

The image shows the NOS logo mounted on a dark, ribbed building facade. The logo consists of the letters 'N', 'O', and 'S' in a bold, sans-serif font. The 'O' is a large circle filled with a radial pattern of lines, giving it a sunburst or globe-like appearance. The background is a clear blue sky with some light clouds. On the right side, there is a vertical architectural element with a light blue and white color scheme.

NOS

Divulgação
Resultados
1T18

Lisboa, 10 de maio de 2018

Desempenho sólido aumentando a rentabilidade e crescimento do FCF, sustentando uma remuneração acionista atrativa

- Crescimento anual de 0,7% das Receitas de Exploração para 383 milhões de euros, com crescimento de 0,9% das Receitas de Telecomunicações;
- O EBITDA cresceu 3% para 146,7 milhões de euros, com um crescimento de 0,9pp da margem EBITDA para 38,3%, reflexo do enfoque na eficiência de custos;
- O Resultado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados aumentou em 45,4% face ao 1T17, para 39,8 milhões de euros no 1T18;
- O CAPEX Total ascendeu a 87,7 milhões de euros, um valor semelhante ao verificado no 1T17, resultado de um maior investimento em projetos estratégicos de rede e de um menor investimento em aquisição de clientes;
- O FCF Total Antes de Alienações de Investimentos Financeiros, Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias cresceu em 12,6% para 37,8 milhões de euros, reflexo da melhoria da rentabilidade operacional e da disciplina financeira, suportando uma remuneração acionista atrativa e sustentável;
- Crescimento sólido de 3,3% dos RGUs para 9,454 milhões;
- Os subscritores móveis cresceram 4,8% para 4,7 milhões, representando uma quota de mercado superior a 24,8%;
- Crescimento anual de 1,5% dos clientes de TV por Subscrição de Acesso Fixo para 1,295 milhões, representando uma penetração de 32% da nossa RNG;
- O acordo de partilha de rede encontra-se nas fases iniciais de implementação, estando previsto acelerar no 2S18, impulsionando o ritmo de crescimento dos clientes de acesso fixo.

Destques 1T18	1T17	1T18	1T18 / 1T17
Destques Financeiros			
Receitas de Exploração	380,3	383,0	0,7%
Receitas de Telecomunicações	362,3	365,7	0,9%
EBITDA	142,4	146,7	3,0%
Margem EBITDA	37,4%	38,3%	0,9pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	27,4	39,8	45,4%
EBITDA - CAPEX Total	56,0	59,1	5,5%
Free Cash Flow Total Antes de Alienações Inv. Fin., Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	33,5	37,8	12,6%
Destques Operacionais (Totais)			
Casas Passadas	3.772,3	4.100,8	8,7%
RGUs Totais	9.155,2	9.454,4	3,3%
Subscritores Móveis	4.487,1	4.703,5	4,8%
TV por Subscrição - Acesso Fixo	1.276,2	1.295,0	1,5%
Voz Fixa	1.738,0	1.761,4	1,3%
Banda Larga	1.289,5	1.343,7	4,2%
RGUs Convergentes	3.509,0	3.732,4	6,4%
Clientes Convergentes	697,8	739,6	6,0%
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	46,5%	48,7%	2,2pp

Análise Operacional

Desempenho operacional sólido

Os RGUs cresceram em 3,3% face ao 1T17 para 9,454 milhões no 1T18, reflexo da combinação de um crescimento de 4,8% nos subscritores móveis para 4,703 milhões, de 4,2% nos clientes de Banda Larga Fixa, 1,3% na Voz Fixa e 1,5% na TV por Subscrição de Acesso Fixo. A implementação de rede FttH no 1T18 foi relativamente pequena, estando previsto que comece a ter um impacto mais visível apenas no segundo semestre.

A convergência é ainda o principal impulsionador do crescimento, sendo que no 1T18 quase metade dos nossos clientes já subscrevem pacotes convergentes fixo-móvel. Os clientes convergentes aumentaram em 6% face ao 1T17 para 739,6 mil, quase 49% da base de clientes fixos, um acréscimo de 2,2pp face ao período homólogo.

Continua a verificar-se uma forte adesão aos serviços móveis, com 30,6 mil adições líquidas, um nível semelhante ao do 1T17. Este acréscimo combina um forte crescimento de 52,6 mil clientes nos serviços pós-pagos com um decréscimo nos cartões pré-pagos de 22,1 mil, refletindo a sazonalidade do início do ano, nos serviços pré-pagos. A proporção dos nossos clientes com serviços pós-pagos continua a crescer de forma relevante, cifrando-se em 56,3% no 1T18, o que compara com 54,7% no 1T17. A nossa quota de mercado total de subscritores móveis continua a expandir, atingindo os 24,8% de acordo com os dados de mercado mais recentes.

Os clientes de TV por Subscrição de Acesso Fixo aumentaram em 2,8 mil no 1T18 para 1,295 milhões, reflexo de um desempenho sólido, dada a ausência de uma expansão de rede relevante neste trimestre, que tem sido um impulsionador do crescimento líquido nos últimos anos. Os desligamentos na rede fixa voltaram a níveis mais normalizados após os remédios impostos pelo regulador a todo o mercado, em junho de 2017, relativos a procedimentos de comunicação de aumentos de preços. Da base total de 1,615 milhões de clientes de TV por Subscrição, os clientes servidos por satélite diminuíram para 319,6 mil, devido sobretudo à disponibilidade de redes fixas de nova geração em zonas geográficas adicionais, com a subsequente migração dos clientes de satélite para plataformas de acesso superiores.

O ARPU Residencial cifrou-se em 44,3 euros no 1T18, sequencialmente mais elevado que no 4T17. O decréscimo marginal face ao 1T17 é explicado pelo facto de não ter sido implementado um aumento de preços de forma transversal em 2018, levando a uma comparação mais desafiante face ao período homólogo.

