturação operacional e de negócio estão em marcha e em linha para atingir os objetivos de sinergias.

2

A convergência está a ditar a dinâmica do mercado

Ao longo dos últimos anos, o crescimento no segmento residencial focou-se no crescimento na área do *triple play*, com a venda de serviços adicionais aos clientes de TV por Subscrição, uma estratégia que foi reforçada em 2011 com o lançamento da IRIS, uma interface premiada, líder em inovação a nível mundial através das suas funcionalidades avançadas.

Aquando da fusão, a penetração de *triple play* na base de clientes excedia já os 60%, começando o enfoque a ser colocado nas soluções convergentes móveis e fixas para o lar. No final de outubro de 2013, a ZON OPTIMUS lançou o seu primeiro serviço integrado de comunicações e entretenimento em Portugal – ZON4i.

A ZON4i combina mais e melhor programação de televisão com 116 canais, Internet fixa com as velocidades mais elevadas e a cobertura mais extensa, com 100 Mbps disponíveis em todos os 3,2 milhões de casas passadas pela rede de cabo de Nova Geração da ZON OPTIMUS; um serviço de Voz Fixa nacional e internacional ilimitado, que inclui também a utilização gratuita da aplicação ZON Phone, permitindo a utilização de um número fixo em aparelhos móveis, beneficiando dos tarifários fixos e de faturação integrada; acesso gratuito à maior rede de *hotspots* WiFi com acesso imediato a 600 mil *hotspots* em Portugal e mais de 12 milhões em todo o mundo; utilização ilimitada do telemóvel, oferecendo as melhores soluções 4G disponíveis para até 4 utilizadores; Internet móvel com 200 Mb por cartão SIM, que permite recarregamentos flexíveis para quem exceda ocasionalmente o seu limite de dados; acesso prioritário à maior rede de cinemas em Portugal através do myZONcard, que oferece um bilhete de cinema gratuito na compra de outro. A ZON4i tem um preço de € 79,99 com dois utilizadores móveis, sendo que pode ser ajustado para se adequar ao perfil de utilização e às necessidades do cliente.

Apenas alguns meses após o seu lançamento, a ZON OPTIMUS já atingiu a marca dos 300 mil RGUs convergentes, sendo que mais de 85% dos RGUs convergentes móveis são novos para a ZON OPTIMUS, com uma média de 2,1 cartões SIM por cliente único.

Estes resultados confirmam que os consumidores aguardavam pela fusão para poderem beneficiar desta forte proposta de valor fixa e móvel que combina a melhor interface de TV do mercado, IRIS, as velocidades de banda larga mais elevadas e com a maior cobertura, e serviços móveis ilimitados para todas as redes.

O principal enfoque da ZON4i é a venda de soluções convergentes à base de clientes fixos já existente, sendo que cerca de 90% dos clientes convergentes atuais já eram clientes fixos da ZON. Destes, cerca de 89% eram clientes de *triple play* e mais de metade eram clientes IRIS. De momento, as ofertas convergentes da ZON OPTIMUS incluem 2 utilizadores com tarifários móveis ilimitados. É ainda possível subscrever dois cartões suplementares pela quantia adicional de € 7,5 cada.

No final do ano passado, foi lançada uma campanha de telemóveis dirigida a novos clientes convergentes, com o intuito de reduzir a resistência causada por telemóveis bloqueados a uma outra rede. A campanha incluiu aparelhos de topo de gama, vendidos em prestações através da fatura mensal, tendo excedido as expetativas iniciais, sobretudo no período natalício.

Na vanguarda da inovação em TV baseada na *cloud*

Em 2013, a IRIS, a oferta de TV multi-ecrã de nova geração da ZON OPTIMUS, tornou-se a oferta padrão dos nossos novos pacotes de *triple* e *quadruple play*, conduzindo a um crescimento significativo do número de subscritores IRIS para 438 mil, mais de 54% da base de clientes de 3&4P.

Mantendo o ritmo de inovação que caracteriza a IRIS desde o seu lançamento, no último trimestre a ZON OPTIMUS lançou a sua oferta de Network-DVR que permite às *set top box* sem disco rígido efetuar gravações, *pause live TV* e voltar atrás em conteúdos em direto. Esta funcionalidade não se limita a replicar por completo a experiência de um gravador local, antes expande essa experiência ao permitir gravações simultâneas ilimitadas e a partilha de programas gravados por todas as STB do lar.

Com este desenvolvimento a ZON OPTIMUS tornou-se no primeiro operador de TV por Subscrição a iniciar a retirada comercial das STB centradas em discos rígidos, conseguindo neste processo proporcionar uma experiência de utilização muito superior. Estas STB são significativamente menos dispendiosas e muito mais fiáveis, dado que possuem menos componentes mecânicos.

O lançamento do Network-DVR representa o último desenvolvimento de uma estratégia tecnológica concebida para proporcionar os serviços de vídeo mais avançados a partir da *cloud*, alavancando as redes de acesso, transporte e vídeo de nível mundial da ZON OPTIMUS.

A IRIS continua a ser o impulsionador da nossa estratégia de produto, com atualizações e *upgrades* contínuos, sempre excedendo as expetativas dos utilizadores. Em resultado da fusão, a extensão natural da nossa estratégia tecnológica e de desenvolvimento de produto será aumentar a ligação da experiência de TV ao ecossistema móvel, explorando assim a oportunidade inerente à forte posição da ZON OPTIMUS enquanto operador fixo e móvel. A importância e sucesso da nossa interface de TV é

essencial para a nossa estratégia de liderança do mercado na convergência, uma vez que a escolha de operador é ancorada pelo fornecedor do serviço de TV.

A IRIS tem acumulado uma série de prémios como melhor interface de TV, com reconhecimento alargado por parte de clientes e congéneres. A IRIS foi votada "Produto do Ano" em Portugal pelo segundo ano consecutivo, sendo que as aplicações OTT da IRIS foram também reconhecidas internacionalmente, tendo conquistado o prémio de "Best TV on the Move Service" em Londres na conferência TV Connect.

Subscritores Móveis impulsionados pelas tarifas *all-net*

A ZON OPTIMUS continua a concentrar os seus esforços de marketing no segmento pessoal em tarifas que oferecem planos simples e ilimitados, sem qualquer tipo de restrição de redes. As duas principais famílias de tarifários *all-net* são o SMART e o LIGA, ambos lançados em 2013. O SMART é direcionado para o segmento de topo do mercado, tratando-se de um plano pós-pago que permite aos subscritores comunicar para todas as redes de forma praticamente ilimitada e sem a desvantagem de ter de efetuar recarregamentos. Todos os tarifários SMART incluem pelo menos 1Gb de dados, oferecendo uma excelente experiência 3G e 4G. O LIGA endereça a necessidade de oferecer um acesso menos dispendioso a comunicações para todas as redes a mais segmentos do mercado, com um preço muito apelativo de € 9,99 por mês. Esta oferta levou a um aumento significativo da proporção de clientes pré-pagos com carregamentos mensais fixos.

Com a crescente importância das ofertas convergentes, a proporção de cartões SIM incluídos nas ofertas residenciais pós-pagas aumentou, contribuindo para compensar a redução sazonal nos subscritores móveis no último trimestre do ano, bem como o impacto não recorrente da perda de alguns clientes durante o processo de migração do anterior MVNO da ZON, para a rede móvel da OPTIMUS.

Posição reforçada no segmento de Corporate, PME e SoHo

O segmento Empresarial é um dos segmentos-chave de crescimento para a ZON OPTIMUS. A quota de mercado combinada de cerca de 17% para a operação Empresarial tem um potencial de crescimento significativo. Devido à fusão, a ZON OPTIMUS é agora um operador mais forte, sendo um operador fixo e móvel tecnologicamente superior e totalmente integrado, com capacidade para oferecer ao segmento empresarial em Portugal serviços de telecomunicações e de dados integrados e convergentes, de forma competitiva e relevante. A elevada cobertura, capilaridade e capacidade da rede da ZON OPTIMUS são fatores-chave, e diferenciadores, neste segmento.

Com uma nova equipa integrada já implementada, a ZON OPTIMUS já fez progressos significativos em importantes contas de Grandes Empresas e em processos de concursos que estão a decorrer. A ZON OPTIMUS já endereça o mercado como uma única entidade, capaz de oferecer soluções à medida para os maiores clientes empresariais e do setor público, e de endereçar as PME e SoHo com soluções específicas e adaptadas ao seu perfil de utilização e âmbito geográfico, alavancando a melhor cobertura das suas redes fixa e móvel de Nova Geração.

Comprovando o reforço da sua posição competitiva e o valor das suas soluções integradas, no 4T13 a ZON OPTIMUS ganhou o contrato de serviços de telecomunicações de um dos principais cinco bancos de retalho em Portugal, o que é uma contribuição relevante, não apenas por si só, mas também no sentido de consolidar o reconhecimento por parte do mercado dos serviços integrados de dados e comunicações de elevada qualidade, sofisticação, fiabilidade e competitividade que a ZON OPTIMUS disponibiliza no mercado Empresarial.

