

Divulgação

Resultados

3T20

20

Lisboa, 4 de novembro de 2020

Destques do Trimestre

A continuação do forte desempenho do nosso negócio de telecomunicações é demonstrativa de quanto os nossos clientes valorizam os nossos serviços de comunicações e entretenimento no seu dia-a-dia.

3T20

- Crescemos em todos os serviços, com o regresso a um nível mais normalizado de atividade comercial após o confinamento; 125 mil RGUs adicionais no 3T20, o que compara com 76 mil no 3T19 e com 53 mil no trimestre anterior;
- As nossas receitas *core* de Telecomunicações registaram uma forte melhoria da taxa de decréscimo anual, para -1,4%, o que compara com -7,8% no 2T20;
- Continuámos a responder da melhor forma às novas formas de vida, trabalho e socialização, com alterações progressivas no sentido de interações mais digitais e eficientes em todos os níveis da experiência de cliente e processos operacionais;
- Pouco público nas salas de cinema, devido à continuação do adiamento do lançamento de grandes filmes, uma questão com impacto a nível mundial, que tem continuado a afetar as receitas totais. No entanto, o número de espetadores, mês após mês, tem demonstrado alguns sinais ténues de melhoria;
- Eficiências no OPEX a todos os níveis contribuíram para compensar o decréscimo de receitas, com o EBITDA de Telecomunicações a cair apenas 1% no 3T20, o que compara com 3,5% no 2T20;
- Acelerámos o nosso investimento no trimestre para 97,8 milhões de euros, tendo alargado a nossa cobertura a 4,796 milhões de lares, 37,8% dos quais já com FttH, reflexo do nosso compromisso de expansão da cobertura da melhor rede de banda larga Gigabit a todos os lares Portugueses;
- No 3T20 concluímos com sucesso o nosso acordo de venda de torres em troca de um montante total de 550 milhões de euros – dos quais cerca de 375 milhões de euros foram recebidos, já em setembro;
- Como tal, a nossa estrutura de capital foi ainda mais fortalecida, para um rácio de 1,4x de Dívida Financeira Líquida / EBITDA, sendo que continuamos a financiar o nosso negócio a um custo médio de dívida de apenas 1,2% - na vanguarda do nosso setor e reafirmando a nossa notação de crédito de investimento;
- Já no 4T20, negociámos com sucesso um acordo pioneiro de partilha de rede móvel, ativa e passiva, com a Vodafone, que permitirá a implementação e gestão de redes de âmbito nacional de uma forma mais célere, eficiente e ambientalmente sustentável;
- A solidez e eficiência do nosso modelo operacional de telecomunicações, a nossa posição consolidada no mercado e um dos Balanços Consolidados mais sólidos do setor, dão-nos a convicção de que possuímos

os melhores ativos e recursos para levar a cabo os nossos compromissos de investimento futuros, nomeadamente os associados à implementação do 5G, proporcionando simultaneamente um nível atrativo e sustentável de remuneração acionista.;

O impacto da pandemia de COVID-19 nos nossos resultados operacionais e financeiros foi significativamente menor durante o 3T20, embora ainda seja a causa de uma comparação negativa face ao período homólogo. Dos principais impactos financeiros e operacionais da pandemia, destacados no nosso reporte do 1T20, os que ainda tiveram um impacto significativo neste trimestre foram, sobretudo, os níveis muito fracos de audiência nos cinemas devido ao adiamento continuado dos lançamentos dos principais filmes, o decréscimo anual das receitas de roaming devido à diminuição das viagens a nível mundial e alguma preocupação remanescente acerca da resiliência de algumas contas B2B, em particular das empresas mais expostas ao setor do turismo e hospitalidade.

Tabela 1.

Destaque 3T20	3T19	3T20	3T20 / 3T19	9M19	9M20	9M20 / 9M19
Destaque Operacionais						
Casas Passadas	4,571.1	4,796.0	4.9%	4,571.1	4,796.0	4.9%
% FttH	30.6%	37.8%	7.2pp	30.6%	37.8%	7.2pp
RGUs Totais	9,613.6	9,885.8	2.8%	9,613.6	9,885.8	2.8%
RGUs de TV por Subscrição	1,631.4	1,656.4	1.5%	1,631.4	1,656.4	1.5%
Clientes Convergentes + Integrados	914.8	967.6	5.8%	914.8	967.6	5.8%
Clientes Convergentes + Integrados, % Acesso Fixo	59.1%	61.3%	2.2pp	59.1%	61.3%	2.2pp
Subscritores Móveis	4,808.8	4,972.0	3.4%	4,808.8	4,972.0	3.4%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.6	43.4	(2.8%)	44.8	43.3	(3.4%)
Destaque Financeiros						
Receitas de Telecomunicações	347.4	342.7	(1.4%)	1,034.8	995.5	(3.8%)
EBITDA de Telecomunicações	157.0	155.5	(1.0%)	462.1	449.9	(2.6%)
Margem EBITDA	45.2%	45.4%	0.2pp	44.7%	45.2%	0.5pp
Receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	33.6	11.1	(66.9%)	88.4	41.8	(52.7%)
EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	15.7	5.1	(67.4%)	42.0	21.3	(49.3%)
Margem EBITDA	46.7%	46.0%	(0.7pp)	47.5%	50.9%	3.4pp
Receitas Consolidadas	370.5	346.9	(6.4%)	1,092.0	1,013.6	(7.2%)
EBITDA Consolidado	172.7	160.6	(7.0%)	504.1	471.2	(6.5%)
Margem EBITDA	46.6%	46.3%	(0.3pp)	46.2%	46.5%	0.3pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	46.4	43.5	(6.3%)	134.6	81.3	(24.0%)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	80.4	62.8	(21.9%)	229.4	201.6	(7.7%)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	44.4	382.1	n.a.	144.4	470.2	225.7%

