



Primeiros Nove Meses 2011

Press Release

3 de novembro de 2011

01

Comunicado

Portugal Telecom, SGPS, S.A.
Sociedade Aberta
Sede: Avenida Fontes Pereira de Melo, 40, Lisboa
Capital Social: 26,895,375 euros
Matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa e
de Pessoa Coletiva nº 503 215 058

Lisboa, Portugal, 3 novembro 2011

Em resultado da transação da Vivo concluída em 27 de setembro de 2010, a PT ajustou as suas demonstrações financeiras de 2010, de forma a reconhecer a Vivo como operação descontinuada. Posteriormente, em resultado da aquisição em 28 de março de 2011 de uma participação de 25,3% na Oi e de uma participação de 14,1% na Contax, a PT consolidou proporcionalmente os ativos e passivos dessas participações a partir de 31 de março de 2011 e os seus resultados desde 1 de abril de 2011. A partir do 3T11, a PT apresenta os seus negócios de telecomunicações em Portugal, que incluem a rede fixa e a TMN, como um novo segmento operacional. Incluído neste novo formato de reporting, a PT também apresenta as suas receitas por segmento de cliente que correspondem ao segmento "Residencial", ao segmento "Pessoal", ao segmento "Empresas" e ao segmento "Serviços a prestadores (wholesale) e outros". As tabelas relativas aos anteriores segmentos operacionais da PT, a rede fixa e a TMN, são disponibilizadas em Anexo para fins comparativos.

Nos 9M11, as receitas operacionais consolidadas ascenderam a 4.416 milhões de euros, enquanto o EBITDA ascendeu a 1.654 milhões de euros. A margem EBITDA consolidada atingiu 37,5% e a dos negócios de telecomunicações em Portugal atingiu 45,7%, um aumento de 1,3pp. O resultado líquido ascendeu a 333 milhões de euros e o resultado líquido básico por ação foi de 0,39 euros. Nos 9M11, o capex foi de 704 milhões de euros, equivalente a 15,9% das receitas. O capex dos negócios de telecomunicações em Portugal ascendeu a 400 milhões de euros e foi direcionado, principalmente, para o investimento na implementação de novas tecnologias e serviços, nomeadamente para a rede de fibra óptica, para o serviço de TV por subscrição e para a troca de equipamentos 2G por equipamentos LTE (4G). Nos 9M11, o EBITDA menos capex ascendeu a 950 milhões de euros, enquanto nos negócios de telecomunicações em Portugal ascendeu a 592 milhões de euros. Nos 9M11, o cash flow operacional ascendeu a 894 milhões de euros. O free cash flow, excluindo o pagamento relativo à aquisição dos investimentos na Oi e na Contax e o impacto da consolidação proporcional do free cash flow destas empresas, aumentou para 591 milhões de euros nos 9M11, face a 152 milhões nos 9M10, que exclui a primeira prestação recebida da Telefónica pela transação da Vivo. Em 30 de setembro de 2011, excluindo a consolidação proporcional da Oi e da Contax, a dívida líquida ajustada pelo montante recebido da Telefónica em 31 de outubro de 2011 e pelo efeito fiscal relativo à transferência dos planos de pensões regulamentares para o Estado Português, ascendeu a 4.151 milhões de euros, a qual reflete o pagamento de dividendos no valor de 1.118 milhões de euros em 3 de junho de 2011 (1,3 euros por ação). Nos 9M11, o custo da dívida líquida ascendeu a 2,4%, enquanto excluindo os juros obtidos de determinados depósitos em reais utilizados para concretizar a aquisição da Oi, o custo da dívida líquida ascendeu a 3,4%. A posição de liquidez, excluindo a consolidação proporcional da Oi e da Contax e incluindo o valor das disponibilidades de caixa, papel comercial, linhas de crédito e o montante recebido da Telefónica a 31 de outubro de 2011, ascendeu a 5.524 milhões de euros em 30 de setembro de 2011. Todas as maturidades e compromissos estão integralmente financiados até ao final de 2013.

Tabela 1 _ Destaques financeiros consolidados ⁽¹⁾				Milhões de euros		
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Receitas operacionais	1.747,0	952,2	83,5%	4.415,8	2.792,6	58,1%
Custos operacionais ⁽²⁾	1.092,8	570,3	91,6%	2.761,8	1.663,3	66,0%
EBITDA ⁽³⁾	654,2	381,9	71,3%	1.654,0	1.129,2	46,5%
Resultado operacional ⁽⁴⁾	290,4	164,5	76,6%	699,4	526,5	32,8%
Resultado líquido	105,6	5.353,2	(98,0%)	333,5	5.617,7	(94,1%)
Capex	285,8	181,4	57,5%	703,8	493,6	42,6%
Capex em % das receitas operacionais (%)	16,4	19,1	(2,7pp)	15,9	17,7	(1,7pp)
EBITDA menos Capex	368,5	200,4	83,8%	950,3	635,6	49,5%
Cash flow operacional	369,0	227,5	62,2%	893,8	410,4	117,8%
Free cash flow ⁽⁵⁾	180,9	130,0	39,2%	497,7	151,8	227,8%
Dívida líquida ajustada ⁽⁶⁾	6.314,5	781,6	n.s.	6.314,5	781,6	n.s.
Dívida líquida ajustada exc. Oi e Contax ⁽⁶⁾	4.150,5	781,6	n.s.	4.150,5	781,6	n.s.
Resp. não fin. com benef. de reforma líq. de impostos	658,4	1.118,0	(41,1%)	658,4	1.118,0	(41,1%)
Margem EBITDA (%) ⁽⁷⁾	37,4	40,1	(2,7pp)	37,5	40,4	(3,0pp)
Dívida líquida ajustada / EBITDA (x) ^{(6) (8)}	2,5	0,5	2,0x	2,5	0,3	2,2x
Dívida líquida ajustada exc. Oi e Contax / EBITDA (x) ⁽⁶⁾	2,9	0,5	2,4x	2,9	0,3	2,6x
Resultado líquido por ação	0,12	6,11	(98,0%)	0,39	6,41	(94,0%)
Resultado líquido por ação diluído ⁽⁹⁾	0,12	5,70	(97,9%)	0,38	6,00	(93,7%)

(1) No seguimento do investimento estratégico na Oi e na Contax em 28 de março de 2011, a PT consolidou proporcionalmente os ativos e passivos dessas empresas na demonstração da posição financeira e os seus resultados a partir de 1 de abril de 2011. (2) Custos operacionais = despesas com pessoal + custos diretos + custos comerciais + outros custos operacionais. (3) EBITDA = resultado operacional + PRBs + amortizações. (4) Resultado operacional = resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos com o programa de redução de efetivos + menos (mais) vendas na alienação de imobilizado + outros custos (ganhos) líquidos. (5) Nos 9M11, esta rubrica exclui o pagamento relativo à aquisição dos investimentos na Oi e na Contax (3.728 milhões de euros), enquanto nos 9M10 exclui a primeira prestação relativa à transação da Vivo (4.500 milhões de euros). (6) A dívida líquida em 30 de setembro de 2011 foi ajustada pelo montante a receber da Telefónica e pelo efeito fiscal relativo à transferência dos planos de pensões regulamentares para o Estado Português. (7) Margem EBITDA = EBITDA / receitas operacionais. (8) Para efeito deste rácio, o EBITDA nos 9M11 foi ajustado de forma a reconhecer a contribuição proporcional da Oi e da Contax no 1T11 e no 4T10. (9) O resultado líquido por ação diluído considera o lucro líquido excluindo os custos relativos às obrigações convertíveis, dividido pelo número de ações diluídas.

02

Análise Financeira

Demonstração de resultados

Nos 9M11, as receitas operacionais consolidadas aumentaram 58,1% face aos 9M10, para 4.416 milhões de euros, o que compara com 2.793 milhões de euros nos 9M10, refletindo o impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (1.858 milhões de euros), incluindo o negócio da Dedic/GPTI a partir de 1 de julho de 2011, no seguimento da conclusão da troca da participação da PT neste negócio por uma participação adicional na Contax. Excluindo este efeito, as receitas operacionais consolidadas teriam diminuído 8,4% face aos 9M10 para 2.558 milhões de euros nos 9M11, em resultado do decréscimo das receitas dos negócios de telecomunicações em Portugal e da integração da Dedic/GPTI na Contax a partir de 1 de julho de 2011, e não obstante o crescimento das receitas dos outros negócios internacionais, nomeadamente da MTC na Namíbia e da Timor Telecom.

Tabela 2 _ Demonstração dos resultados consolidados ⁽¹⁾						
	Milhões de euros					
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Receitas operacionais	1.747,0	952,2	83,5%	4.415,8	2.792,6	58,1%
Portugal ⁽²⁾	731,0	789,3	(7,4%)	2.173,6	2.354,7	(7,7%)
Residencial	171,0	162,3	5,4%	510,0	481,7	5,9%
Pessoal	199,9	224,0	(10,8%)	574,8	648,1	(11,3%)
Empresas	238,0	261,6	(9,0%)	736,7	817,2	(9,9%)
Serviços a prestadores, outros e eliminações	122,1	141,5	(13,7%)	352,1	407,7	(13,6%)
Brasil • Oi	801,4	0,0	n.s.	1.633,7	0,0	n.s.
Outros e eliminações	214,6	162,9	31,8%	608,5	437,9	39,0%
Custos operacionais ⁽³⁾	1.092,8	570,3	91,6%	2.761,8	1.663,3	66,0%
Custos com pessoal	284,0	163,7	73,4%	743,3	470,6	58,0%
Custos diretos dos serviços prestados	299,3	137,4	117,9%	716,2	412,8	73,5%
Custos comerciais	140,7	98,0	43,5%	351,4	272,2	29,1%
Outros custos operacionais	368,9	171,2	115,5%	950,9	507,8	87,3%
EBITDA ⁽⁴⁾	654,2	381,9	71,3%	1.654,0	1.129,2	46,5%
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	14,3	17,8	(20,0%)	40,6	53,5	(24,0%)
Amortizações	349,6	199,6	75,1%	914,0	549,3	66,4%
Resultado operacional ⁽⁵⁾	290,4	164,5	76,6%	699,4	526,5	32,8%
Outros custos (receitas)	11,8	100,5	(88,3%)	24,3	121,1	(79,9%)
Custos com o prog. de redução de efectivos, líquidos	0,8	1,6	(52,6%)	6,3	10,9	(41,6%)
Menos (mais) valias líq. na alienação de imobilizado	0,1	(1,8)	n.s.	(0,0)	(1,0)	(95,6%)
Outros custos (ganhos) líquidos	10,9	100,7	(89,1%)	18,0	111,2	(83,8%)
Resultado antes de resultados fin. e impostos	278,6	64,0	n.s.	675,1	405,4	66,5%
Custos (ganhos) financeiros	88,6	98,8	(10,3%)	116,9	145,6	(19,8%)
Juros suportados (obtidos) líquidos	118,2	56,9	107,5%	199,4	175,5	13,6%
Perdas (ganhos) em empresas associadas	(46,6)	18,5	n.s.	(169,1)	(65,4)	158,7%
Outros custos (ganhos) financeiros líquidos	17,1	23,3	(26,7%)	86,5	35,5	144,0%
Resultado antes de impostos	190,0	(34,8)	n.s.	558,2	259,7	114,9%
Imposto sobre o rendimento	(53,3)	(37,6)	41,8%	(155,1)	(64,1)	141,8%
Resultado das operações continuadas	136,7	(72,4)	n.s.	403,1	195,6	106,1%
Resultado das operações descontinuadas	0,0	5.474,8	n.s.	0,0	5.551,5	n.s.
Resultado antes de interesses não controladores	136,7	5.402,4	(97,5%)	403,1	5.747,0	(93,0%)
Prejuízos (lucros) atribuíveis a int. não controladores	(31,1)	(49,2)	(36,8%)	(69,7)	(129,3)	(46,1%)
Resultado líquido consolidado	105,6	5.353,2	(98,0%)	333,5	5.617,7	(94,1%)

(1) No seguimento do investimento estratégico na Oi e na Contax em 28 de março de 2011, a PT consolidou proporcionalmente os resultados dessas empresas desde 1 de abril de 2011. (2) As operações de telecomunicações em Portugal incluem os anteriores segmentos da rede fixa e TMN. Esta rubrica inclui o impacto da redução das taxas de terminação móvel (MTR) reguladas. Na TMN, o impacto foi de 9 milhões de euros no 3T11. (3) Custo operacionais = despesas com pessoal + custos diretos + custos comerciais + outros custos operacionais. (4) EBITDA = resultado operacional + PRBs + amortizações. (5) Resultado operacional = resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos com o programa de redução de efetivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos (ganhos) líquidos.

02 Análise Financeira

Nos 9M11, as receitas dos negócios de telecomunicações em Portugal decresceram 7,7% (181 milhões de euros), negativamente impactadas por: (1) decréscimo das receitas no segmento Pessoal (73 milhões de euros), incluindo menores vendas de equipamentos (9 milhões de euros), menores receitas de interligação (22 milhões de euros) e menores receitas de cliente (42 milhões de euros), o que reflete as condições económicas adversas, incluindo o aumento do IVA (+3pp face ao ano anterior no 1S11 e +2pp face ao ano anterior no 3T11), juntamente com a crescente popularidade dos planos tribais; (2) o decréscimo no segmento Empresas (81 milhões de euros), e (3) menores receitas de serviços a prestadores e outros negócios (56 milhões de euros), o que inclui o impacto negativo do negócio de listas telefónicas (16 milhões de euros). A PT detem um investimento financeiro de 25% na empresa Páginas Amarelas, a qual é gerida pela Truvo. O impacto total nas receitas dos negócios em Portugal decorrente da redução nas taxas de terminação móvel (MTRs) foi de 26 milhões de euros nos 9M11. Estes efeitos negativos foram parcialmente compensados pelo aumento das receitas do segmento Residencial (+5,9% face ao mesmo período do ano anterior), devido principalmente às receitas de TV por subscrição e de banda larga, sustentadas pelo sucesso das ofertas double e triple play do Meo. Nos 9M11, as receitas não voz em Portugal representaram 46,1% das receitas de serviço, tendo aumentado 3,8pp face ao mesmo período do ano anterior. Esta evolução positiva do mix de receitas da PT está a tornar a empresa mais resiliente e previsível, tendo sido alcançada devido ao aumento da penetração dos serviços de dados e vídeo em todos os segmentos, no seguimento dos investimentos significativos na implementação da rede de fibra e de tecnologia de ponta.

No segmento Residencial, as receitas operacionais aumentaram 5,9% de 482 milhões de euros nos 9M10 para 510 milhões de euros nos 9M11, suportadas pelo forte e contínuo desempenho das ofertas triple play do Meo (voz, banda larga e TV por subscrição) e beneficiando de um contínuo esforço no sentido de transformar a oferta tradicional de serviços de telecomunicações de telefone fixo para o segmento residencial em ofertas triple play, que são mais competitivas e mais resilientes a condições económicas adversas. Os acessos residenciais de retalho ou unidades geradoras de receita de retalho (RGUs) aumentaram 9,7% nos 9M11 face ao mesmo período do ano anterior, atingindo 3.460 mil, com os acessos de TV por subscrição e de banda larga a representarem já 52% do total de acessos residenciais de retalho. Os clientes de TV por subscrição aumentaram 135 mil, atingindo 909 mil, um aumento de 26,7% face aos 9M10, enquanto os clientes de banda larga aumentaram 70 mil para 880 mil, um aumento de 13,6% face aos 9M10. As RGUs de retalho por acesso aumentaram 9,1% nos 9M11 face ao mesmo período do ano anterior, para 2,07. Este sólido desempenho foi também impulsionado pelo investimento na cobertura de um milhão de casas com FTTH, realizado ao longo de 2009 e 2010, que tem vindo a ganhar força comercial à medida que as casas ficam comercialmente disponíveis para venda.

