



Primeiro Semestre 2010

Resultados

5 de Agosto de 2010

01 Comunicado

30 Junho 2010

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 Colectiva nº 503 215 058

Lisboa, 5 de Agosto de 2010

No 2T10, as receitas operacionais consolidadas ascenderam a 1.909 milhões de euros, um crescimento de 17,1% face ao 2T09, o EBITDA atingiu 664 milhões de euros, um aumento de 11,4% face ao 2T09 e o resultado líquido aumentou 82,5% face ao 2T09 para 164 milhões de euros. No 1S10, as receitas operacionais consolidadas totalizaram 3.682 milhões de euros, um aumento de 13,8% face ao mesmo período do ano anterior, enquanto o EBITDA ascendeu a 1.297 milhões de euros, um crescimento de 8,2% face ao 1S09. A margem EBITDA consolidada foi de 35,2%. O resultado operacional atingiu 488 milhões de euros. No 1S10, o contributo dos activos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, para as receitas operacionais e para o EBITDA foi de 57,2%, um aumento de 7,4pp face ao 1S09, e de 48,8%, um aumento de 7,6pp face ao 1S09, respectivamente. O resultado líquido ascendeu a 264 milhões de euros e o resultado líquido por acção atingiu os 30 cêntimos de euro. No 1S10, o capex decresceu 4,5% para 484 milhões de euros, equivalente a 13,1% das receitas e foi, principalmente, direccionado para o investimento na implementação de novas tecnologias e serviços, nomeadamente na rede de fibra óptica e no serviço de televisão em Portugal, e para investimentos em 3G e 3,5G em Portugal e no Brasil. Apesar do contínuo investimento em novas tecnologias e serviços, o EBITDA menos capex aumentou 17,5% face ao mesmo período do ano anterior para 813 milhões de euros. O cash flow operacional foi de 466 milhões de euros, enquanto free cash-flow atingiu os 118 milhões de euros, em resultado, principalmente, do aumento nos pagamentos de impostos sobre o rendimento, maioritariamente na Vivo, na sequência da melhoria dos seus resultados e da valorização do real. Em 30 de Junho de 2010, a dívida líquida ascendia a 6.093 milhões de euros, enquanto as responsabilidades com benefícios de reforma não financiadas líquidas de impostos totalizaram 1.193 milhões de euros.

Tabela 1 _ Destaques financeiros consolidados

	Milhões de euros					
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Receitas operacionais	1908,8	1629,7	17,1%	3.682,2	3.235,0	13,8%
Custos operacionais, excluindo PRBs e amortizações	1245,1	1034,2	20,4%	2.385,2	2.036,6	17,1%
EBITDA ⁽¹⁾	663,6	595,5	11,4%	1.297,0	1.198,4	8,2%
Resultado operacional ⁽²⁾	250,6	231,5	8,2%	488,4	486,5	0,4%
Resultado líquido	164,2	90,0	82,5%	264,5	256,6	3,1%
Capex ⁽³⁾	254,7	282,4	(9,8%)	483,7	506,2	(4,5%)
Capex em % das receitas operacionais (%)	13,3	17,3	(4,0pp)	13,1	15,6	(2,5pp)
EBITDA menos Capex	408,9	313,1	30,6%	813,3	692,1	17,5%
Free cash flow	174,8	226,7	(22,9%)	117,9	134,9	(12,6%)
Dívida líquida	6.092,8	6.156,2	(1,0%)	6.092,8	6.156,2	(1,0%)
Resp. não fin. com benefícios de reforma líq. de impostos	1.192,9	1.291,4	(7,6%)	1.192,9	1.291,4	(7,6%)
Margem EBITDA (%) ⁽⁴⁾	34,8	36,5	(1,8pp)	35,2	37,0	(1,8pp)
Dívida líquida / EBITDA (x)	2,3	2,6	(0,3x)	2,3	2,6	(0,2x)
EBITDA / juros líquidos (x)	8,5	8,2	0,3x	8,6	8,3	0,3x
Resultado líquido por acção	0,19	0,10	82,5%	0,30	0,29	3,1%
Resultado líquido por acção diluído ⁽⁵⁾	0,18	0,10	90,4%	0,30	0,29	2,6%

(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 diluído considera o lucro líquido excluindo os custos relativos às obrigações convertíveis, dividido pelo número de acções diluídas.

02

Análise Financeira

Demonstração dos resultados

No 1S10, as receitas operacionais consolidadas aumentaram 13,8% face ao 1S09, para 3.682 milhões de euros, em resultado do aumento das receitas da rede fixa e das operações internacionais, nomeadamente da Vivo, da Timor Telecom e da Dedic, o negócio de contact centre e outsourcing da PT no Brasil.

Tabela 2 _ Demonstração dos resultados consolidados ⁽¹⁾				Milhões de euros		
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Receitas operacionais	1.908,8	1.629,7	17,1%	3.682,2	3.235,0	13,8%
Rede fixa ⁽²⁾	482,8	473,3	2,0%	971,0	965,3	0,6%
Móvel Portugal • TMN ⁽²⁾	343,6	367,1	(6,4%)	689,5	737,1	(6,5%)
Móvel Brasil • Vivo ⁽¹⁾	1001,4	738,7	35,6%	1884,8	1442,4	30,7%
Outros e eliminações	80,9	50,7	59,7%	136,9	90,2	51,9%
Custos operacionais, ex. PRBs e amortizações	1.245,1	1.034,2	20,4%	2.385,2	2.036,6	17,1%
Custos com pessoal	212,1	177,2	19,7%	410,7	338,8	21,2%
Custos directos dos serviços prestados	351,6	273,3	28,6%	675,7	534,7	26,4%
Custos comerciais	304,4	261,7	16,3%	581,4	524,3	10,9%
Outros custos operacionais	377,0	321,9	17,1%	717,3	638,9	12,3%
EBITDA ⁽³⁾	663,6	595,5	11,4%	1.297,0	1.198,4	8,2%
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	17,8	22,4	(20,5%)	35,6	44,8	(20,5%)
Amortizações	395,2	341,5	15,7%	773,0	667,1	15,9%
Resultado operacional ⁽⁴⁾	250,6	231,5	8,2%	488,4	486,5	0,4%
Outros custos (receitas)	11,8	14,9	(20,4%)	22,5	17,6	28,2%
Custos do programa de redução de efectivos, líquidos	4,1	1,6	147,5%	9,2	3,5	165,0%
Menos (mais) valias líquidas na alienação de imobilizado	0,8	(0,4)	n.s.	0,8	0,1	n.s.
Outros custos (ganhos) líquidos	7,0	13,6	(49,0%)	12,5	14,0	(11,1%)
Resultado antes de resultados fin. e impostos	238,8	216,7	10,2%	465,8	468,9	(0,7%)
Custos (ganhos) financeiros	6,3	35,9	(82,4%)	41,5	54,4	(23,7%)
Juros suportados líquidos	77,6	72,4	7,3%	150,5	144,7	4,0%
Perdas (ganhos) em empresas associadas	(45,2)	(53,5)	(15,6%)	(83,9)	(102,2)	(17,9%)
Outros custos (ganhos) financeiros líquidos	(26,2)	17,1	n.s.	(25,1)	11,8	n.s.
Resultado antes de impostos	232,4	180,8	28,6%	424,3	414,6	2,4%
Imposto sobre o rendimento	(16,9)	(62,6)	(73,0%)	(79,7)	(118,4)	(32,7%)
Resultado das operações continuadas	215,5	118,1	82,5%	344,7	296,2	16,4%
Prejuízos (lucros) atribuíveis a interesses minoritários	(51,4)	(28,2)	82,3%	(80,2)	(39,6)	102,5%
Resultado consolidado líquido	164,2	90,0	82,5%	264,5	256,6	3,1%

(1) Considerando um câmbio médio euro / real de 2,3839 no 1S10 e de 2,9214 no 1S09. (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 3 milhões de euros no 1S10. 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 1S10, as receitas das operações domésticas diminuíram 2,3% face ao mesmo período do ano anterior. A evolução das receitas das operações domésticas foi negativamente afectada pela redução das vendas de equipamentos (7 milhões de euros), pela redução das MTRs (4 milhões de euros) e por menores receitas de cliente na TMN, o que mais do que compensou o aumento das receitas da rede fixa, não obstante o impacto negativo da alteração no reconhecimento das penalidades contratuais (8 milhões de euros).

02 Análise financeira

No 1S10, as receitas operacionais da rede fixa aumentaram 0,6% face ao 1S09, de 965 milhões de euros para 971 milhões de euros. Ajustando pelo impacto da alteração no reconhecimento da receita relativa a penalidades contratuais acima referida, as receitas da rede fixa teriam aumentado 1,4% no período, sustentadas pelas receitas de retalho e do segmento empresarial e de dados, e apesar da diminuição nas receitas de wholesale. As receitas de retalho mantiveram-se relativamente estáveis em 484 milhões de euros no 1S10. Ajustando pelo impacto da alteração no reconhecimento das penalidades contratuais, as receitas de retalho da rede fixa teriam crescido 0,9% face ao 1S09, suportadas pelo contínuo e forte desempenho da oferta triple-play do Meo (voz, dados e TV por subscrição), que continua a atenuar significativamente a perda de linhas do serviço fixo, que foi de 36 mil no 1S10, face a 65 mil no 1S09 e 110 mil no 1S08. Adicionalmente, os desligamentos líquidos de linhas geradoras de tráfego foram de apenas 13 mil no 1S10, face a 44 mil no 1S09, uma melhoria de quase 70%.

Na rede fixa, as adições líquidas de retalho atingiram 156 mil no 1S10, um aumento de 13,9% face ao 1S09, impulsionado pelo sucesso da oferta triple-play Meo da PT, que tem vindo a contribuir para o ganho de quota de mercado de banda larga e para perdas mínimas recordes em termos de linhas de voz da rede fixa. Os clientes de ADSL de retalho aumentaram 19,5% no 1S10 face ao 1S09, atingindo 933 mil clientes. As adições líquidas de banda larga de retalho atingiram 71 mil no 1S10, em linha com a tendência de melhoria já referida em 2009. A oferta Meo da PT continua a obter uma forte procura no mercado, tendo atingido uma quota de mercado estimada de 27% e tendo ultrapassado a marca de 700 mil clientes. As adições líquidas de TV por subscrição atingiram um total de 122 mil no 1S10, tendo a base de clientes de TV por subscrição atingido 702 mil, equivalente a uma penetração de 75,3% da base de clientes ADSL de retalho, um crescimento de 18,6pp face ao 1S09. As RGU de retalho por acesso aumentaram 11,3% no 1S10 face ao 1S09 para 1,60.

No 1S10, as receitas operacionais da TMN diminuíram 48 milhões de euros (-6,5% face ao 1S09) para 689 milhões de euros, principalmente devido a: (1) menores receitas de cliente (19 milhões de euros), num cenário de condições económicas adversas e de aumento da penetração de planos tarifários pré-pagos de taxa fixa on-net; (2) diminuição das vendas de equipamentos (17 milhões de euros), e (3) menores receitas de interligação (8 milhões de euros), parcialmente em resultado do impacto negativo da redução das MTRs (3 milhões de euros). As receitas de dados não-SMS continuam a representar uma importante fonte de crescimento, suportada pela crescente penetração de smartphones e de placas de banda larga móvel. As receitas de dados não-SMS aumentaram 9,1% no 1S10 face ao 1S09, representando agora 60,6% do total das receitas de dados. As receitas de dados representaram 24,2% das receitas de serviço, mais 1,5pp que no mesmo período do ano anterior.

No 1S10 e face ao mesmo período do ano anterior, as receitas operacionais da Vivo aumentaram 30,7% em euros e 6,6% em reais, melhorando a tendência das receitas observada em 2009 e no 1T10, suportadas no contínuo aumento de clientes (aumento na base de clientes de 19,6% face ao 1S09) e no crescimento das receitas de dados.

As outras receitas, incluindo as eliminações intra-grupo, aumentaram 51,9% no 1S10, face ao mesmo período do ano anterior, para 137 milhões de euros. Este desempenho resultou principalmente: (1) do aumento de 32,1% face ao 1S09 na Timor Telecom; (2) da melhoria de tendências observada na Dedic, e (3) da consolidação da GPTI, uma empresa TI/SI adquirida pela Dedic em 1 de Março de 2010. Estes efeitos mais do que compensaram a contracção das receitas na CVT em Cabo Verde, em resultado de fracas condições económicas e do adverso ambiente regulatório.

