

Apresentação de Resultados Primeiro Semestre 2008

7 Agosto 2008

Aviso importante



O presente comunicado contém objectivos acerca de eventos futuros, de acordo com o U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Tais objectivos não constituem factos ocorridos no passado, reflectindo apenas expectativas da gestão da empresa. Os termos "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "prevê", "pretende", "planeia", e outros termos similares, visam identificar tais objectivos, os quais obviamente envolvem riscos ou incertezas, previstos ou não pela empresa. Os resultados futuros da actividade da empresa podem portanto diferir das actuais aspirações. Os objectivos contidos neste documento traduzem a opinião unicamente na data em que são definidos, não se obrigando a empresa a actualizá-los à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros.

Destaques 1S08



	<u>1S08 ⁽¹⁾</u>	<u>y.o.y</u>
> Receitas operacionais	3.250	10,0%
> EBITDA, excluindo PRB's	1.193	5,6%
> EBITDA	1.171	2,1%
> Resultado líquido	253	-41,1%
> Resultado líquido excl. items extraordinários	301	-10,8%
> Cash flow operacional	717	13,8%
> Dívida líquida	5.800	35,5%
> Défice benefícios de reforma líq. de impostos	1.107	22,3%
> EPS integralmente diluído ajustado ⁽²⁾	0,31	7,5%

(1) Valores em milhões de euros

(2) Valor em euros

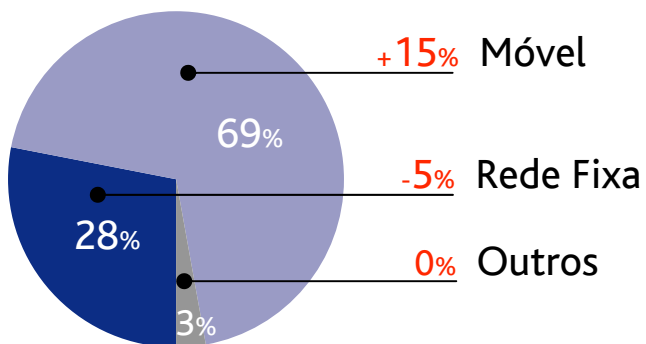
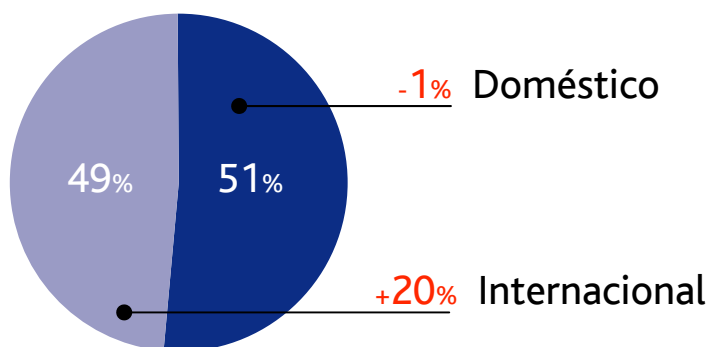
Exposta ao negócio móvel e mercados emergentes

[Contributo para receita por região e por segmento de negócio: 1S08, CAGR 2-anos]



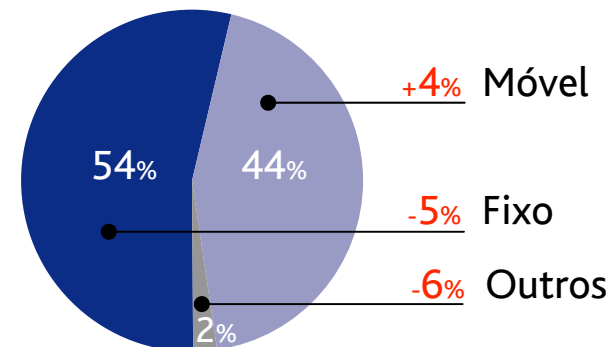
Receitas Consolidadas

Receitas: 3.250 milhões Euros



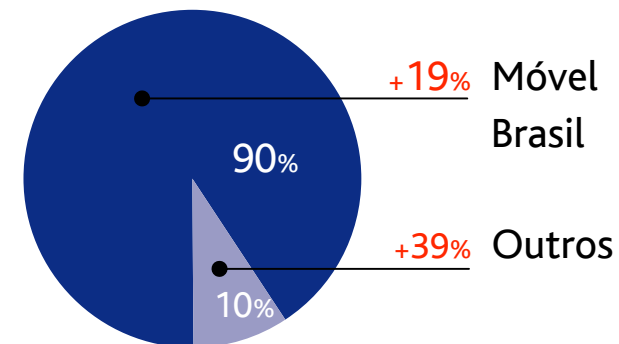
Mercado Doméstico

Receitas: 1.665 milhões Euros



Mercado Internacional

Receitas: 1.585 milhões Euros



- > Contributo dos activos internacionais integralmente consolidados aumentou de 43,3% no 1S07 para 48,6% no 1S08
 - No 2T08, a contribuição dos activos internacionais para as receitas operacionais ultrapassou 50%
 - Brasil é o principal factor de crescimento

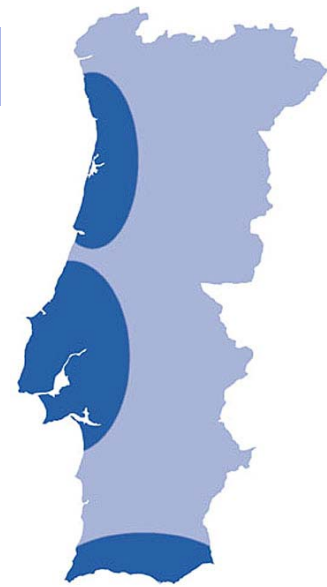
Ambiente competitivo em Portugal



Mercado Telecomunicações ⁽¹⁾	Voz fixa	3,8 mn
	Portugal Telecom	71%
	Sonaecom	12%
	Cabovisão	7%
	Zon	5%
	Outros	4%
	Banda larga	1,6 mn
	Portugal Telecom	43%
	Zon	28%
	Cabovisão	11%
	Sonaecom	16%
	Outros	2%
	Móvel	14,1 mn
	Portugal Telecom	46%
	Vodafone	37%
Sonaecom	17%	
Televisão p/ subscrição	2,1 mn	
Zon	74%	
Cabovisão	14%	
Portugal Telecom	6%	
Outros	6%	

Mercado Rede Fixa⁽¹⁾

	ULL	Não-ULL
Rede	2	1
Operadores	5	4
Casas passadas	2,1 mn	2,8 mn
Voz fixa	2,0 mn	1,8 mn
Banda larga	1,0 mn	0,6 mn
TV p/ subscrição	1,4 mn	0,7 mn



Nota: Assumindo 85% de clientes cabo em áreas ULL e 100% de clientes DTH em áreas não-ULL

- > Áreas ULL:
 - Concorrência de ULL e operadores de cabo
 - Perda de liderança em banda larga (aprox. 26% de quota)

- > Áreas não-ULL:
 - 2 plataformas de DTH cobrem 100% do território português
 - Concorrência via wholesale
 - Portugal Telecom líder em banda larga (66% de quota)

