



Divulgação

Resultados

4T18

Lisboa, 8 de março de 2019

4T18

- Crescimento sólido dos RGUs, reforçando a posição competitiva, com o programa de transformação operacional em curso para entregar a melhor experiência de cliente e *fitness* operacional;
- Tendências de crescimento de receitas sólidas e acima do mercado, embora refletindo a maturidade de penetração de serviços;
- Disciplina de custos e eficiências operacionais suportando o aumento da rentabilidade operacional;
- Investimos para assegurar a competitividade de longo prazo, num setor em contínua evolução e tecnologicamente sofisticado;
- Resultados sólidos e confiança no desempenho futuro formam a base de uma política de remuneração progressiva e sustentada.

Tabela 1.

Destques 4T18	4T17	4T18	4T18 / 4T17	2017	2018	2018 / 2017
Destques Financeiros						
Receitas de Exploração	398.9	408.9	2.5%	1,558.6	1,576.2	1.1%
Receitas de Telecomunicações	381.1	389.8	2.3%	1,484.1	1,505.9	1.5%
EBITDA	126.6	130.0	2.7%	575.4	591.8	2.8%
Margem EBITDA	31.7%	31.8%	0.1pp	36.9%	37.5%	0.6pp
Telecomunicações	115.2	118.5	2.9%	526.4	547.5	4.0%
Margem EBITDA	30.2%	30.4%	0.2pp	35.5%	36.4%	0.9pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	8.8	20.5	132.1%	99.3	147.3	48.4%
Cash Flow Operacional	12.3	15.6	27.3%	174.9	196.1	12.1%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	(2.6)	0.3	(111.7%)	133.4	180.4	35.2%
Destques Operacionais (Totais)						
Casas Passadas	4,081.3	4,408.5	8.0%	4,081.3	4,408.5	8.0%
RGUs Totais	9,411.7	9,605.0	2.1%	9,411.7	9,605.0	2.1%
Subscritores Móveis	4,672.9	4,779.1	2.3%	4,672.9	4,779.1	2.3%
TV por Subscrição - Acesso Fixo	1,292.2	1,324.5	2.5%	1,292.2	1,324.5	2.5%
Voz Fixa	1,758.2	1,781.4	1.3%	1,758.2	1,781.4	1.3%
Banda Larga	1,333.1	1,389.6	4.2%	1,333.1	1,389.6	4.2%
RGUs Convergentes	3,650.6	3,902.2	6.9%	3,650.6	3,902.2	6.9%
Clientes Convergentes	721.4	767.0	6.3%	721.4	767.0	6.3%
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	47.4%	50.3%	2.8pp	47.4%	50.3%	2.8pp

Análise Operacional

Os RGUs Totais cresceram para os 9,605 milhões no final de 2018, com adições líquidas de 35,1 mil no 4T18. Embora o nível de penetração convergente seja já bastante elevado, de 50,3%, ainda registámos um crescimento anual de 6,3% para 767,0 mil clientes convergentes, representando 3,902 milhões de RGUs convergentes, uma média de 5 serviços subscritos por lar. A densificação de serviços, seja através de pacotes convergentes ou da integração de serviços adicionais na conta de cada cliente, é um tema que continuamos a explorar enquanto impulsionador das receitas e de maior fidelização por parte dos clientes.

As adições líquidas de TV por Subscrição de acesso fixo cresceram face ao trimestre anterior, ascendendo a 12,1 mil no 4T18, reflexo essencialmente da cobertura adicional principalmente no âmbito da partilha de rede FttH com a Vodafone. No 4T18, a cobertura da rede fixa aumentou em 151 mil lares, sendo que a expansão desde o início do ano ascende a 327 mil lares, com a cobertura total a cifrar-se em 4,408 milhões de casas. A NOS já cobre 1,036 milhões de casas com FttH (resultado da combinação da nova cobertura com o acesso a fornecedores grossistas regionais), tendo a capacidade de oferecer velocidades de 1 Gbps em toda a sua rede, utilizando a tecnologia HFC totalmente atualizada em localizações sem FttH. Os RGUs de Banda Larga e Voz Fixas também registaram crescimento no 4T18, de 14,4 mil e 9,3 mil subscritores, respetivamente, seguindo a tendência do crescimento trimestral dos clientes de TV por Subscrição, que são a base para a venda de serviços adicionais.

O decréscimo na nossa base de clientes de DTH foi mais elevada no 4T18, com 10,4 mil adições líquidas negativas para um total de 298,8 mil subscritores. Com a cobertura adicional de RNG por parte de todos os operadores do mercado, como descrito acima, os clientes de DTH têm vindo a migrar cada vez mais para tecnologias de acesso fixo com largura de banda superior, proporcionando soluções mais sofisticadas e interativas, fornecidas quer pela NOS quer pelos seus concorrentes.

Beneficiando ainda da solidez da nossa proposta de valor convergente e do crescimento nas ofertas móveis isoladas, em particular no segmento de adolescentes e jovens adultos através da nossa marca WTF, bem como de um aumento da nossa base de clientes Corporate e PMEs, os subscritores móveis totais cresceram em 106,1 milhares em 2018 para 4,779 milhões. Deste total, 57,5% são contas pós-pagas, o que compara com 55,5% no ano anterior. No 4T18, as adições líquidas móveis cifraram-se em 9,1 mil, reflexo da combinação de 30,9 mil novas contas pós-pagas com um decréscimo de 21,8 mil clientes pré-pagos.

O ARPU Residencial Fixo, de 43,9 euros, foi marginalmente mais reduzido no 4T18 face ao 4T17, tendo sido afetado sobretudo por menores subscrições de canais premium, em conjunto com os cortes regulatórios às taxas de terminação móveis (MTR) e tarifas de roaming. Excluindo estes efeitos, a receita média mensal por cada conta de cliente teria registado um crescimento anual de 1,3%.

Proporcionar os melhores conteúdos e formatos de entretenimento em todas as plataformas, adotando a veloz evolução dos hábitos de visionamento, é um diferenciador chave da nossa proposta de valor. A nossa combinação de ativos de telecomunicações, audiovisuais e cinema torna-nos únicos no nosso mercado.

Exploramos ativamente novas tecnologias para despoletar todo o potencial do marketing digital para gerar entusiasmo nos consumidores e desenvolver ofertas e serviços relevantes e direcionados, adaptados a segmentos de mercado específicos. No sentido de melhorar a experiência de visualização na nossa interface de utilizador e ir ao encontro das exigentes expectativas dos nossos clientes, procuramos integrar de forma harmoniosa nas nossas ofertas de TV novos e entusiasmantes formatos, tais como serviços de *streaming* OTT, canais pop-up, conteúdo gerado pelos utilizadores, redes multi-canal e formatos curtos, explorando parcerias sempre que relevante.

