

The left side of the cover features a photograph of a modern building's facade, characterized by a grid of windows. A prominent window is highlighted with a white frame and a green-to-yellow gradient overlay.

Divulgação

Resultados

2T18



Lisboa, 23 de julho de 2018

Ritmo forte de geração de FCF impulsionado pela continuação do bom desempenho do EBITDA *core* de Telecomunicações. Garantia de competitividade de longo prazo com investimentos estratégicos em projetos de transformação tecnológica e operacional

2T18

Desempenho positivo das receitas num mercado maduro

- As receitas de Telecomunicações cresceram em 1,8% no 2T18 para 374,2 milhões de euros, com um crescimento das receitas Consolidadas de 0,5% para 389,3 milhões de euros, devido à diluição causada pelo decréscimo das receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica;

Desempenho do EBITDA impulsionado pela alavancagem operacional e enfoque na eficiência

- O EBITDA de Telecomunicações aumentou 3,9% para 148,7 milhões de euros, representando um acréscimo anual da margem EBITDA de 0,8pp para 39,7%;
- O EBITDA Consolidado cresceu 2,1% para 158,8 milhões de euros, refletindo uma margem EBITDA de 40,8%, um acréscimo de 0,6pp face ao 2T17;
- Registrou-se um Resultado Consolidado Líquido 14,3% mais elevado do que no 2T17, ascendendo a 45,1 milhões de euros;

Investimentos transformacionais em ativos de rede no sentido de assegurar diferenciação competitiva no longo prazo

- O CAPEX Técnico aumentou para 51,7 milhões de euros no 2T18, reflexo dos projetos de investimento na rede em curso;
- O CAPEX Relacionado com o Cliente reduziu-se em 3,7% face ao 2T17 para 33,7 milhões de euros, devido à menor atividade comercial, conforme previsto;

Geração de Free Cash Flow suporta a continuação de retornos acionistas atrativos

- O FCF Total Antes de Dividendos cresceu em 23% no 2T18 para 54 milhões de euros, impulsionado por um acréscimo de 13,4% do Cash Flow Operacional para 65,6 milhões de euros (17% das Receitas);

Desempenho operacional sólido num contexto de mercado em melhoria

- Crescimento sólido dos RGUs de 2,6% para 9,499 milhões;

- Crescimento de 5,6% dos RGUs Convergentes para 3,8 milhões de serviços, elevando a penetração da convergência para 49,3% (+2,3pp face ao 2T17), com crescimento de 5,4% dos clientes convergentes únicos para 749,3 mil;
- Os clientes móveis cresceram em 3,9% face ao período homólogo para 4,728 milhões, com adições líquidas de 24,5 mil no 2T18;
- Os clientes de TV por Subscrição de Acesso Fixo aumentaram 1,5% face ao 2T17 para 1,302 milhões, representando uma penetração de 31% da cobertura de RNG.

Tabela 1.

Destques 2T18	2T17	2T18	2T18 / 2T17	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Destques Financeiros						
Receitas de Exploração	387.3	389.3	0.5%	767.6	772.3	0.6%
Receitas de Telecomunicações	367.7	374.2	1.8%	730.0	739.9	1.4%
EBITDA	155.5	158.8	2.1%	297.9	305.5	2.6%
Margem EBITDA	40.1%	40.8%	0.6pp	38.8%	39.6%	0.8pp
Telecomunicações	143.1	148.7	3.9%	273.1	284.4	4.1%
Margem EBITDA	38.9%	39.7%	0.8pp	37.4%	38.4%	1.0pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	36.3	44.3	22.2%	63.7	84.1	32.1%
Cash Flow Operacional	57.9	65.6	13.4%	106.7	110.9	4.0%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	43.9	54.0	23.0%	102.1	92.0	(9.9%)
Destques Operacionais (Totais)						
Casas Passadas	3,787.2	4,157.3	9.8%	3,787.2	4,157.3	9.8%
RGUs Totais	9,254.3	9,498.8	2.6%	9,254.3	9,498.8	2.6%
Subscritores Móveis	4,549.1	4,728.1	3.9%	4,549.1	4,728.1	3.9%
TV por Subscrição - Acesso Fixo	1,282.4	1,301.8	1.5%	1,282.4	1,301.8	1.5%
Voz Fixa	1,751.1	1,764.8	0.8%	1,751.1	1,764.8	0.8%
Banda Larga	1,308.0	1,358.1	3.8%	1,308.0	1,358.1	3.8%
RGUs Convergentes	3,585.9	3,786.8	5.6%	3,585.9	3,786.8	5.6%
Clientes Convergentes	710.8	749.3	5.4%	710.8	749.3	5.4%
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	47.1%	49.3%	2.3pp	47.1%	49.3%	2.3pp



Análise Operacional

Desempenho operacional sólido

Os RGUs Totais cresceram em 2,6% para 9,499 milhões. No final do 2T18, os serviços convergentes representavam 49,3% da base de clientes de acesso fixo, num total de 749,3 mil clientes convergentes. A contínua expansão da penetração convergente é um dos principais impulsionadores do crescimento dos clientes móveis pós-pagos e respetiva quota de mercado. Assistimos à continuação de forte crescimento dos clientes móveis, com 24,5 mil adições líquidas no 2T18, reflexo de um acréscimo de 31,4 mil cartões pós-pagos e um decréscimo sazonal na base pré-paga, de 6,9 mil cartões.

É importante registar que as adições líquidas de clientes de TV por Subscrição de Acesso Fixo recuperaram no 2T18 para 6,8 mil, face às 2,9 mil verificadas no trimestre anterior. Esta inflexão dos serviços fixos de TV por Subscrição é explicada sobretudo pela melhoria do ambiente operacional, com um regresso a níveis de desligamentos mais normalizados, e à cobertura de 61,3 mil lares endereçáveis adicionais durante este trimestre. A expansão de cobertura em novas zonas continuará nos próximos trimestres, com um ritmo acelerado de troca de lares com FttH no contexto do acordo de partilha de rede com a Vodafone. Tal como esperado, com a cobertura de RNG adicional dos vários operadores no mercado, os serviços de satélite continuam a decrescer a um ritmo semelhante ao do trimestre anterior, com a migração dos clientes para tecnologias de acesso fixo de maior largura de banda.

A melhoria do ambiente operacional foi também visível neste trimestre através da estabilização do ARPU residencial, que registou um acréscimo marginal face ao trimestre anterior para 44,3 euros. As comparações com o período homólogo continuam a ser afetadas pelo facto de não termos implementado um aumento de preços para toda a base de clientes em 2018, para além da pressão na atividade de retenção durante o final de 2017 e no início de 2018, na sequência da anteriormente abordada intervenção regulatória, relativa aos procedimentos de comunicação de preços.

