



Divulgação de Resultados 1T21

Ligados ao mundo
inspiramos **o futuro**

DESTAQUES DO 1T21

- O segmento das telecomunicações continuou a registar um desempenho operacional sólido, num trimestre marcado por um confinamento total entre janeiro e março, logo, não diretamente comparável com o 1T20.
- O total de RGUs decresceu 16,9 mil no 1T21, embora tenha crescido 2,1% face ao 1T20, para 9,902 milhões.
- Os serviços móveis pós-pagos registaram um forte crescimento de 39 mil no 1T21, o que compara com 21 mil no 1T20. O primeiro trimestre tende a apresentar adições líquidas pré-pagas ciclicamente mais reduzidas, com essa tendência a ser exacerbada no 1T21, devido às medidas de confinamento em vigor nos principais pontos de retalho.
- Um maior dinamismo de novos formatos digitais B2C e de soluções inovadoras para os clientes refletiu-se numa série de lançamentos pioneiros no mercado Português, tais como equipamento de cliente com autoinstalação e cartões E sim .
- Crescimento B2B impulsionado pela captação de dados e tecnologias de informação, com particular ênfase em soluções baseadas na *cloud* e "as-a-service", consultoria de projetos e venda de equipamento, potenciando parcerias estratégicas.
- Crescimento contínuo das receitas de serviços geridos no B2B, especificamente no segmento Corporate.
- A melhor resposta por parte da nossa rede, que suportou um crescimento exponencial do tráfego de dados fixos, de 70%, e de dados móveis, que cresceu 45%, em comparação com os níveis pré-pandémicos.
- As receitas de telecomunicações voltaram a registar um crescimento sustentado de 0,8% para 335,7 milhões de euros, permitindo um crescimento de 1,2% do EBITDA.
- A atividade cinematográfica foi inexistente durante o 1T21, devido a medidas de confinamento, com impacto inevitável na evolução das receitas consolidadas. Ainda assim, a redução de custos permitiu um desempenho praticamente estável do EBITDA a nível do Grupo;
- O investimento total de 96,0 milhões de euros reflete a contínua implementação de FttH, e a preparação da rede móvel para lançamento do 5G à medida que as frequências forem atribuídas.
- O leilão do espetro 5G ainda está em curso após mais de três meses, com visibilidade limitada em termos de calendário, devido a um quadro regulamentar sem precedentes.

Tabela 1.

Destaques 1T21	1T20	1T21	1T21 / 1T20
Destaques Operacionais			
Casas Passadas	4,639.5	4,913.2	5.9%
% FttH	33.2%	42.9%	9.6pp
RGUs Totais	9,695.3	9,902.2	2.1%
RGUs de TV por Subscrição	1,631.5	1,639.4	0.5%
Clientes Convergentes + Integrados	942.3	985.8	4.6%
Clientes Convergentes + Integrados, % Acesso Fixo	60.8%	62.9%	2.2pp
Subscritores Móveis	4,847.1	4,992.1	3.0%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.4	43.7	(1.5%)
Destaques Financeiros			
Receitas de Telecomunicações	332.9	335.7	0.8%
EBITDA de Telecomunicações	141.8	143.5	1.2%
Margem EBITDA	42.6%	42.8%	0.2pp
EBITDA de Telecomunicações - CAPEX de Telecomunicações Excluindo Leases e Outros Direitos Contratuais	60.0	50.3	(16.2%)

ANÁLISE OPERACIONAL

Desempenho operacional das telecomunicações saudável. Cinemas fechados durante todo o trimestre.

A gestão num contexto pandémico tornou-se a nova norma, com novas formas de trabalho e de prestação de serviços ao cliente que demonstram ser capazes de sustentar níveis sólidos de atividade comercial e de produtividade. Os serviços que prestamos são preciosos para que os nossos clientes possam prosseguir as suas atividades profissionais, educacionais, sociais e de entretenimento, sendo a nossa principal prioridade assegurar que sejam prestados com os melhores, mais inovadores e tecnologicamente mais relevantes níveis de serviço, proporcionando a melhor experiência de cliente. Esta experiência social em contexto real põe à prova a nossa rede e sistemas de apoio diariamente, dado o crescimento exponencial da utilização de dados e da procura de conteúdos. Contudo, os investimentos que fizemos em infraestruturas e tecnologia nos últimos anos, e que continuamos a fazer, com uma extensa implementação de Redes de Nova Geração fixas e móveis, evolução tecnológica, atualizações de capacidade e transformação digital, garantem que somos capazes de fornecer a melhor qualidade de serviço, mantendo ao mesmo tempo um ritmo constante de inovação de produtos e serviços.

- No 1T21, registou-se um decréscimo dos RGUs Totais de 16,9 mil, explicado sobretudo pelo desempenho nos serviços móveis pré-pagos.
- Os serviços móveis pós-pagos cresceram em 39,0 mil (o que compara com 21,0 mil no 1T20), reflexo da adesão acrescida a ofertas móveis no âmbito de pacotes convergentes fixo-móvel. O número de subscritores móveis reportados não inclui os cartões móveis atribuídos no âmbito do programa escolar apoiado pelo Governo, “E-Escolas”, devido à sua natureza não recorrente.
- As adições líquidas móveis pré-pagas, embora habitualmente negativas no primeiro trimestre, sofreram o impacto adicional das medidas em vigor nos principais pontos retalhistas durante o confinamento. As adições líquidas pré-pagas foram assim negativas em 54,7 milhares (o que compara com um valor negativo em 25,0 mil no 1T20).
- Os clientes assinantes de ofertas convergentes fixas e móveis cresceram mais 4,6% em relação ao ano anterior para 985,8 mil, representando quase 63% da nossa base de clientes de acesso fixo. Em média, um agregado familiar convergente subscrive

2,2 serviços móveis, com o total de RGUs convergentes a atingir mais de 5 milhões no final do trimestre.