Nos 9M11, a receita operacional do segmento Pessoal diminuiu 73 milhões de euros (-11,3% face aos 9M10) para 575 milhões de euros, principalmente devido a: (1) menores receitas de cliente (42 milhões de euros), em resultado das condições económicas, incluindo o aumento do IVA e o aumento da popularidade dos planos tribais, em particular aqueles que não exigem mensalidade obrigatória mas apenas um carregamento obrigatório; (2) menores receitas de interligação (22 milhões de euros), principalmente em resultado do impacto negativo de menores MTRs, e (3) menores vendas de equipamentos (9 milhões de euros). É importante realçar que o 3T11 continuou a apresentar uma melhoria sequencial das receitas de serviço: -9,5% no 3T11 face ao 3T10, o que compara com -11,5% no 2T11 face ao 2T10 e com -12,0% no 1T11 face ao 1T10. A melhoria na tendência de evolução das receitas de serviço está sustentada nas receitas de cliente, que diminuíram 6,8% no 3T11 (-8,9% no 2T11 face ao 2T10 e -9,4% 1T11 face ao 1T10). Não obstante o crescimento significativo na banda larga fixa, as receitas de dados do segmento Pessoal nos 9M11 corresponderam a 30,9% das receitas de serviço (+2,2 pp face aos 9M10), em resultado do desempenho sólido dos pacotes de dados "internetnotemóvel", que continuaram a mostrar um forte crescimento, explicado pelo sucesso comercial do "e nunca mais acaba" e do aumento da penetração de smartphones.

02 Análise Financeira

As receitas operacionais do segmento Empresas diminuíram 9,9% nos 9M11 (81 milhões de euros face ao mesmo período do ano anterior), de 817 milhões de euros para 737 milhões de euros, penalizadas pela conjuntura económica e consequentes esforços no corte de custos pelas empresas e pelos projetos não recorrentes com a administração pública ocorridos em 2010. A estratégia da PT continuou a privilegiar as ofertas convergentes e soluções fixo-móvel de voz e dados ilimitados, ofertas integradas e verticais incluindo software específico de negócios e soluções com preços flexíveis consoante o número de estações de trabalho. Adicionalmente, a PT continuou a fornecer soluções avançadas one-stop-shop de TI/IS focalizadas em BPO e no marketing de soluções de máquina para máquina. Estas ofertas estão alavancadas no investimento da PT em soluções cloud computing e FTTH, que permitem a oferta de serviços cloud-based, em parceria com fornecedores de software e hardware.

As receitas de serviços a prestadores e outros negócios das operações de telecomunicações em Portugal, incluindo as eliminações intragrupo, diminuíram 56 milhões de euros (-13,6% face aos 9M10) para 352 milhões de euros, impactadas por: (1) menores receitas de listas telefónicas (16 milhões de euros); (2) menores receitas de serviços a prestadores (22 milhões de euros), incluindo menores receitas de lacetes locais desagregados e menores vendas de capacidade, e (3) menores receitas de telefones públicos (3 milhões de euros).

De acordo com a anterior forma de reporting para os negócios em Portugal, as receitas operacionais da rede fixa decresceram 5,3%, de 1.453 milhões de euros nos 9M10 para 1.376 milhões de euros nos 9M11, enquanto ajustando pelo contrato com a administração pública relacionado com a prestação da banda larga às escolas (18 milhões de euros) e pelo decréscimo no negócio de listas telefónicas (16 milhões de euros), as receitas da rede fixa teriam diminuído 3,1% face ao mesmo período do ano anterior, impactadas principalmente por menores receitas de wholesale e de dados e soluções empresariais. Nos 9M11, as receitas de retalho aumentaram 0,7%, de 725 milhões de euros nos 9M10 para 730 milhões de euros nos 9M11, comprovando o desempenho estável e resiliente das receitas de retalho, sustentado na melhoria das receitas de serviços não voz e no sucesso das ofertas Meo.

Nos 9M11, as receitas operacionais da TMN diminuíram 116 milhões de euros (-11,1% face aos 9M10) para 930 milhões de euros, principalmente devido a: (1) menores receitas de cliente (71 milhões de euros), em resultado das condições económicas, incluindo o aumento do IVA, e do aumento da popularidade dos planos tribais, em particular aqueles que não exigem mensalidade obrigatória mas apenas um carregamento obrigatório; (2) menores receitas de interligação (32 milhões de euros), principalmente como resultado do impacto negativo de menores MTRs (24 milhões de euros), e (3) menores vendas de equipamentos (16 milhões de euros). É importante realçar que o 3T11 registou uma clara melhoria no desempenho das receitas de serviço: -8,6% no 3T11 face ao 3T10, o que compara com -10,7% no 2T11 face ao 2T10 e -12,2% no 1T11 face ao 1T10.

Nos 9M11, as receitas da Oi ascenderam a 1.634 milhões de euros, equivalente a 3.748 milhões de reais. Os resultados da Oi são consolidados proporcionalmente a partir de 1 de abril de 2011, refletindo a participação direta e indireta de 25,6% que a PT detém na Telemar Participações, acionista controlador da Oi, que consolida integralmente as empresas Oi, incluindo a Tele Norte Leste Participações, a Telemar Norte Leste e a Brasil Telecom.

As outras receitas, incluindo as eliminações intragrupo, aumentaram 39,0% nos 9M11 face aos 9M10, para 609 milhões de euros. Este desempenho deveu-se principalmente: (1) ao impacto da consolidação proporcional da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (226 milhões de euros), incluindo a Dedic/GPTI a partir de 1 de julho de 2011, e (2) a aumentos de 10,3% e 7,8 % face aos 9M10 na Timor Telecom e na MTC, respetivamente. Estes efeitos foram parcialmente compensados por um menor contributo da Dedic/GPTI, que foi consolidada integralmente até 30 de junho de 2011 e integrada na Contax desde essa data.

A contribuição dos ativos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, para as receitas operacionais foi de 58,1% no 3T11, enquanto o Brasil representou 53,4% das receitas operacionais.

02 Análise Financeira

Nos 9M11, o total de clientes da PT ascendeu a 89.678 mil, um aumento de 7,2% face a 83.654 mil nos 9M10. Os clientes das operações internacionais, incluindo o Brasil e África, representavam 87% do total de clientes da PT.

O EBITDA aumentou 46,5% nos 9M11 face aos 9M10, ascendendo a 1.654 milhões de euros, o que compara com 1.129 milhões de euros no mesmo período do ano anterior, principalmente devido ao impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (580 milhões de euros), incluindo a consolidação da Dedic/GPTI na Contax a partir de 1 julho de 2011. Excluindo este efeito, o EBITDA teria decrescido 4,9% nos 9M11 para 1.074 milhões de euros, equivalente a uma margem de 42,0% (+1,5 pp). O desempenho do EBITDA no período foi impactado pela diminuição das receitas e não obstante a redução de 9,9%, face aos 9M10, dos custos operacionais excluindo amortizações e PRBs nos negócios de telecomunicações em Portugal. Este efeito foi parcialmente compensado pela melhoria das receitas do segmento Residencial nos 9M11.

De acordo com a anterior forma de reporting da PT, é importante realçar que o negócio de rede fixa continuou a apresentar um desempenho sólido ao nível do EBITDA (+0,6% face aos 9M10 para 564 milhões de euros). A margem EBITDA da TMN manteve-se estável nos 9M11 (-0,1pp face aos 9M10, para 46,6%) em resultado do sólido e contínuo empenho na redução de custos (diminuição de 61 milhões de euros nos custos operacionais) e não obstante a diminuição das receitas.

	Tabela 3 _ EBITDA por segmento de negócio ⁽¹⁾					
	Milhões de euros					
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Portugal	329,9	345,9	(4,6%)	992,9	1.044,7	(5,0%)
Brasil - Oi	277,7	0,0	n.s.	562,3	0,0	n.s.
Outros e eliminações	46,7	36,0	29,7%	98,9	84,5	17,0%
EBITDA	654,2	381,9	71,3%	1.654,0	1.129,2	46,5%
Margem EBITDA (%)	37,4	40,1	(2,7pp)	37,5	40,4	(3,0pp)
Portugal	329,9	345,9	(4,6%)	992,9	1.044,7	(5,0%)
Rede fixa	185,7	184,1	0,9%	563,6	560,4	0,6%
TMN	145,5	163,2	(10,8%)	433,5	488,4	(11,3%)
Outros	(1,3)	(1,4)	(5,7%)	(4,2)	(4,1)	1,6%

(1) EBITDA = resultado operacional + PRBs + amortizações.

O EBITDA dos negócios de telecomunicações em Portugal ascendeu a 993 milhões de euros nos 9M11 (-5,0% face aos 9M10), equivalente a uma margem de 45,7%, uma melhoria de 1,3pp face ao mesmo período do ano anterior. No 3T11, a margem EBITDA melhorou em 1,3pp face ao 3T10, para 45,1%, um desempenho resiliente (1,2pp no 2T11 e 1,5pp no 1T11) que destaca a sustentabilidade das iniciativas da PT no controlo de custos. Os custos operacionais diminuíram 9,9% devido: (1) ao facto do serviço de TV por subscrição ter atingido massa crítica, o que permite a redução de custos de programação por cliente; (2) à implementação da rede de fibra, cuja qualidade de serviço superior implica menor suporte ao cliente e menores custos de manutenção de rede; (3) à implementação de novas iniciativas, em particular no apoio ao cliente e field force, promovendo a utilização de ferramentas de self-care e beneficiando da convergência fixo-móvel; (4) à maior simplicidade das ofertas comerciais e dos processos, nomeadamente no segmento Pessoal, e (5) às medidas adicionais tomadas em antecipação ao fraco ambiente macroeconómico, refletindo o enfoque da PT no controlo de custos. Este desempenho sólido foi alcançado num cenário de menor contribuição para as receitas e EBITDA do negócio de listas telefónicas, nos montantes de 16 milhões de euros e 5 milhões de euros, respetivamente. A PT tem um investimento financeiro de 25% na empresa Páginas Amarelas, a qual é gerida pela Truvo.

No 9M11, o EBITDA da Oi ascendeu a 562 milhões de euros, o equivalente a 1.290 milhões de reais e correspondentes à consolidação proporcional a partir de 1 abril de 2011. A margem EBITDA no período foi de 34,4%.

02 Análise Financeira

O EBITDA dos outros negócios internacionais aumentou 17,0% face aos 9M10, ascendendo a 99 milhões de euros nos 9M11, principalmente devido: (1) ao impacto da consolidação proporcional da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (20 milhões de euros), e (2) ao crescimento de 5,9% e de 2,2%, face aos 9M10, da Timor Telecom e da MTC, respetivamente. Após vários trimestres de contração do EBITDA na CVT em Cabo Verde, principalmente devido à deterioração das condições económicas e à política regulatória adversa, nos 9M11, o EBITDA da CVT aumentou 1,6%. Estes efeitos foram parcialmente compensados pela menor contribuição da Dedic/GPTI, que foi consolidada integralmente até 30 de junho de 2011 e integrada na Contax desde essa data.

Os ativos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, representaram 52,4% do EBITDA da PT no 3T11. Os negócios no Brasil representaram 44,1% do EBITDA no período e os negócios africanos, consolidados integralmente, representaram 5,0%.

Os custos com benefícios de reforma diminuíram para 41 milhões de euros nos 9M11, face a 53 milhões de euros nos 9M10, refletindo, essencialmente, o impacto da transferência das obrigações dos planos de pensões regulamentares para o Estado Português, a qual foi concluída em dezembro de 2010. Este efeito foi parcialmente compensado pela consolidação proporcional da Oi a partir de 1 de abril de 2011 (3 milhões de euros).

As amortizações aumentaram 66,4% nos 9M11 face aos 9M10, para 914 milhões de euros, refletindo principalmente a consolidação proporcional da Oi e da Contax (335 milhões de euros), incluindo as respetivas empresas holdings. Excluindo este efeito, os custos com amortizações teriam aumentado 5,4% para 579 milhões de euros nos 9M11, devido à maior contribuição dos negócios em Portugal (25 milhões de euros), em resultado da implementação da rede de fibra e do crescimento dos serviços de TV por subscrição. No 3T11, os custos consolidados com amortizações ascenderam a 350 milhões de euros, uma redução de 5,0% face a 368 milhões de euros no 2T11, principalmente em resultado do impacto da troca de equipamentos 2G da TMN para equipamentos 4G (LTE), do menor contributo da Dedic, que foi integrada na Contax a partir de 1 de julho de 2011, e de menores custos com amortizações na Oi.

Os juros líquidos suportados aumentaram para 199 milhões de euros nos 9M11, que compara com 176 milhões de euros nos 9M10, refletindo principalmente a consolidação proporcional da Oi e da Contax, incluindo as respetivas empresas holdings, a partir de 1 de abril de 2011 (115 milhões de euros). Excluindo este efeito, as despesas com juros líquidos teriam diminuído 91 milhões de euros, para 85 milhões de euros nos 9M11, principalmente em resultado de: (1) 51 milhões de euros de juros obtidos no 1T11 em depósitos em reais, que foram utilizados para pagar o investimento na Oi em 31 de março de 2011, e (2) diminuição mediado custo médio da dívida dos negócios em Portugal, excluindo o impacto dos juros obtidos relativos aos depósitos em reais brasileiros, tal como referido acima, que ascendeu 3,4% nos 9M11 e compara com 4,6% nos 9M10. Estes efeitos mais do que compensaram o impacto do aumento da dívida líquida média das operações em Portugal, que reflete: (1) o investimento na Oi em 31 de março de 2011 (3.728 milhões de euros); (2) os dividendos pagos em junho de 2011 (1.118 milhões de euros relativos à segunda prestação do dividendo extraordinário no valor de 0,65 euros por ação e ao dividendo ordinário no valor de 0,65 euros por ação), e (3) a dívida relacionada com a transferência das obrigações com pensões, concluída em dezembro de 2010 (1.022 milhões de euros), que mais do que compensaram o impacto da primeira e da segunda prestação recebidas da Telefónica em 2010 (5.500 milhões de euros) relativas à transação da Vivo.

Os ganhos em empresas associadas ascenderam a 169 milhões de euros nos 9M11, que compara com 65 milhões de euros nos 9M10. Nos 9M11, esta rubrica inclui um ganho de 38 milhões de euros relativo à conclusão do processo de alienação da participação na UOL, pelo montante de 156 milhões de euros, enquanto nos 9M10 inclui perdas não recorrentes em investimentos em empresas associadas, no montante de 72 milhões de euros, de forma a ajustar o seu valor contabilístico para os respetivos valores recuperáveis. Excluindo estes efeitos e a participação

02 Análise Financeira

da PT nos resultados da UOL nos 9M10 (14 milhões de euros), os ganhos em empresas associadas teriam ascendido a 131 milhões nos 9M11 e a 124 milhões de euros nos 9M10, refletindo principalmente a melhoria nos ganhos da Unitel, não obstante a desvalorização da moeda local, e da CTM.

Os outros custos financeiros líquidos, que incluem perdas cambiais líquidas, perdas líquidas em ativos financeiros e outras despesas financeiras líquidas, aumentaram de 35 milhões de euros nos 9M10 para 87 milhões de euros nos 9M11, refletindo principalmente: (1) o impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (36 milhões de euros), e (2) determinados impostos suportados no Brasil com a transferência de fundos para o investimento na Oi (14 milhões de euros).

O imposto sobre o rendimento aumentou para 155 milhões de euros nos 9M11, face a 64 milhões de euros nos 9M10, correspondendo a uma taxa efetiva de imposto de 27,8% e 24,7%, respetivamente. O aumento na taxa de imposto é explicado, principalmente, por: (1) o impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (37 milhões de euros); (2) um benefício fiscal de 52 milhões de euros nos 9M10, relativo à reestruturação societária do negócio da Africatel, que resultou em menores lucros tributáveis, e (3) um ganho de 4 milhões de euros correspondente ao impacto nos impostos diferidos, à data de 1 de janeiro de 2010, do aumento da taxa de imposto em Portugal de 26,5% para 29,0% para empresas com lucros tributáveis superiores a 2 milhões de euros. Ajustando por: (1) os ganhos não recorrentes acima mencionados registados em 2010; (2) o impacto de menores juros não dedutíveis, e (3) determinadas perdas não recorrentes e não dedutíveis fiscalmente reconhecidas no 3T10, a taxa efectiva de imposto teria sido 28,2% nos 9M11 e 29,0% nos 9M10.