Tendo concluído o *upgrade* para o Docsis 3.1 nos primeiros meses do ano, lançámos uma oferta *premium* de 1Gbps, de âmbito nacional – “NOS GIGA” – proporcionando aos clientes velocidades de *download* de 1Gbps em toda a cobertura da nossa rede. A campanha tem gerado muita atenção no mercado, reforçando a nossa posição na vanguarda da inovação tecnológica. No polo oposto do espectro de preços, lançámos uma oferta *triple play* de base de gama, leve em conteúdos, com um preço de € 29,9 (excluindo a *set top box*), reforçando a *brand awareness* da NOS no atributo de *value for money*, uma métrica-chave nos inquéritos de satisfação de cliente.

No segmento das grandes empresas, ativámos algumas novas contas relevantes durante o trimestre, aumentando progressivamente o perímetro dos serviços prestados, em particular nas TI e gestão de serviços de dados. A nossa proposta de valor é alavancada pelas capacidades e experiência desenvolvidas nas nossas próprias operações e pelo aumento significativo da capacidade de data centres, que dotou as nossas



plataformas de gestão na cloud com capacidade de fornecimento e soluções de self-service. A simplificação e maior segmentação da nossa oferta de serviços para negócios de menor dimensão começa a produzir resultados encorajadores, com um desempenho mais consistente das receitas de serviço e uma eficiência operacional acrescida, impulsionando maiores níveis de serviço e satisfação de cliente.

Investimento para assegurar a competitividade de longo prazo

O nosso investimento na rede móvel, compreendendo a reconfiguração da nossa rede para uma arquitetura Single RAN, substituindo por completo o equipamento rádio existente com a mais moderna tecnologia, está bem encaminhado, com a conclusão dos principais centros urbanos prevista para os próximos meses. Este investimento irá aumentar significativamente a capacidade, flexibilidade e eficiência da rede e da qualidade de serviço, bem como suportar uma transição suave para o 5G quando necessário.

No fixo, já concluímos a instalação das primeiras novas áreas de FttH, tendo já iniciado a troca de fibra escura com a Vodafone, nos termos do acordo assinado no ano transacto, sendo que o ritmo de troca de casas irá acelerar durante o segundo semestre.

O nosso programa de transformação operacional, transversal a toda a empresa, tem progredido de acordo com o planeado, sendo um ponto-chave do enfoque de tempo e recursos por parte da equipa de gestão. Os benefícios do programa irão demorar entre 3 a 5 anos materializar-se em termos de agilidade organizacional, satisfação de cliente e, em última análise, eficiência operacional e rentabilidade. A simplificação, digitalização e automação são centrais aos diversos projetos. Das 20 iniciativas que endereçamos atualmente (de um total de 60), várias já progrediram para a fase de implementação. Será dada mais visibilidade quanto ao âmbito da oportunidade e impactos na satisfação de cliente e eficiência operacional à medida que os projetos sejam implementados em toda a organização.

Cinema e Audiovisuais

O desempenho da nossa divisão de Cinemas e Audiovisuais no 2T18 refletiu o decréscimo a nível mundial no número de espetadores de cinema, sendo no entanto superior ao do restante mercado Português.

Tabela 2.


Indicadores Operacionais ('000)	2T17	1T18	2T18	2T18 / 2T17	2T18 / 1T18	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Cinema ⁽¹⁾								
Receitas por Espectador (Euros)	4.7	4.9	5.0	5.6%	1.6%	4.8	4.9	3.4%
Bilhetes Vendidos - NOS	2,446.3	2,183.5	1,785.1	(27.0%)	(18.2%)	4,742.6	3,968.6	(16.3%)
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português ⁽²⁾	4,038.3	3,709.4	2,881.1	(28.7%)	(22.3%)	7,944.1	6,590.6	(17.0%)
Salas (Unidades)	215	219	212	(1.4%)	(3.2%)	215	212	(1.4%)

⁽¹⁾ Operações Portuguesas

⁽²⁾ Fonte: ICA - Instituto do Cinema e do Audiovisual

No 2T18, as vendas de bilhetes de cinema da NOS registaram um decréscimo anual de 27,0% para 1,785 milhões de bilhetes, refletindo o desempenho do mercado como um todo, que decresceu em 28,7% ⁽¹⁾,

⁽¹⁾ Fonte: ICA - Instituto do Cinema e do Audiovisual



devido ao menor número de êxitos de bilheteira durante o trimestre, ao efeito do Campeonato do Mundo de Futebol e à comparação desafiante com um 2T17 excepcionalmente forte. Após um ano de 2017 com um desempenho excepcionalmente forte, o 1S18 regressou a níveis semelhantes aos de 2016. A receita média por bilhete melhorou em 5,6% face ao 2T17 para 5,0 euros no 2T18. Os filmes de maior sucesso exibidos no 2T18 foram **"Vingadores: Guerra do Infinito"**, **"Deadpool 2"**, **"Mundo Jurássico: Reino Caído"**, **"Peter Rabbit"** e **"Rampage - Fora de Controlo"**. As receitas brutas de bilheteira da NOS diminuíram em 22,8% no 2T18, o que compara com um decréscimo de 24,4% para o mercado como um todo. A NOS continua a manter a sua posição de liderança do mercado, com uma quota de 64,0% em termos de receitas brutas no 2T18. Na divisão de Audiovisuais, a NOS distribuiu 8 dos 10 filmes de maior êxito do 2T18, **"Vingadores: Guerra do Infinito"**, **"Mundo Jurássico: Reino Caído"**, **"Rampage - Fora de Controlo"**, **"Han Solo: Uma História de Star Wars"**, **"The Incredibles 2: Os Super-Heróis"**, **"Os Empatas"**, **"Ready Player One: Jogador 1"** e **"Tomb Raider"**, mantendo assim a sua posição de liderança na distribuição cinematográfica com uma quota de mercado de 68,6% das receitas brutas no 2T18.