- A TV por Subscrição e o conteúdo de vídeo desempenham um papel fundamental no nosso mercado, dada a alta qualidade e extensão do alinhamento dos canais e uma gama significativa de características interativas e *on demand* incorporadas nas nossas ofertas agregadas. No final do 1T21, tínhamos 1,639 milhões de clientes assinantes das nossas ofertas de TV NOS, 83% dos quais através da tecnologia de acesso fixo de nova geração e o restante através de satélite, em áreas onde até à data não alargámos a nossa cobertura fixa. A magnitude das nossas assinaturas de TV por Subscrição é consistente com a penetração de mais de 93% relatada pelo regulador para o final de 2020, e reflete claramente a importância destes serviços para os consumidores portugueses.
- A inovação no móvel é uma parte *core* da nossa estratégia na construção do nosso objetivo de liderar no 5G. Imediato, imersivo e mais interativo do que nunca, o 5G está preparado para mudar radicalmente a experiência de cliente, com velocidades 100 vezes mais rápidas, menos de 5 milissegundos de latência e capacidade 1000 vezes maior, capaz de ligar tudo e todos. Uma inovação contínua e lançamentos pioneiros definem o palco tecnológico e as soluções para que a NOS lidere a onda de mudança móvel prevista com o lançamento comercial das redes 5G.
- Após o lançamento pioneiro do Smart Number, em parceria com a Apple e a Samsung, um serviço multi-SIM exclusivo na NOS em Portugal com uma solução 100% digital, que permite uma conectividade autónoma e transparente do smartwatch utilizando o mesmo número de telefone que o smartphone, e após o lançamento de vários planos tarifários B2C de IoT, apoiados pela IoT de banda estreita, preparando os Clientes NOS para um mundo com tudo ligado, continuámos a impulsionar a diferenciação da nossa oferta móvel oferecendo várias iniciativas 5G pioneiras em Portugal.
- Como parte da nossa estratégia para liderar no 5G, e para demonstrar todo o potencial desta nova tecnologia radical para o mercado de consumo, fizemos parcerias exclusivas com uma série de empresas de renome internacional, líderes em soluções tecnológicas 5G, para levar a melhor experiência de entretenimento aos nossos Clientes. Estamos a promover ativamente envolventes experiências de entretenimento 5G para B2C, com demonstrações ao vivo em toda a nossa rede nacional de lojas, centradas nos principais benefícios desta revolucionária tecnologia móvel. Já disponíveis nas lojas NOS para experimentar, estão experiências de jogos

em *cloud* com "Blacknut" (<http://blacknut.com>); Concertos de Realidade Virtual com "MelodyVR" (<https://melodyvr.com/>); ferramenta de recorte de imagem de Realidade Aumentada com "ClipDrop" (<https://clipdrop.co/>) e criador de vídeo de Realidade Aumentada com "LeoAR" (<https://leoapp.com/>).

- No final de março, lançámos em Portugal o primeiro hotspot pronto para 5G - Zyxel NR2101 - que combina as velocidades ultra-altas e a latência ultrabaixa da tecnologia 5G, graças ao mais recente protocolo WiFi6, permitindo velocidades superiores a 1Gbps.
- Proporcionar o equipamento mais inovador aos nossos clientes é central ao nosso posicionamento de mercado, assegurando que os clientes podem experienciar os nossos serviços de telecomunicações na sua plenitude. Foi acelerada no 1T21 uma sequência de vendas e promoções de equipamentos, em dias temáticos, tais como a Páscoa, Dia do Pai, Dia de São Valentim e o nosso dia especial, "**Dia N**", **com enfoque** na oferta aos nossos clientes de smartphones com capacidades 5G sob as condições mais competitivas, em alinhamento com a nossa estratégia de liderança no 5G em Portugal. Adicionalmente, e devido às circunstâncias específicas da pandemia, em parceria com a Microsoft e a Sony foi alargado o nosso portefólio de equipamentos para incluir laptops Microsoft Surface a consolas de jogos PlayStation, que desempenharam um papel fundamental durante o extenso período de confinamento em Portugal.
- Conscientes das nossas responsabilidades ambientais, no 1T21 lançámos uma nova gama de iPhones recondicionados - "Garantidos NOS". Os aparelhos são vendidos com um período de garantia de dois anos a preços muito atrativos, podendo os clientes optar pelo pagamento em prestações, tornando assim os aparelhos topo de gama mais facilmente disponíveis para todas as carteiras. Os telefones Garantidos NOS são uma opção mais sustentável, promovendo a economia circular através da redução da poluição eletrónica e incentivando a reutilização do equipamento. Os dispositivos passam por um processo de garantia técnica muito exigente e têm o *look and feel* de telefones novos, com o mínimo de sinais de utilização anterior.
- Seguindo uma estratégia de melhoria contínua na experiência do cliente, ao fornecer soluções Plug & Play, aumentámos o número de serviços que permitem uma melhoria da experiência, tornando-nos no único operador a permitir a autoinstalação de serviços de TV por Subscrição e Internet. Tendo já lançado uma autoinstalação de *set top boxes* UMA ou Apple TV, bem como da solução de melhoria de WiFi em casa, no 1T21, alargámos esta funcionalidade de autoinstalação aos routers dos clientes.

