



Divulgação
Resultados
2T20

20

Lisboa, 22 de julho de 2020

Destques 2T20

O impacto do COVID-19 nos resultados operacionais e financeiros foi significativo durante o 2T20, mais expressivo do que no trimestre anterior devido ao confinamento a nível nacional, que perdurou durante quase todo o trimestre. Embora o Governo tenha anunciado uma redução gradual das restrições a partir de meados do mês de maio, a recuperação económica tem sido muito ténue, com diversos negócios e setores ainda encerrados, ou a trabalhar sob condições muito limitadas.

Todos os principais impactos financeiros e operacionais da pandemia assinalados na nossa divulgação de resultados do 1T20 persistiram neste trimestre, nomeadamente a ausência de espetadores de cinema devido ao encerramento das salas, o decréscimo significativo das receitas de *roaming*, a suspensão da faturação de canais *premium* e o ambiente mais desafiante que se fez sentir no B2B. No caso dos canais *premium* de desporto, os clientes recomeçaram a ser faturados a partir de 1 de junho, com o reinício da Liga Portuguesa de Futebol.

Operacionais

- As operações *core* de telecomunicações demonstraram um desempenho resiliente, tal como refletido nos números de subscrições e no nível de faturação subjacente relativamente intacto, confirmando assim o setor como um pilar de estabilidade face ao declínio macroeconómico generalizado. As adições brutas de clientes e a atividade comercial começaram a acelerar com o desconfinamento a partir de meados de maio. Apesar deste bom desempenho, o crescimento das receitas totais de telecomunicações foi negativo face ao período homólogo, devido à manutenção da suspensão da faturação de canais *premium* de desporto ao longo de abril e maio, e a receitas de *roaming* incipientes. Para além disto, o segmento B2B foi mais suscetível às pressões do confinamento, com um esforço por parte dos clientes empresariais no sentido da contenção de custos e negociação de condições de pagamento mais flexíveis. Conscientes da nossa relevância a nível nacional enquanto agente de recuperação económica, acomodámos uma postura mais flexível face às relações com clientes, prestando apoio técnico e operacional a empresas a braços com os desafios de uma alteração quase imediata para modelos de negócio remotos e digitais.
- Todos os cinemas tinham já encerrado em março, uma situação que se manteve ao longo de todo o segundo trimestre e que apenas se alterou no início de julho. As receitas Audiovisuais do negócio de distribuição cinematográfica continuaram também a sofrer este impacto, no entanto os negócios remanescentes desta unidade de negócio mantiveram um desempenho estável face ao período homólogo.
- Os investimentos tecnológicos foram mais reduzidos face ao 2T19, devido ao faseamento dos planos de implementação, que permanecem em curso no contexto do acordo de partilha de rede FttH e alinhados com a importância estratégica da entrega das melhores capacidades RNG ao maior número de lares

possível. As novas formas de trabalhar, aprender, comunicar e proporcionar entretenimento têm impulsionado, nos últimos meses, uma enorme alteração na procura e hábitos dos consumidores, que teriam demorado anos, em circunstâncias mais normais, reforçando assim a necessidade da continuidade de *upgrades* e investimentos tecnológicos. O nosso CAPEX Relacionado com o Cliente foi apenas ligeiramente inferior ao do 2T19, reflexo de uma aceleração da atividade de vendas e retenção, com o desconfinamento gradual a partir de meados de maio.

Tabela 1.

Destques 1T20	2T19	2T20	2T20 / 2T19	1S19	1S20	1S20 / 1S19
Destques Operacionais						
Casas Passadas	4,494.7	4,684.7	4.2%	4,494.7	4,684.7	4.2%
% FttH	28.6%	35.0%	6.4pp	28.6%	35.0%	6.4pp
RGUs Totais	9,537.5	9,760.7	2.3%	9,537.5	9,760.7	2.3%
RGUs de TV por Subscrição	1,617.1	1,647.9	1.9%	1,617.1	1,647.9	1.9%
Clientes Convergentes + Integrados	907.1	957.5	5.6%	907.1	957.5	5.6%
Clientes Convergentes + Integrados, % Acesso Fixo	59.2%	61.0%	1.9pp	59.2%	61.0%	1.9pp
Subscritores Móveis	4,769.1	4,869.9	2.1%	4,769.1	4,869.9	2.1%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.9	42.3	(5.9%)	44.9	42.3	(5.9%)
Destques Financeiros						
Receitas de Telecomunicações	347.0	319.9	(7.8%)	687.4	652.8	(5.0%)
EBITDA de Telecomunicações	158.2	152.6	(3.5%)	305.1	294.4	(3.5%)
Margem EBITDA	45.6%	47.7%	2.1pp	44.4%	45.1%	0.7pp
Receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	29.1	8.9	(69.2%)	54.9	30.7	(44.0%)
EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.0	5.3	(59.6%)	26.3	16.2	(38.5%)
Margem EBITDA	44.8%	58.8%	14.1pp	48.0%	52.6%	4.7pp
Receitas de Telecomunicações	365.6	321.3	(12.1%)	721.5	666.6	(7.6%)
EBITDA de Telecomunicações	171.2	157.9	(7.8%)	331.4	310.6	(6.3%)
Margem EBITDA	46.8%	49.1%	2.3pp	45.9%	46.6%	0.7pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	46.5	39.9	(14.3%)	88.2	37.8	(18.6%)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	76.1	74.3	(2.3%)	149.0	138.8	(8.7%)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	57.1	53.5	(6.4%)	100.0	88.1	(14.7%)

Financeiros

- Os impactos financeiros da pandemia foram mais materiais neste trimestre, em resultado do período mais prolongado sob confinamento. Todas as unidades de negócio foram negativamente afetadas, no entanto a dimensão relativa do impacto da pandemia foi consideravelmente mais significativa na divisão de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais, quer em termos de receitas, quer de rentabilidade.
- As Receitas de Telecomunicações diminuíram em 7,8% no 2T20 para 319,9 milhões de euros, impactadas principalmente pela suspensão das receitas de canais *premium* desportivos em abril e maio, pela redução significativa do tráfego de *roaming* e pelas receitas de B2B. Uma grande proporção do

decréscimo das Receitas foi compensado por um OPEX mais reduzido, principalmente nos Custos Diretos, relacionados com a atividade e, como tal, o EBITDA decresceu apenas 3,5% para 152,6 milhões de euros.