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	2T17	1T18	2T18	2T18 / 2T17	2T18 / 1T18	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Receitas de Exploração	387.3	383.0	389.3	0.5%	1.6%	767.6	772.3	0.6%
Telecomunicações	367.7	365.7	374.2	1.8%	2.3%	730.0	739.9	1.4%
Receitas de Consumo	240.1	240.3	241.4	0.6%	0.5%	478.1	481.7	0.7%
Receitas Empresariais e Wholesale	112.6	109.1	114.3	1.5%	4.7%	215.3	223.4	3.8%
Outros e Eliminações	15.0	16.3	18.6	23.4%	14.2%	36.6	34.8	(4.9%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	31.0	27.2	25.5	(17.7%)	(6.1%)	60.8	52.7	(13.4%)
Outros e Eliminações	(11.4)	(9.8)	(10.5)	(8.6%)	6.6%	(23.2)	(20.3)	(12.7%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(231.8)	(236.3)	(230.5)	(0.6%)	(2.4%)	(469.7)	(466.8)	(0.6%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(132.5)	(125.8)	(133.0)	0.4%	5.7%	(253.9)	(258.9)	2.0%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(31.6)	(29.2)	(30.4)	(3.9%)	4.2%	(63.2)	(59.6)	(5.8%)
Custos Operacionais e de Estrutura	(67.7)	(81.3)	(67.1)	(1.0%)	(17.5%)	(152.7)	(148.3)	(2.8%)
EBITDA ⁽²⁾	155.5	146.7	158.8	2.1%	8.2%	297.9	305.5	2.6%
Margem EBITDA	40.1%	38.3%	40.8%	0.6pp	2.5pp	38.8%	39.6%	0.8pp
Telecomunicações	143.1	135.7	148.7	3.9%	9.6%	273.1	284.4	4.1%
Margem EBITDA	38.9%	37.1%	39.7%	0.8pp	2.6pp	37.4%	38.4%	1.0pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12.4	11.0	10.0	(18.7%)	(8.8%)	24.7	21.1	(14.9%)
Margem EBITDA	39.9%	40.6%	39.4%	(0.5pp)	(1.2pp)	40.7%	40.0%	(0.7pp)
Depreciações e Amortizações	(103.5)	(107.1)	(94.8)	(8.3%)	(11.5%)	(203.7)	(201.9)	(0.9%)
Outros (Custos) / Proveitos	(4.5)	12.1	(4.5)	(0.3%)	n.a.	(7.9)	7.6	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	47.5	51.8	59.4	25.2%	14.9%	86.3	111.2	28.8%
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	3.6	(6.3)	0.6	(83.8%)	n.a.	9.0	(5.7)	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(5.2)	(6.2)	(7.9)	52.3%	27.3%	(11.8)	(14.2)	20.0%
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	45.9	39.2	52.1	13.5%	32.9%	83.5	91.3	9.4%
Imposto Sobre o Rendimento	(6.0)	(5.7)	(7.2)	19.9%	26.4%	(10.8)	(12.9)	18.9%
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	36.3	39.8	44.3	22.2%	11.3%	63.7	84.1	32.1%
Resultado das Operações Continuadas	39.9	33.5	44.9	12.5%	34.0%	72.6	78.4	7.9%
Interesses Não Controlados	(0.4)	0.3	0.2	n.a.	(21.1%)	(0.4)	0.5	n.a.
Resultado Consolidado Líquido	39.5	33.8	45.1	14.3%	33.6%	72.2	78.9	9.2%

(1) Inclui operação em Moçambique.

(2) EBITDA = Resultado Operacional + Depreciações, amortizações e perdas por imparidade + Custos de integração + Perdas / (ganhos) com a alienação de ativos + Outros custos / (ganhos) não recorrentes

Receitas de Exploração

O nível já elevado da penetração de serviços e da convergência tem conduzido, como antecipado, a níveis mais reduzidos de crescimento de volume e receitas, levando a um maior enfoque na eficiência do negócio e retorno acionista.

Durante o 2T18, as receitas *core* de Telecomunicações cresceram em 1,8% face ao 2T17 para 374,2 milhões de euros e em 2,3% face ao trimestre anterior. Na sequência do declínio ao nível de todo o setor do número de espetadores de cinema durante o ano de 2018, as receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica caíram 17,7% no 2T18 para 25,5 milhões de euros. A combinação destas duas tendências conduziu a um crescimento de 0,5% das Receitas de Exploração face ao período homólogo e de 1,6% face ao trimestre anterior, para 389,3 milhões de euros.

No segmento de Telecomunicações, as receitas de Consumo registaram um acréscimo de 0,6% face ao 2T17 para 241,4 milhões de euros, reflexo da combinação do efeito positivo de uma maior base de clientes, que compensou o decréscimo face ao período homólogo do ARPU, afetado pela pressão nas promoções de retenção na sequência da intervenção regulatória, relativa à comunicação de preços no 2S17. As receitas móveis *stand-alone* cresceram em 5,8% em resultado do aumento significativo de utilizadores ativos face ao **2T17, em conjunto com aumentos de preços "more for more" em planos tarifários específicos**. As Receitas Empresariais e de Wholesale cresceram 1,5% para 114,3 milhões de euros face ao 2T17 e 4,7% face ao trimestre anterior, impulsionadas principalmente por um crescimento de 4,8% nas receitas de cliente das contas de grandes empresas, bem como por um crescimento de 3,2% das receitas de Wholesale, o que mais do que compensou o desempenho negativo das receitas de PME, negativamente impactadas pela comparação desafiante com o nível de preços do ano passado e pela pressão adicional sobre o nível de preços na sequência do impacto regulatório do verão passado. Os Outros e Eliminações registaram um crescimento de 23,4% devido principalmente a uma melhoria não recorrente das receitas de publicidade, ligada ao Campeonato do Mundo de Futebol. Dada a variação negativa deste agregado no 1T18, a variação cumulativa no 1S18 registou um valor negativo em 4,9%.

O decréscimo das receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica de 17,7% é consistente com o desempenho do setor em 2018. No negócio de Exibição Cinematográfica em particular, as vendas de bilhetes da NOS caíram em 27,0% no 2T18, ligeiramente menos que o mercado como um todo, que registou uma quebra de 28,7%, uma aceleração face ao 1T18. Este decréscimo é explicado quer pelo alinhamento mais fraco de filmes durante o trimestre, quer por uma comparação desafiante com um 2T17 em que o desempenho foi muito forte. Adicionalmente, as receitas de Audiovisuais refletem a renegociação no final de 2017 do valor de contratos de venda de conteúdos para Angola, devido ao ambiente macroeconómico ainda desafiante. O valor da revisão dos contratos foi parcialmente compensado por uma redução semelhante no custo dos conteúdos distribuídos.



Custos Operacionais

Decorre o trabalho no contexto do nosso projeto de transformação de longo prazo, com o intuito de capturar oportunidades de nos tornarmos numa operação mais ágil e eficiente, procurando simplificar e digitalizar processos sempre que possível, como forma de aumentar a satisfação de cliente e reduzir os custos. Os principais agregados endereçáveis são os Custos Comerciais e os Custos Operacionais e de Estrutura, para além de algumas oportunidades de poupanças em investimentos relacionados com o cliente. Até ao momento, os impactos do programa de transformação são relativamente pequenos, na medida em que nos encontramos nas primeiras fases de implementação e, como tal, as melhorias de curto prazo na estrutura de custos e rentabilidade têm sido impulsionadas principalmente por uma maior disciplina de custos e eficiência operacional.

Tabela 4.