Principais iniciativas

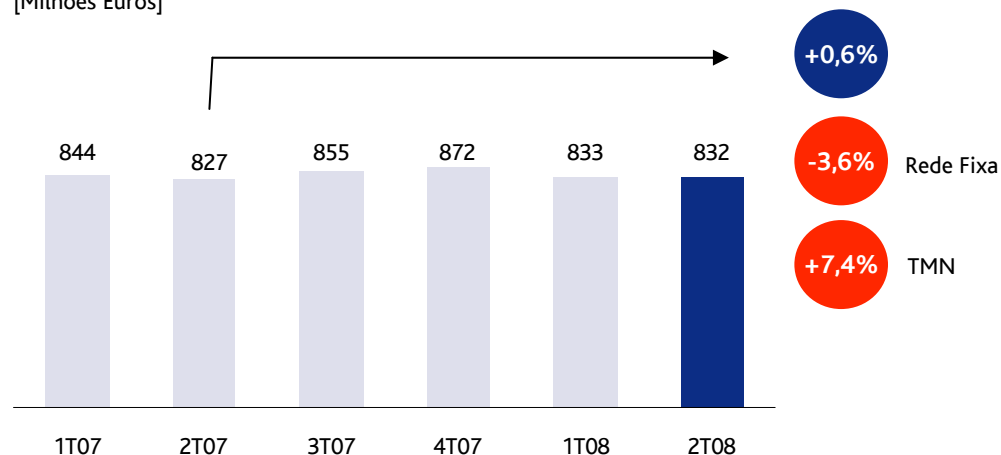


Operações domésticas – Desempenho sustentado



Receitas

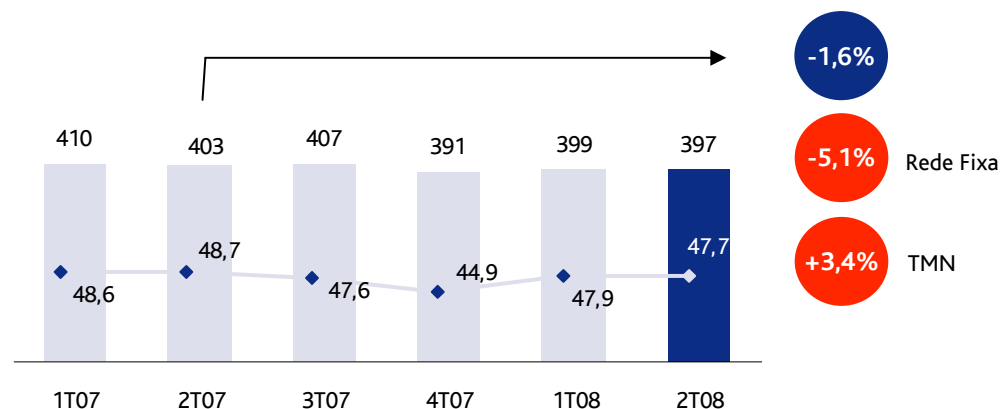
[Milhões Euros]



- > Aumento das receitas em 0,6% em resultado de
 - Forte desempenho do segmento móvel, em linha com os trimestres anteriores
 - Melhoria sustentada na rede fixa em resultado do lançamento do serviço de televisão

EBITDA ⁽¹⁾ e margem EBITDA ⁽¹⁾

[Milhões Euros, Pct]



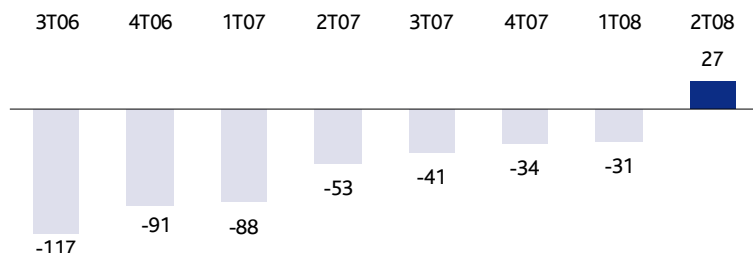
- > Melhor desempenho de EBITDA ⁽¹⁾ (-1,6% y.o.y) apesar de
 - Intensa actividade comercial na rede fixa (adições líquidas de 70 mil em TV no 2T08) e na TMN (adições líquidas aumentaram 19,5% y.o.y)
 - Acréscimo dos custos de apoio ao cliente e custos de suporte, devido ao forte crescimento dos serviços de banda larga móvel e de televisão
 - Controlo de custos reflectido na redução de 10,5% dos custos com pessoal e nos outros custos operacionais, que apenas aumentaram 1,3%

Rede fixa – melhoria de desempenho num ambiente competitivo



RGU Retalho – Adições líquidas ⁽¹⁾

[Milhares]

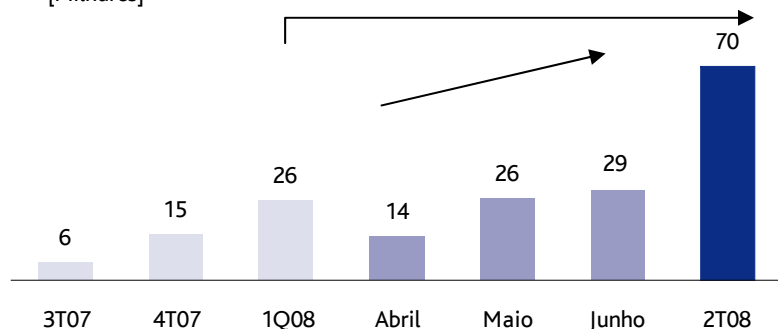


> Aumento de RGU's de retalho em 27 mil

- Inversão da tendência negativa dos últimos onze trimestres
- TV por subscrição com 70 mil novos clientes q.o.q
- Perda de linhas geradoras de tráfego manteve-se estável
- Acessos ADSL do segmento flat-fee aumentaram em 16 mil q.o.q, não obstante forte crescimento da banda larga móvel na TMN

Clientes TV – Adições líquidas

[Milhares]



170%

> Forte crescimento do serviço de TV (já representa 17,4% dos clientes ADSL)

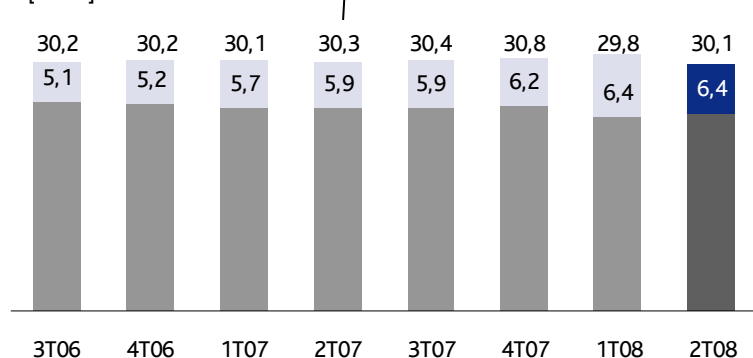
- Plataforma dual, IPTV e DTH (lançada em Abril), cobrindo 100% do território nacional
- Cerca de 50% das adições líquidas de IPTV são novos clientes para a PT

> Iniciativas de marketing para TV a incidir sobre características distintivas

- Alta definição: transmissão dos principais acontecimentos desportivos
- Gravação digital até 140 horas
- Video-on-demand
- Conteúdos: Conteúdos chave disponíveis (locais, desportivos, filmes), com Disney Channel recentemente incluído no pacote básico

ARPU ⁽²⁾ e contributo de dados e TV

[Euros]



-0,6%

> ARPU ⁽²⁾ estável

- Crescimento do ARPU de dados e outros, impulsionado pela TV por subscrição, compensando a redução do ARPU de subscrição e de voz

(1) 4T07 ajustado à limpeza de 103 mil clientes da base de clientes, relacionada com os clientes de banda larga pré-pagos inativos.

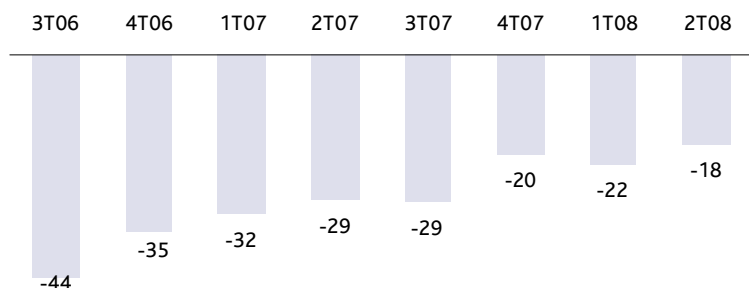
(2) Inclui a contribuição de dados e TV para o ARPU total. Não afectado pela limpeza da base de clientes.

