



# Divulgação

## Resultados

### 3T17



Tabela 1.

Destaque 3T17	3T16	3T17	3T17 / 3T16	9M16	9M17	9M17 / 9M16
<b>Destques Financeiros</b>						
Receitas de Exploração	381.0	393.1	3.2%	1,124.1	1,162.5	3.4%
Receitas de Telecomunicações	360.4	374.0	3.8%	1,070.9	1,105.8	3.3%
EBITDA	145.2	151.2	4.1%	431.8	451.6	4.6%
Margem EBITDA	38.1%	38.5%	0.3pp	38.4%	38.8%	0.4pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	25.9	27.5	6.2%	86.5	90.8	5.0%
Resultado Consolidado Líquido	27.5	33.6	22.4%	78.4	105.5	34.5%
EBITDA - CAPEX Total	48.7	60.5	24.3%	139.1	188.0	35.1%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	24.3	33.9	39.5%	48.2	136.0	182.3%
<b>Destques Operacionais (Totais)</b>						
Casas Passadas	3,741.4	4,065.9	8.7%	3,741.4	4,065.9	8.7%
RGUs Totais	8,941.5	9,365.7	4.7%	8,941.5	9,365.7	4.7%
Subscritores Móveis	4,395.6	4,643.7	5.6%	4,395.6	4,643.7	5.6%
TV por Subscrição	1,586.1	1,615.7	1.9%	1,586.1	1,615.7	1.9%
Voz Fixa	1,692.1	1,752.9	3.6%	1,692.1	1,752.9	3.6%
Banda Larga	1,236.8	1,320.6	6.8%	1,236.8	1,320.6	6.8%
RGUs Convergentes	3,272.9	3,631.5	11.0%	3,272.9	3,631.5	11.0%
Clientes Convergentes	661.2	718.5	8.7%	661.2	718.5	8.7%
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	45.1%	47.3%	2.2pp	45.1%	47.3%	2.2pp
ARPU / Subscritor Único Residencial de Acesso Fixo (Euros)	42.8	44.6	4.1%	43.2	44.5	3.0%
<b>Destques Operacionais (Adições Líquidas)</b>						
Casas Passadas	40.4	278.7	n.a.	141.3	302.0	113.6%
RGUs Totais	195.0	111.4	(42.9%)	476.6	288.9	(39.4%)
Subscritores Móveis	125.3	94.6	(24.5%)	272.6	188.0	(31.0%)
TV por Subscrição	11.8	2.4	(79.6%)	42.3	15.1	(64.3%)
Voz Fixa	27.1	1.8	(93.3%)	68.8	28.2	(59.0%)
Banda Larga	30.4	12.6	(58.6%)	92.1	56.0	(39.2%)
RGUs Convergentes	117.3	45.6	(61.1%)	419.2	244.3	(41.7%)
Clientes Convergentes	17.2	7.7	(55.3%)	70.4	38.3	(45.5%)

- Crescimento das Receitas de Exploração de 3,2% no 3T17, com o crescimento das Receitas de Telecomunicações a acelerar para os 3,8%;
- Os Custos Operacionais cresceram menos do que as Receitas, em 2,6% no 3T17, suportando o crescimento anual do EBITDA de 4,1% para 151,2 milhões de euros;
- Crescimento anual do EBITDA – CAPEX de 24,3% para 60,5 milhões de euros no 3T17, sendo que nos 9M17 o crescimento foi de 35,1% para 188 milhões de euros, ou 16,2% das Receitas;
- Acréscimo do FCF de 9,6 milhões de euros no 3T17 e de 88 milhões de euros nos 9M17;
- Crescimento em todas as principais métricas operacionais, com um crescimento dos RGUs em 4,7% para 9,37 milhões de serviços;

- Adições líquidas positivas na TV por Subscrição no 3T17, de 2,4 mil, apesar do impacto, até à data, de uma intervenção regulatória, que abrangeu todo o mercado, relacionada com a comunicação dos aumentos de preços;
- O 3T17 foi um trimestre forte com 94,6 mil adições líquidas nos serviços móveis;
- Continuação do crescimento da penetração convergente para 47,3% da base de clientes fixos, o que compara com 45,1% no 3T16;
- O ARPU Residencial cresceu 4,1% para 44,6 euros;
- Trimestre mais fraco nos Cinemas e Audiovisuais devido ao menor número de êxitos de bilheteira e a uma menor quota de distribuição.

## Análise Operacional

No 3T17 a NOS continuou a crescer em todas as principais métricas operacionais.

A convergência é uma tendência que denota alguma maturidade, sendo que 47,3% dos clientes fixos já subscrevem os seus serviços de comunicações e entretenimento em ofertas pacotizadas. Os mais recentes dados de quotas de mercado reportados pelo regulador, referentes ao final do 2T17, demonstram que a NOS lidera com uma quota de mercado de 40% das ofertas em pacote.

O crescimento do ARPU é impulsionado por uma combinação do aumento do número de RGUs por conta, da maior proporção de contas de maior valor no *mix* de clientes e de uma melhoria no ambiente de *pricing*. No 3T17, o ARPU Residencial aumentou em 4,1% para 44,6 euros.

O número de clientes de TV por Subscrição é a principal medida do crescimento no segmento residencial, sendo a base para a venda adicional de todos os outros serviços. No 3T17, o nível de clientes de TV por Subscrição aumentou em 2,4 mil, resultando de uma combinação de 5,5 mil subscritores fixos adicionais com um decréscimo da base de clientes de satélite, de 3,1 milhares. O crescimento líquido da base de TV por Subscrição no 3T17 foi alcançado apesar do impacto, até ao momento, dos remédios impostos a todo o mercado pelo regulador relativamente aos procedimentos de comunicação de aumentos de preços. Os clientes de DTH têm vindo a registar uma tendência trimestral negativa em termos de adições líquidas, principalmente devido à crescente cobertura das redes fixas de nova geração em Portugal, com a expansão da respetiva cobertura por parte dos principais operadores.

A penetração da Banda Larga e da Voz Fixa continua a crescer. No final do 3T17, a NOS tinha 1,321 milhões de clientes de Banda Larga e 1,753 milhões de subscritores de Voz Fixa, representando respetivamente 77,4% e 87,0% da base de clientes de acesso fixo.

No B2B, a NOS tem focado os seus esforços principalmente na captura de uma maior quota de receita no âmbito das contas Corporate de média e grande dimensão já existentes e na expansão da venda de novos serviços, nomeadamente implementando serviços de TI e gestão de dados com soluções completas de serviços direcionadas para os diversos subsegmentos. O modelo operacional nos subsegmentos B2B foi revisto no sentido de garantir que a NOS está presente nas fases da relação com o cliente mais relevantes em termos de margem, tornando-se num produtor ao invés de um puro revendedor de serviços, onde relevante. A NOS está bem posicionada para capturar valor através de serviços inovadores, desenvolvendo soluções tecnológicas suportadas por ativos de rede e plataformas de vanguarda e fortes parcerias institucionais onde apropriado. A inovação contínua e aberta de produtos e serviços e a excelência na entrega dos mesmos são as bases sobre as quais a NOS se diferencia no mercado. No segmento de pequenas empresas, onde a NOS detém uma quota de mercado comparativamente maior do que nas grandes empresas, a principal prioridade é defender o potencial de receitas e margem, capturando progressivamente a sua quota natural de adições brutas. No 3T17, a NOS aumentou os RGUs totais de B2B em 6,6 mil, com o ARPU por RGU a permanecer estável nos 15,7 euros.

