



Divulgação

Resultados

1T20

20

Lisboa, 06 de maio de 2020

1T20

Considerações Preliminares

- NOS International Carrier Services (“NICS”): as contas do 1T20 foram ajustadas para refletir o anúncio da venda da NICS no dia 1 de abril de 2020 ([“link para o comunicado”](#)), ainda pendente de aprovação regulatória. As contas da NICS foram desconsolidadas das operações continuadas do Grupo NOS, com o seu contributo para o Resultado Líquido a surgir nas Operações Descontinuadas. Os números referentes a 2019 foram, como tal, reexpressos. Como referência, em 2019 a NICS gerou Receitas de 141 milhões de euros e o seu contributo para o EBITDA ascendeu a 1,1 milhões de euros.
- COVID 19: O Governo Português declarou o Estado de Emergência no dia 18 de março, tendo sido renovado nos dias 3 e 17 de abril. Como tal, o país tem estado em confinamento, vigorando medidas altamente restritivas no sentido de minimizar a propagação do vírus e preservar a capacidade do Serviço Nacional de Saúde:
 - Desde o início da pandemia, a NOS implementou um Gabinete de Crise COVID-19 a tempo inteiro, com o objetivo primordial de dotar a NOS das condições necessárias para gerir os riscos de saúde, sociais e económicos, associados à propagação do vírus, para as suas empresas, colaboradores e parceiros, bem como monitorizar e analisar a evolução das diversas fases da pandemia. As prioridades do gabinete são garantir a continuidade do negócio em serviços considerados críticos, garantindo assim a disponibilidade de recursos-chave – colaboradores, fornecedores, agentes e parceiros, entre outros, bem como a necessidade de adaptação aos requisitos específicos dos clientes. Todo o trabalho tem sido realizado em estreita coordenação com as autoridades de saúde relevantes, nomeadamente a Direção Geral de Saúde.
 - No sentido de preservar a saúde dos colaboradores e a continuidade do negócio, desde cedo implementámos inúmeras medidas protetivas, tais como o trabalho remoto, proteção pessoal no local de trabalho e medidas de higiene reforçadas, restrições às viagens dos colaboradores e visitantes, bem como à participação em eventos e reuniões não essenciais. A resposta organizacional à crise tem sido notável, com mais de 95% dos colaboradores da NOS em modo de trabalho remoto ainda antes da declaração do Estado de Emergência, sendo que 85% da força de trabalho em *outsourcing* foi colocada em regime remoto em tempo recorde. Adicionalmente, graças ao trabalho dos últimos anos no nosso programa de transformação digital, o nível de digitalização operacional aumentou substancialmente, permitindo-nos manter níveis de resposta *best-in-class* no apoio a cliente e nas intervenções de *field force*. Embora este crescimento acelerado dos níveis de digitalização tenha sido despoletado por uma crise humanitária sem precedentes, são encorajadoras as oportunidades potenciais de eficiências de longo prazo, associadas a uma alteração do

comportamento dos consumidores no sentido de uma maior utilização das plataformas online e digitais.

- Numa altura em que os cidadãos são forçados a alterar os seus hábitos sociais e profissionais, o objetivo-chave da NOS é manter os clientes ligados aos seus serviços *core* de telecomunicações e entretenimento. Implementámos diversas medidas comerciais com impacto direto no desempenho económico e financeiro, nomeadamente um aumento dos pacotes de dados, no sentido de facilitar o acesso ao serviço, oferta da subscrição dos canais de desporto premium, dada a suspensão dos eventos desportivos em direto, reforço da capacidade dos serviços e de manutenção para o segmento B2B e das medidas de segurança nas lojas próprias. Embora a formalização do confinamento tenha sido apenas declarada no dia 18 de março, a implementação a nível nacional de medidas de distanciamento social e o claro abrandamento da atividade económica começaram a fazer-se sentir no final de fevereiro, bem como na totalidade do mês de março. Os principais impactos operacionais da pandemia nas nossas receitas do 1T20 foram sentidos nomeadamente em:
 - Exibição Cinematográfica e Audiovisuais: encerramento completo dos cinemas NOS em 16 de março e adiamento de diversas estreias de filmes;
 - Roaming e chamadas internacionais: o tráfego e as receitas foram impactados pelas restrições impostas às viagens internacionais;
 - Canais de desporto premium: redução nas receitas, devido à oferta das mensalidades, dada a ausência de eventos desportivos em direto;
 - Equipamentos: quebra nas vendas devido ao encerramento de toda a atividade de retalho, nomeadamente de centros comerciais e restrições gerais à circulação. Este decréscimo foi compensado em alguma medida com as vendas online, no curto prazo. No entanto, esta situação pode representar uma oportunidade para uma modificação de comportamentos a longo prazo, no sentido das plataformas digitais mais eficientes;
 - Dados móveis: as políticas de “fique em casa” ditaram uma menor utilização de dados móveis e uma maior adoção do Wi-Fi. Adicionalmente, a NOS fez o *upgrade* dos pacotes de dados para os seus clientes móveis, oferecendo uma subscrição de 10GB / 30 dias no sentido de manter as comunicações e suportar os requisitos de trabalho a partir de casa por parte dos clientes durante o seu confinamento.
- As projeções macroeconómicas levaram também a NOS a rever os seus pressupostos internos e, em última análise, a reforçar as provisões no 1T20 para contas a receber e outras remunerações contratuais. Foram também levados a cabo testes de imparidade dos Ativos e Goodwill, sem que, todavia, fossem feitos quaisquer ajustamentos, neste caso;
- As estimativas de impactos futuros estão altamente dependentes da duração das medidas estritas de contenção e, como tal, não é possível fornecer uma quantificação fiável para os impactos financeiros. Dada a decisão do Governo de levantar o Estado de Emergência a partir de 3 de maio, ainda é

expectável que o T2 seja substancialmente impactado, sendo abril e maio impactados totalmente pelas restrições de confinamento, com um T3 e T4 gradualmente mais normalizados.

- É importante destacar que, face aos desafios atuais, a NOS tem uma estrutura de capital robusta, com um rácio Dívida Líquida / EBITDA (após leasings) de menos de 2x, bem como uma forte posição de liquidez, com caixa e equivalentes de caixa, bem como linhas de crédito por utilizar, superior a 415 milhões de euros. Esta posição financeira, sendo já sólida, será ainda mais fortalecida com a anunciada venda da NOS Towering.

