



# Primeiro Trimestre 2010

## Press Release

6 de Maio 2010

### Lisboa, Portugal, 6 de Maio de 2010

No 1T10, as receitas operacionais consolidadas ascenderam a 1.773 milhões de euros, um aumento de 10,5% face ao 1T09, enquanto o EBITDA ascendeu a 633 milhões de euros, um aumento de 5,1% face ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA consolidada foi de 35,7%. O resultado operacional ascendeu a 238 milhões de euros. No 1T10, o contributo dos activos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, para as receitas operacionais e para o EBITDA foi de 55,4%, um aumento de 6,6pp face ao 1T09, e de 46,9%, um aumento de 7,1pp face ao mesmo período do ano anterior, respectivamente. O resultado líquido ascendeu a 100 milhões de euros e o resultado líquido por acção atingiu os 11 cêntimos de euro. O capex aumentou 2,3% para 229 milhões de euros, equivalente a 12,9% das receitas e foi, principalmente, direccionado para o investimento na implementação de novas tecnologias e serviços, nomeadamente a rede de fibra e o serviço de televisão em Portugal, e para investimentos em 3G e 3,5G em Portugal e no Brasil. Apesar do contínuo investimento na implementação de novas tecnologias o EBITDA menos capex aumentou 6,8% no 1T10 face ao 1T09, para 404 milhões de euros. O cash flow operacional foi de 66 milhões de euros, enquanto o free cash flow foi sazonalmente negativo em 57 milhões de euros, devido a investimentos em fundo de maneio e pagamentos de juros mais elevados, os quais tipicamente são maiores no primeiro trimestre do ano, e a menores dividendos recebidos, que habitualmente ocorrem no segundo semestre do ano. Em 31 de Março de 2010, a dívida líquida ascendia a 5.660 milhões de euros e as responsabilidades com benefícios de reforma não financiadas líquidas de impostos a 1.122 milhões de euros. A liquidez nas operações domésticas, incluindo caixa e equivalentes, linhas de crédito e papel comercial disponíveis para utilização situou-se em 2.937 milhões de euros. A maturidade do próximo empréstimo obrigacionista (1.300 milhões de euros) a atingir a maturidade ocorre em 26 de Março de 2012.

**Tabela 1 \_ Destaques financeiros consolidados**

	M ilhões de euros		
	1T 10	1T09	Δ09/10
Receitas operacionais	1773,4	1604,5	10,5%
Custos operacionais, excluindo PRBs e amortizações	140,1	1001,9	13,8%
EBITDA <sup>(1)</sup>	633,4	602,6	5,1%
Resultado operacional <sup>(2)</sup>	237,8	254,0	(6,4%)
Resultado líquido	100,3	166,4	(39,7%)
Capex <sup>(3)</sup>	229,0	223,8	2,3%
Capex em % das receitas operacionais (%)	12,9	13,9	(1,0pp)
EBITDA menos Capex	404,4	378,8	6,8%
Free cash flow	(57,0)	(91,8)	37,9%
Dívida líquida	5.659,8	5.740,6	(1,4%)
Resp. não fin. líq. de impostos com benefícios de reforma	1.121,8	1.367,7	(18,0%)
Margem EBITDA (%) <sup>(4)</sup>	35,7	37,6	(1,8pp)
Dívida líquida / EBITDA (x)	2,2	2,4	(0,1x)
EBITDA / juros líquidos (x)	8,7	8,3	0,4x
Resultado líquido por acção	0,11	0,19	(39,7%)
Resultado líquido por acção diluído <sup>(5)</sup>	0,11	0,18	(39,1%)

(1) EBITDA = resultado operacional + PRBs + amortizações. (2) 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. (3) Exclui os compromissos adicionais nos termos da licença UMTS da TMN (11,5 milhões de euros no 1T09). (4) Margem EBITDA = EBITDA / receitas operacionais. (5) O resultado líquido por acção considera o lucro líquido excluindo os custos relativos às obrigações convertíveis, dividido pelo número de acções diluídas.

# 02

## Análise Financeira

### Demonstração de resultados

No 1T10, as receitas operacionais consolidadas aumentaram 10,5% face ao 1T09, para 1.773 milhões de euros, consequência do aumento das receitas dos negócios internacionais, nomeadamente da Vivo, da MTC na Namíbia e da Dedic, o negócio de contact centre e outsourcing da PT no Brasil, que mais do que compensou o desempenho das operações domésticas.

	Milhões de euros		
	1T10	1T09	Δ09/10
<b>Receitas operacionais</b>	<b>1.773,4</b>	<b>1.604,5</b>	<b>10,5%</b>
Rede fixa <sup>(2)</sup>	488,2	492,1	(0,8%)
Móvel Portugal • TMN <sup>(2)</sup>	345,9	370,1	(6,5%)
Móvel Brasil • Vivo <sup>(1)</sup>	883,4	703,7	25,5%
Outros e eliminações	56,0	38,7	44,8%
<b>Custos operacionais, exc. PRBs e amortizações</b>	<b>1.140,1</b>	<b>1.001,9</b>	<b>13,8%</b>
Custos com pessoal	198,6	161,6	22,9%
Custos directos dos serviços prestados	324,2	261,3	24,0%
Custos comerciais	277,0	262,5	5,5%
Outros custos operacionais	340,2	316,5	7,5%
<b>EBITDA <sup>(3)</sup></b>	<b>633,4</b>	<b>602,6</b>	<b>5,1%</b>
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	17,8	22,4	(20,5%)
Amortizações	377,8	326,2	15,8%
<b>Resultado operacional <sup>(4)</sup></b>	<b>237,8</b>	<b>254,0</b>	<b>(6,4%)</b>
<b>Outros custos (receitas)</b>	<b>10,7</b>	<b>2,7</b>	<b>292,0%</b>
Custos do programa de redução de efectivos, líquidos	5,2	1,8	180,7%
Menos (mais) valias líquidas na alienação de imobilizado	0,0	0,5	(94,7%)
Outros custos (ganhos) líquidos	5,5	0,4	n.s.
<b>Resultado antes de resultados fin. e impostos</b>	<b>227,0</b>	<b>251,2</b>	<b>(9,6%)</b>
<b>Custos (ganhos) financeiros</b>	<b>35,2</b>	<b>18,4</b>	<b>90,7%</b>
Juros suportados líquidos	72,8	72,4	0,7%
Perdas (ganhos) em empresas associadas	(38,8)	(48,7)	(20,4%)
Outros custos (ganhos) financeiros líquidos	1,1	(5,2)	n.s.
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>191,9</b>	<b>232,8</b>	<b>(17,6%)</b>
Imposto sobre o rendimento	(62,7)	(55,5)	13,0%
<b>Resultado das operações continuadas</b>	<b>129,1</b>	<b>177,3</b>	<b>(27,2%)</b>
Prejuízos (lucros) atribuíveis a interesses minoritários	(28,8)	(10,9)	164,4%
<b>Resultado consolidado líquido</b>	<b>100,3</b>	<b>166,4</b>	<b>(39,7%)</b>

(1) Considerando um câmbio médio euro / real de 2,4917 no 1T10 e de 3,0168 no 1T09. (2) As receitas operacionais dos negócios de rede fixa e móvel doméstico reflectem o impacto da decisão regulamentar de diminuição das tarifas de terminação móvel (MTRs). Na TMN, este impacto ascendeu a 2,3 milhões de euros no 1T10. As receitas operacionais da rede fixa reflectem o impacto da alteração no reconhecimento das penalidades contratuais a partir do 3Q09. (3) EBITDA = resultado operacional + PRBs + amortizações. (4) 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.

No 1T10, as receitas das operações domésticas diminuíram 3,6% face ao 1T09. O desempenho das receitas das operações domésticas foi negativamente impactado por menores vendas de equipamentos (8 milhões de euros), menores MTRs (3 milhões de euros), por uma alteração no reconhecimento das penalidades contratuais no segmento da rede fixa (4 milhões de euros) e menores receitas de cliente na TMN. No entanto, o desempenho sequencial do negócio da rede fixa, quando comparado com o do 4T09, melhorou.

## 02 Análise financeira

No 1T10, as receitas operacionais da rede fixa diminuíram 0,8% face ao 1T09, de 492 milhões de euros para 488 milhões de euros. Ajustando pelo impacto da alteração no reconhecimento da receita, conforme referido acima, as receitas da rede fixa ter-se-iam mantido estáveis face ao mesmo período do ano anterior, impulsionadas pelas receitas de retalho e apesar de menores receitas do segmento de wholesale e de dados e soluções empresariais. As receitas de retalho mantiveram-se relativamente estáveis em 244 milhões de euros no 1T10. Ajustando pelo impacto da alteração no reconhecimento de penalidades contratuais, as receitas de retalho da rede fixa teriam aumentado 1,2% face ao 1T09, suportadas pelo contínuo forte desempenho da oferta triple-play do Meo (voz, dados e televisão por subscrição), que continua a atenuar significativamente os desligamentos líquidos da rede fixa, que foram de 14 mil no 1T10 comparando com 30 mil no 1T09 e 59 mil no 1T08. Adicionalmente, os desligamentos líquidos das linhas geradoras de tráfego foram de 2 mil no 1T10, que comparam com 19 mil no 1T09, uma melhoria de quase 90%.

Na rede fixa, as adições líquidas de retalho ascenderam a 87 mil no 1T10, um aumento de 22,4% face ao 1T09, resultado do sucesso do Meo, a oferta triple-play da PT, que está a permitir a desaceleração da perda de linhas da rede fixa e ganhos na quota de mercado de banda larga. Os clientes de retalho de ADSL aumentaram 19,8% no 1T10 face ao 1T09, atingindo o total de 901 mil clientes. As adições líquidas de retalho foram de 39 mil no 1T10, em linha com a melhoria da tendência registada durante 2009 (38 mil adições líquidas em média por trimestre). A oferta Meo da PT continua a revelar uma forte procura no mercado. As adições líquidas de televisão por subscrição foram de 65 mil no 1T10 e o total de clientes foi de 646 mil, o equivalente a 71,7% de penetração na base de clientes de retalho ADSL, um aumento de 20,6pp face ao 1T09 e de 4,3pp face ao 4T09. As unidades geradoras de retalho (RGUs) por acesso aumentaram em 11,5%, no 1T10 face ao 1T09, para 1,57.

No 1T10, as receitas operacionais da TMN diminuíram em 24 milhões de euros (-6,5% face ao 1T09) para 346 milhões de euros, principalmente devido a: (1) menores receitas de cliente (6 milhões de euros), resultado de menores receitas de roaming-out e de clientes pré-pago, reflectindo as condições económicas adversas e uma melhoria sequencial do desempenho; (2) menores receitas de interligação (6 milhões de euros), em parte decorrente do impacto negativo de menores MTRs (2 milhões de euros), e (3) menores vendas de equipamentos (7 milhões de euros). As receitas de cliente pós-pago aumentaram em 2 milhões de euros, apesar das condições económicas adversas. As receitas de dados não-SMS continuaram a ser uma importante fonte de crescimento, suportadas pelo aumento de penetração de smartphones e de placas de banda larga móvel. As receitas de dados não-SMS aumentaram 10,0% no 1T10 face ao 1T09, representando agora 63,4% do total das receitas de dados. As receitas de dados representaram 23,3% das receitas de serviço, um aumento de 0,8pp face ao 1T09.