No segmento Empresarial, temos vindo a alavancar com sucesso as nossas próprias plataformas e base de ativos, bem como parcerias com fornecedores especialistas, para fornecer as soluções mais apropriadas para cada negócio. A nossa estratégia passa por aumentar o perímetro dos serviços fornecidos, em particular nos serviços de TI e gestão de dados, sendo que a nossa proposta de valor é alavancada pelas capacidades e experiência desenvolvidas nas nossas próprias operações. Os principais pilares do nosso portefólio garantem a continuidade e fiabilidade nos serviços básicos de comunicações e conectividade, simultaneamente tentando defender as fontes de receita preexistentes. As comunicações unificadas são uma proposta chave para os clientes empresariais e contribuem para a densificação da penetração de serviços na nossa base, com contratos alargados e receitas médias por conta tipicamente mais elevadas.

Transformação Tecnológica e Operacional no sentido de garantir competitividade de longo prazo

Continuamos a alargar a nossa cobertura de rede fixa de nova geração. Tendo concluído o upgrade da nossa rede HFC para Docsis 3.1, está em curso a expansão da nossa cobertura de FttH, quer através de implementação de rede em novas zonas quer através da partilha de rede de fibra escura com a Vodafone, tal como acordado em setembro de 2017. A repartição adicional das nossas células de HFC, aumentando a extensão da fibra na nossa rede, continua a suportar o aumento das exigências de tráfego e capacidade na nossa rede móvel. No final de 2018, tínhamos expandido a nossa cobertura RNG com capacidade Gigabit em 327,2 mil lares de FttH, para um total de 4,408 milhões de lares, no contexto do nosso acordo com a Vodafone, que abrange a troca de aproximadamente 2,6 milhões de lares, atingindo-se uma penetração de 70% de FttH na nossa rede fixa no final de 2022.

Estamos agora na fase final do upgrade Single RAN da nossa rede móvel, concebido principalmente para aumentar a capacidade, eficiência e flexibilidade da rede, entregando a melhor qualidade de serviço possível. Estamos a reconfigurar a nossa rede substituindo praticamente todo o equipamento de rádio existente com a tecnologia mais moderna, no sentido de suportar uma evolução harmoniosa e orientada para o 5G.

O nosso programa de transformação está a ser implementado de acordo com o planeado, tendo alguns dos principais projetos da primeira fase já apresentado resultados em 2018, nomeadamente na logística de recuperação de set top boxes, digitalização total das lojas, digitalização das ordens de serviço das equipas no terreno e uma série de projetos de robotização por toda a organização. Tal como explicado em períodos anteriores, ainda estamos numa fase inicial do projeto, sendo que os impactos mais materiais apenas se tornarão visíveis quando as três fases do programa estiverem em pleno funcionamento após 2020, com o valor extraído a aumentar progressivamente até ao final do programa em 2022.

Cinema e Audiovisuais

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	4T17	3T18	4T18	4T18 / 4T17	4T18 / 3T18	2017	2018	2018 / 2017
Cinema ⁽¹⁾								
Receitas por Espetador (Euros)	4.9	4.9	4.7	(3.2%)	(2.6%)	4.8	4.9	1.8%
Bilhetes Vendidos - NOS	2,198.9	2,378.2	2,542.2	15.6%	6.9%	9,450.6	8,889.1	(5.9%)
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português ⁽²⁾	3,624.2	3,911.9	4,169.3	15.0%	6.6%	15,609.6	14,689.4	(5.9%)
Salas (Unidades)	219	212	218	(0.5%)	2.8%	219	218	(0.5%)

⁽¹⁾ Operações Portuguesas

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

No 4T18, as vendas de bilhetes de cinema da NOS registaram um acréscimo anual de 15,6% para 2,542 milhões, reflexo do melhor desempenho do mercado como um todo devido a um maior número de êxitos de bilheteira em comparação com o 4T17, e face a trimestres anteriores com o Festival do Cinema, que decorreu em outubro de 2018. O 4T18 foi efetivamente o trimestre mais forte desde o 3T16 em termos das vendas de bilhetes de cinema da NOS. A receita média por bilhete decresceu em 3,2% para 4,7 euros face ao 4T17 devido à diluição causada pelo Festival do Cinema. Os filmes de maior sucesso exibidos no 4T18 foram "Bohemian Rhapsody", "Assim Nasce Uma Estrela", "Johnny English Volta A Atacar", "Monstros Fantásticos: Os Crimes de Grindelwald" e "Venom".

As receitas brutas de bilheteira da NOS cresceram 10,3% no 4T18, o que compara com um crescimento anual de 12,0% do mercado como um todo. No entanto, na comparação deve ter-se em conta que, de acordo com dados do ICA, o remanescente do mercado cresceu em 10 salas face ao 4T17, sendo que o número de salas da NOS em operação permaneceu estável no 4T18 em comparação com o 4T17. A NOS continua a manter a sua posição de liderança do mercado, com uma quota de mercado de 61,7% em termos de receitas brutas no 4T18.

Nos Audiovisuais, a NOS distribuiu 8 dos 10 principais êxitos de bilheteira do 4T18, "Assim Nasce Uma Estrela", "Johnny English Volta A Atacar", "Monstros Fantásticos: Os Crimes de Grindelwald", "Aquaman", "Grinch", "Força Ralph: Ralph vs Internet", "Smallfoot - Uma Aventura Gelada" e "O Quebra-Nozes e os Quatro Reinos", mantendo assim a sua posição de liderança na distribuição cinematográfica. Os filmes distribuídos pela NOS Audiovisuais constam do alinhamento de nomeações para os principais prémios do início de 2019, aumentando o reconhecimento em torno da proposta diferenciadora da marca NOS enquanto operador líder no entretenimento e comunicações em Portugal.

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas que se seguem foram objeto de auditoria para o período de 2018.

Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	4T17	3T18	4T18	4T18 / 4T17	4T18 / 3T18	2017	2018	2018 / 2017
Receitas de Exploração	398.9	395.0	408.9	2.5%	3.5%	1,558.6	1,576.2	1.1%
Telecomunicações	381.1	376.2	389.8	2.3%	3.6%	1,484.1	1,505.9	1.5%
Receitas de Consumo	241.9	245.9	245.5	1.5%	(0.2%)	966.3	973.0	0.7%
Receitas Empresariais e Wholesale	118.1	109.0	127.6	8.1%	17.1%	443.3	459.6	3.7%
Outros e Eliminações	21.1	21.3	16.7	(20.8%)	(21.6%)	74.4	73.3	(1.5%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	29.7	29.0	29.8	0.4%	2.6%	120.5	111.5	(7.5%)
Outros e Eliminações	(11.8)	(10.2)	(10.8)	(9.0%)	5.1%	(45.9)	(41.3)	(10.1%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(272.4)	(238.8)	(278.8)	2.4%	16.8%	(983.2)	(984.4)	0.1%
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(147.7)	(132.6)	(154.7)	4.7%	16.7%	(535.7)	(552.6)	3.1%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(37.3)	(29.9)	(36.5)	(2.2%)	21.9%	(132.5)	(126.0)	(4.9%)
Custos Operacionais e de Estrutura	(87.3)	(76.3)	(87.6)	0.4%	14.9%	(315.0)	(305.9)	(2.9%)
EBITDA ⁽²⁾	126.6	156.2	130.0	2.7%	(16.8%)	575.4	591.8	2.8%
Margem EBITDA	31.7%	39.5%	31.8%	0.1pp	(7.7pp)	36.9%	37.5%	0.6pp
Telecomunicações	115.2	144.6	118.5	2.9%	(18.0%)	526.4	547.5	4.0%
Margem EBITDA	30.2%	38.4%	30.4%	0.2pp	(8.0pp)	35.5%	36.4%	0.9pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	11.4	11.6	11.5	1.0%	(0.7%)	49.0	44.2	(9.7%)
Margem EBITDA	38.5%	40.0%	38.7%	0.3pp	(1.3pp)	40.7%	39.7%	(1.0pp)
Depreciações e Amortizações	(111.8)	(95.2)	(92.9)	(16.9%)	(2.4%)	(419.9)	(390.0)	(7.1%)
Outros (Custos) / Proveitos	(4.0)	(3.5)	(5.1)	28.9%	45.0%	(15.7)	(1.0)	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	10.8	57.5	32.1	197.0%	(44.3%)	139.8	200.8	43.6%
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	7.9	1.3	(2.0)	n.a.	n.a.	22.9	(6.4)	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(5.7)	(5.2)	(4.7)	(16.7%)	(9.0%)	(24.0)	(24.2)	0.7%
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	13.0	53.6	25.3	94.1%	(52.7%)	138.7	170.2	22.7%
Imposto Sobre o Rendimento	3.7	(9.6)	(6.8)	n.a.	(28.8%)	(16.5)	(29.3)	77.4%
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	8.8	42.7	20.5	132.1%	(52.0%)	99.3	147.3	48.4%
Resultado das Operações Continuadas	16.8	44.0	18.5	10.3%	(57.9%)	122.2	140.9	15.3%
Interesses Não Controlados	0.2	0.1	(0.1)	n.a.	n.a.	(0.1)	0.5	n.a.
Resultado Consolidado Líquido	17.0	44.1	18.4	8.6%	(58.3%)	122.1	141.4	15.8%

(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 4T18

Receitas de Exploração

As Receitas de Exploração cresceram 2,5% face ao 4T17 para 408,9 milhões de euros, com o crescimento das receitas *core* de Telecomunicações a atingir os 2,3% para 389,8 milhões de euros e o das receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica a cifrar-se em 0,4% para 29,8 milhões de euros, refletindo uma melhoria do crescimento anual em ambas as divisões face aos trimestres anteriores. No negócio de Telecomunicações, as receitas de Consumo cresceram 1,5% para 245,5 milhões de euros, sendo que as receitas Empresariais e de Wholesale registaram um acréscimo de 8,1% para 127,6 milhões de euros. Como seria de esperar, o corte regulatório de 44% nas MTR, que ocorreu no 3T18 entrando em vigor a partir de julho de 2018, bem como a alteração nas tarifas europeias de roaming, tiveram um impacto negativo na comparação com o período homólogo.

O nosso desempenho no segmento de Consumo face ao trimestre homólogo foi estável, com o crescimento das receitas de acesso fixo a compensar as menores receitas de DTH devido ao declínio continuado nesta base de clientes, tal como abordado anteriormente. O ARPU Residencial Fixo foi ligeiramente mais baixo, em 0,1%, afetado pelos impactos regulatórios e por menores subscrições de canais premium, uma tendência comum ao mercado como um todo. O excelente crescimento das receitas móveis do segmento Pessoal foi impulsionado pelo bom desempenho das receitas de cliente, que aumentaram 5,4% face ao 4T17, e em menor escala pelas vendas de equipamentos, com um maior preço médio por equipamento vendido.

Nas receitas Empresariais e de Wholesale o desempenho foi impulsionado por um crescimento de 4,8% nas receitas Empresariais e de 12,8% nas receitas de Wholesale. As receitas das contas de grandes clientes Corporate continuaram a crescer, suportadas por novas contas ganhas durante o ano e por um aumento nas receitas de telecomunicações não tradicionais, tais como serviços de TI e gestão de dados, que impulsionaram uma receita média por cliente mais elevada. As receitas de empresas de pequena e média dimensão registaram uma tendência melhor, embora ainda marginalmente negativa, devido à combinação da menor penetração de canais premium de desporto e ao maior peso de pacotes de tráfego com tudo incluído, em detrimento de receitas mais discrecionárias fora do pacote, o que foi parcialmente mitigado por um acréscimo dos serviços de gestão de dados e TI. O crescimento em receitas de margem mais reduzida de tráfego de voz levou a um trimestre forte por parte das receitas de Wholesale. Este segmento tende a registar um desempenho trimestral com alguma volatilidade, em função dos contratos entre operadores de prazos relativamente curtos, que se verificam em cada período.

A nossa divisão de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica registou uma recuperação acentuada no 4T18, com um crescimento anual de 0,4%, quebrando a tendência negativa que se verificou particularmente no primeiro semestre (-9,0% no 1T18, -17,7% no 2T18, -3,1% no 3T18). A recuperação foi impulsionada pelo forte alinhamento de filmes, com o melhor trimestre em termos de vendas de bilhetes desde o 3T16. As receitas de Audiovisuais ainda registaram um desempenho negativo face ao 4T17, impactadas pela renegociação do valor de contratos de venda de conteúdos para Angola no final de 2017, tal como explicado em Divulgações de Resultados anteriores. O valor da revisão dos contratos foi parcialmente compensado por uma redução semelhante no custo dos conteúdos distribuídos.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais totais cresceram 2,4% no 4T18 para 278,8 milhões de euros, impactados por um acréscimo de 4,7% dos Custos Diretos neste trimestre, para 154,7 milhões de euros. Excluindo os Custos Diretos, os Custos Operacionais teriam registado um decréscimo marginal de 0,4% para 124,1 milhões de euros. No exercício de 2018, o OPEX total permaneceu estável (+0,1%) e os custos não diretos caíram em 3,5%, o que compara com um crescimento de 1,1% nas Receitas de Exploração, impulsionando a expansão da Margem EBITDA do ano de 2018 em 0,6pp (0,1pp no 4T18). Os Custos Diretos aumentaram devido ao já antecipado acréscimo dos custos de programação relacionados com desporto, em linha com os termos contratuais acordados com os principais clubes Portugueses; e a um incremento dos custos relacionados com uma maior atividade no Wholesale. Este crescimento foi parcialmente compensado por um decréscimo nos custos de telecomunicações e interligação, devido ao corte das MTR em julho de 2018. A diminuição dos Custos Comerciais e Relacionados Com o Cliente face ao 4T17 é reflexo de poupanças no serviço ao cliente e em comissões. Os Custos Operacionais e de Estrutura foram impactados por um acréscimo de provisões no 4T18 que, no entanto, foi quase inteiramente compensado por uma reavaliação contabilística de obrigações contratuais identificadas e registadas para aluguer de *sites* aquando da fusão. Os projetos em curso no âmbito do nosso programa transformacional de longo prazo, no sentido de simplificar e digitalizar processos sempre que possível, como forma de aumentar a satisfação dos clientes e, em última análise, reduzir custos, são dirigidos aos custos não diretos e ao investimento relacionado com o cliente. Começamos a assistir aos primeiros impactos financeiros de alguns dos projetos, embora a contribuição global seja ainda reduzida, dada a fase inicial de implementação do programa. O valor capturado irá aumentar gradualmente a partir de 2020, quando todos os projetos estiverem em pleno funcionamento em toda a organização.