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	4T12	4T13	4T13 / 4T12	2012	2013	2013 / 2012
Telecomunicações [1]						
Indicadores Agregados						
Casas Passadas	3,185.6	3,241.8	1.8%	3,185.6	3,241.8	1.8%
RGUs Totais	7,356.9	7,213.0	(2.0%)	7,356.9	7,213.0	(2.0%)
Subscritores Móveis	3,305.1	3,243.4	(1.9%)	3,305.1	3,243.4	(1.9%)
Pré-Pagos	2,408.4	2,251.0	(6.5%)	2,408.4	2,251.0	(6.5%)
Pós-Pagos	896.7	992.4	10.7%	896.7	992.4	10.7%
ARPU / Subscritor Móvel (Euros)	9.9	9.2	(7.1%)	10.6	9.6	(9.3%)
TV por Subscrição	1,593.6	1,518.0	(4.7%)	1,593.6	1,518.0	(4.7%)
Acesso Fixo [2]	1,237.5	1,203.8	(2.7%)	1,237.5	1,203.8	(2.7%)
DTH	356.1	314.2	(11.8%)	356.1	314.2	(11.8%)
Voz Fixa	1,557.8	1,514.9	(2.8%)	1,557.8	1,514.9	(2.8%)
Banda Larga	887.8	922.1	3.9%	887.8	922.1	3.9%
Outros e Dados	12.7	14.6	14.9%	12.7	14.6	14.9%
Subscritores IRIS	234.8	437.6	86.3%	234.8	437.6	86.3%
% Subscritores IRIS 3&4P	29.7%	54.3%	24.6pp	29.7%	54.3%	24.6pp
Adições Líquidas						
Casas Passadas	18.7	13.3	(28.7%)	90.6	56.3	(37.9%)
RGUs Totais	21.0	(40.6)	n.a.	39.3	(143.9)	n.a.
Subscritores Móveis	10.6	5.4	(48.5%)	(26.8)	(61.7)	130.4%
Pré-Pagos	6.8	(53.0)	n.a.	(1.6)	(157.4)	n.a.
Pós-Pagos	3.8	58.4	n.a.	(25.2)	95.7	n.a.
TV por Subscrição	(4.9)	(28.2)	n.a.	2.3	(75.6)	n.a.
Acesso Fixo [2]	4.8	(16.0)	n.a.	32.2	(33.7)	n.a.
DTH	(9.7)	(12.2)	26.4%	(30.0)	(41.9)	39.8%
Voz Fixa	(4.8)	(24.0)	n.a.	28.7	(42.8)	n.a.
Banda Larga	19.4	5.8	(70.1%)	33.4	34.4	2.9%
Outros e Dados	0.6	0.4	(37.7%)	1.8	1.9	6.8%
Subscritores IRIS	41.8	47.3	13.1%	137.8	202.8	47.1%

(1) Operações Portuguesas
(2) Os Subscritores de Acesso Fixo incluem os clientes servidos pelas redes de HFC, FTTH e ULL.

Nova segmentação operacional

Em resultado da fusão e da reorganização dos seus negócios, o reporte operacional da ZON OPTIMUS foi também adaptado para refletir a nova realidade integrada, afastando-se assim da segmentação anterior, que refletia uma separação entre empresas e era baseada na tecnologia do serviço prestado.

A partir deste trimestre, todos os indicadores operacionais serão apresentados de forma combinada e agregados de acordo com o respetivo segmento. Foi criado um novo indicador – Subscritores Únicos de Acesso Fixo – para refletir o número total de clientes únicos que subscrevem serviço fixos através de uma infraestrutura fixa, seja a rede HFC ou, em menor escala, FTTH ou ULL. Esta métrica serve de base ao cálculo das receitas médias por lar, sendo o meio mais apropriado para avaliar a evolução das receitas no segmento residencial.

Tabela 3.

Indicadores Operacionais ('000)	4T12	4T13	4T13 / 4T12	2012	2013	2013 / 2012
Telecomunicações [1]						
Indicadores por Segmento						
Consumo						
Subscritores Únicos de Acesso Fixo [2]	1,229.4	1,183.3	(3.8%)	1,229.4	1,183.3	(3.8%)
TV por Subscrição	1,528.6	1,455.6	(4.8%)	1,528.6	1,455.6	(4.8%)
Acesso Fixo	1,187.0	1,154.3	(2.8%)	1,187.0	1,154.3	(2.8%)
DTH	341.6	301.3	(11.8%)	341.6	301.3	(11.8%)
Subscritores IRIS	228.2	426.2	86.8%	228.2	426.2	86.8%
Banda Larga Fixa	815.9	849.9	4.2%	815.9	849.9	4.2%
Voz Fixa	1,368.6	1,324.2	(3.2%)	1,368.6	1,324.2	(3.2%)
Subscritores Móveis	2,704.7	2,606.0	(3.6%)	2,704.7	2,606.0	(3.6%)
% 1P	19.0%	14.8%	(4.2pp)	19.0%	14.8%	(4.2pp)
% 2P	17.4%	18.6%	1.2pp	17.4%	18.6%	1.2pp
% 3P&4P	63.6%	66.6%	3.0pp	63.6%	66.6%	3.0pp
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	n.a.	37.4	n.a.	n.a.	37.4	n.a.
Adições Líquidas						
Subscritores Únicos de Acesso Fixo [2]	(0.4)	(19.1)	n.a.	7.0	(46.1)	n.a.
Tv por Subscrição	(4.9)	(27.4)	n.a.	3.2	(73.0)	n.a.
Acesso Fixo	4.2	(15.6)	n.a.	29.9	(32.8)	n.a.
DTH	(9.2)	(11.8)	28.5%	(26.6)	(40.3)	51.1%
Subscritores IRIS	40.1	45.8	14.2%	133.1	198.0	48.8%
Banda Larga Fixa	19.3	5.2	n.a.	33.0	34.0	3.1%
Voz Fixa	(5.6)	(23.2)	n.a.	23.3	(44.4)	n.a.
Subscritores Móveis	(6.8)	(9.5)	40.2%	(56.5)	(98.7)	74.8%
Empresarial						
Total RGUs	939.1	977.3	4.1%	939.1	977.3	4.1%
TV por Subscrição	65.0	62.4	(4.0%)	65.0	62.4	(4.0%)
Subscritores IRIS	6.6	11.4	71.7%	6.6	11.4	71.7%
Banda Larga Fixa	84.5	86.8	2.6%	84.5	86.8	2.6%
Voz Fixa	189.2	190.7	0.8%	189.2	190.7	0.8%
Subscritores Móveis	600.4	637.4	6.2%	600.4	637.4	6.2%
ARPU por RGU (Euros)	n.a.	26.0	n.a.	n.a.	26.5	n.a.
Adições Líquidas						
Total RGUs	19.0	14.3	(24.9%)	36.2	38.2	5.4%
TV por Subscrição	0.0	(0.8)	n.a.	(1.0)	(2.6)	172.3%
Subscritores IRIS	1.7	1.5	(12.9%)	4.7	4.8	1.1%
Banda Larga Fixa	0.7	1.0	32.3%	2.2	2.2	3.2%
Voz Fixa	0.9	(0.8)	n.a.	5.3	1.5	(71.0%)
Subscritores Móveis	17.3	14.9	(13.9%)	29.7	37.0	24.7%

(1) Operações Portuguesas
(2) Os Subscritores de Acesso Fixo incluem os clientes servidos pelas redes de HFC, FTTH e ULL.

Impacto não recorrente de medidas regulatórias e da migração de clientes

Registou-se um decréscimo de 16 mil clientes de TV por Subscrição de Acesso Fixo no 4T13, uma redução causada sobretudo por efeitos não recorrentes específicos do processo de fusão e integração em curso. Devido aos remédios impostos pela Autoridade da Concorrência aquando da aprovação da fusão, a ZON OPTIMUS foi forçada a libertar os clientes de FTTH da OPTIMUS das suas cláusulas de fidelização, estando ainda restringida de os abordar com ofertas comerciais até ao momento em que a fusão se tornasse efetiva, proporcionando assim uma oportunidade relevante para que os seus concorrentes enderecem estes clientes. Para além disto, os clientes de acesso fixo ULL estão a ser progressivamente migrados para a rede própria de HFC da ZON OPTIMUS. No entanto, em alguns casos, esses clientes encontram-se fora da cobertura atual da rede, pelo que os níveis de desligamentos verificados nesta base de clientes são mais elevados que o normal. Ajustando para estes dois efeitos, que representaram cerca de 7 mil subscritores, os clientes de TV por Subscrição de Acesso Fixo teriam registado adições líquidas negativas de 9 mil clientes, um nível próximo do que se verificou em trimestres anteriores. Os clientes de Voz Fixa e Banda Larga foram igualmente impactados pelos efeitos não recorrentes acima descritos. A base de subscritores fixos esteve ainda sujeita a um fator adicional de pressão, devido ao decréscimo do número de subscritores do OPTIMUS Home, o plano tarifário de Voz Fixa suportado pela rede móvel.

A base de clientes de TV por Subscrição por DTH diminuiu em 12,2 mil subscritores – um nível semelhante ao de trimestres anteriores, explicado principalmente pela desvantagem relativa de rede em que a ZON OPTIMUS se encontra, nas áreas onde não está presente com a sua rede HFC.