O lucro das operações descontinuadas ascendeu a 5.551 milhões de euros nos 9M10 e inclui principalmente a mais valia obtida com a alienação do investimento na Vivo, concluída em 27 de setembro de 2010, os resultados antes de interesses não controladores até essa data e os ajustamentos de conversão cambial acumulados reconhecidos no resultado líquido na data da alienação, embora não contribuindo para o resultado líquido distribuível.

O lucro atribuível a interesses não controladores decresceu 60 milhões de euros nos 9M11 para 70 milhões de euros, refletindo a redução nos interesses não controladores da Vivo (61 milhões de euros), no seguimento da aquisição deste investimento pela Telefónica em setembro de 2010. O impacto da consolidação proporcional da Oi e Contax a partir de 1 de abril de 2011, no montante de 14 milhões de euros, foi compensado pela diminuição dos interesses não controladores dos negócios em África (14 milhões de euros), que é principalmente explicada pela participação dos interesses não controladores no ganho fiscal reconhecido no 2T10, em resultado da reestruturação societária destas empresas.

O resultado líquido ascendeu a 333 milhões de euros nos 9M11. Nos 9M10, o resultado líquido foi de 5.618 milhões de euros, principalmente impactado pelo resultado líquido das operações descontinuadas e respetivos interesses não controladores, relacionados com a alienação do investimento na Vivo. Excluindo estes efeitos o resultado líquido teria aumentado de 128 milhões de euros nos 9M10 para 333 milhões de euros nos 9M11.

Capex

O capex aumentou 42,6% nos 9M11 face aos 9M10, para 704 milhões de euros, que compara com 494 milhões de euros nos 9M10, principalmente devido ao impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (240 milhões de euros). Excluindo este efeito, o capex teria diminuído 6,0% nos 9M11 face aos 9M10, para 464 milhões de euros, equivalente a 18,1% das receitas, e foi direcionado para investimentos em tecnologias de ponta, em particular FTTH, e também em 3G e 3,5G.

02 Análise Financeira

	Milhões de euros					
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Portugal	149,6	138,5	8,0%	400,5	403,1	(0,7%)
Brasil • Oi	106,5	0,0	n.s.	223,2	0,0	n.s.
Outros	29,6	42,9	(30,9%)	80,1	90,4	(11,4%)
Capex total	285,8	181,4	57,5%	703,8	493,6	42,6%
Capex em % das receitas operacionais (%)	16,4	19,1	(2,7pp)	15,9	17,7	(1,7pp)

O capex dos negócios de telecomunicações em Portugal manteve-se estável em 400 milhões de euros nos 9M11 (-0,7% face aos 9M10). Este desempenho reflete uma diminuição do capex do segmento Residencial, devido à diminuição do capex de cliente, em resultado de: (1) menor número de set-top boxes por cliente de TV de rede fibra quando comparado com cliente de rede ADSL; (2) menor custo unitário das set-up-boxes, terminais óticos e home gateways, e (3) melhor taxa de reutilização das set-top boxes, que atingiu 75% nos 9M11 (74% no 1S11 e 63% nos 9M10). Estes efeitos foram compensados pelo aumento do capex relacionado com a troca de equipamentos da TMN 2G por equipamentos LTE (4G) e por investimentos em capacidade nas redes existentes 3G e 3,5G, nomeadamente nas áreas urbanas. Adicionalmente, a PT tem vindo a reforçar a sua capacidade de dados móvel e a sua qualidade de rede, aproveitando a implementação existente de FTTH para aumentar a sua qualidade da rede móvel e liderar a implementação de 4G no mercado Português. O capex em percentagem das receitas dos negócios de telecomunicações em Portugal foi de 18,4% das receitas, face a 17,1% nos 9M10. A PT pretende reforçar ainda mais a sua proposta de valor para os clientes empresariais, PMEs/SOHO e residenciais, alargando a cobertura de FTTH em até mais 600 mil casas e investindo na construção do mais avançado data centre, com 75,5 mil metros quadrados.

Nos 9M11, o capex da Oi, consolidado proporcionalmente a partir de 1 de abril de 2011, ascendeu a 223 milhões de euros, o equivalente a 512 milhões de reais, e foi direcionado principalmente para: (1) melhorar a qualidade e cobertura da rede fixa; (2) aumentar a velocidade dos serviços de banda larga; (3) melhorar a cobertura da rede móvel, e (4) reforçar a capacidade de dados.

Nos 9M11, o capex dos outros negócios diminuiu para 80 milhões de euros, em comparação com 90 milhões de euros nos 9M10, principalmente como resultado de uma menor contribuição da MTC, na Namíbia, e da CVT, em Cabo Verde, e não obstante um aumento do capex da Timor Telecom. A consolidação da Contax a partir de 1 de abril de 2011 foi compensada pela menor contribuição da Dedic/GPTI, devido aos investimentos realizados no 1T10 relacionados com a expansão da Dedic, nomeadamente a construção de novos sites, e à sua integração na Contax a partir de 1 julho de 2011.

Cash Flow

O cash flow operacional aumentou para 894 milhões de euros nos 9M11, face a 410 milhões de euros nos 9M10, incluindo o impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax a partir de 1 de abril de 2011 (295 milhões de euros). Ajustando por este efeito, o cash flow operacional teria aumentado 188 milhões de euros, para 598 milhões de euros nos 9M11, principalmente devido à significativa melhoria na gestão do fundo de maneiço (248 milhões de euros), explicada maioritariamente pela: (1) redução extraordinária no ciclo de pagamentos a determinados fornecedores realizada no 4T10, na sequência da entrada de fundos decorrente da transação da Vivo, levando à diminuição dos pagamentos a fornecedores nos 9M11, e (2) menor investimento relacionado com contas a receber nos negócios em Portugal.

02 Análise Financeira

Tabela 5 _ Free cash flow ⁽¹⁾	Milhões de euros					
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
EBITDA menos Capex	368,5	200,4	83,8%	950,3	635,6	49,5%
Itens não monetários	39,4	11,6	240,4%	93,6	31,1	200,7%
Varição do fundo de maneiço	(38,9)	15,5	n.s.	(150,0)	(256,4)	(41,5%)
Cash flow operacional	369,0	227,5	62,2%	893,8	410,4	117,8%
Juros	(8,6)	(15,7)	(45,5%)	(160,3)	(181,1)	(11,5%)
Reemb. (contrib.) dos fundos de pensões, líquidos ⁽²⁾	(11,2)	(5,9)	90,4%	(20,4)	31,5	n.s.
Pag. a colab. pré-reformados, suspensos e outros	(46,8)	(45,4)	3,3%	(128,2)	(116,2)	10,4%
Impostos sobre o rendimento	(40,8)	2,7	n.s.	(119,5)	(37,6)	218,1%
Dividendos recebidos	0,3	0,9	(70,4%)	147,0	9,6	n.s.
Alienações (aquisições) de invest. financeiros, líquidas	12,1	0,1	n.s.	123,6	1,4	n.s.
Reduções de capital na Brasilcel	0,0	0,0	n.s.	0,0	89,9	n.s.
Outros movimentos ⁽³⁾	(92,9)	(34,3)	170,8%	(238,3)	(56,1)	n.s.
Free cash flow	180,9	130,0	39,2%	497,7	151,8	227,8%

(1) O free cash flow nos 9M11 e nos 9M10 exclui o pagamento relativo à aquisição do investimento estratégico da PT na Oi e na Contax e a primeira prestação relativa à transação da Vivo, respetivamente. (2) Nos 9M11, esta rubrica inclui 16 milhões de euros relativos aos pagamentos com o serviço do ano associados aos empregados no ativo transferidos para o Estado Português. (3) Nos 9M11, esta rubrica inclui pagamentos de despesas relacionados com o investimento estratégico na Oi, comissões bancárias e certos pagamentos de penalidades contratuais e ações legais, principalmente na Oi e na Contax.

Excluindo o pagamento relativo à aquisição do investimento da PT na Oi e na Contax no 1T11 e a primeira prestação recebida da Telefónica no 3T10 relativa à alienação da Vivo, o free cash flow nos 9M11 ascendeu a 498 milhões de euros, que compara com 152 milhões nos 9M10. Este desempenho é explicado principalmente: (1) pelo aumento do cash flow operacional (483 milhões de euros), como referido acima; (2) pelo recebimento, no montante de 156 milhões de euros, relativo à alienação da participação na UOL; (3) pelos dividendos recebidos da Unitel nos 9M11 (126 milhões de euros) relativos ao ano de 2009, enquanto os dividendos relativos ao ano de 2008 tinham sido recebidos no 4T09, e (4) pela redução dos juros pagos, no montante de 18 milhões de euros, devido à diminuição da dívida líquida média dos negócios em Portugal e aos juros recebidos dos depósitos bancários em reais utilizados no pagamento do investimento estratégico na Oi e na Contax, que mais do que compensaram a consolidação proporcional da Oi e da Contax, incluindo as empresas holdings, a partir de 1 de abril de 2011 (104 milhões de euros). Estes efeitos foram parcialmente compensados: (1) pelo montante de 90 milhões de euros recebido da Brasilcel relacionado com reduções de capital; (2) pelo aumento dos pagamentos relacionados com ações legais (160 milhões de euros), principalmente devido à consolidação proporcional da Oi; (3) pelo aumento dos pagamentos líquidos relacionados com benefícios de reforma (64 milhões de euros), devido ao reembolso de 75 milhões de euros recebido no 1T10, relativo ao excesso de financiamento do plano de cuidados de saúde; (4) pelo montante pago pela Contax pela aquisição da Allus (44 milhões de euros) no 2T11, e (5) pelo aumento dos pagamentos de imposto sobre o rendimento (82 milhões de euros), relacionado principalmente com o impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax (36 milhões de euros) e com impostos retidos na fonte relativos a depósitos bancários constituídos com as disponibilidades obtidas com a alienação da Vivo. Para efeitos comparativos, o free cash flow da PT ajustado pelo investimento na Oi e na Contax e pelo impacto da consolidação proporcional do free cash flow destas empresas aumentou para 591 milhões de euros nos 9M11, que compara com 152 milhões de euros nos 9M10, ajustado pela primeira prestação recebida da Telefónica.

Dívida Líquida Consolidada

A dívida líquida consolidada, ajustada pelo montante recebido da Telefónica em 31 de outubro de 2011, pelo impacto da consolidação proporcional da dívida líquida da Oi e da Contax, incluindo as empresas holdings, e pelo efeito fiscal relacionado com a transferência dos planos de pensões regulamentares para o Estado Português, ascendeu a 4.151 milhões de euros em 30 de setembro de 2011, um decréscimo de 119 milhões de euros face a 30 de junho de 2011. A dívida líquida consolidada aumentou de 2.100 milhões de euros em 31 de dezembro de 2010 para 8.541 milhões de euros à data de 30 de setembro de 2011, um aumento de 6.441 milhões de euros, refletindo: (1) a aquisição dos investimentos estratégicos na Oi e na Contax por um montante total de 3.728 milhões de euros

02 Análise Financeira

e a consolidação proporcional da posição de dívida líquida no montante de 2.053 milhões de euros em 31 de março de 2011; (2) os dividendos pagos pela PT aos seus acionistas (1.118 milhões de euros) bem como pelas suas subsidiárias a interesses não controladores (78 milhões de euros), e (3) a aquisição realizada pela Oi, no 2T11, de ações próprias da PT (87 milhões de euros). Estes efeitos foram parcialmente compensados pelo free cash flow gerado no período, ajustado pelos investimentos na Oi e na Contax, no montante de 498 milhões de euros, e pelo impacto da desvalorização do real face ao euro, que gerou uma redução na dívida líquida de 132 milhões de euros.

Tabela 6 _ Variação da dívida líquida	Milhões de euros			
	3T11	3T10	9M11	9M10
Dívida líquida (balanço inicial como reportado)	8.874,9	6.092,8	2.099,8	5.528,0
Dívida da Vivo (a subtrair)	0,0	719,5	0,0	699,0
Dívida líquida (balanço inicial ajustado)	8.874,9	5.373,3	2.099,8	4.829,0
Free cash flow (a subtrair)	180,9	130,0	497,7	151,8
Primeira prestação relativa à transação da Vivo	0,0	(4.500,0)	0,0	(4.500,0)
Aquisição de investimento estratégico na Oi e Contax	0,0	0,0	3.727,6	0,0
Efeito de conv. cambial de dívida em moeda estrangeira	(190,6)	0,0	(132,4)	0,0
Dividendos pagos pela PT	0,0	0,0	1.117,7	503,6
Aquisição de ações próprias	0,0	0,0	86,8	0,0
Alterações no perímetro de consolidação (Oi e Contax)	0,0	0,0	2.052,5	0,0
Outras alterações no perímetro de consolidação	10,0	0,9	(1,4)	31,7
Outros ⁽¹⁾	27,2	37,3	87,6	69,1
Dívida líquida (balanço final)	8.540,6	781,6	8.540,6	781,6
A receber da TEF (a subtrair)	2.000,0	3.000,0	2.000,0	3.000,0
Efeito fiscal sobre resp. não financiadas (a subtrair)	226,1	226,1	226,1	226,1
Dívida líquida ajustada (balanço final)	6.314,5	(2.444,5)	6.314,5	(2.444,5)
Dívida líquida da Oi e Contax, inc. holdings (a subtrair)	2.164,0	0,0	2.164,0	0,0
Dívida líquida ajustada exc. Oi e Contax (balanço final)	4.150,5	(2.444,5)	4.150,5	(2.444,5)
Variação da dívida líquida	(334,3)	(4.591,7)	6.440,8	(4.047,4)
Variação da dívida líquida (%)	(3,8%)	(75,4%)	306,7%	(73,2%)

(1) Nos 9M11 e 9M10, esta rubrica inclui essencialmente 78 milhões de euros e 63 milhões de euros, respetivamente, relativos a dividendos pagos por empresas subsidiárias consolidadas integral e proporcionalmente pela PT a interesses não controladores.

Excluindo a consolidação proporcional da Oi e da Contax, o valor de disponibilidades de caixa e equivalentes, acrescido do montante recebido da Telefónica em 31 de outubro de 2011 e do montante disponível em linhas de crédito e papel comercial ascendia a 5.524 milhões de euros no final de setembro de 2011, dos quais 940 milhões de euros eram relativos a linhas de crédito e papel comercial não utilizados. Após a emissão, em janeiro de 2011, de um Eurobond a 5 anos no montante de 600 milhões de euros e a contratação, em março e abril de 2011, de uma nova linha de crédito, com oito bancos líderes internacionais, no valor de 1.200 milhões de euros, a PT tem as suas maturidades da dívida totalmente financiadas até ao final de 2013 e dispõe da flexibilidade financeira para continuar a investir nos seus negócios, enquanto honra os compromissos com os seus acionistas.

Nos 9M11, excluindo os 51 milhões de euros de juros obtidos dos depósitos relativos ao investimento estratégico na Oi, o custo médio da dívida líquida da PT situou-se em 3,4%, uma redução face a 4,6% nos 9M10. Em 30 de setembro de 2011, a dívida líquida consolidada da PT tinha uma maturidade de 5,9 anos. Excluindo a consolidação da Oi e da Contax, a dívida líquida consolidada também tinha uma maturidade de 5,9 anos. No final de setembro de 2011, o rácio de cobertura do EBITDA pela dívida líquida, excluindo o impacto da consolidação proporcional da Oi e da Contax, foi de 2,9x.