Com o lançamento do nosso Giga Router com autoinstalação, os clientes podem ativar os seus serviços de Internet sem a visita de um técnico, o que é particularmente apreciado, dadas as regras de distanciamento social.

- Anunciámos a inclusão de novas apps vídeo na nossa interface de utilizador UMA, nomeadamente a "Amazon Prime" com qualidade de vídeo Ultra HD 4K e um teste gratuito de 7 dias; "TVCine +", o nosso serviço interno de filmes e canais de séries *on-demand*; "metrological" e "homefitness" com aulas interativas em Full HD, reforçando assim o nosso posicionamento como o principal agregador de plataformas próprias e complementares num ecossistema único, facilitando a seleção de conteúdos por parte do cliente e proporcionando uma experiência multidispositivo contínua. Lançámos também um novo produto da nossa oferta Apple TV, incluindo Picture-in-Picture e compra de canais opcionais.
- Na nossa divisão B2B, continuamos a prosseguir iniciativas que reforçam a nossa posição como parceiro de eleição para a transformação digital das empresas portuguesas, sejam elas grandes empresas e instituições públicas ou pequenas e médias empresas. Tem permanecido forte a procura de ferramentas e plataformas para facilitar os processos de transformação digital, que também trazem novos desafios às organizações nos contextos de cibersegurança e continuidade de negócio, acelerados pela digitalização e migração para projetos na *cloud*. VPN, soluções de autenticação multifator e novos sistemas de segurança de perímetro estão entre as ofertas mais procuradas, a par da partilha, armazenamento seguro, soluções de recuperação de dados com base na *cloud*, controlo remoto e monitorização.
- Durante o 1T21, celebrámos vários protocolos e acordos estratégicos com atores chave que operam no ecossistema das telecomunicações de tecnologia da informação, tais como a parceria com o Instituto Kaizen para fornecer serviços de consultoria e inovação digital 5G, impulsionando ganhos de eficiência e competitividade para as empresas portuguesas. Estes novos ecossistemas de parceria são parte integrante da nossa estratégia 5G no segmento B2B, apoiando já projetos-piloto em várias empresas pioneiras.
- Em fevereiro unimos forças com a Microsoft para desenvolver três dimensões para impulsionar a melhoria das formas de trabalho e de vida suportadas pela tecnologia Microsoft: Cocriação e inovação partilhada, particularmente em 5G, desenvolvimento de uma primeira estratégia de *cloud* e desenvolvimento de soluções integradas para o mercado B2B. Estamos empenhados em contribuir

ativamente para a digitalização em Portugal e esta parceria representa outro marco importante na nossa estratégia relativamente à experiência dos nossos clientes, através dos nossos conhecimentos tecnológicos e da nossa base de ativos.

- Em conjunto com a AWS (Amazon Web Services), e com o apoio da "Startup Lisboa", lançámos o nosso programa Acelerador 5G, para incentivar as *start-up* e os empresários a apresentarem projetos com novas ideias e modelos de negócio apoiados pela tecnologia 5G. O programa apoia o desenvolvimento de um ecossistema inovador e empreendedor capaz de impulsionar oportunidades de negócio de transformação digital e os projetos mais inovadores podem ser selecionados para investimento pelo Fundo 5G da NOS.
- No nosso caminho de reinvenção das telecomunicações, também assinámos uma importante parceria com a Lleida.Net para comercializar serviços de registo de entrega eletrónica (ERDS), "Registered SMS" e "Registered SMS Contract", que fornecem provas de entrega legalmente válidas, aumentando assim a velocidade de entrega, desmaterializando os requisitos administrativos e aumentando a eficiência operacional e reduzindo os custos. Com esta parceria, tornamo-nos o primeiro operador português a ser incluído na Lista de Confiança Nacional do Gabinete Nacional de Segurança (GNS) como Autoridade de Registo Delegada, reconhecimento da nossa posição como operador de referência e de confiança para transações eletrónicas.
- Também reflexo do nosso estatuto de operador de *Wholesale* multinacional com os melhores padrões de qualidade no que diz respeito à disponibilidade e entrega de serviços ao cliente final de telecomunicações, recebemos um importante reconhecimento como "Zero Outage Supplier" pela Deutsche Telekom, para o sul da Europa em 2021.

Progresso na realização dos nossos objetivos de sustentabilidade

- O trimestre foi também marcado por uma série de iniciativas que reforçaram os nossos objetivos de sustentabilidade ambiental, social e ética, declarados publicamente, e o nosso compromisso com os ODS e os Princípios do Pacto Global das Nações Unidas.
- Renovámos um importante protocolo nacional de inclusão digital e social com uma das principais organizações de serviço voluntário em Portugal, a União das Misericórdias Portuguesas (UMP), para fornecer uma vasta gama de conectividade

eletrónica móvel e fixa e serviços digitais relacionados, aos quase 390 lares e instalações em todo o país e para implementar projetos tecnológicos inovadores, nomeadamente no que diz respeito a sistemas de apoio e monitorização domésticos para as populações idosas e mais vulneráveis.