- As Receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica caíram 69,2% para 8,9 milhões de euros, reflexo do decréscimo de 100% nas receitas de exibição. O impacto no EBITDA foi um decréscimo de 59,6% face ao 2T19, para 5,3 milhões de euros, com a redução das receitas a ser mitigada pelos menores custos com *royalties*.
- O impacto combinado destas tendências distintas nos resultados consolidados cifrou-se num decréscimo de 12,1% nas Receitas de Exploração para 321,3 milhões de euros, bem como uma diminuição de 7,8% do EBITDA para 157,9 milhões de euros.
- O EBITDA-CAPEX de Telecomunicações cresceu em 6,5% para 73,2 milhões de euros, sendo que o CAPEX mais reduzido mais do que compensou o decréscimo do EBITDA.
- O FCF Total caiu 6,4% (3,6 milhões de euros) para 53,5 milhões de euros, uma queda absoluta inferior à do EBITDA devido ao nível mais reduzido de CAPEX neste trimestre, impulsionado pelo perfil de faseamento do investimento na rede móvel.
- O nosso Balanço Consolidado permanece muito robusto, com o rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA a cifrar-se em 1,8x no final do trimestre, sendo que será ainda reforçado com a conclusão da venda da NOS Towering à Cellnex. O montante total potencial da transação ascende a 550 milhões de euros, dos quais cerca de 375 milhões de euros serão recebidos à cabeça com a conclusão do acordo.
- No final de junho, a Autoridade da Concorrência aprovou a venda da NICS – NOS International Carrier Services à Tofane, sendo que já tinha ocorrido a sua desconsolidação no início do 1T20, com a respetiva reexpressão das contas de 2019.
- No início do 3T20, a Autoridade da Concorrência anunciou a sua não oposição ao acordo assinado em abril entre a NOS Comunicações e a Cellnex para a venda de 100% da NOS Towering a esta última, compreendendo cerca de 2.000 *sites* (torres e *rooftops*), por um montante inicial de aproximadamente 375 milhões de euros, recebidos aquando da conclusão da transação. Adicionalmente, a NOS e a Cellnex tinham assinado um acordo de longo prazo que concerne a prestação por parte da Cellnex, de serviços de *hosting* de rede ativa ao Grupo NOS nas infraestruturas passivas adquiridas, por um período de 15 anos, renovável automaticamente por iguais períodos. Este acordo prevê um aumento do perímetro de até 400 *sites* adicionais ao longo dos próximos 6 anos. O valor potencial total dos acordos a ser recebido ao longo de um período de 6 anos ascende a 550 milhões de euros. Como tal a NOS Towering foi considerada um Ativo Detido para Venda para efeitos contabilísticos, de acordo com a IFRS 5.

Análise Operacional

Registámos um desempenho sólido ao nível dos RGUs no 2T20, com 52,9 mil adições líquidas, um bom nível de crescimento em comparação quer com o 2T19, quer com o 1T20. O desempenho positivo das adições líquidas foi sentido em quase todas as linhas de negócio, com 4,2 mil adições líquidas de TV por Subscrição, 22,8 mil adições líquidas Móveis totais e 15,3 mil de Banda Larga Fixa. No Móvel ocorreram duas tendências distintas durante o trimestre. As adições líquidas pós-pagas mais do que duplicaram para 48,4 milhares, no entanto o distanciamento social e o encerramento de centros comerciais e formatos de retalho de rua, bem como a quebra no turismo, inevitavelmente penalizaram o desempenho Móvel pré-pago no trimestre, com 25,5 mil adições líquidas negativas. Os subscritores de pacotes convergentes e integrados cresceram em 15,2 mil, aumentando ainda mais o seu peso na base de clientes de acesso fixo, para 61% no final do trimestre. Estes serviços pacotizados são parte integrante dos lares Portugueses e refletem a importância que os clientes atribuem à subscrição combinada de serviços fixos e móveis, de elevada largura de banda, com planos tarifários à medida e mais flexíveis, que incluem pacotes de utilização muito elevados e um alinhamento rico de conteúdos.

De um ponto de vista de valor, as receitas *core* de contratos B2C permaneceram estáveis, com algum benefício proveniente de tráfego de voz discricionário impulsionado pelos volumes mais elevados de chamadas internacionais. As vendas de equipamentos abrandaram durante a fase inicial do confinamento, no entanto começaram recentemente a recuperar, fortalecidas pelas vendas digitais, campanhas de recompensa de fidelidade dos clientes, equipamentos com garantia de melhor preço vendidos a prestações e campanhas de renovação de equipamento exclusivas para clientes. Os nossos “Dias N” têm demonstrado ser um enorme sucesso, com equipamentos selecionados oferecidos em promoções com garantia de melhor preço, quatro vezes por ano. Adicionalmente, em meados de março lançámos uma campanha de *laptops* e *tablets* em prestações mensais, alavancando a necessidade acrescida de trabalho e aprendizagem a partir de casa. Por outro lado, tal como seria de esperar, as receitas foram impactadas negativamente pela suspensão da faturação dos canais desportivos *premium* em abril e maio, bem como pelo decréscimo significativo das receitas de *roaming*.

Já neste mês, foram lançadas diversas ofertas, reforçando a nossa estratégia de segmentação e digitalização. No dia 3 de julho lançámos a box Apple TV no nosso portefólio de equipamento terminal disponível nos pacotes NOS, por um valor adicional de aluguer, proporcionando uma experiência de uma interface de utilização de vanguarda 4K da NOS no ecossistema da Apple, dirigindo-se a um segmento de clientes mais *premium* e pró-digital.

