



# Divulgação

## Resultados

**3T19**

# 19

Lisboa, 6 de novembro de 2019

## 3T19

- Aceleração do crescimento de RGUs no 3T19, impulsionado pela melhoria sazonal dos subscritores móveis, maior tração nos serviços de TV por Subscrição e maior penetração de ofertas convergentes e integradas, com um maior enfoque em ofertas mais flexíveis de tipo “escolher e combinar”;
- Maior crescimento anual das Receitas de Exploração, reflexo do sólido desempenho das receitas de Telecomunicações e de um trimestre recorde na Exibição Cinematográfica;
- Projetos de investimento tecnológico em curso, com impacto positivo na qualidade operacional dos serviços por parte do *upgrade* móvel e da expansão de rede fixa;
- Forte geração de FCF, de 44,4 milhões de euros neste trimestre, embora menor face ao 3T18 devido ao impacto não recorrente de uma decisão judicial, que ocorreu nesse trimestre.

Tabela 1.

Destques 3T19	3T18	3T19	3T19 / 3T18	9M18	9M19	9M19 / 9M18
<b>Destques Financeiros</b>						
Receitas de Exploração	395.0	403.4	2.1%	1,167.3	1,185.2	1.5%
Receitas de Telecomunicações	376.2	380.4	1.1%	1,116.1	1,128.0	1.1%
EBITDA	167.7	173.4	3.4%	491.7	505.3	2.8%
Margem EBITDA	42.5%	43.0%	0.5pp	42.1%	42.6%	0.5pp
Telecomunicações	153.4	157.7	2.8%	450.9	463.3	2.8%
Margem EBITDA	40.8%	41.5%	0.7pp	40.4%	41.1%	0.7pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	43.9	46.9	6.8%	129.0	135.6	5.1%
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	67.5	81.2	20.2%	212.2	230.7	8.7%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	88.2	44.4	(49.7%)	180.1	144.4	(19.9%)

## Análise Operacional

O crescimento dos principais serviços no 3T19 foi impulsionado por uma recuperação sazonal no móvel, com 39,7 mil adições líquidas, bem como por uma adesão mais significativa na TV por Subscrição, com crescimento líquido de 14,2 mil clientes, tendo o crescimento no acesso fixo mais do que compensado o decréscimo continuado dos subscritores de DTH. Os serviços de Banda Larga Fixa cresceram em linha com a base de TV por Subscrição, o que é consistente com o facto de tenderem a ser vendidos em conjunto com ofertas de TV por Subscrição.

No final de maio, a NOS lançou uma nova proposta de valor para o segmento residencial, com um maior enfoque em ofertas mais flexíveis para serviços fixos e móveis. O enfoque comercial tem vindo a afastar-se progressivamente dos pacotes convergentes relativamente rígidos, centrando-se cada vez mais em soluções de “escolher e combinar” que permitem aos clientes subscrever pacotes, mantendo em simultâneo a flexibilidade para adicionar ou subtrair serviços em função de perfis de utilização específicos e sem ter de alterar o plano tarifário de base. No sentido de refletir esta alteração operacional, adaptámos o reporte do nosso indicador operacional de “clientes convergentes” para “clientes convergentes e integrados”, que são faturados por serviços fixos e móveis na mesma fatura mensal. No final do 3T19, 914,8 mil clientes subscreviam ofertas convergentes e integradas, representando 59,1% da base de clientes fixos, tendo este posicionamento comercial revisto impulsionado a adesão a serviços fixos e móveis. As campanhas dirigidas ao segmento de Consumo têm também enfatizado as vantagens do aumento do número de cartões móveis por conta, como forma de impulsionar um acréscimo mais do que proporcional dos pacotes de dados móveis. Estas alterações de marketing foram concebidas com o intuito de encorajar os clientes a fazer o *upgrade* dos seus serviços, recebendo mais valor pelo mesmo montante numa base comparável, e conduzindo a um crescimento progressivo das receitas mensais.

Em comparação com o 3T18, as subscrições totais de canais premium permaneceram estáveis. No entanto, cresceram 6% face ao trimestre anterior, impulsionadas por uma melhoria das subscrições de canais desportivos, com o início da época futebolística. As subscrições de canais desportivos premium começam a denotar ténues sinais de recuperação face aos trimestres anteriores, no entanto estas receitas ainda registaram um decréscimo anual, devido ao *mix* menos favorável relacionado com o aumento do peso de canais com um preço inferior.

O ARPU Residencial Fixo permaneceu estável face ao período homólogo e ao trimestre anterior, cifrando-se em 44,1 euros. No entanto, isto é reflexo da combinação de tendências subjacentes mais positivas nos serviços de base, que foram mitigadas por efeitos regulatórios e pelo desempenho ainda negativo das receitas premium. O ARPU de receitas base de cliente cresceu 1,3% face ao 3T18, reflexo da venda adicional de serviços por conta e de alterações de preços baseadas na inflação, que contribuíram para compensar o decréscimo anual das receitas de canais premium, bem como o impacto negativo nas receitas discricionárias de tráfego, resultantes da imposição regulatória de limites de preços nas chamadas internacionais na Europa a partir de maio de 2019.

