

NOS

Divulgação

Resultados

4T19

19

Lisboa, 21 de fevereiro de 2020

Mensagem do CEO

O mundo está a entrar na 4ª revolução industrial, uma nova era de disrupção científica e tecnológica, que trará também uma profunda transformação social, no limite redefinindo o que significa ser humano. Na NOS, não conseguimos imaginar tudo o que esta nova era nos trará, sendo que acreditamos que se traduzirá numa vida melhor para todos, numa sociedade que será mais equilibrada, mais inclusiva e mais humana. A NOS quer contribuir para a construção deste futuro e acredita que terá um papel central no seu desenvolvimento em Portugal.

A nossa visão é a de uma NOS na linha da frente da tecnologia, com as melhores redes de comunicações, totalmente digital, integrando de forma transparente tecnologias como o 5G, a Inteligência Artificial, a Cloud ou a IoT, de forma simples, eficiente e com um toque humano. Sempre com o propósito maior de disponibilizar os melhores serviços e a melhor experiência aos nossos clientes. Queremos ser ator principal no processo de evolução que todos vão experienciar e o catalisador da transformação das empresas para esta nova realidade, assegurando assim a maximização das oportunidades que esta revolução traz para Portugal e para os portugueses.

É nossa convicção que neste mundo em mudança acelerada, apenas empresas socialmente responsáveis e que contribuam ativamente para criar uma sociedade melhor para as gerações futuras, serão sustentáveis no longo prazo. Assumimos o nosso compromisso em sermos um exemplo de inclusão e diversidade, adotando também um papel ativo no combate às alterações climáticas e na redução das emissões de carbono. Queremos ser uma empresa que aposta nas suas pessoas, trabalhando na sua valorização, na sua evolução e, em última instância, na sua felicidade.

Durante 2019, demos passos importantes neste processo de criação da nova NOS, em todas as suas frentes, da tecnologia aos processos, do ambiente à diversidade, passando naturalmente, de forma muito central, pela relação com os nossos clientes. Fizemo-lo assegurando a continuação do percurso de crescimento e melhoria de rentabilidade que iniciámos há 6 anos. Em todos e cada um destes anos melhorámos face ao período anterior, tanto nos indicadores operacionais quanto nos financeiros, uma performance ímpar que muito nos orgulha. Tendo em conta os ambiciosos planos de transformação, o CA decidiu recomendar o pagamento de um dividendo de 27,8 cêntimos por ação, o que corresponde ao pagamento de 100% do resultado líquido do período. Esta remuneração acionista mais conservadora permite assegurar maior flexibilidade financeira, garantindo ainda assim um retorno atrativo de 6,2% por ação.

Em 2020, iremos acelerar o ritmo de transformação interna dando mais passos importantes na construção da nova NOS. Este será também um ano crítico na frente externa, com vários processos que formatarão uma parte importante do nosso futuro. Apesar da injustificada e desadequada hostilidade regulatória, as nossas pessoas, a nossa base de ativos e o percurso que até aqui percorremos, traduzido nos resultados alcançados, permitem-nos encarar o futuro com absoluta confiança.

Acreditamos que, alavancando naquilo que de melhor a tecnologia tem para oferecer, a NOS será a empresa líder no setor onde atua, mas também e mais importante, uma empresa líder no processo de transformação para uma sociedade melhor.

Miguel Almeida

CEO

4T19

- Crescimento sólido dos RGUs no 4T19, com crescimento particularmente forte no móvel e adições líquidas trimestrais robustas na TV por Subscrição;
- Abrandamento do crescimento na Exibição Cinematográfica devido a um menor número de êxitos de bilheteira, refletindo-se também na atividade de distribuição audiovisual;
- Bom desempenho do crescimento das Receitas Consolidadas, embora menos forte do que no trimestre anterior, devido ao abrandamento na Exibição Cinematográfica e Audiovisuais;
- Crescimento do EBITDA acima das receitas, reflexo de eficiências de custos parcialmente impulsionadas pelo programa de transformação;
- Investimento tecnológico na implementação de FttH em linha com o planeado e conclusão do *upgrade* da rede móvel;
- Diminuição do FCF, devido a movimentos sazonais no Fundo de Maneio, embora com melhoria face ao 4T18.

Tabela 1.

Destaque 4T19	4T18	4T19	4T19 / 4T18	2018	2019	2019 / 2018
Destaque Financeiros						
Receitas de Exploração	408.9	414.0	1.3%	1,576.2	1,599.2	1.5%
Receitas de Telecomunicações	389.8	394.3	1.1%	1,505.9	1,522.3	1.1%
EBITDA	132.6	135.7	2.4%	624.3	641.1	2.7%
Margem EBITDA	32.4%	32.8%	0.3pp	39.6%	40.1%	0.5pp
Telecomunicações	118.3	121.7	2.8%	569.2	585.0	2.8%
Margem EBITDA	30.4%	30.9%	0.5pp	37.8%	38.4%	0.6pp
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	14.7	8.7	(41.0%)	143.7	144.3	0.4%
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	38.3	36.0	(6.0%)	250.5	266.7	6.5%
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	0.3	2.4	n.a.	180.4	146.8	(18.7%)

Análise Operacional

O crescimento de RGUs aumentou sequencialmente no 4T19, com adições líquidas de 69,6 mil serviços, 47,2 mil das quais em serviços móveis pós-pagos. As adições líquidas de TV por Subscrição registaram um crescimento robusto de 7,3 mil clientes, com um crescimento de 8,7 mil no acesso fixo, que foi mitigado por um decréscimo de 1,4 mil serviços no DTH, o qual registou um nível de desligamentos trimestrais mais reduzido. Os serviços de Banda Larga e Voz Fixa, vendidos principalmente em conjunto com os serviços *core* de TV, cresceram em 12,2 mil e 5,9 mil subscritores, respetivamente.