No B2B, continuamos focados na proteção da nossa base de receitas e na expansão do perímetro de serviços que fornecemos, com ênfase nas TI e gestão de serviços de dados. A conclusão dos nossos investimentos em *data centres* no final de 2017 aumentou significativamente a capacidade disponível, fortalecendo as nossas plataformas de gestão da *cloud* de nova geração, facilitando a prestação dos serviços e soluções de *self-service*. Posicionamo-nos como um parceiro de transformação das empresas que endereçamos, fornecendo soluções de telecomunicações fiáveis e adaptáveis e complementando-as com serviços de valor acrescentado, que vão para além das telecomunicações tradicionais. Identificamos alguns exemplos de inovação tecnológica e de serviço: temos ganho tração significativa em áreas relacionadas com operações de segurança de TI, gerindo remotamente áreas

críticas da segurança de TI para contas-chave e aumentando o grau de envolvimento com os nossos clientes; temos adotado uma série de soluções IoT inovadoras, em particular o projeto pioneiro de *smart metering* de eletricidade; projetos de análise de dados customizados para os negócios dos nossos clientes e para setores específicos. No segmento das pequenas empresas, simplificámos a nossa linha de produtos e serviços, seguindo uma abordagem mais segmentada, alavancando a experiência adquirida ao endereçar contas empresariais de maior dimensão, com enfoque na inovação e desenvolvimento relevantes para o mercado, no sentido de ajudar os nossos clientes a otimizar as suas funções de comunicações e TI explorando, entre outros, as claras oportunidades para a virtualização, que impulsionarão níveis superiores de serviço e eficiência.

Investimento para assegurar a competitividade de longo prazo

Os nossos projetos core de investimento tecnológico em curso estão a progredir bem. Já concluímos o upgrade da nossa rede HFC para o Docsis 3.1, permitindo oferecer serviços com velocidade de download de 1Gbps em toda a cobertura. No móvel, o investimento que estamos a realizar foi concebido sobretudo para aumentar a capacidade, flexibilidade e eficiência da rede, no sentido de oferecer a melhor qualidade de serviço possível. Estamos a reconfigurar a nossa rede para uma arquitetura Single RAN, substituindo o equipamento de rádio existente com a tecnologia mais moderna, no sentido de suportar uma evolução suave para o 5G, à medida do necessário. No fixo, já demos os primeiros passos para a cobertura de novas localizações, tendo dado início ao acordo de partilha de fibra escura com a Vodafone, conforme acordado em setembro de 2017, sendo que o ritmo de partilha apenas irá aumentar durante o segundo semestre.

Temos vindo a dedicar recursos e tempo consideráveis a um programa de transformação de longo prazo transversal a toda a empresa que, ao longo dos próximos 3-5 anos, deverá culminar em melhorias significativas na agilidade organizacional, satisfação de cliente e em última análise, rentabilidade e eficiência operacionais. A simplificação, digitalização e automação são centrais a muitos dos projetos identificados, com o objetivo final de melhoria da experiência de cliente e da eficiência organizacional. Após um processo alargado de avaliação e planeamento que identificou aproximadamente 60 projetos, já foram iniciados cerca de 20, alguns dos quais já estão em fase de implementação. Um exemplo de um projeto que já se encontra em ação é a total digitalização dos nossos pontos de venda, 185 no total, sendo todos os processos de loja completamente livres de papel, tornando-os mais seguros, rápidos e eficazes. Recorrendo a novos sistemas e aparelhos móveis, o projeto de digitalização das lojas cobre áreas desde a validação de documentos, virtualização de arquivos e assinaturas e comunicação digitais, tendo já produzido melhorias significativas nos níveis de serviço e satisfação do cliente.

Cinema e Audiovisuais

A divisão de Cinemas e Audiovisuais é fulcral no nosso posicionamento enquanto operador de entretenimento e comunicações líder em Portugal, tendo continuado a registar um desempenho operacional sólido no 1T18, embora refletindo o decréscimo de espetadores de cinema verificado a nível mundial.

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	1T17	4T17	1T18	1T18 / 1T17	1T18 / 4T17
Cinema ⁽¹⁾					
Receitas por Espetador (Euros)	4,8	4,9	4,9	1,5%	(0,3%)
Bilhetes Vendidos	2.296,4	2.198,9	2.183,5	(4,9%)	(0,7%)
Salas (Unidades)	215	219	219	1,9%	0,0%

⁽¹⁾ Operações Portuguesas

No 1T18, as vendas de bilhetes de cinema da NOS registaram um decréscimo anual de 4,9% para 2,184 milhões de bilhetes, refletindo o desempenho negativo do mercado como um todo, que decresceu em 5,6%^[1], devido ao menor número de êxitos de bilheteira durante este trimestre. A receita média por espetador melhorou em 1,5% face ao 1T17 para 4,9 euros no 1T18. Os filmes de maior sucesso exibidos no 1T18 foram "As Cinquenta Sombras Livre", "Black Panther", "The Post", "Jumanji: Bem-vindos à Selva" e "Tomb Raider". As receitas brutas de bilheteira da NOS diminuíram em 3,6% no 1T18, o que compara com um decréscimo de 3,8% para o mercado como um todo. A NOS continua a manter a sua posição de liderança do mercado, com uma quota de 60,6% das receitas brutas no 1T18. Na divisão de Audiovisuais, a NOS distribuiu 5 dos 10 filmes de maior êxito do 1T18, incluindo os 3 primeiros, "As Cinquenta Sombras Livre", "Black Panther", "The Post", "Tomb Raider" e "The Commuter – O Passageiro", mantendo assim a sua posição de liderança na distribuição cinematográfica com uma quota de mercado de 60,9% das receitas brutas no 1T18.

^[1] Fonte: ICA – Instituto do Cinema e do Audiovisual

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

A partir do 1T18, as contas da NOS são reportadas aplicando a IFRS 15, afetando principalmente o reporte de receitas e custos relacionados com contratos. Nesta Divulgação de Resultados, são apresentados os valores reexpressos para os períodos de 2017 correspondentes, sendo a base para todas as comparações efetuadas. Um novo modelo de reporte foi adotado, com impacto na segmentação de receitas e custos operacionais. Durante um período de transição, no sentido de facilitar as primeiras comparações, a Demonstração de Resultados Consolidados da NOS é também apresentada no antigo formato de reporte (excluindo o impacto da IFRS 15), na Tabela 16. do Anexo II.

Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T17	4T17	1T18	1T18 / 1T17	1T18 / 4T17
Receitas de Exploração	380,3	398,9	383,0	0,7%	(4,0%)
Telecomunicações	362,3	381,1	365,7	0,9%	(4,0%)
Receitas de Consumo	239,0	241,9	240,1	0,5%	(0,7%)
Receitas Empresariais e Wholesale	102,6	118,2	109,0	6,2%	(7,7%)
Outros e Eliminações	20,7	21,0	16,6	(20,0%)	(21,3%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	29,8	29,7	27,2	(9,0%)	(8,5%)
Outros e Eliminações	(11,8)	(11,8)	(9,8)	(16,6%)	(17,0%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(237,9)	(272,4)	(236,3)	(0,7%)	(13,3%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(121,4)	(145,2)	(125,8)	3,6%	(13,3%)
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(31,6)	(37,3)	(29,2)	(7,7%)	(21,8%)
Custos Operacionais e de Estrutura	(84,9)	(89,9)	(81,3)	(4,3%)	(9,6%)
EBITDA ⁽²⁾	142,4	126,6	146,7	3,0%	15,9%
Margem EBITDA	37,4%	31,7%	38,3%	0,9pp	6,6pp
Telecomunicações	130,0	115,2	135,7	4,4%	17,8%
Margem EBITDA	35,9%	30,2%	37,1%	1,2pp	6,9pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12,4	11,4	11,0	(11,0%)	(3,6%)
Margem EBITDA	41,5%	38,5%	40,6%	(0,9pp)	2,1pp
Depreciações e Amortizações	(100,2)	(111,8)	(107,1)	6,9%	(4,2%)
Outros (Custos) / Proveitos	(3,4)	(4,0)	12,1	n.a.	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	38,8	10,8	51,8	33,3%	n.a.
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	5,3	7,9	(6,3)	n.a.	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6,6)	(5,7)	(6,2)	(5,5%)	9,6%
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	37,6	13,0	39,2	4,3%	200,4%
Imposto Sobre o Rendimento	(4,8)	3,7	(5,7)	17,7%	n.a.
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	27,4	8,8	39,8	45,4%	n.a.
Resultado das Operações Continuadas	32,7	16,8	33,5	2,3%	99,8%
Interesses Não Controlados	0,0	0,2	0,3	n.a.	49,8%
Resultado Consolidado Líquido	32,8	17,0	33,8	3,0%	99,2%

⁽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

As Receitas de Exploração cresceram em 0,7% face ao 1T17, para 383 milhões de euros no 1T18, um ritmo de crescimento menor devido ao esperado abrandamento do crescimento dos RGUs e à comparação anual mais desafiante, devido à não implementação de um aumento de preços no início de 2018, ao invés do que se verificou em 2017.

Os efeitos previamente mencionados refletiram-se em particular no segmento residencial e das PME. As receitas de Consumo cresceram em 0,5% para 240,1 milhões de euros no 1T18, com as receitas do segmento residencial estáveis face ao período homólogo, compensadas por um crescimento mais forte nas receitas móveis stand-alone, reflexo da base média de subscritores mais elevada, particularmente no segmento jovem através dos nossos planos tarifários WTF, e de um maior suporte do ambiente de preços nos serviços móveis pessoais.

As Receitas Empresariais e de Wholesale cresceram 6,2% para 109 milhões de euros, impulsionadas por um novo trimestre de forte crescimento nos negócios de wholesale e grandes empresas. Tal como previamente mencionado, as receitas no segmento das PME foram também negativamente afetadas pela comparação desafiante com o ano passado em termos de preço, bem como por uma pressão adicional sobre os preços praticados na base de clientes existente, na sequência do impacto regulatório do verão anterior.

As receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica decresceram em 9% para 27,2 milhões de euros, uma diminuição explicada sobretudo pelo ambiente operacional mais desafiante, tal como já mencionado, com impacto sobre as receitas de Exibição Cinematográfica, bem como nas de distribuição audiovisual. Adicionalmente, as receitas de Audiovisuais refletem a renegociação do valor de contratos da venda de conteúdos para Angola, que teve lugar no final de 2017, impulsionada pelo ambiente macroeconómico ainda desafiante. O valor desta revisão de contratos foi parcialmente compensado por uma redução semelhante no custo dos conteúdos distribuídos.

Custos Operacionais

No sentido de proporcionar uma melhor compreensão dos principais agregados de custos e avaliar a oportunidade de longo prazo para eficiências a nível dos custos operacionais, ajustámos a forma como reportamos os nossos principais itens de custos. O primeiro agregado, "Custos Diretos", incorpora todos aqueles que estejam relacionados diretamente com a subscrição de serviços e crescimento de tráfego, sendo os principais componentes a interligação, programação, royalties, e custo das mercadorias vendidas. Os "Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente" incluem custos incorridos no sentido de servir os clientes e suportar diretamente a nossa atividade comercial, nomeadamente publicidade, rendas de lojas, outsourcing comercial, custos relacionados com call centres e serviço ao cliente, faturação e alguns custos de serviço relacionados com instalações. Por fim, os "Custos Operacionais e de Estrutura" incluem todos os restantes custos não incluídos nos agregados anteriores. O trabalho atualmente em curso no contexto do nosso projeto transformacional de longo prazo visa oportunidades de nos transformar numa operação mais ágil e eficiente, com o propósito de simplificar e digitalizar processos sempre que possível, como forma de aumentar a satisfação dos clientes e, em última análise, reduzir os custos. Os principais agregados endereçáveis são os custos comerciais e os outros custos

operacionais e de estrutura, bem como algumas oportunidades com potencial para poupanças nos investimentos relacionados com o cliente.

Tabela 4.

