



Divulgação

Resultados

2T19

19

Lisboa, 22 de julho de 2019

2T19

- Continuação do desempenho sólido das receitas de Telecomunicações e forte recuperação nos Cinemas & Audiovisuais;
- Expansão do EBITDA acima do crescimento das receitas, impulsionando o aumento da margem;
- Recuperação dos indicadores de Telecomunicações e de Cinemas no 2T19;
- Nível de CAPEX mais elevado, impulsionado pelos projetos de transformação das redes fixa e móvel;
- Continuação da melhoria do FCF face ao período homólogo.

Tabela 1.

Destaques 2T19	2T18	2T19	2T19 / 2T18	1S18	1S19	1S19 / 1S18
Destaques Financeiros						
Receitas de Exploração	389.3	396.4	1.8%	772.3	781.7	1.2%
Receitas de Telecomunicações	374.2	377.8	1.0%	739.9	747.6	1.0%
EBITDA	166.6	171.2	2.8%	324.0	331.9	2.5%
Margem EBITDA	42.8%	43.2%	0.4pp	41.9%	42.5%	0.5pp
Telecomunicações	153.8	158.2	2.8%	297.4	305.6	2.7%
Margem EBITDA	41.1%	41.9%	0.8pp	40.2%	40.9%	0.7pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	44.1	46.5	5.5%	85.1	88.7	4.2%
Cash Flow Operacional	61.6	65.2	5.8%	104.2	114.3	9.7%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	54.0	57.1	5.8%	92.0	100.0	8.7%

Análise Operacional

As adições líquidas de subscritores melhoraram face ao trimestre anterior, reflexo de um nível mais normalizado de *churn*, bem como um aumento do número de serviços FttH e menores desligamentos no DTH. As adições líquidas de TV por Subscrição de acesso fixo ascenderam a 3,4 mil, sendo que os desligamentos no DTH foram mais reduzidos, cifrando-se em 3 mil no 2T19. Esta melhoria de tendências também está presente na Banda Larga e Voz Fixa, que tipicamente são vendidos adicionalmente aos serviços base de TV, com adições líquidas de 6,9 mil e -0,6 mil neste trimestre, respetivamente. Os indicadores dos subscritores móveis também recuperaram da queda sazonal do início do ano, com adições líquidas de 19,6 mil no 2T19.

A penetração de serviços convergentes continua a crescer, embora a um ritmo mais lento, atingindo 50,9% no final do trimestre. Para além das ofertas convergentes, cada vez mais clientes têm vindo a integrar cartões móveis adicionais nas suas faturas, suportando assim a penetração de RGUs por cliente.

Os esforços comerciais têm-se focado na entrega de uma experiência de cliente superior e de uma proposta de valor mais simples e flexível. Em maio, a NOS lançou uma nova estrutura de tarifários familiares, com combinações simplificadas, permitindo que, com a adição de cartões móveis a contratos existentes, os pacotes de dados, minutos de voz e SMS sejam automaticamente duplicados para todos os utilizadores da conta. Tendo em vista o aumento da proporção de vendas digitais, mais eficientes e menos dispendiosas, a NOS tem vindo a oferecer incentivos exclusivos para compras feitas online, tais como 500 MB de dados adicionais por mês, vouchers de aluguer no videoclube e um smartwatch.

Tem-se registado um aumento do número de clientes que faz o upgrade para a interface de TV de topo de gama da NOS, UMA, sendo que já representam mais de 15% da base de clientes fixos de TV por Subscrição. A UMA é um importante diferenciador de experiência de cliente, proporcionando uma experiência de entretenimento on-demand e personalizada mais forte e entusiasmante, permitindo pesquisas interativas dos melhores conteúdos em HD numa interface multi-device e multi-tecnologia.

As subscrições de canais premium de desporto continuam a apresentar um desempenho negativo, com uma quebra de 7,2% face ao 2T18. Refletindo a sua natureza discricionária e sazonal e o aumento pernicioso da pirataria de conteúdos em todo o setor, as receitas da subscrição de canais premium desportivos continuam a registar um decréscimo face ao período homólogo.

Apesar das menores receitas premium e do impacto negativo dos cortes das MTR que ocorreram em julho de 2018, o ARPU Residencial Fixo permaneceu relativamente estável nos 44,2 euros.

No móvel, a NOS reforçou o seu posicionamento enquanto líder na inovação com o lançamento do primeiro cartão eSIM em Portugal, permitindo aos clientes NOS com aparelhos compatíveis testar a nova tecnologia. Para além dos benefícios óbvios de eficiência e ativação que a desmaterialização dos cartões SIM acarreta, outros benefícios relevantes para o consumidor são a possibilidade de ter vários eSIMs em cada aparelho móvel, bem como a ativação de aparelhos mais pequenos, tais como smartwatches e *fitness bands*. O nível da penetração de aparelhos compatíveis em Portugal é ainda relativamente baixo, mas deverá crescer de forma acelerada, dado o nível muito elevado de penetração de cartões móveis, de quase 170%.