Análise Operacional

- O nível positivo do desempenho dos RGUs, adesão aos serviços e solidez do desempenho das receitas de cliente subjacentes, são demonstrativos do papel central que os nossos serviços têm no dia-a-dia dos nossos clientes. As adições líquidas totais de RGUs no 3T20 ascenderam a 125 mil, um acréscimo de 64% face ao 3T19, e mais do dobro do número de novos serviços no 2T20. As adições líquidas foram positivas em todos os segmentos, com as adições líquidas de TV por Subscrição a cifrarem-se em 9,6 mil, adições líquidas totais de 102 mil serviços móveis e 11,7 mil adições líquidas de Banda Larga Fixa.
- No Mobile, as adições líquidas foram positivas quer no pré, quer no pós-pago, com 61,7 mil e 40,4 mil, respetivamente, devido ao ímpeto adicional proporcionado pelas campanhas de regresso às aulas, conduzindo a um maior nível de subscrição de cartões de voz e banda larga móvel, bem como pela recuperação no segmento pré-pago devido à reabertura dos principais centros comerciais. Da nossa base total de serviços móveis, mais de 60% encontram-se em tarifas convergentes ou integradas, reflexo da clara preferência pela elevada proposta de valor associada à adesão a todos os serviços numa única oferta residencial. Tal como no caso do número de subscritores, as receitas geradas por serviços móveis pessoais *stand-alone* representam menos de 10% das nossas receitas totais de Telecomunicações, demonstrando novamente a relevância estratégica da presença no mercado como um operador integrado fornecendo todos os serviços, proporcionando assim comunicações de nova geração, fixas e móveis, e entretenimento.
- Estamos continuamente a inovar, com o lançamento de produtos e serviços concebidos para melhor servir os nossos clientes e aprimorar a experiência de utilização, com uma série de novas ofertas *premium* a serem lançadas no último trimestre. Em julho, lançámos a box Apple TV 4K, integrando todas as funcionalidades e conteúdos da nossa interface NOS UMA, combinando a melhor oferta de TV do mercado **com uma marca líder internacional na inovação e experiência de utilização, com um preço de € 4,99 por mês**. Indo ao encontro das acrescidas necessidades de largura de banda e conectividade no lar, nesta nova era de ensino e trabalho remotos, fomos o primeiro operador em Portugal a lançar o Power WiFi by Plume, uma solução de auto-instalação simples e rápida, concebida para assegurar a máxima cobertura de banda larga dentro de casa. Graças à tecnologia Adaptive WiFi™ da Plume, baseada na *cloud* e inteligência artificial, o sinal de WiFi pode ser estendido a todas as divisões da casa, qualquer que seja a sua dimensão ou configuração, permitindo ligações múltiplas em simultâneo, sem interrupções. O serviço permite ainda um controlo e segurança de rede acrescidos, podendo ser monitorizado remotamente através da aplicação móvel Plume. Os preços variam de acordo com os **requisitos da configuração, desde 3 € por mês para dois extenders até 6 € por mês para casas de maior dimensão, necessitando de até 4 extenders**.
- Em linha com o nosso posicionamento, na vanguarda da próxima onda de implementação tecnológica 5G, lançámos um novo leque de tarifas IoT em setembro, tornando-nos no primeiro operador a oferecer IoT *narrowband* para o mercado de consumo, com tarifas concebidas para a **ligação de aparelhos "inteligentes"**, preparados para a ligação futura à rede 5G. Todas as ligações podem ser geridas a partir da App NOS, que inclui agora uma área dedicada para os clientes receberem alertas e notificações de serviço, para além da possibilidade de efetuar pagamentos e requerer apoio ao cliente, entre outras funcionalidades relevantes. A oferta lançada em setembro está concebida para utilização em serviços de localização e segurança, estando disponível em opções de pagamento pré e pós-pagas, bem como integradas. Os preços diferem

de acordo com o aparelho a ser utilizado, começando nos € 2,99 por mês para alarmes residenciais ou aparelhos de localização, indo até aos € 4,49 para *smartwatches*.

- Com as campanhas de regresso às aulas no 3T20, foram também reforçadas as nossas promoções de equipamento pessoal para clientes, com enfoque em campanhas especiais para laptops, tablets e smartphones. As vendas de equipamentos são uma fonte de receitas em crescimento, embora com margens comparativamente mais reduzidas, representando uma importante ferramenta de diferenciação e fidelização dos clientes.
- Em comparação com o período pré-confinamento, as sessões diárias no nosso site cresceram em mais de 30%, e na nossa plataforma web de *self-care* em mais de 50%. Estes dados demonstram que está em curso uma modificação estrutural no comportamento dos clientes, à medida que começam a recorrer cada vez mais a plataformas digitais, seja para fins de *self-care* ou transacionais. A nossa capacidade de acomodar este nível de crescimento na utilização online é ilustrativa do nosso programa de transformação digital, iniciado há cerca de dois anos, com o objetivo de atingir maior eficiência operacional, liderança na satisfação de cliente e criação de valor sustentável, de longo prazo.
- O nosso segmento B2B está a registar um desempenho operacional saudável, embora não seja imune ao impacto da pandemia nos negócios dos nossos clientes. As fontes de pressão sobre as receitas no B2B têm sido o decréscimo material das receitas de roaming, para além da extensão de formas de pagamento mais flexíveis, seja sob a forma de prazos de pagamento mais alargados ou de descontos temporários. Ajustando para estes impactos, as receitas subjacentes têm registado um bom desempenho, em particular com um progresso encorajador dos serviços de TI e Dados.
- Tem-se assistido a uma tendência por parte das empresas, de maior eficiência e adaptação às exigências dos modelos de trabalho remotos e alterações nos hábitos dos clientes. As nossas propostas de valor diferenciadas posicionam-nos como um facilitador-chave no apoio às empresas no seu próprio processo de transformação digital, sendo que as nossas ofertas enfocam, em particular, soluções baseadas na cloud, gestão de serviços e inovação. Como tal, o nosso portefólio reforçado de gestão de serviços tem vindo a ganhar ímpeto, em proporção dos novos serviços adquiridos, nomeadamente com ofertas de comunicações, gestão colaborativa e de call centres, gestão de LAN/WAN empresariais, gestão de sistemas de segurança, gestão de recuperação de desastres, gestão de data centres e cloud com *housing*, co-localização, gestão de *hosting* e soluções de IaaS. O impulsionador da adesão a estas soluções para o local de trabalho é a procura acrescida por serviços de comunicações e gestão de serviços remotos, seguros e fiáveis. Para fortalecer as nossas ofertas nestas áreas, assegurámos parcerias chave para serviços *cloud* com a Google, Azure e AWS, tendo lançado a nossa primeira oferta *edge-cloud* com a AWS (Outpost). No espaço das empresas de menor dimensão assistimos já a resultados muito encorajadores do lançamento do nosso primeiro bloco de ofertas digitais não-telco, incluindo o Microsoft 365, câmara termal (medição de temperatura remotamente), menu digital (dirigido ao segmento da hospitalidade) e *contact centre* digital, entre outros. As vendas e gestão de equipamentos são também um elemento chave da nossa proposta B2B, em parceria com os principais fornecedores. A importância da gestão de equipamentos tem sido exponenciada devido às alterações ao ambiente de trabalho tradicional, impulsionadas pela pandemia.