Rede fixa – Forte enfoque na eficiência operacional

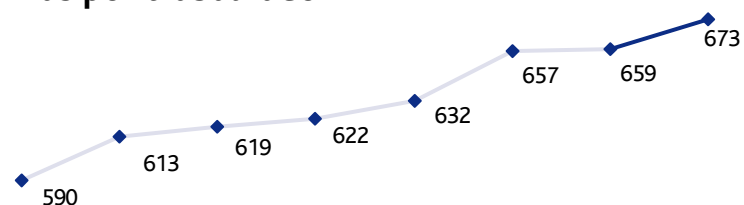


Perda de receitas

[Milhões Euros]

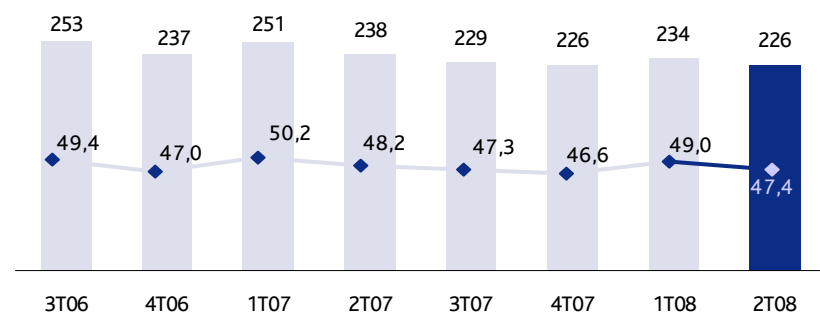


Linhas por trabalhador



EBITDA⁽¹⁾ e margem EBITDA⁽¹⁾

[Milhões Euros, Pct]



- > Perda de receita revela melhoria contínua
 - Receitas de voz decresceram 10,3% y.o.y em resultado da perda de linhas e do aumento da pressão dos preços
 - Receitas de dados e soluções empresariais aumentaram 3,9% y.o.y em resultado do sucesso da migração para soluções mais avançadas e integradas
 - Outras receitas aumentaram 8,6% y.o.y suportadas pelas receitas de portais (+19,3%) e pela venda de equipamentos (+25,9%)

- > Custos operacionais, excluindo PRB's diminuíram 2,1% y.o.y
 - Controlo rigoroso de custos (-10,4% nos custos com pessoal)

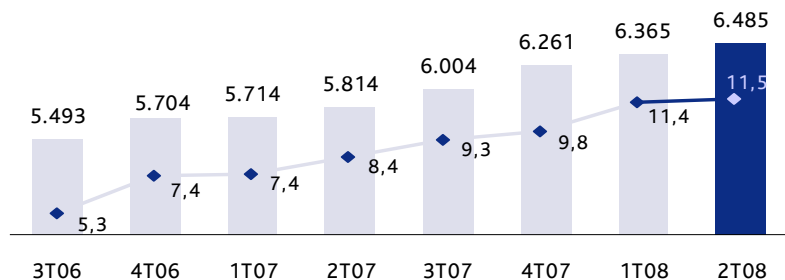
- > EBITDA⁽¹⁾ diminuiu 5,1% apesar do aumento da actividade comercial
 - Aumento dos custos comerciais resultante de campanhas de marketing relacionadas com o lançamento da TV por subscrição
 - Aumento dos custos directos por via dos custos de programação

TMN – Forte momento operacional



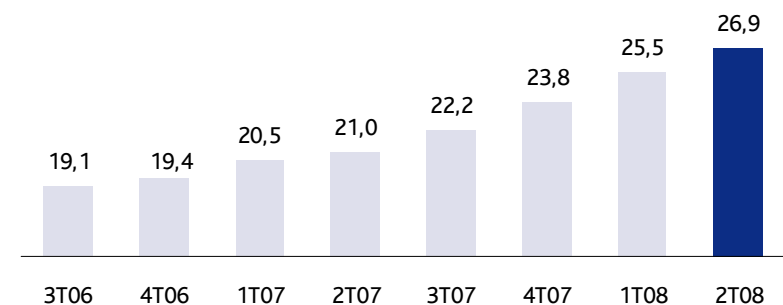
Clientes e crescimento (y.o.y)

[Milhares, Pct]



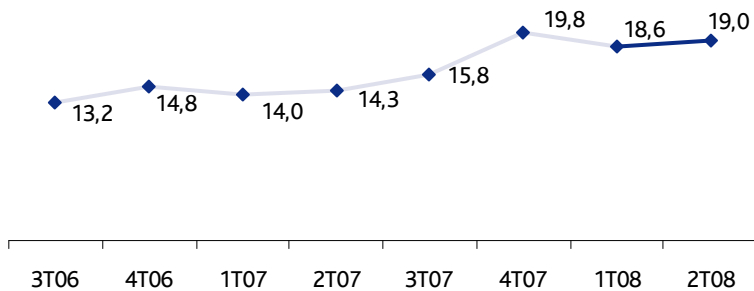
Peso dos clientes pós-pagos

[Pct]



Receitas de dados em % das receitas de serviço

[Pct]



- > Crescimento contínuo da base de clientes
 - Base de clientes aumentou 11,5% y.o.y
 - Continuação do crescimento da banda larga móvel
 - Enfoque no segmento pós-pago

- > Banda larga móvel continua a ser uma prioridade chave
 - Banda larga móvel a registar forte crescimento
 - Maioria dos planos envolve programas de fidelização
 - TMN distinguida pelos leitores da revista "PC Guia" como o melhor operador de banda larga móvel em Portugal.

- > Crescimento contínuo dos serviços de dados suportado no crescimento de banda larga móvel
 - Dados representam 19% das receitas de serviço no 2T08 (+4,8pp y.o.y)
 - Dados não-SMS representam cerca de 50% das receitas de dados

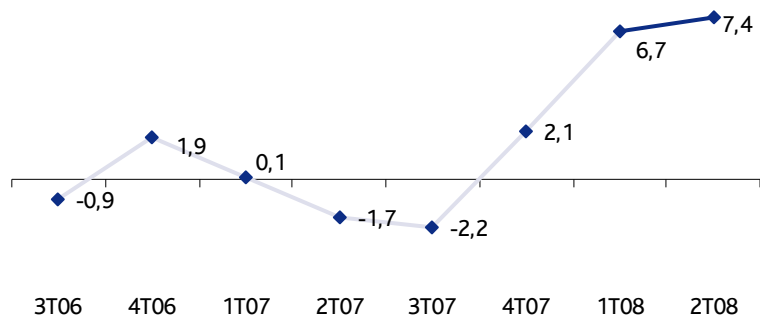
- > Desenvolvimento de produtos de convergência fixo-móvel na voz e dados

TMN – Continuação do crescimento das receitas de cliente



Crescimento das receitas de cliente (y.o.y)

[Pct]

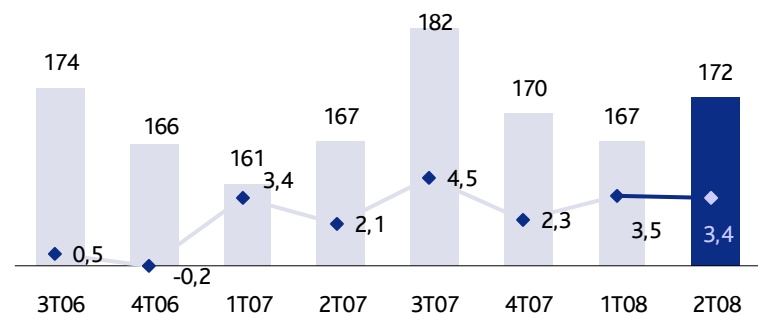


- > Crescimento das receitas de cliente (+7,4% y.o.y) a acelerar, impulsionado por
 - Aumento da base de clientes (+11,5% y.o.y)
 - Aumento das receitas de dados (+41,1% y.o.y)

- > Crescimento das receitas de serviço de 5,7% y.o.y, alcançado não obstante a redução dos preços de roaming

EBITDA e crescimento y.o.y

[Milhões Euros, Pct]