Destques 1T20

Operacionais

- A atividade operacional reflete os impactos iniciais das restrições impostas pela pandemia COVID-19 à circulação e atividade económica, sentidas desde o final de fevereiro;
- O segmento de Consumo manteve um nível relativamente estável de adições líquidas, apesar do notório abrandamento da atividade de vendas;
- O negócio B2B também sentiu o impacto do abrandamento económico, com alguma pressão a fazer-se sentir no segmento das PME, com os clientes a enfrentar o encerramento total das suas operações comerciais por um período indefinido e, como tal, procurando flexibilidade em termos de custos e pagamentos;
- A linha de Wholesale e Outros decresceu de forma mais marcada, com um menor nível de receitas de roaming-in e serviços de chamadas em massa;
- Forte ritmo de investimento tecnológico, reflexo de condições favoráveis dada a natureza estratégica do setor e a importância de garantir as melhores capacidades de rede. O investimento comercial foi mais reduzido devido à menor atividade de vendas;
- Encerramento total da Exibição Cinematográfica a partir de 16 de março, levando a uma forte quebra das vendas de bilheteira e receitas de distribuição, embora o tráfego de espetadores já tivesse começado a abrandar desde o início de março.

Financeiros

- Abrandamento na atividade, impulsionando um decréscimo significativo nas métricas financeiras, em particular nos segmentos de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais e de Wholesale;
- Na unidade de negócio *core* de Telecomunicações, o decréscimo dos Custos Diretos, aliado à estabilidade dos Custos Não Diretos, não foi suficiente para compensar o decréscimo das Receitas, ao nível do EBITDA de Telecomunicações. No entanto, o decréscimo do EBITDA na unidade de Telecomunicações foi quase compensado pelo decréscimo do CAPEX de Cliente, devido ao menor nível de atividade comercial e desligamentos;
- O FCF foi impactado pelo decréscimo do EBITDA, simultaneamente com a manutenção dos níveis do CAPEX Total;
- Estrutura de capital conservadora, de menos de 2x Dívida Líquida / EBITDA, sendo a liquidez ainda mais reforçada após a conclusão com sucesso de duas operações de refinanciamento em condições de mercado estáveis;

- A venda da NOS Towering irá fortalecer ainda mais o Balanço Consolidado, com um recebimento total potencial de 550 milhões de euros, sendo 375 milhões de euros recebidos à cabeça no momento da finalização da operação.

Tabela 1.

Destaques 1T20	1T19	1T20	1T20 / 1T19
Operating Highlights			
Casas Passadas	4,449.5	4,639.6	4.3%
% FttH	27.4%	33.2%	5.9pp
RGUs Totais	9,508.5	9,707.9	2.1%
RGUs de TV por Subscrição	1,616.8	1,644.0	1.7%
Clientes Convergentes + Integrados	896.1	942.0	5.1%
Clientes Convergentes + Integrados, % Acesso Fixo	58.5%	60.2%	1.7pp
Subscritores Móveis	4,749.5	4,847.1	2.1%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.9	44.2	(1.8%)
Destaques Financeiros			
Receitas de Exploração	355.9	345.4	(3.0%)
Receitas de Telecomunicações	340.4	332.9	(2.2%)
EBITDA	160.2	152.7	(4.6%)
Margem EBITDA	45.0%	44.2%	(0.8pp)
Telecomunicações	146.9	141.8	(3.4%)
Margem EBITDA	43.1%	42.6%	(0.5pp)
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	41.7	(2.0)	n.a.
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	72.9	64.5	(11.5%)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	42.9	34.6	(19.2%)

Análise Operacional

Os RGUs Totais mantiveram um desempenho relativamente estável, com adições líquidas de 20,5 mil no 1T20, apesar do abrandamento generalizado na atividade económica, sendo que o menor nível das vendas foi parcialmente compensado por uma menor taxa de desligamentos, sentida ao nível de todo o mercado. Os RGUs Totais aumentaram em 2,1% para 9,708 milhões de serviços, com os RGUs de Consumo a apresentarem um crescimento de 2,2% para 8,216 milhões e os serviços Empresariais a crescerem 1,4% para 1,492 milhões. Com a instituição das restrições relacionadas com a pandemia e as recomendações para ficar em casa, quase todas as iniciativas comerciais proativas foram suspensas, sendo que as campanhas de marketing focaram-se no posicionamento institucional e no apoio durante esta crise sem precedentes. Os clientes de TV por Subscrição cresceram em 5,3 mil no 1T20, dos quais 4,4 mil em tecnologias fixas, tendo a base de clientes de DTH registado crescimento líquido pela primeira vez desde o 3T16. Neste trimestre, o número de clientes de Banda Larga Fixa e Voz Fixa cresceu em 10,2 mil e 8,2 mil respetivamente, valores mais elevados que no trimestre homólogo, suportados ainda, no final do trimestre, pela relevância das soluções residenciais fixas, devido às recomendações para ficar em casa. As adições líquidas móveis pós-pagas registaram um acréscimo anual de 31% para 21 mil no 1T20, impulsionando uma redução significativa no número de adições líquidas negativas dos RGUs móveis totais face ao ano anterior, reduzindo-se de -18,2 mil para -4 mil no 1T20.

Os clientes que subscrevem pacotes convergentes e integrados registaram adições líquidas de 11,3 mil para 942 mil, representando 60% da base de clientes de acesso fixo, demonstrando a importância que os clientes conferem à subscrição dos serviços fixos e móveis na mesma fatura, bem como o seu apreço pela elevada largura de banda e planos tarifários mais flexíveis, feitos à medida, com pacotes de utilização e conteúdos elevados. A receita média nos serviços residenciais fixos registou um decréscimo marginal de 1,8% para 44,2 euros, reflexo da combinação da estabilidade nas receitas base, que foi diluída por um decréscimo em receitas mais discrecionárias, tais como canais premium, tráfego fora do pacote e receitas de roaming-out.

Relativamente aos seus conteúdos, no dia 18 de março, a NOS lançou o "TVI Ficção", um canal com emissão 24 horas que apresenta uma seleção das séries, telenovelas, comédias e mini-séries mais populares produzidas pela TVI. Já no início de abril, a NOS lançou um canal exclusivo, "Casa e Cozinha", especificamente concebido para apelar aos telespetadores em isolamento em casa, com ideias criativas e inspiradoras de coisas para fazer, como novas receitas, decoração, moda e beleza, viagens e bem-estar. O "Casa e Cozinha" é produzido pela Dreamia, empresa 50% detida pela NOS. Está incluído no alinhamento normal em formato HD e disponível com acesso a todas as funcionalidades interativas tais como Restart TV, ou gravação automática e avançada, estando ainda disponível na aplicação NOS TV.