- Durante o 3T20, acelerámos o ritmo de investimento a nível tecnológico, patente no CAPEX tecnológico mais elevado sequencialmente, neste trimestre. O investimento expansionário foi dirigido principalmente à continuação da implementação de FttH, no contexto do acordo de partilha de rede, em linha com a relevância estratégica da entrega das melhores capacidades de RNG a tantos lares quanto possível. As exigências sobre a rede, derivadas dos volumes de tráfego significativamente maiores, permaneceram muito elevadas, quer no fixo, quer no móvel, com acréscimos face aos níveis pré-COVID-19 de quase 50% no tráfego fixo e de 25% no tráfego móvel de internet, bem como de quase 100% no tráfego fixo e de 40% no tráfego móvel, de voz. Apesar da pressão adicional, os níveis de serviço permaneceram intactos, com disrupção mínima, em resultado dos investimentos significativos levados a cabo em anos anteriores, no sentido de implementar as nossas redes fixa e móvel de nova geração. A relevância de redes com um bom nível de investimento e financeiramente sustentáveis é uma prioridade estratégica nacional, como meio de assegurar a continuidade crítica de negócios e a nível social.
- Em setembro, concluímos o acordo para a venda de 100% do capital social da NOS Towering S.A. à Cellnex, abrangendo a alienação de aproximadamente 2.000 *sites* (torres e *rooftops*) e um acordo de longo prazo que concerne a prestação, por parte da Cellnex, de serviços de hosting da rede ativa da NOS nas infraestruturas passivas adquiridas, pelo período de 15 anos renovável automaticamente por iguais períodos. Adicionalmente, o acordo prevê um aumento de perímetro de até 400 sites adicionais ao longo dos próximos 6 anos. O valor potencial da transação poderá ascender a 550 milhões de euros ao longo dos próximos 6 anos, com um pagamento inicial de aproximadamente 375 milhões de euros, cujo recebimento já ocorreu no final do 3T20. Com a conclusão deste acordo, poderemos continuar a otimizar e expandir a nossa rede móvel de última geração, reforçando simultaneamente a nossa capacidade de investimento na criação do valor de longo prazo para a empresa. Através desta parceria estratégica, garantimos as nossas necessidades presentes e futuras em termos de infraestrutura móvel passiva.
- Já no 4T20, celebrámos um conjunto de acordos com a Vodafone com vista à partilha de infraestruturas de rede móvel de suporte (infraestrutura passiva como torres e mastros) e rede móvel ativa (equipamentos ativos de rádio como antenas, amplificadores e demais equipamentos). Os acordos têm abrangência nacional, existindo diferenças de aplicação consoante se trate de zonas de maior ou menor densidade populacional: nas primeiras zonas, tipicamente maiores aglomerados urbanos, as partes irão explorar sinergias acrescidas na partilha de infraestrutura de suporte e nas segundas zonas, tipicamente zonas rurais e no interior do país, as partes farão, para além da utilização comum de infraestruturas de suporte a partilha da sua rede móvel ativa. Os acordos incidem sobre ativos atualmente detidos ou que venham a ser detidos pelas partes no futuro e sobre as tecnologias já existentes 2G, 3G e 4G, sendo que a acomodação do 5G nos referidos acordos estará dependente da decisão autónoma de cada operador de implementar ou não esta tecnologia. A partilha de espectro entre os operadores não está contemplada. Cada operador manterá controlo estratégico exclusivo das suas redes, garantindo assim a total concorrência, liberdade estratégica e comercial e capacidade de diferenciação e prestação de serviços aos seus clientes, bem como a capacidade de desenvolvimento independente das respetivas redes móveis. Estes acordos permitem uma maior eficiência dos investimentos da NOS, a captação de valor através da exploração de sinergias e um desenvolvimento mais rápido e ambientalmente mais responsável da rede móvel do País, proporcionando um maior benefício para os seus Clientes e demais *stakeholders*. A partilha

de infraestruturas móveis é ainda um importante contributo para o incremento da coesão territorial e inclusão digital, fatores essenciais a um desenvolvimento sustentável de todo o País.

Media e Entretenimento

- Embora os nossos cinemas tenham reaberto no dia 2 de julho, após o confinamento, sob estritas medidas sanitárias e de segurança, o número de espetadores não recuperou de forma significativa, devido ao adiamento sucessivo e indefinido do lançamento de êxitos de bilheteira por parte dos grandes estúdios internacionais. O mais recente exemplo de um cancelamento desapontante foi o do mais recente filme James Bond, com estreia marcada para novembro de 2020 e que foi agora adiado para abril de 2021. De **todos os lançamentos de êxitos de bilheteira originalmente marcados para 2020, apenas "Tenet" estreou** em agosto, impulsionando uma aceleração temporária da audiência e atingindo os seus objetivos de receita bruta de bilheteira, demonstrando que se os estúdios começarem a lançar os seus grandes títulos, os níveis de espetadores registarão uma forte recuperação. A evolução mensal do mercado ao longo do 3T20 demonstrou alguma melhoria, com o número de espetadores em setembro a registar um **crescimento de 30% face a agosto, com a contribuição de "Tenet"**. Dadas as perspetivas atuais em termos de alinhamento de filmes, temos concentrado os nossos esforços na manutenção dos custos em níveis mínimos, sendo as iniciativas mais relevantes a não renovação de contratos temporários de pessoal e a renegociação em baixa de contratos de aluguer.