O enfoque da NOS em soluções “escolher e combinar” para o mercado de consumo tem contribuído para impulsionar a adesão a serviços integrados móveis e fixos, sendo mais flexíveis para o consumidor na medida em que pode subscrever ofertas de base e gerir os serviços adicionais de acordo com o seu perfil de utilização, sem ter de renegociar o pacote original. Esta alteração nas ofertas ao consumidor tem conduzido a uma maior adesão a serviços integrados fixos e móveis, em detrimento de pacotes convergentes mais rígidos, com a penetração das ofertas convergentes e integradas em percentagem da base de clientes fixos a atingir 59,8% no final do 4T19, representando mais de 930 mil clientes. A comunicação centra-se em pacotes feitos à medida, incentivando os consumidores a fazerem o *upgrade* dos seus pacotes de dados por cartão SIM no móvel, e a gerir ativamente o número e também o perfil de cada cartão no pacote. Esta alteração na abordagem de marketing apenas é possível através da inovação tecnológica contínua em sistemas e redes, em conjunto com a simplificação transformacional e digitalização de processos e interfaces de cliente.

Os conteúdos desempenham um papel fundamental na proposta de valor de entretenimento. A nossa estratégia é posicionar a interface de utilizador de TV, “UMA”, como o melhor curador de conteúdos lineares e não lineares, provenientes de múltiplas fontes, desenvolvendo formatos de conteúdos inovadores e mais segmentados, como forma de incrementar a tração no âmbito do ecossistema NOS. Alavancamos também ativamente a nossa combinação única de ativos de telecomunicações, audiovisuais e cinema, para extrair o máximo potencial das novas tecnologias, desenvolvendo parcerias sempre que apropriado. Durante o 2S19, lançámos diversos formatos de conteúdos inovadores e segmentados, dos quais merece destaque o sucesso do nosso canal de filmes exclusivo, “NOS Studios”, com um alinhamento diferenciador dos mais recentes êxitos de bilheteira dos grandes estúdios e filmes premiados, em parceria com a Disney, Fox, MGM, Universal e Warner, entre outros. Este canal é disponibilizado em formatos lineares e não lineares e é incluído gratuitamente em todos os tarifários “UMA”. Fomos também o primeiro operador em Portugal a lançar o *picture-in-picture* (PIP) na nossa plataforma NOS TV, permitindo aos clientes visualizarem conteúdos de TV utilizando em simultâneo outras aplicações. Estamos particularmente orgulhosos do facto de termos desenvolvido esta nova funcionalidade completamente *in-house*, demonstrando a nossa capacidade de ditar o ritmo em novos *standards* da experiência do consumidor.

Em termos de conteúdos premium, no 4T19 registámos sinais ténues de melhoria, com um crescimento sequencial marginal no número médio de subscritores de canais desportivos o que, por sua vez, e pese embora o *mix* de preço menos favorável, conduziu a um crescimento anual marginal nas receitas premium. Este é um desenvolvimento encorajador, tendo em conta os esforços envidados no sentido de impulsionar a adesão a canais premium através de ofertas pacotizadas atrativas e esquemas de retenção, em conjunto com a batalha de toda a indústria contra a pirataria.

O ARPU Residencial Fixo registou um desempenho relativamente estável, reflexo da combinação do crescimento das receitas médias de cliente semelhante à inflação com as subscrições premium a contribuir para compensar o decréscimo anual das receitas discrecionárias de tráfego, devido aos limites regulatórios de preços impostos nas chamadas internacionais na Europa, em maio de 2019.

No segmento B2B o número de contas manteve-se estável face ao 4T18, com um crescimento pronunciado no número de RGUs por conta, com 18 mil adições líquidas de RGUs em 2019, acompanhadas por um crescimento de quase 2% nas receitas por conta. No segmento Corporate, a melhoria do desempenho face ao período homólogo resultou do enfoque continuado na venda adicional de serviços de valor acrescentado de dados e TI, que já representam cerca de 20% das receitas Corporate, contribuindo assim para compensar o declínio generalizado das receitas de serviços de telecomunicações mais tradicionais. O trabalho desenvolvido nesta área foi alvo de reconhecimento público, tendo a NOS recebido o prémio “Service Provider of the Year” da Hewlett Packard Enterprise, pelas soluções e serviços de Private Cloud que combinam a tecnologia e inovação da HPE com os ativos e gestão de serviços da NOS. No segmento de Mass Business, a NOS tem explorado oportunidades iniciais de TI e dados, lançando os alicerces para ser o parceiro dos seus clientes e impulsionar os seus processos de transformação digital. O trimestre foi novamente positivo para a divisão de Wholesale, em resultado da continuação do seu desempenho no tráfego de voz e dados, de margem reduzida, e do crescimento estrutural das receitas provenientes de acordos de partilha de rede em vigor.

Superioridade tecnológica, inovação e confiabilidade são pilares estruturais da competitividade de longo prazo num setor caracterizado por uma procura contínua de inovação e investimento tecnológico. Para fornecer aos nossos clientes dos segmentos de Consumo e Empresarial por todo o país os serviços de entretenimento e comunicações com a qualidade de serviço e confiabilidade que exigem, continuamos a investir de forma significativa na capacidade, cobertura e resiliência das nossas infraestruturas móvel e fixa.

O nosso programa de implementação de FttH decorre de acordo com o previsto, sendo que a cobertura total com RNG aumentou em 37 mil lares no 4T19, atingindo os 4,65 milhões de casas, 32% das quais com FttH. A cobertura de RNG é proporcionada pelas nossas redes *legacy* de Docsis 3.1 e FttH, pela nova construção de FttH, pelo aluguer de rede FttH no contexto do acordo de partilha com a Vodafone e finalmente pelo acesso grossista da dst, um fornecedor regional de FttH. A modernização da nossa infraestrutura móvel com o *upgrade* para uma arquitetura Single RAN, preparada para o 5G, está agora concluída, sendo que o desempenho da rede e os níveis de satisfação de cliente já refletem este importante investimento. Com a conclusão deste investimento, estamos preparados para a evolução para 1Gbps em redes móveis, esperando-se o leilão de licenças de espetro 5G durante o 1S20.