02 Análise financeira

	M ilhões de euros					
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Operações domésticas ⁽²⁾	798,0	805,5	(0,9%)	1595,2	1632,9	(2,3%)
Brasil ⁽¹⁾⁽³⁾	1051,4	764,6	37,5%	1967,9	1489,2	32,1%
Outros e eliminações ⁽⁴⁾	59,4	59,5	(0,3%)	119,2	112,9	5,5%
Total das receitas operacionais	1.908,8	1.629,7	17,1%	3.682,2	3.235,0	13,8%

(1) Considerando um câmbio médio euro/real de 2,3839 no 1S10 e de 2,9214 no 1S09. (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 principalmente a Vivo, a Dedic, o negócio de call centre da PT e a GPPI. (4) Inclui activos internacionais consolidados integralmente, nomeadamente a MTC, CVT, CST e Timor Telecom, e as empresas holding.

No 1S10, o contributo para as receitas operacionais dos activos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, foi de 57,2%, um aumento de 7,4pp face ao 1S09, enquanto o Brasil representou 53,4% das receitas operacionais consolidadas, um aumento de 7,4pp face ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA aumentou 8,2% no 1S10 face ao 1S09 para 1.297 milhões de euros, equivalente a uma margem de 35,2%. O desempenho do EBITDA no período foi impulsionado pelo crescimento na Vivo e nos outros activos internacionais e pelo desempenho resiliente das operações domésticas. No 2T10, o desempenho do EBITDA das operações domésticas continuou a demonstrar uma melhoria sequencial, em resultado do forte controlo de custos e de ganhos de eficiência, não obstante a diminuição das receitas da TMN e o contínuo investimento na implementação das ofertas triple-play. No 2T10, o EBITDA aumentou 11,4% face ao mesmo período do ano anterior, beneficiando de uma melhoria no desempenho sequencial em todos os negócios da PT.

	M ilhões de euros					
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Rede fixa	187,7	200,6	(6,4%)	376,3	408,7	(7,9%)
Móvel Portugal • TMN	161,1	161,7	(0,4%)	325,2	331,4	(1,9%)
Móvel Brasil • Vivo ⁽¹⁾	293,4	214,6	36,7%	549,7	418,2	31,4%
Outros e eliminações	21,4	18,7	14,8%	45,9	40,1	14,5%
EBITDA total ⁽²⁾	663,6	595,5	11,4%	1.297,0	1.198,4	8,2%
Margem EBITDA (%)	34,8	36,5	(1,8pp)	35,2	37,0	(1,8pp)
Operações domésticas ⁽³⁾	347,3	360,8	(3,7%)	698,8	737,0	(5,2%)
Brasil ⁽¹⁾⁽⁴⁾	297,2	217,4	36,7%	556,5	422,6	31,7%
Outros ⁽⁵⁾	19,2	17,3	10,9%	41,7	38,8	7,6%

(1) Considerando um câmbio médio euro/real de 2,3839 no 1S10 e de 2,9214 no 1S09. (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, a Dedic e a GPPI. (5) Inclui os activos internacionais consolidados integralmente, nomeadamente a MTC, CVT, CST e Timor Telecom, e as empresas holding.

O EBITDA da rede fixa ascendeu a 376 milhões de euros no 1S10, equivalente a uma margem de 38,8%. No 2T10, o EBITDA da rede fixa ascendeu a 188 milhões de euros, equivalente a uma margem de 38,9%, o que representa uma importante melhoria sequencial quando comparado com os últimos trimestres. A redução do EBITDA no 2T10 quando comparado com o 1T10, foi significativamente melhor, tendo sido apenas de 1 milhão de euros. No 1S10, a margem EBITDA continuou a ser afectada, principalmente, por maiores custos de programação, de aquisição de clientes e de suporte relacionados com a implementação das ofertas triple-play. A melhoria na evolução do EBITDA, ainda mais visível no 2T10, é resultado da racionalização de custos decorrente da convergência fixo-móvel e da reestruturação das operações domésticas em segmentos de negócio por tipo de cliente. No 1S10, os salários no segmento de rede fixa diminuíram 1,3% face ao mesmo período do ano anterior, em resultado do forte enfoque em redução de custos, não obstante a suspensão do

02 Análise financeira

programa de redução de efectivos, o que resultou em menores custos com salários a pagar a trabalhadores pré-reformados e suspensos. As responsabilidades projectadas com benefícios de reforma relativas a salários a pagar a pré-reformados e empregados suspensos diminuíram 5,7% face ao mesmo período do ano anterior (45 milhões de euros), e os respectivos pagamentos diminuíram 9,5% no período (7 milhões de euros).

No 1S10, o EBITDA da TMN decresceu 1,9% face ao 1S09, para 325 milhões de euros, resultado, principalmente, de menores receitas de cliente e vendas. Em resultado de um forte e contínuo enfoque no controlo de custos de forma a aumentar a eficiência, a margem EBITDA atingiu 47,2%, um aumento de 2,2pp em relação ao 1S09. No 2T10, o EBITDA da TMN manteve-se relativamente estável face ao 2T09 em 161 milhões de euros.

No 1S10, o EBITDA da Vivo aumentou 31,4% face ao 1S09, impulsionado pelo aumento da base de clientes, pelo crescimento das receitas e pela valorização do real. O EBITDA da Vivo em reais aumentou 7,3% face ao mesmo período do ano anterior, apresentando uma melhoria na tendência no 2T10 (+10,6% face ao 2T09) quando comparado com o 1T10 (+3,9% face ao 1T09). A margem EBITDA da Vivo atingiu 29,2% no 1S10, uma melhoria de 0,2pp em relação ao 1S09. No 1S10, as adições líquidas aumentaram 125,8% para 4.233 mil, enquanto a quota de adições líquidas no semestre foi de 37,9%, o que compara com a quota de mercado da Vivo de 30,2%.

O EBITDA dos outros negócios aumentou 14,5% no 1S10 face ao 1S09 para 46 milhões de euros, em resultado: (1) do crescimento de 9,6% face ao 1S09 na Timor Telecom; (2) da melhoria de tendências na Dedic, e (3) da consolidação da GPTI a partir de 1 de Março de 2010. Estes efeitos mais do que compensaram a diminuição do EBITDA na CVT em Cabo Verde, em resultado de fracas condições económicas e do adverso ambiente regulatório.

Os activos internacionais, consolidados integral e proporcionalmente, contribuíram com 48,8% para o EBITDA consolidado da PT no 1S10, um aumento de 7,6pp face ao 1S09. Os negócios no Brasil representaram 42,9% do EBITDA no período e os negócios em África, consolidados integralmente, representaram 4,8% do EBITDA.

Os custos com benefícios de reforma totalizaram 36 milhões de euros no 1S10 face a 45 milhões de euros no 1S09. A diminuição de 20,5% face ao mesmo período do ano anterior é explicada, principalmente: (1) pela redução de 105 milhões de euros nas responsabilidades com benefícios de reforma ocorrida em 2009, no seguimento da suspensão do programa de redução de efectivos; (2) pelo aumento do valor dos activos dos fundos em 2009, de 2.132 milhões de euros para 2.370 milhões de euros, em resultado do desempenho dos activos dos fundos e das contribuições para os fundos de pensões, e (3) pela redução da taxa de desconto de 5,75% para 5,50%.

As amortizações aumentaram 15,9% face ao 1S09 para 773 milhões de euros, reflectindo maiores contribuições: (1) da Vivo, que representou 75,1% do aumento das amortizações, principalmente em resultado da apreciação do real (78 milhões de euros), e (2) da rede fixa em Portugal, em consequência dos investimentos realizados na implementação do serviço de TV por subscrição. As amortizações no 1S10 incluíram a amortização da rede CDMA da Vivo, que se encontrava totalmente amortizada no final do 2Q10.

02 Análise financeira

Os custos com o programa de redução de efectivos ascenderam a 9 milhões de euros no 1S10 face a 3 milhões de euros no 1S09. O baixo valor dos custos com o programa de redução de efectivos, tanto no 1S10 como no 1S09, é explicado pela decisão de suspender o programa, o que se reflecte continuamente quer em menores pagamentos como em menores responsabilidades projectadas relacionadas com empregados pré-reformados e suspensos.

Os juros líquidos suportados aumentaram para 150 milhões de euros no 1S10, de 145 milhões de euros no 1S09, em resultado, maioritariamente, da valorização do real e do aumento do custo da dívida nas operações domésticas e apesar da diminuição do custo da dívida na Vivo. O custo da dívida consolidada foi de 5,2% no 1S10. Excluindo o Brasil, o custo da dívida da PT foi de 4,7% no 1S10.

Os ganhos em empresas associadas no 1S10 ascenderam a 84 milhões de euros. No 1S09, esta rubrica incluiu a participação da PT nos lucros da Médi Télécom, a qual foi alienada no 4T09. Ajustando pela contribuição da Médi Télécom no 1S09 e pela depreciação do kwanza face ao euro no período, os ganhos em empresas associadas teriam permanecido relativamente estáveis em 96 milhões de euros.

Os outros ganhos financeiros líquidos, que incluem ganhos com variações cambiais, ganhos líquidos em activos financeiros e outras despesas financeiras líquidas, ascenderam a 25 milhões de euros no 1S10 face perdas líquidas de 12 milhões de euros no 1S09. Os ganhos líquidos com variações cambiais ascenderam a 40 milhões de euros no 1S10 (2 milhões de euros no 1S09), principalmente devido à transferência para resultado líquido de ajustamentos de conversão cambial positivos (32 milhões de euros), na sequência de reduções de capital na Brasilcel relacionadas com repatriamento de capital. Adicionalmente, os ganhos registados no 1S10 e no 1S09 também são explicados pelo impacto da valorização do dólar face ao euro, em ambos os períodos, nos activos líquidos denominados em dólares. Os ganhos líquidos em activos financeiros totalizaram 0,8 milhões euros no 1S10, o que compara com 7 milhões de euros no 1S09, em resultado, principalmente, do impacto da valorização do dólar face ao euro em instrumentos financeiros derivados cambiais euro/dólar que foram liquidados em Abril de 2009. As outras despesas financeiras, que incluem serviços bancários, descontos financeiros e outros custos de financiamento, diminuíram para 16 milhões de euros no 1S10 face a 21 milhões de euros no mesmo período do ano anterior.

A provisão para impostos sobre o rendimento diminuiu de 118 milhões de euros no 1S09 para 80 milhões de euros no 1S10, o que corresponde a uma taxa efectiva de imposto de 28,6% e de 18,8%, respectivamente. No 1S10, esta rubrica inclui: (1) um ganho de 48 milhões de euros relacionado com a reestruturação societária das operações da Africatel, que resultou em menores lucros tributáveis, e (2) um ganho de 4 milhões de euros correspondente ao impacto nos impostos diferidos em 1 de Janeiro de 2010 decorrente da alteração na taxa de imposto em vigor em Portugal de 26,5% para 29,0% para as empresas com lucros tributáveis superiores a 2 milhões de euros. Excluindo estes efeitos, a provisão para impostos sobre o rendimento teria ascendido a 132 milhões de euros no 1S10, correspondendo a uma taxa efectiva de imposto de 31,1% (28,6% no 1S09).

O lucro atribuível a interesses minoritários aumentou 41 milhões de euros para 80 milhões de euros no 1S10, reflectindo o aumento dos interesses minoritários da Vivo (16 milhões de euros) e das operações da Africatel (24 milhões de euros). O aumento dos interesses minoritários da Vivo é explicado pela melhoria dos seus resultados durante o período e pela valorização do real. O aumento dos interesses minoritários da Africatel é explicado, essencialmente, pela participação dos interesses minoritários nos ganhos fiscal e contabilístico resultantes da reestruturação societária das operações em África.

02 Análise financeira

O resultado líquido aumentou 3,1% no 1S10 para 264 milhões de euros, face a 257 milhões de euros no 1S09, com a melhoria do EBITDA, o aumento dos outros ganhos financeiros líquidos e os ganhos fiscais reconhecidos no 2T10 a compensarem maiores amortizações e menores ganhos em empresas associadas. No 2T10, o resultado líquido aumentou 82,5%, face ao 2T09, para 164 milhões de euros.

Capex

O capex diminuiu 4,5% no 1S10, para 484 milhões de euros, equivalente a 13,1% das receitas, não obstante: (1) os contínuos investimentos em tecnologias de futuro, nomeadamente FTTH, 3G e 3,5G; (2) os investimentos em novos serviços, nomeadamente IPTV; (3) o forte crescimento da base de clientes de TV por subscrição (58,6% no 1S10 face ao 1S09), e (4) a apreciação do real face ao euro (37 milhões de euros). Este decréscimo foi mais evidente no 2T10, na medida em que a diminuição do capex foi de 9,8% quando comparado com o 2T09.