No B2B, o desempenho operacional permaneceu em linha com os trimestres anteriores, registando-se crescimento de RGUs e receitas em todos os segmentos. Apesar dos cortes das MTR no 2S18 e da pressão sobre as receitas dos canais premium, a receita média por cliente em todos os sub-segmentos registou tendências encorajadoras, compensando o decréscimo marginal das receitas de Wholesale.

O crescimento nos serviços de TIC e dados está a materializar-se no B2B, com a NOS a reforçar o seu posicionamento inovador durante este trimestre com o lançamento de uma série de projetos, em associação com instituições quer do setor público, quer do privado. Isto é o resultado de um enfoque estratégico no aumento de quota de dispêndio em serviços de telecomunicações não tradicionais, focando na integração e serviços de TI e *data centres* de valor acrescentado, alavancando plataformas e ativos próprios e em parceria com fornecedores especialistas, no sentido de entregar as soluções mais apropriadas a cada negócio. A experiência global tem demonstrado que quanto mais a NOS é capaz de integrar serviços fixos, móveis e de TI e propor soluções transformacionais e de valor acrescentado aos seus clientes, mais estes estão dispostos a contratar serviços adicionais.

Um exemplo dos novos serviços é o lançamento por parte da NOS de uma solução baseada na cloud para SAP Hana, em parceria com a Hewlett Packard Enterprises (HPE), proporcionando a migração de clientes SAP obrigatória. Com este modelo **“as a service”, o “SAP Hana aaS”, único no mercado português, os clientes da NOS têm acesso a capacidades de processamento de dados sem precedentes, sendo mais competitivos ao gerir dados críticos para o negócio em tempo real, com total flexibilidade de custo e recursos (“pay as you use”). A plataforma é facilmente escalável, beneficiando os clientes de um suporte técnico permanente altamente experiente.**

Em abril, a NOS tornou-se parte integrante da primeira zona livre tecnológica (ZLT) em Portugal. Em conjunto com o CEiiA (Centro de Excelência para a Inovação da Indústria Automóvel), a NOS lançou uma plataforma **pioneira a nível nacional para testar soluções de 5G em Matosinhos. “We Share by AYR”, o primeiro programa piloto a ser lançado em 2019, permite a adoção de soluções de mobilidade sustentáveis, através da redução das emissões de CO2. O 5G será um catalisador da transformação da indústria e da sociedade em Portugal, permitindo o advento das “smart cities”. Entre alguns dos serviços já implementados no âmbito das parcerias existentes com diversos municípios, a NOS já implementou soluções de gestão de instalações, tais como eficiência energética, iluminação inteligente, ou gestão de redes de águas e esgotos.**

No que concerne aos nossos grandes projetos tecnológicos em curso, a implementação da rede de FttH continuou ao longo do 2T19, com cobertura adicional de 42 mil lares endereçáveis. A cobertura total de RNG atingiu assim os 4,525 milhões de lares no final de junho, combinando a rede HFC pré-existente com a nova cobertura de FttH, no âmbito do acordo de partilha, e com o acesso a fornecedores wholesale regionais, nomeadamente a DST. A NOS tem capacidade para oferecer velocidades de download de 1 Gbps em toda a sua cobertura, através da sua tecnologia HFC totalmente atualizada para o Docsis 3.1, em localizações onde não esteja presente através de FttH. A cobertura total de FttH no final do 2T19 era de 1,318 milhões de lares, representando 29% da cobertura total.

O projeto de *upgrade* da rede móvel para o Single RAN aproxima-se da sua conclusão, com 97% dos *sites* já modernizados. As principais métricas do desempenho da rede já demonstram melhorias assinaláveis, impactando positivamente os níveis de satisfação dos clientes. Em células modernizadas e otimizadas

verificam-se reduções médias de cerca de 20% nas chamadas recusadas, de até 35% nas quedas de chamadas, sendo que a capacidade média aumentou mais de 2x. Para além do projeto de *upgrade*, a NOS está a implementar *sites* adicionais no sentido de incrementar a sua cobertura e capacidade, um investimento que irá continuar ao longo dos próximos trimestres. A NOS tem também realizado investimentos específicos em localizações de elevada densidade, tais como estádios de futebol e locais de concertos, aumentando a capacidade de dados disponível em mais de quatro vezes.

Cinema e Audiovisuais

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	2T18	2T19	2T19 / 2T18	1S18	1S19	1S19 / 1S18
Cinema ⁽¹⁾						
Receitas por Espetador (Euros)	5.0	5.2	4.0%	4.9	5.2	5.4%
Bilhetes Vendidos - NOS	1,785.1	2,249.7	26.0%	3,968.6	4,096.8	3.2%
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português ⁽²⁾	2,899.6	3,582.4	23.5%	6,620.0	6,680.9	0.9%
Salas (Unidades)	212	218	2.8%	212	218	2.8%

⁽¹⁾ Operações Portuguesas

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

As vendas de bilhetes de cinema da NOS registaram uma melhoria significativa de 26,0% para 2,250 milhões no 2T19, reflexo do desempenho positivo do mercado como um todo¹, que cresceu em 23,5% devido à melhoria do alinhamento de êxitos de bilheteira em comparação com o 2T18 e com o 1T19, e ao facto de as férias da Páscoa terem ocorrido no primeiro trimestre em 2018. A receita média por bilhete aumentou 4,0% face ao período homólogo para 5,2 euros no 2T19. Os filmes de maior sucesso exibidos no 2T19 foram **"Vingadores: Endgame"**, **"Aladdin"**, **"Dumbo"**, **"A Vida Secreta dos Nossos Bichos 2"**, e **"John Wick 3: Implacável"**.