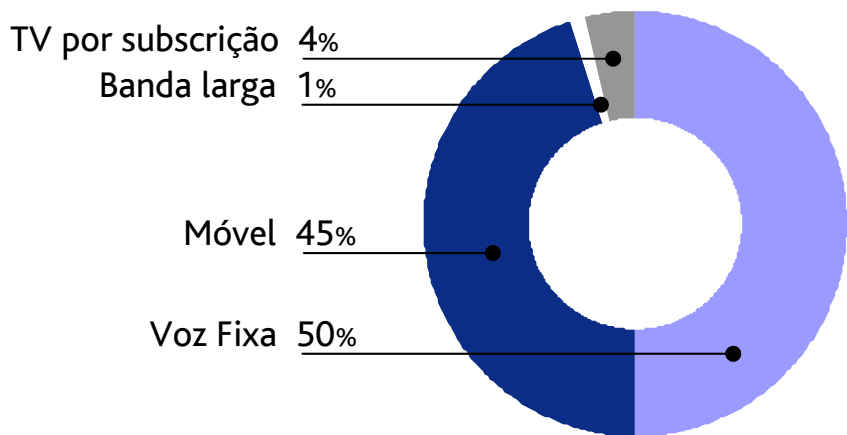


- > EBITDA aumentou (+3,4% y.o.y) apesar de
 - Intensa actividade comercial focalizada na migração do pré-pago para o pós-pago e das vendas de banda larga móvel
 - Impacto desfavorável da redução dos preços de roaming
 - Acréscimo dos custos de suporte relacionados com serviços de dados mais complexos

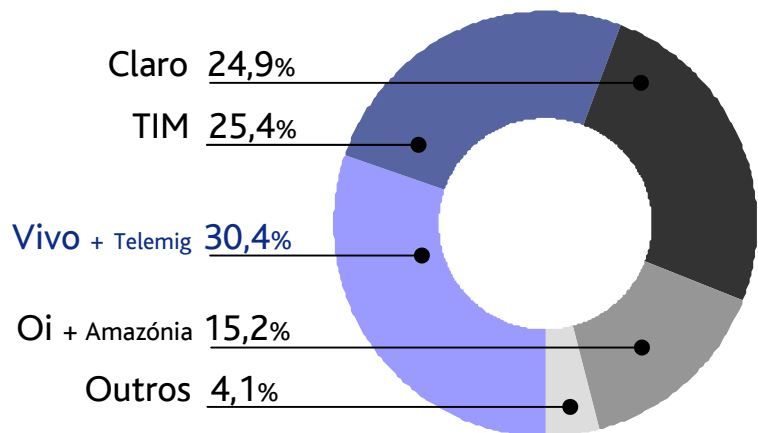
Mercado Brasileiro



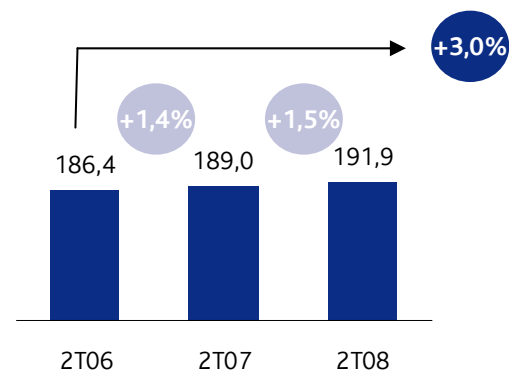
Fotografia de Mercado por receitas (2007)



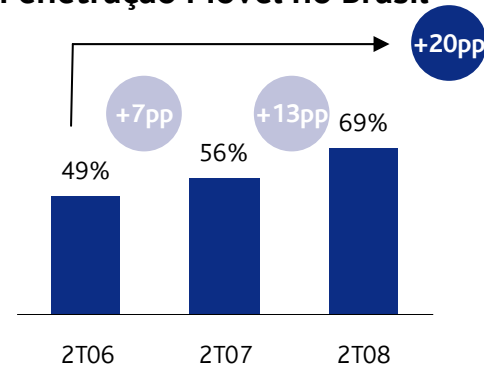
Quotas de mercado móvel no Brasil (2T08)



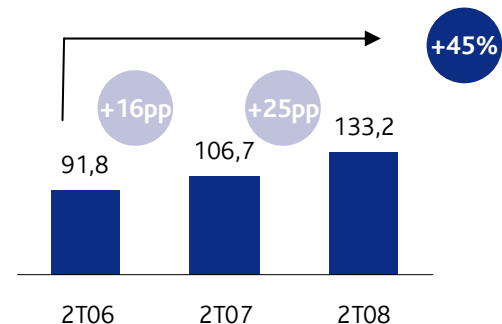
População do Brasil (Milhões)



Penetração Móvel no Brasil



Subscritores móveis do Brasil (Milhões)

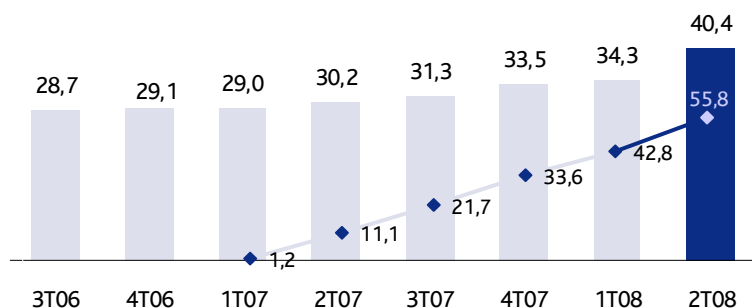


Vivo – Continuação da sólida tendência de crescimento



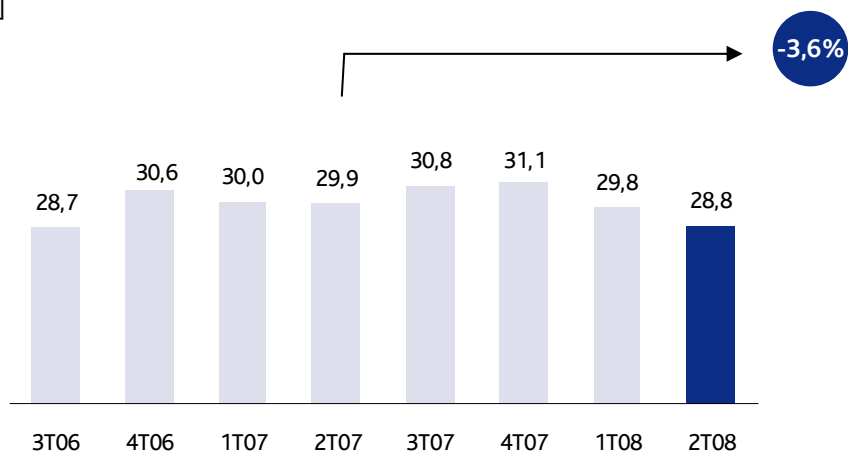
Clientes e peso de clientes GSM⁽¹⁾

[Milhares, Pct]



ARPU

[R\$]



> Continuação da sólida tendência de crescimento

- Base de clientes aumentou 33,7% y.o.y (19,6% excluindo a Telemig)
- Adições líquidas de 2,1 milhões e adições brutas a aumentar 58,5% y.o.y
- Clientes GSM atingiram 22,6 milhões no final do 2T08, representando 89% das adições brutas e 55,8% do total de subscritores

> Reforço da posição estratégica com a aquisição da Telemig

- Aquisição da Telemig concluída a 3 de Abril de 2008
- Oferta Pública de Aquisição (OPA) sobre 1/3 das acções preferenciais concluída a 15 de Maio
- OPA Mandatória sobre acções ordinárias não detidas a ser concluída a 15 de Agosto

> ARPU decresceu 3,6%, não obstante o forte aumento de clientes

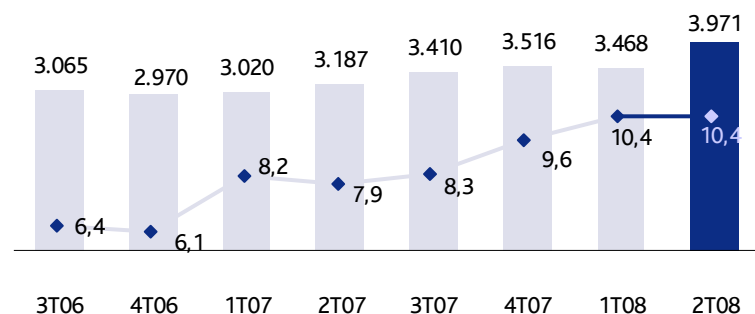
- ARPU de cliente estável
- ARPU de dados aumentou 25% y.o.y
- Decréscimo do ARPU de interligação devido à migração do tráfego fixo-móvel

Vivo – Aceleração do crescimento das receitas e do EBITDA



Receitas e dados em % das receitas de serviço

[R\$ Milhões, Pct]