Tabela 4.

EBITDA e Custos Operacionais (Variação Anual)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18	3T18	4T18	2018
EBITDA	2.9%	5.5%	4.5%	4.1%	4.3%	3.0%	2.1%	3.5%	2.7%	2.8%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	2.5%	3.3%	2.3%	1.6%	2.4%	(0.7%)	(0.6%)	(1.0%)	2.4%	0.1%
Custos Diretos dos Serviços Prestados	2.4%	13.4%	2.2%	7.8%	6.4%	5.6%	1.4%	0.9%	4.7%	3.1%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(2.7%)	10.4%	(7.4%)	0.9%	(0.1%)	(7.7%)	(3.9%)	(6.5%)	(2.2%)	(4.9%)
Custos Operacionais e de Estrutura	4.8%	(14.8%)	6.9%	(7.0%)	(2.9%)	(7.2%)	(3.0%)	(1.8%)	0.4%	(2.9%)

O EBITDA *core* de Telecomunicações aumentou 2,9% para 118,5 milhões de euros no 4T18, impulsionando um acréscimo de Margem EBITDA de 0,2pp para 30,4% (36,4% no ano de 2018). O EBITDA Consolidado cresceu 2,7% para 130 milhões de euros, representando uma margem de 31,8% em proporção das receitas (37,5% no ano de 2018). O crescimento comparativamente mais reduzido do OPEX face às Receitas suporta a expansão de margem, uma tendência que deverá continuar com a aceleração da eficiência operacional proveniente do programa de transformação. As tendências trimestrais sequenciais no negócio de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica melhoraram consideravelmente, impulsionadas pela melhoria das receitas de bilheteira, tal como explicado anteriormente na secção operacional. O EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica cresceu 1% face ao 4T17 para 11,5 milhões de euros, o que compara com decréscimos de 11%, 18,7% e 9,4% no 1T18, 2T18 e 3T18, respetivamente.

As Depreciações e Amortizações, de 92,9 milhões de euros no 4T18, foram 16,9% mais reduzidas do que no 4T17, devido ao menor impacto de imparidades de equipamento de rede móvel existente, no contexto do grande projeto de upgrade da rede móvel em curso.

O Resultado Consolidado Líquido cresceu 8,6% para 18,4 milhões de euros no 4T18, impulsionado pelo crescimento do EBIT. Os Custos Financeiros Líquidos diminuíram para 4,7 milhões de euros, o que compara com 5,7 milhões de euros no 4T17, beneficiando do menor custo médio da dívida. A Participação nos Resultados de Empresas Participadas e Joint Ventures foi negativa em 2 milhões de euros no 4T18, o que compara com uma contribuição positiva de 7,9 milhões de euros no 4T17. A contribuição mais negativa deve-se principalmente ao ambiente cambial mais adverso em Angola durante 2018 e ao facto de, no 4T17, Angola ter sido considerada uma economia hiperinflacionária, levando a uma reexpressão ao nível da participada, de acordo com a IAS 29, que teve um impacto positivo na contribuição da ZAP no 4T17 de aproximadamente 3 milhões de euros.

CAPEX

Tabela 5.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	4T17	3T18	4T18	4T18 / 4T17	4T18 / 3T18	2017	2018	2018 / 2017
Telecomunicações	104.6	93.3	88.0	(15.9%)	(5.7%)	343.7	347.5	1.1%
em % das Receitas de Telecomunicações	27.5%	24.8%	22.6%	(4.9pp)	(2.2pp)	23.2%	23.1%	(0.1pp)
CAPEX Técnico	68.6	50.6	49.1	(28.4%)	(2.8%)	194.1	200.0	3.0%
em % das Receitas de Telecomunicações	18.0%	13.4%	12.6%	(5.4pp)	(0.8pp)	13.1%	13.3%	0.2pp
Base	32.5	26.6	26.5	(18.4%)	(0.5%)	123.0	119.1	(3.2%)
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	36.1	23.9	22.6	(37.3%)	(5.5%)	71.1	80.8	13.7%
Relacionado com Cliente	36.0	42.7	38.9	7.9%	(9.0%)	149.6	147.5	(1.4%)
em % das Receitas de Telecomunicações	9.5%	11.4%	10.0%	0.5pp	(1.4pp)	10.1%	9.8%	(0.3pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.4	7.7	7.3	(22.3%)	(5.2%)	33.5	28.2	(15.8%)
Total do Grupo	114.0	101.0	95.3	(16.4%)	(5.6%)	377.2	375.7	(0.4%)

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

O CAPEX Técnico de Telecomunicações representou um pouco mais de metade do investimento total, cifrando-se em 49,1 milhões de euros, ou 12,6% das receitas de Telecomunicações (13,3% no ano de 2018). Os investimentos tecnológicos estruturais em curso para implementar os grandes projetos de modernização e extensão da cobertura e capacidade das nossas redes fixa e móvel, tal como abordado anteriormente na secção operacional, têm conduzido a níveis de CAPEX técnico mais perto do topo do nosso intervalo de *guidance* de longo prazo, de 12-13% das receitas de Telecomunicações. O investimento não-Base, que inclui os projetos de integração e expansão e substituição de redes, ascendeu a 22,6 milhões de euros, representando cerca de 5,8% das receitas de Telecomunicações. A conclusão dos projetos não recorrentes mais relevantes, nomeadamente o upgrade Single RAN da rede móvel, permitirá uma redução progressiva do CAPEX técnico para níveis mais próximos do limite inferior do nosso intervalo de *guidance* de longo prazo.

O CAPEX Relacionado com o Cliente aumentou em 7,9% para 38,9 milhões de euros no 4T18, representando 10% das receitas de Telecomunicações. O investimento na aquisição e retenção de clientes no 4T18 foi mais elevado devido à atividade comercial adicional em novas áreas de cobertura, bem como a um acréscimo da migração dos clientes de DTH para tecnologias de acesso fixo, à medida que a expansão de cobertura da rede de FttH acelera.

O CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica decresceu em 22,3% face ao 4T17 para 7,3 milhões de euros devido à atividade operacional mais fraca e à já mencionada renegociação dos contratos de conteúdos para África, que resultou num menor investimento em direitos de filmes.