	Milhões de euros					
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Rede fixa	99,7	125,9	(20,9%)	212,1	227,3	(6,7%)
Móvel Portugal • TMN ⁽²⁾	29,1	33,4	(13,1%)	52,6	58,0	(9,4%)
Móvel Brasil • Vivo ⁽¹⁾	105,6	104,7	0,8%	171,6	191,3	(10,3%)
Outros	20,4	18,2	11,8%	47,5	29,7	60,1%
Capex total	254,7	282,4	(9,8%)	483,7	506,2	(4,5%)
Capex em % das receitas operacionais (%)	13,3	17,3	(4,0pp)	13,1	15,6	(2,5pp)

(1) Considerando um câmbio médio euro/real de 2,3839 no 1S10 e 2,9214 no 1S09. (2) Exclui os compromissos adicionais nos termos da licença UMTS (11,5 milhões de euros no 1T09).

O capex da rede fixa diminuiu de 227 milhões de euros no 1S09 para 212 milhões de euros no 1S10 (diminuição de 6,7%), em resultado do decréscimo no período dos investimentos na infra-estrutura histórica de rede, não obstante: (1) os contínuos esforços na implementação de uma infra-estrutura de futuro, nomeadamente FTTH, e (2) o aumento do capex de cliente relacionado com o crescimento dos serviços de TV por subscrição. Os outros investimentos, nomeadamente no backbone de infra-estrutura SI/TI, também diminuíram, em resultado do enfoque da PT na eficiência e na geração de cash-flow, beneficiando dos investimentos significativos efectuados em 2008 e 2009 e da integração fixo-móvel. O capex da rede fixa representou 21,8% das receitas, menos 1,7pp face ao 1S09.

O capex da TMN decresceu 9,4% no 1S10 para 53 milhões de euros, o equivalente a 7,6% das receitas. A diminuição do capex da TMN resulta, essencialmente, do enfoque na geração de cash-flow, com o capex relativo a TI/SI a diminuir 30,5% face ao mesmo período do ano anterior, em resultado da integração fixo-móvel. O capex continuou a ser direccionado, maioritariamente, para a expansão da capacidade e cobertura da rede, nomeadamente nas áreas urbanas e nas principais vias de comunicação terrestre. O capex de infra-estrutura manteve-se estável, em resultado do contínuo enfoque na oferta de serviços móveis de voz e de dados de excelência, já incorporando o aumento dos níveis de utilização de voz e dados. Cerca de 70% do capex de rede está a ser direccionado para as redes 3G e 3,5G. Num cenário de elevada qualidade de rede e de oferta de serviços, a qualidade da rede da TMN continua a destacar-se no mercado português pelos seus níveis de cobertura e fiabilidade.

O capex da Vivo decresceu 10,3% face ao 1S09, para 172 milhões de euros no 1S10, apesar da apreciação do real. O capex da Vivo em reais diminuiu 26,8% para 818 milhões de reais. O capex da Vivo foi

02 Análise financeira

direccionado para: (1) o aumento da capacidade da rede para suportar o crescimento acelerado do tráfego de voz na rede 2G; (2) a expansão de cobertura das redes 3G e 3,5G, de forma a suportar o crescimento da banda larga móvel, e (3) a melhoria da qualidade da rede de forma a manter a sua posição de rede mais fiável e de melhor qualidade no Brasil. As redes 3G e 3,5G da Vivo cobrem 608 municípios e mais de 61% da população brasileira e espera-se que 2.800 municípios estejam cobertos até ao final de 2011. Adicionalmente, a Vivo continua a liderar em todas as métricas de qualidade definidas pelo regulador de telecomunicações brasileiras, a Anatel. O capex da Vivo representou 9,1% das receitas, menos 4,2pp face ao 1S09.

No 1S10, o capex dos outros negócios aumentou para 48 milhões de euros, face a 30 milhões de euros no 1S09, em consequência dos investimentos efectuados no 1S10 na expansão da Dedic, o negócio de contact centre e outsourcing da PT no Brasil, incluindo a construção de novas instalações.

Cash Flow

O EBITDA menos Capex aumentou de 692 milhões de euros no 1S09 para 813 milhões de euros no 1S10 (+17,5% no período) em resultado: (1) do forte crescimento do EBITDA das operações internacionais e do contínuo enfoque na redução de custos nos diversos segmentos de negócio em Portugal, e (2) da redução do capex nas principais operações, na sequência da recente implementação de tecnologias de futuro, nomeadamente FTTH em Portugal e 3G e 3,5G em Portugal e no Brasil.

O cash flow operacional ascendeu a 466 milhões no 1S10, o que compara com 476 milhões de euros no 1S09, com o aumento do investimento em fundo de maneo (136 milhões de euros) a mais do que compensar a melhoria do EBITDA menos capex. O aumento do investimento em fundo de maneo é atribuível, maioritariamente, a: (1) Vivo, em consequência, essencialmente, do aumento do pagamento anual das taxas Fistel (20 milhões de euros), em linha com o aumento da base de clientes da Vivo, e (2) rede fixa, em resultado, principalmente, de um maior investimento em fundo de maneo relacionado com capex (59 milhões de euros), na medida em que o maior capex no 4T09 face ao 4T08 implicou um aumento dos pagamentos a fornecedores de imobilizado no 1S10.

Tabela 6 _ Free cash flow	Milhões de euros					
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
EBITDA menos Capex	408,9	313,1	30,6%	813,3	692,1	17,5%
Itens não monetários	27,8	18,3	52,0%	55,7	49,8	11,7%
Variação do fundo de maneo	(36,1)	67,7	n.s.	(402,6)	(266,3)	512%
Cash flow operacional	400,7	399,1	0,4%	466,4	475,6	(1,9%)
Juros	(95,6)	(97,4)	(18%)	(215,7)	(225,1)	(4,2%)
Valor líquido de pag. e contribuições relativos a PRBs	(31,1)	(0,1)	n.s.	37,4	(8,3)	n.s.
Pag. a colab. pré-reformados, suspensos e outros	(35,3)	(39,6)	(11,1%)	(70,8)	(78,2)	(9,5%)
Impostos sobre o rendimento	(38,4)	(18,7)	106,1%	(71,2)	(27,9)	155,1%
Dividendos recebidos	0,3	0,1	102,6%	8,7	8,0	8,1%
Outros movimentos	(25,6)	(16,8)	52,7%	(36,9)	(9,3)	298,4%
Free cash flow	174,8	226,7	(22,9%)	117,9	134,9	(12,6%)

O free cash flow ascendeu a 118 milhões de euros no 1S10, face a 135 milhões de euros no mesmo período do ano anterior. Esta variação é explicada, essencialmente: (1) pela redução do cash flow operacional acima descrita (9 milhões de euros); (2) pelo aumento dos pagamentos de impostos sobre o rendimento (43

02 Análise financeira

milhões de euros), principalmente na Vivo, em resultado da melhoria dos seus resultados e da apreciação do real, e (3) por maiores pagamentos relacionados com acções judiciais (13 milhões de euros), quer na Vivo como nas operações domésticas. Estes efeitos mais do que compensaram: (1) a diminuição das contribuições e pagamentos relativos a benefícios de reforma (46 milhões de euros), na medida em que o reembolso de 75 milhões de euros recebido no 1S10 relativo ao excesso de financiamento associado ao plano de cuidados de saúde mais do que compensou maiores contribuições para os fundos de pensões (30 milhões de euros), e (2) a redução dos pagamentos de salários a trabalhadores pré-reformados, suspensos e outros (7 milhões de euros).

Dívida líquida consolidada

A dívida líquida consolidada ascendeu a 6.093 milhões de euros em 30 de Junho de 2010, uma diminuição de 63 milhões de euros face à mesma data do ano anterior e um aumento de 565 milhões de euros face ao final do ano de 2009, decorrente: (1) de 504 milhões de euros de dividendos pagos pela PT; (2) do impacto negativo de 84 milhões de euros na dívida líquida da Vivo decorrente da valorização do real face ao euro, e (3) da consolidação da dívida líquida da GPTI, que ascendia a 31 milhões de euros em 1 de Março de 2010. Em 30 de Junho de 2010, a dívida líquida da Vivo representava 720 milhões de euros do total de dívida líquida consolidada pela PT.

Tabela 7 _ Variação da dívida líquida

	Milhões de euros			
	2T10	1T10	1S10	2S09
Dívida líquida (balanço inicial)	5.659,8	5.528,0	5.528,0	6.156,2
Free cash flow (a subtrair)	174,8	(57,0)	117,9	734,6
Dividendos pagos pela PT	503,6	0,0	503,6	0,0
Alterações no perímetro de consolidação	0,0	30,8	30,8	0,0
Outros ⁽¹⁾	50,1	14,2	64,3	44,6
Dívida líquida (balanço final excluindo efeito cambial)	6.038,6	5.630,0	6.008,9	5.466,1
Efeitos de conversão cambial da dívida	54,2	29,7	83,9	61,9
Dívida líquida (balanço final)	6.092,8	5.659,8	6.092,8	5.528,0
Variação da dívida líquida	433,0	131,8	564,8	(628,1)
Variação da dívida líquida (%)	7,7%	2,4%	10,2%	(10,2%)

(1) Esta rubrica inclui, principalmente, dividendos pagos pelas subsidiárias integralmente consolidadas pela PT a acionistas minoritários no montante de 60 milhões de euros no 1S10 (39 milhões de euros no 2S09).

Em 30 de Junho de 2010, a dívida bruta consolidada ascendia a 8.094 milhões de euros, dos quais 86,8% venciam a médio e longo prazo. No final de Junho de 2010, 87,2% da dívida total estava denominada em euros e 12,8% em reais. A dívida da Vivo está denominada em reais ou convertida para reais através de contratos derivados. No final do 1S10, 72,6% da dívida bruta e 96,4% da dívida líquida venciam juros a taxas fixas.

O valor de disponibilidades de caixa e equivalentes das operações domésticas acrescido do montante total disponível em linhas de crédito e papel comercial não utilizados ascendia a 2.579 milhões de euros no final de Junho de 2010, dos quais 988 milhões de euros eram relativos a linhas de crédito e papel comercial não utilizados.

No 1S10, o custo médio da dívida da PT foi de 5,2%. Excluindo o Brasil, o custo médio da dívida da PT foi de 4,7% no 1S10. Em 30 de Junho de 2010, a dívida consolidada líquida da PT tinha uma maturidade de 5,9 anos. No 1S10, o rácio de cobertura do EBITDA pela dívida líquida era de 2,3 vezes, que compara com 2,6

02 Análise financeira

vezes no 1S09, enquanto a cobertura dos encargos financeiros pelo EBITDA era de 8,6 vezes, que compara com 8,3 vezes no 1S09.

Responsabilidades com benefícios de reforma

Em 30 de Junho de 2010, as responsabilidades projectadas com benefícios de reforma (PBO) relativas a pensões e cuidados de saúde ascenderam a 3.056 milhões de euros e o valor de mercado dos activos sob gestão ascendeu a 2.179 milhões de euros. Adicionalmente, a PT tinha responsabilidades sob a forma de salários devidos a empregados suspensos e pré-reformados no montante de 747 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 da reforma. Assim, as responsabilidades não financiadas brutas ascenderam a 1.623 milhões de euros. As responsabilidades não financiadas líquidas de impostos ascendiam a 1.193 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	
	30 de Junho de 2010	31 de Dezembro de 2009
Responsabilidades com pensões	2.718,6	2.710,2
Responsabilidades com cuidados de saúde	337,2	335,3
Resp. projectadas com benefícios de reforma (PBO)	3.055,9	3.045,5
Valor de mercado dos fundos ⁽¹⁾	(2.179,4)	(2.369,5)
Resp. não financ. c/ pensões e cuidados de saúde	876,5	675,9
Salários a pagar a empregados suspensos e pré-reformados	746,5	791,4
Responsabilidades não financiadas brutas	1.623,0	1.467,4
Resp. não financiadas líquidas do efeito fiscal	1.192,9	1.078,5
Ganhos com serviços passados não reconhecidos	22,4	23,4
Provisão para benefício de reforma	1645,4	1490,8

(1) A alteração no valor de mercado dos fundos resultou principalmente: (i) do desempenho negativo dos activos sob gestão no montante de 74,7 milhões de euros (equivalente a -3,3% em 1S10), (ii) dos pagamentos de pensões e complementos no montante de 69,2 milhões de euros e (iii) do reembolso do excesso de financiamento do plano de cuidados de saúde no valor de 75 milhões de euros. Estes efeitos foram parcialmente compensados pelas contribuições para os fundos de pensões no montante de 34,8 milhões de euros.