02 Análise Financeira

Responsabilidades com Complementos de Benefícios de Reforma

Em 30 de setembro de 2011, as responsabilidades projetadas com benefícios de reforma (PBO) dos negócios em Portugal, relativas a complementos de pensões e cuidados de saúde, ascendiam a 434 milhões de euros e o valor de mercado dos ativos sob gestão ascendia a 381 milhões de euros, comparando com 472 milhões de euros e 448 milhões de euros em 31 de dezembro de 2010, respetivamente. Adicionalmente, a PT tinha responsabilidades sob a forma de salários devidos a empregados suspensos e pré-reformados no montante de 824 milhões de euros em 30 de setembro de 2011, que não estão sujeitas a qualquer requisito legal para efeitos de financiamento. Esses salários são pagos mensalmente, diretamente pela PT, aos beneficiários até à idade da reforma. Assim, as obrigações não financiadas brutas totais dos negócios em Portugal ascendiam a 878 milhões de euros e as responsabilidades não financiadas líquidas de impostos ascendiam a 658 milhões de euros. Os planos de benefícios de reforma da PT relativos a complementos de pensões e cuidados de saúde estão fechados à entrada de novos participantes.

Adicionalmente, no seguimento do investimento estratégico na Oi, a PT consolidou proporcionalmente as suas responsabilidades líquidas com benefícios de reforma no valor de 52 milhões de euros em 31 de março de 2011 e 51 milhões de euros em 30 de setembro de 2011, relacionadas com vários planos com características diferentes, incluindo planos de contribuição definida e planos de benefícios definidos. A maioria destes planos já está fechada a novos participantes. A Oi tem vários planos que apresentam uma situação excedentária para os quais não é registado qualquer ativo por não ser possível assegurar reembolsos.

Tabela 7 _ Responsabilidades com benefícios de reforma	Milhões de euros	
	30 Setembro 2011	31 Dezembro 2010
Responsabilidades com pensões	124,5	129,9
Responsabilidades com cuidados de saúde	309,9	342,5
Resp. projectadas com benefícios de reforma (PBO)	434,4	472,4
Valor de mercado dos fundos ⁽¹⁾	(380,6)	(448,1)
Resp. não financ. c/ pensões e cuidados de saúde	53,8	24,2
Salários a pagar a empregados suspensos e pré-reformados	824,1	924,3
Responsabilidades não financiadas brutas	877,9	948,6
Resp. não financiadas líquidas do efeito fiscal	658,4	711,4
Responsabilidades não financiadas brutas na Oi	51,0	0,0
Ganhos com serviços passados não reconhecidos	17,2	18,3
Provisão para benefícios de reforma	946,0	966,9

(1) A redução no valor de mercado dos fundos resultou principalmente de: (i) pagamentos de complementos no montante de 7,0 milhões de euros; (ii) do desempenho negativo dos ativos sob gestão no montante de 49,7 milhões de euros (equivalente a 11,4% negativos nos 9M11), e (iii) reembolso das despesas de saúde pagas anteriormente pela PT no montante de 10,9 milhões de euros.

O total das responsabilidades não financiadas brutas dos negócios em Portugal diminuiu 71 milhões de euros, para 878 milhões de euros em 30 de setembro de 2011, principalmente em resultado dos pagamentos de salários a empregados suspensos e pré-reformados efetuados durante o período, no montante de 128 milhões de euros, os quais foram parcialmente compensados pelos custos com benefícios de reforma e com o programa de redução de efetivos reconhecidos no período (29 milhões de euros) e pelas perdas actuariais líquidas (33 milhões de euros). O total das responsabilidades não financiadas brutas da Oi decresceu de 52 milhões de euros em 31 de março de 2011 para 51 milhões de euros em 30 de setembro de 2011, refletindo, principalmente, o impacto da desvalorização do real face ao euro (4 milhões de euros), parcialmente compensado pelos custos com benefícios de reforma no montante de 3 milhões de euros.

02 Análise Financeira

Tabela 8 _ Variação nas responsabilidades não financiadas brutas	Milhões de euros	
	9M11	9M10
Responsabilidades não financiadas brutas (saldo inicial)	948,6	1.467,4
Alteração do perímetro de consolidação	52,5	0,0
Custos com benefícios de reforma (PRBs) ⁽¹⁾	26,1	54,9
Custos do programa de redução de efectivos	6,3	10,9
Reembolsos (contribuições) líquidos para os fundos de pensões ⁽²⁾	(4,9)	31,5
Pag. de salários a colab. pré-reformados, suspensos e outros	(128,2)	(116,2)
Perdas (ganhos) atuariais líquidos ⁽³⁾	33,0	72,6
Ajustamentos de conversão cambial	(4,5)	0,0
Responsabilidades não financiadas brutas (saldo final)	928,9	1.521,1

(1) Nos 9M11, esta rubrica exclui os pagamentos com o serviço do ano dos empregados no ativo transferidos para o Estado Português, no montante de 16 milhões de euros. (2) Nos 9M11, esta rubrica inclui despesas de saúde líquidas de reembolsos no valor de 2,0 milhões de euros e pagamentos por acordo de rescisão contratual no valor de 2,6 milhões de euros. Adicionalmente, foram pagas contribuições de 15,5 milhões de euros referentes ao serviço do ano dos beneficiários transferidos para o Estado. (3) Nos 9M11, as perdas atuariais líquidas incluem: (i) um ganho de 36 milhões de euros relacionado com a alteração das taxas de desconto de 4,75% para 5% nos suplementos de pensões e de 4,75% para 5,5% nas responsabilidades com cuidados de saúde e (ii) uma perda de 69 milhões de euros relacionada com a diferença entre o retorno efetivo dos ativos sob gestão no período (-11,4%) e o retorno estimado (6% anualizado).

Os custos com benefícios de reforma diminuíram para 41 milhões de euros nos 9M11, de 53 milhões de euros nos 9M10, refletindo, principalmente, o impacto da transferência das obrigações dos planos de pensões regulamentares para o Estado Português, concluída em dezembro de 2010. Este efeito foi parcialmente compensado pela consolidação proporcional da Oi a partir de 1 de abril de 2011 (3 milhões de euros).

Capital Próprio

Tabela 9 _ Variação no capital próprio (excluindo interesses não controladores)	Milhões de euros
	9M11
Capital próprio antes de interesses não controladores (saldo inicial)	4.392,4
Resultado líquido	333,5
Ajustamentos de conversão cambial líquidos	(430,1)
Dividendos	(1.118,0)
Ganhos (perdas) atuariais líquidos, líquidos do efeito fiscal	(24,7)
Ações PT adquiridas pela Oi ⁽¹⁾	(148,3)
Outros	(12,3)
Capital próprio antes de interesses não controladores (saldo final)	2.992,5
Variação no capital próprio antes de interesses não controladores	(1.400,0)
Variação no capital próprio antes de interesses não controladores (%)	(31,9%)

(1) Esta rubrica inclui 61 milhões de euros de ações PT adquiridas antes de 31 de Março de 2011 (data do início da consolidação da Oi).

Em 30 de setembro de 2011, o capital próprio excluindo os interesses não controladores ascendeu a 2.992 milhões de euros, o que representa uma diminuição de 1.400 milhões de euros nos 9M11. Esta diminuição é explicada principalmente por: (1) dividendos pagos pela PT aos seus acionistas no montante de 1.118 milhões de euros; (2) ajustamentos de conversão cambial negativos, no montante de 430 milhões de euros, maioritariamente relacionados com a desvalorização do real face ao euro, e (3) a aquisição de ações próprias da PT pela Oi (148 milhões de euros), que para efeitos contabilísticos estão registadas como ações em tesouraria. Estes efeitos mais do que compensaram o resultado líquido gerado no período de 333 milhões de euros.

Investimento Estratégico na Oi

Em 31 de março de 2011, a PT concluiu o investimento estratégico na Telemar Norte Leste, S.A. ("Oi") e na Contax, S.A. ("Contax") pelo montante total de 8.437 milhões de reais (3.728 milhões de euros). Estes investimentos estratégicos foram realizados no âmbito dos acordos celebrados com os acionistas controladores da Telemar Participações, S.A., que controla e consolida integralmente a Oi, e da CTX Participações, S.A., que por sua vez

02 Análise Financeira

controla e consolida integralmente a Contax. No âmbito destes acordos, a PT partilha o controlo destas empresas e desempenha um papel fundamental nas políticas financeiras estratégicas e operacionais das mesmas e, conseqüentemente, os investimentos adquiridos são classificados, para efeitos contabilísticos, como entidades controladas conjuntamente. Como permitido pela norma IAS 31, os resultados da PT nos 9M11 incluem a consolidação proporcional dos resultados da Oi e da Contax, a partir de 1 de abril de 2011. Adicionalmente, o processo de troca da participação na Dedic/GPTI por uma participação adicional na Contax foi concluído em 1 de julho de 2011. A Oi é consolidada proporcionalmente, refletindo a participação direta e indireta de 25,6% que a PT detém na Telemar Participações, o acionista controlador da Oi, que consolida integralmente a Oi, incluindo a Tele Norte Leste Participações, a Telemar Norte Leste e a Brasil Telecom. A Contax é consolidada proporcionalmente, refletindo a participação direta e indireta de 44,4% que a PT detém na CTX Participações, que consolida integralmente a Contax, que por sua vez consolida integralmente a Dedic/GPTI desde 1 de julho de 2011.

A PT realizou os investimentos estratégicos na Oi e na Contax através das suas empresas holdings, detidas a 100% pela PT, Bratel Brasil e PT Brasil, respetivamente, tendo adquirido interesses económicos de 25,3% na Oi (Telemar Norte Leste) e de 14,1% na Contax. A participação económica na Contax foi aumentada para 19,5% em 1 de julho de 2011, na sequência da troca da participação na Dedic/GPTI por uma participação adicional na Contax.

Demonstração da Posição Financeira Consolidada

As principais alterações na demonstração da posição financeira consolidada são explicadas, maioritariamente, pela aquisição das participações na Oi e na Contax. Esta operação foi concluída em 31 de março de 2011 e, portanto, a PT consolida proporcionalmente os ativos e passivos destas empresas na sua demonstração da posição financeira desde 31 de março de 2011.

O total dos ativos e dos passivos aumentou de 15,2 mil milhões de euros e de 10,6 mil milhões de euros a 31 de dezembro de 2010 para 22,2 mil milhões de euros e 18,4 mil milhões de euros a 30 de setembro de 2011, respetivamente, refletindo principalmente os impactos resultantes da aquisição e consolidação proporcional da Oi e da Contax, nos montantes de 7,4 mil milhões de euros e de 6,8 mil milhões de euros, respetivamente. Além destes efeitos, o total do passivo aumentou em 1,1 mil milhões de euros, principalmente devido à emissão do Eurobond no montante de 600 milhões de euros em janeiro de 2011, e o total dos ativos decresceu em 400 milhões de euros, impactado principalmente pela desvalorização do real face ao euro.

Os principais efeitos do investimento estratégico na Oi e na Contax e da sua consolidação proporcional na demonstração da posição financeira consolidada da PT, em 31 de março de 2011, são: (1) um total de ativos e passivos relacionado com essa participação no valor de 9,3 mil milhões de euros e de 6,8 mil milhões de euros, respetivamente, e interesses não controladores de 0,7 mil milhões de euros; (2) uma redução do valor de disponibilidades em caixa e equivalentes no montante de 3,7 mil milhões de euros, correspondente ao montante pago pela aquisição destes investimentos, e (3) o reconhecimento de um goodwill preliminar de 1,8 mil milhões de euros como resultado desta transação.

O total de ativos e passivos que foram proporcionalmente consolidados pela primeira vez, à data de 31 de março de 2011, considerando o goodwill registado como resultado da transação, inclui principalmente ativos tangíveis e intangíveis (6.445 milhões de euros), disponibilidades em caixa e equivalentes (1.696 milhões de euros), contas a receber (778 milhões de euros), ativos por impostos diferidos (654 milhões de euros), dívida bruta (3.749 milhões de euros), provisões (807 milhões de euros) e respetivos depósitos judiciais (984 milhões de euros), contas a pagar e acréscimos de custos (773 milhões de euros), impostos a pagar (630 milhões de euros) e impostos a pagar diferidos (353 milhões de euros).

02 Análise Financeira

Tabela 10 – Demonstração da posição financeira consolidada

Milhões de euros

	30 Setembro 2011	31 Dezembro 2010
Disponibilidades e títulos negociáveis	3.867,1	5.106,5
Contas a receber	3.934,8	3.403,2
Existências	128,5	101,5
Depósitos judiciais	1.028,3	0,0
Investimentos financeiros	505,4	539,6
Ativos intangíveis	4.573,2	1.111,7
Ativos tangíveis	6.133,6	3.874,6
Ativos com planos de benefícios de reforma	11,8	1,9
Outros ativos	657,3	338,1
Impostos diferidos e custos diferidos	1.312,6	692,7
Total do ativo	22.152,6	15.169,9
Contas a pagar	1.136,8	722,6
Dívida bruta	12.407,7	7.206,3
Responsabilidades com planos de benefícios de reforma	957,8	968,8
Outros passivos	2.989,3	1.063,0
Impostos diferidos e proveitos diferidos	880,9	600,1
Total do passivo	18.372,5	10.560,8
Capital, excluindo interesses não controladores	2.992,5	4.392,4
Interesses não controladores	787,6	216,7
Total do capital próprio	3.780,1	4.609,1
Total do capital próprio e do passivo	22.152,6	15.169,9

03

Análise Operacional

Negócios de Telecomunicações em Portugal

A partir do 3T11, a PT passa a reportar os seus negócios de telecomunicações em Portugal, que incluem os segmentos anteriormente reportados rede fixa e TMN, como um novo segmento operacional. Como parte deste novo reporte operacional, a PT passa também a reportar as suas receitas de acordo com segmentos de cliente, que correspondem aos seguintes: (1) "Residencial", que compreende telefone, banda larga fixa e serviços de televisão por subscrição, incluindo serviços double e triple-play prestados em residências, e que anteriormente estava no segmento de rede fixa; (2) "Pessoal", que inclui voz e banda larga móvel e que anteriormente estava incluído na TMN, e (3) "Empresas", que inclui voz fixa e móvel, banda larga e serviços video, assim como aplicações e serviços TIC mais customizados e sofisticados, direcionados a empresas de grande, pequena e média dimensão, e que anteriormente era registado quer na rede fixa quer na TMN. Os outros serviços, incluindo os serviços prestados a operadores (wholesale) e o negócio de listas telefónicas, são registados numa outra rubrica de receita denominada "Serviços a prestadores (wholesale), outros negócios e eliminações". As tabelas da rede fixa e da TMN, os segmentos operacionais anteriormente divulgados pela PT, estão em Anexo para fins comparativos.

Os negócios de telecomunicações em Portugal continuaram a apresentar um aumento estável da base de clientes, com os clientes de acessos fixos de retalho a aumentarem 6,3% face ao 3T10, para 4.709 mil (adições líquidas de 77 mil e de 182 mil no 3T11 e nos 9M11, respetivamente), e os clientes móveis a aumentar 0,5% face ao 3T10, para 7.354 mil (20 mil adições líquidas no 3T11).

Tabela 11 _ Dados operacionais - Portugal

	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Acessos fixos de retalho ('000)	4.709	4.428	6,3%	4.709	4.428	6,3%
PSTN/RDIS	2.662	2.695	(1,2%)	2.662	2.695	(1,2%)
Clientes de banda larga	1.072	964	11,2%	1.072	964	11,2%
Clientes de TV	974	769	26,7%	974	769	26,7%
RGU de retalho por acesso	1,77	1,64	7,6%	1,77	1,64	7,6%
Clientes móveis ('000)	7.354	7.314	0,5%	7.354	7.314	0,5%
Póspagos	2.341	2.267	3,3%	2.341	2.267	3,3%
Prépagos	5.013	5.047	(0,7%)	5.013	5.047	(0,7%)
Adições líquidas ('000)						
Acessos fixos de retalho ('000)	77	83	(7,4%)	182	239	(23,6%)
PSTN/RDIS	(10)	(15)	33,7%	(33)	(52)	35,8%
Clientes de banda larga	32	32	1,4%	71	102	(30,4%)
Clientes de TV	55	67	(17,5%)	145	188	(23,3%)
Clientes móveis ('000)	20	46	(55,9%)	(65)	62	(205,0%)
Póspagos	23	22	3,4%	51	33	55,1%
Prépagos	(3)	23	(112,6%)	(116)	29	n.s.
Dados em % das receitas de serviço (%)	28,9	25,2	3,7pp	27,7	24,5	3,2pp

O aumento dos clientes de acessos fixos de retalho foi impulsionado pelo sólido desempenho do Meo, o serviço de televisão por subscrição da PT, com os clientes de TV a aumentarem 26,7% face ao 3T10 para 974 mil (adições líquidas de 55 mil no 3T11 e de 145 mil nos 9M11), e por uma aceleração do crescimento dos clientes de banda larga, que aumentaram 11,2% face ao 3T10 para 1.072 mil (adições líquidas de 32 mil no 3T11 e de 71 mil nos 9M11). O sucesso do Meo é alcançado através de uma proposta de valor muito diferenciada, que se sustenta num serviço de TV por subscrição não linear que oferece uma experiência multiscreen única com canais em direto,

03 Análise Operacional

video on demand, aluguer de jogos e músicas disponíveis em vários equipamentos. Com 974 mil clientes, o Meo já possui uma quota de mercado de 33,6% e pretende ultrapassar 1 milhão de clientes antes do final do ano.