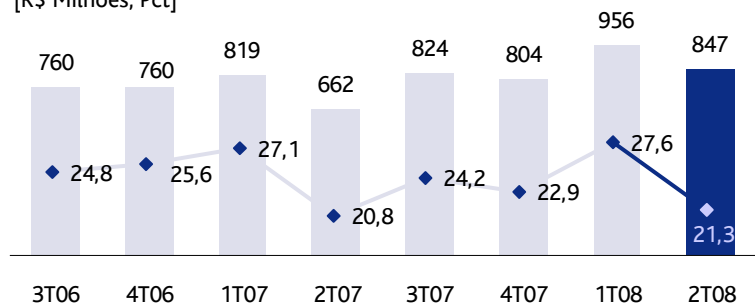


> Forte aumento das receitas de dados, + 68,5% y.o.y

- Aumento da base de clientes Zap, Flash/Desk Modem, Blackberry and SmartMail
- Crescimento da utilização SMS
- Aumento da utilização dos conteúdos de SMS alavancado pela realização de novas parcerias com fornecedores de conteúdos

EBITDA⁽¹⁾ e margem EBITDA⁽¹⁾

[R\$ Milhões, Pct]



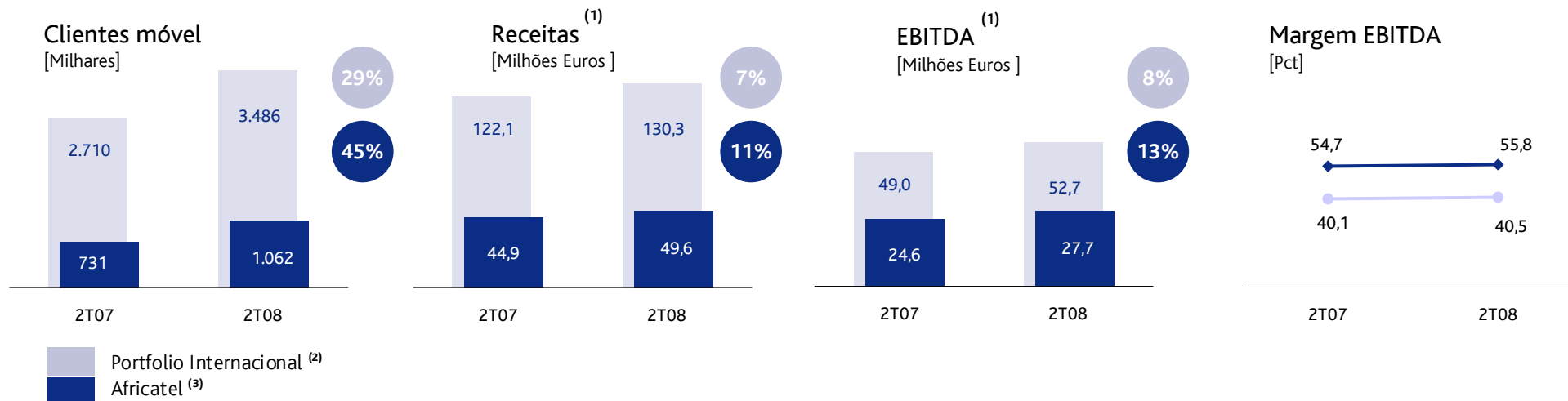
> EBITDA⁽¹⁾ aumentou 28,0% y.o.y (17,8% excluindo a Telemig), apesar do aumento da actividade comercial (+58,5% adições brutas y.o.y)

- Não obstante, o SARC unitário registou uma redução de 18,2% y.o.y
- Margem EBITDA aumentou 0,6pp y.o.y

Forte crescimento dos outros activos internacionais



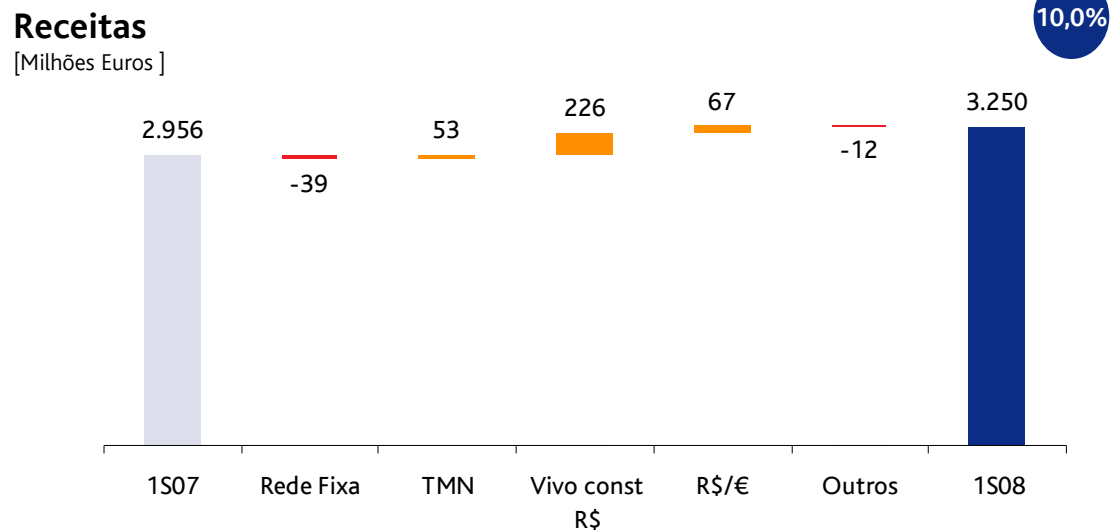
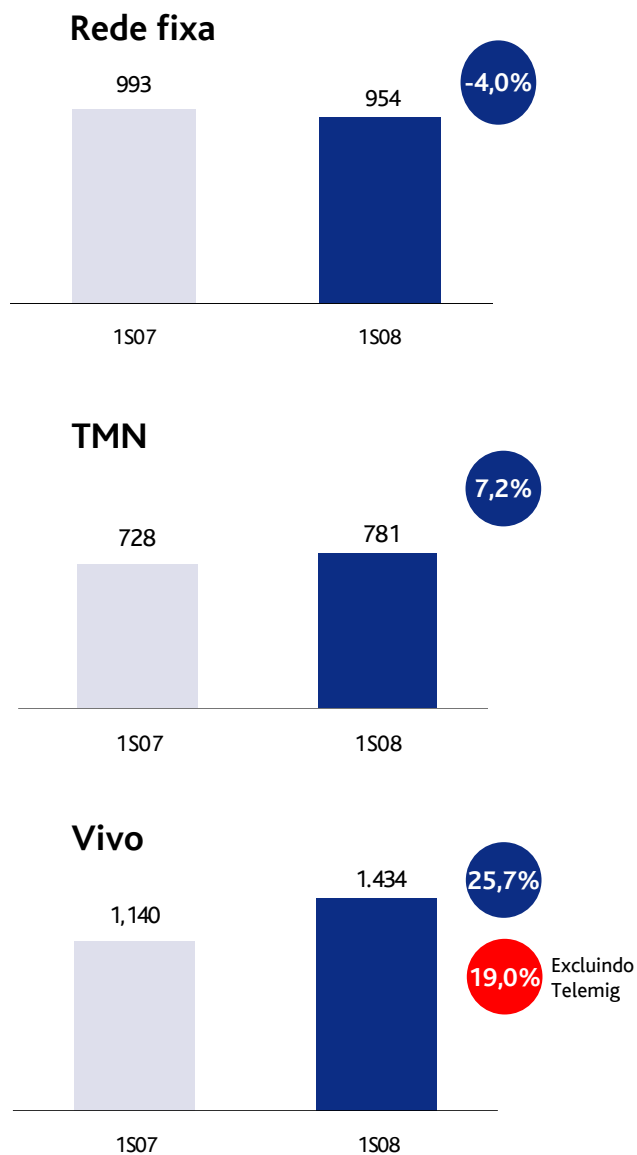
Internacional e Africatel [proporcional e GAAP local]



- > Desempenho positivo dos vários activos em África e na Ásia, impulsionado pelo crescimento dos clientes, das receitas e do EBITDA...
- > ... parcialmente diluído pelo impacto desfavorável dos movimentos cambiais
- > EBITDA proporcional dos activos internacionais (excl. Vivo) ascendeu a €53mn no 2T08