### Investir para assegurar a competitividade de longo prazo

O tráfego fixo e móvel continua a crescer exponencialmente, para a NOS e para o mercado em geral. Até final de setembro, o tráfego fixo e móvel aumentou em 28% e 32% no caso da NOS, uma clara indicação da crescente exigência colocada na capacidade da rede.

No sentido de endereçar o desafio do contínuo crescimento do tráfego e garantir a qualidade do serviço, encontra-se atualmente em curso uma série de grandes projetos de desenvolvimento da rede, quer na infraestrutura móvel, quer na fixa.

No 3T17 a NOS iniciou uma revisão da sua rede móvel, substituindo todos os elementos ativos da rede com a última geração de equipamento rádio, introduzindo a arquitetura Single RAN para otimizar a utilização de espetro e a eficiência da rede, aumentando a capacidade em quase três vezes e melhorando a cobertura. O projeto será implementado ao longo dos próximos 5 anos, com a maior fatia do investimento programada para 2018 e 2019.

Quanto à rede fixa, no final do 1T18 a NOS já terá completado o *upgrade* para Docsis 3.1 da sua rede HFC, proporcionando velocidades de 1Gbps em toda a sua cobertura. À data deste documento quase 50% da rede HFC já se encontra atualizada, permitindo à NOS lançar uma oferta *premium* de 1 Gbps.

Com o objetivo de expandir a sua cobertura fixa sob condições economicamente viáveis e progressivamente aumentar a penetração de FttH na sua rede, no final de setembro a NOS chegou a acordo com a Vodafone Portugal para desenvolver e partilhar infraestrutura de FttH em todo o país, permitindo a ambos os operadores expandir as suas ofertas comerciais através da rede partilhada a partir do início de 2018. O acordo abrange a partilha recíproca de fibra escura em cerca de 2,6 milhões de casas, em que cada operador partilha um valor equivalente em termos de investimento. A parceria aplica-se também à infraestrutura móvel, com a partilha de um mínimo de 200 torres móveis. Com este acordo, ambas as empresas mantêm a liberdade de desenvolver as suas respetivas ofertas comerciais e soluções tecnológicas, bem como a confidencialidade da relação com os clientes e gestão da respetiva informação.

No final de 2018, a rede fixa de Nova Geração da NOS atingirá uma cobertura de 4,4 milhões de casas, representando um acréscimo no mercado endereçável de mais de 10%, sendo que terá a capacidade de assegurar serviços Gigabit a 100% da sua cobertura, com o *upgrade* para o Docsis 3.1. A cobertura da NOS inclui também acesso grossista a 280 mil lares da DST, um operador regional de fibra. No final de 2022, aproximadamente 70% da rede fixa da NOS terá cobertura com FttH.

O registo de sucesso da NOS na expansão da sua rede é demonstrado pelo facto de ter atingido um nível de 25% de penetração média bruta nas novas casas passadas desde 2014.

### **Diferenciação através da inovação e do entretenimento**

A NOS está posicionada como líder no fornecimento de serviços de entretenimento e comunicações em Portugal. Com a sua rede de Nova Geração de cobertura nacional, a plataforma de serviços *multi-device* de TV e vídeo mais avançada, a "UMA", e acesso à maior rede de cinemas em Portugal, a NOS tem a experiência de entretenimento e comunicações mais entusiasmante do mercado. O pacote convergente de nível de entrada inclui 176 canais na plataforma UMA, 100 Mbps de velocidade de Banda Larga Fixa, tráfego ilimitado de Banda Larga e Voz Fixa e 1 cartão SIM com 500 MB de dados incluídos, por uma mensalidade de 56,99 euros, bem como acesso à videoteca *on demand* da NOS, NPlay. Cada cartão SIM adicional tem um custo de 11,90 euros, sendo que os clientes residenciais podem adquirir até um limite de 4 cartões. A solução de dados móveis da NOS no âmbito dos pacotes convergentes oferece aos clientes a possibilidade de partilhar o montante mensal de dados móveis entre todos os cartões que façam parte da conta da família.

No topo da gama, refletindo uma abordagem “*more for more*”, e alavancando a melhoria das capacidades de rede no âmbito do *upgrade* para o Docsis 3.1, por 17 euros adicionais por mês, a velocidade de Banda Larga fixa aumenta para 1 Gbps e a quantidade de dados móveis por cartão SIM aumenta para 10 GB por mês. A interface online e de TV, UMA, evolui de forma contínua, com novos conteúdos e funcionalidades, com o objetivo de impulsionar a venda de pacotes de gama mais elevada, com um preço mais *premium*. Durante os meses mais recentes, a NOS lançou uma série de novas funcionalidades nesta plataforma, sendo uma das mais significativas a inclusão do YouTube nas plataformas integradas da UMA na TV, computador e *smartphone*.

## Cinema e Audiovisuais

O 3T17 foi um trimestre menos forte para a divisão de Audiovisuais e Cinemas. As vendas de bilhetes de Cinema da NOS registaram um decréscimo anual de 5,8% para 2,509 milhões de bilhetes no 3T17, um desempenho negativo, em linha com o do mercado como um todo, que decresceu 4,9%<sup>1</sup>, devido ao menor número de êxitos de bilheteira durante o segundo semestre. A receita média por bilhete manteve-se estável face ao período homólogo, ascendendo a 4,7 euros no 3T17.

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	3T16	2T17	3T17	3T17 / 3T16	3T17 / 2T17	9M16	9M17	9M17 / 9M16
Cinema <sup>(1)</sup>								
Receitas por Espetador (Euros)	4.7	4.7	4.7	(0.1%)	(0.4%)	4.7	4.7	0.3%
Bilhetes Vendidos	2,663.4	2,446.3	2,509.1	(5.8%)	2.6%	6,779.2	7,251.7	7.0%
Salas (Unidades)	215	215	215	0.0%	0.0%	215	215	0.0%

<sup>(1)</sup> Operações Portuguesas

Os filmes de maior sucesso exibidos no 3T17 foram “Gru – O Maldispósito 3”, “Baywatch: Marés Vivas”, “Emoji: O Filme”, “Carros 3” e “Homem-Aranha: Regresso a Casa”.

As receitas brutas de bilheteira da NOS diminuíram em 5,8% no 3T17, o que compara com um decréscimo de 4,3% no caso do mercado como um todo. A NOS manteve a sua posição de liderança, com uma quota de mercado de 63,7% no 3T17 em termos de receitas brutas. As receitas totais de Exibição Cinematográfica decresceram em 5,3% no 3T17 para 16,4 milhões de euros.

As receitas da divisão de Audiovisuais decresceram em 11,4% para 17,3 milhões de euros no 3T17. Este decréscimo das receitas foi causado principalmente pelo desempenho mais fraco na Distribuição Cinematográfica, apesar da ligeira melhoria no Homevideo e no VoD. Dos 10 principais êxitos de bilheteira do 3T17, a NOS distribuiu 7, “Gru – O Maldispósito 3”, “Baywatch: Marés Vivas”, “Carros 3”, “Annabelle 2: A Criação do Mal”, “O Guarda-Costas e o Assassino”, “Dunkirk”, e “It”, mantendo assim a sua posição de liderança.