EBITDA e Custos Operacionais (Variação Anual)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18
EBITDA	2,9%	5,5%	4,5%	4,1%	4,3%	3,0%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	2,5%	3,3%	2,3%	1,6%	2,4%	(0,7%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	2,1%	12,8%	1,4%	6,8%	5,7%	3,6%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(2,7%)	10,4%	(7,4%)	0,9%	(0,1%)	(7,7%)
Custos Operacionais e de Estrutura	5,3%	(13,7%)	8,3%	(5,5%)	(1,7%)	(4,3%)

O EBITDA Consolidado aumentou em 3% para 146,7 milhões de euros no 1T17, representando um acréscimo de 0,9 pontos percentuais na Margem EBITDA para 38,3%. O EBITDA core de Telecomunicações cresceu em 4,4% para 135,7 milhões de euros, impulsionando um aumento mais significativo de 1,2 pontos percentuais na Margem EBITDA para 37,1% no 1T18. O EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica decresceu para 11 milhões de euros devido ao desempenho das receitas, previamente mencionado, que não foi inteiramente compensado por um ajustamento equivalente nos custos operacionais.

Os Custos Operacionais totais caíram em 0,7% no 1T18 para 236,3 milhões de euros, reflexo de um aumento nos Custos Diretos, que foi mais do que compensado por uma redução nas outras linhas de custos, demonstrando uma maior eficiência e alavancagem operacional.

O crescimento de 3,6% dos Custos Diretos para 125,8 milhões de euros foi impulsionado principalmente pelo aumento dos níveis de custos relacionados com tráfego e por custos de programação marginalmente mais elevados que no período homólogo. Os Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente caíram em 7,7% para 29,2 milhões de euros, refletindo principalmente o abrandamento da atividade comercial face ao ano passado. Os Custos Operacionais e de Estrutura também registaram um decréscimo anual de 4,3%, devido a um conjunto de poupanças e eficiências obtidas.

As Depreciações e Amortizações aumentaram em 6,9% face ao 1T17 para 107,1 milhões de euros no 1T18, tendo o grande projeto de investimento de modernização da rede móvel, iniciado em 2017, levado a imparidades significativas de equipamento existente.

Em resultado do acréscimo do EBITDA e de um contributo positivo, não recorrente, ligado a uma decisão favorável à NOS, relativamente a uma disputa regulatória sobre taxas de terminação, o EBIT aumentou em 33,3% para 51,8 milhões de euros, 13,5% em proporção das Receitas de Exploração.

O Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados cresceu em 45,4% para 39,8 milhões de euros, beneficiando do já mencionado aumento do EBIT. Os Custos Financeiros Líquidos foram marginalmente mais reduzidos face ao 1T17, cifrando-se em 6,2 milhões de euros, devido a menores custos com juros, impulsionados pela melhoria contínua do custo médio da dívida, tal como explicado abaixo na secção de Estrutura de Capital, e ao facto de uma correção de encargos com locações no 1T17 ter impactado a comparação com o período

homólogo. A Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures contribuiu negativamente para os resultados no 1T18, o que é explicado quase inteiramente pelo impacto de uma desvalorização cambial de quase 30% em Angola, em Janeiro de 2018. O aumento da provisão para Imposto Sobre O Rendimento no 1T18 deve-se ao nível mais elevado do Resultado Antes de Impostos e Empresas Associadas e a uma taxa efetiva mais elevada devido a uma diferença temporal no reconhecimento de impostos diferidos.

CAPEX

Tabela 5.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T17	4T17	1T18	1T18 / 1T17	1T18 / 4T17
Telecomunicações	77,0	104,6	80,8	5,0%	(22,8%)
CAPEX Técnico	36,0	68,6	48,6	35,1%	(29,2%)
em % das Receitas de Telecomunicações	9,9%	18,0%	13,3%	3,4pp	(4,7pp)
Base	26,8	32,5	30,4	13,1%	(6,5%)
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	9,1	36,1	18,2	99,9%	(49,5%)
Relacionado com Cliente	41,0	36,0	32,2	(21,5%)	(10,6%)
em % das Receitas de Telecomunicações	11,3%	9,5%	8,8%	(2,5pp)	(0,6pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9,4	9,4	6,8	(27,4%)	(27,4%)
Total do Grupo	86,4	114,0	87,7	1,4%	(23,1%)
em % das Receitas Consolidadas	22,7%	28,6%	22,9%	0,2pp	(5,7pp)

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

O CAPEX Total ascendeu a 87,7 milhões de euros no 1T18, representando 22,9% das Receitas de Exploração, um valor em linha com o 1T17.

O CAPEX de Telecomunicações aumentou em 5% para 80,8 milhões de euros (22% das Receitas de Telecomunicações), refletindo a combinação de um crescimento significativo no CAPEX Técnico, parcialmente compensado por um decréscimo considerável no CAPEX Relacionado com Cliente. Tal como previsto, os diversos projetos de investimento em curso, de desenvolvimento das nossas redes fixa e móvel, têm levado a um pico nos níveis de CAPEX Técnico. No âmbito do CAPEX Técnico, a maior fatia do acréscimo está refletida no aumento dos projetos de Expansão/Substituição de Redes e Projetos de Integração e Outros, que quase duplicaram para 18,2 milhões de euros (upgrade para o Docsis 3.1, upgrade Single RAN e investimento inicial na expansão de FttH). Contribuindo para mitigar o aumento do CAPEX Técnico, o CAPEX Relacionado com Cliente decresceu em 21,5% para 32,2 milhões de euros, ou 8,8% das Receitas de Telecomunicações, como era esperado devido ao abrandamento da atividade comercial, que levou a um menor investimento na aquisição de clientes. O decréscimo do CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica é explicado principalmente pelo ambiente operacional mais fraco no 1T18 e pela já mencionada renegociação de contratos de conteúdos, resultando num menor investimento em direitos de filmes.