- Conscientes da sub-representação das mulheres nas carreiras relacionadas com o STEM, aderimos recentemente à "Portuguese Women in Tech Association" (PWIT) com o objetivo de incentivar projetos que promovam a diversidade de género em todas as profissões.
- A NOS foi o único membro fundador português da "European Green Digital Coalition", assinada a 19 de março, e na qual, juntamente com outras empresas líderes internacionais de telecomunicações e tecnologia de informação, nos comprometemos com o objetivo comum de reduzir as emissões de carbono em 75% até 2030 e de atingir a neutralidade de carbono (net-zero) até 2040, a um ritmo compatível com a limitação do aquecimento global a 1,5°C.
- Contribuindo para as nossas ambições de proteção ambiental e da biodiversidade, iniciámos um projeto voluntário de reflorestação para compensar as emissões atualmente não evitáveis da frota própria, com uma estimativa de 100ha a serem plantados por ano. Este projeto de reflorestação de compensação decorrerá em paralelo com projetos de eletrificação e eficiência energética a nível de toda a empresa, visando a redução estrutural e a longo prazo das emissões totais. Para além dos benefícios ambientais, a floresta NOS proporcionará também uma plataforma para a implementação de iniciativas voluntárias e de responsabilidade social nos próximos anos, sensibilizando os principais intervenientes para a importância de uma ação ambiental eficaz.
- Foram feitos grandes progressos em direção aos nossos objetivos para energias renováveis com a assinatura, em abril de 2021, de um acordo de compra de energia a longo prazo com a EDP, que garantirá 62 GWh por ano de energia renovável. Um novo parque eólico será implantado nos próximos anos e em 2023 poderemos fornecer cerca de 40% das nossas necessidades energéticas com eletricidade "verde" certificada, um passo importante para atingir a nossa meta de 85% para 2030, e poderemos explorar toda a nossa rede 5G com energia renovável certificada.
- O nosso [Relatório de Gestão de 2020](#) e a secção de sustentabilidade do nosso [site](#) apresentam em pormenor a nossa estratégia e políticas ambientais, sociais e de

governança, bem como os nossos compromissos públicos e metas para os principais indicadores de desempenho.

Media e Entretenimento

- A nossa atividade de cinema esteve suspensa durante todo o trimestre. A gestão manteve-se centrada na contenção dos custos e na preparação para a reabertura dos cinemas, que teve lugar em 19 de abril, em paralelo com o programa progressivo de desconfinamento estabelecido pelo governo. A ausência de distribuição de cinema teve um impacto natural nas receitas das divisões de audiovisuais. As outras linhas de receitas, nomeadamente a televisão e os direitos de filmes, apresentaram receitas semelhantes às do trimestre anterior.

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	1T20	1T21	1T21 / 1T20
Cinema ⁽¹⁾			
Receitas por Espetador (Euros)	5.2	5.5	5.1%
Bilhetes Vendidos - NOS	1,526.6	15.9	(99.0%)
Salas (Unidades)	219	208	(5.0%)

⁽¹⁾ Operações Portuguesas

DESEMPENHO FINANCEIRO

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T20	1T21	1T21 / 1T20
Receitas de Exploração	345.4	337.4	(2.3%)
Telecomunicações	332.9	335.7	0.8%
Receitas de Consumo	244.0	243.9	(0.0%)
Receitas Empresariais	71.9	74.1	3.0%
Wholesale e Outros	17.0	17.7	3.7%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	21.8	9.7	(55.4%)
Outros e Eliminações	(9.3)	(8.0)	(14.5%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(192.7)	(185.3)	(3.8%)
Custos Diretos	(97.7)	(99.6)	2.0%
Custos Não Diretos	(95.0)	(85.6)	(9.9%)
EBITDA ⁽²⁾	152.7	152.2	(0.4%)
Margem EBITDA	44.2%	45.1%	0.9pp
Telecomunicações	141.8	143.5	1.2%
Margem EBITDA	42.6%	42.8%	0.2pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	10.9	8.7	(20.6%)
Margem EBITDA	50.1%	89.1%	39.0pp
Depreciações e Amortizações	(100.5)	(101.4)	0.9%
Outros (Custos) / Proveitos	(45.7)	(4.3)	(90.6%)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	6.5	46.4	n.a.
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(8.8)	2.8	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(5.7)	(9.2)	60.9%
Custos Financeiros com Leases	(1.6)	(6.5)	314.3%
Custos de Financiamento e Outros	(4.1)	(2.7)	(35.5%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	(8.0)	40.1	n.a.
Imposto Sobre o Rendimento	(2.9)	(9.5)	234.6%
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	(2.0)	27.7	n.a.
Resultado das Operações Continuadas	(10.9)	30.5	n.a.
Interesses Não Controlados	0.4	(0.0)	n.a.
Operações Descontinuadas	0.1	0.0	(100.0%)
Resultado Consolidado Líquido	(10.4)	30.5	n.a.

⁽¹⁾ Inclui operação em Moçambique.

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

Receitas

O negócio *core* de telecomunicações registou um crescimento sólido nas receitas, de 0,8% para um valor de 335,7 milhões de euros, demonstrando a resiliência dos nossos serviços durante toda a pandemia. As comparações com períodos homólogos continuam a ser afetadas pela queda das receitas de *roaming* (o primeiro confinamento foi implementado em 18 de março de 2020), com um crescimento ajustado comparável das receitas das telecomunicações de 1,6%. As receitas na nossa divisão B2C mantiveram-se estáveis em 243,9 milhões de euros. Ajustando-se para o impacto do *roaming*, as receitas B2C aumentaram 0,3%, com um crescimento nos segmentos Pessoal e Vendas de Equipamentos, acompanhado de um desempenho estável no segmento Residencial Fixo, compensando um declínio no DTH. As nossas contas B2B continuam a refletir uma animadora adesão a soluções de TI e de dados, em particular a migração para a *cloud*, as soluções "as-a-service", e os serviços baseados em projetos, que envolvem uma proporção significativa das receitas de equipamento. As receitas B2B não ajustadas cresceram 3,0% para 74,1 milhões de euros. Excluindo o *roaming*, as receitas B2B aumentaram em 4,3%. As receitas de WS & Outras registaram um crescimento de 3,7%, principalmente devido a um melhor desempenho nos serviços de venda grossista e de chamadas em massa, apesar de terem sido afetadas pelo declínio global das receitas de *roaming*.