Foram lançadas durante o 3T19 importantes aplicações transacionais e de serviço ao cliente, concebidas para melhorar de forma fundamental a experiência de cliente, a adesão a serviços e a eficiência operacional em

geral. A nova app “NOS Cinemas”, lançada em julho, permite aos clientes adquirir bilhetes diretamente através dos seus aparelhos móveis, utilizando métodos fáceis de pagamento, tais como o “MBWay” ou o “Pay Pal”, consultar os filmes exibidos nos seus cinemas favoritos, enviar bilhetes a amigos ou comprar pipocas ou outros produtos de bar em antecipação da sua sessão. Duas novas aplicações de serviço ao cliente, para os clientes NOS e WTF (a nossa marca móvel *stand-alone* dirigida ao segmento *teenagers / jovens adultos*), representam marcos importantes no nosso programa de digitalização, proporcionando um conhecimento que permite melhor compreender e alavancar as preferências e perfis de utilização dos clientes, bem como uma plataforma para o desenvolvimento de iniciativas de marketing digital mais eficazes e melhor direcionadas. Através da app NOS, os clientes podem gerir ativamente os seus planos tarifários, pacotes de dados e consumos, bem como definições gerais das suas contas, fazer pagamentos em qualquer momento e ter sempre o seu cartão NOS Cinemas à mão. Para além da gestão de tarifários e planos e consumos de dados, a app WTF inclui ainda várias funcionalidades apelativas para o seu segmento alvo, tais como a gestão de vouchers Uber, Uber Eats e NOS Cinemas, entre outras. Todas as apps têm obtido um grande sucesso, com avaliações nas lojas digitais entre 4,5 e 4,7 pontos, marcando presença consistentemente nas 20 aplicações mais descarregadas desde os respetivos lançamentos.

No segmento B2B, o desempenho operacional foi positivo, com um crescimento anual do número de contas de cliente geridas nos principais segmentos e, de forma relevante, registando-se algum crescimento na receita média por conta, reflexo do esforço para compensar o decréscimo generalizado das receitas de telecomunicações tradicionais, com novos serviços de dados e TI. A atividade grossista foi muito positiva sobretudo devido a um aumento sazonal no tráfego de voz e dados, bem como a um crescimento estrutural das receitas provenientes dos acordos de partilha de rede em vigor.

O nosso programa de implementação de FttH está a decorrer de acordo com o previsto e, como tal, a cobertura fixa total de RNG aumentou em 79 mil lares no 3T19 para 4,6 milhões de casas, das quais 31% com FttH, o que compara com 29% no trimestre passado e 22% no 3T18. A cobertura de RNG é proporcionada pelas nossas redes *legacy* de DOCSIS 3.1 e de FttH, pela nova implementação de FttH e pelo acesso grossista a FttH, no contexto do acordo de partilha de rede com a Vodafone e do acesso proporcionado através da dst, um fornecedor regional de FttH.

A modernização da nossa infraestrutura móvel, com o *upgrade* para uma arquitetura de rede Single RAN, preparada para o 5G, encontra-se agora concluída, sendo que os níveis de desempenho da rede e de satisfação dos clientes já refletem este importante investimento. Avaliamos continuamente oportunidades para melhorias adicionais na qualidade e alcance das nossas redes, abordando o investimento de uma forma tecnologicamente racional e eficiente de um ponto de vista de custos, tal como no caso do nosso acordo de partilha de FttH, que está atualmente em implementação.

## Cinema e Audiovisuais

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	3T18	3T19	3T19 / 3T18	9M18	9M19	9M19 / 9M18
Cinema <sup>(1)</sup>						
Receitas por Espetador (Euros)	4.9	5.2	7.3%	4.9	5.2	6.1%
Bilhetes Vendidos - NOS	2,378.2	2,764.0	16.2%	6,346.9	6,860.9	8.1%
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português <sup>(2)</sup>	3,918.5	4,744.7	21.1%	10,538.5	11,471.4	8.9%
Salas (Unidades)	212	218	2.8%	212	218	2.8%

<sup>(1)</sup> Operações Portuguesas

<sup>(2)</sup> Fonte: ICA - Instituto do Cinema e do Audiovisual

O negócio de Exibição Cinematográfica da NOS registou o seu melhor trimestre de sempre em termos de bilhetes vendidos, com um acréscimo anual de 16,2% para 2,764 milhões no 3T19, reflexo também do desempenho positivo do mercado como um todo<sup>[1]</sup>. Este desempenho recorde deveu-se à melhoria do alinhamento de êxitos de bilheteira em comparação com o 3T18 e também com os trimestres anteriores. Embora as tendências em Portugal sigam habitualmente as de outros mercados da Europa ocidental e anglo-saxónicos, o 3T19 foi significativamente mais forte em Portugal com a exibição de filmes de animação e super-heróis muito populares e orientados para as famílias. Os filmes de maior sucesso exibidos no 3T19 foram "O Rei Leão", "Homem-Aranha: Longe de Casa", "Toy Story 4", "Era Uma Vez... em Hollywood" e "Variações". A receita média por bilhete melhorou em 7,3% para 5,2 euros no 3T19. A receita bruta de bilheteira da NOS cresceu 16,5% no 3T19, sendo que a NOS continua a liderar o mercado com uma quota de 59,5% em termos de receita bruta.