As competências e plataformas tecnológicas que temos vindo a desenvolver no sentido de servir os nossos clientes empresariais e ser os seus parceiros nas suas iniciativas de transformação, têm-nos sido de extrema utilidade nas últimas semanas, tal como refletido na nossa capacidade de proporcionar suporte rápido e tecnologicamente avançado na implementação de plataformas de trabalho remoto dos nossos clientes. Durante este período lançámos uma oferta específica, partilhando toda a informação interna preparada no âmbito do nosso próprio plano de resposta à crise, com um fluxo de informação regular e relevante no tempo, proporcionando aos nossos clientes um *benchmark* de como implementar as suas próprias estratégias de

resposta. Lançámos também um sofisticado programa de Analytics para apoiar instituições públicas e empresas na monitorização da pandemia COVID-19. Exemplos do sucesso obtido no espaço das grandes empresas foram a nossa capacidade de implementar, no espaço de 24 horas, soluções e plataformas de TI, tais como VPNs, *service desks* remotos, e ferramentas colaborativas, suportando os nossos clientes na sua mudança para modelos de trabalho a partir de casa. Embora a aceleração deste tipo de soluções em grandes clientes empresariais tenha sido impulsionada pela pandemia, acreditamos que proporciona uma plataforma para a sua expansão futura no portfolio de soluções de TI e dados que oferecemos aos nossos clientes, um elemento chave da nossa estratégia para o segmento empresarial. Numa nota mais negativa, as receitas, em particular no segmento das empresas de menor dimensão, foram impactadas pela suspensão do pagamento dos canais premium desportivos em março, bem como pelas dificuldades sentidas por muitos clientes de menor dimensão em ultrapassar um período indefinido de encerramento dos seus negócios. As receitas de Wholesale registaram um desempenho negativo neste trimestre, reflexo do colapso das receitas de roaming-in causado pelas restrições às viagens a nível global e também em resultado do decréscimo nos serviços de chamadas em massa, de margem reduzida, devido ao menor nível de transmissões de concursos e *reality shows*.

De forma consistente com as tendências do setor como um todo, os volumes de tráfego aumentaram exponencialmente nas últimas semanas, devido à rápida transição para trabalho remoto e plataformas de aprendizagem a partir de casa, bem como o aumento do tempo dispendido em plataformas de jogos e entretenimento, sendo que o acréscimo foi particularmente relevante nas redes fixas. Tendo em consideração os enormes investimentos realizados nos últimos anos, no sentido de implementar as nossas redes de nova geração de alcance nacional, fixa e móvel, com as melhores capacidades e níveis de serviço, lidámos com sucesso com o pico na procura de rede, entregando os nossos serviços com níveis mínimos de disrupção. A capacidade de resposta eficaz em tempos de crise, garantindo a continuidade crítica de negócios e social, é reflexo da relevância estratégica para o país da existência de operadores de telecomunicações com níveis elevados de investimento e financeiramente sustentáveis.

Neste aspeto, as condições de implementação de infraestruturas de telecomunicações durante este período têm sido comparativamente favoráveis e, como tal, retomámos um ritmo normalizado de expansão FttH. No final do 1T20, tínhamos garantido acesso a 27 mil lares adicionais com FttH, em termos líquidos, através de rede própria e acesso grossista, na maioria no âmbito do nosso acordo de partilha de FttH. A penetração de casas com FttH em proporção da nossa cobertura fixa total cresceu para 33,2%, o que compara com 27,4% no final do 1T19 e 1,4pp face ao final do trimestre anterior.

A sofisticação e resiliência das nossas redes de nova geração, fixa e móvel, foram realmente testadas durante as últimas semanas, com alterações sem precedentes na intensidade de utilização e perfis de tráfego, devido à implementação praticamente instantânea de novas formas de trabalhar e aprender, remota e digitalmente. A utilização acrescida de vídeo e dados, bem como tráfego relacionado com plataformas laborais, académicas, sociais e de entretenimento, levou a um enorme aumento do tráfego num espaço de tempo muito curto, sendo que a nossa rede passou o teste com distinção, entregando os melhores níveis de qualidade de serviço e de experiência. A relevância deste sucesso é evidente no acréscimo de tráfego na rede durante este período excecional, com um crescimento de 30% do tráfego médio na rede fixa e no móvel em 4G, com uma escalada de quase 50% do tráfego *upstream* desde a última semana de fevereiro. A capacidade de assegurar este tipo de qualidade de serviço em todo o país é fruto do investimento tecnológico intenso, em curso e realizado ao

longo dos últimos anos, em capacidade, cobertura e inovação tecnológica, proporcionando aos consumidores Portugueses acesso à melhor capacidade e serviços prestados sobre redes de nova geração, a preços altamente competitivos, que comparam particularmente bem com a grande maioria dos mercados internacionais.