No 1T10, as receitas operacionais da Vivo aumentaram, face ao 1T09, 25,5% em euros e 3,7% em reais, melhorando a evolução da receita observada no 4T09, suportada pelo contínuo crescimento da base de clientes (18,2% face ao 1T09) e das receitas de dados.

As outras receitas, incluindo as eliminações intra-grupo, aumentaram 44,8% no 1T10 face ao 1T09, principalmente devido ao melhor desempenho das receitas da Dedic, o negócio de contact centre e outsourcing da PT no Brasil, da MTC na Namíbia e da Timor Telecom, que mais do que compensou a contracção das receitas da CVT em Cabo Verde, principalmente devido a condições regulatórias e económicas adversas.

## 02 Análise financeira

	M ilhões de euros		
	1T 10	1T09	Δ09/10
Operações domésticas <sup>(2)</sup>	797,2	827,3	(3,6%)
Brasil <sup>(1)(3)</sup>	916,5	724,6	26,5%
Outros e eliminações <sup>(4)</sup>	59,8	52,6	13,8%
<b>Total das receitas operacionais</b>	<b>1.773,4</b>	<b>1.604,5</b>	<b>10,5%</b>

(1) Considerando um câmbio médio euro/real de 2,4917 no 1T10 e de 3,0168 no 1T09. (2) As operações domésticas incluem o segmento de rede fixa, segmento móvel, PT Inovação, PT SI, PT Pro, PT Contact e PT Sales. (3) Inclui a Vivo e a Dedic, o negócio de call centre e outsourcing da PT. (4) Inclui activos internacionais consolidados integralmente, nomeadamente a MTC, CVT, CST e Timor Telecom, e as empresas holdings.

No 1T10, o contributo para as receitas operacionais dos activos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, foi de 55,4%, um aumento de 6,6pp face ao 1T09, e o Brasil representou 51,7% das receitas operacionais consolidadas, um aumento de 6,6pp face ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA aumentou 5,1%, no 1T10 face ao 1T09, para 633 milhões de euros, equivalente a uma margem de 35,7%. O desempenho do EBITDA no período foi impulsionado pelo crescimento na Vivo e nos outros activos internacionais, que foi parcialmente compensado pela diminuição nas operações domésticas, resultante de uma diminuição da receita da TMN, apesar do forte controlo de custos e maior eficiência e pelo investimento na implementação das ofertas triple-play.

	M ilhões de euros		
	1T 10	1T09	Δ09/10
Rede fixa	188,5	208,1	(9,4%)
Móvel Portugal • TMN	164,1	169,7	(3,3%)
Móvel Brasil • Vivo <sup>(1)</sup>	256,3	203,6	25,8%
Outros e eliminações	24,4	21,0	16,2%
<b>EBITDA total <sup>(2)</sup></b>	<b>633,4</b>	<b>602,6</b>	<b>5,1%</b>
Margem EBITDA (%)	35,7	37,6	(1,8pp)
Operações domésticas <sup>(3)</sup>	351,5	376,2	(6,6%)
Brasil <sup>(1)(4)</sup>	259,3	205,2	26,4%
Outros <sup>(5)</sup>	22,6	21,1	6,7%

(1) Considerando um câmbio médio euro/real de 2,4917 no 1T10 e de 3,0168 no 1T09. (2) EBITDA = resultado operacional + custos com benefícios de reforma + amortizações. (3) As operações domésticas incluem o segmento de rede fixa, segmento móvel, PT Inovação, PT SI, PT Pro, PT Contact e a PT Sales. (4) Inclui essencialmente a Vivo e a Dedic. (5) Inclui os activos internacionais consolidados integralmente, nomeadamente a MTC, CVT, CST e Timor Telecom, e as empresas holdings.

O EBITDA da rede fixa ascendeu a 189 milhões de euros no 1T10, equivalente a uma margem de 38,6%. A margem EBITDA continuou a ser impactada, principalmente, por maiores custos de programação, de aquisição de clientes e de suporte relacionados com a implementação das ofertas triple-play. No 1T10, os custos com pessoal no segmento da rede fixa diminuíram 1,3% face ao 1T09. Como resultado da suspensão do programa de redução de efectivos, as responsabilidades com benefícios de reforma projectadas relativas a salários a pagar a pré-reformados e empregados suspensos diminuiu 2,6% face ao 1T09 (21 milhões de euros) e os respectivos pagamentos foram mais baixos em 7,9% (3 milhões de euros no período).

No 1T10, o EBITDA da TMN diminuiu 3,3% face ao 1T09, para 164 milhões de euros, resultado, principalmente, de menores receitas de cliente, apesar da melhoria sequencial face ao 4T09. Em resultado de um forte enfoque no corte de custos de forma a aumentar a eficiência, a margem EBITDA atingiu 47,4%, um aumento de 1,6pp quando comparada com o 1T09.

## 02 Análise financeira

No 1T10, o EBITDA da Vivo aumentou 25,8% face ao 1T09, impulsionado pelo aumento da base de clientes e pela apreciação do real. O EBITDA da Vivo, em reais, aumentou 3,9% no mesmo período e face ao período homólogo do ano anterior. A margem EBITDA da Vivo foi de 29,0% no 1T10, uma melhoria de 0,1pp face ao 1T09 num cenário de forte crescimento da base de clientes. No 1T10, as adições líquidas aumentaram 216,6%, para 2.205 mil, enquanto a quota de adições líquidas no trimestre foi de 42,8%

O EBITDA dos outros negócios aumentou 16,2% no 1T10 face ao 1T09, para 24 milhões de euros, maioritariamente em resultado da melhoria do desempenho da MTC na Namíbia e da Dedic, o negócio de contact centre e outsourcing da PT no Brasil.

Os activos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, contribuíram com 46,9% para o EBITDA consolidado da PT no 1T10. Os negócios no Brasil representaram 40,9% do EBITDA no período. Os negócios em África consolidados integralmente representaram 4,8% do EBITDA do trimestre.

Os custos com benefícios de reforma totalizaram 18 milhões de euros no 1T10, face a 22 milhões de euros no 1T09. A diminuição de 20,5% é, principalmente, explicada por: (1) redução de 105 milhões de euros das responsabilidades brutas ocorrida em 2009, no seguimento da suspensão do programa de redução de efectivos; (2) aumento em 2009 do valor dos activos dos fundos, de 2.132 milhões de euros para 2.370 milhões de euros, resultado do desempenho do fundo de activos e dos contributos realizados para o fundo de pensões, e (3) a redução da taxa de desconto de 5,75% para 5,50%.

As amortizações aumentaram 15,8% face ao 1T09, para 378 milhões de euros, reflectindo uma maior contribuição da: (1) Vivo, que representou 77,4% do aumento das amortizações, principalmente devido à apreciação do real, e (2) rede fixa em Portugal, consequência dos investimentos realizados na implementação do serviço de televisão por subscrição. As amortizações no 1T10 incluíam a amortização da rede CDMA da Vivo, que deverá estar totalmente amortizada no final do 1S10.

Os custos com o programa de redução de efectivos ascenderam a 5 milhões de euros no 1T10, comparando com 2 milhões de euros 1T09. O baixo valor de custos com o programa de redução de efectivos, quer no 1T10 como no 1T09, é explicado pela decisão de suspender o programa de redução de efectivos, o que se reflecte continuamente quer em menores pagamentos como em menores responsabilidades com benefícios relacionados com empregados pré-reformados e suspensos.

Os juros líquidos suportados, no 1T10, ficaram estáveis em 73 milhões de euros, apesar da diminuição do custo da dívida da Vivo, no seguimento da reestruturação da dívida, relacionada com a aquisição das licenças 3G, ocorrida em 2009. O custo da dívida líquida consolidada ficou estável face ao 1T09 em 5,2%.

Os ganhos em empresas associadas no 1T10 ascenderam a 39 milhões de euros. No 1T09, esta rubrica incluiu a participação da PT nos resultados da Médi Télécom, a qual foi alienada no 4T09. Ajustando pelo contributo da Médi Télécom no 1T09 e pela depreciação do Kwanza face ao Euro ocorrida entre os dois períodos, os ganhos registados com empresas associadas teriam permanecido relativamente estáveis, em 46 milhões de euros.

As outras perdas financeiras líquidas, que incluem ganhos com variações cambiais, ganhos líquidos em activos financeiros e outras despesas financeiras, ascenderam a 1 milhão de euros no 1T10, face a ganhos líquidos de 5 milhões de euros no 1T09. Os ganhos líquidos com variações cambiais, que estão

## 02 Análise financeira

maioritariamente relacionados com o impacto positivo da apreciação do dólar face ao euro em activos denominados em dólares, ascenderam a 3 milhões de euros no 1T10 (ganhos líquidos de 6 milhões de euros no 1T09). Os ganhos líquidos em activos financeiros totalizaram 0,4 milhões de euros no 1T10, que comparam com 5 milhões de euros no 1T09. As outras despesas financeiras, que incluem serviços bancários, descontos financeiros e outros custos de financiamento, diminuíram para 4 milhões de euros no 1T10 face a 7 milhões de euros no mesmo período do ano anterior.

A **provisão para impostos sobre o rendimento** aumentou para 63 milhões de euros no 1T10 de 56 milhões de euros no 1T09, correspondente a uma taxa efectiva de 32,7% e de 23,8%, respectivamente. O aumento na taxa efectiva de imposto é, principalmente, explicado por certos ganhos registados no 1T09 relacionados com o reconhecimento de prejuízos fiscais de anos anteriores (4 milhões de euros) e com o ajustamento à provisão para impostos sobre o rendimento do ano 2008 (6 milhões de euros).

O **lucro atribuível aos interesses minoritários** aumentou em 18 milhões de euros no 1T10, para 29 milhões de euros, reflectindo, maioritariamente, o aumento dos interesses minoritários da Vivo (8 milhões de euros) e dos negócios em África (11 milhões de euros). O aumento dos interesses minoritários da Vivo está, basicamente, relacionado com a melhoria dos seus resultados durante o período em análise e com a apreciação do real, enquanto o aumento dos interesses minoritários da Africatel é, principalmente, explicado por um ganho extraordinário no montante de 14 milhões de euros reconhecido no 1T09, o qual está relacionado com a transferência legal da PT Ventures para a Africatel.

O **resultado líquido** diminuiu 39,7% no 1T10, para 100 milhões de euros, face a 166 milhões de euros no 1T09, com a melhoria do EBITDA a ser mais do que compensada por aumentos nas amortizações, nos impostos sobre o rendimento e nos interesses minoritários e por uma redução nos ganhos com empresas associadas.

### Capex

O capex aumentou 2,3% (5 milhões de euros) no 1T10 face ao 1T09, para 229 milhões de euros, o equivalente a 12,9% das receitas, em resultado do contínuo investimento em tecnologias de futuro, no crescimento de clientes na rede fixa e no negócio de contact center da PT no Brasil, o que mais do que compensou a redução do capex na Vivo e na TMN.

**Tabela 5 \_ Capex por segmento de negócio <sup>(1)</sup>**

	Milhões de euros		
	1T10	1T09	Δ09/10
Rede fixa	112,4	101,4	10,9%
Móvel Portugal • TMN <sup>(2)</sup>	23,5	24,5	(4,3%)
Móvel Brasil • Vivo <sup>(1)</sup>	66,0	86,6	(23,8%)
Outros	27,1	11,3	139,0%
Capex total	229,0	223,8	2,3%
Capex em % das receitas operacionais (%)	12,9	13,9	(1,0pp)

(1) Considerando um câmbio médio euro/real de 2,4917 no 1T10 e 3,0168 no 1T09. (2) Exclui os compromissos adicionais nos termos da licença UMTS (11,5 milhões de euros no 1T09).