<sup>1</sup> Fonte: ICA – Instituto do Cinema e do Audiovisual

# Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

## Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	3T16	2T17	3T17	3T17 / 3T16	3T17 / 2T17	9M16	9M17	9M17 / 9M16
Receitas de Exploração	381.0	388.4	393.1	3.2%	1.2%	1,124.1	1,162.5	3.4%
Telecomunicações	360.4	368.8	374.0	3.8%	1.4%	1,070.9	1,105.8	3.3%
Receitas de Consumo	223.4	232.7	236.4	5.8%	1.6%	668.1	700.9	4.9%
Receitas Empresariais e Wholesale	104.2	111.8	109.1	4.7%	(2.4%)	310.1	322.5	4.0%
Vendas de Equipamentos	14.3	10.5	15.3	7.3%	45.5%	37.4	36.6	(2.0%)
Outros e Eliminações	18.6	13.8	13.2	(28.7%)	(4.3%)	55.4	45.7	(17.4%)
Audiovisuais	19.6	19.1	17.3	(11.4%)	(9.4%)	52.6	54.3	3.2%
Exibição Cinematográfica <sup>(1)</sup>	17.3	16.2	16.4	(5.3%)	1.4%	44.7	47.9	7.3%
Outros e Eliminações	(16.3)	(15.8)	(14.6)	(10.2%)	(7.2%)	(44.0)	(45.5)	3.4%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(235.7)	(231.6)	(241.9)	2.6%	4.4%	(692.3)	(710.9)	2.7%
Custos com Pessoal	(23.0)	(20.7)	(23.2)	0.9%	12.1%	(68.7)	(66.1)	(3.8%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(115.7)	(126.3)	(118.9)	2.7%	(5.9%)	(334.9)	(359.0)	7.2%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	(29.1)	(20.7)	(25.8)	(11.3%)	24.8%	(73.5)	(66.5)	(9.5%)
Outros Custos Operacionais	(68.0)	(64.0)	(74.0)	8.9%	15.7%	(215.3)	(219.4)	1.9%
EBITDA	145.2	156.7	151.2	4.1%	(3.5%)	431.8	451.6	4.6%
Margem EBITDA	38.1%	40.4%	38.5%	0.3pp	(1.9pp)	38.4%	38.8%	0.4pp
Telecomunicações	131.4	144.4	138.4	5.3%	(4.2%)	394.8	414.0	4.8%
Margem EBITDA	36.5%	39.1%	37.0%	0.5pp	(2.1pp)	36.9%	37.4%	0.6pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.8	12.4	12.8	(7.1%)	3.8%	36.9	37.6	1.8%
Margem EBITDA	43.2%	39.9%	42.8%	(0.4pp)	2.9pp	42.5%	41.4%	(1.1pp)
Depreciações e Amortizações	(98.7)	(103.4)	(103.7)	5.1%	0.2%	(292.5)	(310.4)	6.1%
Outros (Custos) / Proveitos	(5.5)	(4.5)	(3.8)	(30.0%)	(14.7%)	(11.5)	(11.7)	1.8%
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	41.1	48.8	43.7	6.4%	(10.4%)	127.8	129.4	1.3%
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	1.4	3.6	6.0	n.a.	66.0%	(8.2)	15.0	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.5)	(5.2)	(6.5)	(1.1%)	23.9%	(18.8)	(18.3)	(2.5%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	35.9	47.2	43.2	20.3%	(8.4%)	100.7	126.1	25.2%
Imposto Sobre o Rendimento	(8.6)	(6.4)	(9.7)	12.9%	52.7%	(22.5)	(20.4)	(9.5%)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	25.9	37.2	27.5	6.2%	(26.0%)	86.5	90.8	5.0%
Resultado das Operações Continuadas	27.3	40.8	33.5	22.7%	(17.9%)	78.2	105.8	35.2%
Interesses Não Controlados	0.2	(0.4)	0.1	(33.5%)	n.a.	0.2	(0.3)	n.a.
Resultado Consolidado Líquido	27.5	40.4	33.6	22.4%	(16.7%)	78.4	105.5	34.5%

(1) Inclui operação em Moçambique.

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



## Receitas de Exploração

As Receitas de Exploração cresceram 3,2% face ao 3T16 para 393,1 milhões de euros, refletindo a aceleração do ritmo de crescimento do negócio de telecomunicações e uma desaceleração das receitas da área de audiovisuais e exibição cinematográfica.

Tabela 4.

Receitas de Exploração (Variação Anual)	1T17	2T17	3T17	9M17
Receitas de Exploração	2.9%	4.2%	3.2%	3.4%
Telecomunicações	2.9%	3.1%	3.8%	3.3%
Receitas de Consumo	3.6%	5.3%	5.8%	4.9%
Receitas Empresariais e Wholesale	1.3%	5.9%	4.7%	4.0%
Vendas de Equipamentos	(14.6%)	0.6%	7.3%	(2.0%)
Outros e Eliminações	17.8%	(34.0%)	(28.7%)	(17.4%)
Audiovisuais	10.6%	13.1%	(11.4%)	3.2%
Exibição Cinematográfica <sup>(1)</sup>	(2.1%)	38.6%	(5.3%)	7.3%
Outros e Eliminações	7.6%	15.4%	(10.2%)	3.4%

A continuação do crescimento dos RGUs, associada a um ARPU mais elevado, tem impulsionado uma aceleração no crescimento das receitas da operação de Telecomunicações, que cresceram 3,8% para 374 milhões de euros, o que compara com um ritmo de crescimento de 2,9% no 1T17 e de 3,1% no 2T17.

No segmento de Consumo, as receitas Residenciais cresceram 5,6% face ao 3T16, impulsionadas pelo crescimento ligeiramente mais elevado das receitas de cliente. As receitas do segmento Pessoal registaram um crescimento anual de 7,1%, impulsionadas por um crescimento equivalente nas receitas de cliente e de operadores, graças ao aumento dos RGUs móveis *stand-alone* e ao aumento do ARPU de quase 5%. As receitas de operador mais elevadas face ao período homólogo resultam do facto de com a maior dimensão da base de clientes da NOS e aumento da sua quota de mercado, o número de chamadas terminadas na rede da NOS é superior ao que se verificou nos anos anteriores. Este é também o caso dos clientes móveis convergentes, no entanto as receitas de operadores têm um peso menor no ARPU convergente do que no ARPU móvel *stand-alone*.

As receitas Empresariais excluindo o Wholesale aumentaram 4,3% em resultado do crescimento das receitas de cliente, principalmente devido ao ARPU mais elevado por conta e ainda algum crescimento dos RGUs, embora a um ritmo inferior ao passado. As receitas Wholesale cresceram em 5,5% no 3T17 beneficiando de alguma recuperação nos serviços de chamadas em massa e do maior volume de receitas de *roaming* geradas devido à diretiva europeia "Roam Like At Home" (RLAH) implementada em meados de junho de 2017. As receitas de *roaming* para a UE nos 9M17 decresceram em 7%, com uma diminuição no *roaming out* a ser parcialmente compensada pelo forte crescimento no *roaming in*, apesar das tarifas mais baixas.