A resposta organizacional da NOS à pandemia tem sido notável, com a empresa a ser pioneira na incorporação de medidas que asseguram o cumprimento das recomendações de distanciamento social em todos os processos e interações e a lançar, em simultâneo, iniciativas inclusivas para apoiar e envolver os colaboradores, clientes, comunidades e parceiros de negócio. O programa de digitalização transversal a toda a empresa, que temos implementado ao longo dos últimos anos, está na base da sua resposta, através de soluções robustas e fiáveis. Este programa está focado nas necessidades dos clientes e na aceleração do lançamento de novas funcionalidades digitais, contribuindo diretamente para o crescimento sustentado da procura e utilização de canais digitais. Durante o 1T20, devido ao contexto atual, reforçámos o nosso enfoque no incremento da adesão dos clientes a pontos de contacto digitais, tendo-se registado um acréscimo de 51% no número de utilizadores das apps de apoio ao cliente e também uma marcada aceleração das vendas de equipamentos e aquisição de clientes online, pilares chave do nosso programa de transformação digital. Durante este período foram efetuados diversos novos lançamentos e campanhas, tais como o pacote de dados móveis de 10GB, disponível para resgate nos canais digitais, gerando mais de 40% de adesão entre os clientes digitais. Em termos de serviço ao cliente, em que o *outsourcing* representa a maioria dos colaboradores, foi possível transferir 90% da operação para modelos de trabalho a partir de casa, em pouco mais de uma semana. Face aos níveis de atividade normal, a procura *inbound* técnica e não técnica aumentou mais de 30%, com questões relacionadas com pedidos de aumento de capacidade de serviço por parte dos clientes, migração de tráfego de clientes das lojas, e questões gerais sobre opções de pagamento digitais. No sentido de ir ao encontro deste acréscimo de procura, conseguimos reafetar colaboradores de linhas da frente de atividades comerciais, assegurando formação 100% remota para os colaboradores reafetados e, apesar do acréscimo significativo da procura, os níveis de resposta foram consistentemente mantidos em cerca de 90%. No que concerne às nossas equipas técnicas e de instalação, os processos que desenvolvemos, de digitalização e simplificação das interações com clientes, têm-se revelado particularmente relevantes, permitindo aos nossos técnicos adotar de imediato as restrições relacionadas com o COVID-19, entregando em simultâneo níveis *benchmark* de produtividade e de tempo de resposta, assegurando as estritas medidas de proteção da saúde dos técnicos e dos clientes, desde o início da pandemia.

Cinema e Audiovisuais

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	1T19	1T20	1T20 / 1T19
Cinema ⁽¹⁾			
Receitas por Espetador (Euros)	5.2	5.2	0.9%
Bilhetes Vendidos - NOS	1,847.2	1,526.6	(17.4%)
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português ⁽²⁾	3,113.5	2,529.7	(18.7%)
Salas (Unidades)	218	219	0.5%

(1) Operações Portuguesas

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

As vendas de bilhetes de cinema da NOS decresceram em 17,4% no 1T20, para 1,527 milhões de bilhetes, reflexo do desempenho do mercado como um todo⁽¹⁾, que decresceu em 18,7% no mesmo período. O desempenho do negócio de Exibição Cinematográfica foi claramente impactado pela pandemia COVID-19, com os cinemas da NOS a serem encerrados a partir de 16 de março. No final de fevereiro, o negócio de Exibição Cinematográfica da NOS apresentava um bom crescimento, com um desempenho superior ao do mercado, com um incremento de 15,1% em termos de número de espetadores, o que compara com 12,1% para o mercado como um todo. Os principais êxitos de bilheteira exibidos pela NOS no 1T20 foram "1917", "Bad Boys Para Sempre", "Birds of Prey (e a Fantabulástica Emancipação de Uma Harley Quinn)", "Jumanji: O Nível Seguinte" e "Sonic -O Filme". A receita média por bilhete, que ascendeu a 5,2 euros no 1T20, melhorou marginalmente em 0,9% face ao 1T19. As receitas brutas de bilheteira da NOS diminuíram em 16,7% no 1T20, o que compara com 17,4% para o mercado como um todo. Até final de fevereiro, a NOS estava a crescer 16,3% face ao período homólogo, com o mercado a subir 14,1%.

Na área dos Audiovisuais, a NOS distribuiu 5 dos 10 filmes de maior sucesso no 1T20, "1917", "Birds of Prey (e a Fantabulástica Emancipação de Uma Harley Quinn)", "Sonic - O Filme", "Star Wars: A Ascensão de Skywalker" e "Frozen 2: O Reino do Gelo", mantendo o seu estatuto de clara liderança deste mercado.

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

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T19	1T20	1T20 / 1T19
Receitas de Exploração	355.9	345.4	(3.0%)
Telecomunicações	340.4	332.9	(2.2%)
Receitas de Consumo	244.1	243.6	(0.2%)
Receitas Empresariais	72.2	71.6	(0.8%)
Wholesale e Outros	24.1	17.7	(26.6%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	25.8	21.8	(15.5%)
Outros e Eliminações	(10.3)	(9.3)	(9.3%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(195.7)	(192.7)	(1.6%)
Custos Diretos	(100.7)	(97.7)	(3.0%)
Custos Não Diretos	(95.0)	(95.0)	(0.0%)
EBITDA ⁽²⁾	160.2	152.7	(4.6%)
Margem EBITDA	45.0%	44.2%	(0.8pp)
Telecomunicações	146.9	141.8	(3.4%)
Margem EBITDA	43.1%	42.6%	(0.5pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.3	10.9	(17.9%)
Margem EBITDA	51.6%	50.1%	(1.5pp)
Depreciações e Amortizações	(97.3)	(100.5)	3.2%
Outros (Custos) / Proveitos	(3.3)	(45.7)	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	59.5	6.5	(89.0%)
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	0.2	(8.8)	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.4)	(5.7)	(10.8%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	53.3	(8.0)	n.a.
Imposto Sobre o Rendimento	(11.4)	(2.9)	(74.9%)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	41.7	(2.0)	n.a.
Resultado das Operações Continuadas	41.9	(10.9)	n.a.
Interesses Não Controlados	0.1	0.4	n.a.
Operações Descontinuadas	0.4	0.1	(67.5%)
Resultado Consolidado Líquido	42.5	(10.4)	n.a.

(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

Conforme explicado nas notas preliminares no início desta Divulgação de Resultados, vários segmentos de negócio foram particularmente impactados pelas restrições em vigor. No setor de Telecomunicações, os maiores impactos foram sentidos em termos de: i) receitas de subscrição de canais premium, cuja mensalidade está a ser oferecida gratuitamente aos subscritores durante este período devido ao facto de não

existirem transmissões de partidas em direto; ii) receitas de roaming de viagens internacionais, que caíram para mínimos absolutos devido às restrições a viagens internacionais não essenciais; iii) pressão no segmento B2B, com algumas empresas a serem forçadas a negociar a sua estrutura de custos e pagamentos, e também na linha de Wholesale e Outros, devido à diminuição das receitas de roaming-in e de serviços de chamadas em massa no Wholesale; iv) menores vendas de equipamentos devido ao encerramento de toda a atividade de retalho não essencial, em particular nos centros comerciais. Os negócios de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais foram os mais impactados, numa base relativa, dado o encerramento total dos cinemas desde 16 de março e o adiamento de estreias de filmes, levando ao colapso das vendas de bilhetes e a receitas de Audiovisuais mais reduzidas, dada a sua elevada dependência da atividade de distribuição cinematográfica.