No dia 14 de julho, lançámos uma nova marca dedicada, “WOO”, oferecendo apenas soluções de banda larga fixa e / ou móvel, indo ao encontro da crescente procura por serviços *digital-only*. A oferta apenas pode ser subscrita online, através de uma APP dedicada, sendo que todas as interações com o cliente são exclusivamente online. A característica que distingue a “WOO” no portefólio da NOS é o facto de se tratar de um produto 100% nativo digital, desde a conceção até à comercialização e serviço ao cliente, evitando assim os desafios e compromissos que são habitualmente inerentes à digitalização de produtos e serviços existentes. A oferta dirige-se a um segmento de clientes cujo enfoque está na conectividade de elevada largura de banda, estando disponível com 100 Mbps ou 1 Gbps e 1000 minutos, com um plano de 10 GB de

dados no móvel. Quando o plano de dados é gasto, a conectividade não se perde, uma vez que é deixado aos assinantes um mínimo de dados e velocidade que lhes permita enviar e receber mensagens em plataformas sociais. O pagamento é assegurado no mesmo formato que a maioria das APPS OTT, através de débitos mensais em cartão de crédito.

A adoção das nossas plataformas digitais continua a registar um crescimento muito forte devido à pandemia, alavancando o progresso estrutural realizado através do nosso programa de transformação, transversal a toda a empresa. O número de utilizadores das nossas APPS NOS e WTF cresceu em cerca de 50% e 30%, respetivamente, por comparação com o período anterior à pandemia, sendo que as sessões diárias no nosso *website* e plataformas de *self care* cresceram aproximadamente 20%. Embora o desconfinamento possa abrandar o ritmo de adoção digital por parte dos consumidores, está claramente em curso uma alteração estrutural, sendo que nos empenharemos ao máximo por maximizar este impacto, tendo em vista a aceleração dos nossos objetivos de otimização digital.

No segmento B2B apresenta-se uma oportunidade estrutural para a transformação, com inúmeras empresas a ter de lidar com os desafios colocados pela mudança, quase imediata, de interações tradicionais com os seus clientes, fornecedores e colaboradores, para novas formas de trabalhar através de plataformas digitais remotas. A conectividade, qualidade da rede, cloud, gestão de serviços IT e segurança são essenciais para assegurar a continuidade operacional e fiabilidade dos serviços. Neste cenário, as competências e plataformas tecnológicas da NOS permitiram-nos proporcionar aos nossos clientes um apoio rápido e tecnologicamente avançado, para implementarem as suas próprias plataformas de trabalho remoto.

As nossas principais áreas de enfoque estratégico são as soluções híbridas de *cloud* e a gestão de serviços, sendo que firmámos parcerias estratégicas com relevantes plataformas *cloud* nos últimos meses, nomeadamente com a Google, AWS e a Azure, tendo em vista posicionar a NOS como um parceiro preferido e especializado nas soluções híbridas. Quanto à gestão de serviços, temos registado um crescimento muito encorajador ao oferecer, entre outras, soluções de gestão para atendimento, bases de dados, sistemas e *data centres*. Durante o pico da pandemia, fomos particularmente bem sucedidos com o lançamento de um programa digital de desenvolvimento ágil dirigido ao segmento das PME, oferecendo 9 serviços principais nas áreas de IT e segurança. As ofertas de mobilidade foram reforçadas durante o confinamento com o fornecimento de ofertas centradas na mobilidade, *call centres* remotos e serviços para municípios e profissionais de saúde. Estabelecemos também diversas parcerias tecnológicas no ecossistema académico, tornando a NOS num fornecedor relevante de ferramentas de aprendizagem digital e remota. Expandimos as ofertas anteriormente reportadas, tais como o nosso sofisticado programa de *analytics*, no sentido de suportar instituições públicas na monitorização da pandemia. O esforço transformacional que temos vindo a desenvolver no sentido de melhorar, digitalizar e automatizar processos operacionais, serviu de base para que pudéssemos acelerar o fornecimento de soluções durante a pandemia. Em alguns casos reduzimos os tempos de entrega de 2 semanas para apenas 2 dias, demonstrando as capacidades das nossas equipas e plataformas altamente qualificadas e tecnologicamente avançadas.

Em termos de receitas, o segmento B2B registou efeitos contrários. Por um lado, obtivemos receitas incrementais provenientes de serviços adicionais de dados e IT, no entanto assistiu-se a alguma deterioração devido às renegociações seletivas de contratos, relacionadas com situações de dificuldades financeiras. Numa época em que muitos dos nossos clientes enfrentam o encerramento total ou parcial das suas

operações, com subsequente perda de receitas, assumimos a nossa responsabilidade social de os apoiar durante este período desafiante, reforçando assim os nossos laços enquanto parceiro de longo prazo. Isto sucedeu na maioria dos setores, sendo que alguns dos mais impactados foram os setores dependentes da hospitalidade, turismo e retalho. As receitas totais de B2B foram também impactadas pela ausência de faturação dos canais *premium* de desporto durante os meses de abril e maio, bem como pelo decréscimo significativo das receitas de *roaming* devido à quebra nas viagens internacionais.

No que concerne a exigência sobre a rede da NOS, os volumes de tráfego permaneceram muito elevados, quer no fixo, quer no móvel, com acréscimos de quase 50% no fixo e 25% no tráfego de internet móvel face aos níveis pré-COVID-19, com praticamente 100% de aumento no tráfego de voz fixa e de 40% na voz móvel. Apesar da pressão adicional, os níveis de serviço permaneceram intactos, com um mínimo de interrupção, em resultado dos investimentos significativos dos últimos anos na implementação da nossa rede nacional de nova geração, fixa e móvel. É cada vez mais importante, num mundo marcado pela pandemia de COVID-19, que os países reconheçam a relevância estratégica de um setor de telecomunicações com um bom nível de investimento e financeiramente sustentável, assegurando assim a continuidade social e de negócio.

A implementação da nossa rede de FttH continuou ao longo do 2T20, estando a decorrer de acordo com o planeado e nos termos do nosso acordo de partilha de rede. No final do 2T20, a cobertura já ascendia a 4,685 milhões de lares, um acréscimo de 45,1 mil neste trimestre, sendo que a penetração total de FttH em proporção da cobertura fixa total era de 35,0%. O investimento expansionário na rede móvel atravessa um período de menor intensidade, tendo sido concluído o *upgrade* Single RAN no ano passado e sendo que aguardamos agora os termos finais do processo de licenciamento do 5G, que se espera vir a estar concluído até final de 2020, para determinar os planos futuros de investimento na rede móvel. Tal como anunciado em fevereiro, encontramos-nos em negociações exclusivas com a Vodafone no sentido de alcançar um acordo de partilha de rede móvel, potenciando uma maior eficiência dos nossos investimentos e uma mais rápida cobertura do território nacional, reforçando a confiança e proporcionando um maior benefício para os seus clientes. Acreditamos que este acordo se traduzirá, também, num importante contributo para o desenvolvimento económico e digital do país. Manteremos o controlo estratégico exclusivo sobre as nossas redes, garantindo independência na definição e fornecimento de serviços à nossa base de clientes. A calendarização original para a obtenção de um acordo definitivo foi ligeiramente adiada para lá do mês de junho, devido aos inevitáveis atrasos causados pelo confinamento, no entanto é provável que o processo seja concluído a curto prazo.