EBITDA e Custos Operacionais (Variação Anual)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18
EBITDA	2.9%	5.5%	4.5%	4.1%	4.3%	3.0%	2.1%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	2.5%	3.3%	2.3%	1.6%	2.4%	(0.7%)	(0.6%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	2.1%	12.8%	1.4%	6.8%	5.7%	3.6%	0.4%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(2.7%)	10.4%	(7.4%)	0.9%	(0.1%)	(7.7%)	(3.9%)
Custos Operacionais e de Estrutura	5.3%	(13.7%)	8.3%	(5.5%)	(1.7%)	(4.3%)	(1.0%)

O EBITDA *core* de Telecomunicações aumentou em 3,9% para 148,7 milhões de euros, conduzindo a um acréscimo de 0,8pp em termos de margem EBITDA para 39,7% no 2T18, impulsionando o crescimento do EBITDA Consolidado para 158,8 milhões de euros. O abrandamento do crescimento das receitas verificado nos últimos trimestres tem vindo a ser compensado com sucesso através de uma melhoria da eficiência operacional, uma tendência que deverá manter-se com a aceleração do programa de transformação. O EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica decresceu 18,7% para 10 milhões de euros, refletindo o decréscimo relevante das receitas, conforme mencionado anteriormente. Os Custos Operacionais totais registaram um novo trimestre de decréscimo, de 0,6% para 230,5 milhões de euros, após uma queda de 0,7% no 1T18, demonstrando o aumento da eficiência e alavancagem operacionais e compensando o menor ritmo de crescimento das receitas.

Os Custos Diretos apresentaram um crescimento marginal de 0,4% para 133 milhões de euros, reflexo da combinação de custos relacionados com tráfego e programação relativamente estáveis face ao período homólogo, com um acréscimo de quase 6% no custo das mercadorias vendidas, principalmente em resultado do impacto não recorrente das contas ativadas no segmento Corporate. Os Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente e os Custos Operacionais e de Estrutura diminuíram no 2T18 em 3,9% e 1%, respetivamente, com a continuação da obtenção de eficiências operacionais e poupanças temporárias em praticamente todos os itens de custos. À medida que os impactos de longo prazo do programa de transformação em curso se tornarem evidentes, as poupanças começarão a fazer-se sentir sobretudo nestes dois agregados de custos.

As Depreciações e Amortizações registaram um nível mais normalizado, de 94,8 milhões de euros, uma queda de 8,3% face ao 2T17 e 11,5% face ao 1T18, explicada principalmente pelo menor impacto de

imparidades de equipamento de rede móvel existente, tal como foi o caso em trimestres recentes, resultantes do grande projeto de investimento em curso.

O crescimento do EBITDA e a redução das Depreciações e Amortizações conduziram ao acréscimo anual de 25,2% do EBIT para 59,4 milhões de euros, um aumento de 14,9% face ao trimestre anterior. Em proporção das Receitas de Exploração, a margem EBIT cresceu para 15,3%, um aumento de 3pp face ao valor registado no 2T17.

O Resultado Consolidado Líquido cresceu 14,3% para 45,1 milhões de euros, impulsionado pelo crescimento do EBIT. Embora os custos com juros líquidos tenham sido mais reduzidos no 2T18, beneficiando de um menor custo médio da dívida, os Custos Financeiros Líquidos aumentaram para 7,9 milhões de euros, essencialmente devido aos custos não recorrentes associados à antecipação do reembolso de linhas de financiamento existentes, na sequência da emissão de obrigações em abril, e também devido ao impacto positivo no período homólogo da reversão de juros não vencidos relacionados com um processo judicial pendente, no qual a NOS chegou a um acordo durante o 2T17. O aumento da provisão para Imposto Sobre o Rendimento no 2T18 resulta do nível mais elevado do Resultado Antes de Impostos.

CAPEX

Tabela 5.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	2T17	1T18	2T18	2T18 / 2T17	2T18 / 1T18	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Telecomunicações	77.4	80.8	85.4	10.3%	5.6%	154.4	166.2	7.6%
em % das Receitas de Telecomunicações	21.0%	22.1%	22.8%	1.8pp	0.7pp	21.1%	22.5%	1.3pp
CAPEX Técnico	42.4	48.6	51.7	21.8%	6.3%	78.4	100.3	27.9%
em % das Receitas de Telecomunicações	11.5%	13.3%	13.8%	2.3pp	0.5pp	10.7%	13.6%	2.8pp
Base	35.9	30.4	35.6	(0.8%)	17.3%	62.8	66.0	5.1%
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	6.5	18.2	16.0	147.1%	(12.0%)	15.6	34.3	119.5%
Relacionado com Cliente	35.0	32.2	33.7	(3.7%)	4.6%	76.0	65.9	(13.3%)
em % das Receitas de Telecomunicações	9.5%	8.8%	9.0%	(0.5pp)	0.2pp	10.4%	8.9%	(1.5pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	8.1	6.8	6.3	(21.7%)	(7.6%)	17.5	13.2	(24.8%)
Total do Grupo	85.5	87.7	91.7	7.3%	4.6%	171.9	179.3	4.3%

(1) CAPEX = Aumentos de ativos fixos tangíveis e intangíveis

Os investimentos tecnológicos estruturais em curso nas redes fixa e móvel, tal como mencionado anteriormente, têm conduzido, como previsto, a um pico do CAPEX Técnico, que se cifrou em 13,8% das Receitas de Telecomunicações no 2T18. O investimento trimestral não é linear, dependendo do faseamento da implementação no terreno. O CAPEX Técnico para o ano de 2018 irá situar-se entre os 12 e 13% das Receitas de Telecomunicações, conforme as orientações fornecidas, sendo que os anos de 2017 e 2018 se encontrarão mais próximos do limite superior.



O CAPEX Relacionado com o Cliente registou um decréscimo de 3,7% para 33,7 milhões de euros (9% das Receitas de Telecomunicações), refletindo a continuação do abrandamento da atividade comercial, num ambiente de mercado mais maduro.

O CAPEX Total ascendeu a 91,7 milhões de euros no 2T18, sendo que este aumento foi impulsionado principalmente pelos já mencionados investimentos tecnológicos. A atividade operacional mais fraca na área de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica no 2T18 e a já mencionada renegociação de contratos de conteúdos, resultaram num menor investimento em direitos de filmes.

Cash Flow

O FCF Antes de Dividendos cresceu 23% face ao 2T17 para 54 milhões de euros no 2T18, impulsionado por uma melhoria significativa do Cash Flow Operacional de 13,4%, para 65,6 milhões de euros. O forte desempenho do EBITDA e a melhoria das variações de fundo de maneiio no trimestre mais do que compensaram o aumento significativo do CAPEX. Em percentagem das Receitas, o Cash Flow Operacional cifrou-se em 16,9%, um crescimento face aos 14,9% que se verificaram no 2T17 e aos 11,8% do trimestre anterior. Houve outros itens que registaram poupanças interessantes face ao período homólogo, nomeadamente os Pagamentos Cash de Restruturação, que ascendendo a 2,9 milhões de euros no 2T18, se reduziram para praticamente metade, e um decréscimo de 22,3% nos Juros Pagos para 3,8 milhões de euros.