Nos Audiovisuais, a NOS distribuiu 7 dos 10 filmes de maior sucesso no 3T19, "O Rei Leão", "Toy Story 4", "Velocidade Furiosa: Hobbs & Shaw", "Variações", "It: Capítulo 2", "Assalto ao Poder" e "Ibiza", mantendo a sua posição de clara liderança neste mercado.

<sup>[1]</sup> Fonte: ICA - Instituto do Cinema e do Audiovisual

# Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

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

## Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	3T18	3T19	3T19 / 3T18	9M18	9M19	9M19 / 9M18
Receitas de Exploração	395.0	403.4	2.1%	1,167.3	1,185.2	1.5%
Telecomunicações	376.2	380.4	1.1%	1,116.1	1,128.0	1.1%
Receitas de Consumo	245.9	246.6	0.3%	727.5	729.5	0.3%
Receitas Empresariais e Wholesale	109.0	115.0	5.5%	332.0	340.5	2.6%
Outros e Eliminações	21.3	18.8	(11.7%)	56.7	58.0	2.3%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica <sup>(1)</sup>	29.0	33.6	15.6%	81.7	88.4	8.3%
Outros e Eliminações	(10.2)	(10.5)	2.6%	(30.5)	(31.2)	2.4%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(227.3)	(230.0)	1.2%	(675.6)	(679.8)	0.6%
Custos Diretos	(130.8)	(133.4)	2.0%	(393.4)	(399.0)	1.4%
Custos Não Diretos	(96.4)	(96.6)	0.2%	(282.2)	(280.8)	(0.5%)
EBITDA <sup>(2)</sup>	167.7	173.4	3.4%	491.7	505.3	2.8%
Margem EBITDA	42.5%	43.0%	0.5pp	42.1%	42.6%	0.5pp
Telecomunicações	153.4	157.7	2.8%	450.9	463.3	2.8%
Margem EBITDA	40.8%	41.5%	0.7pp	40.4%	41.1%	0.7pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	14.3	15.7	9.6%	40.8	42.0	2.9%
Margem EBITDA	49.3%	46.7%	(2.6pp)	50.0%	47.5%	(2.5pp)
Depreciações e Amortizações	(103.2)	(97.5)	(5.5%)	(319.8)	(298.0)	(6.8%)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.5)	(6.9)	96.1%	4.1	(14.0)	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	61.0	69.0	13.1%	176.0	193.4	9.9%
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	1.3	1.0	(21.1%)	(4.5)	2.3	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(7.2)	(6.8)	(4.7%)	(24.1)	(19.2)	(20.3%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	55.1	63.2	14.6%	147.5	176.5	19.7%
Imposto Sobre o Rendimento	(9.9)	(15.3)	53.5%	(22.9)	(38.6)	68.4%
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	43.9	46.9	6.8%	129.0	135.6	5.1%
Resultado das Operações Continuadas	45.2	47.9	6.1%	124.5	137.9	10.7%
Interesses Não Controlados	0.1	(0.0)	n.a.	0.6	0.2	(60.9%)
Resultado Consolidado Líquido	45.3	47.9	5.7%	125.1	138.1	10.4%

(1) Inclui operação em Moçambique.

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

# Destques Financeiros 3T19

## Receitas de Exploração

No 3T19, o crescimento anual das Receitas de Exploração acelerou para 2,1%, ascendendo a 403,4 milhões de euros, com um acréscimo das receitas de Telecomunicações de 1,1% para 380,4 milhões de euros e a continuação de uma forte recuperação nos negócios de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica, levando a um trimestre recorde em termos de receitas, registando-se um crescimento de 15,6% para 33,6 milhões de euros.

Na divisão de Telecomunicações, as receitas de Consumo cresceram 0,3% para 246,6 milhões de euros, com uma melhoria das receitas de Cliente de 0,1%, reflexo da combinação de um acréscimo de 1,9% nas receitas de clientes residenciais fixos, com a continuação do decréscimo das receitas de clientes de DTH, de mais de 11% e com um forte crescimento das receitas de cliente no segmento Pessoal (móvel *stand-alone*), de 4,5%.

As receitas Empresariais e de Wholesale registaram um crescimento anual de 5,5% para 115 milhões de euros, com acréscimos de 1,2% nas receitas de cliente Empresariais e de 14,8% nas receitas de Wholesale, que foram parcialmente compensados por receitas de Equipamentos e Outras Receitas mais reduzidas neste trimestre. Tal como mencionado anteriormente na secção operacional, o bom desempenho no Wholesale ficou a dever-se a um forte aumento no tráfego de voz e de dados e, em menor escala, ao crescimento estrutural de receitas provenientes da partilha de rede.

As receitas de Cliente totais foram negativamente impactadas pelo menor nível de receitas de canais desportivos premium, tal como mencionado anteriormente (quedas de 9,3% face ao 3T18 e de 2,3% face ao 2T19), bem como pela imposição regulatória de limites nas tarifas de chamadas internacionais na Europa, que entrou em vigor em maio de 2019. A comparação do desempenho das receitas de Operador face ao período homólogo já não é impactada pelos cortes das MTR que tiveram lugar em julho de 2018, registando um decréscimo marginal de apenas 1,3% no 3T19.