Assinámos um acordo tecnológico relevante durante o 2T20, com 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*). Foi também celebrado um acordo de longo prazo 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. O valor potencial a atingir ao longo de um período de 6 anos é de 550 milhões de euros, com um pagamento à cabeça de aproximadamente 375 milhões de euros pela venda da NOS Towering (2.000 *sites*), a ser concluída durante 2020. No início de julho, a Autoridade da Concorrência anunciou a sua não oposição a esta transação, sendo que a sua conclusão final está agora dependente de formalidades internas entre as partes, nos próximos meses. Uma vez concluído, poderemos avançar com iniciativas de otimização tecnológica e com a expansão da nossa rede móvel e investir no valor de longo prazo

da empresa. Através desta parceria estratégica, garantimos o fornecimento das necessidades atuais e futuras em termos de infraestrutura móvel passiva. Para além deste acordo, continuaremos a perseguir outras oportunidades de otimização da eficiência dos nossos investimentos.

Quanto à gestão em curso dos impactos operacionais da pandemia, continuamos a demonstrar uma resposta exemplar a todos os níveis, incorporando as recomendações de distanciamento social em todos os processos e interações, em simultâneo apoiando e interagindo proativamente com os colaboradores, clientes, comunidades e parceiros de negócio. Após os desafios impostos pela mudança para o trabalho remoto e distanciamento social com o confinamento durante o 1T20, este trimestre foi marcado pelo planeamento e implementação de um regresso seguro e gradual ao local de trabalho. Este desconfinamento progressivo tem vindo a ser implementado com o regresso dos colaboradores por vagas, num esquema de rotação semanal, com o objetivo de um nível de ocupação de 50% a meio do verão. Com a reabertura dos centros comerciais, reabrimos agora a vasta maioria das nossas lojas próprias e franchisadas, com o tráfego nas lojas a apresentar uma recuperação gradual, embora ainda se encontre em níveis significativamente inferiores ao período pré-COVID-19.

Cinema e Audiovisuais

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	2T19	2T20	2T20 / 2T19	1S19	1S20	1S20 / 1S19
Cinema ⁽¹⁾						
Receitas por Espetador (Euros)	5.2	-	n.a.	5.2	5.2	1.4%
Bilhetes Vendidos - NOS	2,249.7	0.0	(100.0%)	4,096.8	1,526.6	(62.7%)
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português ⁽²⁾	3,621.1	12.4	(99.7%)	6,734.5	2,542.1	(62.3%)
Salas (Unidades)	218	219	0.5%	218	219	0.5%

(1) Operações Portuguesas

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

Em consequência da pandemia, os cinemas NOS estiveram encerrados de 16 de março a 2 de julho, sem qualquer atividade geradora de receitas. A reabertura dos cinemas no dia 2 de julho teve lugar sob as mais estritas medidas sanitárias, definidas pela Direção Geral de Saúde e, adicionalmente, certificadas pelo ISQ, uma entidade externa que validou todos os procedimentos e atribuiu a todos os cinemas NOS a certificação com o Selo de Confiança "Safe Places. Safe People". O ISQ irá ainda proceder a auditorias trimestrais no sentido de assegurar que os padrões de segurança estão a ser mantidos. Até 22 de julho, no sentido de encorajar o regresso dos espetadores aos cinemas, os preços dos bilhetes foram reduzidos, quer para sessões normais em 2D, quer para os inovadores formatos de exibição, IMAX, 4DX, ScreenX e XVision.

Embora os cinemas estejam agora reabertos sob os padrões de segurança mais exigentes, o nível de espetadores não deverá acelerar muito nos primeiros meses, devido ao adiamento de um número considerável de êxitos de bilheteira, originalmente marcados para o 3T20, e que apenas irão ser lançados no 4T20 ou mesmo em 2021. Alguns exemplos das estreias adiadas, são "Top Gun: Maverick" (de julho para dezembro), "Mínimos 2: A Ascensão de Gru" (de julho para 2021), "Mulher Maravilha 1984" (de agosto para outubro), "The Hitman's Wife's Bodyguard" (de agosto para novembro). Os filmes mais comerciais cuja exibição ainda está agendada para o 3T20 são "Tenet", "Mulan" e "The King's Man: O Início", embora ainda por confirmar, dependendo da estreia nos EUA e outros mercados relevantes.

Na divisão de Audiovisuais, a atividade de distribuição cinematográfica foi igualmente impactada pelo confinamento, não contribuindo assim com quaisquer receitas neste trimestre. As restantes linhas de negócio, tais como a gestão de direitos ou VoD, decresceram ligeiramente face ao 2T19, tendo no entanto mantido um nível saudável e normal de desempenho em comparação com períodos anteriores.