O FCF Total foi negativo em 99,9 milhões de euros, após o pagamento dos dividendos de 2017 no montante de 153,9 milhões de euros – 30 cêntimos de euro por ação. O dividendo pago no 2T18 representa um *dividend yield* de mais de 6% à cotação atual, sendo consistente com as orientações reiteradas no sentido de uma remuneração acionista atrativa através de um crescimento progressivo e sustentável do dividendo, mantendo simultaneamente o rácio de Dívida Líquida / EBITDA em cerca de 2x.

Tabela 6.

Cash Flow (Milhões de Euros)	2T17	1T18	2T18	2T18 / 2T17	2T18 / 1T18	1S17	1S18	1S18 / 1S17
EBITDA	155.5	146.7	158.8	2.1%	8.2%	297.9	305.5	2.6%
CAPEX Total	(85.5)	(87.7)	(91.7)	7.3%	4.6%	(171.9)	(179.3)	4.3%
EBITDA - CAPEX Total	70.0	59.1	67.1	(4.2%)	13.5%	126.0	126.2	0.1%
em % das Receitas	18.1%	15.4%	17.2%	(0.8pp)	1.8pp	16.4%	16.3%	(0.1pp)
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(12.1)	(13.8)	(1.5)	n.a.	n.a.	(19.3)	(15.2)	(21.0%)
Cash Flow Operacional	57.9	45.3	65.6	13.4%	44.8%	106.7	110.9	4.0%
Contratos de Longo Prazo	(3.8)	(2.8)	(4.0)	6.2%	43.9%	(6.7)	(6.8)	1.0%
Pagamentos Cash de Reestruturação	(5.9)	(2.7)	(2.9)	(51.7%)	5.2%	(11.3)	(5.6)	(50.3%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(4.9)	(5.3)	(3.8)	(22.3%)	(28.1%)	(11.6)	(9.2)	(21.1%)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.0)	3.3	(0.9)	n.a.	n.a.	(0.3)	2.5	n.a.
Alienações de Investimentos Financeiros	0.7	0.2	(0.0)	n.a.	n.a.	25.3	0.1	(99.4%)
Outros Movimentos	0.0	(0.0)	(0.0)	n.a.	(99.9%)	0.0	(0.0)	n.a.
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	43.9	38.0	54.0	23.0%	42.3%	102.1	92.0	(9.9%)
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(3.1)	0.0	n.a.	(100.0%)	0.0	(3.1)	n.a.
Dividendos	(102.6)	0.0	(153.9)	50.0%	n.a.	(102.6)	(153.9)	50.0%
Free Cash Flow	(58.7)	34.9	(99.9)	70.2%	n.a.	(0.5)	(65.0)	n.a.
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(2.2)	0.2	(0.1)	(95.3%)	n.a.	(1.4)	0.1	n.a.
Variação da Dívida Financeira Líquida	60.9	(35.1)	100.0	64.2%	n.a.	1.9	64.9	n.a.

Balanço Consolidado

Tabela 7.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	1S17	2017	1S18	1S18 / 1S17
Ativo não Corrente	2,456.2	2,449.3	2,403.3	(2.2%)
Ativo Corrente	513.1	561.2	595.8	16.1%
Total do Ativo	2,969.4	3,010.5	2,999.1	1.0%
Capital Próprio	1,053.4	1,111.5	1,026.4	(2.6)%
Passivo Não Corrente	1,230.0	1,146.1	1,176.6	(4.3)%
Passivo Corrente	686.0	753.0	796.1	16.1%
Total do Passivo	1,916.0	1,899.1	1,972.7	3.0%
Total do Passivo e Capital Próprio	2,969.4	3,010.5	2,999.1	1.0%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final do 1S18, a Dívida Financeira Líquida ascendia a 1.150,4 milhões de euros.

A dívida financeira total cifrava-se em 1.153,5 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 3,1 milhões de euros. No final do 1S18, a NOS tinha ainda



245 milhões de euros em programas de papel comercial não emitidos. O custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da NOS ascendeu a 1,9% no 2T18, o que compara com 2,1% no 2T17 e com 2,0% no 1T18. No 1S18, o custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da NOS cifrou-se em 2,0%.

O Rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA (últimos 4 trimestres) ascende agora a 2,0x, reflexo do pagamento do dividendo anual de 30 cêntimos de euro por ação, representando ainda assim uma estrutura de capital sólida e conservadora que nos comprometemos a manter. A maturidade média da Dívida Financeira Líquida da NOS no final do 1S18 era de 3,2 anos.

Tendo em conta os empréstimos emitidos a uma taxa fixa, as operações de cobertura de taxa de juro em vigor e o ambiente de taxas de juro negativas, à data de 30 de junho de 2018, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 78%.

Em março de 2018, recebemos o nosso primeiro rating de crédito de longo prazo, tendo-nos sido atribuído um rating de Investment Grade pela Standard & Poor's Global Ratings (BBB-) e pela Fitch Ratings (BBB), com um outlook estável por parte de ambas as agências.

Em abril de 2018, a NOS realizou uma emissão inaugural de obrigações nos mercados de dívida internacionais, emitindo obrigações no montante de 300 milhões de euros, com uma maturidade de 5 anos a uma taxa anual de cupão fixa de 1,125%, correspondente a um *spread* de 0,75% acrescida de uma *mid swap rate* a 5 anos.

Esta emissão foi utilizada no financiamento global da atividade e no reembolso antecipado de linhas de crédito existentes.

A obtenção de um rating de crédito e o acesso aos mercados de dívida representa um importante passo na execução da estratégia de financiamento da NOS, contribuindo de forma relevante para a diversificação das fontes e instrumentos de financiamento, extensão da maturidade média da dívida, e redução adicional do custo médio da dívida.

Tabela 8.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1S17	2017	1S18	1S18 / 1S17
Dívida de Curto Prazo	153.6	197.3	212.3	38.2%
Empréstimos Bancários e Outros	138.7	183.6	199.2	43.6%
Locações Financeiras	15.0	13.7	13.2	(12.0%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	962.6	891.2	941.2	(2.2%)
Empréstimos Bancários e Outros	939.4	870.3	925.4	(1.5%)
Locações Financeiras	23.2	20.8	15.8	(31.9%)
Dívida Total	1,116.3	1,088.5	1,153.5	3.3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.0	3.0	3.1	55.0%
Dívida Financeira Líquida	1,114.2	1,085.5	1,150.4	3.2%
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽²⁾	51.4%	49.4%	52.8%	1.4pp
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	2.0x	1.9x	2.0x	n.a.