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	3T19	3T20	3T20 / 3T19	9M19	9M20	9M20 / 9M19
Cinema ⁽¹⁾						
Receitas por Espetador (Euros)	5.2	5.5	n.a.	5.2	5.3	2.1%
Bilhetes Vendidos - NOS	2,764.0	477.1	(82.7%)	6,860.9	2,003.8	(70.8%)
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português ⁽²⁾	4,762.7	714.7	(85.0%)	11,501.7	3,265.2	(71.6%)
Salas (Unidades)	218	208	(4.6%)	218	208	(4.6%)

(1) Operações Portuguesas

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

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas foram sujeitas a revisão limitada.

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	3T19	3T20	3T20 / 3T19	9M19	9M20	9M20 / 9M19
Receitas de Exploração	370.5	346.9	(6.4%)	1,092.0	1,013.6	(7.2%)
Telecomunicações	347.4	342.7	(1.4%)	1,034.8	995.5	(3.8%)
Receitas de Consumo	248.3	248.3	(0.0%)	737.2	728.7	(1.2%)
Receitas Empresariais	71.3	71.3	0.0%	213.0	210.3	(1.3%)
Wholesale e Outros	27.8	23.1	(17.0%)	84.6	56.5	(33.2%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	33.6	11.1	(66.9%)	88.4	41.8	(52.7%)
Outros e Eliminações	(10.5)	(6.9)	(34.4%)	(31.2)	(23.8)	(24.0%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(197.8)	(186.4)	(5.8%)	(587.9)	(542.4)	(7.7%)
Custos Diretos	(101.4)	(99.0)	(2.4%)	(307.7)	(274.9)	(10.7%)
Custos Não Diretos	(96.4)	(87.4)	(9.4%)	(280.3)	(267.5)	(4.6%)
EBITDA ⁽²⁾	172.7	160.6	(7.0%)	504.1	471.2	(6.5%)
Margem EBITDA	46.6%	46.3%	(0.3pp)	46.2%	46.5%	0.3pp
Telecomunicações	157.0	155.5	(1.0%)	462.1	449.9	(2.6%)
Margem EBITDA	45.2%	45.4%	0.2pp	44.7%	45.2%	0.5pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	15.7	5.1	(67.4%)	42.0	21.3	(49.3%)
Margem EBITDA	46.7%	46.0%	(0.7pp)	47.5%	50.9%	3.4pp
Depreciações e Amortizações	(97.5)	(103.6)	6.2%	(298.0)	(305.2)	2.4%
Outros (Custos) / Proveitos	(6.9)	(4.3)	(37.3%)	(14.0)	(53.9)	284.5%
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	68.3	52.7	(22.8%)	192.1	112.1	(41.6%)
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	1.0	0.6	(37.0%)	2.3	(9.1)	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.8)	(5.3)	(22.5%)	(19.2)	(16.6)	(13.6%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	62.5	48.1	(23.1%)	175.2	86.4	(50.7%)
Imposto Sobre o Rendimento	(15.1)	(4.0)	(73.8%)	(38.3)	(14.3)	(62.8%)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	46.4	43.5	(6.3%)	134.6	81.3	(39.6%)
Resultado das Operações Continuadas	47.4	44.1	(6.9%)	136.9	72.1	(47.3%)
Interesses Não Controlados	(0.0)	0.0	n.a.	0.2	0.6	147.5%
Operações Descontinuadas	0.6	0.0	(100.0%)	1.0	6.4	n.a.
Resultado Consolidado Líquido	47.9	44.1	(7.9%)	138.1	79.1	(42.7%)

⁽¹⁾ Inclui operação em Moçambique.

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

Durante o 3T20 ainda foram sentidos alguns impactos devido às restrições impostas pela pandemia. No negócio de Telecomunicações, o impacto mais relevante foi o decréscimo das receitas de roaming, que caíram para mínimos absolutos devido às restrições às viagens internacionais não essenciais. O negócio de Cinemas e Audiovisuais foi o mais impactado numa base relativa, dada a recuperação muito ténue nos números de espetadores desde a reabertura dos cinemas em 2 de julho, que por sua vez impactou as receitas de Audiovisuais, dada a sua elevada exposição à distribuição cinematográfica.

Receitas de Exploração

Registámos uma recuperação acentuada nas receitas, com uma melhoria trimestral das Receitas de Telecomunicações, de uma taxa de decréscimo de -7,8% no 2T20 para -1,4% no 3T20. A evolução das Receitas Consolidadas melhorou de -12,1% para -6,4% no mesmo período, reflexo da recuperação do desempenho nas Telecomunicações durante o trimestre.

As Receitas dos segmentos de Consumo e Empresarial registaram uma recuperação significativa face ao trimestre anterior, com um desempenho estável face ao período homólogo. Ajustando-as para o decréscimo anual verificado nas receitas de roaming-out, que são parte integrante das faturas dos clientes, as receitas de Consumo teriam crescido em 0,5% face ao 3T19, enquanto que as receitas Empresariais teriam crescido em 1,9%. Estas tendências subjacentes refletem a resiliência da nossa operação doméstica de Telecomunicações, com um impacto relativamente reduzido da pandemia, até à data. As receitas de Wholesale e Outras, foram impactadas principalmente pelas fracas receitas de roaming-in, bem como por menores receitas de publicidade face ao período homólogo. As receitas de roaming diminuíram 52% neste trimestre, representando um decréscimo de 1,4% das receitas de Telecomunicações.