Cinema e Audiovisuais

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	4T18	4T19	4T19 / 4T18	2018	2019	2019 / 2018
Cinema ⁽¹⁾						
Receitas por Espetador (Euros)	4.7	5.3	11.3%	4.9	5.2	7.5%
Bilhetes Vendidos - NOS	2,542.2	2,408.5	(5.3%)	8,889.1	9,269.4	4.3%
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português ⁽²⁾	4,238.2	4,021.1	(5.1%)	14,776.6	15,516.7	5.0%
Salas (Unidades)	218	219	0.5%	218	219	0.5%

⁽¹⁾ Operações Portuguesas
⁽²⁾ Fonte: ICA - Instituto do Cinema e do Audiovisual

Foi atribuído à NOS Cinemas o prémio “Escolha do Consumidor” 2020 na categoria de “Salas de Cinema”, pelo sexto ano consecutivo. Trata-se de uma conquista assinalável, que demonstra claramente a preferência continuada com que os consumidores Portugueses favorecem os cinemas da NOS.

No 4T19, a NOS foi mais uma vez pioneira na adoção de nova tecnologia nos seus ecrãs de cinema, introduzindo a primeira sala ScreenX em Portugal. O filme é projetado em ecrãs não apenas na parede frontal da sala, mas também nas paredes laterais, criando uma experiência imersiva em 270 graus. A NOS Cinemas lançou ainda um novo formato especial, denominado NOS XVision - um ecrã premium, de maior dimensão, com projeção laser e alta qualidade de som. Também foi introduzido um novo conceito de uma área premium, com assentos mais espaçosos e com acesso através do NOS Lounge, com um nível de serviço mais elevado que a entrada normal para os cinemas.

As vendas de bilhetes de cinema da NOS registaram um decréscimo anual de 5,3% para 2,409 milhões de bilhetes no 4T19, refletindo o desempenho do mercado como um todo⁽¹⁾, devido à comparação com um 4T18 fortíssimo, tendo sido o melhor quarto trimestre de sempre na exibição cinematográfica. Os filmes de maior sucesso exibidos no 4T19 foram “Joker”, “Frozen 2: O Reino do Gelo”, “Star Wars: A Ascensão de Skywalker”, “Jumanji: O Nível Seguinte”, e “Maléfica: Mestre do Mal”.

A receita média por bilhete melhorou em 1% face ao trimestre anterior e em 11,3% face ao homólogo, para 5,3 euros no 4T19, uma continuação do bom desempenho verificado nos trimestres anteriores, beneficiando também do lançamento dos formatos especiais acima mencionados. As receitas brutas de bilheteira da NOS decresceram em 2,1% no 4T19, sendo que a NOS continua a liderar o mercado com uma quota de 61,2% das receitas brutas.

Na divisão de Audiovisuais, a NOS distribuiu 7 dos 10 principais êxitos de bilheteira no 4T19, “Joker”, “Frozen 2: O Reino do Gelo”, “Star Wars: A Ascensão de Skywalker”, “Maléfica: Mestre do Mal”, “Projeto Gemini”, “A Família Addams” e “A Ovelha Choné O Filme - A Quinta Contra-Ataca”, mantendo o seu estatuto de clara liderança neste mercado.

⁽¹⁾ Fonte: ICA - Instituto do Cinema e do Audiovisual

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas que se seguem foram objeto de auditoria para o período de 2019.

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

Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	4T18	4T19	4T19 / 4T18	2018	2019	2019 / 2018
Receitas de Exploração	408.9	414.0	1.3%	1,576.2	1,599.2	1.5%
Telecomunicações	389.8	394.3	1.1%	1,505.9	1,522.3	1.1%
Receitas de Consumo	245.5	250.0	1.8%	973.0	979.4	0.7%
Receitas Empresariais e Wholesale	127.6	129.3	1.3%	459.6	470.1	2.3%
Outros e Eliminações	16.7	15.0	(10.4%)	73.4	72.7	(0.9%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	29.8	30.3	1.8%	111.5	118.8	6.5%
Outros e Eliminações	(10.8)	(10.6)	(1.8%)	(41.3)	(41.8)	1.3%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(276.3)	(278.3)	0.7%	(951.9)	(958.2)	0.7%
Custos Diretos	(152.7)	(159.8)	4.7%	(546.1)	(558.8)	2.3%
Custos Não Diretos	(123.6)	(118.5)	(4.1%)	(405.7)	(399.3)	(1.6%)
EBITDA ⁽²⁾	132.6	135.7	2.4%	624.3	641.1	2.7%
Margem EBITDA	32.4%	32.8%	0.3pp	39.6%	40.1%	0.5pp
Telecomunicações	118.3	121.7	2.8%	569.2	585.0	2.8%
Margem EBITDA	30.4%	30.9%	0.5pp	37.8%	38.4%	0.6pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	14.3	14.0	(1.5%)	55.1	56.0	1.7%
Margem EBITDA	47.8%	46.3%	(1.5pp)	49.4%	47.2%	(2.2pp)
Depreciações e Amortizações	(101.6)	(123.3)	21.4%	(421.4)	(421.3)	(0.0%)
Outros (Custos) / Proveitos	(5.1)	(3.9)	(23.4%)	(1.0)	(17.9)	n.a.
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	25.9	8.5	(67.3%)	201.9	201.8	(0.0%)
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(2.0)	(3.3)	66.8%	(6.4)	(1.0)	(84.1%)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.6)	(5.6)	(15.4%)	(30.7)	(24.8)	(19.3%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	17.3	(0.4)	n.a.	164.8	176.0	6.9%
Imposto Sobre o Rendimento	(4.5)	5.8	n.a.	(27.5)	(32.8)	19.4%
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	14.7	8.7	(41.0%)	143.7	144.3	0.4%
Resultado das Operações Continuadas	12.8	5.4	(57.8%)	137.3	143.2	4.3%
Interesses Não Controlados	(0.1)	0.0	n.a.	0.5	0.3	(49.4%)
Resultado Consolidado Líquido	12.7	5.4	(57.3%)	137.8	143.5	4.2%