O capex da rede fixa aumentou de 101 milhões de euros no 1T09 para 112 milhões de euros no 1T10, em resultado da implementação da rede de fibra, que representa uma tecnologia de futuro e permite maior largura de banda quer para clientes residenciais como empresariais, e do investimento em serviços de IPTV

## 02 Análise financeira

relacionado nomeadamente com o crescimento de clientes. No final do 1T10, a PT tinha alcançado 1 milhão de casas disponíveis ou em construção com fibra até casa do cliente.

O capex da TMN diminuiu 4,3% no 1T10 face ao 1T09, para 23 milhões de euros. A diminuição do capex da TMN é, principalmente, explicada pelo enfoque na geração de cash-flow, num cenário de elevada qualidade da rede e serviços disponibilizados aos clientes. Com efeito, no 1T10, a TMN foi considerada pelo regulador português de telecomunicações, ANACOM, como o operador com melhor cobertura 3G em Portugal e com a maior taxa de chamadas terminadas em voz e vídeo 3G nos centros urbanos.

O capex da Vivo diminuiu 23,8% no 1T10 face ao 1T09, para 66 milhões de euros, apesar da apreciação do real. O capex da Vivo em reais diminuiu 37,0%, para 329 milhões de reais. O capex da Vivo foi direccionado para: (1) aumento da capacidade de rede de forma a suportar o acelerado crescimento do tráfego de voz na rede 2G; (2) expansão da cobertura das redes 3G e 3,5G, e (3) melhoria da qualidade da rede para continuar a ser a rede mais fiável e de melhor qualidade no Brasil. As redes 3G e 3,5G da Vivo cobrem 594 municípios e mais de 61% da população brasileira. Adicionalmente, a Vivo continua a liderar em todas as métricas de qualidade definidas pelo regulador brasileiro das telecomunicações, Anatel. O capex da Vivo representou 7,5% das receitas, diminuindo 4,8pp quando comparado com o 1T09.

No 1T10, o capex dos outros negócios aumentou para 27 milhões de euros, face a 11 milhões de euros no 1T09, consequência, maioritariamente, dos investimentos realizados no 1T10 na expansão da empresa Dedic, o negócio de contact centre e outsourcing da PT no Brasil, incluindo a construção de novos sites.

### Cash Flow

O cash flow operacional ascendeu a 66 milhões de euros no 1T10, face a 76 milhões de euros no 1T09, com o aumento do investimento em fundo de maneo (33 milhões de euros) a mais do que compensar a melhoria no EBITDA menos capex (26 milhões de euros). O aumento do investimento em fundo de maneo é, principalmente, atribuível à Vivo, em consequência, essencialmente, do aumento do pagamento anual das taxas Fistel (30 milhões de euros), pagas no primeiro trimestre do ano, em linha com o aumento da base de clientes da Vivo. Este efeito foi parcialmente compensado pela redução do investimento em fundo de maneo relacionado com capex, uma vez que o capex no 4T09 foi menor do que o capex no 4T08, resultando em menores pagamentos a fornecedores de imobilizado no 1T10.

No 1T10, o free cash flow foi sazonalmente negativo, no montante de 57 milhões de euros, face a 92 milhões de euros negativos no mesmo período do ano anterior, uma vez que, tipicamente, os investimentos em fundo de maneo e os pagamentos de juros são mais elevados no primeiro trimestre do ano, enquanto os dividendos recebidos são maiores no segundo semestre do ano. A melhoria apresentada é, principalmente, explicada por: (1) reembolso de 75 milhões de euros no 1T10, relacionado com o excesso de financiamento dos fundos associados ao plano de saúde; (2) menores pagamentos de salários a pré-reformados, empregados suspensos e outros (3 milhões de euros), e (3) menores pagamentos de juros em Portugal (8 milhões de euros). Estes efeitos foram, parcialmente, compensados por: (1) redução do cash flow operacional como explicada acima, e (2) aumento dos impostos sobre o rendimento pagos (23 milhões de euros), principalmente pela Vivo, no seguimento da melhoria dos seus resultados e da apreciação do real.

## 02 Análise financeira

Tabela 6 _ Free cash flow	Milhões de euros		
	1T 10	1T09	Δ09/10
EBITDA menos Capex	404,4	378,8	6,8%
Itens não monetários	27,9	31,5	(11,6%)
Varição do fundo de maneió	(366,5)	(333,8)	9,8%
<b>Cash flow operacional</b>	<b>65,7</b>	<b>76,5</b>	<b>(14,1%)</b>
Juros	(120,1)	(127,7)	(6,0%)
Pagamentos e contribuições relativos a PRBs, líquido de reembolsos	68,5	(8,2)	n.s.
Pagamentos a colaboradores pré-reformados, suspensos e outros	(35,6)	(38,6)	(7,9%)
Impostos sobre o rendimento	(32,7)	(9,2)	254,1%
Dividendos recebidos	8,4	7,9	6,4%
Outros movimentos	(11,3)	7,5	n.s.
<b>Free cash flow</b>	<b>(57,0)</b>	<b>(91,8)</b>	<b>37,9%</b>

### Dívida líquida consolidada

A dívida líquida consolidada ascendeu a 5.660 milhões de euros à data de 31 de Março de 2010, em comparação com 5.528 milhões de euros a 31 de Dezembro de 2009, um aumento de 132 milhões de euros, reflectindo, principalmente: (1) o free cash flow negativo gerado no período (57 milhões de euros); (2) o impacto da apreciação do real (30 milhões de euros), e (3) a consolidação da dívida líquida da GPTI no montante de 31 milhões de euros.

Tabela 7 _ Variação da dívida líquida	Milhões de euros	
	1T 10	1T09
Dívida líquida (balanço inicial)	5.528,0	5.571,3
Free cash flow (a subtrair)	(57,0)	(91,8)
Alterações no perímetro de consolidação	30,8	0,0
Compromissos relacionados com activos fixos <sup>(1)</sup>	0,0	11,5
Outros <sup>(2)</sup>	14,2	10,3
Dívida líquida (balanço final excl. efeito cambial)	5.630,0	5.684,8
Efeitos de conversão cambial da dívida	29,7	55,8
Dívida líquida (balanço final)	5.659,8	5.740,6
Variação da dívida líquida	131,8	169,4
Variação da dívida líquida (%)	2,4%	3,0%

(1) No 1T09, esta rubrica estava relacionada com os compromissos adicionais nos termos da licença UMTS da TMN. (2) Esta rubrica inclui essencialmente: (i) 13 milhões de euros relativos a dividendos pagos pelas subsidiárias consolidadas integralmente pela PT a interesses minoritários (20 milhões de euros no 1T09), e (ii) no 1T09, 13 milhões de euros relativos à participação de accionistas minoritários no aumento de capital da Vivo Participações.

Em 31 de Março de 2010, a dívida bruta consolidada ascendia a 7.797 milhões de euros, dos quais 89,8% correspondia a médio ou longo prazo. À mesma data, 87,4% do total da dívida estava denominada em euros e 12,6% em reais. A dívida da Vivo está denominada em reais ou convertida para reais através de contratos de derivados. Ainda no final de Março de 2010, 72,2% da dívida bruta e 99,4% da dívida líquida vencia juros a taxa fixa.

O valor de disponibilidades de caixa e equivalentes das operações domésticas, mais o montante total disponível em linhas de crédito e papel comercial não utilizados ascendeu a 2.937 milhões de euros no final de Março de 2010, dos quais 1.134 milhões de euros eram relativos a linhas de crédito e papel comercial não utilizados.

## 02 Análise financeira

No 1T10, o custo médio da dívida da PT manteve-se estável face ao 1T09 em 5,2%. Excluindo o Brasil, o custo médio da dívida da PT foi de 4,8% no 1T10. Em 31 de Março de 2010, a dívida líquida da PT tinha uma maturidade de 6,4 anos, enquanto excluindo a Vivo era de 6,5 anos. A maturidade do próximo empréstimo obrigacionista (1.300 milhões de euros) a atingir a maturidade ocorre em 26 de Março de 2012. No 1T10, o rácio de cobertura do EBITDA pela dívida líquida era de 2,2 vezes e o rácio de cobertura dos encargos financeiros pelo EBITDA era de 8,7 vezes.

### Responsabilidades com benefícios de reforma

Em 31 de Março de 2010, as responsabilidades projectadas com benefícios de reforma (PBO) relativas a pensões e cuidados de saúde ascenderam a 3.049 milhões de euros e o valor de mercado dos activos sob gestão ascendeu a 2.293 milhões de euros. Adicionalmente, a PT tinha responsabilidades sob a forma de salários devidos a empregados suspensos e pré-reformados no montante de 771 milhões de euros, as quais não estão sujeitas a qualquer requisito legal para efeitos de financiamento. Estes salários são pagos mensalmente pela PT directamente aos beneficiários até à idade de reforma. Assim, as responsabilidades não financiadas brutas ascenderam a 1.526 milhões de euros. As responsabilidades não financiadas líquidas de impostos ascendiam a 1.122 milhões de euros. Os planos de benefícios de reforma da PT relativos a pensões e cuidados de saúde estão fechados à entrada de novos participantes.

Tabela 8 _ Responsabilidades com benefícios de reforma	Milhões de euros	
	31 de Março de 2010	31 de Dezembro de 2009
Responsabilidades com pensões	2.714,0	2.710,2
Responsabilidades com cuidados de saúde	334,8	335,3
<b>Resp. projectadas com benefícios de reforma (PBO)</b>	<b>3.048,8</b>	<b>3.045,5</b>
Valor de mercado dos fundos <sup>(1)</sup>	(2.293,2)	(2.369,5)
<b>Resp. não financ. c/ pensões e cuidados de saúde</b>	<b>755,6</b>	<b>675,9</b>
Salários pagos a empregados suspensos e pré-reformados	770,7	791,4
<b>Responsabilidades não financiadas brutas</b>	<b>1.526,3</b>	<b>1.467,4</b>
<b>Resp. não financiadas líquidas do efeito fiscal</b>	<b>1.121,8</b>	<b>1.078,5</b>
Ganhos com serviços passados não reconhecidos	22,9	23,4
Provisão para benefícios de reforma	1.549,2	1.490,8

(1) A alteração no valor de mercado dos fundos resultou do desempenho positivo dos activos sob gestão no montante de 31,8 milhões de euros (equivalente a 1,4% no 1T10), que foi parcialmente compensado pelos pagamentos de pensões e suplementos no montante de 34,7 milhões de euros e pelo reembolso do excesso de financiamento do fundo associado ao plano de saúde no montante de 75 milhões de euros.

O total das responsabilidades não financiadas brutas aumentou 59 milhões de euros, para 1.526 milhões de euros em 31 de Março de 2010, em resultado do reembolso de 75 milhões de euros, relacionado com o excesso de financiamento do fundo associado ao plano de saúde, que mais do que compensou a redução das responsabilidades com os salários a pagar a empregados suspensos e pré-reformados (21 milhões de euros), devido principalmente aos pagamentos realizados durante o trimestre e à suspensão do programa de redução de efectivos.