As demonstrações financeiras são também impactadas pela desconsolidação da NICS e pelo anúncio da sua venda, ocorrido a 1 de abril de 2020. Uma vez que a transação ainda está pendente de aprovação regulatória, o contributo da NICS para os resultados está registado na Demonstração de Resultados em Operações Descontinuadas. Os números foram reexpressos para refletir este ajustamento, desde o 1T19. Para referência, no ano de 2019, a NICS contribuiu para as contas consolidadas com receitas de 141 milhões de euros e um EBITDA de 1,1 milhões de euros.

Receitas de Exploração

As Receitas de Exploração caíram 3% face ao 1T19 para 345,4 milhões de euros no 1T20, em resultado do abrandamento significativo da atividade comercial a partir de meados de março, conforme mencionado anteriormente, antes de as restrições a nível nacional, relacionadas com a pandemia, serem implementadas.

No negócio de Telecomunicações, as receitas reduziram em 2,2% para 332,9 milhões de euros, reflexo de diferentes padrões entre os diversos segmentos.

O segmento de Consumo registou um decréscimo marginal nas receitas de 0,2% para 243,6 milhões de euros, reflexo da combinação de um decréscimo de 1,8% nas receitas Residenciais para 196,3 milhões de euros, explicado pela já mencionada diminuição das receitas de canais premium desportivos, tráfego discricionário e roaming-out, bem como pela redução do número de clientes de DTH; com um crescimento de 7,1% das receitas móveis *stand-alone*. As receitas Empresariais registaram uma quebra de 0,8% para 71,6 milhões de euros, afetadas de forma semelhante pelas vendas de canais premium e receitas de tráfego discricionário e de roaming-out e também devido a volumes significativamente mais reduzidos de vendas de equipamentos. As Outras Receitas de Telecomunicações e Wholesale caíram para 17,7 milhões de euros, devido principalmente ao impacto negativo nas receitas de roaming-in, serviços de chamadas em massa e de publicidade.

O impacto da pandemia no negócio de Exibição Cinematográfica foi sentido desde o início do mês, com uma redução significativa no número de espetadores no período que antecedeu o confinamento a nível nacional e subsequente encerramento dos cinemas no dia 16 de março. O impacto nos números trimestrais foi material, sendo esperado que continue a fazer-se sentir até que as restrições sejam levantadas, com uma recuperação gradual a partir daí. As receitas totais de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais caíram 15,5% para 21,8 milhões de euros, com uma diminuição das receitas de Exibição Cinematográfica de 16,8% para 11,5 milhões

de euros e de 19,3% para 12,2 milhões de euros nos Audiovisuais, devido à sua exposição de quase 50% à distribuição cinematográfica.

EBITDA e Resultado Líquido

O OPEX Total decresceu 1,6% no 1T20 para 192,7 milhões de euros, com a base de custos diretos a reduzir em 3% para 97,7 milhões de euros, em linha com o decréscimo das Receitas, com as maiores poupanças a estarem relacionadas com a redução de 50% nos custos com royalties de cinema e de interligação, nas chamadas em massa. Os custos Não Diretos permaneceram estáveis, reflexo da combinação de custos comerciais mais reduzidos, devido sobretudo ao adiamento das campanhas publicitárias normais para o período; que foram compensados por um acréscimo anual nos custos com condutas e circuitos alugados, impulsionados pela maior escala da rede.

O EBITDA Consolidado caiu 4,6% para 152,7 milhões de euros, combinando um decréscimo de 3,4% no EBITDA de Telecomunicações para 141,8 milhões de euros e um decréscimo de 17,9% no EBITDA de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais para 10,9 milhões de euros, refletindo o total encerramento dos cinemas em março devido à pandemia COVID-19. Os custos variáveis representam um pouco mais de 60% do OPEX na operação dos Cinemas, sob circunstâncias mais normais, estando relacionados principalmente com royalties.

O Resultado Consolidado Líquido no 1T20 foi negativo em 10,4 milhões de euros, impulsionado por um decréscimo do EBIT para 6,5 milhões de euros. Devido aos impactos da pandemia COVID-19, os itens não recorrentes aumentaram em 42,4 milhões de euros, a maioria dos quais ligados ao reforço de provisões operacionais para dívidas de cobrança duvidosa, contratos onerosos e equipamento de proteção pessoal. Os Custos Financeiros Líquidos foram 10,8% mais reduzidos face ao 1T19, cifrando-se em 5,7 milhões de euros, devido ao menor nível médio de dívida bruta e respetivo custo médio da dívida. O contributo das Empresas Associadas deteriorou-se significativamente face ao período homólogo, com perdas de 8,8 milhões de euros, com contributos negativos semelhantes por parte da Sport TV, devido a imparidades registadas no trimestre, e da ZAP, devido ao registo de provisões. Por fim, a provisão para o Imposto Sobre o Rendimento reduziu para 2,9 milhões de euros, face aos 11,4 milhões de euros que se verificaram no 1T19, sobretudo devido ao nível significativamente menor do Resultado Antes de Impostos.

CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T19	1T20	1T20 / 1T19
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	87.3	88.2	1.1%
Telecomunicações	81.7	81.8	0.1%
em % das Receitas de Telecomunicações	24.0%	24.6%	0.6pp
CAPEX Técnico	44.9	48.5	7.9%
em % das Receitas de Telecomunicações	13.2%	14.6%	1.4pp
Base	32.8	29.8	(9.0%)
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	12.1	18.7	53.7%
Relacionado com Cliente	36.8	33.4	(9.4%)
em % das Receitas de Telecomunicações	10.8%	10.0%	(0.8pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	5.5	6.4	16.2%
Contratos de Leasing	3.7	11.3	203.2%
Total do Grupo	91.0	99.5	9.4%

(1) CAPEX = Aumentos de ativos fixos tangíveis e intangíveis, custos de contratos e direitos de utilização.

O CAPEX Total no 1T20 ascendeu a 88,2 milhões de euros (excluindo contratos de leasing), sendo marginalmente mais elevado que no período homólogo, com o CAPEX de Telecomunicações em linha, nos 81,8 milhões de euros, representando 24,6% das Receitas de Telecomunicações. O CAPEX Técnico de Telecomunicações foi 7,9% mais elevado, ascendendo a 48,5 milhões de euros, com o CAPEX expansionário a crescer 53,7% para 18,7 milhões de euros, a maioria dos quais relacionados com o programa de expansão de FttH em curso, que foi inteiramente mantido, garantindo aos prestadores de serviços uma continuidade de atividade, muito necessária. O CAPEX de Cliente foi 9,4% inferior, cifrando-se em 33,4 milhões de euros em consequência do nível mais reduzido de atividade comercial que impulsionou menores comissões relacionadas com contratos de vendas, custos de instalação e investimento em equipamento terminal.