O desempenho dos RGUs móveis de Consumo foi muito superior ao de trimestres anteriores, devido ao forte entusiasmo dos consumidores pelos pacotes convergentes, impulsionado pelo lançamento, em outubro, da ZON4i, o que também contribuiu significativamente para o aumento líquido de 58,4 mil clientes móveis pós-pagos no trimestre. Do crescimento registado em cartões móveis residenciais, mais de 85% são novos RGUs para a ZON OPTIMUS, uma forte indicação sobre a oportunidade de crescimento convergente. Este aumento mais do que compensou o efeito negativo decorrente do processo de migração de clientes do MVNO da ZON para a rede móvel da OPTIMUS. Adicionalmente, o ambiente económico continua a ser uma fonte de pressão sobre o consumo móvel, em particular no nível de subscrições pré-pagas.

Alterando a forma como os subscritores vêm TV – 438 mil subscritores IRIS

Este foi mais um trimestre de crescimento muito forte para a nossa oferta de TV de referência, IRIS, com um crescimento líquido de 47,3 mil clientes, representando 54% da base de clientes de 3&4P. No total, existem agora 438 mil clientes IRIS, com capacidade para aceder a este serviço premiado onde o design de ponta e a usabilidade tornaram o visionamento não linear um factor-chave de diferenciação face aos nossos concorrentes. A IRIS está no núcleo da nossa estratégia de crescimento convergente como uma âncora decisiva para assegurar a liderança na TV por Subscrição, sendo uma alavanca-chave para reforçar a posição competitiva no mercado residencial.

ARPU Residencial Fixo suportado pelo aumento da penetração de serviços convergentes

Foram criadas novas métricas de receitas médias para melhor representar o desempenho nos lares convergentes e multi-serviço de acesso fixo. No 4T13, o ARPU residencial fixo ascendeu a 37,4 euros, um crescimento de 0,8% face ao trimestre anterior, suportado pelo contínuo aumento da penetração de pacotes IRIS e pelo peso crescente das ofertas convergentes, com ARPUs mais elevados.

Está em curso a integração total das melhores e mais extensas redes fixa e móvel de Nova Geração em Portugal

A rede de transporte da ZON OPTIMUS é composta atualmente por duas redes de fibra ótica contendo vários anéis de fibra, que interligam os vários centros de dados, *hubs*, *head-ends*, *base stations* e *nodes* onde estão instaladas as plataformas e equipamento que suportam a multiplicidade de serviços que constituem a oferta da empresa. A total integração dos ativos de rede combinados da ZON OPTIMUS está em curso no sentido de criar uma rede única, convergente, e de alcance nacional, com um potencial significativo de sinergias e de ganhos de eficiência. Uma única rede está a ser criada com maior cobertura, disponibilidade e capacidade, com custos operacionais mais reduzidos. Em termos da rede de acesso, a ZON OPTIMUS detém uma rede fixa e móvel de Nova Geração, ambas com cobertura nacional. A infraestrutura fixa é baseada em tecnologias Point-to-Point, FTTH e HFC, suportadas por fibra ótica e cabo coaxial. Devido à sua capacidade e capilaridade muito elevadas, a rede está bem dotada para servir clientes residenciais e empresariais. A ZON OPTIMUS tem uma clara vantagem tecnológica e de rede, dado que tem capacidade para oferecer velocidades de até 360 Mbps aos 3,2 milhões de casas passadas pela sua rede HFC/FTTH, de longe a maior cobertura de Redes de Nova Geração em Portugal.

Está bastante adiantada a implementação da nossa rede 4G nas faixas dos 800 Mhz e 1.800 Mhz, tendo-se já atingido 90% de cobertura da população nacional, mais de 50% da qual está já apta a beneficiar de velocidades de até 150 Mbps. O 4G é um fator-chave na futura liderança em dados móveis, bem como no desenvolvimento contínuo de serviços convergentes cada vez mais sofisticados, e no sentido de transportar de forma eficiente a nossa arquitetura de rede para um futuro totalmente integrado, autónomo e 100% IP.

A capacidade, sofisticação e alcance da nossa rede é um ativo único no qual é alavancada a nossa estratégia quer para o segmento de Consumo quer para o segmento Empresarial, com a integração tecnológica total a representar o maior marco no sentido do desenvolvimento de serviços convergentes relevantes para os consumidores, num futuro próximo.

Cinemas e Audiovisuais

Tabela 4.

Indicadores Operacionais ('000)	4T12	4T13	4T13 / 4T12	2012	2013	2013 / 2012
Cinema (1)						
Receitas por Espetador (Euros)	4.7	4.7	(0.1%)	4.8	4.7	(2.9%)
Bilhetes Vendidos	1,992.4	1,948.3	(2.2%)	7,814.6	7,904.7	1.2%
Salas (Unidades)	210	209	(0.5%)	210	209	(0.5%)

(1) Operações Portuguesas

No 4T13, as vendas de bilhetes da operação Portuguesa de Exibição Cinematográfica da ZON OPTIMUS registaram um ligeiro decréscimo de 2,2%, para 1,948 milhões de bilhetes, o que compara com uma redução nas vendas de bilhetes do mercado como um todo de 7,4%[1]. Os filmes de maior sucesso exibidos no 4T13 foram "Frozen – O Reino do Gelo", "7 Pecados Rurais", "O Hobbit – A Desolação de Smaug", "The Hunger Games: Em Chamas" e "Thor: O Mundo das Trevas".

O 4T13 foi o segundo trimestre completo desde a abertura pela ZON OPTIMUS da primeira sala IMAX® DMR - Digital 3D em Lisboa. Esta experiência *premium* de cinema tem demonstrado ser um grande sucesso, voltando a registar cerca de 40 mil espetadores neste trimestre.

A receita média por bilhete vendido manteve-se estável, com um decréscimo anual marginal de 0,1%, permanecendo assim nos 4,7 euros. As vendas de bilhetes para filmes em 3D foram ligeiramente mais reduzidas no 4T13, representando cerca de 12,2% das vendas de bilhetes da ZON OPTIMUS, o que compara com 12,3% no 4T12, sendo que tinham representado cerca de 18% no 4T11. Isto deve-se ao menor número de filmes em 3D e ao facto de os clientes optarem, cada vez mais, pelas alternativas em 2D, mais acessíveis.

As receitas totais de Exibição Cinematográfica registaram um acréscimo anual de 2,0% no 4T13, impulsionadas principalmente pela melhoria do desempenho das receitas de publicidade face ao 4T12.

No que concerne a receita bruta da venda de bilhetes de Cinema, o desempenho relativo da ZON OPTIMUS foi também mais forte em comparação com o mercado como um todo, registando um decréscimo de 2,3% no 4T13 enquanto que a receita bruta total do mercado decresceu 8,1%. Este desempenho significa que a ZON OPTIMUS mantém a sua posição de liderança do mercado, com uma quota de mercado de 61,3% no 4T13 em termos de receita bruta.

No 4T13, as receitas da divisão de Audiovisuais apresentaram um crescimento de 1,4% para 17,4 milhões de euros face ao trimestre homólogo. A ZON OPTIMUS manteve a sua posição de liderança na distribuição de filmes para Exibição Cinematográfica, conteúdos e distribuição para VoD e na venda de conteúdos *homevideo* em Portugal, apesar de em 2013 ter deixado de contar com os direitos do catálogo de filmes da Dreamworks Animation.

[1] Fonte ICA – Instituto do Cinema e do Audiovisual

A ZON OPTIMUS distribuiu 6 dos 10 filmes de maior sucesso no 4T13, "Frozen – O Reino do Gelo", "7 Pecados Rurais", "O Hobbit: A Desolação de Smaug", "Thor: O Mundo das Trevas", "A Revolta dos Perus" e "Plano de Fuga", mantendo a sua forte posição de liderança, com uma quota de mercado de 63,5% em termos de receita bruta.

ZAP

A ZAP continua a apresentar um desempenho acima de todas as expetativas em termos de número de subscritores, receitas e rentabilidade. A ZAP é um dos principais operadores nos mercados de TV por Subscrição em Angola e Moçambique, suportada por uma oferta de serviço muito inovadora, adequada aos diversos segmentos de mercado, e pela proximidade cultural e linguística com Portugal, bem como por sinergias operacionais com a ZON OPTIMUS.

A ZAP oferece aos consumidores 3 pacotes de TV por Subscrição por satélite: ZAP Mini (cerca de 50 canais), ZAP Max (cerca de 100 canais) e ZAP Premium (cerca de 130 canais), com preços de aproximadamente 15 USD, 30 USD e 60 USD, respetivamente. A oferta de canais tem sido continuamente reforçada desde o lançamento e durante o ano passado foram incluídos alguns canais de grande relevância para estes mercados, como por exemplo Benfica TV, A Bola TV, +Novelas, TVI Ficção e Afromusic Angola, reforçando ainda mais a estratégia de diferenciação da ZAP através de conteúdos exclusivos e em Português. Continuando a inovar nestes mercados de TV por Subscrição, a ZAP lançou o Pay per View ZAP Cinemas, proporcionando o acesso aos melhores e mais recentes filmes, apenas alguns meses após terem sido exibidos nos cinemas. Foi também lançada uma nova *set top box* HD de baixo custo, proporcionando uma experiência de visionamento significativamente superior. A rede comercial da ZAP continou a expandir-se em Angola, sendo que a operação tem a mais extensa cobertura dos territórios de Angola e Moçambique em termos de lojas próprias, agentes autorizados e vendedores porta-a-porta.

3

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS PRÓ-FORMA

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

Tabela 5.