Os clientes móveis beneficiaram de um desempenho sólido dos clientes pós-pago, que aumentaram 3,3% face ao 3T10 (adições líquidas de 23 mil no 3T11). Os planos tarifários “e nunca mais acaba”, que atingiram 568 mil clientes no 3T11, assim como os clientes de banda larga móvel, continuaram a apresentar tendências de crescimento sólidas.

Residencial

No 3T11, as adições líquidas de retalho atingiram 81 mil clientes, em resultado do crescimento do serviço de TV por subscrição, que contribuiu com 51 mil adições líquidas, claramente acima da taxa média de crescimento dos 9M11, e elevando os clientes residenciais de TV por subscrição para 909 mil (um aumento de 26,7% face ao 3T10). O mês de setembro foi o mês de 2011 com o melhor desempenho em termos de vendas Meo. No trimestre, as adições líquidas de banda larga fixa ascenderam a 30 mil, com a base de clientes residenciais de banda larga a aumentar 13,6% face ao 3T10 para 880 mil. As linhas geradoras de tráfego residenciais ficaram estáveis no 3T11, refletindo também o impacto positivo das ofertas triple-play. As unidades geradoras de receita residenciais por acesso, medido pelo número de acessos de retalho por linhas PSTN/RDIS, alcançaram 2,07, um aumento de 9,1% face ao 3T10, refletindo o sucesso contínuo das ofertas triple-play. Em resultado deste sucesso, o ARPU residencial aumentou 4,6% face ao 3T10 para 30,9 euros. Este desempenho é ainda mais notável tendo em consideração que foi atingido num contexto de: (1) ambiente económico desafiante, que implica alguma pressão sobre os serviços mais expostos ao ambiente económico, tais como canais premium e temáticos, video on demand e outros serviços de valor acrescentado, e (2) postura comercial agressiva por parte de determinados operadores que oferecem, na mensalidade, tráfego internacional de voz ilimitado, com um impacto negativo direto nas receitas de tráfego.

Tabela 12 _ Dados operacionais • Segmento Residencial

	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Acessos fixos de retalho ('000)	3.460	3.155	9,7%	3.460	3.155	9,7%
PSTN/RDIS	1.671	1.663	0,5%	1.671	1.663	0,5%
Clientes de banda larga	880	774	13,6%	880	774	13,6%
Clientes de TV	909	718	26,7%	909	718	26,7%
RGU de retalho por acesso	2,07	1,90	9,1%	2,07	1,90	9,1%
Adições líquidas ('000)						
Acessos fixos de retalho ('000)	81	95	(14,4%)	203	274	(26,0%)
PSTN/RDIS	(0)	2	(104,5%)	(2)	1	(281,6%)
Clientes de banda larga	30	30	0,6%	70	95	(26,2%)
Clientes de TV	51	64	(19,3%)	135	178	(24,3%)
ARPU (euros)	30,9	29,5	4,6%	30,7	28,9	6,1%
Receitas não-voz em % das receitas (%)	58,5	52,2	6,3pp	57,8	50,2	7,6pp

O crescimento sólido dos clientes residenciais é, claramente, suportado pelo sucesso do Meo, o serviço de TV por subscrição da PT, que já se transformou para uma experiência multiscreen única com canais em direto, video on demand, aluguer de jogos e músicas. O Meo apresenta uma proposta de conteúdos diferenciadora, com mais de 150 canais, incluindo canais de conteúdos exclusivos, de alta definição e 3D, milhares de filmes VoD e interatividade sobre programas âncora (exemplo do Ídolos, Casa dos Segredos, Peso Pesado). O Meo também oferece aplicações avançadas e customizadas, através de múltiplos widgets disponíveis numa loja de aplicações e que abrangem áreas como: (1) Entretenimento (ex: surf e futebol); (2) Conveniência (ex: notícias, farmácias), e (3) Conteúdos Pessoais (ex: arquivo online de fotografias).

03 Análise Operacional

Ao longo do 3T11, a PT continuou a surpreender o mercado de TV por subscrição com novas experiências na área de conteúdos. Aproveitando a segunda edição da Casa dos Segredos, o reality show da TVI (um canal aberto local) com elevada audiência, o Meo lançou um canal exclusivo Casa dos Segredos que transmite 24 horas e em direto a Casa dos Segredos, com uma aplicação interativa que permite ao cliente selecionar a câmara através da qual pretende seguir os participantes na casa e permite o acesso exclusivo a vídeos dos “melhores momentos”. Este canal tem sido um claro sucesso comercial, alcançando mais de 10% de audiência e com melhor desempenho do que todos os outros canais de TV por subscrição na maioria dos dias de semana desde o seu lançamento. Com a RTP, outro canal aberto líder de audiências, o Meo lançou uma nova aplicação interativa que permite aos clientes criarem as suas próprias listas de notícias, selecionando e categorizando clips de notícias de um catálogo, automaticamente atualizado e categorizado pelo Meo-RTP ao longo do dia. O Meo também reforçou a sua oferta de música através do lançamento de uma aplicação de rádio que agrega 25 estações de rádio no ecrã de televisão. As estações de rádio incluem: (1) as estações de rádio do Grupo Renascença, o líder destacado deste mercado; (2) SW TMN, a nova estação de rádio da PT, direcionada ao segmento jovem, e (3) várias rádios internacionais.

No 3T11, o Meo continuou a reforçar a sua marca, que é percebida pelo mercado como uma marca jovem, inovadora e divertida. Adicionalmente, em setembro de 2011, o Meo alcançou a maior notoriedade da marca entre todos os operadores de TV por subscrição, com a recordação espontânea e comprovada a atingir 62%, aumentando a distância sobre o segundo operador para mais de 40pp. As receitas operacionais do segmento de cliente Residencial atingiram 171 milhões de euros, um aumento de 5,4% face ao 3T10 (+5,9% nos 9M11 face aos 9M10), um desempenho notável que está claramente alavancado no sucesso comercial do Meo, que está a impulsionar o crescimento dos serviços double e triple-play. Como resultado deste sucesso, o peso dos serviços não voz no segmento residencial atingiu 58,5% das receitas no 3T11 (57,8% nos 9M11), um aumento de 6,3pp face ao 3T10 (+7,6pp nos 9M11 face aos 9M10).

Pessoal

O número de clientes móveis do segmento Pessoal, incluindo clientes de voz e banda larga, manteve-se estável no 3T11 face ao 3T10, tendo atingido 5.872 mil clientes no fim do período, uma vez que o aumento da base de clientes pós-pago (+4,8% face ao 3T10 para 1.054 mil) foi compensado pela diminuição dos clientes pré-pago. O crescimento dos clientes pós-pago foi impulsionado pelo sucesso comercial dos planos tarifários “Unlimited” da TMN e pelo contínuo aumento dos clientes de banda larga.

Tabela 13 _ Dados operacionais - Segmento Pessoal

	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Clientes móveis ('000)	5.872	5.874	(0,0%)	5.872	5.874	(0,0%)
Póspagos	1.054	1.005	4,8%	1.054	1.005	4,8%
Prépagos	4.819	4.869	(1,0%)	4.819	4.869	(1,0%)
Adições líquidas ('000)	13	39	(67,6%)	(91)	68	(232,8%)
Póspagos	13	18	(23,5%)	32	46	(29,6%)
Prépagos	(1)	21	(104,3%)	(123)	22	n.s.
MOU (minutos)	91	88	3,8%	88	83	6,0%
ARPU (euros)	10,2	11,3	(9,8%)	9,8	11,1	(12,1%)
Cliente	9,2	9,9	(7,1%)	8,8	9,7	(9,5%)
Interligação	0,9	1,4	(29,8%)	1,0	1,4	(30,3%)
SARC (euros)	27,8	28,4	(2,2%)	27,2	27,1	0,5%
Dados em % das receitas de serviço (%)	30,6	28,4	2,3pp	30,9	28,7	2,2pp

A estratégia da PT para o segmento de cliente Pessoal está suportada na segmentação das ofertas de dados móveis, de forma a ir de encontro à necessidade cada vez maior de largura de banda por parte dos clientes e de

03 Análise Operacional

fornecer a melhor qualidade de serviço do mercado. As ofertas comerciais da TMN incluem: (1) planos tarifários de voz e dados desenhados para integrar serviço de voz ilimitado e planos de dados direcionados aos segmentos pós-pagos de maior valor e, no segmento pré-pago, para prevenir a migração para planos tarifários de menor valor através da oferta de serviços adicionais de voz e dados; (2) oferta de smartphones distinta, avançada num portfólio abrangente de cerca de 30 smartphones, incluindo equipamentos exclusivos, e em serviços inovadores de valor acrescentado e convergentes para usar em mobilidade (TV móvel, aluguer de músicas, agregador de redes sociais, etc), e (3) ofertas de banda larga competitivas de até 21,6Mbps de velocidade e que permitem o acesso gratuito à rede nacional WiFi da PT, a maior do mercado.

Nos 9M11, a TMN consolidou alterações estratégicas na sua oferta comercial. Estas alterações incluem o lançamento dos planos tarifários “e nunca mais acaba” e “Unlimited”, que são direcionados para o aumento do upselling da internet móvel, sustentado pelo aumento da popularidade dos smartphones, e para a promoção do uso de serviços de voz e de valor acrescentado. O plano tarifário “e nunca mais acaba”, em particular, alcançou 568 mil clientes no fim do 3T11, refletindo um claro sucesso comercial apenas 8 meses após o seu lançamento, que está a ser celebrado com uma campanha de marketing que pretende comunicar a marca dos 600 mil clientes. A TMN também introduziu alterações na sua estrutura tarifária de roaming. Em Agosto, a TMN lançou dois novos planos tarifários diários para o serviço “internetnotemóvel”, a oferta de internet da TMN para smartphones, com o objetivo de aumentar o número de clientes que usam a internet enquanto estão em roaming. Adicionalmente, a TMN lançou ofertas convergentes com o objetivo de reduzir o churn. Estas ofertas incluem “Pontos TMN a dobrar”, que duplica os benefícios (milhas aéreas) atribuídos aos clientes que são, simultaneamente, clientes TMN e Meo. Finalmente, em Março, a TMN lançou uma nova oferta direcionada ao segmento das crianças, que se posiciona em torno do conceito de segurança e controlo de custos, endereçando assim as principais preocupações dos pais quando escolhem o primeiro telefone móvel para as suas crianças. Esta oferta ficou disponível com o lançamento de um novo plano tarifário, com chamadas e mensagens gratuitas para os pais e para uma lista de contactos autorizada, pelo valor mensal de 5 euros. Em resultado, a TMN tem vindo a melhorar a sua quota de mercado neste segmento.

Como resultado destas iniciativas, as tendências das receitas do segmento Pessoal têm vindo a apresentar melhorias sustentadas ao longo do ano. Com efeito, as receitas de cliente diminuíram 6,8% no 3T11 face ao 3T10 para 162 milhões de euros (-8,9% no 2T11 face ao 2T10 e -9,4% no 1T11 face ao 1T10). Esta clara melhoria é impulsionada pelo crescimento das receitas do serviço de “internetnotemóvel” e pela melhoria sequencial das receitas de voz, em particular nos serviços pré-pagos. As receitas de serviço no segmento de cliente Pessoal diminuíram 9,5% no 3T11 face ao 3T10, em resultado da diminuição das receitas de interligação (-29,6% no 3T11 face ao 3T10, para 17 milhões de euros), o que reflete a diminuição das MTRs reguladas. O ARPU do segmento pessoal foi de 10,2 euros (-9,8% face ao 3T10). O peso das receitas não voz nas receitas de serviço foi de 30,6% no 3T11, um aumento de 2,3pp face ao 3T10.

Empresas

O segmento de cliente Empresas inclui serviços de voz e dados, fixos e móveis, e ofertas convergentes e integradas de TI fornecidas a empresas de grande, pequena e média dimensão. Neste segmento de cliente, a PT pretende aumentar a sua base de receitas, para mais do que a conectividade, através da avaliação da oportunidade das TIC, sustentada por investimentos em data centre de desempenho superior, de forma a responder à procura de serviços que exigem maior largura de banda e virtualização. A proposta de valor para os clientes de grandes empresas está sustentada nos seguintes pilares: (1) maximizar o valor dos serviços de telecomunicações tradicionais através do upselling de serviços adicionais, incluindo serviços convergentes fixo-móvel de fibra, de forma a agregar serviços VPN, gestão LAN e serviços de vídeo; (2) transformação das TI acelerada pelo cloud computing, onde a PT pretende avançar nas parcerias com fornecedores líderes nas suas áreas, de forma a

03 Análise Operacional

permitir o processo de transformação do negócio e reduções significativas de custos para os clientes empresariais; (3) sustentar na especialização de forma a obter ganhos de escala, incluindo o enfoque no BPO e outsourcing para melhorar a produtividade, e (4) introduzir uma abordagem de consultoria de negócio de forma a aumentar os serviços prestados a empresas para serviços de vídeo, multiscreen e serviços convergentes muito diferenciadores. No segmento das pequenas e médias empresas, a PT pretende integrar as suas ofertas de serviços, incluindo ofertas de voz e dados, fixos e móveis, com acesso a equipamentos subsidiados (PCs, PBX, smartphones e tablets), enquanto ao mesmo tempo torna disponível soluções verticais para determinados setores (ex: restaurantes e pastelarias, retalho, saúde). Durante os 9M11, a PT também continuou a investir significativamente na sua oferta de cloud computing, quer para grandes empresas como para pequenas e médias, tendo agora disponíveis ofertas estruturadas, SmartcloudPT, que incluem infraestrutura como serviço (IaaS), plataforma como serviço (PaaS) e software como serviço (SaaS).

Tabela 14 _ Dados operacionais - Segmento Empresas

	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Acessos fixos de retalho ('000)	1.096	1.114	(1,7%)	1.096	1.114	(1,7%)
PSTN/RDIS	841	876	(3,9%)	841	876	(3,9%)
Clientes de banda larga	191	188	1,2%	191	188	1,2%
Clientes de TV	64	50	26,3%	64	50	26,3%
RGU de retalho por acesso	1,30	1,27	2,3%	1,30	1,27	2,3%
Clientes móveis ('000)	1.416	1.373	3,1%	1.416	1.373	3,1%
Adições líquidas ('000)						
Acessos fixos de retalho ('000)	(6)	(8)	25,1%	(21)	(25)	17,5%
PSTN/RDIS	(12)	(13)	8,4%	(31)	(42)	25,6%
Clientes de banda larga	2	2	21,9%	0	6	(93,6%)
Clientes de TV	4	3	19,5%	10	10	(4,5%)
Clientes móveis ('000)	8	7	22,3%	26	(0)	n.s.
ARPU (euros)	25,5	27,8	(8,2%)	26,3	28,9	(9,1%)

Em resultados destes investimentos relevantes, o desempenho das receitas do segmento de grandes empresas continuou a melhorar no 3T11. Com efeito, as receitas operacionais do segmento de cliente Empresas diminuíram 9,0% face ao 3T10 para 238 milhões de euros, o que compara com -10,4% no 2T11 face ao 2T10 e com -10,1% no 1T11 face ao 1T10. No 3T11, as receitas de serviço não voz representavam 46,4% das receitas de retalho, um aumento de 2,4pp face ao 3T10.