O CAPEX Total ascendeu a 95,3 milhões de euros no 4T18, 23,3% em proporção das receitas, impactado principalmente pelos investimentos de Telecomunicações acima descritos.

Cash Flow

Tabela 6.

Cash Flow (Milhões de Euros)	4T17	3T18	4T18	4T18 / 4T17	4T18 / 3T18	2017	2018	2018 / 2017
EBITDA	126.6	156.2	130.0	2.7%	(16.8%)	575.4	591.8	2.8%
CAPEX Total	(114.0)	(101.0)	(95.3)	(16.4%)	(5.6%)	(377.2)	(375.7)	(0.4%)
EBITDA - CAPEX Total	12.5	55.2	34.7	176.7%	(37.1%)	198.2	216.0	9.0%
em % das Receitas	3.1%	14.0%	8.5%	5.3pp	(5.5pp)	12.7%	13.7%	1.0pp
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(0.3)	14.4	(19.1)	n.a.	n.a.	(23.3)	(19.9)	(14.2%)
Cash Flow Operacional	12.3	69.6	15.6	27.3%	(77.6%)	174.9	196.1	12.1%
Contratos de Longo Prazo	(3.6)	(4.0)	(4.2)	15.1%	5.3%	(14.9)	(14.9)	0.0%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.1)	(3.1)	(2.8)	(9.5%)	(11.6%)	(21.0)	(15.1)	(28.1%)
Impostos Sobre o Rendimento	(7.6)	1.4	(7.4)	(2.7%)	n.a.	(17.3)	(3.6)	(79.4%)
Alienações de Investimentos Financeiros	1.0	0.7	0.4	(57.7%)	(35.7%)	27.0	1.3	(95.3%)
Outros Movimentos ⁽¹⁾	(1.5)	23.6	(1.4)	(9.8%)	(105.9%)	(15.3)	16.6	n.a.
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	(2.6)	88.2	0.3	n.a.	(99.7%)	133.4	180.4	35.2%
Aquisições de Ações Próprias	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	0.0	(3.1)	n.a.
Dividendos	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	(102.6)	(153.9)	50.0%
Free Cash Flow	(2.6)	88.2	0.3	n.a.	(99.7%)	30.8	23.4	(24.0%)
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.1)	(2.3)	(1.6)	(47.3%)	(28.7%)	(4.0)	(3.8)	(4.2%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	5.7	(85.9)	1.3	(76.3%)	n.a.	(26.8)	(19.6)	(26.9%)

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

O Cash Flow Operacional registou um acréscimo de 27,3% no 4T18 para 15,6 milhões de euros, com um aumento do EBITDA-CAPEX para 34,7 milhões de euros, o que compara com 12,5 milhões de euros no 4T17. A Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incluídos no EBITDA-CAPEX teve uma contribuição negativa de 19,1 milhões de euros no 4T18, principalmente devido aos pagamentos relacionados com as normais taxas regulatórias de final de ano.

O FCF Total Antes de Dividendos ascendeu a 0,3 milhões de euros no 4T18, o que compara com um valor negativo de 2,6 milhões de euros no 4T17. Para além do crescimento anual do Cash Flow Operacional, o FCF Total beneficiou ainda de menores pagamentos de juros, no montante de 2,8 milhões de euros, uma queda de 9,5% face ao 4T17 devido ao menor custo médio da dívida. No exercício de 2018, o FCF Antes de Dividendos atingiu os 180,4 milhões de euros, um acréscimo anual de 35,2%, que suporta um crescimento progressivo e sustentável dos dividendos, mantendo o rácio de Dívida Líquida / EBITDA abaixo do nosso alvo de 2x.

Balanço Consolidado

Tabela 7.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2017	2018	2018 / 2017
Ativo não Corrente	2,451.0	2,395.2	(2.3%)
Ativo Corrente	555.2	530.4	(4.5)%
Total do Ativo	3,006.2	2,925.5	(2.7)%
Capital Próprio	1,107.1	1,083.9	(2.1)%
Passivo Não Corrente	1,146.1	1,039.6	(9.3)%
Passivo Corrente	753.0	802.0	6.5%
Total do Passivo	1,899.1	1,841.7	(3.0)%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,006.2	2,925.5	(2.7)%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final de 2018, a Dívida Financeira Líquida ascendia a 1.065,9 milhões de euros. A Dívida Financeira Total era de 1.068,1 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de caixa e equivalentes de caixa no Balanço Consolidado de 2,2 milhões de euros. No final de 2018, a NOS tinha ainda 255 milhões de euros de programas de papel comercial não emitidos. O custo médio *all-in* da dívida da NOS no 4T18 cifrou-se em 1,6%, o que compara com 1,9% no 4T17 e 1,7% no 3T18. Para o ano de 2018, o custo médio *all-in* da dívida da NOS foi de 1,8%.

O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA (últimos 4 trimestres) é agora de 1,8x, representando uma estrutura de capital sólida e conservadora na ordem das 2x, a qual estamos comprometidos em manter. A maturidade média da Dívida Financeira Líquida da NOS no final de 2018 era de 2,9 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, em 31 de dezembro de 2018, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada com uma taxa fixa era de aproximadamente 78%.

Tabela 8.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	2017	2018	2018 / 2017
Dívida de Curto Prazo	197.3	233.0	18.1%
Empréstimos Bancários e Outros	183.6	219.7	19.7%
Locações Financeiras	13.7	13.4	(2.4%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	891.2	835.0	(6.3%)
Empréstimos Bancários e Outros	870.3	825.4	(5.2%)
Locações Financeiras	20.8	9.6	(53.8%)
Dívida Total	1,088.5	1,068.1	(1.9%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.0	2.2	(26.7%)
Dívida Financeira Líquida	1,085.5	1,065.9	(1.8%)
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽²⁾	49.5%	49.6%	0.1pp
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1.9x	1.8x	n.a.

(1) Dívida Financeira Líquida = Empréstimos - Contratos de Longo Prazo + Caixa e Equivalentes de Caixa
(2) Rácio de Alavancagem Financeira = Dívida Financeira Líquida / (Dívida Financeira Líquida + Capital Próprio)

Remuneração Acionista

Tendo em conta a nossa sólida estrutura financeira no final de 2018, com um rácio de Dívida Financeira Líquida / EBITDA de 1,8x, a forte geração de FCF superior a 180 milhões de euros e a continuada confiança nas perspetivas operacionais e financeiras da NOS, o Conselho de Administração aprovou uma proposta de dividendo ordinário de 35 cêntimos de euro por ação, representando um acréscimo de 16,7% face ao dividendo pago no ano transato. Esta proposta está sujeita à aprovação final da Assembleia Geral de Acionistas.

Anexo I

Tabela 9.