(1) Consolidação proforma considerando a percentagem da participação detida pela PT
 (2) Africatel; Meditel; CTM; TT; Mobitel; HDT
 (3) Unitel; MTC; CVT; CST; Directel; Teledata; Multitel; Guiné Telecom; GuinéTel

Desempenho das receitas impulsionado pelo crescimento no móvel

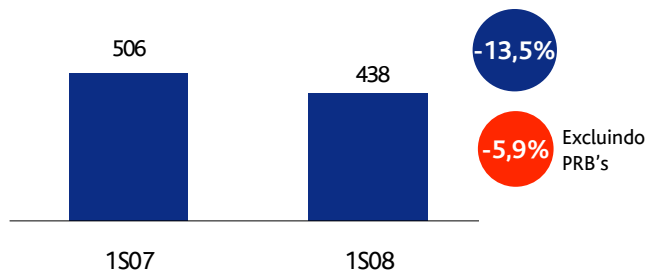


- > Rede fixa influenciada negativamente pela perda de linhas e pela pressão ao nível dos preços, parcialmente compensada pelo crescimento das receitas de dados, soluções empresariais e wholesale
- > Desempenho da TMN resultou do crescimento contínuo da base de clientes, particularmente no pós-pago (via segmento empresarial) e na banda larga móvel
- > Crescimento das receitas da Vivo suportado pelo forte crescimento da base de clientes e pela consolidação da Telemig
- > Receitas de outros negócios reflectiram o decréscimo no negócio de call center e o impacto desfavorável dos movimentos cambiais

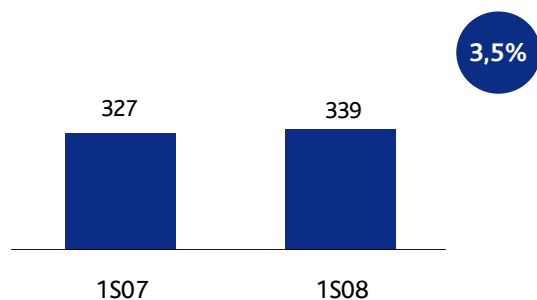
Desempenho do EBITDA suportado pelo crescimento das receitas



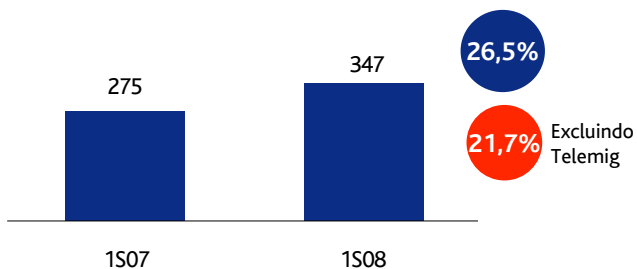
Rede fixa



TMN

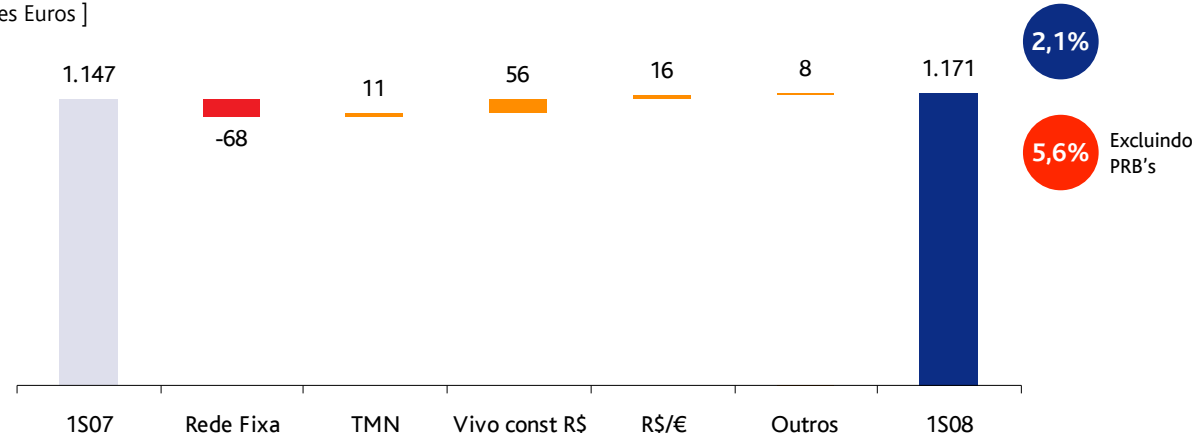


Vivo



EBITDA

[Milhões Euros]



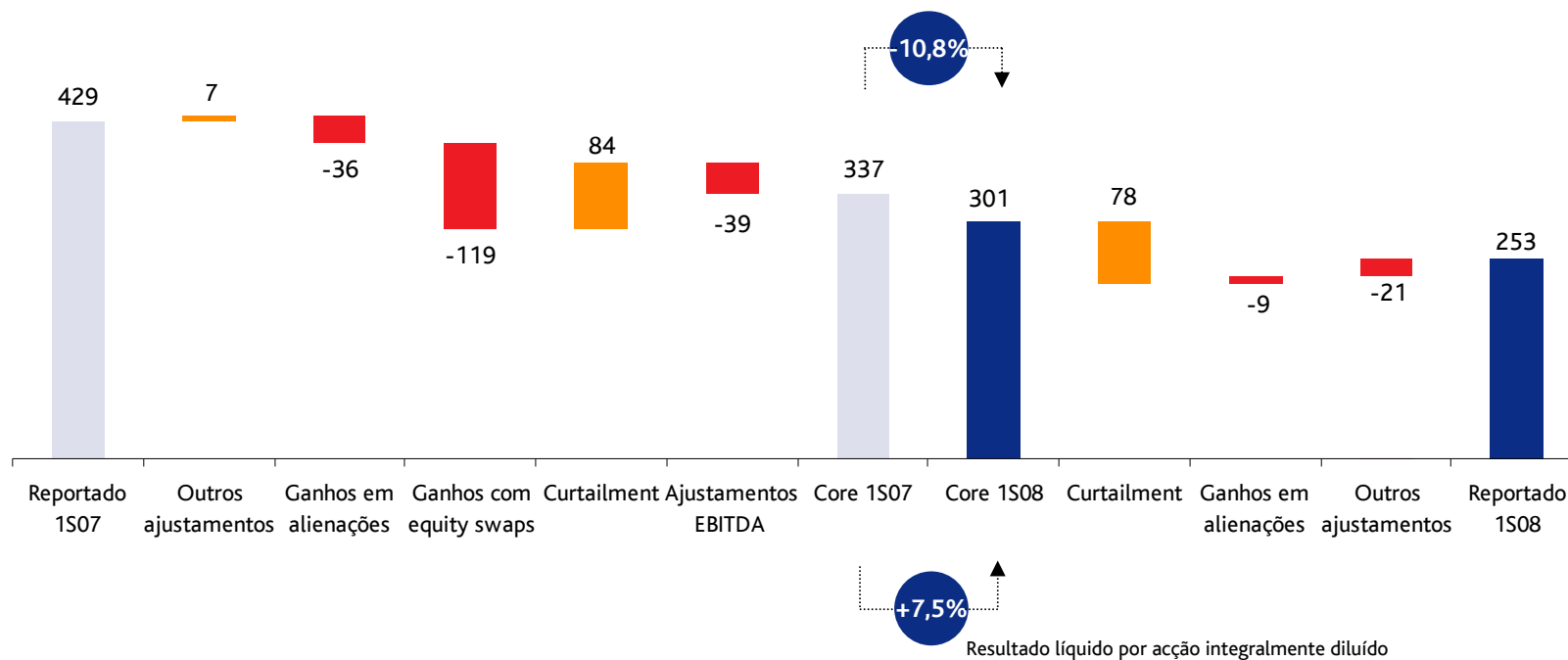
- > EBITDA da rede fixa decresceu em resultado de (1) registo de ganhos com serviços passados de 36 milhões de Euros no 1S07; (2) perda de receitas, e (3) custos comerciais relativos ao lançamento da TV, apesar da evolução favorável dos custos endereçáveis
- > Melhoria do EBITDA da TMN foi suportado pelo crescimento contínuo da base de clientes, não obstante o aumento da actividade comercial no trimestre e a redução dos preços de roaming
- > EBITDA da Vivo registou desempenho sólido, apesar do forte crescimento da base de clientes
- > EBITDA de outros negócios aumentou, principalmente, em resultado da maior contribuição dos activos internacionais