Desempenho financeiro consolidado em Portugal

No 3T11, as receitas em Portugal diminuíram 7,4% face ao 3T10 para 731 milhões de euros. Este desempenho foi penalizado por menores vendas (12 milhões de euros), menores receitas de wholesale (8 milhões de euros), incluindo menores receitas de lacetes locais desagregados e menores vendas de capacidade, e por menores receitas do negócio de listas telefónicas (5 milhões de euros).

Apesar da pressão existente sobre as receitas dos negócios de telecomunicações em Portugal, as medidas implementadas para controlar os custos e as iniciativas de transformação que estão a ocorrer estão a permitir à PT a redução de custos e a melhoria das margens.

No 3T11, os custos operacionais, excluindo amortizações e custos com benefícios de reforma, diminuíram 9,5% face ao 3T10 (42 milhões de euros) para 401 milhões de euros. Os custos com pessoal diminuíram 7,8% face ao 3T10 (5 milhões de euros) para 64 milhões de euros, em resultado do enfoque no corte de custos, incluindo: (1) menores remunerações variáveis e horas extraordinárias; (2) maiores níveis de eficiência em determinados processos

03 Análise Operacional

internos, e (3) os benefícios do programa de redução de ativos implementado no 4T10. Os custos diretos diminuíram 10,8% no 3T11 face ao 3T10 (15 milhões de euros), para 120 milhões de euros, refletindo: (1) menores custos de tráfego na TMN, no seguimento dos cortes regulados nas MTR e de menores custos de interligação em roaming; (2) menores custos associados ao negócio de listas telefónicas, e (3) menores custos associados com a prestação de serviços de rede às escolas. Estes decréscimos foram parcialmente compensados por um aumento dos custos de programação, refletindo o crescimento da base de clientes (+26,7% face ao 3T11) e apesar da diminuição contínua dos custos de programação médios por cliente (-24,9% no 3T11 face ao 3T10). Os custos comerciais diminuíram 6,6% no 3T11 face ao 3T10 (6 milhões de euros) para 81 milhões de euros, refletindo a racionalização do portfólio de equipamentos da TMN e menores vendas de equipamentos, levando à redução do custo das mercadorias vendidas no negócio móvel, o que mais do que compensou maiores custos com comissões e marketing devido ao contínuo marketing do Meo e dos novos planos tarifários no móvel. As outras despesas operacionais diminuíram 10,9% no 3T11 face ao 3T10 (17 milhões de euros) para 137 milhões de euros, em resultado de: (1) menores custos de suporte, que beneficiaram do lançamento de um novo website de self-care, da revisão dos processos de IVR do self-care e de novas ferramentas para os scripts e revisão dos processos, de forma a aumentar o número de resoluções ao primeiro contacto do cliente; (2) menores custos de reparação e manutenção que, no seguimento do desenvolvimento da rede de FTTH da PT, beneficiaram de menores falhas e também de uma transformação extensiva no programa de field force, que está a permitir melhorar a qualidade de serviço, e (3) um rígido controlo de custos, que está a beneficiar de várias iniciativas, tais como a renegociação dos contratos de manutenção de rede, a renegociação das taxas de cobrança e da pool de carros para a força de vendas e para a field force, que já apresentam resultados visíveis.

Tabela 15 _ Demonstração dos resultados • op. de telecomunicações portuguesas ⁽¹⁾						Milhões de euros	
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11	
Receitas operacionais	731,0	789,3	(7,4%)	2.173,6	2.354,7	(7,7%)	
Residencial	171,0	162,3	5,4%	510,0	481,7	5,9%	
Receitas de serviço	168,0	160,8	4,5%	501,5	473,0	6,0%	
Vendas e outras receitas	3,0	1,5	101,7%	8,4	8,7	(2,5%)	
Pessoal	199,9	224,0	(10,8%)	574,8	648,1	(11,3%)	
Receitas de serviço	178,9	197,6	(9,5%)	520,1	584,2	(11,0%)	
Receitas de cliente	162,2	173,9	(6,8%)	468,0	510,5	(8,3%)	
Receitas de interligação	16,7	23,7	(29,6%)	52,1	73,7	(29,3%)	
Vendas e outras receitas	21,0	26,4	(20,2%)	54,7	63,9	(14,4%)	
Empresas	238,0	261,6	(9,0%)	736,7	817,2	(9,9%)	
Serviços a prestadores, outros e eliminações	122,1	141,5	(13,7%)	352,1	407,7	(13,6%)	
Custos operacionais	401,1	443,4	(9,5%)	1.180,7	1.310,0	(9,9%)	
Custos com pessoal	63,9	69,3	(7,8%)	189,5	206,8	(8,4%)	
Custos directos dos serviços prestados	120,0	134,5	(10,8%)	358,6	404,1	(11,3%)	
Custos comerciais	80,5	86,2	(6,6%)	224,1	235,3	(4,7%)	
Outros custos operacionais	136,7	153,4	(10,9%)	408,5	463,9	(11,9%)	
EBITDA ⁽²⁾	329,9	345,9	(4,6%)	992,9	1.044,7	(5,0%)	
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	12,5	17,8	(29,6%)	37,3	53,4	(30,2%)	
Amortizações	168,2	180,7	(6,9%)	519,7	494,9	5,0%	
Resultado operacional ⁽³⁾	149,2	147,3	1,3%	435,9	496,4	(12,2%)	
Margem EBITDA	45,1%	43,8%	1,3pp	45,7%	44,4%	1,3pp	
Capex	149,6	138,5	8,0%	400,5	403,1	(0,7%)	
Capex em % das receitas operacionais	20,5%	17,5%	2,9pp	18,4%	17,1%	1,3pp	
EBITDA menos Capex	180,3	207,4	(13,0%)	592,4	641,6	(7,7%)	

(1) Os negócios em Portugal incluem os antigos segmentos rede fixa e TMN. (2) EBITDA = resultado operacional + custos com benefícios de reforma + amortizações. (3) Resultado operacional = resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos com o programa de redução de efetivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos líquidos.

03 Análise Operacional

No 3T11, o EBITDA em Portugal atingiu 330 milhões de euros (-4,6% face ao 3T10) com uma margem de 45,1% (+1,3pp face ao 3T10). É também relevante destacar o desempenho do EBITDA no negócio de rede fixa, dado que atingiu 186 milhões de euros no 3T11 (+0,9% face ao 3T10) e 564 milhões de euros nos 9M11 (+0,6% face aos 9M10). Na TMN, o EBITDA diminuiu 10,8% para 146 milhões de euros no 3T11, uma melhora face aos 9M11 (-11,3% face aos 9M10). A margem EBITDA foi 46,6% nos 9M11, refletindo um enfoque muito sólido no corte de custos e na rentabilidade.

O capex diminuiu 0,7% nos 9M11 face aos 9M10 para 400 milhões de euros. O capex relativo a clientes atingiu 130 milhões de euros (-20,2% face aos 9M10), representando 32% do total do capex em Portugal, em resultado da diminuição dos custos unitários dos equipamentos e inovação, nomeadamente a implementação de uma sobreposição do sinal analógico na rede fibra, o que tem vindo a permitir a diminuição do número de set-up-boxes por cliente, e do aumento do nível de reaproveitamento dos equipamentos que estão a ser reinstalados em novos clientes. O capex de infraestrutura aumentou 16% face ao mesmo período do ano anterior, para 210 milhões de euros, em resultado do investimento em novas tecnologias, incluindo o desenvolvimento da rede FTTH, do aumento de cobertura das estações base da TMN com fibra e do swap da rede 2G da TMN para equipamento 4G. O EBITDA menos capex atingiu 592 milhões de euros nos 9M11.

Negocios Internacionais

Oi

No 3T11, as unidades geradoras de receita (RGUs) situaram-se em 67.055 mil, um crescimento de 7,5% face 3T10, incluindo: 19.078 mil linhas fixas (-6,5% face ao 3T10); 4.776 mil clientes de banda larga, "Oi Velox", com um crescimento de 10,5% relativo ao mesmo período do ano anterior, 330 mil clientes de TV por subscrição (+17,9% face ao 3T10), e 42.871 mil clientes móveis, que aumentaram 14,7% face ao 3T10.

Durante o 3T11, a Oi continuou a investir na convergência dos serviços, disponibilizando aos seus clientes o "Oi Fixo Mais" e "Oi Fixo Ilimitado". Estes planos acrescentam valor às chamadas da rede fixa expandindo os seus benefícios com: (1) minutos grátis para chamadas locais fixas; (2) minutos grátis para chamadas nacionais de longa distância com indicativos da Oi; (3) minutos grátis para chamadas locais para números Oi Móvel, e (4) serviços de chamadas digitais. No final do 3T11, a Oi reposicionou as suas ofertas que incluem chamadas locais fixas ilimitadas on-net, com o objetivo de reforçar a sua proposta de valor. Estas ofertas incluem: (1) "Oi Fale Ilimitado Digital", com minutos ilimitados em chamadas locais on-net, mas os primeiros 1.000 minutos podem ser usados em chamadas fixas off-net, e serviços de chamadas digitais, e (2) "Oi Fixo Ilimitado Digital", que inclui todos os benefícios da oferta "Oi Fale Ilimitado Digital" e mais 5.000 minutos em chamadas nacionais fixas de longa distância com indicativos da Oi. A Oi continuou a fornecer condições comerciais especiais para os clientes "Oi Velox" aquando da subscrição destas ofertas. Adicionalmente, a empresa continuou a comercializar as ofertas integradas, "Oi Conta Total", que incluem banda larga e TV por subscrição, direcionadas ao aumento da fidelização dos clientes. Durante o trimestre, a Oi continuou a investir na qualidade do seu serviço de banda larga fixa, que disponibiliza velocidades até 20 Mbps a partir de 39,90 reais por mês, e expandiu o "Oi Velox" para 4.600 cidades no Brasil. A Oi também aumentou as velocidades de acesso que fornece aos seus clientes como um meio para diferenciar e reforçar os seus serviços. Como resultado, a média da velocidade de acesso da banda larga fixa situou-se nos 2,33Mbps no final do 3T11, o que compara com 2,13Mbps em junho de 2011, 1,91Mbps em março de 2011 e 1,38Mbps em setembro de 2010. Como referido acima, os clientes "Oi Velox" atingiram 4.776 mil no final do 3T11 (+10,5% face ao 3T10), incluindo 938 mil clientes (20% da base total, comparando com 17% no final de junho 2011) com velocidades superiores a 5Mbps e 446 mil com velocidades superiores a 10Mbps (389 mil a 30 de junho de 2011). Em setembro de 2011, a Oi

03 Análise Operacional

iniciou uma parceria com o Governo para a implementação do "Plano Nacional de Banda Larga", visando aumentar o acesso e a penetração do serviço de banda larga no Brasil. A Oi lançou um plano inicial com velocidades de 1Mbps em 100 municípios e até ao final do ano mais 200 cidades serão cobertas. Neste contexto, a Oi pretende cobrir 4.800 cidades até 2014. O serviço de TV por subscrição da Oi é destinado, sobretudo, aos seus clientes de rede fixa. Durante o 3T11, a Oi continuou a promover as novas ofertas lançadas em junho de 2011 destinadas a aumentar a penetração dos planos de TV com canais de filmes premium, nomeadamente o Telecine e o HBO. Em outubro de 2011, a Oi lançou um novo serviço, no Rio de Janeiro, que inclui o GloboSat e canais da TV Globo. O serviço da Oi de TV por subscrição está disponível em 23 estados e no Distrito Federal. No final do 3T11, os clientes de TV por subscrição da Oi atingiram os 330 mil clientes, representando um crescimento de 17,9% face ao mesmo período do ano anterior.

Tabela 16 _ Dados operacionais • Oi

	3T11	3T10	Δ10/11
Serviços de rede fixa - "Oi Fixo"			
Linhas em Serviço ('000)	19.078	20.410	(6,5%)
Residencial	13.277	14.487	(8,4%)
Comercial	5.004	5.088	(1,6%)
Telefones públicos	797	836	(4,7%)
Planos alternativos ('000)	13.155	12.927	1,8%
Proporção das linhas em serviço (%)	69,0%	63,3%	5,6pp
ARPU Fixo (R\$)	50,1	55,3	(9,4%)
Serviços de banda larga - "Oi Velox"			
Clientes de banda larga ('000)	4.776	4.324	10,5%
Proporção das linhas em serviço (%)	25,0%	21,0%	4,1pp
ARPU banda larga (R\$)	39,1	43,8	(10,8%)
Serviços móveis - "Oi Móvel"			
Clientes móveis ('000)	42.871	37.387	14,7%
Planos pré-pagos	35.657	30.962	15,2%
Planos pós-pagos	4.848	4.569	6,1%
Oi Control	2.367	1.856	27,5%
Oi Conta Total ('000)	1.477	1.423	3,8%
Quota de mercado Oi (%) - Brasil	18,9%	19,5%	(0,7pp)
Proporção de adições líquidas no Brasil (%)	13,3%	2,5%	10,8pp
Taxa de Churn mensal (%)	4,1%	4,1%	0,0pp
CAPU (R\$)	31	24	29,2%
ARPU Móvel (R\$)	22,2	22,9	(3,1%)
TV por subscrição - "Oi TV"			
Clientess de TV ('000)	330	280	17,9%
RGUs ('000)	67.055	62.401	7,5%

Os clientes móveis da Oi situaram-se nos 42.871 mil (+14,7% face ao 3T10), com adições líquidas de 1.331 mil no 3T11 e 5.484 mil nos últimos 12 meses. A base de clientes móveis da Oi já representa 63,9% do total de RGUs. As adições brutas no 3T11 situaram-se nos 6,5 milhões, um sólido marco que representa o melhor desempenho desde 2008. O nível de churn no período é explicado, principalmente, pela decisão de adotar medidas mais restritivas em relação aos clientes inativos, em particular no segmento pré-pago, com o objetivo de minimizar as taxas de espectro e de melhorar a rentabilidade da Oi. A implementação desta nova política começou no 2T11 e terminou no 3T11. É importante salientar que 41% dos desligamentos neste trimestre foram em julho, 33% em agosto e 26% em setembro. Durante o 3T11, a Oi continuou a comercializar as ofertas lançadas no final de 2010, que permitem bónus diários, que dependem do montante dos carregamentos, que podem ser utilizados no envio de SMS off e on-net, em chamadas locais para linhas fixas e para Oi móvel e em chamadas de longa distância utilizando os

03 Análise Operacional

códigos de longa distância da Oi para clientes móveis ou fixos. No 3T11, como complemento a estas novas ofertas, a Oi lançou pacotes de SMS que permitem aos clientes enviar mensagens on-net e off-net, com desconto de até 64%. Em 2011, a Oi aumentou os seus requisitos de carregamento em algumas regiões, de forma a aumentar a rentabilidade, oferecendo ao mesmo tempo melhores bônus para manter a atratividade das suas ofertas comerciais. Em resultado, a base de clientes da Oi aumentou 14,7% no 3T11 face ao 3T10. Os clientes prépagos situaram-se nos 35.657 mil, representando 83,2% da base de clientes móveis da Oi. Os clientes póspagos aumentaram 6,1% no 3T11 face ao 3T10 para 4.848 mil e os clientes "Oi Control" aumentaram 27,5% para 2.367 mil.