⁽¹⁾ Dívida Financeira Líquida = Empréstimos - Contratos de Longo Prazo + Caixa e Equivalentes de Caixa
⁽²⁾ Rácio de Alavancagem Financeira = Dívida Financeira Líquida / (Dívida Financeira Líquida + Capital Próprio)

Anexo I

Tabela 9.

Indicadores Operacionais ('000)	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18
Telecomunicações ⁽¹⁾						
Indicadores Agregados						
Casas Passadas ⁽²⁾	3,772.3	3,787.2	4,055.7	4,081.3	4,095.9	4,157.3
RGUs Totais	9,155.2	9,254.3	9,365.8	9,411.7	9,453.1	9,498.8
Subscritores Móveis	4,487.1	4,549.1	4,643.8	4,672.9	4,703.6	4,728.1
Pré-Pagos	2,034.2	2,027.3	2,070.5	2,079.7	2,057.7	2,050.7
Pós-Pagos	2,452.8	2,521.8	2,573.3	2,593.2	2,645.9	2,677.3
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	1,276.2	1,282.4	1,287.8	1,292.2	1,295.0	1,301.8
TV por Subscrição - DTH	332.3	331.0	327.9	324.4	319.6	314.8
Voz Fixa	1,738.0	1,751.1	1,752.9	1,758.2	1,759.9	1,764.8
Banda Larga	1,290.2	1,308.0	1,320.6	1,333.1	1,343.7	1,358.1
Outros e Dados	31.5	32.7	32.8	30.9	31.1	31.2
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,083.3	1,096.3	1,108.5	1,112.1	1,120.4	1,131.9
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	84.9%	85.5%	86.1%	86.1%	86.5%	86.9%
RGUs Convergentes	3,509.0	3,585.9	3,631.5	3,650.6	3,729.5	3,786.8
Clientes Convergentes	697.8	710.8	718.5	721.4	739.6	749.3
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	46.5%	47.1%	47.3%	47.4%	48.7%	49.3%
% Clientes Convergentes	43.4%	44.1%	44.5%	44.6%	45.8%	46.3%
Adições Líquidas						
Casas Passadas	8.3	14.9	268.5	25.6	14.6	61.3
RGUs Totais	78.4	99.1	111.5	45.9	41.4	45.8
Subscritores Móveis	31.4	62.0	94.7	29.1	30.6	24.5
Pré-Pagos	(37.0)	(7.0)	43.2	9.2	(22.0)	(6.9)
Pós-Pagos	68.4	69.0	51.5	19.9	52.7	31.4
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	10.6	6.2	5.5	4.3	2.9	6.8
TV por Subscrição - DTH	(2.7)	(1.3)	(3.1)	(3.5)	(4.7)	(4.8)
Voz Fixa	13.3	13.1	1.8	5.3	1.7	4.8
Banda Larga	25.6	17.8	12.6	12.5	10.6	14.4
Outros e Dados	0.4	1.2	0.0	(1.9)	0.3	0.1
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	21.4	13.1	12.1	3.6	8.3	11.5
RGUs Convergentes	121.8	76.9	45.6	19.1	78.9	57.3
Clientes Convergentes	17.6	13.0	7.7	2.9	18.1	9.7

(1) Operações Portuguesas

(2) Inclui a DST desde o 1T17.

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

Tabela 10.

Indicadores Operacionais ('000)	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18
Telecomunicações ⁽¹⁾						
Indicadores por Segmento						
Consumo						
Total RGUs	7,724.7	7,801.2	7,906.1	7,953.1	7,968.8	8,005.6
TV por Subscrição - Acesso Fixo	1,180.1	1,185.0	1,189.5	1,193.6	1,195.2	1,200.4
TV por Subscrição - DTH	303.5	302.1	300.2	297.7	293.3	288.3
Banda Larga Fixa	1,167.2	1,182.9	1,194.6	1,206.3	1,215.9	1,227.7
Voz Fixa	1,402.1	1,408.6	1,410.5	1,413.8	1,414.6	1,419.1
Subscritores Móveis	3,671.8	3,722.6	3,811.3	3,841.6	3,849.8	3,870.2
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.4	44.5	44.6	44.0	44.2	44.3
Adições Líquidas						
Total RGUs	65.8	76.5	104.9	47.0	15.7	36.9
TV por Subscrição - Acesso Fixo	8.1	4.9	4.5	4.2	1.6	5.1
TV por Subscrição - DTH	(2.8)	(1.4)	(2.0)	(2.5)	(4.4)	(5.0)
Banda Larga Fixa	23.6	15.7	11.7	11.7	9.6	11.8
Voz Fixa	8.8	6.6	1.9	3.3	0.8	4.5
Subscritores Móveis	28.1	50.8	88.7	30.3	8.2	20.3
Empresarial						
Total RGUs	1,430.5	1,453.1	1,459.7	1,458.6	1,484.3	1,493.2
TV por Subscrição	124.8	126.2	126.1	125.2	126.2	127.9
Banda Larga Fixa	154.6	157.9	158.7	157.6	159.0	161.7
Voz Fixa	335.9	342.5	342.4	344.5	345.4	345.7
Subscritores Móveis	815.2	826.5	832.5	831.3	853.8	857.9
ARPU por RGU (Euros)	15.8	15.7	15.4	15.1	14.7	14.8
Adições Líquidas						
Total RGUs	12.6	22.6	6.6	(1.1)	25.6	8.9
TV por Subscrição	2.5	1.4	(0.1)	(0.9)	0.9	1.8
Banda Larga Fixa	2.3	3.3	0.9	(1.1)	1.3	2.7
Voz Fixa	4.5	6.6	(0.1)	2.1	0.9	0.3
Subscritores Móveis	3.3	11.3	6.0	(1.2)	22.5	4.2
Cinema ⁽¹⁾						
Receitas por Espetador (Euros)	4.8	4.7	4.7	4.9	4.9	5.0
Bilhetes Vendidos	2,296.4	2,446.3	2,509.1	2,198.9	2,183.5	1,785.1
Salas (Unidades)	215	215	215	219	219	212