Demonstração de Resultados Pró-Forma* (Milhões de Euros)	4T12	4T13	4T13 / 4T12	2012	2013	2013 / 2012
Receitas de Exploração (1)	370.0	356.3	(3.7%)	1,473.7	1,426.8	(3.2%)
Telecomunicações	352.1	337.3	(4.2%)	1,405.3	1,358.7	(3.3%)
Audiovisuais	17.1	17.4	1.4%	60.4	60.6	0.5%
Exibição Cinematográfica (2)	13.0	13.2	2.0%	52.8	52.9	0.1%
Outros e Eliminações	(12.2)	(11.6)	(4.3%)	(44.8)	(45.4)	1.4%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(242.1)	(238.0)	(1.7%)	(932.4)	(890.3)	(4.5%)
Custos com Pessoal	(26.1)	(25.2)	(3.6%)	(101.4)	(96.6)	(4.7%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(106.9)	(105.0)	(1.7%)	(412.0)	(410.9)	(0.3%)
Custos Comerciais (3)	(35.1)	(33.2)	(5.3%)	(113.9)	(99.4)	(12.8%)
Outros Custos Operacionais	(74.1)	(74.6)	0.7%	(305.1)	(283.3)	(7.1%)
EBITDA (4)	127.9	118.3	(7.5%)	541.4	536.6	(0.9%)
Margem EBITDA	34.6%	33.2%	(1.4pp)	36.7%	37.6%	0.9pp
Telecomunicações	117.0	107.4	(8.2%)	502.3	499.4	(0.6%)
Margem EBITDA	33.2%	31.8%	(1.4pp)	35.7%	36.8%	1.0pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	10.9	10.9	(0.0%)	39.0	37.2	(4.7%)
Margem EBITDA	40.9%	39.3%	(1.6pp)	38.4%	36.1%	(2.3pp)
Amortizações	(89.0)	(83.6)	(6.1%)	(343.5)	(336.2)	(2.1%)
Resultado Operacional (5)	38.8	34.6	(10.8%)	197.9	200.4	1.3%
Outros Custos / (Proveitos)	(0.8)	(26.8)	n.a.	(1.6)	(60.9)	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	38.1	7.9	(79.3%)	196.3	139.5	(28.9%)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(17.0)	(13.5)	(20.4%)	(59.0)	(66.4)	12.6%
(Perdas) / Ganhos em Empresas Participadas, Líquidos	(1.1)	1.5	n.a.	(2.1)	3.9	n.a.
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	20.0	(4.1)	(120.6%)	135.2	76.9	(43.1%)
Imposto Sobre o Rendimento	1.6	(9.1)	n.a.	(20.1)	(13.1)	(34.9%)
Resultado das Operações Continuadas	21.5	(13.2)	(161.3%)	115.1	63.9	(44.5%)
Interesses Não Controlados	(0.0)	0.1	n.a.	(0.9)	(0.4)	(48.4%)
Resultado Consolidado Líquido	21.5	(13.1)	n.a.	114.3	63.4	(44.5%)

(1) A contabilização das receitas de serviços especiais prestados a operadores foi alterada no 4T13 para refletir as receitas líquidas. Esta alteração foi reexpressa nos períodos anteriores.
(2) Inclui operação em Moçambique.
(3) Custos Comerciais incluem Comissões, Marketing e Publicidade e Custos das Mercadorias Vendidas.
(4) EBITDA = Resultado Operacional + Amortizações.
(5) 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.
* 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 a 31 de dezembro de 2013 refletem a consolidação financeira de 12 meses da ZON e 4 meses da OPTIMUS. Principalmente em resultado da fusão, no 3T13 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 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. 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. 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 12 meses de resultados da OPTIMUS. As demonstrações financeiras refletem o impacto, desde setembro de 2013, 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 baseia-se nestas demonstrações financeiras pró-forma. O Anexo III a este relatório inclui a demonstração de resultados estatutária da ZON OPTIMUS.

3.1 Receitas de Exploração

As Receitas de Exploração atingiram os 356,3 milhões de euros no 4T13, um decréscimo anual de 3,7% face ao 4T12. Tendo em conta a contribuição da participação de 30% na ZAP, as Receitas de Exploração registaram uma quebra de 2,4% para 369,8 milhões de euros.

As receitas combinadas para o segmento de Telecomunicações decresceram em 4,2% para 337,3 milhões de euros, um decréscimo causado pelos efeitos não recorrentes já mencionados na secção operacional e também devido a um aumento da concorrência baseada no preço. Em resultado destes dois efeitos, o maior componente das Receitas de Telecomunicações, as Receitas de Cliente, diminuíram em 3,8% face ao 4T12 para 265 milhões de euros. Apesar de ainda caírem 11,9% face ao trimestre homólogo, as receitas da subscrição de canais *premium* registaram um acréscimo marginal face ao trimestre anterior, refletindo a aparente estabilização da base de subscritores de canais *premium*.

Tabela 6.

Receitas de Telecomunicações (Milhões de Euros)	1T13	2T13	3T13	4T13	2013
Telecomunicações	336.6	341.9	342.9	337.3	1,358.7
Receitas de Consumo	222.4	218.6	217.0	212.1	870.1
Receitas Empresariais	92.6	98.0	100.5	97.4	388.6
Vendas de Equipamentos	6.0	8.5	8.9	11.1	34.6
Outros e Eliminações	15.5	16.8	16.5	16.7	65.5

Tal como já mencionado na secção operacional, a empresa está agora organizada em torno de dois principais segmentos de negócio, Consumo e Empresarial, o que se reflete também na apresentação da repartição das receitas. As Vendas de Equipamento são também isoladas uma vez que são comuns a todos os segmentos. Esta separação das receitas está apenas disponível numa base trimestral a partir de 2013, pelo que as comparações anuais apenas serão possíveis a partir do 1T14.

As receitas do negócio de Audiovisuais cresceram 1,4% face ao 4T12 para 17,4 milhões de euros. As receitas de Exibição Cinematográfica registaram um acréscimo anual de 2,0% para 13,2 milhões de euros. Esta melhoria foi impulsionada pelo desempenho superior das receitas de publicidade no 4T13 em comparação com o 4T12.

A participação de 30% da ZON OPTIMUS na ZAP, a sua operação internacional de TV por Subscrição em Angola e Moçambique, continuou a registar um bom crescimento em termos de receitas. A operação continua a ter um ótimo desempenho com o crescimento da base de clientes e níveis de ARPU estáveis. A contribuição para as Receitas de Exploração apresentou um crescimento anual de 53% para 13,5 milhões de euros no 4T13, refletindo o forte ritmo das operações.

3.2 EBITDA

O EBITDA Consolidado Pró-Forma decresceu em 7,5% no 4T13 em comparação com o 4T12 para 118,3 milhões de euros, gerando uma Margem EBITDA de 33,2%. Incluindo a contribuição da participação de 30% da ZON OPTIMUS na ZAP, o EBITDA teria registado um decréscimo anual menos acentuado, de 5,1%. O EBITDA de Telecomunicações diminuiu em 8,2% no 4T13 para 107,4 milhões de euros, tendo o EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica permanecido estável face ao 4T12 nos 10,9 milhões de euros, representando uma margem EBITDA de 39,3%.

3.3 Custos Operacionais Consolidados Excluindo Amortizações

Os Custos Operacionais Consolidados diminuíram em 1,7% para 238 milhões de euros no 4T13. No entanto, esta redução não foi suficiente para compensar o decréscimo anual das Receitas de Exploração. Em comparação com o trimestre anterior, os Custos Operacionais aumentaram em 7,4% principalmente devido ao aumento da atividade comercial e de marketing, que tende a ser mais elevada no último trimestre do ano.

Os Custos com Pessoal caíram 3,6% para 25,2 milhões de euros no 4T13, sobretudo devido ao menor número médio de colaboradores na divisão de telecomunicações em comparação com o 4T12. Estão em curso medidas de otimização após a fusão, sendo que poupanças adicionais materiais nos Custos com Pessoal apenas se farão sentir durante o ano de 2014.

Os Custos Diretos diminuíram 1,7% para 105 milhões de euros principalmente devido à redução anual de 6% nos custos de programação. Este decréscimo deveu-se sobretudo ao menor nível de custos com canais *premium* devido ao menor número médio de subscritores face ao período homólogo e também devido a poupanças já obtidas após a fusão, nomeadamente a integração dos antigos clientes de TV por Subscrição e serviço fixo da OPTIMUS na rede fixa da ZON OPTIMUS, reduzindo assim o nível de custos de acesso regulados. Estas poupanças foram parcialmente compensadas pelo aumento dos custos de tráfego, devido ao nível superior de chamadas em massa e dos pagamentos relacionados com modelos de partilha de receitas de publicidade em vigor.

Os Custos Comerciais registaram um decréscimo anual de 5,3% no 4T13 para 33,2 milhões de euros, embora tenham sido mais elevados no 4T13 em comparação com o resto do ano, devido ao efeito sazonal. O último trimestre é sempre um período de forte atividade comercial, que foi ainda mais exacerbado pela intensa dinâmica competitiva do mercado. O custo das mercadorias vendidas representou uma proporção mais elevada dos custos operacionais, devido ao nível superior dos custos com terminais móveis, durante a campanha que antecedeu o período natalício.

Os Outros Custos Operacionais registaram um acréscimo anual de 0,7% para 74,6 milhões de euros sem alterações materiais, em termos de comparação anual, dos principais itens que compõem esta linha de custos, nomeadamente os custos de suporte, manutenção e reparações, e serviços externos.