As receitas combinadas de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais caíram em 66,9%, com o impacto à escala mundial das restrições relacionadas com a pandemia, resultando no adiamento das grandes estreias de filmes e no facto de as pessoas evitarem espaços públicos fechados. Como tal, assistimos a uma recuperação muito ténue do número de espetadores, conduzindo a um decréscimo das nossas receitas de Exibição Cinematográfica (que também incluem receitas de bar e merchandising) de 80,2% face ao 3T19, para 4,0 milhões de euros. De acordo com dados publicados pelo Instituto do Cinema e do Audiovisual, as receitas brutas de bilheteira do mercado como um todo caíram em 84,7% face ao período homólogo, o que compara com um decréscimo da NOS de 82,5%. No que concerne ao nosso negócio de Audiovisuais, o decréscimo das receitas foi menor, de 56,9%, sendo que as receitas da sua atividade de Distribuição Cinematográfica caíram em 86,4%.

OPEX, EBITDA e Resultado Líquido

O OPEX Total caiu em 5,8% no 3T20 para 186,4 milhões de euros, impulsionado por um decréscimo de 2,4% nos Custos Diretos e de 9,4% nos Custos Não Diretos. Tal como explicado anteriormente, têm sido levados a cabo esforços significativos no sentido de compensar alguma da perda de receitas originada pela pandemia, sem comprometer a atividade comercial em curso. Dentro dos Custos Diretos, as poupanças em custos de programação e de capacidade, bem como o menor volume de *royalties* pago, foram compensados por custos de tráfego e interligação mais elevados, devido ao aumento do tráfego na rede, por um custo das mercadorias vendidas mais elevado, causado pelo aumento das vendas de equipamentos, bem como por um nível mais elevado de projetos relacionados com as TI, no segmento B2B. Os Custos Não Diretos decresceram 9,4% para 87,4 milhões de euros, com algumas das poupanças mais relevantes a serem registadas nos custos comerciais e relacionados com o cliente – nomeadamente publicidade, *outsourcing* comercial e faturação e cobranças – bem como no menor nível de fornecimentos e serviços externos. Especificamente na divisão de Exibição Cinematográfica, as poupanças mais relevantes foram obtidas através da renegociação de contratos de aluguer e não renovação de contratos temporários de pessoal.

O EBITDA Consolidado caiu 7% face ao 3T19, para 160,6 milhões de euros, o que representa uma queda de 12,1 milhões de euros – praticamente metade do decréscimo das Receitas de Exploração. O EBITDA de Telecomunicações teve um desempenho muito melhor neste período, caindo apenas 1% para 155,5 milhões de euros. Tal como no caso das Receitas, a causa do EBITDA Consolidado mais reduzido foi o decréscimo de 67,4% do EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica, para 5,1 milhões de euros.

O Resultado Líquido no 3T20 caiu 6,3% para 43,5 milhões de euros, refletindo a combinação da diminuição do EBITDA, de um aumento de 6,2% nas D&A devido à depreciação acelerada de ativos, de um decréscimo de 22,5% nos Custos Financeiros Líquidos e de um nível significativamente mais reduzido da provisão para Imposto Sobre o Rendimento. Esta diminuição da provisão para Imposto Sobre o Rendimento foi, em parte, o resultado natural do menor nível de Resultado Antes de Impostos, devendo-se também ao aumento do reconhecimento de incentivos fiscais.

CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	3T19	3T20	3T20 / 3T19	9M19	9M20	9M20 / 9M19
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	92.2	97.8	6.0%	274.7	269.6	(1.9%)
Telecomunicações	83.6	92.0	10.1%	254.8	253.3	(0.6%)
em % das Receitas de Telecomunicações	24.1%	26.9%	2.8pp	24.6%	25.4%	0.8pp
CAPEX Técnico	47.5	51.6	8.6%	150.5	148.0	(1.6%)
em % das Receitas de Telecomunicações	13.7%	15.0%	1.4pp	14.5%	14.9%	0.3pp
Base	30.6	32.4	5.7%	101.8	102.0	0.2%
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	16.9	19.2	13.7%	48.6	46.0	(5.3%)
Relacionado com Cliente	36.1	40.5	12.2%	104.4	105.3	0.9%
em % das Receitas de Telecomunicações	10.4%	11.8%	1.4pp	10.1%	10.6%	0.5pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	8.7	5.8	(33.5%)	19.8	16.3	(18.0%)
Contratos de Leasing	11.2	11.3	0.8%	36.3	35.4	(2.4%)
Total do Grupo	103.4	109.1	5.5%	311.0	305.0	(1.9%)

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

O CAPEX Total (excluindo contratos de leasings) aumentou em 6% no 3T20 para 97,8 milhões de euros, refletindo o acréscimo de 8,6% no CAPEX Técnico, bem como o aumento de 12,2% em CAPEX de Cliente. Na componente de CAPEX Técnico, registou-se uma aceleração do CAPEX expansionário, relacionado essencialmente com o aumento da implementação de rede FttH, de acordo com os nossos planos de cobertura de longo prazo. O CAPEX de Cliente adicional está relacionado com um aumento da atividade comercial, instalação de uma maior proporção de equipamento de cliente de gama mais elevada, tal como o nosso *router* Giga, caixas UMA de nova geração e caixas Apple TV, que são fornecidas em pacotes mais premium. O CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica reduziu-se devido à menor atividade na área de cinemas. Tal como explicado em trimestres anteriores, em resultado da implementação da IFRS16, isolámos os contratos de leasing operacional na tabela acima, por forma a evitar a volatilidade contabilística da capitalização de leasings operacionais, de acordo com as novas normas contabilísticas.