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	2T19	2T20	2T20 / 2T19	1S19	1S20	1S20 / 1S19
Receitas de Exploração	365.6	321.3	(12.1%)	721.5	666.6	(7.6%)
Telecomunicações	347.0	319.9	(7.8%)	687.4	652.8	(5.0%)
Receitas de Consumo	244.7	237.3	(3.0%)	488.8	481.3	(1.5%)
Receitas Empresariais	69.8	66.3	(5.0%)	141.9	138.4	(2.5%)
Wholesale e Outros	32.6	16.3	(50.1%)	56.7	33.0	(41.7%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	29.1	8.9	(69.2%)	54.9	30.7	(44.0%)
Outros e Eliminações	(10.5)	(7.6)	(27.8%)	(20.7)	(16.9)	(18.6%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(194.4)	(163.4)	(16.0%)	(390.1)	(356.0)	(8.7%)
Custos Diretos	(105.5)	(78.2)	(25.9%)	(206.2)	(175.9)	(14.7%)
Custos Não Diretos	(88.9)	(85.1)	(4.2%)	(183.9)	(180.1)	(2.0%)
EBITDA ⁽²⁾	171.2	157.9	(7.8%)	331.4	310.6	(6.3%)
Margem EBITDA	46.8%	49.1%	2.3pp	45.9%	46.6%	0.7pp
Telecomunicações	158.2	152.6	(3.5%)	305.1	294.4	(3.5%)
Margem EBITDA	45.6%	47.7%	2.1pp	44.4%	45.1%	0.7pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.0	5.3	(59.6%)	26.3	16.2	(38.5%)
Margem EBITDA	44.8%	58.8%	14.1pp	48.0%	52.6%	4.7pp
Depreciações e Amortizações	(103.1)	(101.2)	(1.9%)	(200.5)	(201.7)	0.6%
Outros (Custos) / Proveitos	(3.8)	(3.8)	0.3%	(7.1)	(49.5)	596.3%
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	64.3	52.9	(17.8%)	123.8	59.4	(52.0%)
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	1.1	(0.9)	n.a.	1.3	(9.8)	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(5.9)	(5.6)	(6.3%)	(12.4)	(11.3)	(8.7%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	59.4	46.4	(22.0%)	112.8	38.4	(66.0%)
Imposto Sobre o Rendimento	(11.9)	(7.5)	(37.1%)	(23.2)	(10.3)	(55.6%)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	46.5	39.9	(14.3%)	88.2	37.8	(57.2%)
Resultado das Operações Continuadas	47.6	38.9	(18.2%)	89.5	28.0	(68.7%)
Interesses Não Controlados	0.2	0.2	(2.6%)	0.3	0.5	113.1%
Operações Descontinuadas	(0.0)	6.3	n.a.	0.4	6.4	n.a.
Resultado Consolidado Líquido	47.7	45.3	(5.0%)	90.2	35.0	(61.2%)

(1) Inclui operação em Moçambique.

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

Tal como ocorreu no último trimestre, diversos segmentos de negócio continuam a ser impactados pelas restrições impostas pela pandemia. Os impactos mais significativos no negócio de Telecomunicações foram sentidos em termos de: i) receitas da subscrição de canais *premium* de desporto, que foram oferecidos gratuitamente aos clientes durante a pandemia nos meses de abril e maio, devido à ausência de jogos em direto (a faturação recomeçou em junho quando a Liga Portuguesa de Futebol foi retomada); ii) receitas de

roaming e viagens internacionais, que diminuíram para mínimos absolutos, devido às restrições impostas a viagens internacionais não essenciais. O negócio de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica foi o mais impactado numa base relativa, dado o total encerramento dos cinemas desde 16 de março, que levou a um colapso nas vendas de bilhetes, bem como menores receitas de Audiovisuais dada a sua elevada dependência da atividade de distribuição cinematográfica.

Receitas de Exploração

As Receitas de Exploração diminuíram 12,1% para 321,3 milhões de euros, reflexo de um decréscimo de 7,8% nas Receitas de Telecomunicações para 319,9 milhões de euros e de 69,2% nas Receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica.

No segmento de Telecomunicações, as receitas B2C registaram uma queda de 3,0% para 237,3 milhões de euros. O decréscimo é explicado pelas menores receitas de canais *premium* de desporto, receitas de *roaming out* e pelo nível inferior de subscritores de DTH face ao período homólogo. As receitas B2B decresceram 5,0% para 66,3 milhões de euros, afetadas pelo menor nível de receitas provenientes de clientes mais severamente atingidos pela pandemia, bem como por menores receitas de canais *premium* de desporto e de tráfego discricionário e de *roaming out*. As receitas de Wholesale e Outros caíram para 16,3 milhões de euros, impulsionadas pelo impacto negativo de menores receitas de *roaming in*, serviços de chamadas em masse e receitas publicitárias.

O negócio de Exibição Cinematográfica não registou quaisquer receitas neste trimestre, devido ao completo encerramento dos cinemas a partir de 16 de março. O impacto da pandemia deverá reduzir-se gradualmente, tendo a reabertura dos cinemas tido lugar a partir de 2 de julho, embora as fortes medidas sanitárias restritivas e as datas de estreia de determinados filmes sugiram que os níveis de espetadores permanecerão para já bem abaixo do nível pré-pandemia. As receitas totais de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica caíram 69,2% para 8,9 milhões de euros, geradas na totalidade pela divisão de Audiovisuais, que registou um desempenho sólido no seu negócio de distribuição de direitos.

EBITDA e Resultado Líquido

O OPEX Total caiu em 16% no 2T20 para 163,4 milhões de euros, com uma redução de 25,9% dos Custos Diretos para 78,2 milhões de euros. As poupanças mais significativas ocorreram nos custos de programação e *royalties*, bem como devido ao menor volume custos de interligação, relacionado com a diminuição do tráfego de *roaming* e de serviços de chamadas em massa. Os Custos Não Diretos registaram um decréscimo mais pequeno, de 4,2% para 85,1 milhões de euros, reflexo da combinação de menores custos comerciais e poupanças obtidas em fornecimentos e serviços externos, tais como despesas de manutenção e limpeza de cinemas, não renovação de contratos temporários de pessoal e redução nos alugueres de cinemas.

O EBITDA Consolidado reduziu-se em 7,8 % para 157,9 milhões de euros, combinando um declínio de 3,5% do EBITDA de Telecomunicações para 152,6 milhões de euros, com uma quebra de 59,6% do EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica para 5,3 milhões de euros.

O Resultado Líquido no 2T20 regrediu 5,0% para 45,3 milhões de euros em resultado do decréscimo do EBITDA. Outros itens que afetaram a comparação com o 2T19 foram o decréscimo de 6,3% nos Custos Financeiros Líquidos e o menor nível de provisões para Imposto Sobre o Rendimento, explicado pela diminuição de 22,0% do Resultado Antes de Imposto para 46,4 milhões de euros. O contributo das Empresas Associadas registou um novo trimestre de deterioração, com perdas de 0,9 milhões de euros, devido a resultados operacionais mais fracos e diferenças cambiais na ZAP. O Resultado Líquido no 2T20 foi ainda impactado pela contabilização da mais valia, no montante de 6,2 milhões de euros, resultante da venda da NOS International Carrier Services.

CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	2T19	2T20	2T20 / 2T19	1S19	1S20	1S20 / 1S19
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	95.2	83.5	(12.2%)	182.4	171.8	(5.8%)
Telecomunicações	89.5	79.4	(11.2%)	171.3	161.3	(5.8%)
em % das Receitas de Telecomunicações	25.8%	24.8%	(1.0pp)	24.9%	24.7%	(0.2pp)
CAPEX Técnico	58.1	48.0	(17.3%)	103.0	96.5	(6.3%)
em % das Receitas de Telecomunicações	16.7%	15.0%	(1.7pp)	15.0%	14.8%	(0.2pp)
Base	38.5	39.8	3.5%	71.2	69.6	(2.2%)
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	19.6	8.2	(58.2%)	31.8	26.9	(15.4%)
Relacionado com Cliente	31.4	31.4	(0.0%)	68.3	64.8	(5.1%)
em % das Receitas de Telecomunicações	9.1%	9.8%	0.8pp	9.9%	9.9%	(0.0pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	5.6	4.1	(27.5%)	11.2	10.5	(5.9%)
Contratos de Leasing	21.4	12.9	(39.9%)	25.1	24.1	(3.8%)
Total do Grupo	116.5	96.4	(17.3%)	207.5	195.9	(5.6%)

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

O CAPEX Total (excluindo contratos de leasing) diminuiu 12,2% face ao 2T19 para 83,5 milhões de euros, impulsionado por um decréscimo anual de 17,3% do CAPEX Técnico de Telecomunicações, essencialmente devido ao faseamento do investimento móvel. O ritmo da implementação de FttH, em curso, está em linha com os objetivos, no entanto o investimento em redes móveis encontra-se numa fase menos intensa, devido à conclusão no ano passado do *upgrade* Single RAN e ao atraso no processo de licenciamento do 5G. O CAPEX Relacionado com Cliente manteve-se estável face ao 2T19 nos 31,4 milhões de euros, reflexo de alguma aceleração da atividade comercial, a partir de meados de maio.

Com a aplicação da IFRS 16 a partir de 2019, tal como em trimestres anteriores, o nível de contratos de locação operacional encontra-se isolado na tabela acima, no sentido de proporcionar uma melhor aproximação do CAPEX monetário para cada período, reduzindo 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)	2T19	2T20	2T20 / 2T19	1S19	1S20	1S20 / 1S19
EBITDA	171.2	157.9	(7.8%)	331.4	310.6	(6.3%)
CAPEX Total Excluindo Leasings	(95.1)	(83.5)	(12.2%)	(182.4)	(171.8)	(5.8%)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	76.1	74.3	(2.3%)	149.0	138.8	(6.8%)
em % das Receitas	20.8%	23.1%	2.3pp	20.6%	20.8%	0.2pp
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	4.7	5.0	5.6%	(3.1)	0.4	n.a.
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(15.6)	(16.9)	8.4%	(31.6)	(32.5)	2.8%
Cash Flow Operacional	65.2	62.4	(4.3%)	114.3	106.8	(6.6%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(5.9)	(5.3)	(9.3%)	(8.8)	(7.9)	(10.3%)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.7)	(0.3)	(54.0%)	(1.1)	(3.9)	247.1%
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.1	(77.5%)	0.9	0.1	(85.8%)
Outros Movimentos ⁽²⁾	(1.9)	(3.3)	78.4%	(5.2)	(6.9)	33.7%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	57.1	53.5	(6.4%)	100.0	88.1	(11.9%)
Investimentos Financeiros	0.0	1.8	n.a.	0.0	1.8	n.a.
Aquisições de Ações Próprias	(3.5)	(2.9)	(19.0%)	(3.5)	(2.9)	(19.0%)
Dividendos	(179.6)	0.0	(100.0%)	(179.6)	0.0	(100.0%)
Free Cash Flow	(126.0)	52.5	n.a.	(83.2)	87.1	n.a.
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(0.8)	0.2	n.a.	(4.3)	(2.8)	(33.4%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	126.9	(52.7)	n.a.	87.4	(84.2)	n.a.

⁽¹⁾ Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

O Free Cash Flow Antes de Dividendos foi 6,4% (3,6 milhões de euros) mais reduzido no 2T20, ascendendo a 53,5 milhões de euros, devido ao já mencionado decréscimo do EBITDA de 13,4 milhões, sendo parcialmente compensado pela redução de 11,6 milhões de euros no CAPEX Excluindo Leasings, refletindo assim alguma capacidade de diluição dos impactos na geração de *cash*, devido aos impactos na atividade operacional causados pela pandemia. Os fatores adicionais que contribuíram para o decréscimo anual do FCF foram pagamentos líquidos de leasings mais elevados (+1,3 milhões de euros), pagamentos de juros marginalmente mais reduzidos (-0,6 milhões de euros) e um acréscimo nos Outros Movimentos (+1,5 milhões de euros), relativo a itens de reestruturação.

Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	1S19	2019	1S20	1S20 / 1S19
Ativo não Corrente	2,519.2	2,534.3	2,405.9	(4.5%)
Ativo Corrente	543.5	553.8	444.0	(18.3)%
Total do Ativo	3,062.7	3,088.2	2,971.4	(3.0)%
Capital Próprio	963.0	1,012.3	901.9	(6.3)%
Passivo Não Corrente	1,225.4	1,333.3	1,109.0	(9.5)%
Passivo Corrente	874.3	742.5	902.8	3.3%
Total do Passivo	2,099.7	2,075.9	2,069.5	(1.4)%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,062.7	3,088.2	2,971.4	(3.0)%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final do 1S20, a Dívida Líquida Total, incluindo Leasings e Contratos de Longo Prazo (de acordo com a IFRS16), ascendia a 1.220,2 milhões de euros. A Dívida Financeira Líquida era de 1.009,4 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa de 17,1 milhões de euros no Balanço Consolidado. No final do 1S20, a NOS tinha ainda 471 milhões de euros de programas de papel comercial não emitidos.

O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings (últimos 4 trimestres) é agora de 1,8x. A NOS tem como alvo um rácio de alavancagem na ordem das 2x a Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings, o que representa uma estrutura de capital sólida e conservadora, que a NOS está comprometida em manter.