3.4 Resultado Líquido

O Resultado Consolidado Líquido foi negativo em 13,1 milhões de euros no 4T13, sobretudo devido a custos não recorrentes neste período, que ascenderam a 26,8 milhões de euros.

Nas Depreciações e Amortizações registou-se um decréscimo de 6,1% para 83,6 milhões de euros, um valor que no entanto se encontra em linha com o que se verificou no trimestre anterior.

Os Outros Custos* ascenderam a 26,8 milhões de euros no 4T13, incorporando custos resultantes da fusão no montante de cerca de 9 milhões de euros, que refletem sobretudo os pagamentos e provisões para custos com rescisões, sendo que o valor remanescente está relacionado com ajustamentos contabilísticos não monetários e não recorrentes, tais como a imparidade de alguns equipamentos técnicos e de tecnologias de informação, bem como de plataformas que se tornaram obsoletas por via do processo de integração.

Os Custos Financeiros Líquidos foram reduzidos em 20,4% no 4T13 para 13,5 milhões de euros, o que compara com 17 milhões de euros no 4T12. A redução face ao 3T13 foi de 25,8%. O decréscimo anual resulta da combinação do menor nível médio de dívida bruta, com o custo médio mais reduzido da nova dívida contratada no 4T13.

Os Ganhos em Empresas Participadas registaram uma melhoria muito positiva, com uma contribuição de 1,5 milhões de euros, o que compara com uma perda de 1,1 milhões de euros no 4T12, em resultado da continuação do forte crescimento dos resultados operacionais e financeiros da ZAP.

A provisão para o Imposto Sobre o Rendimento ascendeu a 9,1 milhões de euros no 4T13 principalmente devido a um ajuste nos ativos de impostos diferidos resultante da aprovação para 2014 da redução da taxa de IRC em 2pp, levando a um impacto adicional não monetário de 10,9 milhões de euros. Ajustando para este efeito, a provisão para o Imposto Sobre o Rendimento no trimestre teria estado alinhada com o desempenho do Resultado Antes de Impostos.

* 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 restruturação 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.

4

CAPEX E CASH FLOW

4.1 CAPEX

Tabela 7.

CAPEX Pró-Forma (Milhões de Euros)	4T12	4T13	4T13 / 4T12	2012	2013	2013 / 2012
Telecomunicações	72.9	69.0	(5.4%)	267.8	231.4	(13.6%)
Infraestrutura	38.8	30.8	(20.6%)	133.0	98.2	(26.1%)
CAPEX Relacionado com Cliente	30.1	35.2	17.0%	124.6	124.4	(0.1%)
Outro	4.0	3.0	(25.6%)	10.2	8.7	(14.5%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	7.8	8.1	3.2%	29.4	30.0	1.7%
CAPEX Recorrente	80.7	77.1	(4.5%)	297.2	261.4	(12.1%)
CAPEX Não Recorrente	0.0	3.6	n.a.	0.0	8.1	n.a.
CAPEX Total	80.7	80.7	(0.1%)	297.2	269.5	(9.3%)

O CAPEX de Telecomunicações ascendeu a 69 milhões de euros no 4T13, um decréscimo anual de 5,4%, representando 20,5% das Receitas de Exploração de Telecomunicações. Este decréscimo é explicado quase inteiramente pela redução do CAPEX relacionado com a rede, devido à menor implementação da rede LTE em comparação com os anos anteriores. O CAPEX Relacionado com o Cliente registou um acréscimo anual de 17,0% para 35,2 milhões de euros devido ao nível mais elevado de atividade comercial e de investimento em equipamento terminal colocado em casa dos clientes.

O CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ascendeu a 8,1 milhões de euros no 4T13, um acréscimo anual de 3,2% refletindo principalmente a capitalização de determinados direitos de filmes na divisão de Audiovisuais.

O CAPEX Total cifrou-se em 80,7 milhões de euros no 4T13, um valor em linha com o que se registou no 4T12, representando 22,6% das Receitas de Exploração. É importante realçar que o CAPEX é sazonalmente mais elevado no último trimestre do ano, sendo que o nível médio de CAPEX em todo o ano foi significativamente mais reduzido, representando 18,9% das Receitas de Exploração. O CAPEX de Telecomunicações, como proporção das Receitas de Telecomunicações no ano de 2013, cifrou-se em 17%.

4.2 Free Cash Flow Operacional

Tabela 8.

Cash Flow Pró-Forma (Milhões de Euros)	4T12	4T13	4T13 / 4T12	2012	2013	2013 / 2012
EBITDA	127.9	118.3	(7.5%)	541.4	536.6	(0.9%)
CAPEX Recorrente	(80.7)	(77.1)	(4.5%)	(297.2)	(261.4)	(12.1%)
EBITDA - CAPEX Recorrente	47.2	41.2	(12.7%)	244.1	275.2	12.7%
Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX Recorrente[1] e Variação no Fundo de Maneio	20.8	36.5	75.9%	(25.3)	(29.6)	17.1%
Cash Flow Operacional Após Investimento	67.9	77.7	14.4%	218.9	245.6	12.2%
Contratos de Longo Prazo	(6.1)	(5.4)	(11.2%)	(22.6)	(23.7)	4.7%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(20.4)	(18.0)	(11.5%)	(50.4)	(59.2)	17.6%
Impostos Sobre o Rendimento	(4.2)	(7.1)	69.4%	(13.4)	(18.2)	36.3%
Outros Movimentos	0.9	2.5	162.3%	0.8	3.2	295.3%
Free Cash Flow Recorrente	38.2	49.6	29.9%	133.3	147.6	10.7%
Pagamentos de LTE	0.0	(22.0)	n.a.	(83.0)	(28.0)	(66.2%)
Impostos	0.0	(7.7)	n.a.	0.0	(7.7)	n.a.
CAPEX Não Recorrente	0.0	(3.6)	n.a.	0.0	(8.1)	n.a.
Pagamentos Cash de Restruturação	0.0	(5.0)	n.a.	0.0	(11.5)	n.a.
Free Cash Flow Antes de Dividendos	38.2	11.3	(70.4%)	50.3	92.3	83.5%
Efeito Cambial da Dívida em Moeda Estrangeira	(0.1)	(0.0)	(32.6%)	0.1	(0.1)	n.a.
Dividendos Pagos	(34.8)	0.0	(100.0%)	(149.3)	(62.0)	(58.5%)
Free Cash Flow Total	3.3	11.3	242.8%	(99.0)	30.3	(130.6%)
Variação da Dívida por Acréscimos e Diferimentos e Outros [2]	6.2	6.2	(0.8%)	(0.4)	0.7	n.a.
Variação da Dívida Financeira Líquida	9.5	17.5	83.2%	(99.4)	31.0	n.a.

(1) Este item inclui essencialmente provisões non-cash incluídas no EBITDA.
(2) Os Acréscimos de pagamentos de juros foram reclassificados para baixo do Free Cash Flow Total no 4T13 sendo que as Demonstrações de Free Cash Flow de periodos anteriores foram reexpressas para incluir esta reclassificação.

O Cash Flow Operacional Após Investimento aumentou em 14,4% para 77,7 milhões de euros devido à melhoria significativa do desempenho do Fundo de Maneio no 4T13, tal como previsto em trimestres anteriores. O valor anual deste agregado proporciona uma métrica de maior qualidade do seu desempenho, uma vez que suaviza as flutuações trimestrais da variação do Fundo de Maneio e os padrões sazonais do CAPEX. No ano de 2013, o Cash Flow Operacional Após Investimento registou um acréscimo de 12,2% para 245,6 milhões de euros.

4.3 Free Cash Flow Total

O FCF Recorrente cresceu em 29,9% no 4T13 para 49,6 milhões de euros, refletindo o bom desempenho de todos os *cash flows* recorrentes operacionais e de investimento. Analisando o ano como um todo, o FCF Recorrente registou um acréscimo de 10,7% para 147,6 milhões de euros, impulsionado pelo forte desempenho do Cash Flow Operacional Após Investimento.

No 4T13 foi tomada a decisão de efetuar o pagamento dos montantes remanescentes relativos à licença de LTE, devido às condições financeiras favoráveis oferecidas pelo regulador. Este pagamento ascendeu a 22 milhões de euros.

Foi ainda efetuado um pagamento adiantado de impostos no montante de 7,7 milhões de euros no 4T13, tirando partido de um novo regime fiscal que permite um tratamento mais favorável quanto às discrepâncias em disputa com as autoridades fiscais. Este montante foi parcialmente provisionado no Balanço Consolidado. Este pagamento não altera de forma alguma a posição legal defendida pela ZON OPTIMUS, tendo sido efetuado devido às condições financeiras muito favoráveis oferecidas pelas autoridades fiscais com o intuito de encorajar o pagamento adiantado, permitindo no entanto manter o direito à contestação da base para a tributação.

Por fim, há a assinalar uma saída de caixa adicional de 5 milhões de euros relacionada com o processo de restruturação/fusão.

No entanto, e apesar destes itens não recorrentes, o Free Cash Flow Antes de Dividendos cifrou-se em 11,3 milhões de euros neste trimestre.

5

BALANÇO CONSOLIDADO PRÓ-FORMA

Tabela 9.