## 02 Análise financeira

	31 de Março de 2010	31 de Dezembro de 2009
Responsabilidades não financiadas brutas (saldo inicial)	1467,4	1809,9
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	18,3	22,9
Custos do programa de redução de efectivos	5,2	1,8
Reembolsos (contribuições) para os fundos de pensões <sup>(1)</sup>	68,5	(8,2)
Pagamentos a colaboradores pré-reformados, suspensos e outros	(35,6)	(38,6)
Ganhos líquidos actuariais <sup>(2)</sup>	2,5	73,0
Responsabilidades não financiadas brutas (saldo final)	1526,3	1860,8
Responsabilidades não financiadas líquidas de impostos	1.218	1367,7

(1) No 1T10, esta rubrica inclui: (i) pagamentos por acordo de rescisão contratual no montante de 0,5 milhões de euros, (ii) reembolsos líquidos de pagamentos de despesas de saúde no montante de 69,3 milhões de euros, e (iii) contribuições para os fundos de pensões de 0,3 milhões de euros. (2) No 1T10, esta rubrica é, sobretudo, explicada pela diferença entre a rentabilidade real (31,8 milhões de euros, equivalente a 1,4% no 1T10) e a rentabilidade esperada dos activos (6% numa base anual).

	1T 10	1T09
Serviço do ano	2,0	1,7
Custo financeiro <sup>(1)</sup>	50,5	54,1
Rentabilidade esperada dos fundos <sup>(2)</sup>	(34,2)	(32,9)
Sub-total	18,3	22,9
Amortização de ganhos com serviços passados	(0,5)	(0,5)
<b>Custos com benefícios de reforma (PRBs)</b>	<b>17,8</b>	<b>22,4</b>

(1) A diminuição do custo financeiro é explicada pela redução do PBO ocorrida em 2009. (2) O aumento da rentabilidade esperada dos activos é explicado pelo desempenho positivo dos activos dos fundos ocorrido durante 2009.

### Capital próprio

Em 31 de Março de 2010, o capital próprio excluindo interesses minoritários ascendeu a 1.551 milhões de euros. O aumento de 234 milhões de euros no 1T10 é explicado pelo: (1) resultado líquido gerado no período no montante de 100 milhões de euros, e (2) ajustamentos de conversão cambial positivos no montante de 152 milhões de euros, principalmente relacionados com a valorização do real face ao euro.

	1T 10
Capital próprio antes de interesses minoritários (saldo inicial)	1.317,5
Resultado líquido	100,3
Ajustamentos de conversão cambial	152,1
Ganhos (perdas) actuariais líquidos, líquidos do efeito fiscal	(1,8)
Outros	(16,8)
<b>Capital próprio antes de interesses minoritários (saldo final)</b>	<b>1.551,3</b>
<b>Variação no capital próprio antes de interesses minoritários</b>	<b>233,8</b>
<b>Variação no capital próprio antes de interesses minoritários (%)</b>	<b>17,7%</b>

Nos termos da legislação portuguesa, o montante de reservas distribuíveis é determinado de acordo com as demonstrações financeiras individuais da empresa preparadas de acordo com os princípios contabilísticos aplicáveis em Portugal (SNC – Sistema de Normalização Contabilístico). Em 31 de Março de 2010, as reservas distribuíveis ascendiam a 718 milhões de euros.

## 02 Análise financeira

### Demonstração da posição financeira consolidada

Em 31 de Março de 2009, a exposição líquida (activo menos passivo) ao Brasil ascendia a 3.288 milhões de euros (7.905 milhões de reais). Em 31 de Março de 2010, os activos denominados em reais na demonstração da posição financeira da PT ascenderam a 6.630 milhões de euros (15.940 milhões de reais), equivalente a 41,9% do total do activo.

O aumento no total do activo e do passivo no 1T10 é devido ao impacto da apreciação do real face ao euro e por determinados empréstimos obtidos no 1T10, que levaram ao aumento quer da dívida bruta como das disponibilidades.

<b>Tabela 12 _ Demonstração da posição financeira consolidada <sup>(1)</sup></b>	<b>M ilhões de euros</b>	
	<b>31M arch 2010</b>	<b>31December 2009</b>
Disponibilidades e títulos negociáveis	2.137,0	1518,0
Contas a receber	1676,0	1538,4
Existências	213,1	239,9
Investimentos financeiros	669,7	614,1
Activos intangíveis	4.133,4	4.046,7
Activos tangíveis	4.872,0	4.862,2
Activos com planos de benefícios de reforma <sup>(2)</sup>	13	67,6
Outros activos	836,6	783,7
Impostos diferidos e custos diferidos	1283,3	1160,7
<b>Total do activo</b>	<b>15.822,6</b>	<b>14.831,2</b>
Contas a pagar	1199,6	1338,6
Dívida bruta	7.796,8	7.046,0
Responsabilidades com planos de benefícios de reforma	1550,5	1558,3
Outros passivos	1667,0	1597,2
Impostos diferidos e proventos diferidos	909,9	906,3
<b>Total do passivo</b>	<b>13.123,8</b>	<b>12.446,4</b>
Capital, excluindo interesses minoritários	1551,3	1317,5
Interesses minoritários	1147,5	1067,3
<b>Total do capital próprio</b>	<b>2.698,8</b>	<b>2.384,8</b>
<b>Total do capital próprio e do passivo</b>	<b>15.822,6</b>	<b>14.831,2</b>

(1) Considerando um câmbio euro/real de 2,4043 em 31 de Março de 2010 e 2,5113 em 31 de Dezembro de 2009. (2) A redução nos activos com planos de benefícios de reforma está relacionada com o reembolso de 75 milhões de euros do excesso de financiamento dos fundos apurado a 31 de Dezembro de 2009.

# 03

## Análise Operacional

### Operações domésticas

As receitas das operações domésticas, que incluem a rede fixa e a TMN, decresceram 3,6%, face ao mesmo período no ano anterior, no 1T10 em resultado de menores receitas na TMN, devido a: (1) menores vendas de equipamentos (7 milhões de euros), menores receitas de interligação (6 milhões de euros), principalmente devido a menores MTRs, e (3) menores receitas de clientes (6 milhões de euros), em resultado das condições económicas, apesar de uma melhoria sequencial na tendência observada no 4T09. As receitas da rede fixa diminuíram 0,8%, face ao mesmo período no ano anterior, em resultado da alteração das penalidades contratuais (4 milhões de euros) e menores MTRs (1 milhão de euros). As receitas, ajustadas pelo impacto da alteração no reconhecimento das penalidades contratuais, na rede fixa ter-se-iam mantido estáveis face ao 1T09, suportadas pelas receitas de retalho, apesar de menores receitas de dados, wholesale e do segmento empresarial.

Tabela 13 _ Demonstração de resultados • operações domésticas <sup>(1)</sup>	Milhões de euros		
	1T10	1T09	Δ09/10
<b>Receitas operacionais</b>	<b>797,2</b>	<b>827,3</b>	<b>(3,6%)</b>
Rede fixa	488,2	492,1	(0,8%)
Móvel Portugal • TMN	345,9	370,1	(6,5%)
Outros e eliminações	(36,9)	(34,8)	6,0%
<b>EBITDA <sup>(2)</sup></b>	<b>351,5</b>	<b>376,2</b>	<b>(6,6%)</b>
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	17,8	22,4	(20,5%)
Amortizações	159,7	151,3	5,5%
<b>Resultado operacional <sup>(3)</sup></b>	<b>174,0</b>	<b>202,4</b>	<b>(14,1%)</b>
Margem EBITDA	44,1%	45,5%	(1,4pp)
Capex <sup>(4)</sup>	138,7	127,0	9,2%
Capex em % das receitas operacionais	17,4%	15,4%	2,0pp
EBITDA menos Capex	212,8	249,2	(14,6%)

(1) As operações domésticas incluem os segmentos de rede fixa e móvel doméstico, a PT Inovação, PT SI, PT Pro, PT Contact e PT Sales. (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 efectivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos líquidos. (4) Exclui os compromissos adicionais nos termos da licença UMTS (11,5 milhões de euros em 1T09).

O EBITDA diminuiu 6,6% no 1T10, face ao mesmo período no ano anterior, para 351 milhões de euros, equivalente a uma margem de 44,1%. Este desempenho é principalmente explicado por: (1) forte crescimento no serviço de TV por subscrição, o que resultou em maiores custos comerciais e de programação; (2) maiores custos de apoio ao cliente e de suporte, devido à evolução da TV por subscrição e da banda larga móvel, (3) menores MTRs, e (4) suspensão do programa de redução de efectivos com enfoque na internalização, com impacto positivo nos pagamentos a colaboradores suspensos e pré reformados. O capex no negócio doméstico aumentou 9,2%, face ao mesmo período no ano anterior, para 139 milhões de euros. O capex doméstico foi principalmente direccionado para: (1) investimento contínuo em TV por subscrição e FTTH, tecnologias e serviços orientados para o futuro abrindo caminho para um crescimento futuro na rede fixa, e (2) investimentos em redes 3G e 3,5G no negócio móvel doméstico.

## 03 Análise operacional

### Rede fixa

As adições líquidas de retalho, no 1T10, atingiram 89 mil, um aumento de 5,9%, face ao 1T09, em resultado de um crescimento significativo do serviço de TV por subscrição, que contabilizou 65 mil adições líquidas, tendo atingido assim um total de 646 mil clientes de TV por subscrição (um aumento de 68,1%, face a 1T09). As adições líquidas no trimestre mantiveram-se em 39 mil, com a base de clientes ADSL aumentando 19,8%, face ao 1T09. A tendência robusta do ADSL continua a ser impulsionada pelo crescimento sólido e contínuo na TV por subscrição. As linhas geradoras de tráfego diminuíram apenas 2 mil, no 1T10, reflectindo o impacto positivo das ofertas de TV por subscrição na evolução da perda de linhas. No trimestre, os desligamentos líquidos de linhas de voz atingiram apenas 14 mil, melhorando sequencialmente, incluindo 12 mil desligamentos líquidos de linhas em pré-selecção. Este desempenho marca uma clara melhoria relativamente ao mesmo período do ano anterior (-53,3%), onde se observaram 30 mil desligamentos líquidos, consolidando assim a melhoria nos indicadores chave de desempenho operacional observados em 2009. A penetração de clientes de TV por subscrição situa-se nos 24,7% das linhas geradoras de tráfego (+10,2pp face ao 1T09) e 71,7% da base de clientes ADSL (+20,6pp face ao 1T09), um desempenho sólido tendo em consideração que o serviço de TV por subscrição foi lançado, em termos nacionais, apenas em Abril de 2008.