As vendas de Equipamentos aumentaram em 7,3% impulsionadas por uma atividade comercial mais intensa e pelas adições brutas neste trimestre. A linha de "Outros e Eliminações" do segmento de Telecomunicações registou um decréscimo anual de 28,7% para 13,2 milhões de euros, refletindo uma tendência semelhante à do trimestre anterior.



Este agregado contém sobretudo *share* de receitas de publicidade em canais de TV, venda de canais de TV e outras rubricas relacionadas com o negócio de telecomunicações.

As receitas de Exibição Cinematográfica registaram um decréscimo de receitas de 5,3% em resultado do cartaz mais fraco de filmes em comparação com o 3T16, tal como anteriormente mencionado na secção de Cinema e Audiovisuais. O decréscimo foi sentido no mercado como um todo, que registou uma diminuição de receitas de bilheteira totais de 4,3%, de acordo com os dados mensais publicados pelo Instituto do Cinema e do Audiovisual – ICA. As receitas da divisão de Audiovisuais registaram um decréscimo mais pronunciado devido à quebra das receitas de bilheteira que afetou as receitas de distribuição cinematográfica e a uma ligeira redução na quota de mercado de distribuição neste trimestre, bem como a um menor nível das vendas de canais de cinema *premium* para os mercados Africanos lusófonos.

## Custos Operacionais

Tabela 5.

Custos Operacionais (Variação Anual)	1T17	2T17	3T17	9M17
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	2.1%	3.3%	2.6%	2.7%
Custos com Pessoal	(6.9%)	(5.5%)	0.9%	(3.8%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	4.6%	14.4%	2.7%	7.2%
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	(22.2%)	10.5%	(11.3%)	(9.5%)
Outros Custos Operacionais	9.8%	(12.6%)	8.9%	1.9%

O crescimento de 2,6% dos Custos Operacionais para 241,9 milhões de euros foi inferior ao das Receitas de Exploração, traduzindo-se numa expansão de 4,1% do EBITDA neste trimestre.

Os Custos Diretos são os que pesam mais na estrutura de custos, aproximadamente 30% em proporção das Receitas de Exploração. Este agregado é composto principalmente pelos custos de programação e *royalties*, custos de interligação e relacionados com capacidade de telecomunicações, estando intimamente ligados ao nível de atividade comercial. O já assinalado aumento nos custos de conteúdos desportivos *premium* foi menos significativo no 3T17 do que em trimestres anteriores, sendo que os impactos mais relevantes já foram absorvidos. Não ocorrer mais acréscimos anuais, nos termos dos contratos de longo prazo assinados, mas serão menos materiais do que nos trimestres recentes. Excluindo os conteúdos desportivos de futebol, os Custos Diretos registariam um decréscimo anual marginal de 0,2%, demonstrando a melhoria na alavancagem operacional em resultado de uma maior escala e do esforço realizado no sentido de uma estrutura de custos mais eficiente.

O decréscimo de 11,3% obtido nos custos comerciais foi devido à combinação de menores gastos em publicidade na divisão de telecomunicações, com um menor custo das mercadorias vendidas face ao 3T16, impactado por um menor nível de depreciações de stock face ao período homólogo.

A variação nos outros custos operacionais resulta de vários fatores, incluindo um aumento das taxas regulatórias pagas à Anacom, provisões mais elevadas neste trimestre e poupanças numa série de custos relacionados com fornecimentos e serviços externos.

O EBIT cresceu em 6,4% para 43,7 milhões de euros, refletindo a expansão no EBITDA Consolidado de 4,1%, que se deveu a um ritmo de crescimento mais elevado das receitas que dos custos. Em particular, a Margem EBITDA de Telecomunicações demonstra uma forte tendência, acelerando o seu crescimento anual para 5,3%, o que compara com um crescimento das receitas de 3,8%, aumentando a margem para 37% em proporção das receitas de telecomunicações, o que compara com 36,5% no 3T16. Embora tenham sido mais elevadas face ao período homólogo, as Depreciações e Amortizações têm permanecido relativamente estáveis ao longo do ano.

O Resultado Líquido registou um acréscimo de 22,4% para 33,6 milhões de euros no 3T17, impulsionado pelo forte desempenho do EBIT e pela melhoria significativa da Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures, para 6 milhões de euros no 3T17. Este aumento deve-se sobretudo à melhoria da contribuição financeira da Sport TV resultante da revisão do seu modelo de distribuição, implementada durante o 2S16, e à melhoria do desempenho da ZAP.

Os Custos Financeiros Líquidos no montante de 6,5 milhões de euros refletem uma combinação de menores custos com juros, devido ao decréscimo do custo médio de endividamento de 2,2% no 3T16 para 1,9% no 3T17, uma poupança que no entanto foi mitigada por um menor nível de juros recebidos sobre dívidas de clientes.

O acréscimo de 12,9% da provisão para Imposto Sobre o Rendimento no 3T17 para 9,7 milhões de euros foi essencialmente consequência do Resultado Antes de Impostos mais elevado.

## CAPEX

Tabela 6.

CAPEX (Milhões de Euros)	3T16	2T17	3T17	3T17 / 3T16	3T17 / 2T17	9M16	9M17	9M17 / 9M16
Telecomunicações	87.0	77.6	84.2	(3.3%)	8.5%	264.7	239.5	(9.5%)
CAPEX Técnico	42.5	42.4	47.1	11.0%	11.2%	130.3	125.5	(3.7%)
em % das Receitas de Telecomunicações	11.8%	11.5%	12.6%	0.8pp	1.1pp	12.2%	11.4%	(0.8pp)
Base	30.0	35.9	27.8	(7.5%)	(22.6%)	92.5	90.5	(2.1%)
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	12.4	6.5	19.4	55.5%	198.0%	37.8	35.0	(7.5%)
Relacionado com Cliente	44.6	35.2	37.0	(16.9%)	5.2%	134.4	114.0	(15.2%)
em % das Receitas de Telecomunicações	12.4%	9.5%	9.9%	(2.5pp)	0.4pp	12.6%	10.3%	(0.2pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.5	8.1	6.6	(30.9%)	(18.6%)	27.9	24.1	(13.8%)
Total do Grupo	96.6	85.7	90.8	(6.0%)	5.9%	292.6	263.6	(9.9%)
em % das Receitas Consolidadas	25.3%	22.1%	23.1%	(2.3pp)	1.0pp	26.0%	22.7%	(0.1pp)

O CAPEX de Telecomunicações caiu 3,3% para 84,2 milhões de euros, representando 22,5% das Receitas de Telecomunicações. Deste montante, o CAPEX Técnico começou a aumentar face ao trimestre anterior, cifrando-se em 47,1 milhões de euros no 3T17, 12,6% das Receitas de Telecomunicações, tal como esperado, devido ao lançamento no 2S17 dos grandes projetos de rede mencionados anteriormente neste relatório. O CAPEX Técnico irá continuar a aumentar trimestre após trimestre, embora permanecendo dentro do intervalo de 12-13% das receitas anuais de Telecomunicações. No âmbito do CAPEX Técnico, o CAPEX Base ascendeu a 27,8 milhões de euros, ou 7,4% das Receitas de Telecomunicações, um nível semelhante ao dos trimestres anteriores. O CAPEX Relacionado com Cliente registou um decréscimo significativo de 16,9% para 37 milhões de euros no 3T17, refletindo o abrandamento esperado no crescimento de RGUs e aquisição de clientes.