As receitas brutas de bilheteira da NOS cresceram em 22,1% no 2T19, o que compara com uma melhoria de 21,5% do mercado como um todo. A NOS mantém a sua posição de liderança do mercado com uma quota de 64,1% em termos de receitas brutas de exibição.

Na área dos Audiovisuais, a NOS distribuiu 7 dos 10 filmes de maior sucesso no 2T19, **"Vingadores: Endgame"**, **"Aladdin"**, **"Dumbo"**, **"A Vida Secreta dos Nossos Bichos 2"**, **"Pokémon: Detetive Pikachu"**, **"Shazam!"** e **"Parque das Maravilhas"**, mantendo assim a sua posição de liderança de mercado na Distribuição Cinematográfica.

¹ Fonte: ICA - Instituto do Cinema e do Audiovisual

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

A partir do 1T19, as contas da NOS são reportadas aplicando a IFRS16, afetando principalmente a contabilização de contratos de leasing operacional. São apresentados nesta Divulgação de Resultados os valores reexpressos para os períodos correspondentes de 2018, sendo a base para todas as comparações efetuadas.

Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	2T18	2T19	2T19 / 2T18	1S18	1S19	1S19 / 1S18
Receitas de Exploração	389.3	396.4	1.8%	772.3	781.7	1.2%
Telecomunicações	374.2	377.8	1.0%	739.9	747.6	1.0%
Receitas de Consumo	241.2	242.0	0.3%	481.6	483.1	0.3%
Receitas Empresariais e Wholesale	114.0	113.1	(0.8%)	222.9	225.8	1.3%
Outros e Eliminações	19.0	22.8	19.7%	35.3	38.7	9.6%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	25.5	29.1	14.0%	52.7	54.9	4.2%
Outros e Eliminações	(10.5)	(10.5)	0.1%	(20.3)	(20.7)	2.3%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(222.7)	(225.2)	1.1%	(448.3)	(449.8)	0.3%
Custos Diretos	(134.4)	(136.2)	1.3%	(262.6)	(265.6)	1.1%
Custos Não Diretos	(88.3)	(89.0)	0.9%	(185.7)	(184.2)	(0.8%)
EBITDA ⁽²⁾	166.6	171.2	2.8%	324.0	331.9	2.5%
Margem EBITDA	42.8%	43.2%	0.4pp	41.9%	42.5%	0.5pp
Telecomunicações	153.8	158.2	2.8%	297.4	305.6	2.7%
Margem EBITDA	41.1%	41.9%	0.8pp	40.2%	40.9%	0.7pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12.8	13.0	1.8%	26.5	26.3	(0.8%)
Margem EBITDA	50.1%	44.8%	(5.4pp)	50.4%	48.0%	(2.4pp)
Depreciações e Amortizações	(102.4)	(103.1)	0.7%	(216.6)	(200.5)	(7.5%)
Outros (Custos) / Proveitos	(4.5)	(3.8)	(15.8%)	7.6	(7.1)	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	59.7	64.3	7.7%	115.0	124.4	8.2%
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	0.6	1.1	85.8%	(5.7)	1.3	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(8.7)	(5.9)	(31.5%)	(16.9)	(12.4)	(27.0%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	51.6	59.4	15.1%	92.3	113.3	22.7%
Imposto Sobre o Rendimento	(7.0)	(11.9)	70.1%	(13.0)	(23.4)	79.7%
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	44.1	46.5	5.5%	85.1	88.7	4.2%
Resultado das Operações Continuadas	44.6	47.6	6.6%	79.3	89.9	13.4%
Interesses Não Controlados	0.2	0.2	(21.9%)	0.5	0.3	(46.2%)
Resultado Consolidado Líquido	44.9	47.7	6.4%	79.8	90.2	13.0%

(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

Destques Financeiros 2T19

Receitas de Exploração

As Receitas Consolidadas cresceram 1,8% para 396,4 milhões de euros, com um acréscimo das receitas *core* de telecomunicações de 1% para 377,8 milhões de euros e uma forte recuperação das Receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica, que aumentaram 14,0% para 29,1 milhões de euros.