Resultado Líquido



Resultado líquido core

[Milhões Euros]



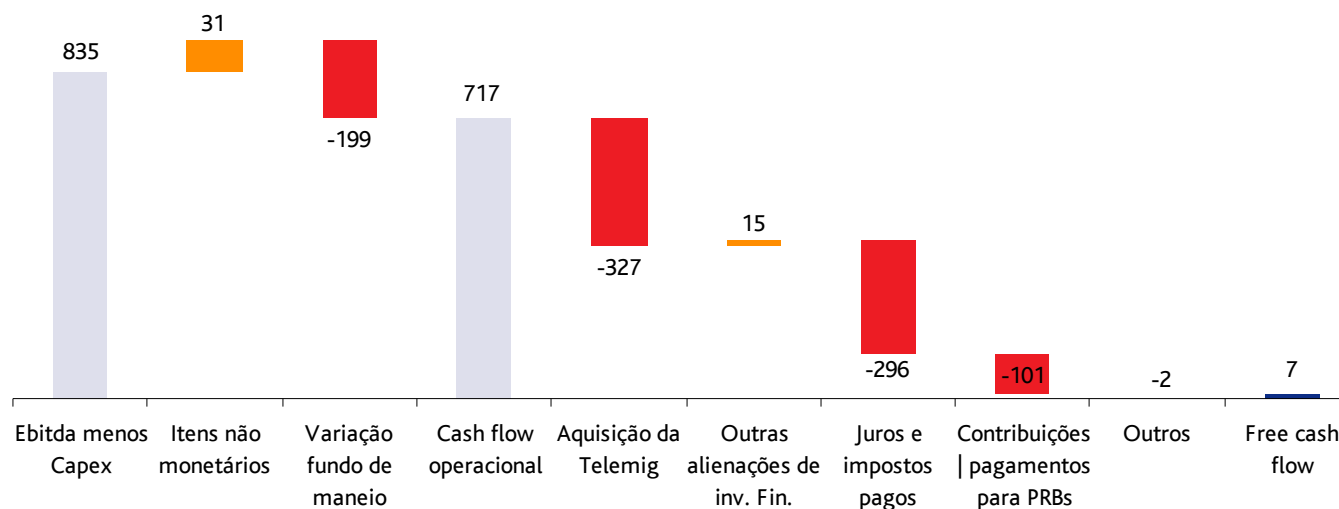
- > Resultado líquido core decresceu devido ao aumento dos juros liquidados e dos custos de amortizações
- > Resultado líquido por acção diluído aumentou 7,5% y.o.y para €0,31

Free cash flow



Free Cash Flow

[Milhões Euros]



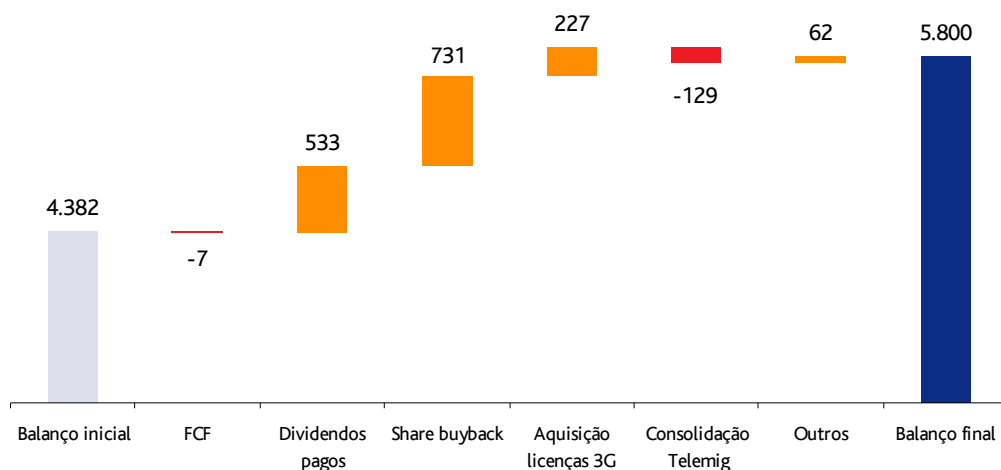
- > O FCF operacional totalizou €717m no 1S08, um aumento de 13,8% y.o.y
 - Menor investimento em fundo de maneo (-27,6% y.o.y)
 - EBITDA, excluindo PRB's, menos capex estável
- > No 1S08, os investimentos financeiros reflectiram a aquisição da Telemig (327 milhões Euros) e a venda de uma participação de 34% no Banco BEST (16 milhões Euros)
- > Os juros líquidos pagos aumentaram €13 milhões Euros, devido ao aumento da dívida, em resultado da política de remuneração accionista e de aquisições no Brasil

Perfil da dívida líquida



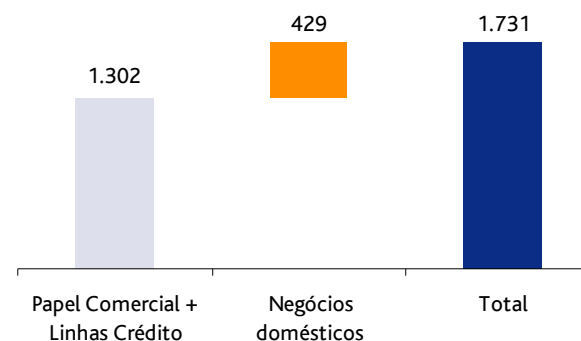
Variação da dívida líquida – 2T08

[Milhões Euros]

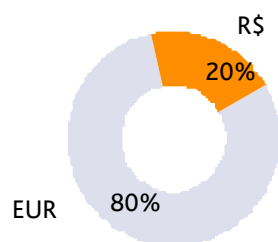


Papel comercial não utilizado + Linhas de crédito + Cash negocio doméstico

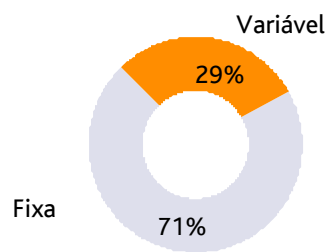
[30 Junho 2008, Milhões Euros]



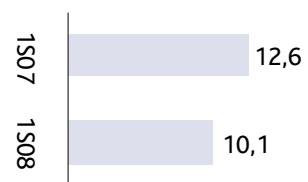
Por moeda (dívida bruta)



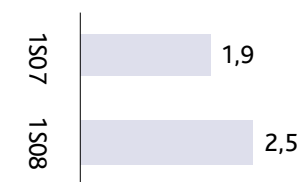
Taxa de juro (dívida líquida)



Interest Cover



Dívida líquida sobre EBITDA



Custo média dívida **4,6%**

Excluindo o Brasil **4,0%**

Maturidade **5,0**

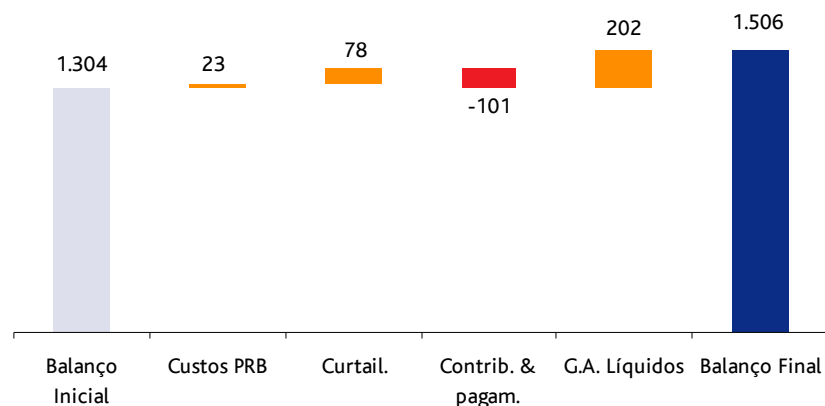
Excl. o Brasil **5,1**

Custos com benefícios de reforma | responsabilidades



Variação nas responsabilidades não financiadas brutas

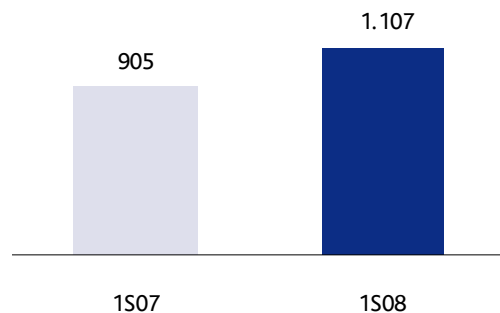
[Milhões Euros]