O trimestre forte nos Audiovisuais e Exibição Cinematográfica conduziu a um crescimento das receitas de 15,6%, com as receitas de Exibição Cinematográfica a crescer 21,3% face ao 3T18 para 20,2 milhões de euros e as de Audiovisuais em 11,1% para 18,2 milhões de euros, influenciadas pelas tendências subjacentes ao número de espetadores de cinema.

## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais cresceram 1,2% para 230 milhões de euros, reflexo do acréscimo de 2% nos Custos Diretos para 133,4 milhões de euros e de 0,2% nos Custos Não Diretos, para 96,6 milhões de euros. O EBITDA Consolidado aumentou em 3,4%, acima do ritmo de crescimento das receitas, para 173,4 milhões de euros, representando um acréscimo da Margem EBITDA Consolidada de 0,5pp para 43%. O EBITDA de Telecomunicações cresceu 2,8% para 157,7 milhões de euros, representando uma margem de 41,5% (acréscimo de 0,7pp face ao 3T18), sendo que o EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica cresceu

em 9,6% para 15,7 milhões de euros, o que representa uma margem de 46,7% (decréscimo de 2,6pp face ao 3T18).

O desempenho dos Custos Diretos face ao 3T18 foi impactado por um volume mais elevado de tráfego de wholesale, conduzindo a um aumento dos custos de interligação, por maiores custos com projetos de TI no segmento Corporate e por *royalties* mais elevados, ocasionados pelo forte desempenho nas bilheteiras. O Custo das Mercadorias Vendidas diminuiu no 3T19, impulsionado pela melhoria de margens em equipamentos vendidos, o que compensou parcialmente acréscimos noutras linhas de Custos Diretos. O programa transformacional de eficiências de custos tem contribuído para compensar a inflação estrutural de itens de Custos Não Diretos, tais como salários, energia, manutenção e linhas alugadas, impulsionados por maiores exigências de tráfego nas redes, entre outros itens. Os Custos Comerciais cresceram face ao 3T18 em resultado de uma maior concentração de campanhas publicitárias, tal como se verificou no trimestre anterior.

As Depreciações e Amortizações diminuíram em 5,5% face ao 3T18, cifrando-se em 97,5 milhões de euros no 3T19, principalmente devido ao nível significativamente mais reduzido de imparidades de equipamento de rede comparativamente com o 3T18, em resultado do projeto de modernização da rede móvel Single RAN em curso. Esta diminuição foi parcialmente mitigada por uma revisão em baixa da vida económica útil de ativos de rede, para 8 anos.

O Resultado Consolidado Líquido cresceu em 5,7% para 47,9 milhões de euros. Os Custos Financeiros Líquidos registaram um desempenho anual positivo, devido aos vários acordos de refinanciamento fechados em trimestres anteriores, tal como explicado adiante na secção de Estrutura de Capital. A provisão para o Imposto Sobre o Rendimento ascendeu a 15,3 milhões de euros neste trimestre, principalmente devido ao nível mais elevado do Resultado Antes de Impostos, que cresceu 14,6% para 63,2 milhões de euros, e a uma taxa de imposto efetiva mais elevada, resultante de um diferencial temporal no reconhecimento de impostos diferidos, relativamente a benefícios fiscais.



## CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) <sup>(1)</sup>	3T18	3T19	3T19 / 3T18	9M18	9M19	9M19 / 9M18
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	100.2	92.2	(8.0%)	279.6	274.7	(1.7%)
Telecomunicações	92.5	83.6	(9.7%)	258.7	254.8	(1.5%)
em % das Receitas de Telecomunicações	24.6%	22.0%	(2.6pp)	23.2%	22.6%	(0.6pp)
CAPEX Técnico	50.6	47.5	(6.1%)	150.8	150.5	(0.2%)
em % das Receitas de Telecomunicações	13.4%	12.5%	(1.0pp)	13.5%	13.3%	(0.2pp)
Base	26.6	30.6	15.0%	92.6	101.8	10.0%
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	23.9	16.9	(29.5%)	58.2	48.6	(16.5%)
Relacionado com Cliente	41.9	36.1	(14.0%)	107.8	104.4	(3.2%)
em % das Receitas de Telecomunicações	11.1%	9.5%	(1.7pp)	9.7%	9.3%	(0.4pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	7.7	8.7	12.4%	20.9	19.8	(5.0%)
Contratos de Leasing	9.6	11.2	16.3%	33.2	36.3	9.5%
Total do Grupo	109.9	103.4	(5.8%)	312.7	311.0	(0.6%)

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

O CAPEX Total, no montante de 92,2 milhões de euros (excluindo contratos de leasing), foi 8,0% menor que no 3T18, representando 22,9% em proporção das Receitas de Exploração, o que compara com 25,4% no 3T18. Com a implementação da IFRS16 a partir de 2019, o nível de contratos de leasing operacional é agora isolado na tabela acima, no sentido de proporcionar uma melhor aproximação do CAPEX *cash* para cada período, reduzindo a volatilidade trimestral resultante da capitalização de leasings operacionais de acordo com as novas normas contabilísticas.