Cash Flow

O FCF antes de dividendos e alienação de investimentos financeiros (ajustando para a venda da rede da Optimus à Vodafone no 1T17) cresceu em 12,6% para 37,8 milhões de euros, reflexo de uma melhoria consistente na rentabilidade operacional e disciplina financeira, suportando uma remuneração acionista atrativa e sustentável. Em proporção das Receitas, o EBITDA-CAPEX cresceu 0,7pp face ao 1T17 para 15,4%, ou 59,1 milhões de euros. Outros itens registaram poupanças interessantes face ao período homólogo, nomeadamente os Pagamentos Cash de Reestruturação, que diminuíram para quase metade, ascendendo a 2,7 milhões de euros, bem como um decréscimo de 20,2% nos pagamentos de juros. O valor positivo registado no Imposto Sobre o Rendimento no 1T18 deveu-se a uma recuperação única de impostos retidos.

Tabela 6.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T17	4T17	1T18	1T18 / 1T17	1T18 / 4T17
EBITDA	142,4	126,6	146,7	3,0%	15,9%
CAPEX Total	(86,4)	(114,0)	(87,7)	1,4%	(23,1%)
EBITDA - CAPEX Total	56,0	12,5	59,1	5,5%	n.a.
em % das Receitas	14,7%	3,1%	15,4%	0,7pp	12,3pp
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7,2)	(0,3)	(13,8)	92,0%	n.a.
Cash Flow Operacional	48,8	12,3	45,3	(7,2%)	269,7%
Contratos de Longo Prazo	(2,9)	(3,6)	(2,8)	(5,6%)	(23,3%)
Pagamentos Cash de Reestruturação	(5,3)	(2,0)	(2,7)	(48,7%)	34,6%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(6,7)	(3,1)	(5,3)	(20,2%)	74,9%
Impostos Sobre o Rendimento	(0,3)	(7,6)	3,3	n.a.	n.a.
Alienações de Investimentos Financeiros	24,6	1,0	0,2	(99,3%)	(83,3%)
Outros Movimentos	(0,0)	0,5	(0,0)	n.a.	n.a.
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	58,2	(2,6)	38,0	(34,7%)	n.a.
Aquisições de Ações Próprias	0,0	0,0	(3,1)	n.a.	n.a.
Dividendos	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.
Free Cash Flow	58,2	(2,6)	34,9	(40,1%)	n.a.
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	0,8	(3,1)	0,2	(69,7%)	n.a.
Variação da Dívida Financeira Líquida	(59,0)	5,7	(35,1)	(40,5%)	n.a.

Balanço Consolidado

Tabela 7.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	1Q17	2017	1Q18	1T18 / 1T17
Ativo não Corrente	2.470,8	2.449,3	2.401,7	(2,8%)
Ativo Corrente	500,0	561,2	587,8	17,6%
Total do Ativo	2.970,8	3.010,5	2.989,5	0,6%
Capital Próprio	1.115,0	1.111,5	1.135,0	1,8%
Passivo Não Corrente	1.183,3	1.146,1	1.176,9	(0,5)%
Passivo Corrente	672,5	753,0	677,6	0,8%
Total do Passivo	1.855,9	1.899,1	1.854,5	(0,1)%
Total do Passivo e Capital Próprio	2.970,8	3.010,5	2.989,5	0,6%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final do 1T18, a Dívida Financeira Líquida cifrava-se em 1.050,4 milhões de euros.

A Dívida Financeira total ascendia a 1.052,7 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 2,3 milhões de euros. No final do 1T18, a NOS tinha ainda 245 milhões de euros de programas de papel comercial não emitidos. O custo médio all-in da Dívida Financeira Líquida da NOS foi de 2,0% no 1T18, o que compara com 2,1% no 1T17 e 1,9% no 4T17.

O Rácio de Alavancagem Financeira era de 48,1% no final do 1T18 e o rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA (últimos 4 trimestres) cifra-se agora em 1,8x. A maturidade média da Dívida Financeira Líquida da NOS no final do 1T18 é de 2,7 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, em 31 de março de 2018, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 80%.

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.

Tabela 8.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1Q17	2017	1Q18	1T18 / 1T17
Dívida de Curto Prazo	156,3	197,3	113,3	(27,5%)
Empréstimos Bancários e Outros	139,0	183,6	99,3	(28,6%)
Locações Financeiras	17,3	13,7	14,0	(18,7%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	898,9	891,2	939,4	4,5%
Empréstimos Bancários e Outros	872,2	870,3	920,8	5,6%
Locações Financeiras	26,6	20,8	18,6	(30,1%)
Dívida Total	1.055,1	1.088,5	1.052,7	(0,2%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	1,8	3,0	2,3	29,4%
Dívida Financeira Líquida	1.053,3	1.085,5	1.050,4	(0,3%)
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽²⁾	48,6%	49,4%	48,1%	(0,5pp)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1,9x	1,9x	1,8x	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)

Eventos Subsequentes

Alavancando a atribuição de um rating de crédito de Investment Grade, em abril de 2018 lançámos uma emissão inaugural de obrigações, no montante de 300 milhões de euros, continuando a execução da nossa estratégia de financiamento de diversificação das fontes de financiamento, extensão da maturidade média da dívida e continuando a reduzir o custo médio da dívida. O propósito desta emissão de obrigações é o refinanciamento de dívida existente, entre outras utilizações.

As obrigações encontram-se cotadas no mercado regulado Luxembourg Stock Exchange, tendo uma maturidade de 5 anos e uma taxa anual de cupão fixa de 1,125%, correspondente a uma mid swap rate a 5 anos, acrescida de um spread de 0,75%, com liquidação em 2 de maio de 2018. A procura para esta emissão foi elevada, atingindo quase 1.200 milhões de euros, com participação de um número significativo de investidores de elevada qualidade, reflexo da solidez do nosso perfil de crédito.

Ainda em abril de 2018, anunciámos o reembolso antecipado, ao par, das obrigações de taxa variável com maturidade em setembro de 2020, no montante de 175 milhões de euros, que teve lugar no dia 4 de maio de 2018, com o pagamento do capital no montante de 175 milhões de euros e de juros no montante de 449.409,72 euros.