(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 4T19

Receitas de Exploração

No 4T19 as Receitas de Exploração registaram um acréscimo de 1,3% para 414 milhões de euros, com o crescimento das receitas *core* de Telecomunicações a cifrar-se em 1,1% para 394,3 milhões de euros, verificando-se um abrandamento nas receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica, que cresceram 1,8% para 30,3 milhões de euros.

As receitas de Telecomunicações do segmento de Consumo cresceram 1,8% face ao 4T18 para 250 milhões de euros, um acréscimo que resulta de um crescimento sólido nas receitas provenientes de serviços residenciais fixos, de serviços móveis isolados e da venda de equipamentos, devido a um enfoque acrescido na venda de aparelhos móveis e serviços relacionados. Este crescimento foi parcialmente mitigado pelo decréscimo continuado das receitas residenciais de satélite, que caíram cerca de 11% no 4T19. As receitas Empresariais e de Wholesale cresceram 1,3% neste trimestre para 129,3 milhões de euros, com um acréscimo de 2% nas receitas de Cliente e de 3,1% nas receitas de Wholesale, que voltaram a registar um bom trimestre ao nível dos contratos de tráfego e dados de margem reduzida, beneficiando ainda do acréscimo anual de receitas provenientes da partilha de rede. O crescimento das receitas de Cliente e de Wholesale foi mitigado pelo decréscimo das vendas de Equipamentos neste segmento.

No total, as receitas de Cliente cresceram cerca de 1%, beneficiando de um maior crescimento nas receitas de base, que foi compensado por um decréscimo nas receitas de tráfego, devido à imposição regulatória de limites nas tarifas de chamadas internacionais na Europa, que entrou em vigor em maio de 2019. Nas receitas de canais desportivos Premium verificou-se uma melhoria assinalável face às tendências de crescimento anual muito negativas que marcaram os trimestres anteriores, registando mesmo um crescimento marginalmente positivo face ao 4T18, com o número médio de subscritores de serviços premium a estabilizar pela primeira vez em muitos anos.

As receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica abrandaram o seu crescimento para 1,8% no 4T19, atingindo os 30,3 milhões de euros, devido ao alinhamento mais fraco de êxitos de bilheteira face aos dois trimestres anteriores, tal como mencionado anteriormente. A distribuição cinematográfica teve até um desempenho superior ao da exibição cinematográfica, dada a quota de mercado de distribuição muito elevada obtida no trimestre, tendo a NOS sido responsável por distribuir 7 dos 10 filmes de maior sucesso.

EBITDA e Resultado Líquido

Os Custos Operacionais aumentaram em 0,7% face ao período homólogo, ou 2 milhões de euros, para 278,3 milhões de euros no 4T19, conduzindo a um crescimento do EBITDA Consolidado de 2,4% para 135,7 milhões de euros. O EBITDA de Telecomunicações cresceu 2,8% para 121,7 milhões de euros. No entanto, o EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica decresceu face ao 4T18 em 1,5% para 14 milhões de euros, reflexo do desempenho mais fraco das vendas neste trimestre.

Este trimestre foi impactado negativamente, sobretudo por um aumento nos custos de tráfego, impulsionado pela maior atividade de Wholesale face ao período homólogo, por um maior custo das mercadorias vendidas devido às vendas mais elevadas de aparelhos móveis e também por maiores custos com publicidade relacionados com campanhas lançadas no decorrer do trimestre. O OPEX foi positivamente impactado por eficiências em itens de custos mais estruturais, tais como manutenção e reparações e FSE, resultado das iniciativas transformacionais em curso, bem como por um menor nível de provisões operacionais. O aumento das Depreciações e Amortizações para 123,3 milhões de euros no 4T19 ficou a dever-se principalmente a imparidades relacionadas com a modernização de rede e equipamentos.

O Resultado Consolidado Líquido no 4T19 diminuiu para 5,4 milhões de euros, principalmente devido ao impacto das Depreciações e Amortizações mais elevadas. Os restantes itens de custos registaram uma combinação de impactos positivos e negativos, nomeadamente uma redução nos custos financeiros devido a melhores condições de financiamento e custo da dívida mais reduzido, nos custos não recorrentes relacionados com a reestruturação e finalmente uma deterioração na contribuição de empresas associadas devido à desvalorização cambial significativa da moeda local nos meses mais recentes, em particular em outubro. Em resultado da combinação destes impactos, o Resultado Antes de Impostos foi significativamente mais reduzido e, em conjunto com uma alteração na taxa de imposto aplicada aos ativos por impostos diferidos registados, levou a uma provisão negativa para Imposto Sobre o Rendimento neste trimestre, no montante de 5,8 milhões de euros.

CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	4T18	4T19	4T19 / 4T18	2018	2019	2019 / 2018
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	94.3	99.7	5.7%	373.8	374.4	0.1%
Telecomunicações	87.0	89.7	3.1%	345.6	344.5	(0.3%)
em % das Receitas de Telecomunicações	22.3%	22.7%	0.4pp	23.0%	22.6%	(0.3pp)
CAPEX Técnico	48.7	52.6	8.1%	199.6	203.1	1.8%
em % das Receitas de Telecomunicações	12.5%	13.4%	0.9pp	13.3%	13.3%	0.1pp
Base	26.1	34.2	31.1%	118.7	136.0	14.6%
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	22.6	18.4	(18.5%)	80.8	67.1	(17.0%)
Relacionado com Cliente	38.3	37.0	(3.2%)	146.1	141.4	(3.2%)
em % das Receitas de Telecomunicações	9.8%	9.4%	(0.4pp)	9.7%	9.3%	(0.4pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	7.3	10.0	37.0%	28.2	29.9	5.9%
Contratos de Leasing	16.8	33.6	100.1%	49.9	69.8	39.9%
Total do Grupo	111.1	133.3	20.0%	423.8	444.2	4.8%

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

O CAPEX Total (excluindo contratos de leasing) no montante de 99,7 milhões de euros, foi 5,7% mais elevado do que no 4T19, representando 24,1% em proporção das Receitas de Exploração. Com a implementação da IFRS16 a partir de 2019, e tal como em trimestres anteriores, o nível de contratos de leasing operacionais encontra-se isolado na tabela acima, no sentido de proporcionar uma melhor aproximação do CAPEX *cash* para cada período e de reduzir a volatilidade trimestral resultante da capitalização de leasings operacionais de acordo com as novas normas contabilísticas.

O CAPEX de Telecomunicações registou um acréscimo de 3,1% para 89,7 milhões de euros (22,7% das Receitas de Telecomunicações). Os investimentos Técnicos de Telecomunicações foram 8,1% mais elevados do que no 4T18, sendo que em percentagem das Receitas de Telecomunicações, o CAPEX Técnico de Telecomunicações ascendeu a 13,4% no 4T19 e a 13,3% no ano de 2019.

O CAPEX de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica cresceu 37% face ao 4T18 para 10 milhões de euros, devido a um pico não recorrente de CAPEX na área de Exibição Cinematográfica relacionado com a renovação de um complexo de cinemas.

Cash Flow

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	4T18	4T19	4T19 / 4T18	2018	2019	2019 / 2018
EBITDA	132.6	135.7	2.4%	624.3	641.1	2.7%
CAPEX Total Excluindo Leasings	(94.3)	(99.7)	5.7%	(373.8)	(374.4)	0.1%
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	38.3	36.0	(6.0%)	250.5	266.7	6.5%
em % das Receitas	9.4%	8.7%	(0.7pp)	15.9%	16.7%	0.8pp
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(10.6)	0.8	n.a.	(8.0)	(9.2)	14.8%
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(16.2)	(16.5)	1.4%	(61.3)	(65.0)	6.0%
Cash Flow Operacional	11.4	20.4	78.1%	181.2	192.6	6.3%
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(2.8)	(4.2)	51.4%	(15.1)	(16.0)	6.2%
Impostos Sobre o Rendimento	(7.4)	(10.2)	37.5%	(3.6)	(19.0)	n.a.
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.0	(90.7%)	1.3	1.4	11.2%
Outros Movimentos ⁽²⁾	(1.4)	(3.6)	161.0%	16.6	(12.2)	n.a.
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	0.3	2.4	n.a.	180.4	146.8	(18.7%)
Investimentos Financeiros	0.0	(0.2)	n.a.	0.0	(0.2)	n.a.
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(3.2)	n.a.	(3.1)	(6.7)	116.7%
Dividendos	0.0	0.0	n.a.	(153.9)	(179.6)	16.7%
Free Cash Flow	0.3	(1.0)	n.a.	23.4	(39.8)	n.a.
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(5.7)	(3.4)	(40.7%)	(15.3)	(11.0)	(28.4%)
Varição da Dívida Financeira Líquida	5.4	4.3	(19.5%)	(8.1)	50.7	n.a.

⁽¹⁾ Inclui Contratos de Longo Prazo.

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

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

O Free Cash Flow Antes de Dividendos aumentou marginalmente no 4T19 para 2,4 milhões de euros, sendo que o total para o ano de 2019 ascendeu a 146,8 milhões de euros. O decréscimo face a 2018 deve-se a um impacto positivo não recorrente, que ocorreu no 3T18, relacionado com o recebimento de uma decisão judicial a favor da NOS, de uma disputa regulatória pendente relativa a taxas de terminação entre operadores.

O EBITDA-CAPEX excluindo o impacto de leasings cifrou-se em 36 milhões de euros no 4T19, enquanto que o nível de investimento em Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incluídos no EBITDA-CAPEX ascendeu a um montante positivo de 0,8 milhões de euros, o que compara com um valor negativo de 10,6 milhões de euros no 4T18, principalmente devido ao faseamento de pagamentos relacionados com o CAPEX. O impacto monetário dos contratos de leasing, relacionado com as componentes de amortização de capital e juros suportados, foi de 16,5 milhões de euros no 4T19, marginalmente superior aos 16,2 milhões de euros do 4T18. Da combinação destes efeitos resulta que o Cash Flow Operacional aumentou em 78,1% para 20,4 milhões de euros no 4T19. Os Impostos Sobre o Rendimento ascenderam a 10,2 milhões de euros no 4T19, o que

compara com um valor de 7,4 milhões de euros no 4T18 devido a montantes mais elevados de pagamentos por conta efetuados neste trimestre.

Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2018	2019	2019 / 2018
Ativo não Corrente	2,528.7	2,534.3	0.2%
Ativo Corrente	530.1	553.8	4.5%
Total do Ativo	3,058.8	3,088.2	1.0%
Capital Próprio	1,053.6	1,012.3	(3.9)%
Passivo Não Corrente	1,164.2	1,333.3	14.5%
Passivo Corrente	841.0	742.5	(11.7)%
Total do Passivo	2,005.2	2,075.9	3.5%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,058.8	3,088.2	1.0%

Estrutura de Capital e Financiamento

No final de 2019 a Dívida Líquida Total, Incluindo Leasings e Contratos de Longo Prazo (de acordo com a IFRS16) ascendia a 1.347,3 milhões de euros. A Dívida Total cifrava-se em 1.106,4 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de caixa e equivalentes de caixa no Balanço Consolidado de 12,8 milhões de euros. No final de 2019, a NOS tinha ainda 202 milhões de euros em programas de papel comercial não emitidos.