Cash Flow

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	3T19	3T20	3T20 / 3T19	9M19	9M20	9M20 / 9M19
EBITDA	172.7	160.6	(7.0%)	504.1	471.2	(6.5%)
CAPEX Total Excluindo Leasings	(92.2)	(97.8)	6.0%	(274.7)	(269.6)	(1.9%)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	80.4	62.8	(21.9%)	229.4	201.6	(12.1%)
em % das Receitas	21.7%	18.1%	(3.6pp)	21.0%	19.9%	(1.1pp)
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(5.6)	(15.1)	168.8%	(8.7)	(14.7)	68.2%
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(16.9)	(16.8)	(0.3%)	(48.5)	(49.3)	1.7%
Cash Flow Operacional	57.9	30.8	(46.7%)	172.2	137.6	(20.1%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.0)	(2.9)	(2.7%)	(11.8)	(10.8)	(8.4%)
Impostos Sobre o Rendimento	(7.6)	(16.7)	119.6%	(8.8)	(20.7)	136.1%
Alienações de Investimentos Financeiros	0.5	374.2	n.a.	1.4	374.3	n.a.
Outros Movimentos ⁽²⁾	(3.4)	(3.3)	(4.3%)	(8.6)	(10.2)	18.5%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	44.4	382.1	n.a.	144.4	470.2	225.7%
Investimentos Financeiros	0.0	0.3	n.a.	0.0	2.1	n.a.
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(0.5)	n.a.	(3.5)	(3.3)	(5.9%)
Dividendos	0.0	(142.5)	n.a.	(179.6)	(142.5)	(20.7%)
Free Cash Flow	44.4	239.4	n.a.	(38.8)	326.5	n.a.
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.4)	(1.5)	(55.8%)	(7.6)	(4.3)	(43.3%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	(41.0)	(237.9)	n.a.	46.4	(322.1)	n.a.

⁽¹⁾ Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

O Cash Flow no 3T20 foi impactado pelo recebimento de 398,6 milhões de euros, provenientes do acordo de venda de torres à Cellnex (venda de ativos de 374 milhões de euros, Caixa e Equivalentes de Caixa da NOS Towering no montante de 45 milhões de euros, e Fundo de Maneio e outros no montante de -20,4 milhões de euros), deduzido do montante em caixa na NOS Towering à data da sua venda (45 milhões de euros). Consequentemente, o FCF total antes de dividendos no trimestre ascendeu a 382,1 milhões de euros. O FCF Operacional atingiu os 30,8 milhões de euros, reflexo do menor EBITDA e do aumento sequencial no trimestre da Varição no Fundo de Maneio e Itens não Monetários, parcialmente devido ao impacto não recorrente de 20,4 milhões de euros relacionado com a venda da NOS Towering, conforme já mencionado. Os pagamentos de leasings permaneceram estáveis face ao 3T19, no entanto é importante salientar que este item irá aumentar a partir do 4T20, devido à conclusão do acordo de venda de torres e aluguer de longo prazo, com a Cellnex. Outro dos itens que impactaram o FCF total foi um aumento dos impostos pagos para 16,7 milhões de euros, relacionado com o faseamento de pagamentos às autoridades tributárias.

Em suma, para os primeiros 9 meses de 2020, o FCF Total Antes de Dividendos ascendeu a 470,2 milhões de euros, reflexo da resiliência do FCF subjacente (96,2 milhões de euros até à data, excluindo a venda de torres) e do montante significativo de fundos disponíveis, no sentido de fazer face aos compromissos de investimento em curso, mantendo em simultâneo um nível sustentável de remuneração acionista, nem comprometendo a solidez do nosso Balanço Consolidado.

Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	9M19	2019	9M20	9M20 / 9M19
Ativo não Corrente	2,521.6	2,534.3	2,488.9	(1.3%)
Ativo Corrente	569.3	553.8	621.5	9.2%
Total do Ativo	3,090.8	3,088.2	3,110.4	0.6%
Capital Próprio	1,011.7	1,012.3	944.3	(6.7)%
Passivo Não Corrente	1,265.9	1,333.3	1,456.9	15.1%
Passivo Corrente	813.3	742.5	709.1	(12.8)%
Total do Passivo	2,079.1	2,075.9	2,166.1	4.2%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,090.8	3,088.2	3,110.4	0.6%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final dos 9M20, a Dívida Líquida Total, incluindo Leasings e Contratos de Longo Prazo (de acordo com a IFRS16) ascendeu a 1.347,9 milhões de euros. A Dívida Financeira Líquida cifrava-se em 771,5 milhões de euros, com uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 180,3 milhões de euros. O acréscimo da Dívida Líquida Total, bem como o decréscimo da Dívida Financeira Líquida no 3T20, estão relacionados com a conclusão do acordo de venda da NOS Towering à Cellnex.

No final dos 9M20, a NOS tinha ainda 415 milhões de euros em programas de papel comercial não emitidos.

O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings (últimos 4 trimestres), cifra-se agora em 1,4x. A NOS tem como alvo um rácio de alavancagem financeira na ordem das 2x Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings, 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 3T20 era de 1,2%, o que compara com 1,4% no 3T19. Para os 9M20, o custo médio *all-in* da dívida foi de 1,2%, o que compara com 1,5% para os 9M19.

A maturidade média da dívida no final dos 9M20 era de 2,6 anos. Tendo em consideração os empréstimos emitidas a uma taxa fixa e as operações de cobertura de taxa de juro em vigor, à data de 30 de setembro de 2020, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 70%.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	9M19	2019	9M20	9M20 / 9M19
Dívida de Curto Prazo	171.6	84.6	97.2	(43.4%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	948.8	1,021.8	854.6	(9.9%)
Dívida Total	1,120.4	1,106.4	951.8	(15.1%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	31.2	12.8	180.3	478.3%
Dívida Financeira Líquida ⁽¹⁾	1,089.3	1,093.6	771.5	(29.2%)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.9x	1.9x	1.4x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	239.8	253.7	576.4	140.3%
Dívida Líquida	1,329.1	1,347.3	1,347.9	1.4%
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.1x	2.2x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	57.0%	57.3%	59.0%	2.0pp