Com a implementação da IFRS16 a partir de 2019, e tal como em trimestres anteriores, o nível de leasings operacionais é isolado na tabela acima, por forma a proporcionar uma melhor aproximação ao CAPEX *cash* para cada período e reduzir a volatilidade trimestral resultante da capitalização de leasings operacionais de acordo com as novas normas contabilísticas.

Cash Flow

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T19	1T20	1T20 / 1T19
EBITDA	160.2	152.7	(4.6%)
CAPEX Total Excluindo Leasings	(87.3)	(88.2)	1.1%
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	72.9	64.5	(11.5%)
em % das Receitas	20.5%	18.7%	(1.8pp)
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7.8)	(4.5)	(41.8%)
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(16.0)	(15.6)	(2.7%)
Cash Flow Operacional	49.1	44.4	(9.6%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.0)	(2.6)	(12.2%)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.4)	(3.6)	n.a.
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.0	(94.1%)
Outros Movimentos ⁽²⁾	(3.3)	(3.6)	8.5%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	42.9	34.6	(19.2%)
Investimentos Financeiros	0.0	0.0	n.a.
Aquisições de Ações Próprias	0.0	0.0	n.a.
Dividendos	0.0	0.0	n.a.
Free Cash Flow	42.9	34.6	(19.2%)
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.4)	(3.1)	(9.8%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	(39.5)	(31.5)	(20.0%)

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo.

(2) Inclui Pagamentos Cash de Reestruturação e Outros Movimentos.

O Free Cash Flow Antes de Dividendos decresceu no 1T20 para 34,6 milhões de euros, em resultado da diminuição de 11,5% do EBITDA-CAPEX para 64,5 milhões de euros, que foi parcialmente compensada pelo menor nível de ajustamentos não monetários e variação do fundo de maneio, bem como por pagamentos de leasings marginalmente mais baixos que, em combinação, conduziram a uma redução do Cash Flow Operacional de 9,6% para 44,4 milhões de euros.

O decréscimo absoluto do Cash Flow Operacional em 4,7 milhões de euros no 1T20 foi menor que a redução de 10,5 milhões de euros nas Receitas de Exploração e de 7,4 milhões de euros no EBITDA, o que indicia alguma capacidade de contenção parcial dos impactos da atividade na geração de *cash*.

Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	1T19	2019	1T20	1T20 / 1T19
Ativo não Corrente	2,510.5	2,534.3	2,533.1	0.9%
Ativo Corrente	518.7	553.8	520.2	0.3%
Total do Ativo	3,029.2	3,088.2	3,085.7	1.9%
Capital Próprio	1,098.1	1,012.3	1,002.4	(8.7)%
Passivo Não Corrente	1,147.6	1,333.3	1,412.3	23.1%
Passivo Corrente	783.6	742.5	640.8	(18.2)%
Total do Passivo	1,931.2	2,075.9	2,083.3	7.9%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,029.2	3,088.2	3,085.7	1.9%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final do 1T20, a Dívida Líquida Total, incluindo Leasings e Contratos de Longo Prazo (de acordo com a IFRS16) ascendia a 1.311,1 milhões de euros. A Dívida Total cifrava-se em 1.127,5 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 65,4 milhões de euros. No final do 1T20, a NOS tinha ainda 350 milhões de euros em programas de papel comercial não emitidos.

O custo médio *all in* da dívida foi de 1,1% no 1T20, o que compara com 1,7% no 1T19. O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings (últimos 4 trimestres) ascende agora a 1,9x. A NOS tem como alvo um rácio de endividamento Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings de cerca de 2x, o que representa uma estrutura de capital sólida e conservadora, que a NOS está comprometida em manter.

A maturidade média da dívida no final do 1T20 era de 3,0 anos. Tendo em consideração 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 31 de março de 2020, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 100%.

No dia 27 de março, a NOS anunciou que tinha concluído acordos relativos a termos contratuais para três operações de refinanciamento, no montante total de 280 milhões de euros, com três instituições bancárias:

- 100 milhões de euros com maturidade em 2025, com o Santander, para refinar linhas existentes com maturidade em 2020;
- 90 milhões de euros com o BPI e 90 milhões de euros com o BBVA, ambos com maturidade de 12 meses, com o intuito de aumentar a liquidez.

Estas transações permitirão à NOS refinar todas as linhas com maturidade em 2020, aumentando significativamente a sua posição de liquidez, estendendo simultaneamente a maturidade média da dívida e mantendo um custo médio de dívida muito atrativo.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	1T19	2019	1T20	1T20 / 1T19
Dívida de Curto Prazo	180.3	84.6	23.1	(87.2%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	826.1	1,021.8	1,104.4	33.7%
Dívida Total	1,006.4	1,106.4	1,127.5	12.0%
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.0	12.8	65.4	n.a.
Dívida Financeira Líquida ⁽¹⁾	1,003.4	1,093.6	1,062.1	5.8%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.8x	1.9x	1.9x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	240.6	253.7	249.0	3.5%
Dívida Líquida	1,244.0	1,347.3	1,311.1	5.4%
Dívida Líquida / EBITDA	2.0x	2.1x	2.1x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	53.3%	57.3%	56.8%	3.6pp

⁽¹⁾ Dívida Financeira Líquida = Empréstimos - Leasings - Caixa e Equivalentes de Caixa

⁽²⁾ EBITDA Após Pagamentos de Leasings = EBITDA - Pagamentos de Leasings (Capital e Juros)

⁽³⁾ Rácio de Alavancagem Financeira = Dívida Líquida / (Dívida Líquida + Capital Próprio)

Eventos Subsequentes

Venda da NOS International Carrier Services (NICS) à Tofane Global (1 abril 2020)

A NOS anunciou que tinha celebrado um acordo com a Tofane Global, S.A.S. para a venda da totalidade do capital social da NOS International Carrier Services S.A. à iBasis, subsidiária inteiramente detida pela Tofane e outro, de prestação às empresas do Grupo NOS de serviços de wholesale de voz e SMS internacionais, que eram anteriormente prestados pela NOS ICS. A conclusão deste acordo está sujeita à não oposição por parte da Autoridade da Concorrência. Em 2019, a NOS ICS gerou receitas de aproximadamente 141 milhões de euros, contribuindo com 1,1 milhões de euros para o EBITDA Consolidado da NOS. Considerando que a aprovação da transação ocorreu antes de 31 de março de 2020, as contas da NOS foram reexpressas para o 1T20 e para o ano de 2019. Com esta transação, a NOS irá aumentar o enfoque no seu negócio *core* de telecomunicações, otimizando em simultâneo a sua estrutura de custos subjacente para o tráfego internacional de voz e SMS.