O CAPEX Total de Telecomunicações registou um decréscimo de 9,7% para 83,6 milhões de euros (22,0% das Receitas de Telecomunicações). Os investimentos Técnicos de Telecomunicações diminuíram em 6,1% no 3T19, reflexo de um abrandamento na implementação e *upgrades* de rede. Em proporção das Receitas de Telecomunicações, o CAPEX Técnico de Telecomunicações cifrou-se em 12,5% no 3T19.

O CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica aumentou em 12,4% para 8,7 milhões de euros devido ao nível mais elevado de atividade na distribuição de direitos neste trimestre.

## Cash Flow

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	3T18	3T19	3T19 / 3T18	9M18	9M19	9M19 / 9M18
EBITDA	167.7	173.4	3.4%	491.7	505.3	2.8%
CAPEX Total Excluindo Leasings	(100.2)	(92.2)	(8.0%)	(279.6)	(274.7)	(1.7%)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	67.5	81.2	20.2%	212.2	230.7	8.7%
em % das Receitas	17.1%	20.1%	3.0pp	18.2%	19.5%	1.3pp
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	13.8	(6.3)	n.a.	2.6	(10.0)	n.a.
Leasings (Capital e Juros) <sup>(1)</sup>	(15.7)	(16.9)	7.4%	(45.0)	(48.5)	7.7%
Cash Flow Operacional	65.6	57.9	(11.7%)	169.8	172.2	1.4%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.1)	(3.0)	(4.6%)	(12.3)	(11.8)	(3.9%)
Impostos Sobre o Rendimento	1.4	(7.6)	n.a.	3.9	(8.8)	n.a.
Alienações de Investimentos Financeiros	0.7	0.5	(26.2%)	0.8	1.4	65.1%
Outros Movimentos <sup>(2)</sup>	23.6	(3.4)	n.a.	18.0	(8.6)	n.a.
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	88.2	44.4	(49.7%)	180.1	144.4	(19.9%)
Aquisições de Ações Próprias	0.0	0.0	n.a.	(3.1)	(3.5)	14.5%
Dividendos	0.0	0.0	n.a.	(153.9)	(179.6)	16.7%
Free Cash Flow	88.2	44.4	(49.7%)	23.1	(38.8)	n.a.
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(4.2)	(3.4)	(20.6%)	(9.6)	(7.6)	(21.0%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	(83.9)	(41.0)	(51.1%)	(13.5)	46.4	n.a.

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

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

O Free Cash Flow Antes de Dividendos foi 49,7% menor em comparação com o 3T18, ascendendo a 44,4 milhões de euros no 3T19, devido ao impacto positivo, no trimestre homólogo, de um recebimento não recorrente, relacionado com uma decisão judicial a favor da NOS, relativo a uma disputa regulatória pendente, sobre o pagamento de taxas de terminação.

O EBITDA-CAPEX, excluindo o impacto de leasings, cresceu em 20,2% para 81,2 milhões de euros, enquanto que o nível de investimento em Fundo de Maneio e Itens Não Monetários no EBITDA-CAPEX ascendeu a 6,3 milhões de euros, o que contrasta com um montante positivo em 13,8 milhões de euros no 3T18, explicado principalmente pela contribuição do pagamento de saldos comerciais por parte da ZAP nesse trimestre, bem como pelos saldos pendentes entre operadores, relacionados com a já mencionada disputa regulatória. O impacto dos contratos de leasing, relacionados quer com a componente de amortização de capital, quer com a de juros, ascendeu a 16,9 milhões de euros no 3T19, um acréscimo face aos 15,7 milhões de euros verificados no 3T18. Da combinação destes efeitos, resulta uma diminuição de 11,7% do Cash Flow Operacional para 57,9 milhões de euros no 3T19. Os Impostos Sobre o Rendimento cifraram-se em 7,6

milhões de euros no 3T19, o que compara com um valor positivo de 1,4 milhões no 3T18, devido ao reembolso de IRC nesse trimestre, relacionado com pagamentos por conta efetuados em excesso.

## Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	3T18	2018	3T19	3T19 / 3T18
Ativo não Corrente	2,534.5	2,528.7	2,521.6	(0.5%)
Ativo Corrente	532.3	530.1	569.3	6.9%
Total do Ativo	3,066.8	3,058.8	3,090.8	0.8%
Capital Próprio	1,039.4	1,053.6	1,011.7	(2.7)%
Passivo Não Corrente	1,230.6	1,164.2	1,265.9	2.9%
Passivo Corrente	796.8	841.0	813.3	2.1%
Total do Passivo	2,027.4	2,005.2	2,079.1	2.6%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,066.8	3,058.8	3,090.8	0.8%

## Estrutura de Capital e Financiamento

No final dos 9M19, a Dívida Líquida Total, incluindo Leasings e Contratos de Longo Prazo (de acordo com a IFRS16), ascendia a 1.329,1 milhões de euros. A Dívida Total cifrava-se em 1.120,4 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 31,2 milhões de euros. No final dos 9M19, a NOS tinha ainda 275 milhões de euros em programas de papel comercial não emitidos.