Na divisão de Telecomunicações, as receitas de Consumo registaram um crescimento de 0,3% face ao 2T18 para 242,0 milhões de euros, com um acréscimo de 0,7% das receitas de Cliente, reflexo da combinação da melhoria de 2,5% nas receitas de Clientes Fixos Residenciais, do declínio continuado das Receitas de Cliente no DTH de mais de 10% face ao período homólogo, devido ao menor número médio de clientes tal como explicado anteriormente na secção operacional, e de um novo trimestre de crescimento saudável de mais de 5% das receitas de cliente do segmento Pessoal, impulsionadas pelo forte desempenho dos RGUs no segmento móvel *stand-alone*. As Receitas Empresariais e de Wholesale foram marginalmente mais reduzidas face ao 2T18, cifrando-se em 113,1 milhões de euros no 2T19, combinando um crescimento de 3% nas receitas de Cliente, que foi mais do que compensado por menores receitas de Equipamentos e de Wholesale neste trimestre. Quer na divisão de Consumo, quer na Empresarial, as menores Receitas de Operador tiveram um impacto negativo no desempenho face ao período homólogo, devido ao impacto do corte das MTR em julho de 2018. As receitas totais de Operador decresceram cerca de 18% face ao 2T18. Tal como explicado anteriormente, as receitas de Cliente totais foram ainda pressionadas pelo menor nível de receitas provenientes da subscrição de canais premium desportivos, que decresceram 10,1% face ao 2T18 e 2,3% face ao 1T19.

A recuperação neste trimestre das receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica foi impulsionada pela melhoria a nível global das receitas de bilheteira. As receitas de Exibição Cinematográfica cresceram 26% para 16,7 milhões de euros, sendo que as receitas de Audiovisuais cresceram 8,5% para 16,7 milhões de euros, influenciadas pelas tendências subjacentes nos números de espetadores de cinema.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais Totais registaram um acréscimo de 1,1% para 225,2 milhões de euros no 2T19, refletindo o crescimento de 1,3% dos Custos Diretos para 136,2 milhões de euros e de 0,9% dos Custos Não Diretos para 89 milhões de euros. A disciplina de custos continua a ser uma prioridade chave, contribuindo para compensar o ambiente de mercado maduro e o abrandamento do crescimento em volume, impulsionando a expansão do EBITDA de 2,8% para 171,2 milhões de euros, acima do crescimento das Receitas e representando uma margem de 43,2% em proporção das Receitas de Exploração. O EBITDA de Telecomunicações aumentou 2,8% para 158,2 milhões de euros, representando uma margem de 41,9% das Receitas de Telecomunicações e o EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica registou um crescimento anual de 1,8% para 13 milhões de euros, representando 44,8% das respetivas receitas.

O acréscimo de 1,3% dos Custos Diretos no 2T19 foi essencialmente impulsionado por um aumento dos custos com projetos Corporate de TI, que foi compensado parcialmente por menores custos de tráfego devido aos cortes regulatórios das MTR.

Os Custos Não Diretos registaram um crescimento de 0,9% para 89 milhões de euros, resultado de diversas tendências contraditórias nos principais agregados de custos, nomeadamente um decréscimo dos Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente, com particular enfoque em áreas como a faturação aos clientes, e um acréscimo dos Custos Operacionais e de Estrutura, com o maior impacto a ser proveniente de um ajustamento a provisões para cobrança duvidosa que ocorreu em 2018.

Nas Amortizações e Depreciações verificou-se um acréscimo marginal de 0,7% para 103,1 milhões de euros, sendo que as comparações com o período homólogo já não são afetadas pelas imparidades de equipamento de rede móvel registadas durante 2017 e o início de 2018, no contexto do projeto de modernização da rede móvel para o Single RAN.

O Resultado Antes de Resultados Financeiros e Impostos (EBIT) foi 7,7% mais elevado do que no 2T18, ascendendo a 64,3 milhões de euros, impulsionado pelo crescimento do EBITDA e por um decréscimo de 0,7 milhões de euros nos Outros Custos face ao período homólogo.

Abaixo do EBIT, a Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint Ventures registou um crescimento significativo para 1,1 milhões de euros, impulsionada pela melhoria dos resultados da ZAP, que mais do que compensou um contributo mais reduzido por parte da Sport TV. Nos Custos Financeiros Líquidos também se verificou uma melhoria, de 8,7 milhões de euros no 2T18 para 5,9 milhões de euros no 2T19 beneficiando sobretudo, tal como em trimestres anteriores, de um custo médio da dívida mais reduzido. O aumento no 2T19 da provisão para Imposto Sobre o Rendimento para 11,9 milhões de euros foi impulsionado principalmente pelo nível mais elevado do Resultado Antes de Impostos e uma taxa de imposto efetiva superior devido a um diferencial temporal no reconhecimento de impostos diferidos. Combinando todos estes efeitos, o Resultado Consolidado Líquido cresceu 6,4% para 47,7 milhões de euros.

CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	2T18	2T19	2T19 / 2T18	1S18	1S19	1S19 / 1S18
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	91.7	95.2	3.8%	179.3	182.4	1.7%
Telecomunicações	85.4	89.5	4.9%	166.1	171.3	3.1%
em % das Receitas de Telecomunicações	22.8%	23.7%	0.9pp	22.5%	22.9%	0.5pp
CAPEX Técnico	51.7	58.1	12.4%	100.3	103.0	2.7%
em % das Receitas de Telecomunicações	13.8%	15.4%	1.6pp	13.6%	13.8%	0.2pp
Base	35.6	38.5	8.0%	66.0	71.2	7.9%
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	16.0	19.6	22.2%	34.3	31.8	(7.4%)
Relacionado com Cliente	33.7	31.4	(6.7%)	65.9	68.3	3.6%
em % das Receitas de Telecomunicações	9.0%	8.3%	(0.7pp)	8.9%	9.1%	0.2pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	6.3	5.6	(10.9%)	13.2	11.2	(15.2%)
Contratos de Leasing	12.1	21.4	77.3%	23.5	25.1	6.6%
Total do Grupo	103.7	116.5	12.3%	202.8	207.5	2.3%