Dado o encerramento das salas de cinema desde 15 de janeiro, as receitas de exibição cinematográfica foram quase nulas, conduzindo assim a um declínio de 55,4% nas receitas dos Media e Entretenimento (M&E). Na divisão de Audiovisuais, as receitas da distribuição de não-cinematográfica aumentaram 6,4% em relação ao ano anterior, demonstrando a resiliência de outras plataformas de entretenimento ao longo da pandemia. Os cinemas reabriram em 19 de abril, de acordo com o programa nacional de desconfinamento progressivo.

O sólido desempenho das receitas de telecomunicações foi anulado pelo impacto negativo dos cinemas e, como resultado, as Receitas Consolidadas caíram 2,3% para 337,4 milhões de euros, uma melhoria face ao declínio de 3,3% verificado no 4T20.

OPEX, EBITDA e Resultado Líquido

O OPEX Total caiu 3,8% no 1T21 para 185,3 milhões de euros, combinando uma queda nos Custos Não Diretos de 9,9% para 85,6 milhões de euros e Custos Diretos mais elevados em 2%, para 99,6 milhões de euros. O crescimento dos Custos Diretos reflete principalmente a

venda de mais equipamento terminal, com um custo médio mais elevado, bem como mais equipamento instalado no âmbito da implementação de projetos B2B e soluções informáticas, que foram parcialmente compensados por menores custos de interligação e *royalties* na nossa divisão Media e Entretenimento. Os Custos Não Diretos foram mais baixos no trimestre, impulsionados por menores custos de marketing e publicidade, custos de manutenção e reparação e algumas economias de custos em fornecimentos e serviços externos, como resultado do encerramento das salas de cinema.

O EBITDA do segmento de Telecomunicações aumentou 1,2% para 143,5 milhões de euros, consolidando a tendência positiva do trimestre anterior e reforçando a resiliência operacional do negócio subjacente. O EBITDA consolidado registou um declínio marginal de 0,4%, uma clara melhoria em relação ao decréscimo do trimestre anterior de 2,9%, explicado pela tendência menos negativa do EBITDA na nossa operação de M&E, que caiu 20,6% para 8,7 milhões de euros (-40,7% no 4T20).

O EBIT no 1T21 registou uma melhoria significativa devido ao nível mais elevado de itens não recorrentes no 1T20, a maioria dos quais relacionados com o reforço das provisões operacionais para dívidas incobráveis de clientes, contratos onerosos e equipamento de proteção pessoal. Não foi necessário o reforço adicional desta provisão.

Os Custos Financeiros Líquidos ascenderam a 9,2 milhões de euros, um aumento de 60,9%. O valor para o 1T21 não é diretamente comparável com o 1T20, dado o aumento dos juros dos *leasings* financeiros a partir do final do 3T20, relacionados com a venda da NOS Towering. A componente de capital dos *leasings* reflete-se em D&A.

A contribuição das Empresas Associadas melhorou de um resultado negativo de 8,8 milhões de euros no 1T20, para um positivo de 2,8 milhões de euros no 1T21, liderada principalmente pelo melhor desempenho da ZAP no trimestre, beneficiando de uma apreciação favorável da moeda local neste trimestre e do facto do 1T20 ter sido marcado por uma contribuição negativa da Sport TV devido a imparidades registadas no trimestre e na ZAP devido a provisões registadas.

As provisões para impostos sobre o rendimento aumentaram de 2,9 milhões de euros no 1T20 para 9,5 milhões de euros no 1T21, principalmente devido ao aumento significativo do Resultado Antes de Impostos, relacionado com o referido reforço das provisões operacionais que teve lugar no 1T20 e, em menor medida, com incentivos fiscais, também no 1T20.

CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T20	1T21	1T21 / 1T20
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	88.2	96.0	8.7%
Telecomunicações	81.8	93.2	13.9%
em % das Receitas de Telecomunicações	24.6%	27.8%	3.2pp
CAPEX Técnico	48.5	49.0	1.2%
em % das Receitas de Telecomunicações	14.6%	14.6%	0.0pp
Base	29.8	38.6	29.6%
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	18.7	10.4	(44.3%)
Relacionado com Cliente	33.4	44.2	32.5%
em % das Receitas de Telecomunicações	10.0%	13.2%	3.1pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	6.4	2.7	(57.4%)
Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	11.3	2.9	(74.4%)
Total do Grupo	99.5	98.8	(0.7%)

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

O CAPEX Total ascendeu a 96,0 milhões de euros no 1T21, um aumento de 8,7% em comparação com o 1T20.

O CAPEX do segmento de Telecomunicações aumentou 13,9% para 93,2 milhões de euros, com o CAPEX Técnico relativamente estável em 49,0 milhões de euros e o CAPEX Relacionado com o Cliente a crescer 32,5% em comparação com o 1T20, para 44,2 milhões de euros.