(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)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Telecomunicações ⁽¹⁾							
Casas Passadas	4,449.5	4,494.7	4,571.1	4,612.6	4,639.5	4,689.9	4,796.0
RGUs Totais	9,508.5	9,537.5	9,613.6	9,687.3	9,707.9	9,760.7	9,885.8
RGUs Consumo	8,037.7	8,062.6	8,131.5	8,196.2	8,216.2	8,247.9	8,356.3
RGUs Empresariais	1,470.8	1,474.9	1,482.1	1,491.1	1,491.7	1,512.8	1,529.5
Subscritores Móveis	4,749.5	4,769.1	4,808.8	4,851.1	4,847.1	4,869.9	4,972.0
Pré-Pagos	1,995.0	1,994.0	2,013.1	2,008.2	1,983.2	1,957.7	1,998.1
Pós-Pagos	2,754.5	2,775.1	2,795.6	2,842.9	2,863.9	2,912.2	2,974.0
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽²⁾	1,326.3	1,329.7	1,347.3	1,356.0	1,360.4	1,364.5	1,374.2
TV por Subscrição - DTH	290.5	287.4	284.1	282.7	283.7	283.4	282.2
Voz Fixa	1,728.0	1,729.3	1,738.5	1,748.5	1,756.7	1,766.7	1,769.3
Banda Larga	1,382.5	1,389.5	1,402.0	1,414.3	1,424.5	1,439.8	1,451.5
Outros e Dados	31.7	32.5	32.9	34.8	35.5	36.4	36.5
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,170.0	1,176.7	1,198.2	1,209.4	1,216.9	1,224.7	1,236.9
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	88.2%	88.5%	88.9%	89.2%	89.5%	89.8%	90.0%
RGUs Convergentes + Integrados	4,521.0	4,574.7	4,622.1	4,704.5	4,754.6	4,823.9	4,890.7
Clientes Convergentes + Integrados	896.1	907.1	914.8	930.7	942.3	957.5	967.6
Clientes Convergentes + Integrados Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	58.5%	59.2%	59.1%	59.8%	60.2%	61.0%	61.3%
% Clientes Convergentes + Integrados	55.4%	56.1%	56.1%	56.8%	57.3%	58.1%	58.4%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.9	44.9	44.6	44.7	44.2	42.3	43.4
Adições Líquidas							
Casas Passadas	55.0	45.2	76.4	41.4	27.0	50.4	106.1
RGUs Totais	(23.8)	29.0	76.1	73.7	20.5	52.9	125.0
RGUs Consumo	(33.8)	24.9	68.9	64.7	20.0	31.7	108.4
RGUs Empresariais	10.0	4.1	7.2	9.0	0.6	21.2	16.6
Subscritores Móveis	(18.2)	19.6	39.7	42.3	(4.0)	22.8	102.1
Pré-Pagos	(34.3)	(1.0)	19.1	(4.9)	(25.0)	(25.5)	40.4
Pós-Pagos	16.1	20.6	20.5	47.2	21.0	48.4	61.7
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	1.8	3.4	17.6	8.7	4.4	4.2	9.6
TV por Subscrição - DTH	(8.4)	(3.0)	(3.3)	(1.4)	0.9	(0.2)	(1.2)
Voz Fixa	(2.6)	1.3	9.2	9.9	8.2	10.0	2.6
Banda Larga	3.4	7.0	12.6	12.2	10.2	15.3	11.7
Outros e Dados	0.1	0.8	0.4	1.9	0.7	0.8	0.2
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	6.8	6.8	21.4	11.2	7.6	7.8	12.2
RGUs Convergentes + Integrados	38.3	53.6	47.4	82.4	50.1	69.3	66.8
Clientes Convergentes + Integrados	6.3	11.0	7.7	15.9	11.6	15.2	10.1

⁽¹⁾ Operações Portuguesas

⁽²⁾ Os Subscritores de Acesso Fixo incluem os clientes servidos pelas redes de HFC, FTTH e ULL e clientes de acesso indireto.

Anexo II

Tabela 9.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20
Receitas de Exploração	355.9	365.6	370.5	366.4	1,458.4	345.4	321.3	346.9
Telecomunicações	340.4	347.0	347.4	346.6	1,381.4	332.9	319.9	342.7
Receitas de Consumo	244.2	244.7	248.3	253.1	990.3	244.0	236.3	248.3
Receitas Empresariais	72.1	69.6	71.3	75.4	288.4	72.0	67.0	71.3
Wholesale e Outros	24.1	32.7	27.8	18.2	102.8	16.9	16.5	23.1
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	25.8	29.1	33.6	30.3	118.8	21.8	8.9	11.1
Outros e Eliminações	(10.3)	(10.5)	(10.5)	(10.6)	(41.8)	(9.3)	(7.6)	(6.9)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(195.7)	(194.4)	(197.8)	(230.5)	(818.4)	(192.7)	(163.4)	(186.4)
Custos Diretos	(100.7)	(105.5)	(101.4)	(112.0)	(419.7)	(97.7)	(78.2)	(99.0)
Custos Não Diretos	(95.0)	(88.9)	(96.4)	(118.5)	(398.8)	(95.0)	(85.1)	(87.4)
EBITDA ⁽²⁾	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7	157.9	160.6
Margem EBITDA	45.0%	46.8%	46.6%	37.1%	43.9%	44.2%	49.1%	46.3%
Telecomunicações	146.9	158.2	157.0	121.9	583.9	141.8	152.6	155.5
Margem EBITDA	43.1%	45.6%	45.2%	35.2%	42.3%	42.6%	47.7%	45.4%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.3	13.0	15.7	14.0	56.0	10.9	5.3	5.1
Margem EBITDA	51.6%	44.8%	46.7%	46.3%	47.2%	50.1%	58.8%	46.0%
Depreciações e Amortizações	(97.3)	(103.1)	(97.5)	(123.3)	(421.3)	(100.5)	(101.2)	(103.6)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.3)	(3.8)	(6.9)	(3.9)	(17.9)	(45.7)	(3.8)	(4.3)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	59.5	64.3	68.3	8.7	200.7	6.5	52.9	52.7
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	0.2	1.1	1.0	(3.3)	(1.0)	(8.8)	(0.9)	0.6
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.4)	(5.9)	(6.8)	(5.6)	(24.7)	(5.7)	(5.6)	(5.3)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	53.3	59.4	62.5	(0.3)	175.0	(8.0)	46.4	48.1
Imposto Sobre o Rendimento	(11.4)	(11.9)	(15.1)	5.8	(32.6)	(2.9)	(7.5)	(4.0)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	41.7	46.5	46.4	8.8	143.4	(2.0)	39.9	43.5
Resultado das Operações Continuadas	41.9	47.6	47.4	5.5	142.4	(10.9)	38.9	44.1
Interesses Não Controlados	0.1	0.2	(0.0)	0.0	0.3	0.4	0.2	0.0
Operações Descontinuadas	0.4	(0.0)	0.6	(0.1)	0.8	0.1	6.3	0.0
Resultado Consolidado Líquido	42.5	47.7	47.9	5.4	143.5	(10.4)	45.3	44.1