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

O CAPEX Total de 95,2 milhões de euros (excluindo contratos de leasing) foi 3,8% mais elevado no 2T19, representando 24,0% em proporção das Receitas Consolidadas. Com a implementação da IFRS16 a partir de 2019, o nível de contratos de leasing operacional está agora isolado no quadro acima, no sentido de proporcionar uma melhor aproximação do CAPEX cash para cada período, reduzindo a volatilidade trimestral resultante da capitalização de leasings operacionais de acordo com as novas normas contabilísticas.

O CAPEX Total de Telecomunicações registou um acréscimo de 4,9% para 89,5 milhões de euros (23,7% das Receitas de Telecomunicações). O CAPEX Técnico foi 12,4% superior no 2T19, reflexo da implementação dos projetos de expansão e *upgrade* de rede em curso.

O CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica decresceu 10,9% face ao 2T18 para 5,6 milhões de euros, sobretudo devido a uma gestão mais eficiente do alinhamento de conteúdos durante o trimestre.

Cash Flow

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	2T18	2T19	2T19 / 2T18	1S18	1S19	1S19 / 1S18
EBITDA	166.6	171.2	2.8%	324.0	331.9	2.5%
CAPEX Total Excluindo Leasings	(91.7)	(95.2)	3.8%	(179.3)	(182.4)	1.7%
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	74.9	76.1	1.5%	144.7	149.5	3.4%
em % das Receitas	19.2%	19.2%	(0.1pp)	18.7%	19.1%	0.4pp
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	2.2	4.7	108.9%	(11.2)	(3.7)	(67.4%)
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(15.5)	(15.6)	0.3%	(29.3)	(31.6)	7.8%
Cash Flow Operacional	61.6	65.2	5.8%	104.2	114.3	9.7%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.8)	(5.9)	53.2%	(9.2)	(8.8)	(3.7%)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.9)	(0.7)	(16.6%)	2.5	(1.1)	n.a.
Alienações de Investimentos Financeiros	(0.0)	0.4	n.a.	0.1	0.9	487.0%
Outros Movimentos ⁽²⁾	(2.9)	(1.9)	(35.3%)	(5.6)	(5.2)	(7.6%)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	54.0	57.1	5.8%	92.0	100.0	8.7%
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(3.5)	n.a.	(3.1)	(3.5)	14.5%
Dividendos	(153.9)	(179.6)	16.7%	(153.9)	(179.6)	16.7%
Free Cash Flow	(99.9)	(126.0)	26.1%	(65.0)	(83.2)	27.8%
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.7)	(0.8)	(77.3%)	(5.4)	(4.3)	(21.4%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	103.7	126.9	22.4%	70.5	87.4	24.1%

⁽¹⁾ Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

A apresentação de alguns dos agregados foi alterada desde o final de 2018 para acomodar a introdução da nova norma contabilística IFRS16, facilitando as comparações entre períodos e a compreensão das tendências do cash flow.

O EBITDA-CAPEX, excluindo o impacto dos leasings, aumentou em 1,5% para 76,1 milhões de euros, enquanto que o nível de Investimento em Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incluídos no EBITDA-CAPEX ascendeu a 4,7 milhões de euros. O impacto cash dos contratos de leasing, relacionado quer com a componente de amortização de capital, quer com a de juros, cifrou-se em 15,6 milhões de euros no 2T19, um acréscimo face aos 15,5 milhões registados no 2T18. Combinando estes efeitos, o Cash Flow Operacional cresceu 5,8% para 65,2 milhões de euros no 2T19. Os Juros Pagos foram mais elevados neste trimestre, com um valor de 5,9 milhões de euros, essencialmente devido ao pagamento dos primeiros juros anuais das obrigações emitidas em maio de 2018 e apesar do menor custo médio da dívida face ao 2T18. Os Impostos Sobre o Rendimento ascenderam a 0,7 milhões de euros, um decréscimo face aos 0,9 milhões de euros do 2T18.

Os diversos movimentos do 2T19 traduziram-se num crescimento do FCF Total Antes de Dividendos para 57,1 milhões de euros. A variação final da dívida líquida foi impactada pelo pagamento neste trimestre do dividendo relativo ao exercício de 2018, no montante de 179,6 milhões de euros.

Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2T18	2018	2T19	2T19 / 2T18
Ativo não Corrente	2,532.3	2,528.7	2,519.2	(0.5)%
Ativo Corrente	589.8	530.1	543.5	(7.9)%
Total do Ativo	3,122.2	3,058.8	3,062.7	(1.9)%
Capital Próprio	996.3	1,053.6	963.0	(3.3)%
Passivo Não Corrente	1,295.9	1,164.2	1,225.4	(5.4)%
Passivo Corrente	830.0	841.0	874.3	5.3%
Total do Passivo	2,125.9	2,005.2	2,099.7	(1.2)%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,122.2	3,058.8	3,062.7	(1.9)%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final do 1S19, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) ascendia a 1.376,1 milhões de euros. A Dívida Total cifrava-se em 1.141,6 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de caixa e equivalentes de caixa de 11,3 milhões de euros no Balanço Consolidado. No final do 1S19, a NOS tinha ainda 230 milhões de euros de programas de papel comercial não emitidos.