Balanço Consolidado Pró-Forma (Milhões de Euros)	2012	2013
Ativo Corrente	704.3	454.8
Caixa e Equivalentes de Caixa	306.6	74.4
Contas a Receber	326.3	309.6
Existências	43.2	32.6
Impostos a Recuperar	2.7	11.8
Custos Diferidos e Outros Ativos Correntes	25.4	26.4
Ativo não Corrente	2,532.6	2,434.5
Investimentos em Empresas Participadas	36.8	31.6
Ativos Intangíveis	1,121.8	1,111.1
Ativos Tangíveis	1,164.5	1,096.8
Ativos por Impostos Diferidos	162.3	165.4
Outros Ativos não Correntes	47.3	29.5
Total do Ativo	3,236.9	2,889.3
Passivo Corrente	1,005.5	762.2
Dívida de Curto Prazo	424.1	213.4
Contas a Pagar	372.7	367.6
Acréscimos de Custos	166.3	129.9
Proveitos Diferidos	23.2	25.5
Impostos a Pagar	18.8	23.0
Provisões e Outros Passivos Correntes	0.5	2.8
Passivo Não Corrente	1,181.4	1,066.9
Dívida de Médio e Longo Prazo	1,044.4	928.2
Provisões e Outros Passivos não Correntes	137.0	138.6
Total do Passivo	2,186.9	1,829.1
Capital Próprio antes de Interesses Não Controlados	1,040.6	1,050.6
Capital Social	5.2	5.2
Prémio de Emissão	854.2	854.2
Acções Próprias	(0.9)	(2.0)
Reservas e Resultados Transitados	67.9	129.8
Resultado Líquido	114.3	63.4
Interesses Não Controlados	9.4	9.6
Capital Próprio	1,050.0	1,060.2
Total do Passivo e Capital Próprio	3,236.9	2,889.3

5.1 Estrutura de Capital

No final de 2013, a Dívida Financeira Líquida cifrava-se em 939,7 milhões de euros, representando um decréscimo de 3,2% em comparação com o final de 2012 e de 1,8% em relação ao final dos 9M13.

A ZON OPTIMUS encontra-se agora totalmente financiada até ao 1T15, sendo que a maturidade média da sua Dívida Financeira Líquida é atualmente de 2 anos.

O montante total de operações de cobertura de taxa de juro em vigor no final de 2013 ascendia a 257,5 milhões de euros. Tendo em conta as obrigações de retalho 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 se encontra protegida contra variações da taxa de juro é de 49%.

A dívida financeira total no final de 2013 ascendia a 1.017,7 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de caixa e equivalentes de caixa no Balanço Consolidado de 78,0 milhões de euros. O custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da ZON OPTIMUS era de 5,27% no final do 4T13 e de 5,58% para o ano de 2013.

As variações da Dívida Financeira Líquida no montante de 17,5 milhões de euros no 4T13 e de 31,0 milhões de euros no ano de 2013, encontram-se totalmente explicadas na Tabela 8 da secção de Free Cash Flow desta Divulgação de Resultados.

O Rácio de Alavancagem Financeira reduziu-se para 47,0% no final de 2013, 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 1,8x.

Tabela 10.

Dívida Financeira Líquida Pró-Forma (Milhões de Euros)	2012	2013	2013 / 2012
Dívida de Curto Prazo	404.6	196.0	(51.6%)
Empréstimos Bancários e Outros	395.0	187.5	(52.5%)
Locações Financeiras	9.6	8.6	(10.7%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	927.7	821.7	(11.4%)
Empréstimos Bancários e Outros	916.6	811.5	(11.5%)
Locações Financeiras	11.1	10.1	(8.4%)
Dívida Total	1,332.3	1,017.7	(23.6%)
Caixa, Equivalentes de Caixa e Empréstimos Intra-Grupo	361.6	78.0	(78.4%)
Dívida Financeira Líquida	970.7	939.7	(3.2%)
Rácio de Alavancagem Financeira (1)	48.0%	47.0%	(1.1pp)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1.8x	1.8x	n.a.

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

6

ANEXOS

6.1 Anexo I

Tabela 11.

Indicadores Operacionais ('000)	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Telecomunicações [1]								
Indicadores Agregados								
Casas Passadas	3,129.8	3,146.9	3,166.9	3,185.6	3,199.7	3,213.3	3,228.5	3,241.8
RGUs Totais	7,342.8	7,319.9	7,336.0	7,356.9	7,295.4	7,240.9	7,253.7	7,213.0
Subscritores Móveis	3,306.7	3,278.5	3,294.5	3,305.1	3,261.1	3,203.5	3,237.9	3,243.4
Pré-Pagos	2,406.4	2,381.9	2,401.6	2,408.4	2,356.1	2,284.2	2,304.0	2,251.0
Pós-Pagos	900.3	896.6	892.9	896.7	905.1	919.3	934.0	992.4
ARPU / Subscritor Móvel (Euros)	10.9	10.8	11.0	9.9	9.6	9.8	10.0	9.2
TV por Subscrição	1,612.3	1,610.2	1,598.5	1,593.6	1,583.0	1,569.1	1,546.2	1,518.0
Acesso Fixo [2]	1,232.7	1,239.2	1,232.7	1,237.5	1,237.4	1,233.5	1,219.8	1,203.8
DTH	379.6	371.0	365.8	356.1	345.6	335.7	326.4	314.2
Voz Fixa	1,553.9	1,562.2	1,562.5	1,557.8	1,542.6	1,549.3	1,539.0	1,514.9
Banda Larga	859.4	857.4	868.3	887.8	895.6	905.2	916.3	922.1
Outros e Dados	10.6	11.6	12.1	12.7	13.2	13.7	14.2	14.6
Subscritores IRIS	118.9	161.5	193.0	234.8	284.5	338.7	390.3	437.6
% Subscritores IRIS 3&4P	16.1%	21.5%	24.7%	29.7%	35.6%	42.0%	48.2%	54.3%
Adições Líquidas								
Casas Passadas	34.8	17.1	20.0	18.7	14.1	13.6	15.2	13.3
RGUs Totais	25.2	(22.9)	16.1	21.0	(61.5)	(54.5)	12.7	(40.6)
Subscritores Móveis	(25.1)	(28.3)	16.0	10.6	(43.9)	(57.6)	34.4	5.4
Pré-Pagos	(3.6)	(24.6)	19.7	6.8	(52.3)	(71.9)	19.8	(53.0)
Pós-Pagos	(21.5)	(3.7)	(3.7)	3.8	8.4	14.3	14.6	58.4
TV por Subscrição	20.9	(2.0)	(11.7)	(4.9)	(10.7)	(13.8)	(22.9)	(28.2)
Acesso Fixo [2]	27.4	6.5	(6.5)	4.8	(0.1)	(3.9)	(13.7)	(16.0)
DTH	(6.5)	(8.6)	(5.2)	(9.7)	(10.5)	(9.9)	(9.2)	(12.2)
Voz Fixa	24.7	8.3	0.4	(4.8)	(15.2)	6.8	(10.4)	(24.0)
Banda Larga	5.0	(2.0)	10.9	19.4	7.8	9.7	11.1	5.8
Outros e Dados	(0.3)	1.1	0.4	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4
Subscritores IRIS	21.9	42.6	31.4	41.8	49.7	54.2	51.6	47.3

(1) Operações Portuguesas

(2) Os Subscritores de Acesso Fixo incluem os clientes servidos pelas redes de HFC, FTTH e ULL.

Tabela 12.

Indicadores Operacionais ('000)	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	2T13	3T13	4T13
Telecomunicações [1]								
Indicadores por Segmento								
Consumo								
Subscritores Únicos de Acesso Fixo [2]	1,241.4	1,241.0	1,229.7	1,229.4	1,225.4	1,218.9	1,202.4	1,183.3
TV por Subscrição	1,545.8	1,545.1	1,533.5	1,528.6	1,517.9	1,505.1	1,483.0	1,455.6
Acesso Fixo	1,183.5	1,189.3	1,182.8	1,187.0	1,186.4	1,183.3	1,169.9	1,154.3
DTH	362.3	355.8	350.7	341.6	331.5	321.8	313.1	301.3
Subscritores IRIS	115.6	157.1	188.1	228.2	276.6	329.6	380.4	426.2
Banda Larga Fixa	787.1	785.2	796.6	815.9	823.2	833.3	844.7	849.9
Voz Fixa	1,366.2	1,373.3	1,374.3	1,368.6	1,351.1	1,356.9	1,347.4	1,324.2
Subscritores Móveis	2,730.6	2,695.3	2,711.5	2,704.7	2,647.1	2,587.2	2,615.5	2,606.0
% 1P	22.4%	21.6%	20.3%	19.0%	17.9%	16.9%	15.5%	14.8%
% 2P	17.8%	18.2%	16.6%	17.4%	17.9%	18.1%	18.4%	18.6%
% 3P&4P	59.8%	60.2%	63.1%	63.6%	64.3%	65.0%	66.1%	66.6%
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	37.6	37.2	37.1	37.4
Adições Líquidas								
Subscritores Únicos de Acesso Fixo [2]	19.1	(0.4)	(11.3)	(0.4)	(3.9)	(6.5)	(16.5)	(19.1)
Tv por Subscrição	20.5	(0.8)	(11.6)	(4.9)	(10.7)	(12.8)	(22.1)	(27.4)
Acesso Fixo	26.3	5.8	(6.5)	4.2	(0.6)	(3.2)	(13.4)	(15.6)
DTH	(5.9)	(6.5)	(5.1)	(9.2)	(10.1)	(9.7)	(8.7)	(11.8)
Subscritores IRIS	20.5	41.5	31.0	40.1	48.4	52.9	50.9	45.8
Banda Larga Fixa	4.2	(1.9)	11.4	19.3	7.3	10.2	11.4	5.2
Voz Fixa	20.9	7.1	1.0	(5.6)	(17.6)	5.8	(9.4)	(23.2)
Subscritores Móveis	(30.5)	(35.3)	16.2	(6.8)	(57.6)	(59.9)	28.3	(9.5)
Empresarial								
Total RGUs	913.1	921.1	920.1	939.1	956.2	958.5	963.0	977.3
TV por Subscrição	66.4	65.2	65.0	65.0	65.1	64.1	63.2	62.4
Subscritores IRIS	3.3	4.5	4.9	6.6	7.9	9.1	9.9	11.4
Banda Larga Fixa	82.9	83.9	83.8	84.5	85.6	85.6	85.8	86.8
Voz Fixa	187.7	188.9	188.3	189.2	191.5	192.5	191.5	190.7
Subscritores Móveis	576.1	583.2	583.0	600.4	614.1	616.4	622.5	637.4
ARPU por RGU (Euros)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	26.6	26.5	26.7	26.0
Adições Líquidas								
Total RGUs	10.2	7.9	(0.9)	19.0	17.1	2.3	4.5	14.3
TV por Subscrição	0.4	(1.3)	(0.2)	0.0	0.0	(1.0)	(0.8)	(0.8)
Subscritores IRIS	1.4	1.1	0.4	1.7	1.2	1.2	0.8	1.5
Banda Larga Fixa	0.5	1.0	(0.1)	0.7	1.0	0.0	0.2	1.0
Voz Fixa	3.8	1.2	(0.6)	0.9	2.3	1.0	(1.0)	(0.8)
Subscritores Móveis	5.4	7.0	(0.1)	17.3	13.7	2.3	6.1	14.9
Cinema [1]								
Receitas por Espetador (Euros)	4.8	4.9	4.9	4.7	4.6	4.7	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	1,948.3
Salas (Unidades)	210	210	210	210	210	210	209	209