Durante o 3T11, a Oi continuou a reforçar a sua estratégia que visa aumentar a atratividade das suas ofertas e convergência dos seus produtos. No final de julho de 2011, a Oi lançou uma nova campanha para o Dia dos Pais, com benefícios adicionais para os clientes póspagos "Oi à Vontade" e "Oi Conta Total". Estes benefícios adicionais, além dos iniciais, incluem até cinco horas por dia em chamadas fixas locais para os clientes da Oi para o plano "Oi Conta Total" e até 5 horas por dia em DDD para chamadas locais feitas para qualquer linha ou cliente da rede fixa da Oi para o plano "Oi à Vontade". A Oi também lançou uma nova oferta convergente, "Oi Conta Total Luz", seguindo o objetivo de reposicionamento do plano já existente "Oi Conta Total", para os clientes com um perfil de baixa utilização. Esta nova oferta inclui serviço móvel, fixo e banda larga por 129 reais. Durante o trimestre, a Oi também lançou novos planos de dados, o "Oi Dados" e o "Oi Velox 3G", com planos de tarifas abrangentes de forma a chegar a todos os perfis de clientes. Estes planos incluem 1Mbps de velocidade e tráfego ilimitado. Em 2011, a Oi continuou a inovar através da introdução de novas funcionalidades e promoções para os seus clientes prépagos. Desde abril de 2011, a nova oferta para clientes prépagos inclui bônus diários que podem chegar aos 900 reais por mês, após um carregamento inicial mínimo, para serem usados em chamadas de longa distância para clientes Oi móvel e fixo, permitindo ao mesmo tempo aos clientes o envio de SMS e acesso à internet. Estas campanhas e iniciativas comerciais pretendem adicionar valor às ofertas prépagas da Oi, permitindo melhorar a percepção de valor do cliente e aumentar a popularidade dos dados móveis e dos serviços de valor acrescentado.

No 3T11, a receita bruta consolidada da Oi, reportada pela Oi, em conformidade com a regulação Brasileira, nomeadamente com os requisitos da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e apresentada em concordância com os IFRS, diminuiu 4,5% face ao 3T10, para 10.925 milhões de reais e as receitas líquidas consolidadas diminuíram 5,5% face ao 3T10 para 6.940 milhões de reais.

A receita bruta da rede fixa da Oi decresceu 9,2% no 3T11 face ao 3T10 para 7.606 milhões de reais. O desempenho das receitas da rede fixa é explicado, principalmente, por: (1) menores receitas de serviço de chamadas locais fixo-fixo (-12,8% face ao 3T10), devido ao decréscimo das linhas fixas e ao menor tráfego local; (2) menores chamadas fixo-móvel (VC1), que decresceram 12,7% face ao 3T10, devido a uma menor base instalada de linhas fixas e a maiores bônus de tráfego oferecidos pelos operadores móveis; (3) menores receitas de longa distância (FF, SMP, VC2 e VC3) devido a ofertas móveis agressivas que integram chamadas de longa distância no valor da subscrição; (4) menor remuneração da rede fixa (-5,6% face ao 3T10), devido aos acordos estabelecidos com outras operadoras de telecomunicações; (5) maiores receitas de serviço de transmissão de dados (1,6% face ao 3T10), devido ao aumento das receitas de wholesale e serviços IP e apesar de menor ARPU, em resultado de uma postura comercial mais agressiva pela Oi no mercado para competir de forma mais eficaz, nomeadamente nos serviços de banda larga.

03 Análise Operacional

Tabela 17 _ Receitas consolidadas • Oi		Milhões de reais, 100%				
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Rede fixa	7.606	8.378	(9,2%)	23.424	25.623	(8,6%)
Prestação de serviços	2.753	3.156	(12,8%)	8.628	9.640	(10,5%)
Fixo Móvel Local (VC1)	873	1.001	(12,7%)	2.651	3.011	(12,0%)
Longa Distância FF + SMP	900	1.062	(15,2%)	2.883	3.345	(13,8%)
Fixo Móvel (VC2/3)	243	299	(18,7%)	756	944	(19,9%)
Uso da Rede	226	240	(5,6%)	711	704	1,0%
Dados	2.226	2.190	1,6%	6.549	6.573	(0,4%)
Telefones Públicos	53	113	(53,0%)	256	404	(36,7%)
Serviços Adicionais / Voz Avançada	331	318	4,1%	990	1.001	(1,1%)
Rede móvel	3.064	2.835	8,1%	8.715	8.229	5,9%
Serviços	3.030	2.802	8,1%	8.606	8.075	6,6%
Assinatura	680	673	1,1%	1.929	1.929	0,0%
Chamadas Originadas	1.084	1.060	2,3%	3.184	3.028	5,2%
Roaming	30	25	20,8%	85	94	(9,5%)
Uso de Rede	695	648	7,2%	1.991	1.890	5,3%
Dados / Valor Adicionado	540	395	36,5%	1.416	1.134	24,9%
Material de Revenda	34	33	3,8%	109	154	(28,7%)
Outros serviços	255	223	14,4%	783	669	17,0%
Receita Bruta Total	10.925	11.436	(4,5%)	32.923	34.521	(4,6%)
Receita Líquida Total	6.940	7.346	(5,5%)	20.949	22.182	(5,6%)
Rede fixa	4.830	5.332	(9,4%)	14.804	16.272	(9,0%)
Rede móvel	1.944	1.846	5,3%	5.641	5.400	4,5%
Outros serviços	166	168	(1,2%)	504	510	(1,2%)

As receitas móveis brutas da Oi situaram-se nos 3.064 milhões de reais, aumentando 8,1% no 3T11 face ao 3T10, em resultado do aumento das receitas de taxas de subscrição, de tráfego de saída e de serviços de dados e de valor acrescentado. Este desempenho das receitas é devido principalmente a: (1) maiores receitas de subscrição (+1,1% face ao 3T10), suportadas pelo aumento da base de clientes pós-pagos; (2) aumento das receitas de tráfego (+2,3% face ao 3T10), suportado pelo aumento do número de clientes; (3) utilização da rede, que aumentou 7,2% face ao 3T10, devido ao maior tráfego móvel, principalmente após a inclusão de SMS gratuitos em ofertas agregadas, e (4) às receitas de serviços de valor acrescentado, que aumentaram 36,5% face ao 3T10, suportadas por uma maior penetração dos serviços 3G e por uma maior popularidade das ofertas SMS. No 3T11, as receitas de dados e serviços de valor acrescentado representavam 17,8% das receitas de serviço móveis, que compara com 14,1% no 3T10.

O EBITDA, reportado pela Oi, totalizou 2.467 milhões de reais (-11,7% face ao 3T10), com uma margem de 35,6%. O desempenho do EBITDA no 3T11 face ao 3T10, reflete principalmente a diminuição das receitas da rede fixa, não obstante a diminuição dos custos operacionais (-1,7% face ao 3T10 para 4.742 milhões de reais). O decréscimo do opex da Oi foi impulsionado, principalmente, por: (1) menores custos de interligação (-4,4% face ao 3T10), como resultado de uma maior proporção de tráfego on-net, bem como do aumento do peso dos SMS no tráfego off-net total; (2) menores provisões de cobrança duvidosa (-34,8% relativamente ao mesmo período do ano anterior), devido a uma melhor eficiência nas cobranças, nomeadamente no negócio de rede fixa, que representam 1,5% das receitas brutas no 3T11, menos 0,7pp face ao 3T10, e (3) aumento das outras receitas operacionais, beneficiando de menores provisões para participação nos lucros e de alguns reembolsos relativos a planos de pensões que apresentam uma posição excedentária, e não obstante o aumento: (1) das despesas com pessoal (+14,2% face ao 3T10), resultado de um aumento do número de colaboradores, nomeadamente nas áreas de atendimento a clientes, e de ajustes salariais ocorridos em dezembro de 2010, e (2) serviços de terceiros (+5,6% face ao 3T10), principalmente devido ao aumento das despesas de venda, nomeadamente de comissões devido ao foco no

03 Análise Operacional

segmento pós-pago móvel, bem como no "Oi Conta Total" e na banda larga fixa. As amortizações decresceram 11,6% face ao 3T10 para 1.367 milhões de reais, principalmente devido à diminuição das amortizações no negócio de rede fixa, que beneficiou de ativos já totalmente amortizados. O resultado operacional diminuiu 11,9% face ao 3T10 para 1.100 milhões de reais no 3T11.

Tabela 18 _ Demonstração dos resultados • Oi				Milhões de reais, 100%		
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Receitas líquidas consolidadas	6.939,5	7.345,8	(5,5%)	20.949,3	22.181,6	(5,6%)
Custos operacionais	4.472,2	4.550,6	(1,7%)	14.021,1	14.161,0	(1,0%)
Custos de serviços prestados	1.496,6	1.452,5	3,0%	4.325,2	4.421,8	(2,2%)
Custos de mercadorias vendidas	47,5	11,7	n.s.	148,3	105,4	40,7%
Interligação	1.162,8	1.216,1	(4,4%)	3.494,1	3.778,1	(7,5%)
Despesas de comercialização	1.162,5	1.206,1	(3,6%)	3.695,9	3.593,6	2,8%
Despesas gerais e administrativas	671,0	565,2	18,7%	1.958,3	1.606,3	21,9%
Outras despesas (receitas) líquidas	(68,1)	98,9	n.s.	399,2	655,8	(39,1%)
EBITDA ⁽¹⁾	2.467,3	2.795,2	(11,7%)	6.928,3	8.020,6	(13,6%)
Amortizações	1.367,4	1.546,1	(11,6%)	4.258,8	4.635,4	(8,1%)
Resultado operacional	1.099,9	1.249,1	(11,9%)	2.669,5	3.385,2	(21,1%)
Margem EBITDA	35,6%	38,1%	(2,5pp)	33,1%	36,2%	(3,1pp)

(1) EBITDA = resultado operacional + amortizações.

Outros ativos internacionais

Nos 9M11, os outros ativos internacionais, numa base proforma, aumentaram as suas receitas proporcionais em 14,3% face aos 9M10, para 322 milhões de euros e o EBITDA aumentou 4,9% face aos 9M10, para 157 milhões de euros, principalmente devido ao desempenho da Unitel em Angola, da CTM em Macau e da MTC na Namíbia.

Tabela 19 _ Demonstração de resul. proporcional dos outros ativos internacionais ⁽¹⁾				Milhões de euros		
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Receitas operacionais	113,0	98,8	14,4%	322,3	282,0	14,3%
EBITDA ⁽²⁾	55,2	50,9	8,4%	157,2	149,8	4,9%
Amortizações	11,8	10,6	11,0%	34,5	30,6	12,7%
Resultado operacional ⁽³⁾	43,5	40,3	7,7%	122,7	119,2	2,9%
Margem EBITDA	48,9%	51,6%	(2,7pp)	48,8%	53,1%	(4,4pp)

(1) Consolidação pro-forma dos outros ativos internacionais considerando as participações detidas pela PT. (2) EBITDA = resultado operacional + amortizações. (3) Resultado operacional = resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos do programa de redução de efetivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos líquidos.

Tabela 20 _ Destaques dos principais ativos em África e na Ásia (9M11) ⁽¹⁾				Milhões (financeiros)				
	Posição	Rec. local	Δ10/11	EBITDA local	Δ10/11	Margem	Rec. euro	EBITDA euro
Unitel, Angola ^{(2) (4)}	25,00%	1.286	18,8%	728	14,2%	56,6%	914	518
MTC, Namíbia ^{(3) (4)}	34,00%	1.156	8,3%	590	2,4%	51,0%	118	60
CVT, Cabo Verde ^{(3) (4)}	40,00%	6.460	(0,2%)	3.219	1,6%	49,8%	59	29
CTM, Macau ⁽²⁾	28,00%	2.979	47,3%	992	11,3%	33,3%	264	88
CST, S.Tomé e Príncipe ^{(3) (4)}	51,00%	214.275	(6,9%)	58.875	(14,2%)	27,5%	9	2
Timor Telecom, Timor-Leste ⁽³⁾	41,12%	48	18,2%	26	13,3%	54,2%	34	19

(1) Referente a 100% das empresas. A PT tem contratos de gestão na CVT, CST e Timor Telecom. (2) Método de equivalência patrimonial. (3) Método de consolidação integral. (4) Estas participações são detidas pela Africatel, a qual é controlada em 75% pela PT.

Nos 9M11, as receitas e o EBITDA da Unitel, em kwanzas angolanos, aumentaram 20,4% e 16,0% face aos 9M10, respetivamente, e em dólares, aumentaram 18,8% e 14,2% para 1.286 milhões de dólares e 728 milhões de dólares,

03 Análise Operacional

respetivamente. Nos 9M11, a Unitel apresentou um 3T11 forte em termos operacionais e financeiros, tendo lançado diversas campanhas para promover a utilização do serviço de voz, o aumento da penetração da banda larga móvel, o fortalecimento de seus canais de distribuição e o aumento da qualidade de rede.

Nos 9M11, as receitas e o EBITDA da MTC aumentaram 8,3% e 2,4% face aos 9M10 atingindo 1.156 milhões de dólares namibianos e 590 milhões de dólares namibianos, respetivamente. Este desempenho das receitas foi conseguido num contexto de diminuição significativa das MTRs e de promoções com ofertas agressivas de bónus de tráfego para reforçar a posição competitiva da MTC. Excluindo o impacto de menores MTRs (34% de diminuição média face aos 9M10), as receitas e o EBITDA teriam aumentado 10,0% e 4,3% face aos 9M10, respetivamente. Nos 9M11, a margem EBITDA foi de 51,0%. As receitas de dados representavam 21,1% das receitas de serviço. Nos 9M11, a MTC centrou a sua atividade comercial e de marketing: (1) no lançamento de soluções Blackberry para ofertas pós-pagas e pré-pagas, reforçando assim a sua oferta de smartphones; (2) em campanhas para promover a utilização de serviços, e (3) em impulsionar o crescimento dos clientes de banda larga, sob a marca Netman, com velocidades de download de até 7,2Mbps.

Nos 9M11, as receitas da CVT diminuíram ligeiramente face aos 9M10 (0,2%) para 6.460 milhões de escudos cabo-verdianos e o EBITDA aumentou 1,6% face aos 9M10 para 3.219 milhões de escudos cabo-verdianos. A margem EBITDA foi de 49,8%. As receitas e o EBITDA foram impactados pela aplicação das Normas Internacionais de Contabilidade relacionadas com contratos de concessão (IFRIC 12). Excluindo estes efeitos, as receitas e o EBITDA teriam aumentado 2,9% e 2,2%, respetivamente. Nos 9M11, as receitas móveis foram impactadas positivamente pelo crescimento das receitas de retalho e de roaming, enquanto as receitas da rede fixa foram impactadas positivamente pelo crescimento da banda larga. Nos 9M11, a CVT lançou: (1) novas ofertas comerciais para o segmento empresarial, sob a nova marca CVT Negócios; (2) diversas campanhas para estimular a utilização de SMS, e (3) novos canais de TV de forma a fortalecer a dinâmica do mercado IPTV. Os clientes de banda larga e de TV aumentaram significativamente, representando 25,6% e 11,0% da base de clientes de rede fixa, respetivamente.

Nos 9M11, as receitas da CST diminuíram 6,9% face aos 9M10, para 214.275 milhões de dobras são-tomenses, e o EBITDA diminuiu 14,2% face aos 9M10, para 58.875 milhões de dobras são-tomenses. A margem EBITDA situou-se em 27,5%. Excluindo determinadas reclassificações contabilísticas realizadas durante os 9M11, as receitas teriam aumentado 4,8% face aos 9M10. O desempenho do EBITDA foi negativamente impactado por um novo imposto sobre os fornecedores estrangeiros e pelo aumento dos custos comerciais. Excluindo estes impactos, o EBITDA teria aumentado 4,0% face aos 9M10. Nos 9M11, o serviço móvel em São Tomé e Príncipe atingiu mais de 67% de penetração.

Nos 9M11, as receitas e o EBITDA da CTM aumentaram 47,3% e 11,3% face aos 9M10, para 2.979 milhões de patacas e para 992 milhões de patacas, respetivamente. A margem EBITDA foi de 33,3%. O crescimento das receitas foi conseguido em resultado do aumento nas vendas de equipamentos e nos serviços de telecomunicações no segmento empresarial. As receitas de serviço do segmento móvel aumentaram 14,0% face aos 9M10, em resultado do crescimento das receitas de dados e de roaming. As receitas de dados representavam 20,0% das receitas de serviço. Nos 9M11, a CTM lançou várias campanhas de marketing com o objetivo de aumentar a penetração de smartphones e de banda larga móvel.