O custo médio *all-in* da dívida ascendeu a 1,6% para o 1S19, o que compara com 2,0% no 1S18. O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 2,0x, acima dos 1,8x do 1T19, reflexo do pagamento do dividendo no montante de 35 cêntimos de euro por ação. A NOS tem como alvo um rácio de endividamento de Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings na ordem das 2x, o que representa uma estrutura de capital sólida e conservadora, a qual a NOS está comprometida em manter.

A maturidade média da dívida no final do 1S19 era de 3,1 anos. Tendo em conta os empréstimos emitidos a uma taxa fixa, as operações de cobertura de taxa de juro em vigor e o ambiente de taxas de juro negativas, à data de 30 de junho de 2019, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa ascendia a aproximadamente 75%.

Neste trimestre e até à data da presente divulgação de resultados, a NOS realizou sete operações de financiamento:

- Um Empréstimo Obrigacionista, por subscrição particular, no montante de 50 milhões de euros e maturidade em 2024, com organização, montagem, colocação e garantia de subscrição pelo Banco BPI;

- Um Programa de Papel Comercial no montante máximo de 50 milhões de euros e maturidade em 2024, com o Banco BPI;
- Um Empréstimo Obrigacionista, por subscrição particular, no montante de 50 milhões de euros e maturidade em 2024, com organização, montagem, colocação e garantia de subscrição pela Caixa Geral de Depósitos e Caixa – Banco de Investimento;
- Um Programa de Papel Comercial no montante máximo de 50 milhões de euros e maturidade em 2024, com a Caixa Geral de Depósitos e Caixa – Banco de Investimento;
- Um Empréstimo Obrigacionista, por subscrição particular, no montante de 25 milhões de euros e maturidade em 2024, com organização, montagem, colocação e garantia de subscrição pelo Mediobanca;
- Um Programa de Papel Comercial no montante máximo de 25 milhões de euros e maturidade em 2024, com o Mediobanca;
- Um Programa de Papel Comercial, no montante máximo de 100 milhões de euros e maturidade em 2026, com o BBVA;

Estas operações de financiamento tiveram como objetivo refinar a totalidade das linhas com maturidade em 2019, assim como implementar um exercício de *liability management* alongando maturidades e reduzindo o custo de financiamentos com maturidade em 2020 e 2023. Estas operações contribuíram assim de forma positiva para os objetivos estratégicos relativos à atividade de financiamento, nomeadamente no que respeita à diversificação de fontes de financiamento, alargamento e gestão da maturidade média da dívida e redução do custo médio de financiamento.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	2T18	2018	2T19	2T19 / 2T18
Dívida de Curto Prazo	199.2	219.7	248.0	24.5%
Dívida de Médio e Longo Prazo	925.4	825.4	893.6	(3.4%)
Dívida Total	1,124.5	1,045.1	1,141.6	1.5%
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.1	2.2	11.3	263.0%
Dívida Financeira Líquida ⁽¹⁾	1,121.4	1,042.9	1,130.3	0.8%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	2.0x	1.9x	2.0x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	259.9	252.4	245.8	(5.4%)
Dívida Líquida	1,381.3	1,295.2	1,376.1	(0.4%)
Dívida Líquida / EBITDA	2.2x	2.1x	2.2x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	58.3%	55.3%	59.0%	0.7pp

(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

A 12 de julho, a NOS comunicou ao mercado a assinatura de um acordo com a dstelecom, S.A., no qual estabeleceu os termos e condições da negociação da construção e utilização de uma nova rede de fibra ótica, de larga abrangência territorial, a qual permitirá aos clientes NOS beneficiarem de uma nova oferta fixa de alta velocidade. O contrato assinado entre a NOS e a dstelecom prevê uma duração de 20 anos e abrangerá entre 900.000 e 1.200.000 casas em Portugal, atualmente não cobertas e sem planos de cobertura pela rede FttH da NOS e no âmbito do acordo de partilha existente entre a NOS e a Vodafone, independentemente de serem zonas onde já exista, esteja a ser construída ou haja planos para construção de uma outra rede FttH. Pelo contrato a NOS passará a utilizar exclusivamente a rede de fibra ótica construída pela dstelecom em detrimento de qualquer outra rede de fibra ótica existente ou a existir nesses territórios. O acordo celebrado hoje prevê ainda que um negócio de teor idêntico possa ser celebrado com outro operador de comunicações eletrónicas, desde que respeitado um princípio de não discriminação estabelecido entre as Partes. O acordo final permitirá aumentar significativamente a cobertura das redes fixas em Portugal em regime de concorrência, garantindo que um maior número de portugueses beneficie das ofertas de vários operadores de comunicações e de maior escolha de produtos e serviços em mais áreas do País.

Anexo I

Tabela 8.