**Tabela 14 \_ Dados operacionais • rede fixa**

	1T 10	1T09	Δ09/10
Acessos ('000)	4.674	4.369	7,0%
Acessos de retalho	4.279	3.949	8,4%
PSTN/RDIS	2.732	2.813	(2,9%)
Linhas geradoras de tráfego	2.610	2.649	(1,5%)
Pré-selecção	122	163	(25,3%)
ADSL retalho	901	752	19,8%
Clientes de TV	646	384	68,1%
Acessos de wholesale	395	420	(6,0%)
Lacetes locais desagregados	278	301	(7,4%)
Acessos ORLA	64	69	(7,0%)
ADSL wholesale	53	50	4,2%
Adições líquidas ('000)	87	71	22,4%
Acessos de retalho	89	84	5,9%
PSTN/RDIS	(14)	(30)	(53,3%)
Linhas geradoras de tráfego	(2)	(19)	(89,1%)
Pré-selecção	(12)	(11)	8,4%
ADSL retalho	39	42	(8,5%)
Clientes de TV	65	72	(10,2%)
Acessos de wholesale	(3)	(14)	(80,3%)
Lacetes locais desagregados	(2)	(4)	(53,7%)
Acessos ORLA	1	(7)	n.s.
ADSL wholesale	(1)	(2)	(46,4%)
RGU de retalho por acesso <sup>(1)</sup>	1,57	1,40	11,5%
ARPU (euros)	30,3	29,9	1,1%
Tráfego total (milhões de minutos)	2.724	2.846	(4,3%)
Tráfego de retalho	1.166	1.213	(3,8%)
Tráfego de wholesale	1.557	1.634	(4,7%)
Trabalhadores	6.479	6.219	4,2%

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

## 03 Análise operacional

O número de RGU por acesso, medido pelo número de acessos de retalho por acesso PSTN/RDIS, continuou a aumentar com a implementação da oferta de TV por subscrição, tendo atingido 1,57 no 1T10, o que compara com 1,53 no 4T09 e 1,40 no 1T09

Os acessos de operadores concorrentes, que incluem os acessos wholesale e em pré-selecção, diminuíram 15 mil no 1T10, reflectindo a diminuição dos acessos em pré-selecção (-12 mil) e dos acessos de lacete local desagregado (-3 mil).

Durante o trimestre, o Meo implementou uma nova versão de software em todas as suas set-top boxes IPTV, oferecendo assim uma melhor experiência de utilização melhorada e com mais funcionalidades para os seus clientes Meo. Na sequência de uma detalhada e cuidada análise dos padrões de utilização, o Meo actualizou o seu design e interface de utilizador para promover uma ainda melhor, mais fácil e mais intuitiva experiência de utilização. Em alguns dos serviços mais utilizados, de que é exemplo o PVR, o Meo lançou novas funcionalidades. Adicionando à gravação remota e à gravação de series, funcionalidades exclusivas, o Meo agora disponibiliza também uma experiência de gravação multi-room. Esta actualização foi suportada por uma forte campanha de marketing enfocada na nova experiência Meo, reenfatizando o posicionamento como a mais inovadora oferta de TV por subscrição no mercado Português.

Em resultado, o Meo disponibiliza actualmente várias funcionalidades diferenciadoras da sua oferta, incluindo: (1) Video-on-demand (VoD) real, com funcionalidades semelhantes às do DVD e um catálogo de mais de 2.500 filmes, incluindo em alta definição (“HD”); (2) catch-up TV; (3) guia electrónico de programação, redesenhado durante o trimestre de forma a melhorar a experiência do cliente; (4) gravação de canais de TV, programável remotamente através da Internet e do telemóvel, permitindo uma fácil gravação de séries e agora com gravação multi-room para quem tem mais que uma set-top box; (5) jogos, karaoke e variados conteúdos interactivos e áreas de serviço; (6) acesso a arquivos pessoais de fotografia, e (7) conteúdos customizado para crianças. O Meo reforçou também no 1T10 a funcionalidade Meo fotos, em associação com o Sapo, o conhecido portal da PT, líder em Portugal e em países de língua oficial Portuguesa. Esta nova funcionalidade, disponível para clientes ADSL e fibra, permite aos clientes fazer o upload das suas fotografias para as suas áreas Meo ou Sapo e visualizá-las em slide show na sua TV ou partilhar com os seus amigos.

Durante o trimestre, o Meo lançou também uma selecção de novos canais, sendo mais relevante o FOXLife, no dia 1 de Janeiro, e o canal Q, em Março 2010, o primeiro canal interactivo em Portugal, totalmente em Português, o que representa outra inovadora experiência que continua a contribuir para a nova forma de consumo de conteúdos de televisão no mercado Português. O canal Q foi desenvolvido em cooperação com o Portal Sapo, onde o site do canal está alojado.

O Meo disponibiliza o acesso a uma vasta oferta de conteúdos com mais de 120 canais e mais de 2.500 títulos VoD. A oferta de VoD, que inclui blockbusters de cinco estúdios de Hollywood continua a ser uma funcionalidade diferenciadora chave do serviço, o que é comprovado pelo facto de mais do que 50% dos clientes IPTV do Meo já terem utilizado, numa base de facturação, o serviço VoD (+5,2pp em relação ao 1T09), consumindo em média 2,4 filmes por mês. No 1T10, a PT continuou a comercializar o Voucher Presente, lançado durante o período de Natal, agora associado ao dia de S. Valentim, a 14 de Fevereiro, e ao período da Páscoa. Durante o 1T10, a PT lançou o Meo@PC, em versão de teste. Este serviço

## 03 Análise operacional

disponibiliza o acesso online ao serviço de TV por subscrição do Meo através do PC, reforçando a mobilidade e convergência como proposta de valor do serviço Meo. Os clientes foram convidados a integrar um piloto para experimentar este serviço, antecipando o lançamento comercial previsto para o final deste ano.

As campanhas de marketing do Meo continuam a beneficiar de uma elevada notoriedade no mercado Português de TV por subscrição. A campanha para promover o novo interface de utilizador do Meo foi lançada com um inovador anúncio em True 3D, assinalando o início dos testes do Meo em conteúdos 3D. Este anúncio foi também emitido nos três principais canais nacionais atingindo um share de audiência de 85,5%, acima do anúncio inicial do Meo em 2008 que atingiu os 83% de share de audiência. No 1T10, o indicador de recordação comprovada por anúncio foi acima dos 60% e a recordação espontânea de anúncios ficou acima dos 40%, bem à frente de qualquer outra marca concorrente no sector. Adicionalmente, em Maio de 2010, o Meo anunciou a transmissão em directo do maior evento de ténis em Portugal, Estoril Open, em True 3D. Esta é a primeira vez, em Portugal, que um evento é emitido em True 3D, sendo também a primeira vez que é transmitido um evento da ATP em True 3D.

No 1T10, as receitas operacionais de rede fixa diminuíram 0,8%, face ao mesmo período do ano anterior, para 488 milhões de euros, principalmente em resultado da alteração nas penalidades contratuais (4 milhões de euros) e menores MTRs (1 milhão de euros). Ajustado pelo impacto da alteração no reconhecimento da receita referida acima, as receitas de rede fixa ter-se-iam mantido estáveis face ao 1T09, suportado pelas receitas de retalho, apesar de menores receitas grossistas (-4,7% face ao 1T09) e receitas empresariais de dados (-3,3% face ao mesmo período no ano anterior), devido ao ambiente económico. As receitas de retalho mantiveram-se estáveis em 244 milhões de euros, no 1T10, enquanto ajustado pelo impacto da alteração no reconhecimento das penalidades contratuais, as receitas de retalho da rede fixa teriam aumentado 1,2%, face ao 1T09, com base no forte e contínuo desempenho da oferta do Meo triple-play (voz, dados e TV por subscrição) e apesar da subida da pressão nos preços dos segmentos PME/SOHO e empresariais, resultados das condições económicas. Apesar da contínua pressão no negócio tradicional de voz, as receitas de TV por subscrição e ADSL de retalho têm aumentado em linha com a estratégia definida de aumentar a quota no mercado residencial disponibilizando serviços de triple-play e double-play atractivos.

O desempenho das receitas de retalho, ajustado pelo impacto da alteração no reconhecimento da receita, referida acima, (+1,2% face ao 1T09) foi suportado pelo crescimento de 89 mil RGUs de retalho, nomeadamente clientes de TV por subscrição (+65 mil adições líquidas no trimestre), Clientes de banda larga de elevada qualidade (+39 mil adições líquidas de pós-pago) e resiliência de linhas geradoras de tráfego, que decresceu apenas 2 mil no trimestre (a melhor performance observada desde o 1T04). O crescimento em número de RGUs por cliente contribuiu para o aumento do ARPU de retalho de 1,1% face ao mesmo período do ano anterior, que atingiu 30,3 euros. O desempenho das receitas de retalho continuou a beneficiar de uma implacável implementação de estratégia de TV, apesar da forte concorrência de outros operadores fixos e de cabo, bem como operadores móveis, tanto em voz como dados, e num cenário de condições económicas desafiantes.

## 03 Análise operacional

Tabela 15 _ Demonstração de resultados • rede fixa <sup>(1)</sup>	Milhões de euros		
	1T10	1T09	Δ09/10
<b>Receitas operacionais</b>	<b>488,2</b>	<b>492,1</b>	<b>(0,8%)</b>
Retalho	243,7	244,6	(0,4%)
Serviços a operadores (wholesale)	119,6	125,6	(4,7%)
Dados e soluções empresariais	77,3	79,9	(3,3%)
Outras receitas de rede fixa	47,6	42,0	13,4%
<b>Custos operacionais, excluindo amortizações</b>	<b>299,6</b>	<b>283,9</b>	<b>5,5%</b>
Custos com pessoal	58,4	59,2	(1,3%)
Custos directos dos serviços prestados	106,5	104,9	1,6%
Custos comerciais	28,0	25,5	9,9%
Outros custos operacionais	106,7	94,4	13,0%
<b>EBITDA <sup>(2)</sup></b>	<b>188,5</b>	<b>208,1</b>	<b>(9,4%)</b>
Custos com benefícios de reforma	17,8	22,4	(20,5%)
Amortizações	105,9	97,4	8,7%
<b>Resultado operacional <sup>(3)</sup></b>	<b>64,9</b>	<b>88,4</b>	<b>(26,6%)</b>
Margem EBITDA	38,6%	42,3%	(3,7pp)
Capex	112,4	101,4	10,9%
Capex em % das receitas operacionais	23,0%	20,6%	2,4pp
EBITDA menos Capex	76,2	106,8	(28,7%)

(1) Inclui transacções intragrupo. (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 efectivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos líquidos.

As receitas grossistas diminuíram 4,7%, face ao 1T09, para 120 milhões de euros, principalmente em resultado do decréscimo das: (1) receitas de tráfego (-9,0% face ao 1T09), que foram impactadas negativamente por menores MTRs, e (2) receitas de circuitos alugados (-1,6%, face ao 1T09).

As receitas de dados e serviços empresariais decresceram 3,3% no 1T10, face ao mesmo período no ano anterior, em resultado da diminuição de receitas de gestão de rede, outsourcing e TI (-3,9% face ao 1T09), VPN e circuitos alugados (-3,4% face a 1T09). Este desempenho é explicado pela granularidade em relação à execução de alguns grandes contractos e a alguma pressão nos preços.

As outras receitas aumentaram 13,4% no 1T10, face ao 1T09, apesar da diminuição nas listas telefónicas, que decresceram 9,7% face ao mesmo período no ano anterior.