Venda da NOS Towering à Cellnex (14 abril 2020)

A NOS anunciou que celebrou um acordo para a venda de 100% do capital social da NOS Towering S.A. à Cellnex, compreendendo a venda de aproximadamente 2.000 *sites* (torres e *rooftops*). As partes celebraram também um acordo de longa duração que concerne a prestação, por parte da Cellnex, de serviços de *hosting* da rede ativa da NOS nas infraestruturas passivas adquiridas, pelo período de 15 anos, renovável automaticamente por iguais períodos. Adicionalmente, o acordo prevê um aumento de perímetro de até 400 *sites* adicionais ao longo dos próximos 6 anos. A concretização dos referidos acordos fica subordinada à satisfação das condições habituais neste tipo de transação, nomeadamente, se aplicável, a não oposição por parte da Autoridade da Concorrência. Esta operação, que será contabilizada como uma transação de venda e subsequente locação, foi aprovada após 31 de março de 2020.

O valor potencial da transação poderá ascender a 550 milhões de euros ao longo dos próximos 6 anos, com um pagamento inicial de c. 375 milhões de euros. O impacto esperado no cash flow operacional pro-forma da NOS no primeiro ano é de aproximadamente 22 milhões de euros, implicando assim um múltiplo no perímetro original de 2.000 *sites* de 17x e um múltiplo combinado para o perímetro total de 20x. Tendo em consideração as normas contabilísticas da IFRS16, o múltiplo apropriado para comparações de avaliação deverá ser o impacto EV/OCF, na medida em que os custos de contratos de leasing são contabilizados abaixo do EBITDA.

Este acordo permitirá à NOS continuar a otimizar e expandir a sua rede móvel de última geração, reforçando simultaneamente a sua capacidade de investimento na criação do valor de longo prazo para a empresa. Ao unir esforços com a Cellnex em Portugal, através desta parceria estratégica, a NOS garante as suas necessidades presentes e futuras em termos da sua infraestrutura móvel passiva. Para além deste acordo, a NOS continuará a perseguir outras oportunidades de otimização da eficiência do seu investimento.

Anexo I

Tabela 8.

Indicadores Operacionais ('000)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Telecomunicações ⁽¹⁾					
Casas Passadas	4,449.5	4,494.7	4,571.1	4,612.6	4,639.6
RGUs Totais	9,508.5	9,537.5	9,613.6	9,687.3	9,707.9
RGUs Consumo	8,037.7	8,062.6	8,131.5	8,196.2	8,216.2
RGUs Empresariais	1,470.8	1,474.9	1,482.1	1,491.1	1,491.7
Subscritores Móveis	4,749.5	4,769.1	4,808.8	4,851.1	4,847.1
Pré-Pagos	1,995.0	1,994.0	2,013.1	2,008.2	1,983.2
Pós-Pagos	2,754.5	2,775.1	2,795.6	2,842.9	2,863.9
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽²⁾	1,326.3	1,329.7	1,347.3	1,356.0	1,360.4
TV por Subscrição - DTH	290.5	287.4	284.1	282.7	283.7
Voz Fixa	1,728.0	1,729.3	1,738.5	1,748.5	1,756.7
Banda Larga	1,382.5	1,389.5	1,402.0	1,414.3	1,424.5
Outros e Dados	31.7	32.5	32.9	34.8	35.5
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,170.0	1,176.7	1,198.2	1,209.4	1,218.2
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	88.2%	88.5%	88.9%	89.2%	89.5%
RGUs Convergentes + Integrados	4,521.0	4,574.7	4,622.1	4,704.5	4,753.7
Clientes Convergentes + Integrados	896.1	907.1	914.8	930.7	942.0
Clientes Convergentes + Integrados Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	58.5%	59.2%	59.1%	59.8%	60.2%
% Clientes Convergentes + Integrados	55.4%	56.1%	56.1%	56.8%	57.3%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.9	44.9	44.6	44.7	44.2
<i>Adições Líquidas</i>					
Casas Passadas	55.0	45.2	76.4	41.4	27.0
RGUs Totais	(23.8)	29.0	76.1	73.7	20.5
RGUs Consumo	(33.8)	24.9	68.9	64.7	20.0
RGUs Empresariais	10.0	4.1	7.2	9.0	0.6
Subscritores Móveis	(18.2)	19.6	39.7	42.3	(4.0)
Pré-Pagos	(34.3)	(1.0)	19.1	(4.9)	(25.0)
Pós-Pagos	16.1	20.6	20.5	47.2	21.0
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	1.8	3.4	17.6	8.7	4.4
TV por Subscrição - DTH	(8.4)	(3.0)	(3.3)	(1.4)	0.9
Voz Fixa	(2.6)	1.3	9.2	9.9	8.2
Banda Larga	3.4	7.0	12.6	12.2	10.2
Outros e Dados	0.1	0.8	0.4	1.9	0.7
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	6.8	6.8	21.4	11.2	8.8
RGUs Convergentes + Integrados	38.3	53.6	47.4	82.4	49.1
Clientes Convergentes + Integrados	6.3	11.0	7.7	15.9	11.3