Indicadores Operacionais ('000)	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18
Telecomunicações ⁽¹⁾								
Indicadores Agregados								
Casas Passadas ⁽²⁾	3,772.3	3,787.2	4,055.7	4,081.3	4,095.8	4,159.0	4,257.5	4,408.5
RGUs Totais	9,155.2	9,254.3	9,365.8	9,411.7	9,453.7	9,499.6	9,569.9	9,605.0
Subscritores Móveis	4,487.1	4,549.1	4,643.8	4,672.9	4,703.6	4,728.1	4,770.0	4,779.1
Pré-Pagos	2,034.2	2,027.3	2,070.5	2,079.7	2,057.7	2,050.7	2,051.1	2,029.3
Pós-Pagos	2,452.8	2,521.8	2,573.3	2,593.2	2,645.9	2,677.3	2,718.9	2,749.8
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	1,276.2	1,282.4	1,287.8	1,292.2	1,295.0	1,301.8	1,312.5	1,324.5
TV por Subscrição - DTH	332.3	331.0	327.9	324.4	319.6	314.8	309.2	298.8
Voz Fixa	1,738.0	1,751.1	1,752.9	1,758.2	1,760.1	1,764.9	1,772.1	1,781.4
Banda Larga	1,290.2	1,308.0	1,320.6	1,333.1	1,344.2	1,358.7	1,375.2	1,389.6
Outros e Dados	31.5	32.7	32.8	30.9	31.1	31.2	31.0	31.7
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,083.3	1,096.3	1,108.5	1,112.1	1,120.4	1,132.0	1,147.3	1,163.2
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	84.9%	85.5%	86.1%	86.1%	86.5%	87.0%	87.4%	87.8%
RGUs Convergentes	3,509.0	3,585.9	3,631.5	3,650.6	3,757.7	3,816.0	3,871.3	3,902.2
Clientes Convergentes	697.8	710.8	718.5	721.4	737.5	749.4	760.1	767.0
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	46.5%	47.1%	47.3%	47.4%	48.5%	49.3%	49.9%	50.3%
% Clientes Convergentes	43.4%	44.1%	44.5%	44.6%	45.7%	46.4%	46.9%	47.2%
Adições Líquidas								
Casas Passadas	8.3	14.9	268.5	25.6	14.5	63.2	98.5	151.0
RGUs Totais	78.4	99.1	111.5	45.9	42.0	45.9	70.3	35.1
Subscritores Móveis	31.4	62.0	94.7	29.1	30.6	24.5	41.9	9.1
Pré-Pagos	(37.0)	(7.0)	43.2	9.2	(22.0)	(6.9)	0.4	(21.8)
Pós-Pagos	68.4	69.0	51.5	19.9	52.7	31.4	41.6	30.9
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	10.6	6.2	5.5	4.3	2.9	6.8	10.6	12.1
TV por Subscrição - DTH	(2.7)	(1.3)	(3.1)	(3.5)	(4.7)	(4.8)	(5.6)	(10.4)
Voz Fixa	13.3	13.1	1.8	5.3	1.8	4.8	7.2	9.3
Banda Larga	25.6	17.8	12.6	12.5	11.1	14.5	16.4	14.4
Outros e Dados	0.4	1.2	0.0	(1.9)	0.3	0.1	(0.2)	0.7
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	21.4	13.1	12.1	3.6	8.3	11.6	15.3	15.9
RGUs Convergentes	121.8	76.9	45.6	19.1	107.1	58.3	55.3	30.9
Clientes Convergentes	17.6	13.0	7.7	2.9	16.0	12.0	10.6	6.9

(1) Operações Portuguesas

(2) Inclui a DST desde o 1T17.

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

Tabela 10.

Indicadores Operacionais ('000)	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18
Telecomunicações ⁽¹⁾								
Indicadores por Segmento								
Consumo								
Total RGUs	7,724.7	7,801.2	7,906.1	7,953.1	7,969.4	8,006.4	8,071.6	8,097.7
TV por Subscrição - Acesso Fixo	1,180.1	1,185.0	1,189.5	1,193.6	1,195.2	1,200.4	1,209.8	1,220.7
TV por Subscrição - DTH	303.5	302.1	300.2	297.7	293.3	288.3	283.2	273.6
Banda Larga Fixa	1,167.2	1,182.9	1,194.6	1,206.3	1,216.4	1,228.3	1,243.3	1,255.8
Voz Fixa	1,402.1	1,408.6	1,410.5	1,413.8	1,414.7	1,419.2	1,425.3	1,431.2
Subscritores Móveis	3,671.8	3,722.6	3,811.3	3,841.6	3,849.8	3,870.2	3,910.0	3,916.3
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.3	44.5	44.6	44.0	44.2	44.3	44.1	43.9
Adições Líquidas								
Total RGUs	65.8	76.5	104.9	47.0	16.3	37.0	65.2	26.1
TV por Subscrição - Acesso Fixo	8.1	4.9	4.5	4.2	1.6	5.1	9.5	10.9
TV por Subscrição - DTH	(2.8)	(1.4)	(2.0)	(2.5)	(4.4)	(5.0)	(5.1)	(9.6)
Banda Larga Fixa	23.6	15.7	11.7	11.7	10.1	11.9	15.0	12.5
Voz Fixa	8.8	6.6	1.9	3.3	0.9	4.5	6.0	5.9
Subscritores Móveis	28.1	50.8	88.7	30.3	8.2	20.4	39.8	6.3
Empresarial								
Total RGUs	1,430.5	1,453.1	1,459.7	1,458.6	1,484.3	1,493.2	1,498.3	1,507.3
TV por Subscrição	124.8	126.2	126.1	125.2	126.2	127.9	128.6	129.0
Banda Larga Fixa	154.6	157.9	158.7	157.6	159.0	161.7	162.8	165.4
Voz Fixa	335.9	342.5	342.4	344.5	345.4	345.7	346.8	350.2
Subscritores Móveis	815.2	826.5	832.5	831.3	853.8	857.9	860.0	862.7
ARPU por RGU (Euros)	15.8	15.7	15.4	15.1	14.7	14.7	14.8	15.1
Adições Líquidas								
Total RGUs	12.6	22.6	6.6	(1.1)	25.6	8.9	5.1	9.0
TV por Subscrição	2.5	1.4	(0.1)	(0.9)	0.9	1.8	0.7	0.4
Banda Larga Fixa	2.3	3.3	0.9	(1.1)	1.3	2.7	1.2	2.6
Voz Fixa	4.5	6.6	(0.1)	2.1	0.9	0.3	1.1	3.3
Subscritores Móveis	3.3	11.3	6.0	(1.2)	22.5	4.1	2.1	2.7
Cinema ⁽¹⁾								
Receitas por Espetador (Euros)	4.8	4.7	4.7	4.9	4.9	5.0	4.9	4.7
Bilhetes Vendidos	2,296.4	2,446.3	2,509.1	2,198.9	2,183.5	1,785.1	2,378.2	2,542.2
Salas (Unidades)	215	215	215	219	219	212	212	218