O CAPEX Total do Grupo cifrou-se em 90,8 milhões de euros no 3T17, ou 23,1% das Receitas de Exploração. O CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica decresceu de 9,5 milhões de euros no 3T16 para 6,6 milhões de euros no 3T17, principalmente devido ao trimestre mais fraco em termos de distribuição cinematográfica e de venda de canais *premium* de cinema.

## Cash Flow

Tabela 7.

Cash Flow (Milhões de Euros)	3T16	2T17	3T17	3T17 / 3T16	3T17 / 2T17	9M16	9M17	9M17 / 9M16
EBITDA	145.2	156.7	151.2	4.1%	(3.5%)	431.8	451.6	4.6%
CAPEX Total	(96.6)	(85.7)	(90.8)	(6.0%)	5.9%	(292.6)	(263.6)	(9.9%)
EBITDA - CAPEX Total	48.7	71.1	60.5	24.3%	(14.9%)	139.1	188.0	35.1%
em % das Receitas	12.8%	18.3%	15.4%	2.6pp	(2.9pp)	12.4%	16.2%	3.8pp
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(0.9)	(13.2)	(4.5)	n.a.	(66.1%)	(39.7)	(25.3)	(36.2%)
Cash Flow Operacional	47.7	57.9	56.0	17.3%	(3.3%)	99.4	162.7	63.6%
Contratos de Longo Prazo	(4.7)	(3.8)	(4.6)	(3.1%)	21.4%	(13.0)	(11.3)	(13.2%)
Pagamentos Cash de Reestruturação	(6.0)	(5.9)	(2.5)	(59.1%)	(58.5%)	(11.8)	(13.7)	16.6%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(5.9)	(4.9)	(6.3)	7.4%	27.2%	(15.5)	(17.9)	15.5%
Impostos Sobre o Rendimento	(9.5)	(0.0)	(9.4)	(1.2%)	n.a.	(14.9)	(9.7)	(34.7%)
Alienações de Investimentos Financeiros	2.9	0.7	0.6	(78.9%)	(14.1%)	3.7	25.9	n.a.
Outros Movimentos	(0.2)	0.0	(0.0)	(100.0%)	(100.0%)	0.2	0.0	(100.0%)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	24.3	43.9	33.9	39.5%	(22.8%)	48.2	136.0	182.3%
Aquisições de Ações Próprias	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	(20.7)	0.0	(100.0%)
Dividendos	0.0	(102.6)	0.0	n.a.	(100.0%)	(82.1)	(102.6)	25.0%
Free Cash Flow	24.3	(58.7)	33.9	39.5%	n.a.	(54.6)	33.3	n.a.
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(2.4)	(2.2)	0.5	n.a.	n.a.	(11.2)	(0.9)	(92.4%)
Variação da Dívida Financeira Líquida	(21.9)	60.9	(34.4)	56.9%	n.a.	65.9	(32.5)	n.a.

O crescimento do FCF continua a acelerar, refletindo o forte ritmo de geração de cash da NOS e o seu potencial para um crescimento atrativo em termos de remuneração acionista.

No 3T17, o EBITDA-CAPEX cresceu em 24,3% para 60,5 milhões de euros, sendo que o Cash Flow Operacional aumentou em 17,3% para 56 milhões de euros. No acumulado dos 9M17, o Cash Flow Operacional ascendeu a 162,7 milhões de euros, um acréscimo anual de 63,6%.

Dos principais movimentos abaixo do Cash Flow Operacional no 3T17, a NOS pagou impostos no montante de 9,4 milhões de euros, um montante semelhante ao nível pago no 3T16. Nos 9M17, o montante pago ascendeu a 9,7 milhões de euros, uma descida face aos 14,9 milhões de euros dos 9M16. Os Juros Pagos aumentaram em 7,4% para 6,3 milhões de euros no 3T17, reflexo do decréscimo dos custos de financiamento devido ao menor custo médio da dívida, que no entanto foi compensado pelo menor nível de recebimento de juros de clientes em contencioso, face ao período homólogo. Os pagamentos relacionados com a Reestruturação diminuíram muito significativamente no 3T17, para 2,5 milhões de euros, o que compara com um montante de 6 milhões de euros no 3T16 e 5,9 milhões de euros no 2T17.

O FCF Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias aumentou 39,5% no 3T17 para 33,9 milhões de euros, traduzindo-se numa margem de 8,6% em proporção das Receitas de Exploração, o que compara com um valor de 6,4% no 3T16.

## Balanço Consolidado

Tabela 8.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2016	2T17	3T17
Ativo não Corrente	2,453.0	2,425.8	2,418.5
Ativo Corrente	529.6	496.3	526.5
Total do Ativo	2,982.6	2,922.1	2,945.0
Capital Próprio	1,053.1	1,025.8	1,060.2
Passivo Não Corrente	1,168.7	1,210.5	1,137.2
Passivo Corrente	760.8	685.8	747.7
Total do Passivo	1,929.5	1,896.3	1,884.9
Total do Passivo e Capital Próprio	2,982.6	2,922.1	2,945.0

## Estrutura de Capital

No final dos 9M17, a Dívida Financeira Líquida ascendia a 1.079,8 milhões de euros.

A Dívida Financeira Total cifrava-se em 1.081,8 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 2,0 milhões de euros. No final dos 9M17, a NOS tinha ainda 210 milhões de euros de programas de papel comercial não emitidos.

O custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da NOS cifrou-se em 1,9% para o 3T17, um decréscimo face aos 2,2% do 3T16 e aos 2,1% do 2T17. Nos 9M17, o custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da NOS ascendeu a 2,1%.

Durante os 9M17 a NOS realizou duas operações de financiamento para refinanciar linhas existentes:

- Em março, um novo programa de papel comercial com um montante máximo de 75 milhões de euros e maturidade em 2021, com o Banco Millennium bcp; e
- Em junho, um novo programa de papel comercial com um montante máximo de 100 milhões de euros, 50% dos quais amortizados em 2021 e o remanescente em 2023, com o Banco Santander Totta.

O Rácio da Alavancagem Financeira era de 50,5% no final dos 9M17 e o rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA (últimos 4 trimestres) ascende agora a 1,9x. A maturidade média da Dívida Financeira Líquida da NOS no final dos 9M17 era de 3 anos.

Tendo em conta os empréstimos emitidos a uma taxa fixa, as operações de cobertura de taxa de juro em vigor e o ambiente de taxas de juro negativas, à data de 30 de setembro de 2017, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era aproximadamente 73%.