O custo médio *all-in* da dívida no 3T19 foi de 1,4%, o que compara com 1,7% no 3T18. O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings (últimos 4 trimestres) ascende agora a 1,9x, abaixo das 2,0x do 1S19, que refletiu o pagamento do dividendo de 35 cêntimos de euro por ação, que ocorreu no 2T19. A NOS tem como alvo um rácio de endividamento de Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings de 2x, o que representa uma estrutura de capital sólida e conservadora, a qual a NOS está comprometida em manter.

A maturidade média da dívida no final dos 9M19 era de 3,1 anos. Tendo em consideração os empréstimos emitidos a uma taxa fixa, as operações de cobertura de taxa de juro em vigor e o ambiente de taxas de juro negativas, à data de 30 de setembro de 2019, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 96%.

Durante o 3T19, a Fitch Ratings confirmou a notação de *rating* de crédito de longo prazo da NOS em "BBB", com um Outlook Estável. A manutenção da sua notação de *rating* por parte da Fitch permite à NOS reforçar as

condições para continuar a diversificar as suas fontes de financiamento, expandir a maturidade média da sua dívida e diminuir o já reduzido custo médio da sua dívida.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	3T18	2018	3T19	3T19 / 3T18
Dívida de Curto Prazo	164.2	219.7	171.6	4.5%
Dívida de Médio e Longo Prazo	875.7	825.4	948.8	8.3%
Dívida Total	1,040.0	1,045.1	1,120.4	7.7%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.5	2.2	31.2	n.a.
Dívida Financeira Líquida <sup>(1)</sup>	1,037.5	1,042.9	1,089.3	5.0%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) <sup>(2)</sup>	1.8x	1.9x	1.9x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	253.9	252.4	239.8	(5.5%)
Dívida Líquida	1,291.4	1,295.2	1,329.1	2.9%
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.1x	2.1x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(3)</sup>	55.6%	55.3%	59.0%	3.4pp

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

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

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

## Eventos Subsequentes

Durante o mês de outubro de 2019, verificou-se uma desvalorização gradual significativa face ao Euro de aproximadamente 26%, o que gerou o reconhecimento de perdas cambiais em outubro de 2019, pelas empresas participadas de forma minoritária pela NOS em Angola, consolidadas pelo método de equivalência patrimonial. Estas perdas impactarão a rubrica de "Perdas/(ganhos) em empresas participadas" nas contas consolidadas da NOS, em aproximadamente 5 milhões de euros no mês de outubro de 2019.

# Anexo I

Tabela 8.

Indicadores Operacionais ('000)	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19
<b>Telecomunicações <sup>(1)</sup></b>							
Casas Passadas	4,108.5	4,174.8	4,277.4	4,427.5	4,482.5	4,530.2	4,608.9
RGUs Totais	9,440.6	9,483.4	9,548.9	9,580.4	9,556.5	9,583.8	9,652.9
RGUs Consumo	7,960.7	7,994.9	8,055.6	8,078.3	8,044.3	8,069.2	8,138.0
RGUs Empresariais	1,479.9	1,488.5	1,493.3	1,502.1	1,512.2	1,514.6	1,514.9
Subscritores Móveis	4,700.0	4,722.6	4,761.3	4,767.7	4,749.5	4,769.1	4,808.8
Pré-Pagos	2,057.7	2,050.7	2,051.1	2,029.3	1,995.0	1,994.0	2,013.1
Pós-Pagos	2,642.4	2,671.9	2,710.2	2,738.4	2,754.5	2,775.1	2,795.6
TV por Subscrição - Acesso Fixo <sup>(2)</sup>	1,295.0	1,301.8	1,312.5	1,324.5	1,326.3	1,329.7	1,347.2
TV por Subscrição - DTH	319.6	314.8	309.2	298.8	290.5	287.4	284.1
Voz Fixa	1,755.0	1,759.2	1,765.6	1,774.3	1,771.5	1,771.2	1,773.4
Banda Larga	1,339.7	1,353.7	1,369.4	1,383.4	1,386.8	1,393.8	1,406.3
Outros e Dados	31.1	31.2	31.0	31.7	31.8	32.6	33.0
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,120.4	1,132.0	1,147.3	1,163.2	1,169.9	1,176.9	1,195.7
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	86.5%	87.0%	87.4%	87.8%	88.2%	88.5%	88.7%
RGUs Convergentes + Integrados	4,293.4	4,361.2	4,432.8	4,482.8	4,521.0	4,574.9	4,622.1
Clientes Convergentes + Integrados	855.2	868.0	880.4	889.8	896.1	907.2	914.8
Clientes Convergentes + Integrados Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	55.9%	56.7%	57.4%	57.9%	58.5%	59.2%	59.1%
% Clientes Convergentes + Integrados	53.0%	53.7%	54.3%	54.8%	55.4%	56.1%	56.1%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.2	44.3	44.1	43.9	44.1	44.2	44.1
<b>Adições Líquidas</b>							
Casas Passadas	14.5	66.3	102.6	150.1	55.0	47.7	78.7
RGUs Totais	40.6	42.8	65.6	31.5	(24.0)	27.3	69.1
RGUs Consumo	14.2	34.2	60.7	22.7	(34.0)	24.9	68.8
RGUs Empresariais	26.4	8.6	4.8	8.8	10.0	2.4	0.3
Subscritores Móveis	30.0	22.6	38.7	6.4	(18.2)	19.6	39.7
Pré-Pagos	(22.0)	(6.9)	0.4	(21.8)	(34.3)	(1.0)	19.1
Pós-Pagos	52.0	29.5	38.3	28.2	16.1	20.6	20.5
TV por Subscrição - Acesso Fixo <sup>(3)</sup>	2.8	6.8	10.6	12.1	1.8	3.4	17.5
TV por Subscrição - DTH	(4.7)	(4.8)	(5.6)	(10.4)	(8.4)	(3.0)	(3.3)
Voz Fixa	2.2	4.2	6.4	8.7	(2.8)	(0.4)	2.3
Banda Larga	10.1	13.9	15.7	14.0	3.4	7.0	12.5
Outros e Dados	0.3	0.1	(0.2)	0.7	0.1	0.8	0.4
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	8.3	11.6	15.3	15.9	6.6	7.0	18.8
RGUs Convergentes + Integrados	-	67.8	71.6	49.9	38.2	53.9	47.2
Clientes Convergentes + Integrados	-	12.8	12.4	9.4	6.3	11.1	7.6