O total das responsabilidades não financiadas brutas aumentou 156 milhões de euros para 1.623 milhões de euros em 30 de Junho de 2010, em resultado: (1) do reembolso de 75 milhões de euros relacionado com o excesso de financiamento do plano de cuidados de saúde, e (2) das perdas actuariais líquidas no valor de 143 milhões de euros, relativas à diferença entre a rentabilidade real dos activos (75 milhões de euros negativos, equivalente a menos 3,3% no 1S10) e a rentabilidade estimada dos activos (6% em termos anuais). Estes efeitos mais do que compensaram: (1) as contribuições da PT para os fundos de pensões (35 milhões de euros), e (2) a redução das responsabilidades relacionadas com salários a pagar a empregados suspensos e pré-reformados (45 milhões de euros), em resultado da suspensão do programa de redução de efectivos.

02 Análise financeira

Tabela 9 _ Variação nas responsabilidades não financiadas brutas	M ilhões de euros	
	1S10	1S09
Responsabilidades não financiadas brutas (saldo inicial)	1467,4	1809,9
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	36,6	45,8
Custos do programa de redução de efectivos	9,2	3,5
Reembolsos (contribuições) líquidos para os fundos de pensões ⁽¹⁾	37,4	(8,3)
Pagamentos a colaboradores pré-reformados, suspensos e outros	(70,8)	(78,2)
Ganhos líquidos actuariais ⁽²⁾	143,2	(15,6)
Responsabilidades não financiadas brutas (saldo final)	1623,0	1757,0
Responsabilidades não financiadas líquidas de impostos	1192,9	1291,4

(1) No 1S10, esta rubrica inclui o reembolso do excesso de financiamento no valor de 75 milhões de euros do plano de cuidados de saúde. Este efeito foi parcialmente compensado pelas contribuições para os fundos de pensões no montante de 34,8 milhões de euros e os pagamentos por acordo de rescisão contratual no montante de 3,6 milhões de euros. (2) No 1S10, esta rubrica é explicada pela diferença entre a rentabilidade real dos activos (74,7 milhões de euros negativos, equivalente a -3,3% no 1S10) e a rentabilidade esperada dos activos (6% numa base anual).

Tabela 10 _ Custos com benefícios de reforma	M ilhões de euros	
	1S10	1S09
Serviço do ano	4,1	3,4
Custo financeiro ⁽¹⁾	101,0	108,2
Rentabilidade esperada dos fundos ⁽²⁾	(68,5)	(65,8)
Sub-total	36,6	45,8
Amortização de ganhos com serviços passados	(1,0)	(0,9)
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	35,6	44,8

(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 30 de Junho de 2010, o capital próprio excluindo interesses minoritários ascendeu a 1.391 milhões de euros. O aumento de 73 milhões de euros no 1S10 é explicado por: (1) o resultado líquido gerado no período no montante 264 milhões de euros, e (2) ajustamentos de conversão cambial positivos no montante de 437 milhões de euros, em resultado da apreciação do real face ao euro, que mais do que compensaram o montante de 504 milhões de euros de dividendos pagos pela PT aos accionistas e as perdas actuariais relativas a benefícios de reforma no montante de 105 milhões de euros (líquidas de impostos).

Tabela 11 _ Variação no capital próprio (excluindo interesses minoritários)	M ilhões de euros	
	1S10	
Capital próprio antes de interesses minoritários (saldo inicial)	1.318,3	
Resultado líquido	264,5	
Ajustamentos de conversão cambial	436,6	
Dividendos	(503,6)	
Ganhos (perdas) actuariais líquidos, líquidos do efeito fiscal	(105,3)	
Outros	(19,3)	
Capital próprio antes de interesses minoritários (saldo final)	1.391,3	
Variação no capital próprio antes de interesses minoritários	73,0	
Variação no capital próprio antes de interesses minoritários (%)	5,5%	

02 Análise financeira

Demonstração da posição financeira consolidada

Em 30 de Junho de 2010, a exposição líquida (activos menos passivos) ao Brasil ascendia a 3.534 milhões de euros (7.804 milhões de reais). Em 30 de Junho de 2010, os activos denominados em reais na demonstração da posição financeira da PT ascenderam a 7.177 milhões de euros (15.848 milhões de reais), equivalente a 44,0% do total do activo.

O aumento no total do activo e passivo no 1S10 resulta essencialmente do impacto da apreciação do real face ao euro e de empréstimos obtidos no período, os quais contribuíram para um aumento da dívida bruta e das disponibilidades de caixa.

	Tabela 12 _ Demonstração da posição financeira consolidada ⁽¹⁾	
	Milhões de euros	
	30 de Junho de 2010	31 de Dezembro de 2009
Disponibilidades e títulos negociáveis	2.001,6	1.518,0
Contas a receber	1.942,3	1.538,4
Existências	240,5	239,9
Investimentos financeiros	621,8	614,1
Activos intangíveis	4.363,0	4.074,3
Activos tangíveis	4.894,5	4.843,9
Activos com planos de benefícios de reforma ⁽²⁾	1,1	67,6
Outros activos	936,0	783,7
Impostos diferidos e custos diferidos	1.316,5	1.160,7
Total do activo	16.317,3	14.840,5
Contas a pagar	1.262,2	1.338,6
Dívida bruta	8.094,4	7.046,0
Responsabilidades com planos de benefícios de reforma	1.646,5	1.558,3
Outros passivos	1.757,4	1.602,9
Impostos diferidos e proventos diferidos	889,7	907,2
Total do passivo	13.650,2	12.453,0
Capital, excluindo interesses minoritários	1.391,3	1.318,3
Interesses minoritários	1.275,8	1.069,1
Total do capital próprio	2.667,1	2.387,4
Total do capital próprio e do passivo	16.317,3	14.840,5

(1) Considerando um câmbio euro/real de 2,2082 em 30 de Junho 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 decorrente do excesso de financiamento do plano de cuidados de saúde 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 0,9% no 2T10 face ao mesmo período do ano anterior, apesar do aumento de 2,0% face ao 2T09 no segmento de rede fixa, em resultado de menores receitas da TMN, devido a: (1) menores receitas de cliente (13 milhões de euros), em resultado de condições económicas adversas e do aumento de popularidade dos planos tarifários pré-pagos de taxa fixa on-net; (2) menores vendas de equipamentos (10 milhões de euros), e (3) menores receitas de interligação (2 milhões de euros), em resultado de menores MTRs. As receitas do segmento de rede fixa cresceram 2,0% no período (10 milhões de euros), não obstante a alteração no reconhecimento de penalidades contratuais (4 milhões de euros), que impactaram negativamente a comparação entre os trimestres. Ajustando pelo impacto da alteração no reconhecimento de receita acima referida, as receitas de rede fixa teriam aumentado 2,8% face ao mesmo período do ano anterior, impulsionadas pelas receitas de retalho e de dados e soluções empresariais e apesar do decréscimo das receitas de wholesale devido a menores acessos indirectos dos concorrentes.

	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Receitas operacionais	798,0	805,5	(0,9%)	1.595,2	1.632,9	(2,3%)
Rede fixa	482,8	473,3	2,0%	971,0	965,3	0,6%
Móvel Portugal • TMN	343,6	367,1	(6,4%)	689,5	737,1	(6,5%)
Outros e eliminações	(28,4)	(34,8)	(18,3%)	(65,3)	(69,6)	(6,2%)
EBITDA ⁽²⁾	347,3	360,8	(3,7%)	698,8	737,0	(5,2%)
Custos com benefícios de reforma (PRBs)	17,8	22,4	(20,5%)	35,6	44,8	(20,5%)
Amortizações	162,2	153,3	5,8%	321,9	304,6	5,7%
Resultado operacional ⁽³⁾	167,2	185,1	(9,6%)	341,2	387,5	(11,9%)
Margem EBITDA	43,5%	44,8%	(1,3pp)	43,8%	45,1%	(1,3pp)
Capex ⁽⁴⁾	131,1	162,6	(19,4%)	269,8	289,6	(6,8%)
Capex em % das receitas operacionais	16,4%	20,2%	(3,8pp)	16,9%	17,7%	(0,8pp)
EBITDA menos Capex	216,2	198,2	9,1%	429,0	447,3	(4,1%)

(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 no 1T09).

O EBITDA diminuiu 3,7% no 2T10 face ao 2T09, para 347 milhões de euros, uma melhoria sequencial da tendência em relação ao 1T10 e equivalente a uma margem de 43,5%. Este desempenho foi explicado principalmente: (1) pela continuação do forte crescimento do negócio de TV por subscrição, que resultou em maiores custos de programação e de marketing; (2) pelo aumento dos custos com suporte e atendimento a clientes, devido ao crescimento do negócio de TV por subscrição; (3) pelas menores MTRs, e (4) pela suspensão do programa de redução de efectivos, favorecendo o insourcing de algumas actividades, com impacto positivo nos custos com salários a empregados suspensos e pré-reformados.

O capex do negócio doméstico decresceu 19,4% face ao 2T09, para 131 milhões de euros, tendo sido direccionado: (1) para os investimentos contínuos no negócio de TV por subscrição e em FTTH, serviços e tecnologias de futuro, assegurando assim o crescimento futuro da rede fixa, e (2) para os investimentos em redes 3G e 3,5G no negócio móvel em Portugal.

03 Análise Operacional

O EBITDA menos capex das operações domésticas aumentou 9,1% no 2T10 face ao 2T09, para 216 milhões de euros, em resultado do enfoque da PT na melhoria da rentabilidade num ambiente económico adverso e no compromisso de gerar mais cash-flow.

Rede fixa

Tabela 14 _ Dados operacionais • rede fixa

	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Acessos ('000)	4.734	4.426	7,0%	4.734	4.426	7,0%
Acessos de retalho	4.345	4.001	8,6%	4.345	4.001	8,6%
PSTN/RDIS	2.710	2.777	(2,4%)	2.710	2.777	(2,4%)
Linhas geradoras de tráfego	2.599	2.625	(1,0%)	2.599	2.625	(1,0%)
Pré-selecção	111	153	(27,3%)	111	153	(27,3%)
ADSL retalho	933	781	19,5%	933	781	19,5%
Clientes de TV	702	443	58,6%	702	443	58,6%
Acessos de wholesale	389	425	(8,5%)	389	425	(8,5%)
Lacetes locais desagregados	273	309	(11,6%)	273	309	(11,6%)
Acessos ORLA	64	66	(3,1%)	64	66	(3,1%)
ADSL wholesale	53	51	3,1%	53	51	3,1%
Adições líquidas ('000)	60	57	4,9%	147	128	14,6%
Acessos de retalho	66	52	26,8%	156	137	13,9%
PSTN/RDIS	(22)	(35)	36,6%	(36)	(65)	44,2%
Linhas geradoras de tráfego	(11)	(25)	53,9%	(13)	(44)	69,2%
Pré-selecção	(11)	(11)	(3,6%)	(23)	(22)	(6,0%)
ADSL retalho	32	29	10,7%	71	71	(0,7%)
Clientes de TV	57	59	(3,4%)	122	131	(7,2%)
Acessos de wholesale	(6)	5	(21,1%)	(9)	(8)	(3,5%)
Lacetes locais desagregados	(6)	8	(175,1%)	(8)	3	n.s.
Acessos ORLA	(0)	(3)	86,8%	0	(10)	1014%
ADSL wholesale	0	1	(80,7%)	(1)	(2)	32,3%
RGU de retalho por acesso ⁽¹⁾	1,60	1,44	11,3%	1,60	1,44	11,3%
ARPU (euros)	30,1	29,9	0,8%	30,2	29,9	0,9%
Tráfego total (milhões de minutos)	2.730	2.773	(1,5%)	5.454	5.619	(2,9%)
Tráfego de retalho	1.143	1.169	(2,2%)	2.309	2.382	(3,0%)
Tráfego de wholesale	1.587	1.604	(1,0%)	3.145	3.237	(2,9%)
Trabalhadores	6.574	6.349	3,5%	6.574	6.349	3,5%

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

No 2T10, as adições líquidas de retalho atingiram 66 mil, um aumento de 26,8% face ao mesmo período do ano anterior, em resultado do crescimento significativo do serviço de TV por subscrição, que alcançou 57 mil adições líquidas, elevando o total de clientes de TV por subscrição para 702 mil (mais 58,6% face ao 2T09). As adições líquidas de ADSL no trimestre foram de 32 mil, o que representa um crescimento da base de clientes de 19,5% face ao 2T09. O crescimento robusto de ADSL resultou do sólido crescimento dos clientes triple-play. As linhas geradoras de tráfego diminuíram 11 mil no 2T10, reflectindo também o impacto positivo das ofertas triple-play. No trimestre, os desligamentos líquidos de linhas de voz foram 22 mil, incluindo 11 mil desligamentos líquidos de linhas em pré-selecção. Este desempenho representa uma clara melhoria em relação ao mesmo período de 2009 (+36,6%), em que ocorreram 35 mil desligamentos líquidos, confirmando assim a melhoria nos principais indicadores de desempenho operacional observada no primeiro semestre de 2009. A penetração da base de clientes de TV por subscrição situa-se em 27,0% das linhas geradoras de

03 Análise Operacional

tráfego (+10,2pp face ao 2T09) e em 75,3% da base de clientes ADSL (+18,6pp face ao 2T09), um sólido desempenho considerando que o serviço de TV por subscrição foi lançado, em termos nacionais, apenas em Abril de 2008.