O custo médio *all-in* da dívida foi de 1,3% para o 2T20, o que compara com 1,5% no 2T19. Para o 1S20, o custo médio *all-in* da dívida foi de 1,2%, o que compara com 1,6% no 1S19.

A maturidade média da dívida no final do 1S20 era de 2,7 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 30 de junho de 2020, a proporção da dívida emitida da NOS, remunerada a uma taxa fixa, era de aproximadamente 96%.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	1S19	2019	1S20	1S20 / 1S19
Dívida de Curto Prazo	248.0	84.6	134.8	(45.7%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	893.6	1,021.8	891.6	(0.2%)
Dívida Total	1,141.6	1,106.4	1,026.4	(10.1%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	11.3	12.8	17.1	50.8%
Dívida Financeira Líquida ⁽¹⁾	1,130.3	1,093.6	1,009.4	(10.7%)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	2.0x	1.9x	1.8x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	245.8	253.7	210.8	(14.2%)
Dívida Líquida	1,376.1	1,347.3	1,220.2	(11.3%)
Dívida Líquida / EBITDA	2.2x	2.1x	2.0x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	59.0%	57.3%	57.7%	(1.3pp)

(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)

Anexo I

Tabela 8.

Indicadores Operacionais ('000)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20
Telecomunicações ⁽¹⁾						
Casas Passadas	4,449.5	4,494.7	4,571.1	4,612.6	4,639.6	4,684.7
RGUs Totais	9,508.5	9,537.5	9,613.6	9,687.3	9,707.9	9,760.7
RGUs Consumo	8,037.7	8,062.6	8,131.5	8,196.2	8,216.2	8,247.9
RGUs Empresariais	1,470.8	1,474.9	1,482.1	1,491.1	1,491.7	1,512.8
Subscritores Móveis	4,749.5	4,769.1	4,808.8	4,851.1	4,847.1	4,869.9
Pré-Pagos	1,995.0	1,994.0	2,013.1	2,008.2	1,983.2	1,957.7
Pós-Pagos	2,754.5	2,775.1	2,795.6	2,842.9	2,863.9	2,912.2
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽²⁾	1,326.3	1,329.7	1,347.3	1,356.0	1,360.4	1,364.5
TV por Subscrição - DTH	290.5	287.4	284.1	282.7	283.7	283.4
Voz Fixa	1,728.0	1,729.3	1,738.5	1,748.5	1,756.7	1,766.7
Banda Larga	1,382.5	1,389.5	1,402.0	1,414.3	1,424.5	1,439.8
Outros e Dados	31.7	32.5	32.9	34.8	35.5	36.4
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,170.0	1,176.7	1,198.2	1,209.4	1,216.9	1,224.7
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	88.2%	88.5%	88.9%	89.2%	89.5%	89.8%
RGUs Convergentes + Integrados	4,521.0	4,574.7	4,622.1	4,704.5	4,754.6	4,823.9
Clientes Convergentes + Integrados	896.1	907.1	914.8	930.7	942.3	957.5
Clientes Convergentes + Integrados Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	58.5%	59.2%	59.1%	59.8%	60.2%	61.0%
% Clientes Convergentes + Integrados	55.4%	56.1%	56.1%	56.8%	57.3%	58.1%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.9	44.9	44.6	44.7	44.2	42.3
Adições Líquidas						
Casas Passadas	55.0	45.2	76.4	41.4	27.0	45.1
RGUs Totais	(23.8)	29.0	76.1	73.7	20.5	52.9
RGUs Consumo	(33.8)	24.9	68.9	64.7	20.0	31.7
RGUs Empresariais	10.0	4.1	7.2	9.0	0.6	21.2
Subscritores Móveis	(18.2)	19.6	39.7	42.3	(4.0)	22.8
Pré-Pagos	(34.3)	(1.0)	19.1	(4.9)	(25.0)	(25.5)
Pós-Pagos	16.1	20.6	20.5	47.2	21.0	48.4
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	1.8	3.4	17.6	8.7	4.4	4.2
TV por Subscrição - DTH	(8.4)	(3.0)	(3.3)	(1.4)	0.9	(0.2)
Voz Fixa	(2.6)	1.3	9.2	9.9	8.2	10.0
Banda Larga	3.4	7.0	12.6	12.2	10.2	15.3
Outros e Dados	0.1	0.8	0.4	1.9	0.7	0.8
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	6.8	6.8	21.4	11.2	7.6	7.8
RGUs Convergentes + Integrados	38.3	53.6	47.4	82.4	50.1	69.3
Clientes Convergentes + Integrados	6.3	11.0	7.7	15.9	11.6	15.2

(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	2T20
Receitas de Exploração	355.9	365.6	370.5	366.4	1,458.4	345.4	321.3
Telecomunicações	340.4	347.0	347.4	346.6	1,381.4	332.9	319.9
Receitas de Consumo	244.1	244.7	248.3	253.0	990.1	244.0	237.3
Receitas Empresariais	72.2	69.8	71.4	75.5	288.9	72.1	66.3
Wholesale e Outros	24.1	32.6	27.7	18.1	102.5	16.8	16.3
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	25.8	29.1	33.6	30.3	118.8	21.8	8.9
Outros e Eliminações	(10.3)	(10.5)	(10.5)	(10.6)	(41.8)	(9.3)	(7.6)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(195.7)	(194.4)	(197.8)	(230.5)	(818.4)	(192.7)	(163.4)
Custos Diretos	(100.7)	(105.5)	(101.4)	(112.0)	(419.7)	(97.7)	(78.2)
Custos Não Diretos	(95.0)	(88.9)	(96.4)	(118.5)	(398.8)	(95.0)	(85.1)
EBITDA ⁽²⁾	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7	157.9
Margem EBITDA	45.0%	46.8%	46.6%	37.1%	43.9%	44.2%	49.1%
Telecomunicações	146.9	158.2	157.0	121.9	583.9	141.8	152.6
Margem EBITDA	43.1%	45.6%	45.2%	35.2%	42.3%	42.6%	47.7%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.3	13.0	15.7	14.0	56.0	10.9	5.3
Margem EBITDA	51.6%	44.8%	46.7%	46.3%	47.2%	50.1%	58.8%
Depreciações e Amortizações	(97.3)	(103.1)	(97.5)	(123.3)	(421.3)	(100.5)	(101.2)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.3)	(3.8)	(6.9)	(3.9)	(17.9)	(45.7)	(3.8)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	59.5	64.3	68.3	8.7	200.7	6.5	52.9
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	0.2	1.1	1.0	(3.3)	(1.0)	(8.8)	(0.9)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.4)	(5.9)	(6.8)	(5.6)	(24.7)	(5.7)	(5.6)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	53.3	59.4	62.5	(0.3)	175.0	(8.0)	46.4
Imposto Sobre o Rendimento	(11.4)	(11.9)	(15.1)	5.8	(32.6)	(2.9)	(7.5)
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)	39.9
Resultado das Operações Continuadas	41.9	47.6	47.4	5.5	142.4	(10.9)	38.9
Interesses Não Controlados	0.1	0.2	(0.0)	0.0	0.3	0.4	0.2
Operações Descontinuadas	0.4	(0.0)	0.6	(0.1)	0.8	0.1	6.3
Resultado Consolidado Líquido	42.5	47.7	47.9	5.4	143.5	(10.4)	45.3