Tabela 9.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	2016	2T17	3T17	3T17 / 2016
Dívida de Curto Prazo	213.9	153.6	193.3	(9.6%)
Empréstimos Bancários e Outros	196.4	138.7	177.5	(9.6%)
Locações Financeiras	17.5	15.0	15.8	(9.8%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	900.7	962.6	888.5	(1.4%)
Empréstimos Bancários e Outros	871.8	939.4	869.9	(0.2%)
Locações Financeiras	28.9	23.2	18.7	(35.5%)
Dívida Total	1,114.6	1,116.3	1,081.8	(2.9%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.3	2.0	2.0	(14.0%)
Dívida Financeira Líquida	1,112.3	1,114.2	1,079.8	(2.9%)
Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(1)</sup>	51.4%	52.1%	50.5%	(0.9pp)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	2.0x	2.0x	1.9x	n.a.

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

# Anexo I

Tabela 10.

Indicadores Operacionais ('000)	1T16	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17
<b>Telecomunicações <sup>(1)</sup></b>							
<b>Indicadores Agregados</b>							
Casas Passadas	3,632.8	3,701.0	3,741.4	3,763.9	3,772.3	3,787.2	4,065.9
RGUs Totais	8,595.1	8,746.4	8,941.5	9,076.8	9,155.2	9,254.3	9,365.7
Subscritores Móveis	4,173.0	4,270.3	4,395.6	4,455.7	4,487.1	4,549.1	4,643.7
Pré-Pagos	2,055.3	2,048.3	2,089.3	2,071.3	2,034.2	2,027.3	2,070.5
Pós-Pagos	2,117.8	2,222.0	2,306.3	2,384.4	2,452.8	2,521.8	2,573.2
ARPU / Subscritor Móvel (Euros)	8.5	8.5	8.8	8.4	8.4	8.6	8.9
TV por Subscrição	1,561.5	1,574.4	1,586.1	1,600.6	1,608.4	1,613.3	1,615.7
Acesso Fixo <sup>(2)</sup>	1,229.7	1,240.0	1,250.8	1,265.6	1,276.2	1,282.4	1,287.8
DTH	331.8	334.4	335.4	335.0	332.3	331.0	327.9
Voz Fixa	1,647.9	1,665.0	1,692.1	1,724.7	1,738.0	1,751.1	1,752.9
Banda Larga	1,182.5	1,206.4	1,236.8	1,264.6	1,289.5	1,308.0	1,320.6
Outros e Dados	30.2	30.4	30.8	31.2	32.2	32.7	32.8
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	995.8	1,018.2	1,040.3	1,061.8	1,083.3	1,096.3	1,108.4
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	81.0%	82.1%	83.2%	83.9%	84.9%	85.5%	86.1%
RGUs Convergentes	2,988.0	3,155.6	3,272.9	3,387.2	3,509.0	3,585.9	3,631.5
Clientes Convergentes	614.8	644.0	661.2	680.2	697.8	710.8	718.5
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	42.8%	44.4%	45.1%	45.8%	46.5%	47.1%	47.3%
% Clientes Convergentes	39.4%	40.9%	41.7%	42.5%	43.4%	44.1%	44.5%
Subscritores IRIS & UMA	899.6	927.3	955.1	982.6	1,007.4	1,024.6	1,040.2
% Subscritores IRIS & UMA 3,4&5P (Acesso Fixo)	90.3%	91.1%	91.8%	92.5%	93.0%	93.5%	93.8%
<b>Adições Líquidas</b>							
Casas Passadas	32.7	68.2	40.4	22.5	8.3	14.9	278.7
RGUs Totais	130.3	151.3	195.0	135.3	78.4	99.1	111.4
Subscritores Móveis	50.0	97.3	125.3	60.0	31.4	62.0	94.6
Pré-Pagos	(20.3)	(6.9)	41.0	(18.0)	(37.0)	(7.0)	43.2
Pós-Pagos	70.2	104.2	84.4	78.1	68.4	69.0	51.4
TV por Subscrição	17.7	12.9	11.8	14.5	7.8	4.9	2.4
Acesso Fixo <sup>(2)</sup>	14.3	10.3	10.7	14.8	10.6	6.2	5.5
DTH	3.4	2.5	1.0	(0.4)	(2.7)	(1.3)	(3.1)
Voz Fixa	24.6	17.0	27.1	32.6	13.3	13.1	1.8
Banda Larga	37.7	23.9	30.4	27.8	24.9	18.5	12.6
Outros e Dados	0.3	0.2	0.4	0.4	1.0	0.6	0.0
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	27.3	22.5	22.1	21.5	21.4	13.1	12.1
RGUs Convergentes	134.3	167.5	117.3	114.3	121.8	76.9	45.6
Clientes Convergentes	23.9	29.2	17.2	19.0	17.6	13.0	7.7
Subscritores IRIS & UMA	34.5	27.7	27.8	27.5	24.8	17.2	15.6

(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.

Tabela 11.

Indicadores Operacionais ('000)	1T16	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17
<b>Telecomunicações <sup>(1)</sup></b>							
<b>Indicadores por Segmento</b>							
<b>Consumo</b>							
Total RGUs	7,285.8	7,400.6	7,560.0	7,658.9	7,724.7	7,801.2	7,906.0
TV por Subscrição	1,448.8	1,458.1	1,466.3	1,478.3	1,483.6	1,487.1	1,489.6
Acesso Fixo	1,144.9	1,152.1	1,160.0	1,172.0	1,180.1	1,185.0	1,189.5
DTH	303.9	306.0	306.2	306.3	303.5	302.1	300.2
Subscritores IRIS & UMA	859.0	883.3	908.6	933.3	955.7	970.7	984.6
Banda Larga Fixa	1,072.5	1,093.3	1,119.3	1,143.5	1,167.1	1,182.9	1,194.6
Voz Fixa	1,354.6	1,365.6	1,381.4	1,393.3	1,402.0	1,408.6	1,410.5
Subscritores Móveis	3,409.9	3,483.7	3,593.0	3,643.8	3,671.8	3,722.6	3,811.3
% 1P (Acesso Fixo)	6.9%	6.4%	5.7%	5.4%	5.1%	4.8%	4.6%
% 2P (Acesso Fixo)	12.8%	12.0%	11.8%	11.2%	10.6%	10.1%	9.9%
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	80.3%	81.5%	82.5%	83.5%	84.4%	85.0%	85.5%
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	43.7	43.1	42.8	43.5	44.5	44.4	44.6
<b>Adições Líquidas</b>							
Total RGUs	105.3	114.8	159.3	98.9	65.8	76.5	104.9
Tv por Subscrição	13.3	9.2	8.2	12.0	5.3	3.5	2.5
Acesso Fixo	10.6	7.2	8.0	11.9	8.1	4.9	4.5
DTH	2.7	2.1	0.2	0.1	(2.8)	(1.4)	(2.0)
Subscritores IRIS & UMA	30.6	24.3	25.3	24.8	22.4	15.0	13.9
Banda Larga Fixa	33.3	20.8	26.0	24.2	23.6	15.7	11.7
Voz Fixa	17.7	11.0	15.8	11.9	8.8	6.6	1.9
Subscritores Móveis	41.0	73.8	109.3	50.8	28.1	50.7	88.7
<b>Empresarial</b>							
Total RGUs	1,309.3	1,345.8	1,381.5	1,417.9	1,430.5	1,453.1	1,459.7
TV por Subscrição	112.7	116.3	119.9	122.3	124.8	126.2	126.1
Subscritores IRIS & UMA	40.6	44.1	46.6	49.2	51.7	53.8	55.6
Banda Larga Fixa	140.2	143.5	148.3	152.3	154.6	157.9	158.7
Voz Fixa	293.3	299.4	310.7	331.4	335.9	342.5	342.4
Subscritores Móveis	763.1	786.6	802.7	811.9	815.2	826.5	832.4
ARPU por RGU (Euros)	16.8	16.4	16.0	15.8	15.7	15.7	15.7
<b>Adições Líquidas</b>							
Total RGUs	25.0	36.5	35.7	36.4	12.7	22.6	6.6
TV por Subscrição	4.4	3.6	3.6	2.4	2.5	1.4	(0.1)
Subscritores IRIS & UMA	4.0	3.5	2.5	2.7	2.4	2.1	1.8
Banda Larga Fixa	4.7	3.3	4.8	4.0	2.3	3.3	0.9
Voz Fixa	6.9	6.1	11.3	20.7	4.5	6.6	(0.1)
Subscritores Móveis	9.0	23.5	16.1	9.2	3.3	11.3	5.9
<b>Cinema <sup>(1)</sup></b>							
Receitas por Espetador (Euros)	4.8	4.7	4.7	4.8	4.8	4.7	4.7
Bilhetes Vendidos	2,400.3	1,715.6	2,663.4	2,317.6	2,296.4	2,446.3	2,509.1
Salas (Unidades)	215	215	215	215	215	215	215