Indicadores Operacionais ('000)	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19
Telecomunicações ⁽¹⁾						
Casas Passadas	4,108.5	4,174.8	4,277.4	4,427.5	4,482.4	4,524.6
RGUs Totais	9,440.6	9,483.4	9,548.9	9,580.4	9,556.5	9,583.5
RGUs Consumo	7,960.7	7,994.9	8,055.6	8,078.3	8,044.3	8,068.9
RGUs Empresariais	1,479.9	1,488.5	1,493.3	1,502.1	1,512.2	1,514.6
Subscritores Móveis	4,700.0	4,722.6	4,761.3	4,767.7	4,749.5	4,769.1
Pré-Pagos	2,057.7	2,050.7	2,051.1	2,029.3	1,995.0	1,994.0
Pós-Pagos	2,642.4	2,671.9	2,710.2	2,738.4	2,754.5	2,775.1
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽²⁾	1,295.0	1,301.8	1,312.5	1,324.5	1,326.3	1,329.7
TV por Subscrição - DTH	319.6	314.8	309.2	298.8	290.5	287.4
Voz Fixa	1,755.0	1,759.2	1,765.6	1,774.3	1,771.5	1,771.0
Banda Larga	1,339.7	1,353.7	1,369.4	1,383.4	1,386.8	1,393.8
Outros e Dados	31.1	31.2	31.0	31.7	31.8	32.6
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,120.4	1,132.0	1,147.3	1,163.2	1,169.9	1,176.9
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	86.5%	87.0%	87.4%	87.8%	88.2%	88.5%
RGUs Convergentes	3,753.5	3,812.1	3,867.7	3,897.7	3,916.6	3,927.0
Clientes Convergentes	737.5	749.4	760.1	767.0	770.0	773.1
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	48.5%	49.3%	49.9%	50.3%	50.7%	50.9%
% Clientes Convergentes	45.7%	46.4%	46.9%	47.2%	47.6%	47.8%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.2	44.3	44.1	43.9	44.1	44.2
Adições Líquidas						
Casas Passadas	14.5	66.3	102.6	150.1	55.0	42.2
RGUs Totais	40.6	42.8	65.6	31.5	(24.0)	27.0
RGUs Consumo	14.2	34.2	60.7	22.7	(34.0)	24.6
RGUs Empresariais	26.4	8.6	4.8	8.8	10.0	2.4
Subscritores Móveis	30.0	22.6	38.7	6.4	(18.2)	19.6
Pré-Pagos	(22.0)	(6.9)	0.4	(21.8)	(34.3)	(1.0)
Pós-Pagos	52.0	29.5	38.3	28.2	16.1	20.6
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	2.8	6.8	10.6	12.1	1.8	3.4
TV por Subscrição - DTH	(4.7)	(4.8)	(5.6)	(10.4)	(8.4)	(3.0)
Voz Fixa	2.2	4.2	6.4	8.7	(2.8)	(0.6)
Banda Larga	10.1	13.9	15.7	14.0	3.4	6.9
Outros e Dados	0.3	0.1	(0.2)	0.7	0.1	0.8
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	8.3	11.6	15.3	15.9	6.6	7.0
RGUs Convergentes	102.9	58.6	55.7	30.0	18.9	10.3
Clientes Convergentes	16.0	12.0	10.6	6.9	3.0	3.1

(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)	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19
Receitas de Exploração	383.0	389.3	395.0	408.9	1,576.2	385.3	396.4
Telecomunicações	365.7	374.2	376.2	389.8	1,505.9	369.8	377.8
Receitas de Consumo	240.4	241.2	245.9	245.5	973.1	241.1	242.0
Receitas Empresariais e Wholesale	109.0	114.0	109.0	127.6	459.6	112.8	113.1
Outros e Eliminações	16.3	19.0	21.3	16.7	73.3	15.9	22.8
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	27.2	25.5	29.0	29.8	111.5	25.8	29.1
Outros e Eliminações	(9.8)	(10.5)	(10.2)	(10.8)	(41.3)	(10.3)	(10.5)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(225.6)	(222.7)	(227.3)	(276.3)	(951.9)	(224.6)	(225.2)
Custos Diretos	(128.2)	(134.4)	(130.8)	(152.7)	(546.1)	(129.4)	(136.2)
Custos Não Diretos	(97.4)	(88.3)	(96.4)	(123.6)	(405.7)	(95.2)	(89.0)
EBITDA ⁽²⁾	157.4	166.6	167.7	132.6	624.3	160.7	171.2
Margem EBITDA	41.1%	42.8%	42.5%	32.4%	39.6%	41.7%	43.2%
Telecomunicações	143.6	153.8	153.4	118.3	569.2	147.4	158.2
Margem EBITDA	39.3%	41.1%	40.8%	30.4%	37.8%	39.9%	41.9%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.7	12.8	14.3	14.3	55.1	13.3	13.0
Margem EBITDA	50.6%	50.1%	49.3%	47.8%	49.4%	51.6%	44.8%
Depreciações e Amortizações	(114.2)	(102.4)	(103.2)	(101.6)	(421.4)	(97.3)	(103.1)
Outros (Custos) / Proveitos	12.1	(4.5)	(3.5)	(5.1)	(1.0)	(3.3)	(3.8)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	55.3	59.7	61.0	25.9	201.9	60.1	64.3
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(6.3)	0.6	1.3	(2.0)	(6.4)	0.2	1.1
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(8.2)	(8.7)	(7.2)	(6.6)	(30.7)	(6.4)	(5.9)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	40.7	51.6	55.1	17.3	164.8	53.9	59.4
Imposto Sobre o Rendimento	(6.0)	(7.0)	(9.9)	(4.5)	(27.5)	(11.5)	(11.9)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	41.0	44.1	43.9	14.7	143.7	42.2	46.5
Resultado das Operações Continuadas	34.7	44.6	45.2	12.8	137.3	42.4	47.6
Interesses Não Controlados	0.3	0.2	0.1	(0.1)	0.5	0.1	0.2
Resultado Consolidado Líquido	34.9	44.9	45.3	12.7	137.8	42.5	47.7