- > Os planos de benefícios de reforma encontram-se fechados desde 1994 no caso das pensões e desde 2000 no caso dos cuidados de saúde
- > Responsabilidades não financiadas líquidas de impostos aumentaram para €1.107mn devido ao desempenho desfavorável dos planos de activos face à taxa de retorno esperado de 3% no 1S08 e aos custos de curtailment de €78mn

Responsabilidades não financiadas líquidas de impostos

[Milhões Euros]



Remuneração accionista



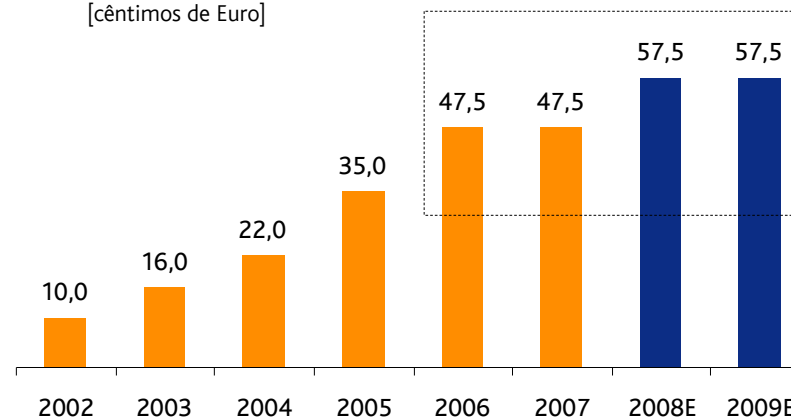
- > Conclusão com sucesso do Spin-off da PTM em 7 de Novembro

- > Programa de share buyback concluído em 25 de Julho
 - Aquisição de 232 milhões de acções próprias por €2.100 mn
 - Aquisição de 20,6% do capital social⁽¹⁾
 - 876 milhões de acções em circulação, considerando 20,64 milhões de acções próprias detidas através de equity swaps do share buyback

- > Dividendo por acção reiterado a um preço de 57,5 cêntimos de Euro a pagar em 2009

Dividendos por acção

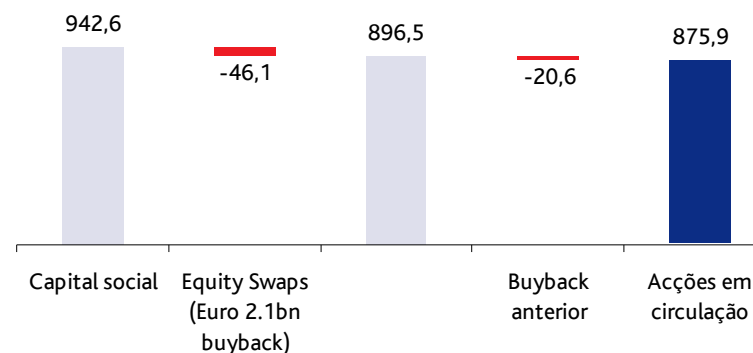
[cêntimos de Euro]



Compromisso no âmbito do programa de remuneração em curso

Número total de acções em circulação

[Milhões]



(1) O Capital Social aquando do compromisso de remuneração accionista (Março 2006) era de 1.128.856.500 acções Euros, representado por 1.128.856.500 acções. O actual capital social é 28.277.855,31 representado por 942.595.177 acções.

Resumo



- > Tendência positiva no 1S08
- > Lançamento com sucesso da estratégia de TV, a direccionar o enfoque da rede fixa para o crescimento
- > Forte desempenho dos activos móveis
 - Banda larga móvel mantém-se como principal factor de crescimento para a TMN
 - Forte crescimento da base de clientes impulsiona performance da Vivo
- > Crescimento contínuo dos activos internacionais
- > Enfoque contínuo na eficiência operacional
- > Perfil de cash flow atractivo
- > Conclusão do share buyback e confirmação do dividendo a pagar em 2009

Destaques financeiros



	2T08	2T07	y.o.y	1S08	1S07	y.o.y	
Rede Fixa	Acessos ('000)	4.156	4.342	(4%)	4.156	4.342	(4%)
	Acessos de retalho	3.678	3.861	(5%)	3.678	3.861	(5%)
	Acessos de wholesale	478	481	(1%)	478	481	(1%)
	Linhas geradoras tráfego adições liq.	(39)	(37)	4%	(72)	(76)	(5%)
	ADSL retalho	667	715	(7%)	667	715	(7%)
	ADSL retalho adições líquidas	11	14	(24%)	16	30	(48%)
	ARPU (Euro)	30,1	30,3	(1%)	30,1	30,2	(0%)
	Tráfego de retalho	1.240	1.320	(6%)	2.505	2.659	(6%)
TMN	Clientes (mil)	6.485	5.814	12%	6.485	5.814	12%
	Adições líquidas (mil)	120	100	20%	223	110	103%
	MOU	115	120	(5%)	114	118	(3%)
	ARPU (Euro)	18,6	19,7	(6%)	18,5	19,4	(5%)
	Cliente	15,0	15,7	(4%)	14,9	15,5	(4%)
	Interligação	3,2	3,5	(7%)	3,2	3,5	(6%)
	Dados em % das receitas de serviço	19,0	14,3	4,8 pp	18,8	14,1	4,7 pp
Vivo	Clientes (mil)	40.435	30.241	34%	40.435	30.241	34%
	Adições líquidas (mil)	2.125	1.210	76%	2.965	1.187	150%
	MOU	94	77	23%	86	76	13%
	ARPU (R\$)	28,8	29,9	(4%)	29,1	29,9	(3%)
	Facturação	16,6	16,6	(0%)	16,7	16,5	1%
	Interligação	12,0	13,0	(8%)	12,3	13,2	(7%)
	Dados em % das receitas de serviço	10,4	7,9	2,5 pp	10,3	8,0	2,2 pp

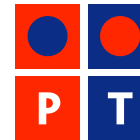
(gains) on disposal of fixed assets + net other costs.

Destaques operacionais



Milhões de Euros	2T08	2T07	y.o.y	1S08	1S07	y.o.y
Proveitos operacionais	1.674	1.495	12%	3.250	2.956	10%
Rede fixa	476	494	(4%)	954	993	(4%)
TMN	392	365	7%	781	728	7%
Vivo	767	594	29%	1.434	1.140	26%
Outros e eliminações	40	43	(7%)	82	94	(13%)
EBITDA, excluindo PRBs ⁽¹⁾	587	548	7%	1.193	1.130	6%
Rede fixa (excluindo PRBs)	226	238	(5%)	460	489	(6%)
TMN	172	167	3%	339	327	3%
Vivo	164	124	32%	347	275	26%
Outros	25	20	27%	47	39	21%
Resultado operacional ⁽²⁾	263	301	(13%)	561	606	(7%)
Resultado líquido	113	253	(55%)	253	429	(41%)
Capex	216	170	27%	358	299	20%
EBITDA, excluindo PRBs - Capex	371	378	(2%)	835	831	0%
Dívida líquida	5.800	4.280	35%	5.800	4.280	35%
Resp. não fin. líq. Impostos com PRE	1.107	905	22%	1.107	905	22%
Margem EBITDA	34,4	38,5	(4,1 pp)	36,0	38,8	(2,8 pp)
Capex em % receitas	12,9	11,4	1,5 pp	11,0	10,1	0,9 pp

Portugal Telecom



Nuno Vieira

Investor Relations Director

+351 21 500 1701

nuno.t.vieira@telecom.pt

www.telecom.pt