No 1T10, O EBITDA diminuiu 9,4% face ao mesmo período no ano anterior e 3,4% face ao último trimestre, (7 milhões de euros), em resultado do contínuo esforço de disponibilização de ofertas de TV por subscrição e triple-play. No trimestre, as despesas operacionais aumentaram 5,5%, face ao 1T09, impulsionadas principalmente pelo aumento de outras despesas operacionais (+13,0% face ao 1T09), nomeadamente custos com suporte e apoio ao cliente, resultado de um contínuo aumento de clientes de TV por subscrição. No 1T10, os custos com pessoal decresceram 1,3% face ao 1T09, para 58 milhões de euros como resultado de um forte enfoque na redução de custos, apesar de: (1) migração de efectivos do segmento móvel doméstico, devido à reorganização dos negócios domésticos, fixo e móvel, por segmentos de cliente, e (2) suspensão do programa de redução de efectivos e enfoque na internalização de actividades que anteriormente eram terciarizadas, reduzindo assim os custos. Os custos comerciais, que aumentaram 9,9% face ao 1T09, para 28 milhões de euros, reflectem o aumento em comissões, marketing e em publicidade, que resulta de um esforço contínuo na comercialização de ofertas de TV por subscrição e triple Play. Os custos directos, que ficaram estáveis de trimestre para trimestre, diminuíram 1,6% face ao 1T09 para 107

## 03 Análise operacional

milhões de euros, devido à diminuição do custo das telecomunicações (-10,1% face ao mesmo período do ano anterior), principalmente relacionados com menores MTRs, não obstante custos de programação mais elevados. No 1T10, a margem bruta diminuiu 0,5% face ao 1T09, em resultado da alteração do reconhecimento de penalidades contratuais implementado a partir do final da primeira metade de 2009. Ajustada por este impacto, a margem bruta teria crescido 0,5%, sendo observada uma melhoria sustentada. Com efeito, este foi o melhor desempenho nos últimos 20 trimestres, acelerando a tendência observada no 3T09 (-0,1% face ao mesmo período do ano anterior) e no 4T09 (+0,4% face ao 4T08) confirmando assim o sucesso do Meo como impulsionador chave para a inversão efectiva da tendência no negócio doméstico. A margem EBITDA manteve-se em 38,6% no 1T10.

O capex aumentou de 101 milhões de euros no 1T09 para 112 milhões de euros no 1T10 (+10,9% face ao mesmo período no ano anterior). O capex foi direccionado principalmente para investimentos em: (1) a construção da rede de FTTH, uma tecnologia de futuro que permite o aumento de largura de banda tanto para clientes residenciais como para empresariais, e (2) implementação de serviços IPTV, em resultado do crescimento de clientes de TV por subscrição, que contabiliza aproximadamente metade do capex total do trimestre. No final do 1T10, a PT tinha alcançado 1 milhão de casas passadas, disponíveis ou em construção, com fibra até casa.

### Móvel Portugal

No 1T10, o total de clientes da TMN aumentou 4,5% face ao 1T09, para 7.264 mil, com 11 mil adições líquidas no trimestre. O aumento da base de clientes na TMN continuou a ser impulsionado pelos clientes pós-pago de elevada qualidade (+38 mil de adições líquidas no trimestre), nomeadamente pelas adições líquidas da banda larga móvel. No final do 1T10, os clientes pós-pago representavam 31,3% do total da base de clientes, aumentando 1,5pp face ao 1T09.

**Tabela 16 \_ Dados operacionais • móvel Portugal <sup>(1)</sup>**

	1T10	1T09	Δ09/10
Clientes ('000)	7.264	6.948	4,5%
Adições líquidas ('000)	11	15	(26,5%)
Tráfego total (milhões de minutos)	2.508	2.243	11,8%
MOU (minutos)	115	108	6,6%
ARPU (euros)	14,7	16,1	(8,3%)
Cliente	12,8	13,7	(6,7%)
Interligação	1,7	2,1	(17,7%)
Dados em % das receitas de serviço (%)	23,3	22,7	0,5pp
SARC (euros)	26,6	38,7	(31,2%)
Trabalhadores	1000	1.116	(10,4%)

(1) Inclui subscritores MVNO.

No 1T10, a TMN continuou a investir significativamente na diferenciação do seu portfólio de equipamentos, introduzindo novos telefones com ecrã táctil e smartphones, e na melhoria da oferta de serviços, disponibilizando pacotes de dados e serviços aos seus clientes, aplicações sofisticadas e widgets. A TMN lançou o Sony Ericsson W205 Betty Boop, associado ao evento de moda mais conhecido em Portugal, a Moda Lisboa. Em Abril de 2010, a TMN lançou o a1, o primeiro smartphone baseado no sistema operativo Android, que é suportado pelo Google, com a marca TMN. Este smartphone com ecrã táctil oferece: (1) conectividade Premium, acesso de banda larga 3,5G com downloads até 7,2 Mbps e uploads até 5,6Mbps,

## 03 Análise operacional

Wi-Fi e Bluetooth; (2) Push Mail; (3) um GPS com licença vitalícia de acesso ao software NDrive GPS e mapas de Portugal; (4) uma câmara de 3,2 Mpx com vídeo, com autofocus e zoom; (5) um MP3 player, e (6) um slot de 16GB para cartão de memória. Este lançamento seguiu-se ao lançamento, bem sucedido, do Bluebelt I e II e do Bluebelt silverbelt, smartphones com a marca TMN, utilizando a plataforma Windows Mobile e do HTC Magic baseado na plataforma Android. Os smartphones da TMN continuam a ser posicionados de forma a permitir uma experiência única em serviços interactivos de banda larga móvel e em conteúdos. O novo a1 tem um preço de retalho de 199,9 euros nas Bluestores da PT e de 179,9 euros na loja online da TMN, reduzindo a barreira de entrada dos smartphones e contribuindo para uma maior expansão do segmento.

Como parte da estratégia da TMN de manter a liderança e uma posição inovadora na sua proposta de serviços, a TMN e o Sapo lançaram um conjunto de novas aplicações e widgets. A carteira actual inclui mais de 1.500 aplicações e jogos, permitindo fácil acesso através do telemóvel a, por exemplo, notícias generalistas, de economia e desporto, informações de trânsito e oportunidades de emprego, em tempo real. Durante o 1T10, a TMN e o Sapo lançaram um concurso nacional, os “Developers TMN”, para promover o desenvolvimento de novos widgets, que são disponibilizados aos clientes da TMN.

No 1T10, a TMN continuou a investir na diferenciação, promoção e comercialização dos seus serviços. Em Fevereiro, associado ao Dia dos Namorados, a TMN lançou uma campanha de marketing inovadora que permite aos clientes enviar mensagens multimédia com mensagens personalizadas com vídeos e músicas e toques de telemóveis, waiting rings e wallpapers. Durante a Páscoa a TMN lançou uma campanha promocional que visa aumentar a utilização de roaming, segundo a qual os clientes da TMN podem fazer chamadas em roaming com as tarifas nacionais com uma tarifa adicional de activação de 50 cêntimos. No trimestre, a TMN lançou novos planos de preços e continuou a reforçar os esforços promocionais no segmento jovem. No 1T10, a TMN também lançou, em parceria com os principais clubes de futebol em Portugal, planos de preços customizados, com acesso a novas aplicações e conteúdos associados a esses clubes e equipamentos personalizados. A TMN também continuou a fortalecer as suas ofertas de banda larga móvel, aumentando a velocidade de download e capacidade aos seus clientes. Ainda no 1T10, a TMN lançou o serviço de Car Control, um serviço de segurança que, em articulação com as autoridades locais, permite aos clientes localizar, bloquear e recuperar o seu carro no caso de ser roubado.

Em resultado do investimento contínuo em inovação e diferenciação da oferta de produtos e serviços, a quota de mercado da TMN de vendas de telemóveis, medida pela GFK, atingiu 48,9% no 1T10, o melhor desempenho nos últimos quatro anos. No segmento dos smartphones, a quota de mercado da TMN de equipamentos vendidos aumentou de 51,3% no 1T09 para 58,4% no 1Q10.

No trimestre, a PT lançou igualmente uma nova iniciativa de apoio ao cliente, na área do selfcare, visando oferecer aos clientes da TMN, o acesso mais fácil e ágil à conta de cliente e um conjunto de informações. Com esta nova funcionalidade, os clientes podem aceder a informações de saldo da conta, a facturas, e aos serviços contratados. Esta nova funcionalidade reforça o compromisso da PT para uma excelente experiência de cliente, tanto em serviços de voz como de dados. Em resultado do investimento em apoio ao cliente: (1) a satisfação dos clientes da TMN em 2009 ficou em linha com a média de outras empresas de telecomunicações europeias; (2) o custo médio por chamada para o centro de apoio ao cliente está perto do quartil superior, de acordo com o benchmark do European Telecom Call Center, e (3) o número de chamadas para o centro de apoio ao cliente por cliente diminuiu 27% face ao 1T09 em serviços de voz e 60% face ao 1T09 em serviços de dados.

## 03 Análise operacional

Os serviços de dados não-SMS e de valor acrescentado continuaram a contribuir para o crescimento das receitas, aumentando 10.0% no 1T10 e representando 63,4% do total das receitas de serviço (+6,8pp face ao 1T09). Este crescimento do serviço de dados não-SMS continuou a ser impulsionado pelo desempenho sustentado da banda larga móvel e pelo aumento da utilização de dados, em particular os smartphones e de outros equipamentos móveis com acesso a dados. No trimestre, o total das receitas de dados representaram 23,3% das receitas de serviço, aumentando 0,8pp face ao mesmo período do ano anterior.

O ARPU da TMN diminuiu 8,3% no 1T10 face ao 1T09, para 14,7 euros, em resultado de: (1) aumento da penetração dos serviços nos segmentos de menor rendimento; (2) condições económicas, e (3) diminuição das MTRs. Com efeito, o ARPU de interligação diminuiu 17,7% face ao 1T09. No 1T10, o tráfego total aumentou 11,8% face ao 1T09 para 2.508 milhões de minutos, apresentando uma tendência estável quando comparado com o 4T09 e uma aceleração quando comparado com os trimestres anteriores. Este crescimento foi impulsionado, principalmente, pelo tráfego de saída, que aumentou 14,5%. O crescimento da base de clientes (+4,5%, EoP) conjugado com uma maior penetração da tarifa flat on-net, impulsionaram o crescimento da tráfego no período, com o MOU a crescer 6,6% no trimestre face ao mesmo período do ano anterior, apesar do crescimento das placas de dados.

No 1T10, as receitas operacionais da TMN ascenderam a 346 milhões de euros, um decréscimo de 6,5% face ao 1T09 (24 milhões de euros), principalmente devido a: (1) decréscimo de 23,4%, face ao 1T09, na venda de equipamentos (7 milhões de euros); (2) decréscimo de 6 milhões de euros nas receitas de cliente, e (3) decréscimo de 6 milhões de euros nas receitas de interligação, impulsionado pelo impacto negativo de 2 milhões de euros em resultado de menores MTRs. As receitas de serviço diminuíram 3,8% no trimestre face ao 1T09 (-13 milhões de euros), devido a: (1) diminuição das receitas de interligação (-13,6% face ao 1T09), tal como referido acima; (2) decréscimo de 2,0% nas receitas de cliente, num contexto de condições económicas adversas, apesar da melhoria sequencial da tendência, e (3) decréscimo nas receitas de roamers de 18,7% face ao 1T09.

No 1T10, as receitas de cliente mostraram uma tendência de melhoria face ao 4T09 e uma diminuição de 2,0% face ao 1T09, para 279 milhões de euros (-6 milhões de euros), principalmente devido a: (1) diminuição das receitas de roaming-out (-2 milhões de euros) em resultado das condições económicas adversas que afectaram os segmentos empresarial e PME / SOHO, e (2) diminuição das receitas de tráfego nacional (-4 milhões de euros), devido às pressões económicas e competitivas nos serviços de voz e, apesar do crescimento contínuo da base de clientes. As receitas de interconexão diminuíram 13,6% no 1T10 face ao 1T09, para 37 milhões de euros (-6 milhões de euros), em resultado da diminuição nas MTRs de 7,0 cêntimos de euros por minuto no 1T09 para 6,5 cêntimos de euros por minuto em 1T10. Desde 1 de Abril de 2009 que a TMN implementou integralmente a descida de taxas impostas pelo regulador. As vendas de equipamentos diminuíram 23,4% no 1T10 face ao 1T09 (-7 milhões de euros) devido, principalmente, a menores preços dos equipamentos e menores volumes.