(1) Operações Portuguesas



# Anexo II

Tabela 12.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T16	2T16	3T16	4T16	2016	1T17	2T17	3T17
Receitas de Exploração	370.3	372.8	381.0	390.9	1,515.0	381.0	388.4	393.1
Telecomunicações	352.5	357.9	360.4	371.6	1,442.5	362.9	368.8	374.0
Receitas de Consumo	223.7	220.9	223.4	226.8	894.8	231.8	232.7	236.4
Receitas Empresariais e Wholesale	100.3	105.6	104.2	104.9	415.0	101.6	111.8	109.1
Vendas de Equipamentos	12.7	10.5	14.3	16.3	53.7	10.8	10.5	15.3
Outros e Eliminações	15.9	20.9	18.6	23.6	79.0	18.7	13.8	13.2
Audiovisuais	16.1	16.9	19.6	19.0	71.6	17.8	19.1	17.3
Exibição Cinematográfica <sup>(1)</sup>	15.7	11.7	17.3	15.5	60.2	15.3	16.2	16.4
Outros e Eliminações	(14.0)	(13.7)	(16.3)	(15.3)	(59.3)	(15.1)	(15.8)	(14.6)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(232.4)	(224.2)	(235.7)	(265.9)	(958.2)	(237.4)	(231.6)	(241.9)
Custos com Pessoal	(23.8)	(21.9)	(23.0)	(24.4)	(93.1)	(22.2)	(20.7)	(23.2)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(108.8)	(110.4)	(115.7)	(122.9)	(457.8)	(113.8)	(126.3)	(118.9)
Custos Comerciais <sup>(2)</sup>	(25.6)	(18.7)	(29.1)	(31.2)	(104.6)	(20.0)	(20.7)	(25.8)
Outros Custos Operacionais	(74.1)	(73.2)	(68.0)	(87.5)	(302.7)	(81.4)	(64.0)	(74.0)
EBITDA	137.9	148.7	145.2	125.0	556.7	143.6	156.7	151.2
Margem EBITDA	37.2%	39.9%	38.1%	32.0%	36.7%	37.7%	40.4%	38.5%
Telecomunicações	125.8	137.6	131.4	111.8	506.7	131.2	144.4	138.4
Margem EBITDA	35.7%	38.4%	36.5%	30.1%	35.1%	36.2%	39.1%	37.0%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12.1	11.1	13.8	13.1	50.1	12.4	12.4	12.8
Margem EBITDA	41.5%	42.8%	43.2%	42.9%	42.6%	41.5%	39.9%	42.8%
Depreciações e Amortizações	(95.3)	(98.5)	(98.7)	(99.1)	(391.6)	(103.3)	(103.4)	(103.7)
Outros (Custos) / Proveitos	(2.4)	(3.6)	(5.5)	(10.9)	(22.4)	(3.4)	(4.5)	(3.8)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	40.2	46.5	41.1	15.0	142.8	37.0	48.8	43.7
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(6.4)	(3.3)	1.4	2.3	(5.9)	5.3	3.6	6.0
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(5.4)	(6.9)	(6.5)	(5.8)	(24.6)	(6.6)	(5.2)	(6.5)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	28.4	36.4	35.9	11.5	112.2	35.7	47.2	43.2
Imposto Sobre o Rendimento	(4.0)	(9.9)	(8.6)	0.3	(22.2)	(4.3)	(6.4)	(9.7)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	30.8	29.7	25.9	9.5	95.9	26.1	37.2	27.5
Resultado das Operações Continuadas	24.5	26.5	27.3	11.8	90.0	31.4	40.8	33.5
Interesses Não Controlados	(0.0)	0.0	0.2	0.2	0.4	0.0	(0.4)	0.1
Resultado Consolidado Líquido	24.4	26.5	27.5	12.0	90.4	31.4	40.4	33.6

(1) Inclui operação em Moçambique.

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

Tabela 13.

CAPEX (Milhões de Euros)	1T16	2T16	3T16	4T16	2016	1T17	2T17	3T17
Telecomunicações	84.9	92.7	87.0	91.6	356.3	77.7	77.6	84.2
CAPEX Técnico	42.0	45.8	42.5	41.3	171.6	36.0	42.4	47.1
em % das Receitas de Telecomunicações	11.9%	12.8%	11.8%	11.1%	11.9%	9.9%	11.5%	12.6%
Base	27.6	34.9	30.0	28.3	120.8	26.8	35.9	27.8
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	14.4	11.0	12.4	13.0	50.8	9.1	6.5	19.4
Relacionado com Cliente	42.9	46.9	44.6	50.3	184.7	41.7	35.2	37.0
em % das Receitas de Telecomunicações	12.2%	13.1%	12.4%	13.5%	12.8%	11.5%	9.5%	9.9%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	10.2	8.2	9.5	8.4	36.4	9.4	8.1	6.6
Total do Grupo	95.1	101.0	96.6	100.0	392.7	87.1	85.7	90.8
em % das Receitas Consolidadas	25.7%	27.1%	25.3%	25.6%	25.9%	22.9%	22.1%	23.1%