(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.

## Anexo II

Tabela 9.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19	3T19
Receitas de Exploração	383.0	389.3	395.0	408.9	1,576.2	385.3	396.4	403.4
Telecomunicações	365.7	374.2	376.2	389.8	1,505.9	369.8	377.8	380.4
Receitas de Consumo	240.4	241.2	245.9	245.5	973.0	241.1	241.9	246.6
Receitas Empresariais e Wholesale	108.9	114.0	109.0	127.6	459.6	112.7	112.7	115.0
Outros e Eliminações	16.3	19.1	21.3	16.7	73.4	15.9	23.2	18.8
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica <sup>(1)</sup>	27.2	25.5	29.0	29.8	111.5	25.8	29.1	33.6
Outros e Eliminações	(9.8)	(10.5)	(10.2)	(10.8)	(41.3)	(10.3)	(10.5)	(10.5)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(225.6)	(222.7)	(227.3)	(276.3)	(951.9)	(224.6)	(225.2)	(230.0)
Custos Diretos	(128.2)	(134.4)	(130.8)	(152.7)	(546.1)	(129.4)	(136.2)	(133.4)
Custos Não Diretos	(97.4)	(88.3)	(96.4)	(123.6)	(405.7)	(95.2)	(89.0)	(96.6)
EBITDA <sup>(2)</sup>	157.4	166.6	167.7	132.6	624.3	160.7	171.2	173.4
Margem EBITDA	41.1%	42.8%	42.5%	32.4%	39.6%	41.7%	43.2%	43.0%
Telecomunicações	143.6	153.8	153.4	118.3	569.2	147.4	158.2	157.7
Margem EBITDA	39.3%	41.1%	40.8%	30.4%	37.8%	39.9%	41.9%	41.5%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.7	12.8	14.3	14.3	55.1	13.3	13.0	15.7
Margem EBITDA	50.6%	50.1%	49.3%	47.8%	49.4%	51.6%	44.8%	46.7%
Depreciações e Amortizações	(114.2)	(102.4)	(103.2)	(101.6)	(421.4)	(97.3)	(103.1)	(97.5)
Outros (Custos) / Proveitos	12.1	(4.5)	(3.5)	(5.1)	(1.0)	(3.3)	(3.8)	(6.9)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	55.3	59.7	61.0	25.9	201.9	60.1	64.3	69.0
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(6.3)	0.6	1.3	(2.0)	(6.4)	0.2	1.1	1.0
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(8.2)	(8.7)	(7.2)	(6.6)	(30.7)	(6.4)	(5.9)	(6.8)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	40.7	51.6	55.1	17.3	164.8	53.9	59.4	63.2
Imposto Sobre o Rendimento	(6.0)	(7.0)	(9.9)	(4.5)	(27.5)	(11.5)	(11.9)	(15.3)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	41.0	44.1	43.9	14.7	143.7	42.2	46.5	46.9
Resultado das Operações Continuadas	34.7	44.6	45.2	12.8	137.3	42.4	47.6	47.9
Interesses Não Controlados	0.3	0.2	0.1	(0.1)	0.5	0.1	0.2	(0.0)
Resultado Consolidado Líquido	34.9	44.9	45.3	12.7	137.8	42.5	47.7	47.9

<sup>(1)</sup> Inclui operação em Moçambique.