## 03 Análise operacional

**Tabela 17 \_ Demonstração de resultados • móvel Portugal <sup>(1)</sup>**

	Milhões de euros		
	1T10	1T09	Δ09/10
<b>Receitas operacionais</b>	<b>345,9</b>	<b>370,1</b>	<b>(6,5%)</b>
Prestação de serviços	320,7	333,4	(3,8%)
Cliente	279,2	285,0	(2,0%)
Interligação	37,3	43,2	(13,6%)
Roamers	4,2	5,2	(18,7%)
Vendas	22,9	29,9	(23,4%)
Outras receitas operacionais	2,2	6,7	(66,6%)
<b>Custos operacionais, excluindo amortizações</b>	<b>181,8</b>	<b>200,3</b>	<b>(9,2%)</b>
Custos com pessoal	119	12,8	(7,6%)
Custos directos dos serviços prestados	61,8	63,2	(2,2%)
Custos comerciais	46,3	62,4	(25,9%)
Outros custos operacionais	61,8	61,8	(0,0%)
<b>EBITDA <sup>(2)</sup></b>	<b>164,1</b>	<b>169,7</b>	<b>(3,3%)</b>
Amortizações	514	50,9	10%
<b>Resultado operacional <sup>(3)</sup></b>	<b>112,7</b>	<b>118,8</b>	<b>(5,2%)</b>
Margem EBITDA	47,4%	45,9%	1,6pp
Capex <sup>(4)</sup>	23,5	24,5	(4,3%)
Capex em % das receitas operacionais	6,8%	6,6%	0,2pp
EBITDA menos Capex	140,6	145,2	(3,2%)

(1) Inclui transacções intragrupo. (2) EBITDA = resultado operacional + amortizações. (3) 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 líquidos. (4) Exclui os compromissos adicionais no âmbito dos termos da licença UMTS (11,5 milhões de euros em 1T09).

O EBITDA diminuiu 3,3% para 164 milhões de euros no 1T10. A margem EBITDA situou-se nos 47,4% no 1T10, aumentando 1,6pp quando comparado com 45,4% no 1T09, em resultado do rígido controlo de custos e enfoque na rentabilidade das operações. As despesas operacionais, excluindo as amortizações, diminuíram 9,2% no 1T10 para 182 milhões de euros, suportado pelo controlo de custos: (1) os custos com pessoal diminuíram 7,6% no 1T10, reflectindo os ganhos de eficiência em resultado da reorganização do negócio doméstico por segmentos de clientes e pela integração do fixo-móvel; (2) as outras despesas operacionais mantiveram-se estáveis no 1T10, em 62 milhões de euros, reflectindo um decréscimo de 7,2% nos custos de suporte ao cliente, não obstante a crescente penetração dos serviços de dados, e (3) as despesas comerciais diminuíram 25,9% face ao 1T09, para 46 milhões de euros, em resultado do enfoque na redução da variedade de equipamentos que integram o portfólio da TMN, do aumento do número de equipamentos exclusivos e também de menor SARC. O SARC unitário, que inclui marketing, subsídios a equipamentos e comissões, diminuiu 31,2% no 1T10 face ao 1T09. Os custos directos, que incluem principalmente os custos de telecomunicações, diminuíram 2,2% no 1T10 face ao 1T09, para 62 milhões de euros, devido principalmente ao decréscimo nas taxas de terminação móvel e apesar dos custos elevados associados ao aprovisionamento dos serviços de dados.

O capex diminuiu 4,3% no 1T10 para 23 milhões de euros, representando 6,8% das receitas. O capex continuou a ser direccionado, principalmente para expansão da capacidade de rede e cobertura, em resultado do aumento da utilização dos serviços de voz e de dados, e na melhoria dos serviços móveis de voz e dados aos clientes. Cerca de 70% do capex de rede está a ser direccionado para as redes 3G e 3,5G. O EBITDA menos capex da TMN situou-se nos 141 milhões de euros no 1T10. A diminuição do capex da TMN é explicada, essencialmente, pelo enfoque na geração de cash-flow, num cenário de elevada qualidade da rede e serviços disponibilizados aos clientes. Com efeito, no 1Q10, a TMN foi considerada pelo regulador

## 03 Análise operacional

das telecomunicações Português, ANACOM, como tendo a melhor cobertura 3G em Portugal e a taxa mais alta de chamadas terminadas de voz e vídeo 3G nos centros urbanos.

### Operações Internacionais

#### Móvel Brasil

No 1T10, a base de clientes da Vivo aumentou 18,2% face ao 1T09 para 53.949 mil. As redes GSM, 3G e 3,5G representavam 46.800 mil clientes no final de Março de 2010, o equivalente a 86,7% do total de clientes (+13,7pp face ao 1T09). No trimestre, as adições líquidas atingiram 2.205 mil, representando um crescimento de 216,6% face ao 1T09. O sólido crescimento das adições líquidas permitiu à Vivo atingir 42,8% de quota de mercado das adições líquidas no trimestre, muito superior a qualquer um dos seus concorrentes, reforçando assim a sua liderança, pelo terceiro trimestre consecutivo. Em 31 de Março de 2010, a Vivo atingiu 30,1% de quota de mercado, aumentando 0,4pp no trimestre. Adicionalmente, a Vivo também reforçou a liderança no segmento pós-pago, com os clientes pós-pago a crescerem 19,5% face ao 1T09. A quota de mercado das adições líquidas da Vivo, no segmento pós-pago, atingiu os 71,5% no 1T10, com uma quota de mercado de 33,5% (+2,4pp face ao 1T09). Este desempenho foi impulsionado por: (1) as ofertas atractivas no segmento pré-pago, nomeadamente a Vivo “Recarregue e Ganhe”; (2) o elevado nível de aceitação dos planos pós-pago Vivo Você, lançados em Novembro de 2009; (3) o sucesso das campanhas de fidelização; (4) fortes campanhas de marketing e qualidade das ofertas de banda larga móvel, e (4) a abrangência do portfolio de equipamentos e smartphones da Vivo. Em resultado da qualidade e equilíbrio da sua oferta, a Vivo é o operador que mais clientes ganhou em termos de portabilidade de números, desde que esta foi implementada no Brasil, particularmente nos segmentos pós-pago e empresarial.

**Tabela 18 \_ Dados operacionais • móvel Brasil <sup>(1)</sup>**

	1T10	1T09	Δ09/10
Clientes ('000)	53.949	45.641	18,2%
Quota de mercado (%)	30,1	29,7	0,4pp
Adições líquidas ('000)	2.205	696	216,6%
Tráfego total (milhões de minutos)	18.399	10.427	76,5%
MOU (minutos)	116	77	51,7%
ARPU (reais)	24,8	27,3	(9,0%)
Cliente	15,4	16,2	(4,8%)
Interligação	9,2	10,8	(15,1%)
Dados em % das receitas de serviço (%)	17,5	12,2	5,3pp
SARC (reais)	66,0	108,8	(39,3%)
Trabalhadores	12.656	8.234	53,7%

(1) Dados operacionais calculados utilizando os princípios contabilísticos brasileiros.

No 1T10, a Vivo continuou a direccionar os seus esforços e recursos para a cobertura, capacidade e qualidade da sua rede. Desde Fevereiro de 2008, a Vivo é consistentemente, de acordo com a Anatel, o operador com a melhor qualidade de serviços no mercado.

No 1T10, a Vivo continuou a expandir a cobertura da sua rede 3G e 3,5G e já abrange 594 municípios, uma cobertura adicional de 15 municípios no 1T10, e 61% da população brasileira. A cobertura, capacidade e qualidade da rede da Vivo 3G e 3,5G e o esforço de marketing na banda larga móvel continuaram a

## 03 Análise operacional

sustentar o crescimento dos clientes de dados. Em resultado, os clientes com planos de dados 3G, smartphones ou cartões de dados de banda larga móvel, cresceram 149% face ao 1T09, com uma quota de mercado estimada de 41% neste segmento no final de Março de 2009.

O total de minutos transportado pela Vivo aumentou 76,5% no 1T10 face ao 1T09, em resultado do sucesso das recentes campanhas de marketing centradas no aumento da utilização. Num cenário de forte crescimento de utilização, o tráfego de entrada aumentou 2,4%, em resultado da acelerada migração fixo-móvel. O MOU total da Vivo aumentou 51,7% no 1T10 face ao 1T09, atingindo 116 minutos, impulsionado pelo crescimento do MOU de saída (+ 90,6% face ao 1T09).

O ARPU total da Vivo atingiu 24,8 reais no 1T10, um decréscimo de 9,0% face ao 1T09, em resultado do crescimento da base de clientes, da maior penetração dos serviços móveis nos segmentos de baixos rendimentos e das campanhas destinadas a estimular a utilização. O ARPU de cliente diminuiu 4,8% face ao 1T09, para 15,4 reais, devido a ofertas com promoções e bónus, num cenário de intensa competitividade e penetração de múltiplos cartões SIM. O ARPU de interligação diminuiu 15,1% face ao 1T09, em resultado da migração fixo-móvel. O ARPU foi positivamente impactado pelo crescimento do ARPU de dados, que por sua vez foi impulsionado pelo nível de conectividade e aplicações de dados.

As receitas operacionais da Vivo, apresentadas em reais e em conformidade com as IFRS, aumentaram 3,7% no 1T10 face ao 1T09, para 4.402 milhões de reais, em resultado do crescimento das receitas de serviço (+5,7% face ao 1T09), impulsionado por um forte crescimento nos serviços de dados, suportados principalmente pela banda larga móvel. As receitas de dados aumentaram 51,7% no 1T10 face ao 1T09 e já representam 17,5% (+5,3pp face ao 1T09) das receitas de serviço. Os factores de crescimento dos serviços de dados foram: (1) a conectividade da banda larga móvel, devido ao forte crescimento da base de clientes, tal como referido acima, (2) o aumento na utilização pessoa para pessoa de SMS/MMS, em resultado da maior penetração e utilização de serviços de mensagens no segmento pré-pago, e (3) novos planos de preços de dados com o objectivo de aumentar a fidelização dos clientes, em particular, as receitas de banda larga móvel cresceram 119,8% no 1Q10 face ao 1T09. As receitas de serviço foram impactadas negativamente pela desaceleração das receitas de interligação, na medida em que o mercado tem estado mais concentrado em campanhas de tráfego on-net, o que implica uma redução do tráfego de entrada e a substituição de tráfego fixo-móvel. As vendas de equipamentos diminuíram 10,5% no 1T10 face ao 1T09, para 304 milhões de reais, em resultado de um maior enfoque em ofertas assentes apenas em SIM Cards.