O número de RGUs de retalho 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 1,60 no 2T10, o que compara com 1,57 no 1T10 e 1,44 no 2T09.

Os acessos dos concorrentes, que incluem acessos wholesale e em pré-selecção, diminuíram 17 mil no 2T10, reflectindo a diminuição das linhas em pré-selecção (-11 mil) e de lacetes locais desagregados (-6 mil).

O Meo continua a oferecer várias características que diferenciam significativamente a sua proposta de valor, incluindo: (1) video-on-demand real (VoD), com funcionalidades semelhantes às do DVD e um catálogo de mais de 2.500 filmes, incluindo alta definição ("HD"); (2) catch-up TV; (3) guia electrónico de programação, redesenhado durante o 1T10, em todos os interfaces do Meo, de modo a melhorar a experiência do utilizador; (4) gravação do canal de TV, permitindo programação remota através de Internet ou através do telemóvel, permitindo ainda a gravação on-line de séries e PVR multiroom para os clientes com mais do que uma set-top box; (5) jogos, karaoke e diversas aplicações interactivas e áreas de serviço; (6) acesso a pastas pessoais de fotos, e (7) conteúdos e funcionalidades personalizados para crianças, especialmente desenhados para um ambiente "Meo Kids".

A 8 de julho de 2010, a PT anunciou que o Meo superou a marca de 700 mil clientes. Recentemente, e para reforçar uma nova experiência de visualização em televisão e melhorar a interactividade, o Meo lançou também: (1) o Meo Interactivo, uma loja de aplicações, disponibilizada gratuitamente, que agregará os melhores widgets de TV para todas as aplicações já disponíveis no Meo, assim como outras que acabam de ser lançadas, tais como o Facebook, o Oceanlook, o Picasa e o Flickr, e (2) o Meo Séries, um novo serviço de subscrição de VoD que disponibiliza as melhores séries da Warner e HBO.

O Meo assegura o acesso a uma oferta de conteúdos abrangente, com mais de 120 canais de TV e mais de 2.500 títulos VoD. A oferta de VoD, que inclui blockbusters de cinco estúdios de Hollywood, é um elemento chave diferenciador do serviço, dado que mais de 50% dos clientes do Meo IPTV já usaram o serviço, numa base de facturação, consumindo em média 2,3 filmes por mês. No 2T10, os filmes mais vistos foram "2012", seguido de "Twilight - New Moon" e "Estado de Guerra", vencedor de seis Oscars referentes ao ano de 2009.

Em Maio de 2010, o Meo anunciou a transmissão em directo do maior evento de ténis em Portugal, o Estoril Open, em formato True 3D, a primeira experiência em Portugal de transmissão de eventos em directo em formato True 3D. Adicionalmente, em Junho de 2010, o Meo anunciou a transmissão em directo de oito jogos do Campeonato do Mundo em formato True 3D através da organização de vários eventos para exibição pública. Para os clientes Meo, todos os jogos do Campeonato do Mundo estavam disponíveis em HD e com funcionalidades interactivas, o que permitiu aos espectadores escolher de entre seis ecrãs adicionais que transmitiam: tácticas da equipa, o acompanhamento de um jogador, o acompanhamento do treinador e os destaques do jogo. Estas funcionalidades provaram ser muito bem sucedidas ao serem utilizadas por mais de 330 mil clientes Meo e ao terem mais de 1,1 milhões de visitas durante o Campeonato do Mundo. Durante este evento, o Meo lançou ainda uma funcionalidade opcional muito bem sucedida que permitia aos espectadores filtrar o ruído das conhecidas vuvuzelas durante o jogo a que se estava a assistir.

03 Análise Operacional

As campanhas de marketing do Meo continuam a usufruir da mais 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 transmitido nos três principais canais nacionais, tendo atingido um share de audiência de 85,5%, acima do anúncio do lançamento inicial do Meo em 2008, que atingiu um share de audiência de 83%. No 2T10, o indicador de recordação comprovada por anúncio foi superior a 60% e o de recordação espontânea de anúncios situou-se acima de 40%, bem à frente de qualquer outra marca concorrente no sector.

No 2T10, as receitas operacionais da rede fixa aumentaram 2,0% face ao 2T09, para 483 milhões de euros, impulsionadas pelas receitas de dados e soluções empresariais (5 milhões de euros) e pelas vendas (6 milhões de euros), apesar do efeito negativo da alteração no reconhecimento de penalidades contratuais (4 milhões de euros). Ajustando por esta alteração, as receitas de rede fixa teriam aumentado 2,8% face ao mesmo período do ano anterior. As receitas de retalho diminuíram 2 milhões de euros, para 240 milhões de euros no 2T10, enquanto que ajustando pelo impacto da alteração no reconhecimento de penalidades contratuais, as receitas de retalho da rede fixa teriam aumentado 0,7% face ao mesmo período do ano anterior, suportadas pelo forte e contínuo desempenho da oferta triple-play do Meo (voz, dados e TV por subscrição). Apesar da contínua pressão sobre o negócio de voz tradicional, em resultado de condições económicas adversas que afectam, principalmente, os segmentos PME/SOHO e empresarial, as receitas de TV por subscrição e ADSL de retalho têm vindo a aumentar em linha com a estratégia estabelecida de aumentar quota de mercado no mercado residencial através da oferta de serviços triple-play e double-play atractivos e diferenciados.

Tabela 15 _ Demonstração dos resultados • rede fixa ⁽¹⁾				Milhões de euros		
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Receitas operacionais	482,8	473,3	2,0%	971,0	965,3	0,6%
Retalho	240,5	242,7	(0,9%)	484,1	487,3	(0,6%)
Serviços a operadores (wholesale)	121,7	120,2	1,3%	241,4	245,8	(1,8%)
Dados e soluções empresariais	75,1	70,5	6,5%	152,3	150,4	1,3%
Outras receitas de rede fixa	45,5	39,9	14,1%	93,1	81,9	13,8%
Custos operacionais, excluindo amortizações	295,1	272,7	8,2%	594,7	556,6	6,8%
Custos com pessoal	55,5	56,2	(1,2%)	113,9	115,3	(1,3%)
Custos directos dos serviços prestados	113,9	97,7	16,6%	220,5	202,6	8,8%
Custos comerciais	32,4	24,6	31,7%	60,4	50,1	20,6%
Outros custos operacionais	93,2	94,2	(1,1%)	199,9	188,7	6,0%
EBITDA ⁽²⁾	187,7	200,6	(6,4%)	376,3	408,7	(7,9%)
Custos com benefícios de reforma	17,8	22,4	(20,5%)	35,6	44,8	(20,5%)
Amortizações	110,1	98,0	12,3%	216,0	195,4	10,5%
Resultado operacional ⁽³⁾	59,9	80,2	(25,4%)	124,7	168,5	(26,0%)
Margem EBITDA	38,9%	42,4%	(3,5pp)	38,8%	42,3%	(3,6pp)
Capex	99,7	125,9	(20,9%)	212,1	227,3	(6,7%)
Capex em % das receitas operacionais	20,6%	26,6%	(6,0pp)	21,8%	23,5%	(1,7pp)
EBITDA menos Capex	88,1	74,6	18,0%	164,2	181,4	(9,5%)

(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.

O desempenho das receitas de retalho, ajustado pela alteração no reconhecimento de penalidades contratuais anteriormente referida (+0,7% face ao 2T09), foi impulsionado pelo crescimento das RGUs de

03 Análise Operacional

retalho em 66 mil, nomeadamente pelos clientes de TV por subscrição (57 mil adições líquidas no trimestre), pelos clientes de elevada qualidade de banda larga (adições líquidas pós-pagas de 34 mil) e pela resiliência das linhas geradoras de tráfego, que diminuíram 11 mil no trimestre. O aumento do número de RGUs por cliente impulsionou o aumento do ARPU de retalho em 0,8% no 2T10 face ao 2T09, tendo atingido 30,1 euros. O desempenho das receitas de retalho continua a beneficiar da implementação bem sucedida da estratégia de TV, não obstante a forte concorrência de outros operadores de cabo e de rede fixa, bem como de operadores móveis, tanto de voz como de banda larga, e o ambiente económico adverso.

As receitas de wholesale aumentaram 1,3% no 2T10 face ao 2T09, para 122 milhões de euros, em resultado, principalmente, do aumento das receitas de tráfego (+1,4% face ao 2T09). As receitas de circuitos alugados permaneceram estáveis em 45 milhões de euros (-0,1% face ao 2T09).

As receitas de dados e soluções empresariais aumentaram 6,5% no 2T10 face ao 2T09, devido ao aumento das receitas de gestão de redes, outsourcing e TI (+41,4% face ao 2T09), em resultado da execução de alguns contratos de grande dimensão, e apesar do decréscimo das receitas de VPN e circuitos alugados (-6,3% face ao 2T09) num contexto de condições económicas desafiantes que têm afectado os segmentos PME/SOHO e empresarial.

As outras receitas aumentaram 14,1% no 2T10 face ao 2T09, em resultado, principalmente, do aumento nas vendas de equipamentos (6 milhões de euros) e apesar do decréscimo de 19,0% nas listas telefónicas. As outras receitas da rede fixa também beneficiaram do desempenho positivo do Sapo, o portal web da PT, cujas receitas aumentaram 36,8% face ao 2T09. Este desempenho favorável é o resultado de um extenso trabalho do Sapo na sua presença multiscreen, com lançamentos de produtos em plataformas móveis, tais como o Android, o Telefone Windows, o Nokia WRT e o IPAD, e também em televisão e no enfoque em serviços especializados, tais como a cobertura on-line do Campeonato do Mundo de futebol e no lançamento de novos canais, como o Sapo Music, o Sapo Praias e o Sapo Saúde, um registo pessoal de saúde, desenvolvido em parceria com prestadores de serviços na área da saúde.

No 2T10, o EBITDA diminuiu 6,4% face ao 2T09, revelando uma acentuada melhoria sequencial (-9,4% no 1T10 face ao 1T09), não obstante os contínuos esforços na implementação do serviço de TV por subscrição e das ofertas triple-play e a suspensão do programa de redução de efectivos. Este desempenho favorável é o resultado do contínuo enfoque na melhoria da rentabilidade das operações e das vantagens iniciais decorrentes da implementação da rede FTTH, que é mais robusta quando comparada com as redes já existentes. Comparativamente ao 1T10, o EBITDA manteve-se relativamente estável em 188 milhões de euros. No trimestre, as despesas operacionais aumentaram 8,2% face ao 2T09, devido maioritariamente ao aumento dos custos directos para 114 milhões de euros (+16,6% face ao 2T09). Este aumento reflecte o aumento dos custos de programação, que resulta do contínuo crescimento de clientes de TV por subscrição, do reforço da oferta em termos de conteúdos e da maior aceitação dos serviços premium de VoD. No 2T10, os custos com pessoal diminuíram 1,2% face ao 2T09, para 55 milhões de euros, em resultado do forte enfoque na redução de custos e apesar: (1) da migração de efectivos do segmento móvel doméstico devido à reorganização das operações domésticas fixa e móvel por segmentos de clientes, e (2) da suspensão do programa de redução de efectivos e enfoque na internalização de actividades que anteriormente eram terciarizadas, reduzindo, assim, os custos associados ao segmento da rede fixa. Os custos comerciais, que aumentaram 31,7% face ao 2T09, para 32 milhões de euros, reflectem o aumento dos custos com marketing e publicidade e das comissões, que resultou do esforço contínuo no marketing das ofertas de TV por

03 Análise Operacional

subscrição e triple-play e de maiores vendas a clientes empresariais. A margem EBITDA foi de 38,9% no 2Q10, o que representa também uma melhoria face ao trimestre anterior.