(1) Operações Portuguesas
(2) Os Subscritores de Acesso Fixo incluem os clientes servidos pelas redes de HFC, FTTH e ULL.

6.2 Anexo II

Tabela 13.

Demonstração de Resultados Pró-Forma* (Milhões de Euros)	1T12	2T12	3T12	4T12	2012	1T13	2T13	3T13	4T13	2013
Receitas de Exploração [1]	366.4	367.5	369.8	370.0	1,473.7	351.9	357.1	361.6	356.3	1,426.8
Telecomunicações	351.4	352.2	349.7	352.1	1,405.3	336.6	341.9	342.9	337.3	1,358.7
Audiovisuais	14.8	15.1	13.3	17.1	60.4	14.9	14.4	14.0	17.4	60.6
Exibição Cinematográfica [2]	11.8	11.9	16.2	13.0	52.8	11.8	12.1	15.8	13.2	52.9
Outros e Eliminações	(11.6)	(11.7)	(9.4)	(12.2)	(44.8)	(11.4)	(11.4)	(11.0)	(11.6)	(45.4)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(231.4)	(231.1)	(227.7)	(242.1)	(932.4)	(213.8)	(216.7)	(221.7)	(238.0)	(890.3)
Custos com Pessoal	(25.5)	(24.8)	(25.0)	(26.1)	(101.4)	(23.3)	(23.7)	(24.5)	(25.2)	(96.6)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(101.9)	(103.2)	(100.0)	(106.9)	(412.0)	(97.7)	(101.8)	(106.4)	(105.0)	(410.9)
Custos Comerciais [3]	(23.8)	(25.1)	(29.9)	(35.1)	(113.9)	(19.3)	(22.9)	(24.0)	(33.2)	(99.4)
Outros Custos Operacionais	(80.3)	(78.0)	(72.7)	(74.1)	(305.1)	(73.6)	(68.3)	(66.8)	(74.6)	(283.3)
EBITDA [4]	135.1	136.4	142.1	127.9	541.4	138.0	140.3	139.9	118.3	536.6
Margem EBITDA	36.9%	37.1%	38.4%	34.6%	36.7%	39.2%	39.3%	38.7%	33.2%	37.6%
Telecomunicações	125.1	128.0	132.2	117.0	502.3	131.1	131.5	129.4	107.4	499.4
Margem EBITDA	35.6%	36.3%	37.8%	33.2%	35.7%	38.9%	38.5%	37.7%	31.8%	36.8%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.9	8.4	9.8	10.9	39.0	7.0	8.8	10.5	10.9	37.2
Margem EBITDA	40.1%	34.2%	38.1%	40.9%	38.4%	28.6%	37.3%	39.0%	39.3%	36.1%
Amortizações	(87.1)	(81.8)	(85.5)	(89.0)	(343.5)	(87.1)	(82.0)	(83.5)	(83.6)	(336.2)
Resultado Operacional [5]	47.9	54.6	56.5	38.8	197.9	51.0	58.3	56.5	34.6	200.4
Outros Custos / (Proveitos)	(0.4)	(0.4)	(0.1)	(0.8)	(1.6)	(0.3)	(1.0)	(32.8)	(26.8)	(60.9)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	47.6	54.2	56.5	38.1	196.3	50.7	57.3	23.6	7.9	139.5
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(11.2)	(16.5)	(14.3)	(17.0)	(59.0)	(16.7)	(17.9)	(18.3)	(13.5)	(66.4)
(Perdas) / Ganhos em Empresas Participadas, Líquidos	(0.0)	0.7	(1.7)	(1.1)	(2.1)	1.3	0.4	0.7	1.5	3.9
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	36.3	38.4	40.5	20.0	135.2	35.3	39.7	6.1	(4.1)	76.9
Imposto Sobre o Rendimento	(8.0)	(8.0)	(5.7)	1.6	(20.1)	(7.6)	(9.0)	12.5	(9.1)	(13.1)
Resultado das Operações Continuadas	28.3	30.5	34.9	21.5	115.1	27.7	30.7	18.6	(13.2)	63.9
Interesses Não Controlados	(0.3)	(0.3)	(0.2)	(0.0)	(0.9)	(0.2)	(0.2)	(0.2)	0.1	(0.4)
Resultado Consolidado Líquido	27.9	30.2	34.6	21.5	114.3	27.5	30.6	18.4	(13.1)	63.4
CAPEX Recorrente	66.6	72.0	77.9	80.7	297.2	58.6	65.6	60.1	77.1	261.4
CAPEX Total	66.6	72.0	77.9	80.7	297.2	60.5	66.7	61.6	80.7	269.5
EBITDA - CAPEX Recorrente	68.5	64.4	64.1	47.2	244.1	79.4	74.7	79.8	41.2	275.2
Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX Recorrente [6] e Variação no Fundo de Maneio	(39.9)	0.8	(7.0)	20.8	(25.3)	(34.6)	(26.6)	(4.9)	36.5	(29.6)
Cash Flow Operacional Após Investimento	28.6	65.2	57.2	67.9	218.9	44.8	48.1	74.9	77.7	245.6
Contratos de Longo Prazo	(4.9)	(5.1)	(6.4)	(6.1)	(22.6)	(5.4)	(6.2)	(6.7)	(5.4)	(23.7)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.9)	(21.3)	(4.8)	(20.4)	(50.4)	(6.5)	(17.7)	(17.0)	(18.0)	(59.2)
Impostos Sobre o Rendimento	(2.5)	(2.2)	(4.5)	(4.2)	(13.4)	(1.4)	(2.2)	(7.5)	(7.1)	(18.2)
Outros Movimentos	0.3	(0.5)	0.1	0.9	0.8	(0.0)	(0.6)	1.3	2.5	3.2
Free Cash Flow Recorrente [7]	17.6	36.0	41.5	38.2	133.3	31.4	21.4	45.1	49.6	147.6
Dívida Financeira Líquida	943.8	1,014.0	980.2	970.7	970.7	955.3	995.8	957.2	939.7	939.7

(1) A contabilização das receitas de serviços especiais prestados a operadores foi alterada no 4T13 para refletir as receitas líquidas. Esta alteração foi reexpressa nos períodos anteriores.
(2) Inclui operação em Moçambique.
(3) Custos Comerciais incluem Comissões, Marketing e Publicidade e Custos das Mercadorias Vendidas.
(4) EBITDA = Resultado Operacional + Amortizações.
(5) 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.
(6) Este item inclui essencialmente provisões non-cash incluídas no EBITDA.
(7) Os Acréscimos de pagamentos de juros foram reclassificados para baixo do Free Cash Flow Total no 4T13 sendo que as Demonstrações de Free Cash Flow de períodos anteriores foram reexpressas para incluir esta reclassificação.

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 a 31 de dezembro de 2013 refletem a consolidação financeira de 12 meses da ZON e 4 meses da OPTIMUS. Principalmente em resultado da fusão, no 3T13 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 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. 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. 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 12 meses de resultados da OPTIMUS. As demonstrações financeiras refletem o impacto, desde Setembro de 2013, 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 baseia-se nestas demonstrações financeiras pró-forma. O Anexo III a este relatório inclui a demonstração de resultados estatutária da ZON OPTIMUS.

6.3 Anexo III

Tabela 14.