O EBITDA aumentou 3,9% no 1T10 face ao 1T09, para 1.277 milhões de reais, suportado pelo crescimento das receitas de serviço e pelo controlo de custos e apesar do aumento significativo das adições líquidas no trimestre (216,6% face ao 1T09), que permitiu uma forte quota de mercado das adições líquidas no trimestre. Os custos comerciais diminuíram 7,5% face ao 1T09, enquanto o SARC unitário, que inclui custos de marketing, subsídios de equipamentos e comissões, diminuiu 39,3% no 1T10 face ao 1T09. Este desempenho dos custos comerciais é explicado pelo decréscimo no custo das mercadorias vendidas devido à maior aceitação das ofertas assentes apenas em cartão SIM e apesar do aumento das comissões unitárias, em resultado do crescimento significativo das vendas de modems e smartphones com planos de dados associados. Os custos com pessoal aumentaram 15,2%, em resultado da internalização de actividades relacionadas com o marketing e as vendas, nomeadamente lojas, anteriormente terciarizadas. Num cenário de forte concorrência, de campanhas agressivas de marketing, do elevado crescimento de clientes e apesar da pressão sobre o ARPU, a Vivo revelou um elevado controlo de custos e a margem EBITDA no 1T10 foi de 29,0%.

## 03 Análise operacional

Tabela 19 _ Demonstração de resultados • móvel Brasil <sup>(1)</sup>	Milhões de reais		
	1T10	1T09	Δ09/10
<b>Receitas operacionais</b>	<b>4.402,2</b>	<b>4.245,8</b>	<b>3,7%</b>
Prestação de serviços	4.003,6	3.788,5	5,7%
Vendas	303,9	339,6	(10,5%)
Outras receitas operacionais	94,7	117,7	(19,5%)
<b>Custos operacionais, excluindo amortizações</b>	<b>3.125,1</b>	<b>3.017,1</b>	<b>3,6%</b>
Custos com pessoal	246,3	213,8	15,2%
Custos directos de serviços prestados	950,7	797,9	19,2%
Custos comerciais	962,4	1.040,2	(7,5%)
Outros custos operacionais	965,6	965,3	0,0%
<b>EBITDA <sup>(2)</sup></b>	<b>1.277,1</b>	<b>1.228,7</b>	<b>3,9%</b>
Amortizações	1.023,4	998,0	2,5%
<b>Resultado operacional <sup>(3)</sup></b>	<b>253,7</b>	<b>230,7</b>	<b>10,0%</b>
Margem EBITDA	29,0%	28,9%	0,1pp
Capex	328,8	522,2	(37,0%)
Capex em % das receitas operacionais	7,5%	12,3%	(4,8pp)
EBITDA menos Capex	948,3	706,5	34,2%

(1) Informação preparada de acordo com as IFRS. (2) EBITDA = resultado operacional + amortizações. (3) Resultado operacional = Resultado antes de resultados financeiros e impostos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos líquidos.

O capex decresceu 37,0% no 1T10 face ao 1T09, para 329 milhões de reais e foi, essencialmente, direccionado para: (1) aumento da capacidade de rede para suportar o crescimento acelerado do tráfego de voz na rede 2G, (2) expansão da cobertura das redes 3G e 3,5G; (3) melhoria da qualidade da rede de forma a continuar a ter a melhor qualidade e a ser a mais fiável rede no Brasil, e (4) investimentos nos serviços de atendimento ao cliente e sistemas de informação. No final de Março, a rede 3G assegurava a cobertura de 594 municípios, atingindo mais de 61% do total da população brasileira.

### Outros investimentos internacionais

No primeiro trimestre de 2010, os activos internacionais excluindo a Vivo, numa base pró-forma, aumentaram a sua contribuição para as receitas proporcionais em 7,4% para 129 milhões de euros, enquanto a contribuição para o EBITDA proporcional diminuiu 6,3% para 51 milhões de euros, principalmente em resultado da desvalorização do Kwanza angolano.

Tabela 20 _ Demonstração de resultados proporcional dos activos internacionais	Milhões de euros		
	1T10	1T09	Δ09/10
<b>Receitas operacionais</b>	<b>128,7</b>	<b>119,8</b>	<b>7,4%</b>
<b>EBITDA <sup>(2)</sup></b>	<b>50,7</b>	<b>54,2</b>	<b>(6,3%)</b>
Amortizações	12,6	10,1	24,8%
<b>Resultado operacional <sup>(3)</sup></b>	<b>38,2</b>	<b>44,1</b>	<b>(13,4%)</b>
Margem EBITDA	39,4%	45,2%	(5,8pp)

(1) A consolidação pró-forma dos activos internacionais, considerando as participações detidas pela PT. Exclui investimentos na Vivo. (2) EBITDA = resultado operacional + amortizações. (3) Resultado operacional = resultado antes de resultados financeiros e impostos + custos do programa de redução de efectivos + menos (mais) valias na alienação de imobilizado + outros custos líquidos.

## 03 Análise operacional

		milhares (clientes), milhões (financeiros)							
	Posição	Clientes	Rec. local	Δ0/0	EBITDA local	Δ09/10	Margem	Rec. euro	EBITDA euro
Unitel, Angola <sup>(2) (4)</sup>	25,00%	6.061	353	(2,6%)	217	(8,0%)	61,6%	255	157
MTC, Namíbia <sup>(3) (4)</sup>	34,00%	1.398	344	(0,4%)	185	6,4%	53,6%	33	18
CVT, Cabo Verde <sup>(3) (4)</sup>	40,00%	386	1.852	(6,2%)	1.056	(15,2%)	57,0%	17	10
CTM, Macau <sup>(2)</sup>	28,00%	831	648	14,9%	286	2,9%	44,2%	59	26
CST, S.Tomé e Príncipe <sup>(3) (4)</sup>	51,00%	93	7.1283	18,4%	19.503	5,0%	27,4%	3	1
Timor Telecom, Timor-Leste <sup>(3)</sup>	41,12%	389	13	16,8%	7	2,1%	54,9%	9	5

(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.

As receitas e o EBITDA da Unitel em Kwanzas, aumentaram 17,8% e 9,3%, respectivamente, enquanto em dólares, face ao mesmo período do ano anterior, diminuíram 2,6% e 8,0%, para 353 e 217 milhões de dólares, respectivamente, em resultado da desvalorização de 20% do Kwanza Angolano face ao dólar. A base de clientes alcançou 6.061 mil em 31 de Março de 2010, um aumento de 22,3% em relação à mesma data do ano anterior, com adições líquidas de 361 mil no 1T10. Em Março, a Unitel lançou uma campanha institucional para celebrar a marca de 6 milhões de clientes. No 1T10, o ARPU diminuiu 4,7% em moeda local, num cenário de forte crescimento da base de clientes. Em dólares o ARPU foi 19,3.

As receitas da MTC no 1T10 mantiveram-se estáveis no montante de 344 milhões de dólares namibianos (NAD), enquanto o EBITDA aumentou 6,4% face ao mesmo período do ano anterior. A performance das receitas foi conseguida num contexto de significativo decréscimo das MTRs com fortes campanhas de estimulação de tráfego. No 1T10, a margem EBITDA aumentou 3,4pp para 53,6%. A base de clientes atingiu 1.398 mil em 31 de Março de 2010, um aumento de 22,6% em relação à mesma data do ano anterior, com adições líquidas de 35 mil no trimestre. Os clientes pós-pago aumentaram 11,5% no período, o equivalente a 7,0% da base total de clientes. No 1T10, a MTC centrou a sua actividade comercial e de marketing em iniciativas para promoção da utilização e da banda larga móvel. O ARPU foi de 79,2 NAD, um decréscimo de 21,4%, face ao 1T09, em resultado do crescimento de clientes e declínio das MTRs.

No 1T10 as receitas e o EBITDA da CVT decresceram face ao mesmo período do ano anterior 6,2% e 15,2% para 1.852 e 1.056 milhões de escudos cabo-verdianos (CVE), respectivamente. A margem EBITDA atingiu 57,0% no 1T10. A performance das receitas foi impactada negativamente por menores receitas de roaming e menores receitas móveis de saída, bem como pelos impactos regulatórios adversos no negócio de rede fixa. Os clientes móveis aumentaram 9,9% para 301 mil. O MOU móvel atingiu 78 minutos e o ARPU totalizou 1.090 CVE, um declínio de 24,1% face ao 1T09. No 1T10, a CVT lançou uma campanha institucional comemorando a superação da marca de 300 mil clientes móveis.

As receitas e o EBITDA da CTM, no 1T10, aumentaram 14,9% e 2,9% para 648 e 286 milhões de patacas (MOP), respectivamente. A margem EBITDA ascendeu a 44,2%. O crescimento das receitas foi atingido num cenário positivo da evolução da economia macaense, o que implicou um aumento no número de visitantes do território no trimestre. No segmento móvel, em 31 de Março de 2010, os clientes aumentaram 8,0%, face a mesma data do ano anterior, para 523 mil. No 1T10, o ARPU móvel da CTM diminuiu 2,9% para 106,9 MOP, em resultado do crescimento de clientes no período.

No 1T10, as receitas operacionais e o EBITDA da CST, aumentaram face ao mesmo período do ano anterior, 18,4% e 5,0%, para 71,282 e 19,503 milhões de dobras são-tomenses (STD), respectivamente. A margem

## 03 Análise operacional

EBITDA situou-se em 27,4%. No segmento móvel, a CST atingiu 85 mil clientes em 31 de Março de 2010, um aumento de 56,2% face a mesma data do ano anterior. O MOU móvel decresceu 21,6% para 38 minutos, em resultado do crescimento da base de clientes, enquanto o ARPU móvel totalizou 173 mil STD no 1T10, um decréscimo de 20,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No primeiro trimestre de 2010, as receitas e o EBITDA da Timor Telecom aumentaram 16,8% e 2,1%, para 12,9 e 7,1 milhões de dólares (USD), respectivamente, principalmente em resultado do forte aumento no número de clientes móveis. A margem EBITDA situou-se em 54,9%. As adições líquidas móveis da Timor Telecom atingiram 34 mil, elevando, em 31 de Março de 2010, a base total de clientes móveis para 385 mil, um aumento de 181,8% face a mesma data do ano anterior. O crescimento de clientes foi atingido num contexto de expansão da cobertura. O MOU móvel decresceu 44,3% para 46 minutos, enquanto o ARPU móvel ficou 10.3 USD (menos 56,1% face a 1T09) em resultado do forte crescimento da base de clientes no período. No 1T10, a Timor Telecom iniciou o lançamento de serviços 3G e relançou sua marca comercial.

# 04

## Alterações das políticas contabilísticas

A interpretação IFRIC 12 *Acordos de Concessão* tornou-se efectiva a partir de 1 de Janeiro de 2010, no seguimento da aprovação pela Comissão Europeia a 25 de Março de 2009 e tem aplicabilidade na Portugal Telecom no que diz respeito aos acordos de concessão de certos negócios internacionais que prestam serviços de telecomunicações de rede fixa. A Portugal Telecom encontra-se em processo de avaliação de todos os impactos decorrentes da adopção desta interpretação e, com base nas suas conclusões preliminares, não espera um impacto material nas suas demonstrações financeiras consolidadas.

# Informação adicional

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

## Detalhes da Teleconferência

**Data:** 6 de Maio de 2010

**Horário:** 16:00 (Portugal/RU), 17:00 (CET), 11:00 (EUA/NY)

**Números de telefone:**

**Fora dos EUA:** +1 201 689 8261

**EUA e Canada:** 877 869 3847

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: 349551)

**EUA e Canada:** 877 660 6853

(Código: 3082, Conferência: 349551)

## Contactos

**Luís Pacheco de Melo**

Group Chief Financial Officer

[luis.p.melo@telecom.pt](mailto:luis.p.melo@telecom.pt)

**Bruno Saldanha**

Chief Accounting Officer

[bruno.m.saldanha@telecom.pt](mailto:bruno.m.saldanha@telecom.pt)

**Nuno Vieira**

Investor Relations Officer

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

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.