(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	2T20
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	87.3	95.2	92.2	99.7	374.4	88.2	83.5
Telecomunicações	81.7	89.5	83.6	89.7	344.5	81.8	79.4
em % das Receitas de Telecomunicações	24.0%	25.8%	24.1%	25.9%	24.9%	24.6%	24.8%
CAPEX Técnico	44.9	58.1	47.5	52.6	203.1	48.5	48.0
em % das Receitas de Telecomunicações	13.2%	16.7%	13.7%	15.2%	14.7%	14.6%	15.0%
Base	32.8	38.5	30.6	34.2	136.0	29.8	39.8
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	12.1	19.6	16.9	18.4	67.1	18.7	8.2
Relacionado com Cliente	36.8	31.4	36.1	37.0	141.4	33.4	31.4
em % das Receitas de Telecomunicações	10.8%	9.1%	10.4%	10.7%	10.2%	10.0%	9.8%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	5.5	5.6	8.7	10.0	29.9	6.4	4.1
Contratos de Leasing	3.7	21.4	11.2	33.6	69.8	11.3	12.9
Total do Grupo	91.0	116.5	103.4	133.3	444.2	99.5	96.4

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

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20
EBITDA	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7	157.9
CAPEX Total Excluindo Leasings	(87.3)	(95.1)	(92.2)	(99.7)	(374.4)	(88.2)	(83.5)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	72.9	76.1	80.4	36.2	265.6	64.5	74.3
em % das Receitas	20.5%	20.8%	21.7%	9.9%	18.2%	18.7%	23.1%
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7.8)	4.7	(5.6)	0.6	(8.1)	(4.5)	5.0
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(16.0)	(15.6)	(16.9)	(16.5)	(65.0)	(15.6)	(16.9)
Cash Flow Operacional	49.1	65.2	57.9	20.4	192.6	44.4	62.4
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.0)	(5.9)	(3.0)	(4.2)	(16.0)	(2.6)	(5.3)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.4)	(0.7)	(7.6)	(10.2)	(19.0)	(3.6)	(0.3)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.4	0.5	0.0	1.4	0.0	0.1
Outros Movimentos ⁽²⁾	(3.3)	(1.9)	(3.4)	(3.6)	(12.2)	(3.6)	(3.3)
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	53.5
Investimentos Financeiros	0.0	0.0	0.0	(0.2)	(0.2)	0.0	1.8
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(3.5)	0.0	(3.2)	(6.7)	0.0	(2.9)
Dividendos	0.0	(179.6)	0.0	0.0	(179.6)	0.0	0.0
Free Cash Flow	42.9	(126.0)	44.4	(1.0)	(39.8)	34.6	52.5
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.4)	(0.8)	(3.4)	(3.4)	(11.0)	(3.1)	0.2
Varição da Dívida Financeira Líquida	(39.5)	126.9	(41.0)	4.3	50.7	(31.5)	(52.7)

(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	2T20
Dívida de Curto Prazo	180.3	248.0	171.6	84.6	23.1	134.8
Dívida de Médio e Longo Prazo	826.1	893.6	948.8	1,021.8	1,104.4	891.6
Dívida Total	1,006.4	1,141.6	1,120.4	1,106.4	1,127.5	1,026.4
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.0	11.3	31.2	12.8	65.4	17.1
Dívida Financeira Líquida	1,003.4	1,130.3	1,089.3	1,093.6	1,062.1	1,009.4
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.8x	2.0x	1.9x	1.9x	1.9x	1.8x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	240.6	245.8	239.8	253.7	249.0	210.8
Dívida Líquida	1,244.0	1,376.1	1,329.1	1,347.3	1,311.1	1,220.2
Dívida Líquida / EBITDA	2.0x	2.2x	2.1x	2.1x	2.1x	2.0x
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	53.3%	59.0%	57.0%	57.3%	56.8%	57.7%

(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

Detalhes para participantes:

<http://emea.directeventreg.com/registration/1959794>

1. Os participantes deverão efetuar o registo antecipado na conference call, recorrendo ao link supra. Após o registo, cada participante receberá um ID de registo personalizado, um código de acesso e o número de telefone para aceder no dia do evento.
2. Serão enviados lembretes por e-mail, para os participantes registados, no dia anterior ao evento.
3. Os participantes deverão utilizar os dados enviados aquando do registo na conference call. Recomendamos o acesso cerca de 15 a 20 minutos antes do início da mesma.

Detalhes Encore Replay:

Disponível desde 23/07/2020 às 17:30 BST

Até 26/07/2020 às 17:30 BST

Confirmation Code: [1959794](#)

Standard International:

+44 (0) 3333009785

US

Local: +1 (917) 677-7532

Toll Free: +1 (866) 331-1332

UK :

Local: +44 (0)8445718951

Toll Free: 08082380667

Webcast

Detalhes para participantes:

<https://edge.media-server.com/mmc/p/dun36edo>

QR Code:



1. Os participantes deverão efetuar o registo para o webcast, recorrendo ao link ou QR Code supra.
2. Recomendamos o acesso cerca de 15 a 20 minutos antes do início do evento.



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