(1) Operações Portuguesas

Anexo II

Tabela 11.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18
Receitas de Exploração	380.3	387.3	392.1	398.9	1,558.6	383.0	389.3
Telecomunicações	362.3	367.7	373.0	381.1	1,484.1	365.7	374.2
Receitas de Consumo	238.1	240.1	246.4	241.9	966.4	240.3	241.4
Receitas Empresariais e Wholesale	102.6	112.6	109.9	118.2	443.3	109.1	114.3
Outros e Eliminações	21.6	15.0	16.7	21.0	74.3	16.3	18.6
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	29.8	31.0	30.0	29.7	120.5	27.2	25.5
Outros e Eliminações	(11.8)	(11.4)	(10.9)	(11.8)	(45.9)	(9.8)	(10.5)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(237.9)	(231.8)	(241.1)	(272.4)	(983.2)	(236.3)	(230.5)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(121.4)	(132.5)	(129.5)	(145.2)	(528.5)	(125.8)	(133.0)
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(31.6)	(31.6)	(32.0)	(37.3)	(132.5)	(29.2)	(30.4)
Custos Operacionais e de Estrutura	(84.9)	(67.7)	(79.7)	(89.9)	(322.2)	(81.3)	(67.1)
EBITDA ⁽²⁾	142.4	155.5	150.9	126.6	575.4	146.7	158.8
Margem EBITDA	37.4%	40.1%	38.5%	31.7%	36.9%	38.3%	40.8%
Telecomunicações	130.0	143.1	138.1	115.2	526.4	135.7	148.7
Margem EBITDA	35.9%	38.9%	37.0%	30.2%	35.5%	37.1%	39.7%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12.4	12.4	12.8	11.4	49.0	11.0	10.0
Margem EBITDA	41.5%	39.9%	42.8%	38.5%	40.7%	40.6%	39.4%
Depreciações e Amortizações	(100.2)	(103.5)	(104.4)	(111.8)	(419.9)	(107.1)	(94.8)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.4)	(4.5)	(3.8)	(4.0)	(15.7)	12.1	(4.5)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	38.8	47.5	42.7	10.8	139.8	51.8	59.4
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	5.3	3.6	6.0	7.9	22.9	(6.3)	0.6
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.6)	(5.2)	(6.5)	(5.7)	(24.0)	(6.2)	(7.9)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	37.6	45.9	42.2	13.0	138.7	39.2	52.1
Imposto Sobre o Rendimento	(4.8)	(6.0)	(9.4)	3.7	(16.5)	(5.7)	(7.2)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	27.4	36.3	26.8	8.8	99.3	39.8	44.3
Resultado das Operações Continuadas	32.7	39.9	32.8	16.8	122.2	33.5	44.9
Interesses Não Controlados	0.0	(0.4)	0.1	0.2	(0.1)	0.3	0.2
Resultado Consolidado Líquido	32.8	39.5	32.9	17.0	122.1	33.8	45.1

⁽¹⁾ Inclui operação em Moçambique.

⁽²⁾ EBITDA = Resultado Operacional + Depreciações, amortizações e perdas por imparidade + Custos de integração + Perdas / (ganhos) com a alienação de ativos + Outros custos / (ganhos) não recorrentes

Tabela 12.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18
Telecomunicações	77.0	77.4	84.7	104.6	343.7	80.8	85.4
em % das Receitas de Telecomunicações	21.3%	21.0%	22.7%	27.5%	23.2%	22.1%	22.8%
CAPEX Técnico	36.0	42.4	47.1	68.6	194.1	48.6	51.7
em % das Receitas de Telecomunicações	9.9%	11.5%	12.6%	18.0%	13.1%	13.3%	13.8%
Base	26.8	35.9	27.8	32.5	123.0	30.4	35.6
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	9.1	6.5	19.4	36.1	71.1	18.2	16.0
Relacionado com Cliente	41.0	35.0	37.6	36.0	149.6	32.2	33.7
em % das Receitas de Telecomunicações	11.3%	9.5%	10.1%	9.5%	10.1%	8.8%	9.0%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.4	8.1	6.6	9.4	33.5	6.8	6.3
Total do Grupo	86.4	85.5	91.3	114.0	377.2	87.7	91.7

(1) CAPEX - Aumentos de ativos fixos tangíveis e intangíveis

Tabela 13.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18
EBITDA	142.4	155.5	150.9	126.6	575.4	146.7	158.8
CAPEX Total	(86.4)	(85.5)	(91.3)	(114.0)	(377.2)	(87.7)	(91.7)
EBITDA - CAPEX Total	56.0	70.0	59.7	12.5	198.2	59.1	67.1
em % das Receitas	14.7%	18.1%	15.2%	3.1%	12.7%	15.4%	17.2%
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7.2)	(12.1)	(3.7)	(0.3)	(23.3)	(13.8)	(1.5)
Cash Flow Operacional	48.8	57.9	56.0	12.3	174.9	45.3	65.6
Contratos de Longo Prazo	(2.9)	(3.8)	(4.6)	(3.6)	(14.9)	(2.8)	(4.0)
Pagamentos Cash de Reestruturação	(5.3)	(5.9)	(2.5)	(2.0)	(15.8)	(2.7)	(2.9)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(6.7)	(4.9)	(6.3)	(3.1)	(21.0)	(5.3)	(3.8)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.3)	(0.0)	(9.4)	(7.6)	(17.3)	3.3	(0.9)
Alienações de Investimentos Financeiros	24.6	0.7	0.6	1.0	27.0	0.2	(0.0)
Outros Movimentos	(0.0)	0.0	(0.0)	0.5	0.5	(0.0)	(0.0)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	58.2	43.9	33.9	(2.6)	133.4	38.0	54.0
Aquisições de Ações Próprias	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	(3.1)	0.0
Dividendos	0.0	(102.6)	0.0	0.0	(102.6)	0.0	(153.9)
Free Cash Flow	58.2	(58.7)	33.9	(2.6)	30.8	34.9	(99.9)
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	0.8	(2.2)	0.5	(3.1)	(4.0)	0.2	(0.1)
Varição da Dívida Financeira Líquida	(59.0)	60.9	(34.4)	5.7	(26.8)	(35.1)	100.0

Tabela 14.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18
Dívida de Curto Prazo	156.3	153.6	193.3	197.3	113.3	212.3
Empréstimos Bancários e Outros	139.0	138.7	177.5	183.6	99.3	199.2
Locações Financeiras	17.3	15.0	15.8	13.7	14.0	13.2
Dívida de Médio e Longo Prazo	898.9	962.6	888.5	891.2	939.4	941.2
Empréstimos Bancários e Outros	872.2	939.4	869.9	870.3	920.8	925.4
Locações Financeiras	26.6	23.2	18.7	20.8	18.6	15.8
Dívida Total	1,055.1	1,116.3	1,081.8	1,088.5	1,052.7	1,153.5
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.8	2.0	2.0	3.0	2.3	3.1
Dívida Financeira Líquida	1,053.3	1,114.2	1,079.8	1,085.5	1,050.4	1,150.4
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽²⁾	48.6%	51.4%	49.8%	49.4%	48.1%	52.8%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1.9x	2.0x	1.9x	1.9x	1.8x	2.0x

(1) Dívida Financeira Líquida = Empréstimos - Contratos de Longo Prazo + Caixa e Equivalentes de Caixa

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

Tabela 15.