(1) Operações Portuguesas

Anexo II

Tabela 11.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18	3T18	4T18	2018
Receitas de Exploração	380.3	387.3	392.1	398.9	1,558.6	383.0	389.3	395.0	408.9	1,576.2
Telecomunicações	362.3	367.7	373.0	381.1	1,484.1	365.7	374.2	376.2	389.8	1,505.9
Receitas de Consumo	238.0	240.0	246.4	241.9	966.3	240.4	241.2	245.9	245.5	973.0
Receitas Empresariais e Wholesale	102.7	112.7	109.9	118.1	443.3	108.9	114.0	109.0	127.6	459.6
Outros e Eliminações	21.6	15.0	16.7	21.1	74.4	16.3	19.0	21.3	16.7	73.3
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	29.8	31.0	30.0	29.7	120.5	27.2	25.5	29.0	29.8	111.5
Outros e Eliminações	(11.8)	(11.4)	(10.9)	(11.8)	(45.9)	(9.8)	(10.5)	(10.2)	(10.8)	(41.3)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(237.9)	(231.8)	(241.1)	(272.4)	(983.2)	(236.3)	(230.5)	(238.8)	(278.8)	(984.4)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(122.6)	(133.9)	(131.5)	(147.7)	(535.7)	(129.4)	(135.8)	(132.6)	(154.7)	(552.6)
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(31.6)	(31.6)	(32.0)	(37.3)	(132.5)	(29.2)	(30.4)	(29.9)	(36.5)	(126.0)
Custos Operacionais e de Estrutura	(83.7)	(66.3)	(77.7)	(87.3)	(315.0)	(77.7)	(64.3)	(76.3)	(87.6)	(305.9)
EBITDA ⁽²⁾	142.4	155.5	150.9	126.6	575.4	146.7	158.8	156.2	130.0	591.8
Margem EBITDA	37.4%	40.1%	38.5%	31.7%	36.9%	38.3%	40.8%	39.5%	31.8%	37.5%
Telecomunicações	130.0	143.1	138.1	115.2	526.4	135.7	148.7	144.6	118.5	547.5
Margem EBITDA	35.9%	38.9%	37.0%	30.2%	35.5%	37.1%	39.7%	38.4%	30.4%	36.4%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	12.4	12.4	12.8	11.4	49.0	11.0	10.0	11.6	11.5	44.2
Margem EBITDA	41.5%	39.9%	42.8%	38.5%	40.7%	40.6%	39.4%	40.0%	38.7%	39.7%
Depreciações e Amortizações	(100.2)	(103.5)	(104.4)	(111.8)	(419.9)	(107.1)	(94.8)	(95.2)	(92.9)	(390.0)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.4)	(4.5)	(3.8)	(4.0)	(15.7)	12.1	(4.5)	(3.5)	(5.1)	(1.0)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	38.8	47.5	42.7	10.8	139.8	51.8	59.4	57.5	32.1	200.8
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	5.3	3.6	6.0	7.9	22.9	(6.3)	0.6	1.3	(2.0)	(6.4)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.6)	(5.2)	(6.5)	(5.7)	(24.0)	(6.2)	(7.9)	(5.2)	(4.7)	(24.2)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	37.6	45.9	42.2	13.0	138.7	39.2	52.1	53.6	25.3	170.2
Imposto Sobre o Rendimento	(4.8)	(6.0)	(9.4)	3.7	(16.5)	(5.7)	(7.2)	(9.6)	(6.8)	(29.3)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	27.4	36.3	26.8	8.8	99.3	39.8	44.3	42.7	20.5	147.3
Resultado das Operações Continuadas	32.7	39.9	32.8	16.8	122.2	33.5	44.9	44.0	18.5	140.9
Interesses Não Controlados	0.0	(0.4)	0.1	0.2	(0.1)	0.3	0.2	0.1	(0.1)	0.5
Resultado Consolidado Líquido	32.8	39.5	32.9	17.0	122.1	33.8	45.1	44.1	18.4	141.4

(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

Tabela 12.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18	3T18	4T18	2018
Telecomunicações	77.0	77.4	84.7	104.6	343.7	80.8	85.4	93.3	88.0	347.5
em % das Receitas de Telecomunicações	21.3%	21.0%	22.7%	27.5%	23.2%	22.1%	22.8%	24.8%	22.6%	23.1%
CAPEX Técnico	36.0	42.4	47.1	68.6	194.1	48.6	51.7	50.6	49.1	200.0
em % das Receitas de Telecomunicações	9.9%	11.5%	12.6%	18.0%	13.1%	13.3%	13.8%	13.4%	12.6%	13.3%
Base	26.8	35.9	27.8	32.5	123.0	30.4	35.6	26.6	26.5	119.1
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	9.1	6.5	19.4	36.1	71.1	18.2	16.0	23.9	22.6	80.8
Relacionado com Cliente	41.0	35.0	37.6	36.0	149.6	32.2	33.7	42.7	38.9	147.5
em % das Receitas de Telecomunicações	11.3%	9.5%	10.1%	9.5%	10.1%	8.8%	9.0%	11.4%	10.0%	9.8%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	9.4	8.1	6.6	9.4	33.5	6.8	6.3	7.7	7.3	28.2
Total do Grupo	86.4	85.5	91.3	114.0	377.2	87.7	91.7	101.0	95.3	375.7

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

Tabela 13.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18	3T18	4T18	2018
EBITDA	142.4	155.5	150.9	126.6	575.4	146.7	158.8	156.2	130.0	591.8
CAPEX Total	(86.4)	(85.5)	(91.3)	(114.0)	(377.2)	(87.7)	(91.7)	(101.0)	(95.3)	(375.7)
EBITDA - CAPEX Total	56.0	70.0	59.7	12.5	198.2	59.1	67.1	55.2	34.7	216.0
em % das Receitas	14.7%	18.1%	15.2%	3.1%	12.7%	15.4%	17.2%	14.0%	8.5%	13.7%
Variação no Fundo de Manuseio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7.2)	(12.1)	(3.7)	(0.3)	(23.3)	(13.8)	(1.5)	14.4	(19.1)	(19.9)
Cash Flow Operacional	48.8	57.9	56.0	12.3	174.9	45.3	65.6	69.6	15.6	196.1
Contratos de Longo Prazo	(2.9)	(3.8)	(4.6)	(3.6)	(14.9)	(2.8)	(4.0)	(4.0)	(4.2)	(14.9)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(6.7)	(4.9)	(6.3)	(3.1)	(21.0)	(5.3)	(3.8)	(3.1)	(2.8)	(15.1)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.3)	(0.0)	(9.4)	(7.6)	(17.3)	3.3	(0.9)	1.4	(7.4)	(3.6)
Alienações de Investimentos Financeiros	24.6	0.7	0.6	1.0	27.0	0.2	(0.0)	0.7	0.4	1.3
Outros Movimentos ⁽¹⁾	(5.3)	(5.9)	(2.5)	(1.5)	(15.3)	(2.7)	(2.9)	23.6	(1.4)	16.6
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	58.2	43.9	33.9	(2.6)	133.4	38.0	54.0	88.2	0.3	180.4
Aquisições de Ações Próprias	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	(3.1)	0.0	0.0	0.0	(3.1)
Dividendos	0.0	(102.6)	0.0	0.0	(102.6)	0.0	(153.9)	0.0	0.0	(153.9)
Free Cash Flow	58.2	(58.7)	33.9	(2.6)	30.8	34.9	(99.9)	88.2	0.3	23.4
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	0.8	(2.2)	0.5	(3.1)	(4.0)	0.2	(0.1)	(2.3)	(1.6)	(3.8)
Variação da Dívida Financeira Líquida	(59.0)	60.9	(34.4)	5.7	(26.8)	(35.1)	100.0	(85.9)	1.3	(19.6)