O capex decresceu de 126 milhões de euros no 2T09 para 100 milhões de euros no 2T10 (-20,9%), uma vez que os investimentos na infra-estrutura histórica diminuíram no período e apesar: (1) dos contínuos esforços na implementação de tecnologias de futuro, nomeadamente FTTH, e (2) do aumento do capex de cliente, associado ao crescimento dos serviços de TV por subscrição. Os outros investimentos, nomeadamente em backbone de infra-estrutura de rede SI/TI, também diminuíram, em resultado do enfoque da PT na eficiência e na geração de cash-flow, beneficiando dos investimentos significativos efectuados em 2008 e 2009 e da integração fixo-móvel.

Móvel Portugal

No 2T10, o EBITDA menos capex da TMN cresceu 2,9% face ao 2T09, para 132 milhões de euros, em resultado do enfoque na rentabilidade e na geração de cash-flow e num contexto económico desafiante, com maior concorrência em alguns segmentos de mercado, nomeadamente no segmento jovem. O EBITDA manteve-se relativamente estável em 161 milhões de euros, com a margem EBITDA a aumentar 2,8pp face ao 2T09 para 46,9%. As receitas operacionais foram de 344 milhões de euros (-6,4% face ao 2T09), em resultado das difíceis condições económicas já referidas acima, penalizadas pelas receitas de cliente (-4,5% face ao 2T09) e pelas vendas de equipamentos (-29,6% face ao 2T09).

No 2T10, o total de clientes da TMN aumentou 4,3% para 7.269 mil, com adições líquidas trimestrais de 5 mil. No trimestre, o crescimento de clientes na TMN foi suportado pelos clientes pré-pagos (33 mil adições líquidas) devido ao ambiente económico desafiante e em resultado do foco em campanhas direccionadas para clientes de planos tarifários pré-pagos de taxa fixa on-net, o que se reflectiu na evolução dos clientes pós-pagos, não obstante o contínuo crescimento de banda larga móvel. No final do 2T10, os clientes pós-pagos representavam 30,9% da base total de clientes.

Tabela 16 _ Dados operacionais • móvel Portugal ⁽¹⁾

	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Clientes ('000)	7.269	6.969	4,3%	7.269	6.969	4,3%
Adições líquidas ('000)	5	21	(76,5%)	16	36	(55,1%)
Tráfego total (milhões de minutos)	2.625	2.417	8,6%	5.133	4.660	10,2%
MOU (minutos)	121	116	3,6%	118	112	5,0%
ARPU (euros)	14,6	16,0	(8,8%)	14,7	16,0	(8,6%)
Cliente	12,7	13,9	(8,9%)	12,7	13,8	(7,8%)
Interligação	1,7	1,8	(9,4%)	1,7	2,0	(13,8%)
Dados em % das receitas de serviço (%)	25,0	22,6	2,5pp	24,2	22,7	1,5pp
SARC (euros)	29,1	36,5	(20,2%)	27,8	37,6	(26,0%)
Trabalhadores	1.016	1.100	(7,6%)	1.016	1.100	(7,6%)

(1) Inclui subscritores MVNO.

No 2T10, 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, em exclusivo, o Samsung Galaxy-S, o mais avançado smartphone com o sistema operativo Android, que inclui: (1) um grande ecrã AMOLED; (2) GPS com acesso ilimitado ao software GPS NDrive e a mapas

03 Análise Operacional

de Portugal; (3) câmara de 5 Mpx; (4) ranhura para cartão de memória de 8GB, e (5) algumas das aplicações mais populares, tal como a livreria on-line. Adicionalmente, a TMN também lançou o Wave Samsung, o primeiro smartphone com o sistema operacional Bada, desenvolvido pela Samsung, que permite imagens e vídeos de elevada qualidade e acesso a aplicações através da loja de Apps da Samsung. Os smartphones da TMN continuam a ser posicionados de forma a permitir uma experiência única na banda larga móvel, na interactividade de serviços e conteúdos, reforçando assim a posição de liderança da TMN neste segmento, nomeadamente enquanto operador com a oferta mais diversificada e abrangente.

Adicionalmente, a TMN lançou uma nova versão do seu portal móvel, que tinha sido introduzido em 2007, com um design mais atraente e menus de navegação mais intuitivos, de forma a proporcionar aos seus clientes uma experiência de acesso à Internet mais rica e de mais fácil utilização. Esta nova versão implicou um layout mais dinâmico, a reorganização de conteúdos em três áreas principais (notícias, entretenimento e utilitários) e o acesso directo a algumas das aplicações mais populares, tais como o Meo Mobile, o e-mail e a Internet. Desta forma, a TMN consolidou a sua oferta de Internet como a mais inovadora, alargando ainda mais o conceito de mobilidade. Integrando a sua estratégia de se afirmar como empresa líder e inovadora, a TMN transmitiu todos os jogos do Campeonato do Mundo, o evento desportivo mais importante do ano. Todos os jogos foram transmitidos em directo, através do Meo Mobile, de forma otimizada para televisão em telefones móveis, a fim de proporcionar uma experiência nova e única. Antes do Campeonato do Mundo, a TMN já tinha transmitido em directo a final da Liga dos Campeões Europeus. Com um menu de navegação mais atraente e intuitivo, o Meo Mobile tem disponíveis 40 canais de elevada qualidade, organizados de acordo com sete categorias: Desporto, TV Nacional, Informação, Crianças, Entretenimento, Música e Adultos, pelo preço de 0,93 euros por 24 horas ou 2,06 euros por semana.

Com o objectivo de reforçar o posicionamento competitivo da sua oferta de serviços no segmento jovem, em Abril de 2010, a TMN redesenhou os planos tarifários pré-pagos de taxa fixa on-net direccionados para o segmento jovem, "Moche", incluindo uma opção sem mensalidade, embora sujeita a uma recarga mínima de 12,5 euros por cada 30 dias. Adicionalmente, a TMN lançou, em Julho de 2010, novos planos de preços sob a marca "tmn ilimitado", com o objectivo de aumentar a penetração dos planos tarifários de maior valor. Estes planos de preços são concebidos para alavancar a crescente popularidade dos smartphones em Portugal e incluem serviços de voz e acesso à Internet (500MB de Internet móvel mais o uso de Wi-Fi ilimitado nos hotspots da PT), enquanto ao mesmo tempo, garantem níveis de consumo mínimo de 30 euros (tráfego on-net ilimitado, SMS e MMS incluídos, sujeitos a política de utilização razoável) e de 100 euros (sem limite de tráfego on-net e off-net, SMS e MMS incluídos, sujeitos a política de utilização razoável).

Como resultado do investimento da TMN na melhoria da experiência de utilização dos seus serviços de voz e dados e na melhoria da qualidade dos seus processos de atendimento a clientes, no 1S10, o número de chamadas para o centro de atendimento a clientes diminuiu 41% face ao mesmo período do ano anterior e o número de queixas de clientes TMN diminuiu 25% face ao 1S09. O serviço de banda larga móvel registou um desempenho ainda mais notável com uma diminuição de reclamações de clientes de 55% no 1S10 face ao 1S09. É também relevante referir que, em 2009, o número total de reclamações de clientes da TMN já tinha diminuído 17% face ao mesmo período de 2008 e o número de queixas de clientes de banda larga móvel também tinha diminuído 36%.

Os serviços de dados não-SMS e de valor acrescentado continuaram a contribuir para o crescimento das receitas, aumentando 7,8% no 2T10 e representando 57,8% do total das receitas de dados (+1,0pp face ao 2T09). Os serviços de dados não-SMS continuam a beneficiar do desempenho sustentado da banda larga

03 Análise Operacional

móvel e do aumento da utilização dos serviços de dados, em particular, dos smartphones e outros equipamentos móveis com acesso a dados. No trimestre, a receita total de dados representou 25,0% das receitas de serviço, mais 2,5pp face ao 2T09.

O ARPU da TMN diminuiu 8,8% no 2T10 face ao 2T09, para 14,6 euros, principalmente em resultado: (1) de condições económicas adversas; (2) do aumento de popularidade dos planos tarifários tribais direccionados para o segmento jovem, e (3) da maior penetração de serviços nos segmentos mais baixos do mercado. Adicionalmente, o ARPU de interligação diminuiu 9,4% face ao mesmo período do ano anterior, com as taxas de terminação a diminuir 0,5 cêntimos de euro para 6,0 cêntimos de euro a partir de 24 de Maio de 2010, em resultado da descida de taxas imposta pelo ICP-ANACOM em 21 de Maio de 2010. De acordo com esta decisão, os preços grossistas máximos a aplicar pelos operadores móveis com poder de mercado significativo na terminação de chamadas de voz em redes móveis individuais (mercado 16) são os seguintes: (1) 6,0 cêntimos de euro a partir de 24 de Maio de 2010; (2) 5,5 cêntimos de euro a partir de 24 de Agosto de 2010; (3) 5,0 cêntimos de euro a partir de 24 de Novembro de 2010; (4) 4,5 cêntimos de euro a partir de 24 de Fevereiro de 2011; (5) Euro 4,0 cêntimos de euro a partir de 24 de Maio de 2011, e (6) 3,5 cêntimos de euro a partir de 24 de Agosto de 2011.

No 2T10, o tráfego total aumentou 8,6% para 2.625 milhões de minutos, apresentando um perfil de crescimento sustentado e impulsionado, principalmente, pelo tráfego de saída, que aumentou 12,9% face ao 2T09, enquanto o tráfego de entrada diminuiu 5,7% face ao 2T09. O crescimento da base de clientes (+4,3% no final do período), associado a uma maior penetração dos planos tarifários pré-pagos de taxa fixa on-net, impulsionou o crescimento do tráfego no período, com o MOU a aumentar 3,6% no trimestre, não obstante o contínuo crescimento dos cartões de dados.

No 2T10, as receitas operacionais da TMN ascenderam a 344 milhões de euros, um decréscimo de 6,4% face ao 2T09 (23 milhões de euros), devido, principalmente: (1) à diminuição de 29,6% nas vendas de equipamentos (10 milhões de euros); (2) à diminuição de 13 milhões de euros nas receitas de cliente, e (3) à diminuição de 2 milhões de euros nas receitas de interligação, em parte decorrente do impacto negativo de 1 milhão de euros devido à diminuição das MTRs.

Apesar da base de clientes estável, o desempenho das receitas de cliente reflectiu o ambiente económico adverso, decrescendo 4,5% face ao 2T09 para 276 milhões de euros (13 milhões de euros). As receitas de interligação diminuíram 5,1% no 2T10 face ao 2T09, para 36 milhões de euros (2 milhões de euros), em resultado: (1) da diminuição do tráfego de entrada; (2) de menores MTRs, que passaram de 6,5 cêntimos de euro por minuto para 6,0 cêntimos de euro por minuto a partir de 24 de Maio de 2010, o que compara com 6,5 cêntimos de euro por minuto no 2T09, e (3) de menores receitas de interligação relativas a SMS. As vendas de equipamentos diminuíram 29,6% no período (10 milhões de euros), devido sobretudo a preços mais baixos de equipamentos e a menores volumes.

Em resultado do rigoroso controlo de custos para melhorar a rentabilidade num contexto económico adverso, o EBITDA diminuiu apenas 0,4% no 2T10 face ao 2T09 para 161 milhões de euros. A margem EBITDA foi de 46,9% no 2T10, aumentando 2,8pp face a 44,1% no 2T09. As despesas operacionais, excluindo amortizações, decresceram 11,1% no 2T10, para 183 milhões de euros, suportadas no controlo de custos: (1) os custos com pessoal diminuíram 9,2%, reflectindo melhorias contínuas decorrentes da reorganização dos negócios domésticos da PT por segmentos de cliente e da integração fixo-móvel; (2) as despesas comerciais diminuíram 26,4% relativamente ao mesmo período do ano anterior, para 48 milhões de euros,

03 Análise Operacional

em resultado do contínuo enfoque no aumento do número de equipamentos exclusivos e na redução da dimensão do portfólio de equipamentos da TMN, o que se traduz numa diminuição do SARC unitário (-20,2% face ao 2T09), e (3) redução dos custos operacionais (-3,6% face ao 2T09). As outras despesas operacionais beneficiaram de menores serviços de manutenção e reparação, o que resulta da gestão integrada das redes fixa e móvel, e de menores serviços de terceiros, comprovando a rigorosa disciplina de controlo de custos. Não obstante o aumento dos custos de capacidade relacionados com a prestação de serviços de dados, os custos directos diminuíram 3,6% face ao 2T09, para 63 milhões de euros, em resultado do menor tráfego internacional de saída e do menor custo médio por minuto.