Anexo I

Tabela 9.

Indicadores Operacionais ('000)	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18
Telecomunicações ⁽¹⁾					
Indicadores Agregados					
Casas Passadas ⁽²⁾	3.772,3	3.787,2	4.065,9	4.084,2	4.100,8
RGUs Totais	9.155,2	9.254,3	9.365,7	9.411,7	9.454,4
Subscritores Móveis	4.487,1	4.549,1	4.643,7	4.672,9	4.703,5
Pré-Pagos	2.034,2	2.027,3	2.070,5	2.079,7	2.057,6
Pós-Pagos	2.452,8	2.521,8	2.573,2	2.593,2	2.645,9
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	1.276,2	1.282,4	1.287,8	1.292,2	1.295,0
TV por Subscrição - DTH	332,3	331,0	327,9	324,4	319,6
Voz Fixa	1.738,0	1.751,1	1.752,9	1.758,2	1.761,4
Banda Larga	1.289,5	1.308,0	1.320,6	1.333,1	1.343,7
Outros e Dados	32,2	32,7	32,8	30,9	31,1
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1.083,3	1.096,3	1.108,4	1.112,1	1.120,4
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	84,9%	85,5%	86,1%	86,1%	86,5%
RGUs Convergentes	3.509,0	3.585,9	3.631,5	3.650,6	3.732,4
Clientes Convergentes	697,8	710,8	718,5	721,4	739,6
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	46,5%	47,1%	47,3%	47,4%	48,7%
% Clientes Convergentes	43,4%	44,1%	44,5%	44,6%	45,8%
Adições Líquidas					
Casas Passadas	8,3	14,9	278,7	18,2	16,6
RGUs Totais	78,4	99,1	111,4	46,0	42,7
Subscritores Móveis	31,4	62,0	94,6	29,2	30,6
Pré-Pagos	(37,0)	(7,0)	43,2	9,2	(22,1)
Pós-Pagos	68,4	69,0	51,4	20,0	52,6
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	10,6	6,2	5,5	4,4	2,8
TV por Subscrição - DTH	(2,7)	(1,3)	(3,1)	(3,5)	(4,7)
Voz Fixa	13,3	13,1	1,8	5,3	3,2
Banda Larga	24,9	18,5	12,6	12,5	10,6
Outros e Dados	1,0	0,6	0,0	(1,9)	0,3
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	21,4	13,1	12,1	3,6	8,3
RGUs Convergentes	121,8	76,9	45,6	19,1	81,8
Clientes Convergentes	17,6	13,0	7,7	2,9	18,1

(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
Telecomunicações ⁽¹⁾					
Indicadores por Segmento					
Consumo					
Total RGUs	7.724,7	7.801,2	7.906,0	7.953,1	7.968,7
TV por Subscrição - Acesso Fixo	1.180,1	1.185,0	1.189,5	1.193,6	1.195,2
TV por Subscrição - DTH	303,5	302,1	300,2	297,7	293,3
Banda Larga Fixa	1.167,1	1.182,9	1.194,6	1.206,3	1.215,9
Voz Fixa	1.402,0	1.408,6	1.410,5	1.413,8	1.414,6
Subscritores Móveis	3.671,8	3.722,6	3.811,3	3.841,6	3.849,7
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44,5	44,5	44,7	44,0	44,3
Adições Líquidas					
Total RGUs	65,8	76,5	104,9	47,0	15,6
TV por Subscrição - Acesso Fixo	8,1	4,9	4,5	4,2	1,6
TV por Subscrição - DTH	(2,8)	(1,4)	(2,0)	(2,5)	(4,4)
Banda Larga Fixa	23,6	15,7	11,7	11,7	9,6
Voz Fixa	8,8	6,6	1,9	3,3	0,9
Subscritores Móveis	28,1	50,7	88,7	30,4	8,1
Empresarial					
Total RGUs	1.430,5	1.453,1	1.459,7	1.458,6	1.485,7
TV por Subscrição	124,8	126,2	126,1	125,2	126,2
Banda Larga Fixa	154,6	157,9	158,7	157,6	159,0
Voz Fixa	335,9	342,5	342,4	344,5	346,8
Subscritores Móveis	815,2	826,5	832,5	831,3	853,7
ARPU por RGU (Euros)	15,8	15,7	15,4	15,1	14,7
Adições Líquidas					
Total RGUs	12,6	22,6	6,6	(1,1)	27,1
TV por Subscrição	2,5	1,4	(0,1)	(0,9)	0,9
Banda Larga Fixa	2,3	3,3	0,9	(1,1)	1,3
Voz Fixa	4,5	6,6	(0,1)	2,1	2,3
Subscritores Móveis	3,3	11,3	6,0	(1,2)	22,5
Cinema ⁽¹⁾					
Receitas por Espetador (Euros)	4,8	4,7	4,7	4,9	4,9
Bilhetes Vendidos	2.296,4	2.446,3	2.509,1	2.198,9	2.183,5
Salas (Unidades)	215	215	215	219	219