O custo médio *all-in* da dívida cifrou-se em 1,3% para o 4T19, o que compara com 1,6% no 4T18. O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings (últimos 4 trimestres) é agora de 1,9x. A NOS tem como alvo um rácio de endividamento de Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings de 2x, o que representa uma estrutura de capital conservadora e sólida, que a NOS está comprometida em manter.

A maturidade média da dívida no final de 2019 era de 3,1 anos. Tendo em conta os empréstimos emitidos a uma taxa fixa, as operações de cobertura de taxa de juro em vigor e o ambiente de taxas de juro negativas, à data de 31 de dezembro de 2019, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 95%.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	2018	2019	2019 / 2018
Dívida de Curto Prazo	219.7	84.6	(61.5%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	825.4	1,021.8	23.8%
Dívida Total	1,045.1	1,106.4	5.9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.2	12.8	n.a.
Dívida Financeira Líquida ⁽¹⁾	1,042.9	1,093.6	4.9%
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.9x	1.9x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	252.4	253.7	0.5%
Dívida Líquida	1,295.2	1,347.3	4.0%
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.1x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	55.3%	57.3%	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)

Remuneração Acionista

O Conselho de Administração da NOS aprovou uma proposta de dividendo por ação de 27,8 cêntimos de euro, representando 100% do Resultado Consolidado Líquido gerado em 2019 e um *dividend yield* de 6,2% à data desta Divulgação de Resultados. Pese embora a estrutura de capital da NOS ainda se encontre dentro do limiar de 2x a Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Leasings, e a robustez do desempenho operacional e financeiro, o Conselho de Administração aprovou uma proposta de dividendo que seja mais consentânea com as limitações atuais em torno da visibilidade das potenciais implicações operacionais e financeiras dos termos do próximo leilão de espetro 5G, que apenas serão conhecidos mais tarde, no decorrer deste ano. A proposta de dividendo está sujeita a aprovação final na Assembleia Geral de Acionistas que se realizará em 16 de abril de 2020.

Eventos Subsequentes

No dia 23 de janeiro, Jorge Brito Pereira (Presidente do Conselho de Administração), Paula Oliveira e Mário Leite da Silva (Membros do Conselho de Administração) renunciaram aos seus cargos.

No dia 27 de janeiro, Ângelo Paupério, Membro do Conselho de Administração, foi nomeado Presidente do Conselho de Administração.

A NOS anunciou ao mercado no dia 4 de fevereiro que tinha celebrado com a Vodafone Portugal uma Carta de Intenções (*Letter of Intent*) que tem por objeto a definição dos princípios de negociação, com vista à celebração de um acordo de partilha de ativos de rede móvel que sejam atualmente detidos ou venham a ser detidos pelas Partes.

O propósito da NOS é o de potenciar uma maior eficiência dos seus investimentos e uma maior e mais rápida cobertura do território nacional, reforçando a confiança e proporcionando um maior benefício para os seus

clientes. A NOS acredita que este acordo se traduzirá, também, num importante contributo para o desenvolvimento económico e digital do País.

O acordo projetado não implica a partilha de espetro e as partes manterão, em exclusivo, o controlo estratégico das suas redes, garantindo assim a independência na definição e prestação de serviços aos seus respetivos clientes.

As partes negociarão em regime de exclusividade com vista a atingir um acordo definitivo em junho de 2020.

No dia 13 de fevereiro a S&P Global Ratings (S&P) confirmou a notação de rating de crédito de longo prazo de BBB- da NOS, com um outlook estável. A manutenção do rating de crédito de longo prazo de Investment Grade por parte da S&P, permite que a NOS reforce as condições para diversificar ainda mais as suas fontes de financiamento, estender a maturidade média da sua dívida e continuar a diminuir o seu já reduzido custo médio da dívida.

Anexo I

Tabela 8.