(1) Inclui Pagamentos Cash de Reestruturação e Outros Movimentos

Tabela 14.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T17	2T17	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18
Dívida de Curto Prazo	156.3	153.6	193.3	197.3	113.3	212.3	178.4	233.0
Empréstimos Bancários e Outros	139.0	138.7	177.5	183.6	99.3	199.2	164.2	219.7
Locações Financeiras	17.3	15.0	15.8	13.7	14.0	13.2	14.2	13.4
Dívida de Médio e Longo Prazo	898.9	962.6	888.5	891.2	939.4	941.2	888.6	835.0
Empréstimos Bancários e Outros	872.2	939.4	869.9	870.3	920.8	925.4	875.7	825.4
Locações Financeiras	26.6	23.2	18.7	20.8	18.6	15.8	12.9	9.6
Dívida Total	1,055.1	1,116.3	1,081.8	1,088.5	1,052.7	1,153.5	1,067.0	1,068.1
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.8	2.0	2.0	3.0	2.3	3.1	2.5	2.2
Dívida Financeira Líquida	1,053.3	1,114.2	1,079.8	1,085.5	1,050.4	1,150.4	1,064.5	1,065.9
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽²⁾	48.6%	51.4%	49.8%	49.5%	48.2%	53.0%	49.9%	49.6%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	1.9x	2.0x	1.9x	1.9x	1.8x	2.0x	1.8x	1.8x

(1) Dívida Financeira Líquida = Empréstimos - Contratos de Longo Prazo + Caixa e Equivalentes de Caixa

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

Tabela 15.

Indicadores Financeiros - Variação Anual	1T17	2T17	3T17	4T17	2017	1T18	2T18	3T18	4T18	2018
Receitas de Exploração	2.7%	4.2%	3.1%	2.4%	3.1%	0.7%	0.5%	0.7%	2.5%	1.1%
Telecomunicações	2.7%	3.0%	3.7%	2.9%	3.1%	0.9%	1.8%	0.9%	2.3%	1.5%
Receitas de Consumo	2.7%	5.1%	5.3%	1.3%	3.6%	1.0%	0.5%	(0.2%)	1.5%	0.7%
Receitas Empresariais e Wholesale	0.9%	5.1%	3.9%	9.9%	5.0%	6.1%	1.1%	(0.8%)	8.1%	3.7%
Outros e Eliminações	12.0%	(29.5%)	(16.5%)	(12.2%)	(12.1%)	(24.6%)	26.6%	27.5%	(20.8%)	(1.5%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	2.6%	19.8%	(6.3%)	(3.1%)	2.5%	(9.0%)	(17.7%)	(3.1%)	0.4%	(7.5%)
Outros e Eliminações	4.0%	4.6%	(4.7%)	4.0%	1.9%	(16.6%)	(8.6%)	(5.9%)	(9.0%)	(10.1%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	2.5%	3.3%	2.3%	1.6%	2.4%	(0.7%)	(0.6%)	(1.0%)	2.4%	0.1%
Custos Diretos dos Serviços Prestados	2.4%	13.4%	2.2%	7.8%	6.4%	5.6%	1.4%	0.9%	4.7%	3.1%
Custos Comerciais e Relacionados com o Cliente	(2.7%)	10.4%	(7.4%)	0.9%	(0.1%)	(7.7%)	(3.9%)	(6.5%)	(2.2%)	(4.9%)
Custos Operacionais e de Estrutura	4.8%	(14.8%)	6.9%	(7.0%)	(2.9%)	(7.2%)	(3.0%)	(1.8%)	0.4%	(2.9%)
EBITDA	2.9%	5.5%	4.5%	4.1%	4.3%	3.0%	2.1%	3.5%	2.7%	2.8%
Margem EBITDA	0.1pp	0.5pp	0.5pp	0.5pp	0.4pp	0.9pp	0.6pp	1.1pp	0.1pp	0.6pp
Telecomunicações	2.9%	5.0%	5.7%	6.1%	4.9%	4.4%	3.9%	4.7%	2.9%	4.0%
Margem EBITDA	0.1pp	0.7pp	0.7pp	0.9pp	0.6pp	1.2pp	0.8pp	1.4pp	0.2pp	0.9pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	2.8%	11.8%	(7.1%)	(13.1%)	(2.1%)	(11.0%)	(18.7%)	(9.4%)	1.0%	(9.7%)
Margem EBITDA	0.0pp	(2.9pp)	(0.4pp)	(4.4pp)	(1.9pp)	(0.9pp)	(0.5pp)	(2.8pp)	0.3pp	(1.0pp)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	(8.8%)	1.9%	1.4%	(20.7%)	(3.5%)	33.3%	25.2%	34.8%	197.0%	43.6%
CAPEX	(9.0%)	(14.9%)	(5.1%)	17.5%	(3.0%)	1.4%	7.3%	10.7%	(16.4%)	(0.4%)
EBITDA - CAPEX	29.1%	49.3%	23.6%	(48.9%)	21.5%	5.5%	(4.2%)	(7.5%)	176.7%	9.0%
Cash Flow Operacional	112.9%	101.2%	17.3%	(45.6%)	43.4%	(7.2%)	13.4%	24.2%	27.3%	12.1%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos	n.a.	210.9%	39.5%	n.a.	146.6%	(34.7%)	23.0%	160.1%	n.a.	35.2%
Free Cash Flow	n.a.	(27.8%)	39.5%	n.a.	n.a.	(40.1%)	70.2%	160.1%	n.a.	(24.0%)

Aviso Legal

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

Contactos

Chief Financial Officer: José Pedro Pereira da Costa

Telefone: (+351) 21 799 88 19

Analistas/Investidores: Maria João Carrapato

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

Imprensa: Isabel Borgas / Irene Luis

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

Conference call e Webcast áudio agendados para as 13.00 (Lisboa/Londres) no dia 08 de março de 2019

Audio webcast disponível [aqui](#)

Conference ID: 6337417

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:

Available until 11/03/2019 16:30 GMT

Confirmation Code: 6337417

Standard International: +44 (0) 3333009785

Portugal : +351(0)308809027

US Local: +1 (917) 677-7532

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

UK Local: +44 (0)8445718951



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