(1) Operações Portuguesas

Anexo II

Tabela 11.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18
Receitas de Exploração	380,3	387,3	392,1	398,9	1.558,6	383,0
Telecomunicações	362,3	367,7	373,0	381,1	1.484,1	365,7
Receitas de Consumo	239,0	240,4	246,8	241,9	968,1	240,1
Receitas Empresariais e Wholesale	102,6	112,7	110,0	118,2	443,4	109,0
Outros e Eliminações	20,7	14,6	16,2	21,0	72,5	16,6
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	29,8	31,0	30,0	29,7	120,5	27,2
Outros e Eliminações	(11,8)	(11,4)	(10,9)	(11,8)	(45,9)	(9,8)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(237,9)	(231,8)	(241,1)	(272,4)	(983,2)	(236,3)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(121,4)	(132,5)	(129,5)	(145,2)	(528,5)	(125,8)
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(31,6)	(31,6)	(32,0)	(37,3)	(132,5)	(29,2)
Custos Operacionais e de Estrutura	(84,9)	(67,7)	(79,7)	(89,9)	(322,2)	(81,3)
EBITDA ⁽²⁾	142,4	155,5	150,9	126,6	575,4	146,7
Margem EBITDA	37,4%	40,1%	38,5%	31,7%	36,9%	38,3%
Telecomunicações	130,0	143,1	138,1	115,2	526,4	135,7
Margem EBITDA	35,9%	38,9%	37,0%	30,2%	35,5%	37,1%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12,4	12,4	12,8	11,4	49,0	11,0
Margem EBITDA	41,5%	39,9%	42,8%	38,5%	40,7%	40,6%
Depreciações e Amortizações	(100,2)	(103,5)	(104,4)	(111,8)	(419,9)	(107,1)
Outros (Custos) / Proveitos	(3,4)	(4,5)	(3,8)	(4,0)	(15,7)	12,1
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	38,8	47,5	42,7	10,8	139,8	51,8
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	5,3	3,6	6,0	7,9	22,9	(6,3)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6,6)	(5,2)	(6,5)	(5,7)	(24,0)	(6,2)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	37,6	45,9	42,2	13,0	138,7	39,2
Imposto Sobre o Rendimento	(4,8)	(6,0)	(9,4)	3,7	(16,5)	(5,7)
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
Resultado das Operações Continuadas	32,7	39,9	32,8	16,8	122,2	33,5
Interesses Não Controlados	0,0	(0,4)	0,1	0,2	(0,1)	0,3
Resultado Consolidado Líquido	32,8	39,5	32,9	17,0	122,1	33,8

⁽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
Telecomunicações	77,0	77,4	84,7	104,6	343,7	80,8
CAPEX Técnico	36,0	42,4	47,1	68,6	194,1	48,6
em % das Receitas de Telecomunicações	9,9%	11,5%	12,6%	18,0%	13,1%	13,3%
Base	26,8	35,9	27,8	32,5	123,0	30,4
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	9,1	6,5	19,4	36,1	71,1	18,2
Relacionado com Cliente	41,0	35,0	37,6	36,0	149,6	32,2
em % das Receitas de Telecomunicações	11,3%	9,5%	10,1%	9,5%	10,1%	8,8%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9,4	8,1	6,6	9,4	33,5	6,8
Total do Grupo	86,4	85,5	91,3	114,0	377,2	87,7
em % das Receitas Consolidadas	22,7%	22,1%	23,3%	28,6%	24,2%	22,9%

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

Tabela 13.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18
EBITDA	142,4	155,5	150,9	126,6	575,4	146,7
CAPEX Total	(86,4)	(85,5)	(91,3)	(114,0)	(377,2)	(87,7)
EBITDA - CAPEX Total	56,0	70,0	59,7	12,5	198,2	59,1
em % das Receitas	14,7%	18,1%	15,2%	3,1%	12,7%	15,4%
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)
Cash Flow Operacional	48,8	57,9	56,0	12,3	174,9	45,3
Contratos de Longo Prazo	(2,9)	(3,8)	(4,6)	(3,6)	(14,9)	(2,8)
Pagamentos Cash de Reestruturação	(5,3)	(5,9)	(2,5)	(2,0)	(15,8)	(2,7)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(6,7)	(4,9)	(6,3)	(3,1)	(21,0)	(5,3)
Impostos Sobre o Rendimento	(0,3)	(0,0)	(9,4)	(7,6)	(17,3)	3,3
Alienações de Investimentos Financeiros	24,6	0,7	0,6	1,0	27,0	0,2
Outros Movimentos	(0,0)	0,0	(0,0)	0,5	0,5	(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
Aquisições de Ações Próprias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	(3,1)
Dividendos	0,0	(102,6)	0,0	0,0	(102,6)	0,0
Free Cash Flow	58,2	(58,7)	33,9	(2,6)	30,8	34,9
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	0,8	(2,2)	0,5	(3,1)	(4,0)	0,2
Varição da Dívida Financeira Líquida	(59,0)	60,9	(34,4)	5,7	(26,8)	(35,1)

Tabela 14.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18
Dívida de Curto Prazo	156,3	153,6	193,3	197,3	113,3
Empréstimos Bancários e Outros	139,0	138,7	177,5	183,6	99,3
Locações Financeiras	17,3	15,0	15,8	13,7	14,0
Dívida de Médio e Longo Prazo	898,9	962,6	888,5	891,2	939,4
Empréstimos Bancários e Outros	872,2	939,4	869,9	870,3	920,8
Locações Financeiras	26,6	23,2	18,7	20,8	18,6
Dívida Total	1.055,1	1.116,3	1.081,8	1.088,5	1.052,7
Caixa e Equivalentes de Caixa	1,8	2,0	2,0	3,0	2,3
Dívida Financeira Líquida	1.053,3	1.114,2	1.079,8	1.085,5	1.050,4
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽¹⁾	48,6%	51,4%	49,8%	49,4%	48,1%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1,9x	2,0x	1,9x	1,9x	1,8x