Indicadores Operacionais ('000)	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19
Telecomunicações ⁽¹⁾								
Casas Passadas	4,108.5	4,174.8	4,277.4	4,427.5	4,482.5	4,530.2	4,608.9	4,646.1
RGUs Totais	9,440.6	9,483.4	9,548.9	9,580.4	9,556.5	9,583.8	9,653.0	9,722.7
RGUs Consumo	7,960.7	7,994.9	8,055.6	8,078.3	8,044.3	8,069.2	8,138.1	8,202.8
RGUs Empresariais	1,479.9	1,488.5	1,493.3	1,502.1	1,512.2	1,514.6	1,514.9	1,519.8
Subscritores Móveis	4,700.0	4,722.6	4,761.3	4,767.7	4,749.5	4,769.1	4,808.8	4,851.1
Pré-Pagos	2,057.7	2,050.7	2,051.1	2,029.3	1,995.0	1,994.0	2,013.1	2,008.2
Pós-Pagos	2,642.4	2,671.9	2,710.2	2,738.4	2,754.5	2,775.1	2,795.6	2,842.9
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽²⁾	1,295.0	1,301.8	1,312.5	1,324.5	1,326.3	1,329.7	1,347.3	1,356.0
TV por Subscrição - DTH	319.6	314.8	309.2	298.8	290.5	287.4	284.1	282.7
Voz Fixa	1,755.0	1,759.2	1,765.6	1,774.3	1,771.5	1,771.2	1,773.4	1,779.3
Banda Larga	1,339.7	1,353.7	1,369.4	1,383.4	1,386.8	1,393.8	1,406.4	1,418.6
Outros e Dados	31.1	31.2	31.0	31.7	31.8	32.6	33.0	34.9
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,120.4	1,132.0	1,147.3	1,163.2	1,169.9	1,176.7	1,198.2	1,209.4
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	86.5%	87.0%	87.4%	87.8%	88.2%	88.5%	88.9%	89.2%
RGUs Convergentes + Integrados	4,293.4	4,361.2	4,432.8	4,482.8	4,521.0	4,574.7	4,622.1	4,704.5
Clientes Convergentes + Integrados	855.2	868.0	880.4	889.8	896.1	907.1	914.8	930.7
Clientes Convergentes + Integrados Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	55.9%	56.7%	57.4%	57.9%	58.5%	59.2%	59.1%	59.8%
% Clientes Convergentes + Integrados	53.0%	53.7%	54.3%	54.8%	55.4%	56.1%	56.1%	56.8%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.2	44.3	44.1	43.9	44.1	44.2	44.1	44.0
Adições Líquidas								
Casas Passadas	14.5	66.3	102.6	150.1	55.0	47.7	78.7	37.2
RGUs Totais	40.6	42.8	65.6	31.5	(24.0)	27.3	69.2	69.6
RGUs Consumo	14.2	34.2	60.7	22.7	(34.0)	24.9	68.9	64.7
RGUs Empresariais	26.4	8.6	4.8	8.8	10.0	2.4	0.3	5.0
Subscritores Móveis	30.0	22.6	38.7	6.4	(18.2)	19.6	39.7	42.3
Pré-Pagos	(22.0)	(6.9)	0.4	(21.8)	(34.3)	(1.0)	19.1	(4.9)
Pós-Pagos	52.0	29.5	38.3	28.2	16.1	20.6	20.5	47.2
TV por Subscrição - Acesso Fixo ⁽³⁾	2.8	6.8	10.6	12.1	1.8	3.4	17.6	8.7
TV por Subscrição - DTH	(4.7)	(4.8)	(5.6)	(10.4)	(8.4)	(3.0)	(3.3)	(1.4)
Voz Fixa	2.2	4.2	6.4	8.7	(2.8)	(0.4)	2.3	5.9
Banda Larga	10.1	13.9	15.7	14.0	3.4	7.0	12.6	12.2
Outros e Dados	0.3	0.1	(0.2)	0.7	0.1	0.8	0.4	1.9
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	8.3	11.6	15.3	15.9	6.6	6.9	21.5	11.2
RGUs Convergentes + Integrados	-	67.8	71.6	49.9	38.3	53.6	47.4	82.4
Clientes Convergentes + Integrados	-	12.8	12.4	9.4	6.3	11.0	7.7	15.9

(1) Operações Portuguesas

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

Anexo II

Tabela 9.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19	3T19	4T19	2019
Receitas de Exploração	383.0	389.3	395.0	408.9	1,576.2	385.3	396.4	403.4	414.0	1,599.2
Telecomunicações	365.7	374.2	376.2	389.8	1,505.9	369.8	377.8	380.4	394.3	1,522.3
Receitas de Consumo	240.4	241.2	245.9	245.5	973.0	241.1	241.9	246.5	250.0	979.4
Receitas Empresariais e Wholesale	109.0	114.0	109.0	127.6	459.6	112.7	112.8	115.3	129.3	470.1
Outros e Eliminações	16.3	19.0	21.3	16.7	73.4	16.0	23.1	18.6	15.0	72.7
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	27.2	25.5	29.0	29.8	111.5	25.8	29.1	33.6	30.3	118.8
Outros e Eliminações	(9.8)	(10.5)	(10.2)	(10.8)	(41.3)	(10.3)	(10.5)	(10.5)	(10.6)	(41.8)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(225.6)	(222.7)	(227.3)	(276.3)	(951.9)	(224.6)	(225.2)	(230.0)	(278.3)	(958.2)
Custos Diretos	(128.2)	(134.4)	(130.8)	(152.7)	(546.1)	(129.4)	(136.2)	(133.4)	(159.8)	(558.8)
Custos Não Diretos	(97.4)	(88.3)	(96.4)	(123.6)	(405.7)	(95.2)	(89.0)	(96.6)	(118.5)	(399.3)
EBITDA ⁽²⁾	157.4	166.6	167.7	132.6	624.3	160.7	171.2	173.4	135.7	641.1
Margem EBITDA	41.1%	42.8%	42.5%	32.4%	39.6%	41.7%	43.2%	43.0%	32.8%	40.1%
Telecomunicações	143.6	153.8	153.4	118.3	569.2	147.4	158.2	157.7	121.7	585.0
Margem EBITDA	39.3%	41.1%	40.8%	30.4%	37.8%	39.9%	41.9%	41.5%	30.9%	38.4%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.7	12.8	14.3	14.3	55.1	13.3	13.0	15.7	14.0	56.0
Margem EBITDA	50.6%	50.1%	49.3%	47.8%	49.4%	51.6%	44.8%	46.7%	46.3%	47.2%
Depreciações e Amortizações	(114.2)	(102.4)	(103.2)	(101.6)	(421.4)	(97.3)	(103.1)	(97.5)	(123.3)	(421.3)
Outros (Custos) / Proveitos	12.1	(4.5)	(3.5)	(5.1)	(1.0)	(3.3)	(3.8)	(6.9)	(3.9)	(17.9)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	55.3	59.7	61.0	25.9	201.9	60.1	64.3	69.0	8.5	201.8
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(6.3)	0.6	1.3	(2.0)	(6.4)	0.2	1.1	1.0	(3.3)	(1.0)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(8.2)	(8.7)	(7.2)	(6.6)	(30.7)	(6.4)	(5.9)	(6.8)	(5.6)	(24.8)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	40.7	51.6	55.1	17.3	164.8	53.9	59.4	63.2	(0.4)	176.0
Imposto Sobre o Rendimento	(6.0)	(7.0)	(9.9)	(4.5)	(27.5)	(11.5)	(11.9)	(15.3)	5.8	(32.8)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	41.0	44.1	43.9	14.7	143.7	42.2	46.5	46.9	8.7	144.3
Resultado das Operações Continuadas	34.7	44.6	45.2	12.8	137.3	42.4	47.6	47.9	5.4	143.2
Interesses Não Controlados	0.3	0.2	0.1	(0.1)	0.5	0.1	0.2	(0.0)	0.0	0.3
Resultado Consolidado Líquido	34.9	44.9	45.3	12.7	137.8	42.5	47.7	47.9	5.4	143.5

(1) Inclui operação em Moçambique.