Nos 9M11, as receitas e o EBITDA da Timor Telecom aumentaram 18,2% e 13,3% face aos 9M10, para 48 milhões de dólares e para 26 milhões de dólares, respetivamente, principalmente em resultado do forte aumento da base de clientes. A margem EBITDA foi de 54,2%. No final de setembro, a Timor Telecom tinha 548 mil clientes móveis. As receitas de dados representavam 17,7% das receitas de serviço móveis. Nos 9M11, a Timor Telecom: (1) melhorou a sua oferta comercial com o lançamento de diversas campanhas para estimular a utilização de voz e de dados, e (2) fortaleceu a sua rede de distribuição.

04

Anexos

Dados operacionais • rede fixa (Portugal)

	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Acessos ('000)	5.028	4.800	4,7%	5.028	4.800	4,7%
Acessos de retalho	4.709	4.428	6,3%	4.709	4.428	6,3%
PSTN/RDIS	2.662	2.695	(1,2%)	2.662	2.695	(1,2%)
Linhas geradoras de tráfego	2.589	2.593	(0,1%)	2.589	2.593	(0,1%)
Pré-seleção	73	102	(28,8%)	73	102	(28,8%)
Banda larga fixa de retalho	1.072	964	11,2%	1.072	964	11,2%
Clientes de TV	974	769	26,7%	974	769	26,7%
Acessos de wholesale	319	372	(14,3%)	319	372	(14,3%)
Lacetes locais desagregados	209	257	(18,7%)	209	257	(18,7%)
Acessos ORLA	58	63	(6,7%)	58	63	(6,7%)
Banda larga fixa wholesale	51	52	(2,2%)	51	52	(2,2%)
Adições líquidas ('000)	64	66	(3,0%)	145	213	(31,9%)
Acessos de retalho	77	83	(7,4%)	182	239	(23,6%)
PSTN/RDIS	(10)	(15)	33,7%	(33)	(52)	35,8%
Linhas geradoras de tráfego	(3)	(6)	47,6%	(11)	(20)	46,2%
Pré-seleção	(7)	(9)	23,4%	(22)	(32)	29,3%
Banda larga fixa de retalho	32	32	1,4%	71	102	(30,4%)
Clientes de TV	55	67	(17,5%)	145	188	(23,3%)
Acessos de wholesale	(13)	(17)	24,6%	(37)	(26)	(45,4%)
Lacetes locais desagregados	(11)	(16)	29,5%	(33)	(23)	(40,9%)
Acessos ORLA	(2)	(1)	(110,9%)	(3)	(1)	n.s.
Banda larga fixa wholesale	0	(0)	167,5%	(1)	(1)	46,2%
RGU de retalho por acesso ⁽¹⁾	1,77	1,64	7,6%	1,77	1,64	7,6%
ARPU (euros)	29,7	29,9	(0,7%)	30,0	30,1	(0,4%)
Tráfego total (milhões de minutos)	2.576	2.688	(4,2%)	7.833	8.141	(3,8%)
Trabalhadores	6.389	6.662	(4,1%)	6.389	6.662	(4,1%)

(1) Acessos de retalho por acessos PSTN/RDIS.

Dados operacionais • móvel ⁽¹⁾ (Portugal)

	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Clientes ('000)	7.354	7.314	0,5%	7.354	7.314	0,5%
Adições líquidas ('000)	20	46	(55,9%)	(65)	62	n.s.
Tráfego total (milhões de minutos)	2.754	2.716	1,4%	7.998	7.849	1,9%
MOU (minutos)	125	124	0,5%	121	120	0,6%
ARPU (euros)	13,4	14,7	(9,4%)	13,0	13,2	(1,8%)
Cliente	11,6	12,7	(8,6%)	11,5	11,5	0,3%
Interligação	1,1	1,6	(30,6%)	1,2	1,5	(22,9%)
Dados em % das receitas de serviço (%)	28,9	25,2	3,7pp	27,7	24,5	3,2pp
SARC (euros)	30,6	30,0	1,8%	32,2	28,8	11,7%
Trabalhadores	1.065	1.043	2,1%	1.065	1.043	2,1%

(1) Inclui subscritores MVNO.

04 Anexos

Demonstração dos resultados • rede fixa ⁽¹⁾ (Portugal)				Milhões de euros		
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Receitas operacionais	458,6	481,6	(4,8%)	1.376,0	1.452,6	(5,3%)
Retalho	241,5	240,7	0,3%	730,0	724,9	0,7%
Serviços a operadores (wholesale)	119,7	127,2	(5,9%)	344,4	368,6	(6,6%)
Dados e soluções empresariais	64,7	67,6	(4,3%)	200,4	220,0	(8,9%)
Outras receitas de rede fixa	32,7	46,1	(28,9%)	101,2	139,2	(27,3%)
Custos operacionais ⁽²⁾	272,9	297,6	(8,3%)	812,4	892,2	(8,9%)
Custos com pessoal	52,9	57,2	(7,5%)	156,2	171,0	(8,7%)
Custos diretos dos serviços prestados	100,2	110,7	(9,5%)	298,5	331,1	(9,8%)
Custos comerciais	30,4	29,4	3,4%	82,1	89,8	(8,7%)
Outros custos operacionais	89,4	100,3	(10,9%)	275,7	300,3	(8,2%)
EBITDA ⁽³⁾	185,7	184,1	0,9%	563,6	560,4	0,6%
Custos com benefícios de reforma	12,5	17,8	(29,7%)	37,3	53,4	(30,3%)
Amortizações	122,9	121,5	1,2%	373,3	337,4	10,6%
Resultado operacional ⁽⁴⁾	50,3	44,8	12,2%	153,1	169,5	(9,7%)
Margem EBITDA	40,5%	38,2%	2,3pp	41,0%	38,6%	2,4pp
Capex	114,4	107,0	6,9%	308,4	319,0	(3,3%)
Capex em % das receitas operacionais	24,9%	22,2%	2,7pp	22,4%	22,0%	0,5pp
EBITDA menos Capex	71,3	77,1	(7,5%)	255,2	241,3	5,7%

(1) Inclui transações intragrupo. (2) Custos operacionais = despesas com pessoal + custos diretos + custos comerciais + outros custos operacionais. (3) EBITDA = resultado operacional + custos com benefícios de reforma + amortizações. (4) Resultado operacional = resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos com o programa de redução de efetivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado.

Demonstração dos resultados • móvel ⁽¹⁾ (Portugal)				Milhões de euros		
	3T11	3T10	Δ10/11	9M11	9M10	Δ10/11
Receitas operacionais	320,0	355,9	(10,1%)	929,7	1.045,4	(11,1%)
Prestação de serviços	294,5	322,2	(8,6%)	860,0	960,9	(10,5%)
Cliente	256,6	278,2	(7,8%)	761,9	833,3	(8,6%)
Interligação	24,3	34,8	(30,0%)	76,3	108,6	(29,7%)
Roamers	13,6	9,1	48,6%	21,8	19,1	14,6%
Vendas	23,1	31,3	(26,2%)	61,4	77,4	(20,7%)
Outras receitas operacionais	2,4	2,5	(4,5%)	8,3	7,2	15,5%
Custos operacionais ⁽²⁾	174,4	192,7	(9,5%)	496,2	557,0	(10,9%)
Custos com pessoal	11,2	12,2	(8,1%)	33,9	35,9	(5,4%)
Custos diretos dos serviços prestados	57,6	62,5	(7,8%)	163,1	187,1	(12,8%)
Custos comerciais	52,4	59,5	(12,0%)	149,0	153,6	(3,0%)
Outros custos operacionais	53,2	58,5	(9,0%)	150,3	180,5	(16,7%)
EBITDA ⁽³⁾	145,5	163,2	(10,8%)	433,5	488,4	(11,3%)
Amortizações	46,6	60,7	(23,2%)	150,6	161,6	(6,8%)
Resultado operacional ⁽⁴⁾	98,9	102,5	(3,5%)	282,8	326,8	(13,5%)
Margem EBITDA	45,5%	45,9%	(0,4pp)	46,6%	46,7%	(0,1pp)
Capex	35,2	31,5	11,7%	92,1	84,1	9,5%
Capex em % das receitas operacionais	11,0%	8,9%	2,1pp	9,9%	8,0%	1,9pp
EBITDA menos Capex	110,3	131,7	(16,2%)	341,4	404,3	(15,6%)

(1) Inclui transações intragrupo. (2) Custos operacionais = despesas com pessoal + custos diretos + custos comerciais + outros custos operacionais. (3) EBITDA = resultado operacional + amortizações. (4) Resultado operacional = resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos com o programa de redução de efetivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos líquidos.

05

Alterações das Políticas Contabilísticas

No seguimento da alienação do investimento na Brasilcel em setembro de 2010 e de acordo com a IFRS 5, o negócio da VIVO foi apresentado como uma operação descontinuada nas demonstrações dos resultados e dos cash flows de 2010.

Por favor consulte informação adicional nas notas das nossas demonstrações financeiras de 30 de setembro de 2011.

06

Glossário

ARPU	Average Revenue per User. Receita média por cliente. Média mensal das receitas de serviço por número médio de utilizadores no período, incluindo receitas de interligação e de roaming-out.
Capex	Capital expenditure. Investimento em imobilizado corpóreo e incorpóreo.
Cash flow	A diferença entre os cash inflows e os cash outflows num determinado período.
Curtailement costs	Custos decorrentes do programa de redução de efectivos.
Resultados líquidos por acção diluídos	Resultados líquidos por acção calculado considerando o resultado líquido excluindo os custos relativos às obrigações convertíveis, dividido pelo número de acções diluídas.
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation. Resultados operacionais antes de amortizações. EBITDA = resultado operacional + amortizações+ custos com benefícios de reforma.
Empresas	Segmento operacional que inclui todas as grandes, pequenas e médias empresas que subscrevem produtos e serviços da rede fixa e da rede móvel. Os valores não incluem eliminações intragrupo.
Margem EBITDA	Margem EBITDA = EBITDA / receitas operacionais.
Free cash flow	Free cash flow = cash flow operacional+/- aquisições/vendas de investimentos financeiros +/- juros líquidos pagos - pagamentos relativos a responsabilidades de benefícios de reforma - pagamentos relativos a imposto sobre o rendimento +/- dividendos pagos/recebidos +/- outros movimentos de caixa.
FTTH	Fibre-to-the-home. Rede de fibra óptica. Rede de nova geração que permite levar fibra óptica até às instalações do cliente.
GSM	Global System for Mobile. Rede de rádio digital, internacionalmente estandardizada, que permite a transmissão de voz e de dados.
HDTV	High Definition Television. Transmissão do sinal de televisão com uma resolução superior à dos formatos tradicionais.
IAS/IFRS	International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards. Normas Internacionais de Contabilidade / International Financial Reporting Standards. Novo normativo contabilístico promovido pelo International Accounting Standards Board. Foi adoptado a partir de 1 de janeiro de 2005.

06 Glossário

Resultado operacional	Resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos com o programa de redução de efectivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos (ganhos) líquidos.
IP	Internet Protocol. Standard que especifica o formato exacto dos pacotes de dados transmitidos através da rede Internet.
IPTV	Internet Protocol Television. Serviço de televisão digital disponibilizado na linha telefónica, através de uma conexão de banda larga.
RDIS	Rede Digital com Integração de Serviços. Rede de telecomunicações digital que permite a transmissão em simultâneo de voz e de dados sobre um acesso fixo.
ISP	Internet Service Provider. Empresa que fornece o acesso à Internet.
MMS	Multimedia Message Service. Tecnologia que permite a transmissão de dados nos telemóveis, nomeadamente textos, toques, imagens, fotos e vídeo.
MOU	Minutes of Usage. Média mensal em minutos de tráfego de saída e de entrada por número médio de utilizadores no período. O MOU dos segmentos não inclui minutos de interligação.
Dívida líquida	Dívida líquida = Dívida de curto prazo + dívida de médio e longo prazo – Disponibilidades e títulos negociáveis.
NGAN	Next generation access network. Rede de alta velocidade capaz de transportar eficientemente uma variedade de serviços, incluindo voz, dados, vídeo e multimédia.
Cash flow operacional	Cash flow operacional = EBITDA - capex +/- alteração do fundo de maneiio +/- provisões não monetárias.
PRB	Post Retirement Benefits Costs.Custos com Benefícios de Reforma
PSTN	Public Switched Telephone Network. Sistema de telefone tradicional instalado sobre linhas de cobre.
RGU de retalho por acesso	Acessos de retalho por acesso por acessos PSTN/RDIS.
SARC	Subscriber Acquisition and Retention Cost. Custos com aquisição e retenção de clients.

06 Glossário

	$\text{SARC} = (70\% \text{ dos custos de marketing e publicidade} + \text{comissões} + \text{subsídios}) / (\text{adições brutas} + \text{upgrades}).$
SMS	Short Message Service. Serviço de mensagens curtas de texto para telemóveis, que permite o envio e recebimento de mensagens alfanuméricas.
Oferta Triple-play	Oferta integrada de serviços de voz, televisão e Internet.
Pessoal	Segmento de cliente que inclui todos os clientes consumidores que subscrevem produtos e serviços da rede móvel, numa base individual. Os valores não incluem eliminações intragrupo.
Planos Tribais	Tarifa plana pré-paga com tráfego ilimitado entre subscritores com o mesmo plano tarifário.
Receitas não voz como % das receitas	Percentagem das receitas de serviço de retalho relacionadas com serviços de dados, vídeo e outros serviços que não voz.
Residencial	Segmento de cliente que inclui todos os clientes consumidores que subscrevem produtos e serviços da rede fixa em casa, numa base individual. Os valores não incluem eliminações intragrupo.
VoD	Video-on-demand. Sistema que permite aos utilizadores a selecção e o visionamento de vídeos.
Wholesale, outros e eliminações	Segmento de cliente que inclui o negócio de wholesale para a rede fixa e rede móvel, os outros negócios (ex: listas telefónicas) e todas as eliminações intragrupo relacionadas com os negócios de telecomunicações em Portugal.
3G	3Generation. Terceira geração é um termo genérico que cobre várias tecnologias para redes móveis (UMTS, W-CDMA e EDGE), as quais integram serviços de multimédia, permitindo a transmissão de dados a uma velocidade superior à tecnologia GSM.

Informação Adicional

Esta informação está também disponível no site de Relação com Investidores da PT em <http://ir.telecom.pt>

Detalhes da Teleconferência

Data: 3 de novembro de 2011

Horário: 15:00 (Portugal/RU), 16:00 (CET), 11:00 (EUA/NY)

Números de telephone:

Fora dos EUA: +1 201 689 7817

EUA e Canada: 877 269 7756

Se não for possível a participação nesta data, o replay da teleconferência estará disponível durante uma semana através dos seguintes números:

Fora dos EUA: +1 201 612 7415

(Código: 3082, Conferência: 382005)

EUA e Canada: 877 660 6853

(Código: 3082, Conferência: 382005)

Contactos

Luís Pacheco de Melo

Group Chief Financial Officer
luis.p.melo@telecom.pt

Bruno Saldanha

Chief Accounting Officer
bruno.m.saldanha@telecom.pt

Nuno Vieira

Investor Relations Officer
nuno.t.vieira@telecom.pt

Portugal Telecom

Avenida Fontes Pereira de Melo, 40
1069-300 Lisboa, Portugal
Tel.: +351 21 500 1701
Fax: +351 21 500 0800

O presente comunicado contém objetivos acerca de eventos futuros, de acordo com o U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Tais objetivos não constituem factos ocorridos no passado, refletindo apenas expectativas da gestão da empresa. Os termos “antecipa”, “acredita”, “estima”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeia”, e outros termos similares, visam identificar tais objetivos, os quais obviamente envolvem riscos ou incertezas, previstos ou não pela empresa. Os resultados futuros da atividade da empresa podem portanto diferir das actuais aspirações. Os objetivos 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.

A PT está cotada na Euronext e na New York Stock Exchange. Encontra-se disponível informação sobre a empresa na Reuters através dos códigos PTC.LS e PT e na Bloomberg através do código PTC.PL.