(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
Receitas de Exploração	2,7%	4,2%	3,1%	2,4%	3,1%	0,7%
Telecomunicações	2,7%	3,0%	3,7%	2,9%	3,1%	0,9%
Receitas de Consumo	3,0%	5,3%	5,6%	1,5%	3,8%	0,5%
Receitas Empresariais e Wholesale	1,2%	5,3%	4,3%	10,1%	5,3%	6,2%
Outros e Eliminações	7,7%	(32,0%)	(21,2%)	(14,6%)	(15,5%)	(20,0%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	2,6%	19,8%	(6,3%)	(3,1%)	2,5%	(9,0%)
Outros e Eliminações	4,0%	4,6%	(4,7%)	4,0%	1,9%	(16,6%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	2,5%	3,3%	2,3%	1,6%	2,4%	(0,7%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	2,1%	12,8%	1,4%	6,8%	5,7%	3,6%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(2,7%)	10,4%	(7,4%)	0,9%	(0,1%)	(7,7%)
Custos Operacionais e de Estrutura	5,3%	(13,7%)	8,3%	(5,5%)	(1,7%)	(4,3%)
EBITDA	2,9%	5,5%	4,5%	4,1%	4,3%	3,0%
Margem EBITDA	0,1pp	0,5pp	0,5pp	0,5pp	0,4pp	0,9pp
Telecomunicações	2,9%	5,0%	5,7%	6,1%	4,9%	4,4%
Margem EBITDA	0,1pp	0,7pp	0,7pp	0,9pp	0,6pp	1,2pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	2,8%	11,8%	(7,1%)	(13,1%)	(2,1%)	(11,0%)
Margem EBITDA	0,0pp	(2,9pp)	(0,4pp)	(4,4pp)	(1,9pp)	(0,9pp)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	(8,8%)	1,9%	1,4%	(20,7%)	(3,5%)	33,3%
CAPEX	(9,0%)	(14,9%)	(5,1%)	17,5%	(3,0%)	1,4%
EBITDA - CAPEX	29,1%	49,3%	23,6%	(48,9%)	21,5%	5,5%
Cash Flow Operacional	112,9%	101,2%	17,3%	(45,6%)	43,4%	(7,2%)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos	n.a.	210,9%	39,5%	n.a.	146,6%	(34,7%)
Free Cash Flow	n.a.	(27,8%)	39,5%	n.a.	n.a.	(40,1%)

Tabela 16.

Demonstração de Resultados - Formato de Reporte Anterior (pré-IFRS 15) (Milhões de Euros)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18
Receitas de Exploração	381,0	388,4	393,1	399,3	1.561,8	382,9
Telecomunicações	362,9	368,8	374,0	381,4	1.487,2	365,6
Receitas de Consumo	231,8	232,8	236,1	231,7	932,4	232,8
Receitas Empresariais e Wholesale	101,6	111,8	108,4	115,4	437,2	104,8
Vendas de Equipamentos	10,8	10,5	15,3	14,4	51,0	11,3
Outros e Eliminações	18,7	13,8	14,2	20,0	66,6	16,8
Audiovisuais	17,8	19,1	17,3	17,5	71,8	15,3
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	15,3	16,2	16,4	15,3	63,3	15,1
Outros e Eliminações	(15,1)	(15,8)	(14,6)	(15,0)	(60,5)	(13,0)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(237,4)	(231,6)	(241,9)	(270,2)	(981,1)	(234,9)
Custos com Pessoal	(22,2)	(20,7)	(23,2)	(23,1)	(89,2)	(20,0)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(113,8)	(126,3)	(118,9)	(133,7)	(492,7)	(119,0)
Custos Comerciais ⁽²⁾	(20,0)	(20,7)	(25,8)	(30,2)	(96,6)	(18,1)
Outros Custos Operacionais	(81,4)	(64,0)	(74,0)	(83,2)	(302,6)	(77,8)
EBITDA	143,6	156,7	151,2	129,1	580,6	148,1
Margem EBITDA	37,7%	40,4%	38,5%	32,3%	37,2%	38,7%
Telecomunicações	131,2	144,4	138,4	117,7	531,6	137,1
Margem EBITDA	36,2%	39,1%	37,0%	30,8%	35,7%	37,5%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12,4	12,4	12,8	11,4	49,0	11,0
Margem EBITDA	41,5%	39,9%	42,8%	38,5%	40,7%	40,6%
Depreciações e Amortizações	(103,3)	(103,4)	(103,7)	(111,8)	(422,2)	(110,0)
Outros (Custos) / Proveitos	(3,4)	(4,5)	(3,8)	(4,0)	(15,7)	12,1
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	37,0	48,8	43,7	13,3	142,8	50,1
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	5,3	3,6	6,0	7,9	22,9	(6,3)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6,6)	(5,2)	(6,5)	(5,7)	(24,0)	(6,2)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	35,7	47,2	43,2	15,6	141,7	37,6
Imposto Sobre o Rendimento	(4,3)	(6,4)	(9,7)	2,9	(17,5)	(5,2)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	26,1	37,2	27,5	10,5	101,3	38,7
Resultado das Operações Continuadas	31,4	40,8	33,5	18,5	124,2	32,4
Interesses Não Controlados	0,0	(0,4)	0,1	0,2	(0,1)	0,3
Resultado Consolidado Líquido	31,4	40,4	33,6	18,6	124,1	32,7

(1) Inclui operação em Moçambique.

(2) Custos Comerciais incluem Comissões, Marketing e Publicidade e Custos das Mercadorias Vendidas.

A tabela 16 encontra-se incluída, durante um período transitório de apenas um trimestre, com o objetivo de facilitar a comparação com as normas contabilísticas e os formatos de reporte anteriormente em vigor. Não voltará a ser incluída nos resultados do 2T18.

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 atualizada. Ao abrigo desta exceção, 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 Euronext 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 **11 de maio de 2018**

Webcast áudio disponível [aqui](#)

Conference ID: **1067893**

Portugal Freephone Dial-in: +351 800 812 274

Portugal Local Dial-in: +351 213 180 030

UK Freephone Dial-in: +44 (0) 800 358 63 77

UK Local Dial-in: +44 (0) 330 336 9105

US/Canada Freephone Dial-in: 888 394 82 18

US Local Dial-in: +1 646 828 81 93

Estes contactos permitem também aceder ao replay da conference call, o qual estará disponível a partir das 18h (GMT+1) do dia 11 de maio, durante 24h.

The image shows the NOS logo mounted on a dark, vertically-ribbed building facade. The logo consists of the letters 'N', 'O', and 'S' in a bold, sans-serif font. The 'O' is a large circle filled with a radial pattern of lines, giving it a sunburst or globe-like appearance. The letters are illuminated from within, casting a warm glow. The background is a clear blue sky with some light clouds. On the right side, a portion of a window frame is visible, showing a light blue interior.

NOS

Rua Actor António Silva
nº9, Campo Grande
1600-404 Lisboa
www.nos.pt/ir