O CAPEX Técnico de Base cresceu em relação ao ano anterior, no entanto manteve-se em linha com os trimestres anteriores. O CAPEX relativo à expansão da rede foi mais baixo no trimestre, com 10,4 milhões de euros.

O aumento do CAPEX relacionado com o cliente foi liderado por um elevado nível de atividade comercial e uma maior proporção de equipamento de topo de gama a ser colocado nas instalações do cliente, tais como o nosso router Giga, as caixas UMA de nova geração e a Apple TV. O CAPEX Relacionado com o Cliente permaneceu relativamente estável, quando comparado com o trimestre anterior.

Tal como nos trimestres anteriores, o CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica diminuiu significativamente, em 57,4% para 2,7 milhões de euros, devido a uma maior eficiência na divisão de Audiovisuais e ao facto de os investimentos de atualização e modernização nas salas de cinema terem sido suspensos.

Cash Flow

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T20	1T21	1T21 / 1T20
EBITDA	152.7	152.2	(0.4%)
CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	(88.2)	(96.0)	8.7%
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	64.5	56.2	(12.8%)
em % das Receitas	18.7%	16.7%	(2.0pp)
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(4.5)	(3.2)	(29.7%)
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(15.6)	(21.1)	35.5%
Cash Flow Operacional	44.4	31.9	(28.1%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(2.6)	(3.5)	33.3%
Impostos Sobre o Rendimento	(3.6)	(1.5)	(58.4%)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.0	0.2	n.a.
Outros Movimentos ⁽²⁾	(3.6)	(5.9)	64.9%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	34.6	21.2	(38.8%)
Investimentos Financeiros	0.0	0.2	n.a.
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(2.1)	n.a.
Dividendos	0.0	0.0	n.a.
Free Cash Flow	34.6	19.3	(44.1%)
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.1)	(0.7)	(78.0%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	(31.5)	(18.7)	(40.8%)

⁽¹⁾ Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

O EBITDA manteve-se praticamente estável em comparação com o 1T20, com o CAPEX a aumentar em 8,7% para 96,0 milhões de euros, como anteriormente referido. Como tal, o EBITDA-CAPEX diminuiu 12,8%, para 56,2 milhões de euros. Como esperado, os pagamentos relacionados com *leasings* aumentaram no 1T21 em comparação com o 1T20, após a conclusão do nosso acordo com a Cellnex no final do 3T20. Os pagamentos de *leasings*

aumentaram assim 35,5% para 21,1 milhões de euros. Como resultado destes movimentos, o Cash Flow Operacional diminuiu 28,1% para 31,9 milhões de euros no 1T21.

Os Juros Pagos aumentaram em 0,9 milhões de euros para 3,5 milhões de euros, enquanto que os Impostos sobre o Rendimento diminuíram em 2,1 milhões de euros para 1,5 milhões de euros.

O Free Cash Flow antes de Dividendos atingiu 21,2 milhões de euros no 1T21, um declínio de 38,8% em comparação com o 1T20, com a maior parte deste decréscimo a refletir os aumentos em relação ao ano anterior, acima mencionados, no CAPEX e nos pagamentos de *Leasings*.

Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	1T20	2020	1T21	1T21 / 1T20
Ativo não Corrente	2,533.1	2,557.5	2,555.8	0.9%
Ativo Corrente	520.2	615.2	628.8	20.9%
Total do Ativo	3,085.7	3,172.6	3,184.6	3.2%
Capital Próprio	1,002.4	956.2	987.8	(1.5)%
Passivo Não Corrente	1,412.3	1,487.8	1,320.4	(6.5)%
Passivo Corrente	640.8	728.6	876.5	36.8%
Total do Passivo	2,083.3	2,216.4	2,196.8	5.5%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,085.7	3,172.6	3,184.6	3.2%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final do 1T21, a Dívida Líquida Total, incluindo Locações e Contratos de Longo Prazo (de acordo com a IFRS16) ascendeu a 1.343,8 milhões de euros. A Dívida Financeira Líquida cifrou-se nos 783,4 milhões de euros, com uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 171,2 milhões de euros.

No final do 1T21, a NOS tinha ainda 325 milhões de euros em programas de papel comercial não emitidos.

O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Locações (últimos 4 trimestres), cifra se agora em 1,5x. A NOS tem como alvo um rácio de alavancagem financeira na ordem de 2x Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Locações, que representa uma estrutura de capital sólida e conservadora, que a NOS está comprometida em manter.

O custo médio *all-in* da dívida no final do 1T21 foi de 1,6%, o que compara com 1,1% no 1T20. O Custo Médio da Dívida *all-in* para o 1T21 esteve ao nível do trimestre anterior, devido ao excesso de posição de caixa detida após o fecho da transação de venda de torres à Cellnex.