Indicadores Financeiros - Variação Anual	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18
Receitas de Exploração	2.7%	4.2%	3.1%	2.4%	3.1%	0.7%	0.5%
Telecomunicações	2.7%	3.0%	3.7%	2.9%	3.1%	0.9%	1.8%
Receitas de Consumo	2.7%	5.2%	5.3%	1.3%	3.6%	0.9%	0.6%
Receitas Empresariais e Wholesale	0.9%	4.9%	3.8%	9.8%	4.9%	6.3%	1.5%
Outros e Eliminações	11.9%	(29.4%)	(16.5%)	(12.6%)	(12.2%)	(24.6%)	23.4%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	2.6%	19.8%	(6.3%)	(3.1%)	2.5%	(9.0%)	(17.7%)
Outros e Eliminações	4.0%	4.6%	(4.7%)	4.0%	1.9%	(16.6%)	(8.6%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	2.5%	3.3%	2.3%	1.6%	2.4%	(0.7%)	(0.6%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	2.1%	12.8%	1.4%	6.8%	5.7%	3.6%	0.4%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(2.7%)	10.4%	(7.4%)	0.9%	(0.1%)	(7.7%)	(3.9%)
Custos Operacionais e de Estrutura	5.3%	(13.7%)	8.3%	(5.5%)	(1.7%)	(4.3%)	(1.0%)
EBITDA	2.9%	5.5%	4.5%	4.1%	4.3%	3.0%	2.1%
Margem EBITDA	0.1pp	0.5pp	0.5pp	0.5pp	0.4pp	0.9pp	0.6pp
Telecomunicações	2.9%	5.0%	5.7%	6.1%	4.9%	4.4%	3.9%
Margem EBITDA	0.1pp	0.7pp	0.7pp	0.9pp	0.6pp	1.2pp	0.8pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	2.8%	11.8%	(7.1%)	(13.1%)	(2.1%)	(11.0%)	(18.7%)
Margem EBITDA	0.0pp	(2.9pp)	(0.4pp)	(4.4pp)	(1.9pp)	(0.9pp)	(0.5pp)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	(8.8%)	1.9%	1.4%	(20.7%)	(3.5%)	33.3%	25.2%
CAPEX	(9.0%)	(14.9%)	(5.1%)	17.5%	(3.0%)	1.4%	7.3%
EBITDA - CAPEX	29.1%	49.3%	23.6%	(48.9%)	21.5%	5.5%	(4.2%)
Cash Flow Operacional	112.9%	101.2%	17.3%	(45.6%)	43.4%	(7.2%)	13.4%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos	n.a.	210.9%	39.5%	n.a.	146.6%	(34.7%)	23.0%
Free Cash Flow	n.a.	(27.8%)	39.5%	n.a.	n.a.	(40.1%)	70.2%



Aviso Legal

Este documento contém previsões, inclusive declarações que constituem previsões, de acordo com o U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995. Estas declarações refletem as crenças e pressupostos atuais da gestão e têm por base a informação disponível à gestão apenas à data em que estas foram proferidas. As previsões incluem: a) informação respeitante a estratégia, resultados futuros possíveis ou assumidos das nossas operações, ganhos, condições do setor, procura e preços dos nossos produtos e outros aspetos do nosso negócio, eventual ou futuro pagamento de dividendos e programas de compra de ações próprias; e b) **declarações que são precedidas por, seguidas de ou incluem as palavras "acredita", "prevê", "antecipa", "tenciona", "está confiante", "planeia", "estima", "poder", "poderá", "poderia", "seria", e ainda a negativa** destes termos ou expressões similares. Estas declarações não envolvem qualquer garantia sobre resultados futuros e estão sujeitas a fatores, riscos e incertezas que poderão causar suposições e crenças de que as previsões se basearam no objetivo de diferirem das expectativas previstas neste documento. Tais factores, riscos e incertezas incluem, entre outros, alterações na procura dos serviços da sociedade, as evoluções tecnológicas, as condições do sector das telecomunicações, as alterações na regulação e as condições económicas. Adicionalmente, certas previsões poderão ser baseadas em suposições relativas a eventos futuros, as quais poderão não estar inteiramente exatas. Por conseguinte, os efeitos reais e os resultados poderão ser, materialmente, diferentes dos planos, estratégia, objetivos, expectativas, estimativas e intenções expressas ou implícitas nestas previsões. As previsões sobre eventos futuros são baseadas em expectativas à data em que são produzidas e a NOS não assume qualquer obrigação de atualizar a informação à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros ou de fornecer motivos que expliquem a diferença para os resultados. Alerta-se que não deverá ser colocada confiança indevida em quaisquer previsões sobre eventos futuros. A NOS não está obrigada a submeter informação periódica junto da Securities and Exchange Commission ("SEC"), nos Estados Unidos da América, de acordo com o disposto na Rule 12g3-2(b) ao abrigo do Securities Exchange Act de 1934, na sua versão actualizada. Ao abrigo desta excepção, a NOS deve colocar no respetivo website traduções para língua inglesa da informação que tenha divulgado ou esteja obrigada a divulgar ao mercado em Portugal, que tenha submetido ou esteja obrigada a submeter junto do mercado regulamentado Eurolist by Euronext Lisbon ou que tenha distribuído ou seja obrigada a distribuir aos titulares dos respectivos valores mobiliários. Este documento não é uma oferta para venda nem uma solicitação de uma oferta para compra de quaisquer valores mobiliários.



Contactos

Chief Financial Officer: José Pedro Pereira da Costa

Telefone: (+351) 21 799 88 19

Analistas/Investidores: Maria João Carrapato

Telefone: (+351) 21 782 47 25 / E-mail: ir@nos.pt

Imprensa: Isabel Borgas / Irene Luis

Telefone: (+351) 21 782 48 07 / E-mail: comunicacao.corporativa@nos.pt

Conference call e Webcast áudio agendados para as 12.00 (GMT+1) no dia 23 de julho de 2018

Webcast áudio disponível [aqui](#)

Conference ID: 8313627

Portugal Freephone Dial-in: +351 800 812 582

Portugal Local Dial-in: +351 210 608 127

UK Freephone Dial-in: +44 (0) 800 279 72 04

UK Local Dial.in: +44 (0) 330 336 94 11

US/Canada Freephone Dial-in: 800 289 05 71

US Local Dial-in: +1 929 477 03 24

Estes contactos permitem também aceder ao replay da conference call, o qual estará disponível a partir das 18h (GMT+1) do dia 23 de julho, durante 24h.



NOS, SPS, S.A.
Rua Ator António Silva, 9
1600-404 Lisboa
www.nos.pt/ir