Tabela 14.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T16	2T16	3T16	4T16	2016	1T17	2T17	3T17
EBITDA	137.9	148.7	145.2	125.0	556.7	143.6	156.7	151.2
CAPEX Total	(95.1)	(101.0)	(96.6)	(100.0)	(392.7)	(87.1)	(85.7)	(90.8)
EBITDA - CAPEX Total	42.8	47.7	48.7	24.9	164.1	56.5	71.1	60.5
em % das Receitas	11.6%	12.8%	12.8%	6.4%	10.8%	14.8%	18.3%	15.4%
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(19.8)	(18.9)	(0.9)	(2.4)	(42.1)	(7.7)	(13.2)	(4.5)
Cash Flow Operacional	22.9	28.8	47.7	22.5	122.0	48.8	57.9	56.0
Contratos de Longo Prazo	(3.8)	(4.4)	(4.7)	(4.1)	(17.1)	(2.9)	(3.8)	(4.6)
Pagamentos Cash de Reestruturação	(3.4)	(2.3)	(6.0)	(4.1)	(15.8)	(5.3)	(5.9)	(2.5)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(5.5)	(4.2)	(5.9)	(3.4)	(18.9)	(6.7)	(4.9)	(6.3)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.9)	(4.5)	(9.5)	(6.3)	(21.1)	(0.3)	(0.0)	(9.4)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.4	2.9	1.3	5.0	24.6	0.7	0.6
Outros Movimentos	0.0	0.4	(0.2)	(0.2)	0.0	(0.0)	0.0	(0.0)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	9.7	14.1	24.3	5.9	54.1	58.2	43.9	33.9
Aquisições de Ações Próprias	(7.3)	(13.3)	0.0	0.0	(20.7)	0.0	0.0	0.0
Dividendos	0.0	(82.1)	0.0	0.0	(82.1)	0.0	(102.6)	0.0
Free Cash Flow	2.4	(81.3)	24.3	5.9	(48.7)	58.2	(58.7)	33.9
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(1.7)	(7.2)	(2.4)	(4.0)	(15.2)	0.8	(2.2)	0.5
Variação da Dívida Financeira Líquida	(0.7)	88.5	(21.9)	(1.9)	63.9	(59.0)	60.9	(34.4)

Tabela 15.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	1T16	2T16	3T16	4T16	1T17	2T17	3T17
Dívida de Curto Prazo	144.4	71.9	116.3	213.9	156.3	153.6	193.3
Empréstimos Bancários e Outros	123.9	52.8	98.5	196.4	139.0	138.7	177.5
Locações Financeiras	20.5	19.1	17.8	17.5	17.3	15.0	15.8
Dívida de Médio e Longo Prazo	905.1	1,065.6	999.4	900.7	898.9	962.6	888.5
Empréstimos Bancários e Outros	873.1	1,033.2	968.7	871.8	872.2	939.4	869.9
Locações Financeiras	32.1	32.4	30.7	28.9	26.6	23.2	18.7
Dívida Total	1,049.5	1,137.5	1,115.8	1,114.6	1,055.1	1,116.3	1,081.8
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.8	1.3	1.5	2.3	1.8	2.0	2.0
Dívida Financeira Líquida	1,047.7	1,136.2	1,114.2	1,112.3	1,053.3	1,114.2	1,079.8
Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(1)</sup>	49.2%	52.9%	51.7%	51.4%	49.2%	52.1%	50.5%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1.9x	2.1x	2.0x	2.0x	1.9x	2.0x	1.9x

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

Tabela 16.

Indicadores Financeiros - Variação Anual	1T16	2T16	3T16	4T16	2016	1T17	2T17	3T17	9M17
Receitas de Exploração	7.6%	4.8%	3.5%	3.8%	4.9%	2.9%	4.2%	3.2%	3.4%
Telecomunicações	7.6%	5.8%	3.7%	3.6%	5.1%	2.9%	3.1%	3.8%	3.3%
Receitas de Consumo	6.8%	4.0%	3.9%	4.4%	4.8%	3.6%	5.3%	5.8%	4.9%
Receitas Empresariais e Wholesale	8.8%	3.0%	0.3%	0.7%	3.0%	1.3%	5.9%	4.7%	4.0%
Vendas de Equipamentos	52.0%	6.7%	8.3%	(2.5%)	11.8%	(14.6%)	0.6%	7.3%	(2.0%)
Outros e Eliminações	(10.9%)	55.0%	20.3%	14.6%	17.3%	17.8%	(34.0%)	(28.7%)	(17.4%)
Audiovisuais	(3.2%)	(6.3%)	7.7%	3.2%	0.5%	10.6%	13.1%	(11.4%)	3.2%
Exibição Cinematográfica	13.8%	(9.2%)	2.3%	4.1%	2.9%	(2.1%)	38.6%	(5.3%)	7.3%
Outros e Eliminações	0.0%	2.1%	10.9%	(2.3%)	2.7%	7.6%	15.4%	(10.2%)	3.4%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	7.5%	3.1%	5.0%	5.0%	5.2%	2.1%	3.3%	2.6%	2.7%
Custos com Pessoal	10.3%	7.9%	(1.8%)	2.5%	4.5%	(6.9%)	(5.5%)	0.9%	(3.8%)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	7.5%	(0.3%)	7.4%	5.0%	4.8%	4.6%	14.4%	2.7%	7.2%
Custos Comerciais	20.8%	(2.3%)	3.1%	5.5%	6.6%	(22.2%)	10.5%	(11.3%)	(9.5%)
Outros Custos Operacionais	2.8%	8.8%	4.5%	5.6%	5.4%	9.8%	(12.6%)	8.9%	1.9%
EBITDA	7.8%	7.3%	1.2%	1.4%	4.4%	4.2%	5.4%	4.1%	4.6%
Margem EBITDA	0.1pp	1.0pp	(0.9pp)	(0.8pp)	(0.2pp)	0.5pp	0.5pp	0.3pp	0.4pp
Telecomunicações	7.6%	6.6%	1.3%	1.8%	4.4%	4.3%	4.9%	5.3%	4.8%
Margem EBITDA	0.0pp	0.3pp	(0.9pp)	(0.5pp)	(0.3pp)	0.5pp	0.7pp	0.5pp	0.6pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.2%	17.0%	0.9%	(1.7%)	5.3%	2.8%	11.8%	(7.1%)	1.8%
Margem EBITDA	1.0pp	7.7pp	(2.0pp)	(1.5pp)	1.1pp	0.0pp	(2.9pp)	(0.4pp)	(1.1pp)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	17.6%	9.7%	(16.7%)	(28.2%)	(2.7%)	(7.9%)	4.8%	6.4%	1.3%
CAPEX	0.8%	(1.4%)	(1.4%)	(12.0%)	(3.8%)	(8.4%)	(15.1%)	(6.0%)	(9.9%)
EBITDA - CAPEX	27.3%	32.0%	6.9%	160.6%	31.4%	32.0%	49.0%	24.3%	35.1%
Cash Flow Operacional	163.7%	n.a.	(20.2%)	(12.1%)	24.4%	112.9%	101.2%	17.3%	63.6%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos	n.a.	n.a.	(54.2%)	(55.5%)	30.5%	n.a.	210.9%	39.5%	182.3%
Free Cash Flow	n.a.	(8.6%)	(50.4%)	(39.2%)	25.5%	n.a.	(27.8%)	39.5%	n.a.

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 actualizar 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 respectivo 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](mailto:ir@nos.pt)

**Imprensa:** Isabel Borgas / Irene Luis

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

Conference call agendada para as **12.00 (GMT)** no dia **09 de novembro 2017**

Conference ID: **5596629**

Portugal Dial-in: +351 800 812 040

Standard International Dial-In: +44 (0) 1452 555 566

UK Dial-in: +44 (0) 800 694 02 57

US Dial-in: +1 866 966 94 39

Encore Replay Access #: **5596629**

International Encore Dial In: +44 1452 550 000

NOS



Rua Ator António Silva, 9  
1600-404 Lisboa - Portugal  
Telef. +351 21 782 47 25  
ir@nos.pt