A maturidade média da dívida no 1T21 era de 2,3 anos. Tendo em consideração os empréstimos emitidos a uma taxa fixa e as operações de cobertura de taxa de juro em vigor, à data de 31 de março de 2021, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada com uma taxa fixa era de aproximadamente 100%.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	1T20	2020	1T21	1T21 / 1T20
Dívida de Curto Prazo	23.1	100.8	249.6	982.0%
Dívida de Médio e Longo Prazo	1,104.4	854.5	705.0	(36.2%)
Dívida Total	1,127.5	955.3	954.6	(15.3%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	65.4	153.3	171.2	161.8%
Dívida Financeira Líquida ⁽¹⁾	1,062.1	802.0	783.4	(26.2%)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.9x	1.5x	1.5x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	249.0	575.3	560.4	125.0%
Dívida Líquida	1,311.1	1,377.4	1,343.8	2.5%
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.3x	2.2x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	56.8%	59.2%	57.8%	1.0pp

(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)	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21
Telecomunicações ⁽¹⁾					
Casas Passadas	4,639.5	4,689.9	4,796.0	4,806.7	4,913.2
RGUs Totais	9,695.3	9,747.4	9,871.8	9,919.1	9,902.2
RGUs Consumo	8,212.6	8,243.8	8,351.9	8,390.8	8,370.4
RGUs Empresariais	1,482.7	1,503.7	1,520.0	1,528.3	1,531.7
Subscritores Móveis	4,847.1	4,869.9	4,972.0	5,007.8	4,992.1
Pré-Pagos	1,983.2	1,957.7	1,998.1	1,991.7	1,937.0
Pós-Pagos	2,863.9	2,912.2	2,973.9	3,016.1	3,055.1
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽²⁾	1,347.8	1,351.2	1,360.2	1,362.7	1,363.8
TV por Subscrição - DTH	283.7	283.4	282.2	279.7	275.7
Voz Fixa	1,756.7	1,766.7	1,769.3	1,774.2	1,770.9
Banda Larga	1,424.5	1,439.8	1,451.5	1,457.6	1,461.8
Outros e Dados	35.5	36.4	36.5	37.2	38.0
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,206.3	1,213.5	1,224.9	1,230.4	1,236.0
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	89.5%	89.8%	90.1%	90.3%	90.6%
RGUs Convergentes + Integrados	4,754.6	4,823.9	4,890.7	4,956.0	5,002.0
Clientes Convergentes + Integrados	942.3	957.5	967.6	976.7	985.8
Clientes Convergentes + Integrados Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	60.8%	61.6%	62.0%	61.7%	62.9%
% Clientes Convergentes + Integrados	57.8%	58.6%	58.9%	59.5%	60.1%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.4	42.4	43.5	44.3	43.7
Adições Líquidas					
Casas Passadas	27.0	50.4	106.1	10.7	106.5
RGUs Totais	19.2	52.1	124.4	47.3	(16.9)
RGUs Consumo	19.2	31.2	108.1	38.9	(20.3)
RGUs Empresariais	(0.0)	21.0	16.3	8.3	3.4
Subscritores Móveis	(4.0)	22.8	102.1	35.7	(15.7)
Pré-Pagos	(25.0)	(25.5)	40.4	(6.5)	(54.7)
Pós-Pagos	21.0	48.4	61.7	42.2	39.0
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	3.1	3.4	9.0	2.5	1.0
TV por Subscrição - DTH	1.1	(0.2)	(1.2)	(2.6)	(4.0)
Voz Fixa	8.0	10.0	2.6	4.8	(3.3)
Banda Larga	10.2	15.3	11.8	6.1	4.2
Outros e Dados	0.7	0.8	0.1	0.7	0.8
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	5.7	7.3	11.4	5.5	5.5
RGUs Convergentes + Integrados	50.1	69.3	66.8	65.3	45.9
Clientes Convergentes + Integrados	11.6	15.2	10.1	9.1	9.0

(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.

Nota: No 1T21 os subscritores Móveis Pós-Pagos foram reexpressos, ajustando-se para os planos de banda larga móvel subsidiados, E-Escolas, que passam a não estar incluídos nos números reportados.

ANEXO II

Tabela 9.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T20	2T20	3T20	4T20	2020	1T21
Receitas de Exploração	345.4	321.3	346.9	354.3	1,367.9	337.4
Telecomunicações	332.9	319.9	342.7	350.2	1,345.7	335.7
Receitas de Consumo	244.0	236.3	248.3	253.4	981.9	243.9
Receitas Empresariais	71.9	66.9	70.6	79.3	288.7	74.1
Wholesale e Outros	17.0	16.7	23.8	17.6	75.1	17.7
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	21.8	8.9	11.1	11.9	53.8	9.7
Outros e Eliminações	(9.3)	(7.6)	(6.9)	(7.9)	(31.6)	(8.0)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(192.7)	(163.4)	(186.4)	(222.3)	(764.7)	(185.3)
Custos Diretos	(97.7)	(78.2)	(99.0)	(115.2)	(390.1)	(99.6)
Custos Não Diretos	(95.0)	(85.1)	(87.4)	(107.1)	(374.6)	(85.6)
EBITDA ⁽²⁾	152.7	157.9	160.6	132.0	603.2	152.2
Margem EBITDA	44.2%	49.1%	46.3%	37.3%	44.1%	45.1%
Telecomunicações	141.8	152.6	155.5	123.7	573.6	143.5
Margem EBITDA	42.6%	47.7%	45.4%	35.3%	42.6%	42.8%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	10.9	5.3	5.1	8.3	29.6	8.7
Margem EBITDA	50.1%	58.8%	46.0%	69.9%	55.1%	89.1%
Depreciações e Amortizações	(100.5)	(101.2)	(103.6)	(104.6)	(409.8)	(101.4)
Outros (Custos) / Proveitos	(45.7)	(3.8)	(4.3)	(2.2)	(56.0)	(4.3)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	6.5	52.9	52.7	25.2	137.3	46.4
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(8.8)	(0.9)	0.6	0.0	(9.1)	2.8
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(5.7)	(5.6)	(5.3)	(10.1)	(26.6)	(9.2)
Custos Financeiros com Leases	(1.6)	(1.6)	(1.6)	(6.7)	(11.5)	(6.5)
Custos de Financiamento e Outros	(4.1)	(4.0)	(3.7)	(3.4)	(15.2)	(2.7)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	(8.0)	46.4	48.1	15.2	101.6	40.1
Imposto Sobre o Rendimento	(2.9)	(7.5)	(4.0)	(2.1)	(16.3)	(9.5)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	(2.0)	39.9	43.5	13.1	94.3	27.7
Resultado das Operações Continuadas	(10.9)	38.9	44.1	13.1	85.2	30.5
Interesses Não Controlados	0.4	0.2	0.0	(0.2)	0.4	(0.0)
Operações Descontinuadas	0.1	6.3	0.0	0.0	6.4	0.0
Resultado Consolidado Líquido	(10.4)	45.3	44.1	12.9	92.0	30.5