⁽¹⁾ Inclui operação em Moçambique.

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

Tabela 10.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	87.3	95.2	92.2	99.7	374.4	88.2	83.5	97.8
Telecomunicações	81.7	89.5	83.6	89.7	344.5	81.8	79.4	92.0
em % das Receitas de Telecomunicações	24.0%	25.8%	24.1%	25.9%	24.9%	24.6%	24.8%	26.9%
CAPEX Técnico	44.9	58.1	47.5	52.6	203.1	48.5	48.0	51.6
em % das Receitas de Telecomunicações	13.2%	16.7%	13.7%	15.2%	14.7%	14.6%	15.0%	15.0%
Base	32.8	38.5	30.6	34.2	136.0	29.8	39.8	32.4
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	12.1	19.6	16.9	18.4	67.1	18.7	8.2	19.2
Relacionado com Cliente	36.8	31.4	36.1	37.0	141.4	33.4	31.4	40.5
em % das Receitas de Telecomunicações	10.8%	9.1%	10.4%	10.7%	10.2%	10.0%	9.8%	11.8%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	5.5	5.6	8.7	10.0	29.9	6.4	4.1	5.8
Contratos de Leasing	3.7	21.4	11.2	33.6	69.8	11.3	12.9	11.3
Total do Grupo	91.0	116.5	103.4	133.3	444.2	99.5	96.4	109.1

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

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20
EBITDA	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7	157.9	160.6
CAPEX Total Excluindo Leasings	(87.3)	(95.1)	(92.2)	(99.7)	(374.4)	(88.2)	(83.5)	(97.8)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	72.9	76.1	80.4	36.2	265.6	64.5	74.3	62.8
em % das Receitas	20.5%	20.8%	21.7%	9.9%	18.2%	18.7%	23.1%	18.1%
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7.8)	4.7	(5.6)	0.6	(8.1)	(4.5)	5.0	(15.1)
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(16.0)	(15.6)	(16.9)	(16.5)	(65.0)	(15.6)	(16.9)	(16.8)
Cash Flow Operacional	49.1	65.2	57.9	20.4	192.6	44.4	62.4	30.8
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.0)	(5.9)	(3.0)	(4.2)	(16.0)	(2.6)	(5.3)	(2.9)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.4)	(0.7)	(7.6)	(10.2)	(19.0)	(3.6)	(0.3)	(16.7)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.4	0.5	0.0	1.4	0.0	0.1	374.2
Outros Movimentos ⁽²⁾	(3.3)	(1.9)	(3.4)	(3.6)	(12.2)	(3.6)	(3.3)	(3.3)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	42.9	57.1	44.4	2.4	146.8	34.6	53.5	382.1
Investimentos Financeiros	0.0	0.0	0.0	(0.2)	(0.2)	0.0	1.8	0.3
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(3.5)	0.0	(3.2)	(6.7)	0.0	(2.9)	(0.5)
Dividendos	0.0	(179.6)	0.0	0.0	(179.6)	0.0	0.0	(142.5)
Free Cash Flow	42.9	(126.0)	44.4	(1.0)	(39.8)	34.6	52.5	239.4
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.4)	(0.8)	(3.4)	(3.4)	(11.0)	(3.1)	0.2	(1.5)
Variação da Dívida Financeira Líquida	(39.5)	126.9	(41.0)	4.3	50.7	(31.5)	(52.7)	(237.9)

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

Tabela 12.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Dívida de Curto Prazo	180.3	248.0	171.6	84.6	23.1	134.8	97.2
Dívida de Médio e Longo Prazo	826.1	893.6	948.8	1,021.8	1,104.4	891.6	854.6
Dívida Total	1,006.4	1,141.6	1,120.4	1,106.4	1,127.5	1,026.4	951.8
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.0	11.3	31.2	12.8	65.4	17.1	180.3
Dívida Financeira Líquida	1,003.4	1,130.3	1,089.3	1,093.6	1,062.1	1,009.4	771.5
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.8x	2.0x	1.9x	1.9x	1.9x	1.8x	1.4x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	240.6	245.8	239.8	253.7	249.0	210.8	576.4
Dívida Líquida	1,244.0	1,376.1	1,329.1	1,347.3	1,311.1	1,220.2	1,347.9
Dívida Líquida / EBITDA	2.0x	2.2x	2.1x	2.1x	2.1x	2.0x	2.2x
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	53.3%	59.0%	57.0%	57.3%	56.8%	57.7%	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

Imprensa: Margarida Nápoles

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

Conf Call – 06 Novembro 2020 – 12:00

Detalhes para participantes:

<http://emea.directeventreg.com/registration/6466845>

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

Detalhes Encore Replay:

Disponível desde 06/11/2020 às 17:30 BST

Até 13/11/2020 às 17:30 BST

Confirmation Code: [6466845](#)

Standard International:

+44 (0) 3333009785

US

Local: +1 (917) 677-7532

Toll Free: +1 (866) 331-1332

UK :

Local: +44 (0)8445718951

Toll Free: 08082380667

Webcast – 06 Novembro 2020 – 12:00

Detalhes para participantes:

<https://edge.media-server.com/mmc/p/h73829ii>

QR Code:



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

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