(1) Operações Portuguesas

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

Anexo II

Tabela 9.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20
Receitas de Exploração	355.9	365.6	370.5	366.4	1,458.4	345.4
Telecomunicações	340.4	347.0	347.4	346.6	1,381.4	332.9
Receitas de Consumo	244.1	244.7	248.3	253.0	990.1	243.6
Receitas Empresariais	72.2	69.8	71.4	75.5	288.8	71.6
Wholesale e Outros	24.1	32.6	27.7	18.1	102.5	17.7
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	25.8	29.1	33.6	30.3	118.8	21.8
Outros e Eliminações	(10.3)	(10.5)	(10.5)	(10.6)	(41.8)	(9.3)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(195.7)	(194.4)	(197.8)	(230.5)	(818.4)	(192.7)
Custos Diretos	(100.7)	(105.5)	(101.4)	(112.0)	(419.7)	(97.7)
Custos Não Diretos	(95.0)	(88.9)	(96.4)	(118.5)	(398.8)	(95.0)
EBITDA ⁽²⁾	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7
Margem EBITDA	45.0%	46.8%	46.6%	37.1%	43.9%	44.2%
Telecomunicações	146.9	158.2	157.0	121.9	583.9	141.8
Margem EBITDA	43.1%	45.6%	45.2%	35.2%	42.3%	42.6%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.3	13.0	15.7	14.0	56.0	10.9
Margem EBITDA	51.6%	44.8%	46.7%	46.3%	47.2%	50.1%
Depreciações e Amortizações	(97.3)	(103.1)	(97.5)	(123.3)	(421.3)	(100.5)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.3)	(3.8)	(6.9)	(3.9)	(17.9)	(45.7)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	59.5	64.3	68.3	8.7	200.7	6.5
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	0.2	1.1	1.0	(3.3)	(1.0)	(8.8)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.4)	(5.9)	(6.8)	(5.6)	(24.7)	(5.7)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	53.3	59.4	62.5	(0.3)	175.0	(8.0)
Imposto Sobre o Rendimento	(11.4)	(11.9)	(15.1)	5.8	(32.6)	(2.9)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	41.7	46.5	46.4	8.8	143.4	(2.0)
Resultado das Operações Continuadas	41.9	47.6	47.4	5.5	142.4	(10.9)
Interesses Não Controlados	0.1	0.2	(0.0)	0.0	0.3	0.4
Operações Descontinuadas	0.4	(0.0)	0.6	(0.1)	0.8	0.1
Resultado Consolidado Líquido	42.5	47.7	47.9	5.4	143.5	(10.4)

(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 10.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	87.3	95.2	92.2	99.7	374.4	88.2
Telecomunicações	81.7	89.5	83.6	89.7	344.5	81.8
em % das Receitas de Telecomunicações	24.0%	25.8%	24.1%	25.9%	24.9%	24.6%
CAPEX Técnico	44.9	58.1	47.5	52.6	203.1	48.5
em % das Receitas de Telecomunicações	13.2%	16.7%	13.7%	15.2%	14.7%	14.6%
Base	32.8	38.5	30.6	34.2	136.0	29.8
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	12.1	19.6	16.9	18.4	67.1	18.7
Relacionado com Cliente	36.8	31.4	36.1	37.0	141.4	33.4
em % das Receitas de Telecomunicações	10.8%	9.1%	10.4%	10.7%	10.2%	10.0%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	5.5	5.6	8.7	10.0	29.9	6.4
Contratos de Leasing	3.7	21.4	11.2	33.6	69.8	11.3
Total do Grupo	91.0	116.5	103.4	133.3	444.2	99.5

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

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20
EBITDA	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7
CAPEX Total Excluindo Leasings	(87.3)	(95.1)	(92.2)	(99.7)	(374.4)	(88.2)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	72.9	76.1	80.4	36.2	265.6	64.5
em % das Receitas	20.5%	20.8%	21.7%	9.9%	18.2%	18.7%
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7.8)	4.7	(5.6)	0.6	(8.1)	(4.5)
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(16.0)	(15.6)	(16.9)	(16.5)	(65.0)	(15.6)
Cash Flow Operacional	49.1	65.2	57.9	20.4	192.6	44.4
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.0)	(5.9)	(3.0)	(4.2)	(16.0)	(2.6)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.4)	(0.7)	(7.6)	(10.2)	(19.0)	(3.6)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.4	0.5	0.0	1.4	0.0
Outros Movimentos ⁽²⁾	(3.3)	(1.9)	(3.4)	(3.6)	(12.2)	(3.6)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	42.9	57.1	44.4	2.4	146.8	34.6
Investimentos Financeiros	0.0	0.0	0.0	(0.2)	(0.2)	0.0
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(3.5)	0.0	(3.2)	(6.7)	0.0
Dividendos	0.0	(179.6)	0.0	0.0	(179.6)	0.0
Free Cash Flow	42.9	(126.0)	44.4	(1.0)	(39.8)	34.6
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.4)	(0.8)	(3.4)	(3.4)	(11.0)	(3.1)
Variação da Dívida Financeira Líquida	(39.5)	126.9	(41.0)	4.3	50.7	(31.5)

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo.

(2) Inclui Pagamentos Cash de Reestruturação e Outros Movimentos.

Tabela 12.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Dívida de Curto Prazo	180.3	248.0	171.6	84.6	23.1
Dívida de Médio e Longo Prazo	826.1	893.6	948.8	1,021.8	1,104.4
Dívida Total	1,006.4	1,141.6	1,120.4	1,106.4	1,127.5
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.0	11.3	31.2	12.8	65.4
Dívida Financeira Líquida	1,003.4	1,130.3	1,089.3	1,093.6	1,062.1
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.8x	2.0x	1.9x	1.9x	1.9x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	240.6	245.8	239.8	253.7	249.0
Dívida Líquida	1,244.0	1,376.1	1,329.1	1,347.3	1,311.1
Dívida Líquida / EBITDA	2.0x	2.2x	2.1x	2.1x	2.1x
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	53.3%	59.0%	57.0%	57.3%	56.8%

(1) Dívida Financeira Líquida = Empréstimos - Leasings - Caixa e Equivalentes de Caixa

(2) EBITDA Após Pagamentos de Leasings = EBITDA - Pagamentos de Leasings (Capital e Juros)

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

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 (Lisboa/Londres) no dia 07 de maio de 2020

Audio webcast disponível [aqui](#)

Conference ID: 5518786

Standard International: +44 (0) 203 0095710

Portugal Local: +351(0)308807203

Portugal Toll Free: 800783295

UK Local: +44(0)8444933857

UK Toll Free: 08003767425

US Local: +19177200178

US Toll Free: + 18668692321

REPLAY Dial in details:

Disponível até 09/05/2020 18:30 GMT

Confirmation Code: 5518786

Standard International: +44 (0) 3333009785

US Local: +1 (917) 677-7532

US Toll Free: +1 (866) 331-1332

UK Local: +44 (0)8445718951

UK Toll Free: 08082380667

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