(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⁾	1T20	2T20	3T20	4T20	2020	1T21
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	88.2	83.5	97.8	115.4	384.9	96.0
Telecomunicações	81.8	79.4	92.0	110.8	364.1	93.2
em % das Receitas de Telecomunicações	24.6%	24.8%	26.9%	31.6%	27.1%	27.8%
CAPEX Técnico	48.5	48.0	51.6	66.2	214.2	49.0
em % das Receitas de Telecomunicações	14.6%	15.0%	15.0%	18.9%	15.9%	14.6%
Base	29.8	39.8	32.4	37.7	139.7	38.6
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	18.7	8.2	19.2	28.5	74.5	10.4
Relacionado com Cliente	33.4	31.4	40.5	44.6	149.9	44.2
em % das Receitas de Telecomunicações	10.0%	9.8%	11.8%	12.7%	11.1%	13.2%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	6.4	4.1	5.8	4.6	20.8	2.7
Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	11.3	12.9	11.3	59.1	94.5	2.9
Total do Grupo	99.5	96.4	109.1	174.5	479.4	98.8

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

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T20	2T20	3T20	4T20	2020	1T21
EBITDA	152.7	157.9	160.6	132.0	603.2	152.2
CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	(88.2)	(83.5)	(97.8)	(115.4)	(384.9)	(96.0)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	64.5	74.3	62.8	16.6	218.3	56.2
em % das Receitas	18.7%	23.1%	18.1%	4.7%	16.0%	16.7%
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(4.5)	5.0	(15.1)	(0.4)	(15.1)	(3.2)
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(15.6)	(16.9)	(16.8)	(26.4)	(75.7)	(21.1)
Cash Flow Operacional	44.4	62.4	30.8	(10.1)	127.5	31.9
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(2.6)	(5.3)	(2.9)	(1.0)	(11.8)	(3.5)
Impostos Sobre o Rendimento	(3.6)	(0.3)	(16.7)	(13.2)	(33.9)	(1.5)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.0	0.1	374.2	0.1	374.4	0.2
Outros Movimentos ⁽²⁾	(3.6)	(3.3)	(3.3)	(0.8)	(11.0)	(5.9)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	34.6	53.5	382.1	(24.9)	445.3	21.2
Investimentos Financeiros	0.0	1.8	0.3	0.2	2.3	0.2
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(2.9)	(0.5)	(2.4)	(5.7)	(2.1)
Dividendos	0.0	0.0	(142.5)	0.0	(142.5)	0.0
Free Cash Flow	34.6	52.5	239.4	(27.2)	299.3	19.3
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.1)	0.2	(1.5)	(3.4)	(7.7)	(0.7)
Varição da Dívida Financeira Líquida	(31.5)	(52.7)	(237.9)	30.6	(291.6)	(18.7)

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

Tabela 12.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21
Dívida de Curto Prazo	23.1	134.8	97.2	100.8	249.6
Dívida de Médio e Longo Prazo	1,104.4	891.6	854.6	854.5	705.0
Dívida Total	1,127.5	1,026.4	951.8	955.3	954.6
Caixa e Equivalentes de Caixa	65.4	17.1	180.3	153.3	171.2
Dívida Financeira Líquida	1,062.1	1,009.4	771.5	802.0	783.4
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.9x	1.8x	1.4x	1.5x	1.5x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	249.0	210.8	576.4	575.3	560.4
Dívida Líquida	1,311.1	1,220.2	1,347.9	1,377.4	1,343.8
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.0x	2.2x	2.3x	2.2x
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	56.8%	57.7%	59.0%	59.2%	57.8%

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

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

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

AVISO LEGAL

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

CONTACTOS

Chief Financial Officer: José Pedro Pereira da Costa

Telefone: (+351) 21 799 88 19

Analistas/Investidores: Maria João Carrapato

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

Imprensa: Margarida Nápoles

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

Conf Call - 12 maio 2021 - 12:00	Webcast - 12 maio 2021 - 12:00
<p>Detalhes para participantes: http://emea.directeventreg.com/registration/8878729</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. Serão enviados lembretes por e-mail, para os participantes registados, no dia anterior ao evento. 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. <p>Detalhes Encore Replay: <i>Disponível desde 12/05/2021 às 17:30 BST</i> <i>Até 19/05/2021 às 17:30 BST</i></p> <p>Confirmation Code: 8878729</p> <p>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</p>	<p>Detalhes para participantes: https://edge.media-server.com/mmc/p/ovm6ygky</p> <ol style="list-style-type: none"> Os participantes deverão efetuar o registo para o webcast, recorrendo ao link ou QR Code supra. 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