Tabela 17 _ Demonstração dos resultados • móvel Portugal ⁽¹⁾				Milhões de euros		
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Receitas operacionais	343,6	367,1	(6,4%)	689,5	737,1	(6,5%)
Prestação de serviços	318,0	332,8	(4,4%)	638,8	666,2	(4,1%)
Cliente	275,9	288,9	(4,5%)	555,1	573,9	(3,3%)
Interligação	36,4	38,4	(5,1%)	73,8	81,6	(9,6%)
Roamers	5,7	5,5	3,9%	9,9	10,7	(7,1%)
Vendas	23,2	32,9	(29,6%)	46,1	62,9	(26,6%)
Outras receitas operacionais	2,4	1,4	72,3%	4,6	8,1	(42,7%)
Custos operacionais, excluindo amortizações	182,5	205,4	(11,1%)	364,3	405,7	(10,2%)
Custos com pessoal	11,8	13,0	(9,2%)	23,7	25,9	(8,4%)
Custos directos dos serviços prestados	62,8	65,1	(3,6%)	124,6	128,3	(2,9%)
Custos comerciais	47,8	64,9	(26,4%)	94,0	127,3	(26,1%)
Outros custos operacionais	60,2	62,4	(3,6%)	122,0	124,2	(1,8%)
EBITDA ⁽²⁾	161,1	161,7	(0,4%)	325,2	331,4	(1,9%)
Amortizações	49,5	52,1	(5,1%)	100,9	103,0	(2,1%)
Resultado operacional ⁽³⁾	111,6	109,6	1,9%	224,3	228,4	(1,8%)
Margem EBITDA	46,9%	44,1%	2,8pp	47,2%	45,0%	2,2pp
Capex ⁽⁴⁾	29,1	33,4	(13,1%)	52,6	58,0	(9,4%)
Capex em % das receitas operacionais	8,5%	9,1%	(0,7pp)	7,6%	7,9%	(0,2pp)
EBITDA menos Capex	132,0	128,3	2,9%	272,6	273,5	(0,3%)

(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 capex decresceu 13,1% no 2T10 para 29 milhões de euros, representando 8,5% das receitas (-0,7pp face ao 2T09). A diminuição do capex da TMN é explicado, essencialmente, pelo enfoque na geração de cash-flow, com o capex em TI/SI a apresentar uma diminuição de 44,8% face ao 2T09, em resultado da integração fixo-móvel. O capex continuou a ser direccionado, principalmente, para a expansão de capacidade e cobertura da rede, nomeadamente nas áreas urbanas e nas principais vias de comunicação terrestre. O capex relativo a infra-estrutura manteve-se estável devido ao contínuo enfoque na prestação de serviços móveis de voz e dados de excelência para os clientes e na adaptação aos crescentes níveis de utilização dos serviços. Cerca de 70% do capex de rede foi direccionado para as redes 3G e 3,5G. Num cenário de elevada qualidade da rede e da oferta de serviços aos clientes, a qualidade da rede da TMN continua a destacar-se no mercado Português pela sua cobertura e fiabilidade. Em resultado do maior enfoque na geração de cash-flow e na rentabilidade das operações, o EBITDA menos capex da TMN aumentou 2,9%, no 2T10 face ao 2T09, para 132 milhões de euros.

03 Análise Operacional

Negócios Internacionais

Móvel Brasil

No 2T10, a base de clientes da Vivo aumentou 19,6% face ao 2T09 para 55.977 mil. As tecnologias GSM, 3G e 3,5G representavam 49.890 mil clientes no final de Junho de 2010, equivalente a 89,1% do total de clientes (+12,0pp face ao 2T09). As adições líquidas trimestrais atingiram 2.028 mil, equivalente a um crescimento de 72,2% face ao mesmo período do ano anterior. O aumento sustentado das adições líquidas permitiu à Vivo atingir uma quota de mercado de 33,7% de adições líquidas no trimestre, bem à frente de qualquer concorrente, reforçando assim a sua liderança pelo quarto trimestre consecutivo. A quota de mercado da Vivo em 30 de Junho de 2010 atingiu 30,2%, mais 0,9pp face ao final do 2T09. Adicionalmente, a Vivo também reforçou a sua liderança no segmento pós-pago, com os clientes pós-pagos a crescerem 25,5% face ao 2T09, representando já 20,3% da base de clientes. A quota de adições líquidas da Vivo no segmento pós-pago alcançou 61,6% no 2T10, enquanto a sua quota de mercado se situou em 34,7% (+3,5pp face ao 2T09). O desempenho da Vivo no 2T10 é explicado: (1) pelo enfoque no aumento da utilização de banda larga móvel com o relançamento dos planos "Vivo Internet Brasil", o que resultou também em fortes resultados em termos de crescimento das receitas de dados (+71,8% face ao 2T09); (2) pelo elevado nível de aceitação dos planos pós-pagos "Vivo Você", lançados em Novembro de 2009; (3) pela atractividade das ofertas da Vivo no segmento pré-pago, com enfoque no estímulo do tráfego on-net, nomeadamente a oferta "Recarregue e Ganhe" que permitiu melhorar o nível de mix dos carregamentos; (4) pelo sucesso das campanhas da Vivo, nomeadamente as relacionadas com o Dia da Mãe e com o Campeonato do Mundo da FIFA; (5) pela qualidade da rede de distribuição, uma vez que a Vivo detém mais de 11 mil pontos de venda, 334 lojas próprias e mais de 547 mil pontos de recarga, distribuídos por todo o país; (6) pela abrangência e dimensão do portfólio de equipamentos e smartphones, e (7) pelo forte desempenho do segmento empresarial com base na assinatura de novos e importantes contratos. Em resultado da qualidade e equilíbrio da sua oferta, a Vivo é o operador que mais clientes angariou em termos de portabilidade de números, desde que foi implementada no Brasil, particularmente nos segmentos pós-pago e empresarial.

Tabela 18 _ Dados operacionais • móvel Brasil ⁽¹⁾

	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Clientes ('000)	55.977	46.819	19,6%	55.977	46.819	19,6%
Quota de mercado (%)	30,2	29,3	0,9pp	30,2	29,3	0,9pp
Adições líquidas ('000)	2.028	1.178	72,2%	4.233	1.874	125,8%
Tráfego total (milhões de minutos)	18.743	11.022	70,1%	37.160	21.448	73,3%
MOU (minutos)	114	80	42,4%	115	78	47,0%
ARPU (reais)	25,0	27,0	(7,2%)	24,9	27,1	(8,1%)
Cliente	16,1	16,5	(2,3%)	15,8	16,4	(3,5%)
Interligação	8,7	10,3	(15,1%)	8,9	10,5	(15,1%)
Dados em % das receitas de serviço (%)	19,4	12,5	6,9pp	18,5	12,4	6,1pp
SARC (reais)	71,9	87,6	(17,9%)	69,0	97,0	(28,9%)
Trabalhadores	13.266	8.250	60,8%	13.266	8.250	60,8%

(1) Dados operacionais calculados de acordo com o IFRS. Os valores 2T09 e 1S10 foram recalculados para efeitos de comparação.

No 2T10, 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 serviço no mercado.

03 Análise Operacional

Em Junho de 2010, a Vivo anunciou o mais ambicioso plano de expansão 3G e 3,5G do Brasil. De acordo com este plano, a Vivo pretende cobrir 1.461 municípios até ao final de 2010 e mais de 2.800 municípios até ao final de 2011, atingindo uma cobertura de aproximadamente 85% da população Brasileira. No 2T10, a Vivo já cobria 608 municípios, uma cobertura adicional de mais 14 municípios durante o trimestre, atingindo 62% da população Brasileira. A cobertura, capacidade e qualidade da rede 3G e 3,5G da Vivo e o esforço de marketing do serviço de banda larga móvel continuaram a impulsionar o aumento dos clientes de dados. Em resultado, os clientes com planos de dados 3G, smartphones ou cartões de dados de banda larga móvel, aumentaram 142% face ao 2T09, com uma quota de mercado estimada neste segmento de 42% no final de Junho de 2010. De acordo com o regulador, a Vivo é a operadora com maior quota de mercado nos planos de banda larga, tendo aumentado a sua vantagem sobre os concorrentes nos últimos meses.

O total de minutos transportado pela Vivo aumentou 70,1% no 2T10 face ao 2T09, 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 apenas 5,0% face ao 2T09. O MOU total da Vivo aumentou 42,4% no 2T10 face ao 2T09, alcançando 114 minutos, impulsionado pelo MOU de saída (+71,8% face ao 2T09).

O ARPU total da Vivo diminuiu 7,2% no 2T10 face ao 2T09, para 25,0 reais, melhorando a tendência observada no 1T10 (-9,0% face ao 1T09), em resultado do crescimento da base de clientes e da maior penetração dos serviços móveis nos segmentos de menor rendimento. O ARPU de cliente diminuiu 2,3% face ao 2T09, para 16,1 reais, devido à penetração de múltiplos cartões SIM, enquanto o ARPU de interligação diminuiu 15,1% face ao 2T09, em resultado da migração fixo-móvel. O ARPU foi positivamente influenciado pelo crescimento do ARPU de dados, que por sua vez foi impulsionado pelo nível de conectividade e aplicações de dados. Face ao trimestre anterior, o ARPU cresceu 0,8%, enquanto o ARPU de cliente aumentou 4,4%, em resultado da reestruturação de algumas campanhas comerciais.

As receitas operacionais da Vivo, apresentadas em reais e de acordo com as IFRS, aumentaram 9,6% no 2T10 face ao 2T09, para 4.584 milhões de reais, em resultado do crescimento das receitas de serviço (+10,6% face ao 2T09), impulsionado por um forte crescimento dos serviços de dados, pela maior frequência de carregamentos e, também, por uma melhoria no mix dos carregamentos. As receitas de dados cresceram 71,8% no 2T10 face ao 2T09 e já representam 19,4% (+6,9pp face ao 2T09) das receitas de serviço. Os factores de crescimento dos serviços de dados foram: (1) a conectividade de banda larga móvel, devido ao forte crescimento da base de clientes; (2) o aumento na utilização pessoa para pessoa de SMS/MMS, em resultado da maior penetração e utilização dos serviços de mensagens no segmento pré-pago, e (3) novos planos de preços destinados a aumentar a fidelização dos clientes. As vendas de equipamentos diminuíram 7,2% no 2T10 face ao 2T09, para 271 milhões de reais, mostrando uma tendência de desaceleração quando comparadas com os trimestres anteriores.

03 Análise Operacional

Tabela 19 _ Demonstração dos resultados • móvel Brasil ⁽¹⁾				Milhões de reais		
	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Receitas operacionais	4.584,2	4.181,7	9,6%	8.986,4	8.427,5	6,6%
Prestação de serviços	4.211,3	3.809,1	10,6%	8.214,9	7.597,6	8,1%
Vendas	271,4	292,5	(7,2%)	575,4	632,2	(9,0%)
Outras receitas operacionais	101,4	80,1	26,7%	196,1	197,7	(0,8%)
Custos operacionais, excluindo amortizações	3.240,6	2.967,0	9,2%	6.365,7	5.984,0	6,4%
Custos com pessoal	269,6	217,9	23,7%	515,9	431,6	19,5%
Custos directos de serviços prestados	959,6	828,3	15,9%	1.910,3	1.626,2	17,5%
Custos comerciais	986,2	963,3	2,4%	1.948,6	2.003,5	(2,7%)
Outros custos operacionais	1.025,3	957,5	7,1%	1.990,9	1.922,8	3,5%
EBITDA ⁽²⁾	1.343,6	1.214,8	10,6%	2.620,7	2.443,5	7,3%
Amortizações	994,8	1.010,2	(1,5%)	2.018,3	2.008,2	0,5%
Resultado operacional ⁽³⁾	348,7	204,6	70,5%	602,4	435,2	38,4%
Margem EBITDA	29,3%	29,0%	0,3pp	29,2%	29,0%	0,2pp
Capex	489,1	595,4	(17,9%)	817,9	1.117,6	(26,8%)
Capex em % das receitas operacionais	10,7%	14,2%	(3,6pp)	9,1%	13,3%	(4,2pp)
EBITDA menos Capex	854,5	619,4	38,0%	1.802,7	1.325,8	36,0%

(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 EBITDA aumentou 10,6% no 2T10 face ao 2T09, para 1.344 milhões de reais, suportado pelo crescimento das receitas de serviços e pelo controlo de custos e apesar do aumento significativo das adições líquidas no trimestre (+72,2% face ao 2T09), que permitiu um forte desempenho em termos de quota de mercado de adições líquidas. As despesas comerciais aumentaram 2,4% no trimestre face ao 2T09, enquanto o SARC unitário, que inclui custos de marketing, subsídios de equipamentos e comissões, decresceu 17,9% no 2T10 face ao 2T09. Este desempenho dos custos comerciais é explicado pelo aumento das comissões, em resultado do crescimento significativo das vendas de modems e smartphones com planos de dados associados, apesar do decréscimo no custo das mercadorias vendidas devido à maior aceitação das ofertas assentes apenas em cartão SIM. Os custos com pessoal aumentaram 23,7% face ao 2T09, em resultado da internalização de certas actividades relacionadas com marketing e vendas, nomeadamente lojas, anteriormente terciarizadas. Num cenário de forte concorrência, marcado pelas campanhas do Dia da Mãe e do Campeonato do Mundo, e de forte crescimento da base de clientes e apesar da pressão sobre o ARPU, a margem EBITDA da Vivo melhorou 0,3pp no 2T10 face ao 2T09, para 29,3%, suportada no esforço de controlo de custos.