<sup>(2)</sup> 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) <sup>(1)</sup>	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19	3T19
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	87.6	91.7	100.2	94.3	373.8	87.3	95.2	92.2
Telecomunicações	80.8	85.4	92.5	87.0	345.6	81.7	89.5	83.6
em % das Receitas de Telecomunicações	22.1%	22.8%	24.6%	22.3%	23.0%	22.1%	23.7%	22.0%
CAPEX Técnico	48.6	51.7	50.6	48.7	199.6	44.9	58.1	47.5
em % das Receitas de Telecomunicações	13.3%	13.8%	13.4%	12.5%	13.3%	12.1%	15.4%	12.5%
Base	30.4	35.6	26.6	26.1	118.7	32.8	38.5	30.6
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	18.2	16.0	23.9	22.6	80.8	12.1	19.6	16.9
Relacionado com Cliente	32.2	33.7	41.9	38.3	146.1	36.8	31.4	36.1
em % das Receitas de Telecomunicações	8.8%	9.0%	11.1%	9.8%	9.7%	10.0%	8.3%	9.5%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	6.8	6.3	7.7	7.3	28.2	5.5	5.6	8.7
Contratos de Leasing	11.5	12.1	9.6	16.8	49.9	3.7	21.4	11.2
Total do Grupo	99.1	103.7	109.9	111.1	423.8	91.0	116.5	103.4

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

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19	3T19
EBITDA	157.4	166.6	167.7	132.6	624.3	160.7	171.2	173.4
CAPEX Total Excluindo Leasings	(87.6)	(91.7)	(100.2)	(94.3)	(373.8)	(87.3)	(95.2)	(92.2)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	69.7	74.9	67.5	38.3	250.5	73.5	76.1	81.2
em % das Receitas	18.2%	19.2%	17.1%	9.4%	15.9%	19.1%	19.2%	20.1%
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(13.5)	2.2	13.8	(10.6)	(8.0)	(8.3)	4.7	(6.3)
Leasings (Capital e Juros) <sup>(1)</sup>	(13.7)	(15.5)	(15.7)	(16.2)	(61.3)	(16.0)	(15.6)	(16.9)
Cash Flow Operacional	42.5	61.6	65.6	11.4	181.2	49.1	65.2	57.9
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(5.3)	(3.8)	(3.1)	(2.8)	(15.1)	(3.0)	(5.9)	(3.0)
Impostos Sobre o Rendimento	3.3	(0.9)	1.4	(7.4)	(3.6)	(0.4)	(0.7)	(7.6)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.2	(0.0)	0.7	0.4	1.3	0.4	0.4	0.5
Outros Movimentos <sup>(2)</sup>	(2.7)	(2.9)	23.6	(1.4)	16.6	(3.3)	(1.9)	(3.4)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	38.0	54.0	88.2	0.3	180.4	42.9	57.1	44.4
Aquisições de Ações Próprias	(3.1)	0.0	0.0	0.0	(3.1)	0.0	(3.5)	0.0
Dividendos	0.0	(153.9)	0.0	0.0	(153.9)	0.0	(179.6)	0.0
Free Cash Flow	34.9	(99.9)	88.2	0.3	23.4	42.9	(126.0)	44.4
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(1.7)	(3.7)	(4.2)	(5.7)	(15.3)	(3.4)	(0.8)	(3.4)
Variação da Dívida Financeira Líquida	(33.2)	103.7	(83.9)	5.4	(8.1)	(39.5)	126.9	(41.0)

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

Tabela 12.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) <sup>(1)</sup>	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19
Dívida de Curto Prazo	99.3	199.2	164.2	219.7	180.3	248.0	171.6
Dívida de Médio e Longo Prazo	920.8	925.4	875.7	825.4	826.1	893.6	948.8
Dívida Total	1,020.1	1,124.5	1,040.0	1,045.1	1,006.4	1,141.6	1,120.4
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.3	3.1	2.5	2.2	3.0	11.3	31.2
Dívida Financeira Líquida	1,017.7	1,121.4	1,037.5	1,042.9	1,003.4	1,130.3	1,089.3
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) <sup>(2)</sup>	1.8x	2.0x	1.8x	1.9x	1.8x	2.0x	1.9x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	264.0	259.9	253.9	252.4	240.6	245.8	239.8
Dívida Líquida	1,281.7	1,381.3	1,291.4	1,295.2	1,244.0	1,376.1	1,329.1
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.2x	2.1x	2.1x	2.0x	2.2x	2.1x
Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(3)</sup>	53.9%	58.3%	55.6%	55.3%	53.3%	59.0%	59.0%

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

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

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



## Aviso Legal

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

# Contactos

Chief Financial Officer: José Pedro Pereira da Costa

Telefone: (+351) 21 799 88 19

Analistas/Investidores: Maria João Carrapato

Telefone: (+351) 21 782 47 25 / E-mail: [ir@nos.pt](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 e Webcast áudio agendados para as 12.00 (Lisboa/Londres) no dia 07 de novembro de 2019

Audio webcast disponível [aqui](#)

Conference ID: 7675959

Standard International: +44 (0) 203 0095710

Portugal Local: +351(0)308807203

Portugal Toll Free: 800783295

UK Local: +44(0)8444933857

UK Toll Free: 08003767425

US Local: +19177200178

US Toll Free: + 18668692321

REPLAY Dial in details:

*Disponível até 10/11/2019 17:30 GMT*

Confirmation Code: 7675959

Standard International: +44 (0) 3333009785

US Local: +1 (917) 677-7532

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

UK Local: +44 (0)8445718951

UK Toll Free: 08082380667

Rua Actor António Silva  
nº9, Campo Grande  
1600-404 Lisboa  
[www.nos.pt/ir](http://www.nos.pt/ir)