Demonstração de Resultados Estatutária (Milhões de Euros)	1T12	2T12	3T12	4T12	2012	1T13	2T13	3T13	4T13	2013
Receitas de Exploração	196.2	196.9	197.4	196.6	787.1	194.4	190.4	251.6	353.9	990.3
Telecomunicações	181.1	181.5	177.2	178.6	718.5	179.0	175.2	232.8	334.9	922.0
Audiovisuais	14.8	15.1	13.3	17.1	60.4	14.9	14.4	14.0	17.4	60.6
Exibição Cinematográfica [1]	11.8	11.9	16.2	13.0	52.8	11.8	12.1	15.8	13.2	52.9
Outros e Eliminações	(11.5)	(11.6)	(9.3)	(12.1)	(44.5)	(11.3)	(11.3)	(11.0)	(11.6)	(45.3)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(119.5)	(122.1)	(117.7)	(122.1)	(481.4)	(115.0)	(113.1)	(150.3)	(235.6)	(614.1)
Custos com Pessoal	(12.9)	(13.9)	(13.5)	(14.1)	(54.4)	(11.9)	(12.3)	(16.9)	(25.2)	(66.2)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(55.3)	(57.0)	(55.3)	(57.0)	(224.6)	(53.9)	(54.0)	(75.2)	(102.7)	(285.8)
Custos Comerciais [2]	(7.1)	(8.4)	(7.9)	(8.5)	(31.9)	(7.0)	(6.6)	(10.9)	(33.2)	(57.8)
Outros Custos Operacionais	(44.3)	(42.8)	(41.0)	(42.5)	(170.5)	(42.2)	(40.2)	(47.3)	(74.6)	(204.3)
EBITDA [3]	76.7	74.9	79.7	74.5	305.7	79.3	77.3	101.3	118.3	376.2
Margem EBITDA	39.1%	38.0%	40.4%	37.9%	38.8%	40.8%	40.6%	40.3%	33.4%	38.0%
Amortizações	(53.5)	(47.6)	(51.1)	(51.9)	(204.1)	(52.6)	(47.0)	(59.8)	(83.6)	(243.1)
Resultado Operacional [4]	23.2	27.2	28.6	22.5	101.6	26.7	30.4	41.4	34.6	133.1
Outros Custos / (Proveitos)	(0.0)	(0.8)	0.4	(0.4)	(0.9)	(0.1)	0.6	(32.3)	(26.8)	(58.5)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	23.2	26.4	29.0	22.1	100.7	26.6	31.0	9.2	7.9	74.6
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(7.5)	(9.3)	(12.7)	(11.5)	(41.0)	(9.5)	(11.8)	(13.6)	(12.0)	(46.9)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	15.6	17.1	16.3	10.6	59.7	17.0	19.2	(4.5)	(4.1)	27.7
Imposto Sobre o Rendimento	(4.4)	(6.4)	(6.0)	(2.5)	(19.3)	(4.5)	(6.1)	3.3	(9.1)	(16.4)
Resultado das Operações Continuadas	11.2	10.7	10.3	8.2	40.4	12.5	13.2	(1.2)	(13.2)	11.3
Interesses Não Controlados	(0.3)	(0.3)	(0.2)	(0.0)	(0.9)	(0.2)	(0.2)	(0.2)	0.1	(0.4)
Resultado Consolidado Líquido	10.8	10.4	10.1	8.2	39.5	12.3	13.0	(1.4)	(13.1)	10.8

(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.

6.4 Anexo IV

Tabela 15.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2012	2013
Ativo Corrente	476.1	454.8
Caixa e Equivalentes de Caixa	273.2	74.4
Contas a Receber	158.0	309.6
Existências	31.6	32.6
Impostos a Recuperar	2.6	11.8
Custos Diferidos e Outros Ativos Correntes	10.8	26.4
Ativo não Corrente	1,074.5	2,434.5
Investimentos em Empresas Participadas	36.8	31.6
Ativos Intangíveis	323.6	1,111.1
Ativos Tangíveis	618.2	1,096.8
Ativos por Impostos Diferidos	52.2	165.4
Outros Ativos não Correntes	43.7	29.5
Total do Ativo	1,550.6	2,889.3
Passivo Corrente	574.3	762.2
Dívida de Curto Prazo	295.3	213.4
Contas a Pagar	210.5	367.6
Acréscimos de Custos	50.3	129.9
Proveitos Diferidos	5.2	25.5
Impostos a Pagar	12.5	23.0
Provisões e Outros Passivos Correntes	0.5	2.8
Passivo Não Corrente	756.9	1,066.9
Dívida de Médio e Longo Prazo	712.0	928.2
Provisões e Outros Passivos não Correntes	44.9	138.6
Total do Passivo	1,331.2	1,829.1
Capital Próprio antes de Interesses Não Controlados	210.0	1,050.6
Capital Social	3.1	5.2
Prémio de Emissão	0.0	854.2
Acções Próprias	(0.9)	(2.0)
Reservas e Resultados Transitados	168.3	182.4
Resultado Líquido	39.5	10.8
Interesses Não Controlados	9.4	9.6
Capital Próprio	219.4	1,060.2
Total do Passivo e Capital Próprio	1,550.6	2,889.3

NOTA: O Balanço Consolidado acima foi preparado considerando os resultados correspondentes à consolidação de 12 meses da ZON e 4 meses 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 404 milhões de euros de Goodwill, o qual, poderá ainda ser revisto nos 12 meses seguintes à realização da operação

7

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 expetativas 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. Ao abrigo desta excepção, a ZON OPTIMUS deve colocar no respectivo website traduções para 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.

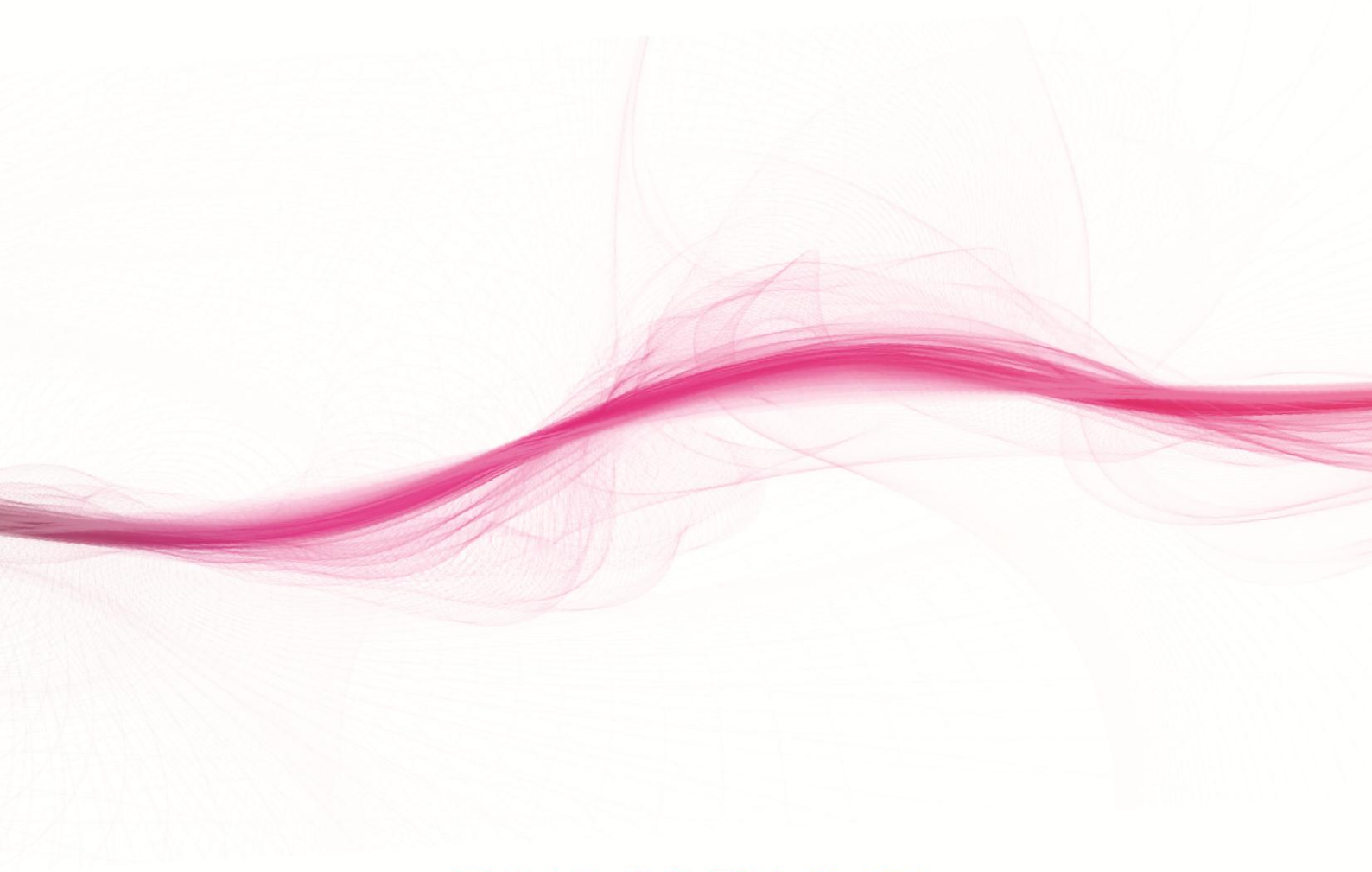
8

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



ZON OPTIMUS®