O capex decresceu 17,9% no 2T10 face ao 2T09, para 489 milhões de reais, e foi direccionado principalmente: (1) para aumentar a capacidade da rede de forma a suportar o crescimento acelerado do tráfego de voz na rede 2G; (2) para expandir a cobertura das redes 3G e 3,5G; (3) para melhorar a capacidade e a qualidade da rede para continuar a manter as redes 2G e 3G como as mais fiáveis e de melhor qualidade do Brasil, e (4) investimentos no atendimento ao cliente e em sistemas de TI, com o objectivo de suportar o crescimento da base de clientes. No final de Junho de 2010, a rede 3G cobria 608 municípios, atingindo 62% do total da população brasileira.

03 Análise Operacional

Outros investimentos internacionais

No 1S10, os activos internacionais excluindo a Vivo, numa base pró-forma, aumentaram as suas receitas proporcionais em 14,5%, para 284 milhões de euros, enquanto o EBITDA diminuiu 2,7% para 107 milhões de euros, melhorando a tendência observada no 1T10, e apesar da desvalorização do kwanza angolano.

Tabela 20 _ Demonstração de resultados proporcional dos activos internacionais Milhões de euros

	2T10	2T09	Δ09/10	1S10	1S09	Δ09/10
Receitas operacionais	155,7	128,4	21,3%	284,5	248,5	14,5%
EBITDA ⁽²⁾	56,0	55,4	1,1%	106,8	109,7	(2,7%)
Amortizações	14,3	10,2	39,9%	26,9	20,1	33,7%
Resultado operacional ⁽³⁾	41,7	45,2	(7,7%)	79,8	89,5	(10,8%)
Margem EBITDA	36,0%	43,2%	(7,2pp)	37,5%	44,1%	(6,6pp)

(1) A consolidação pró-forma dos activos internacionais, considerando as participações detidas pela PT. Exclui investimento 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.

Tabela 21 _ Dest. dos princ. activos em África e na Ásia (2009) ⁽¹⁾ milhares (clientes), milhões (financeiros)

	Posição	Rec. local	Δ09/10	EBITDA local	Δ09/10	Margem	Rec. euro	EBITDA euro
Unitel, Angola ^{(2) (4)}	25,00%	717	(3,7%)	432	(11,4%)	60,3%	540	326
MTC, Namíbia ^{(3) (4)}	34,00%	695	(2,4%)	373	(0,5%)	53,6%	70	37
CVT, Cabo Verde ^{(3) (4)}	40,00%	3.974	(6,5%)	1996	(16,7%)	50,2%	36	18
CTM, Macau ⁽²⁾	28,00%	1325	12,4%	586	5,4%	44,2%	125	55
CST, S.Tomé e Príncipe ^{(3) (4)}	5100%	146.508	19,2%	40.487	118%	27,6%	6	2
Timor Telecom, Timor-Leste ⁽³⁾	41,12%	26	15,7%	14	9,1%	55,3%	20	11

(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.

No 1S10, as receitas e o EBITDA da Unitel, em kuanzas angolanos, aumentaram 16,5% e 7,7%, respectivamente e, em dólares, decresceram 3,7% e 11,4% face ao 1S09, para 717 milhões de dólares e 432 milhões de dólares, respectivamente, em resultado da desvalorização de 20% do kwanza angolano face ao dólar. A base de clientes atingiu 6,2 milhões em 30 de Junho de 2010, um aumento de 22,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, com adições líquidas de 0,5 milhões no 1S10. No 1S10, o ARPU decresceu 4,8% em moeda local, num cenário de forte crescimento da base de clientes. O ARPU ascendeu a 19,4 dólares no período.

As receitas e o EBITDA da MTC diminuíram, no 1S10 face ao 1S09, 2,4% e 0,5%, para 695 milhões de dólares namibianos e 373 milhões de dólares namibianos, respectivamente. O desempenho das receitas foi conseguido num contexto de diminuição significativa das MTRs e de fortes campanhas de estímulo ao tráfego. Excluindo o impacto de menores MTRs (-50% do preço médio face ao 1S09), as receitas e o EBITDA teriam crescido 1,9% e 3,7% face ao mesmo período do ano anterior, respectivamente. No 1S10, a margem EBITDA aumentou 1,0pp face ao 1S09 para 53,6%. A base de clientes atingiu 1.437 mil em 30 de Junho de 2010, um aumento de 18,2% face ao final do 1S09, com adições líquidas a atingirem 74 mil no semestre. Os clientes pós-pagos cresceram 9,4% no período, o equivalente a 7,0% da base total de clientes. No 1S10, a MTC concentrou a sua actividade comercial e de marketing em iniciativas de promoção do uso da banda larga móvel. As receitas de dados representavam 18,4% das receitas de serviço. O ARPU foi de 79,1 dólares namibianos, um decréscimo de 20,0%, em resultado do crescimento da base de clientes e da diminuição das MTRs.

03 Análise Operacional

No 1S10, as receitas e o EBITDA da CVT decresceram 6,5% e 16,7% face ao 1S09, para 3.974 milhões de CVE e para 1.996 milhões de CVE, respectivamente. A margem EBITDA foi de 50,2% no 1S10. O desempenho das receitas foi negativamente influenciado por menores receitas de roaming e menores receitas de tráfego de saída, assim como por impactos adversos de regulação no negócio de rede fixa. Excluindo os impactos de roaming e regulamentares, o EBITDA teria diminuído 7,6%. Os clientes móveis aumentaram 16,9% face ao 1S09 para 305 mil. O MOU móvel atingiu 81 minutos e o ARPU totalizou 1.078 CVE no 1S10, um decréscimo de 20,9% face ao 1S09. No 1S10, a CVT lançou uma campanha institucional, comemorando a superação da marca de 300 mil clientes.

Na CTM, as receitas e o EBITDA aumentaram 12,4% e 5,4%, para 1.325 milhões de patacas e 586 milhões de patacas, respectivamente. A margem EBITDA situou-se em 44,2%. O crescimento das receitas foi conseguido num contexto de evolução positiva da economia de Macau, que implicou um aumento no número de visitantes no semestre. As receitas de dados representavam 13,2% das receitas de serviço móvel. No segmento móvel, os clientes aumentaram 3,6% face ao 1S09, atingindo 521 mil em 30 de Junho de 2010. No 1S10, o ARPU móvel da CTM aumentou 5,5% para 112 patacas, em resultado do crescimento das receitas de roaming e de dados no período.

No 1S10, as receitas da CST aumentaram 19,2% face ao 1S09, para 146.508 milhões de dobras são tomenses ("DST") e o EBITDA aumentou 11,8% face ao 1S09 para 40.487 milhões de DST. A margem EBITDA situou-se em 27,6%. No segmento móvel, a CST atingiu 91 mil clientes em 30 de Junho de 2010, um aumento de 47,4% face ao 1S09. O MOU móvel decresceu 15,2% para 40 minutos, em resultado do crescimento da base de clientes, enquanto o ARPU móvel totalizou 174 mil DST no 1S10, um decréscimo de 16,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No 1S10, a receita e o EBITDA da Timor Telecom aumentaram 15,7% e 9,1%, face ao 1S09, para 26 milhões de dólares e 14 milhões de dólares, respectivamente, em resultado, principalmente, do forte aumento no número de clientes móveis. A margem EBITDA ascendeu a 55,3%. As receitas de dados representavam 15,7% das receitas de serviço móvel. As adições líquidas da Timor Telecom atingiram 62 mil, elevando a base total de clientes móveis para 413 mil em 30 de Junho de 2010, um aumento de 145,5% face ao 1S09. O crescimento da base de clientes foi atingido num cenário de expansão da cobertura e dinamização da oferta comercial. O MOU móvel diminuiu 45,2% para 43 minutos, enquanto o ARPU móvel foi de 10 dólares, um decréscimo de 55,4% face ao 1S09, em resultado do forte crescimento de clientes no período. No 1S10, a Timor Telecom lançou serviços 3G e relançou a 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 ao acordo de concessão de um negócio internacional que presta serviços de telecomunicações de rede fixa. De acordo com esta interpretação, a infra-estrutura afecta ao do acordo de concessão não deve ser reconhecida como activo tangível, mas sim como um activo intangível correspondente ao direito de cobrar aos utilizadores do serviço público. Conforme previsto nesta interpretação, as receitas foram ajustadas de forma a reflectir os serviços prestados pelo operador no âmbito do acordo de concessão, enquanto foram reconhecidos custos relativos aos investimentos incorridos com o desenvolvimento da rede fixa de telecomunicações. Conforme previsto nas regras de transição desta interpretação, as demonstrações financeiras de 2009 foram ajustadas retrospectivamente.

Por favor consulte informação adicional nas notas das nossas demonstrações financeiras de 30 de Junho de 2010.

05

Eventos subsequentes

Oferta sobre a Brasilcel

17.Jul.10 | A PT anunciou a caducidade da Oferta da Telefónica. Não obstante as negociações que foram mantidas em relação à referida extensão definitiva, a Telefónica informou a Portugal Telecom em 17 de Julho de 2010 da sua decisão de não aceitar o pedido do Conselho de Administração da Portugal Telecom para uma extensão final da validade da Oferta. A Oferta expirou assim pelas 23:59 do dia 16 de Julho de 2010.

28.Jul.10 | A PT informou ter chegado a acordo com a Telefónica para a alienação da participação de 50% na Brasilcel detida pela Portugal Telecom. O Conselho de Administração da Portugal Telecom aprovou a venda da sua participação de 50% da Brasilcel à Telefónica por um valor total de 7,5 mil milhões de euros, dos quais: (i) 4,5 mil milhões de euros serão pagos na data da conclusão da transacção (o mais tardar no prazo de 60 dias após este anúncio); (ii) mil milhões de euros serão pagos em 30 de Dezembro de 2010, e (iii) 2 mil milhões de euros serão pagos até 31 de Outubro de 2011.

Parceria estratégica com o Grupo Oi

28.Jul.10 | A PT anunciou a parceria estratégica com o Grupo Oi. De forma a fortalecer a estrutura de capital das Empresas Oi, a parceria estratégica envolverá a participação da Portugal Telecom (i) directa e indirecta no capital da TmarPart, e (ii) na Tele Norte Leste Participações S.A. ("TNL") e na Telemar Norte Leste S.A. ("Tmar"), com uma participação económica, directa e indirecta de 22,38% na Tmar, e um investimento máximo estimado em 8,4 mil milhões de reais (equivalente a 3,7 mil milhões de euros, com base na taxa de câmbio actual). A parceria poderá resultar também na aquisição de uma participação pela Telemar de até 10% da Portugal Telecom. A Portugal Telecom terá uma participação relevante na gestão da TmarPart e das suas subsidiárias, incluindo o direito à nomeação de dois membros do Conselho de Administração da Telemar Participações, sendo um deles suplente, e dois membros efectivos do Conselho de Administração da TNL e, como parceiro estratégico, irá consolidar proporcionalmente a sua participação na Tmar Part, a qual consolida integralmente o grupo Oi.

Informação adicional

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

Detalhes da Teleconferência

Data: 5 de Agosto 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: 353954)

EUA e Canada: 877 660 6853

(Código: 3082, Conferência: 353954)

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 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.