(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⁾	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	87.6	91.7	100.2	94.3	373.8	87.3	95.2
Telecomunicações	80.8	85.4	92.5	87.0	345.6	81.7	89.5
em % das Receitas de Telecomunicações	22.1%	22.8%	24.6%	22.3%	23.0%	22.1%	23.7%
CAPEX Técnico	48.6	51.7	50.6	48.7	199.6	44.9	58.1
em % das Receitas de Telecomunicações	13.3%	13.8%	13.4%	12.5%	13.3%	12.1%	15.4%
Base	30.4	35.6	26.6	26.1	118.7	32.8	38.5
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	18.2	16.0	23.9	22.6	80.8	12.1	19.6
Relacionado com Cliente	32.2	33.7	41.9	38.3	146.1	36.8	31.4
em % das Receitas de Telecomunicações	8.8%	9.0%	11.1%	9.8%	9.7%	10.0%	8.3%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	6.8	6.3	7.7	7.3	28.2	5.5	5.6
Contratos de Leasing	11.5	12.1	9.6	16.8	49.9	3.7	21.4
Total do Grupo	99.1	103.7	109.9	111.1	423.8	91.0	116.5

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

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19
EBITDA	157.4	166.6	167.7	132.6	624.3	160.7	171.2
CAPEX Total Excluindo Leasings	(87.6)	(91.7)	(100.2)	(94.3)	(373.8)	(87.3)	(95.2)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	69.7	74.9	67.5	38.3	250.5	73.5	76.1
em % das Receitas	18.2%	19.2%	17.1%	9.4%	15.9%	19.1%	19.2%
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(13.5)	2.2	13.8	(10.6)	(8.0)	(8.3)	4.7
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(13.7)	(15.5)	(15.7)	(16.2)	(61.3)	(16.0)	(15.6)
Cash Flow Operacional	42.5	61.6	65.6	11.4	181.2	49.1	65.2
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(5.3)	(3.8)	(3.1)	(2.8)	(15.1)	(3.0)	(5.9)
Impostos Sobre o Rendimento	3.3	(0.9)	1.4	(7.4)	(3.6)	(0.4)	(0.7)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.2	(0.0)	0.7	0.4	1.3	0.4	0.4
Outros Movimentos ⁽²⁾	(2.7)	(2.9)	23.6	(1.4)	16.6	(3.3)	(1.9)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	38.0	54.0	88.2	0.3	180.4	42.9	57.1
Aquisições de Ações Próprias	(3.1)	0.0	0.0	0.0	(3.1)	0.0	(3.5)
Dividendos	0.0	(153.9)	0.0	0.0	(153.9)	0.0	(179.6)
Free Cash Flow	34.9	(99.9)	88.2	0.3	23.4	42.9	(126.0)
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(1.7)	(3.7)	(4.2)	(5.7)	(15.3)	(3.4)	(0.8)
Variação da Dívida Financeira Líquida	(33.2)	103.7	(83.9)	5.4	(8.1)	(39.5)	126.9

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

Tabela 12.

Divida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19
Divida de Curto Prazo	99.3	199.2	164.2	219.7	180.3	248.0
Divida de Médio e Longo Prazo	920.8	925.4	875.7	825.4	826.1	893.6
Divida Total	1,020.1	1,124.5	1,040.0	1,045.1	1,006.4	1,141.6
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.3	3.1	2.5	2.2	3.0	11.3
Divida Financeira Líquida	1,017.7	1,121.4	1,037.5	1,042.9	1,003.4	1,130.3
Divida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.8x	2.0x	1.8x	1.9x	1.8x	2.0x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	264.0	259.9	253.9	252.4	240.6	245.8
Divida Líquida	1,281.7	1,381.3	1,291.4	1,295.2	1,244.0	1,376.1
Divida Líquida / EBITDA	2.1x	2.2x	2.1x	2.1x	2.0x	2.2x
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	53.9%	58.3%	55.6%	55.3%	53.3%	59.0%

(1) Divida 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 = Divida Líquida / (Divida 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 23 de julho de 2019

Audio webcast disponível [aqui](#)

Conference ID: 8627539

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:

Available until 26/07/2019 17:30 BST

Confirmation Code: 8627539

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