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

Tabela 10.

CAPEX (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19	3T19	4T19	2019
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing	87.6	91.7	100.2	94.3	373.8	87.3	95.2	92.2	99.7	374.4
Telecomunicações	80.8	85.4	92.5	87.0	345.6	81.7	89.5	83.6	89.7	344.5
em % das Receitas de Telecomunicações	22.1%	22.8%	24.6%	22.3%	23.0%	22.1%	23.7%	22.0%	22.7%	22.6%
CAPEX Técnico	48.6	51.7	50.6	48.7	199.6	44.9	58.1	47.5	52.6	203.1
em % das Receitas de Telecomunicações	13.3%	13.8%	13.4%	12.5%	13.3%	12.1%	15.4%	12.5%	13.4%	13.3%
Base	30.4	35.6	26.6	26.1	118.7	32.8	38.5	30.6	34.2	136.0
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	18.2	16.0	23.9	22.6	80.8	12.1	19.6	16.9	18.4	67.1
Relacionado com Cliente	32.2	33.7	41.9	38.3	146.1	36.8	31.4	36.1	37.0	141.4
em % das Receitas de Telecomunicações	8.8%	9.0%	11.1%	9.8%	9.7%	10.0%	8.3%	9.5%	9.4%	9.3%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	6.8	6.3	7.7	7.3	28.2	5.5	5.6	8.7	10.0	29.9
Contratos de Leasing	11.5	12.1	9.6	16.8	49.9	3.7	21.4	11.2	33.6	69.8
Total do Grupo	99.1	103.7	109.9	111.1	423.8	91.0	116.5	103.4	133.3	444.2

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

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T18	2T18	3T18	4T18	2018	1T19	2T19	3T19	4T19	2019
EBITDA	157.4	166.6	167.7	132.6	624.3	160.7	171.2	173.4	135.7	641.1
CAPEX Total Excluindo Leasings	(87.6)	(91.7)	(100.2)	(94.3)	(373.8)	(87.3)	(95.2)	(92.2)	(99.7)	(374.4)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings	69.7	74.9	67.5	38.3	250.5	73.5	76.1	81.2	36.0	266.7
em % das Receitas	18.2%	19.2%	17.1%	9.4%	15.9%	19.1%	19.2%	20.1%	8.7%	16.7%
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(13.5)	2.2	13.8	(10.6)	(8.0)	(8.3)	4.7	(6.3)	0.8	(9.2)
Leasings (Capital e Juros) ⁽¹⁾	(13.7)	(15.5)	(15.7)	(16.2)	(61.3)	(16.0)	(15.6)	(16.9)	(16.5)	(65.0)
Cash Flow Operacional	42.5	61.6	65.6	11.4	181.2	49.1	65.2	57.9	20.4	192.6
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(5.3)	(3.8)	(3.1)	(2.8)	(15.1)	(3.0)	(5.9)	(3.0)	(4.2)	(16.0)
Impostos Sobre o Rendimento	3.3	(0.9)	1.4	(7.4)	(3.6)	(0.4)	(0.7)	(7.6)	(10.2)	(19.0)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.2	(0.0)	0.7	0.4	1.3	0.4	0.4	0.5	0.0	1.4
Outros Movimentos ⁽²⁾	(2.7)	(2.9)	23.6	(1.4)	16.6	(3.3)	(1.9)	(3.4)	(3.6)	(12.2)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	38.0	54.0	88.2	0.3	180.4	42.9	57.1	44.4	2.4	146.8
Investimentos Financeiros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	(0.2)	(0.2)
Aquisições de Ações Próprias	(3.1)	0.0	0.0	0.0	(3.1)	0.0	(3.5)	0.0	(3.2)	(6.7)
Dividendos	0.0	(153.9)	0.0	0.0	(153.9)	0.0	(179.6)	0.0	0.0	(179.6)
Free Cash Flow	34.9	(99.9)	88.2	0.3	23.4	42.9	(126.0)	44.4	(1.0)	(39.8)
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(1.7)	(3.7)	(4.2)	(5.7)	(15.3)	(3.4)	(0.8)	(3.4)	(3.4)	(11.0)
Variação da Dívida Financeira Líquida	(33.2)	103.7	(83.9)	5.4	(8.1)	(39.5)	126.9	(41.0)	4.3	50.7

(1) Inclui Contratos de Longo Prazo

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

Tabela 12.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) ⁽¹⁾	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19
Dívida de Curto Prazo	99.3	199.2	164.2	219.7	180.3	248.0	171.6	84.6
Dívida de Médio e Longo Prazo	920.8	925.4	875.7	825.4	826.1	893.6	948.8	1,021.8
Dívida Total	1,020.1	1,124.5	1,040.0	1,045.1	1,006.4	1,141.6	1,120.4	1,106.4
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.3	3.1	2.5	2.2	3.0	11.3	31.2	12.8
Dívida Financeira Líquida	1,017.7	1,121.4	1,037.5	1,042.9	1,003.4	1,130.3	1,089.3	1,093.6
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) ⁽²⁾	1.8x	2.0x	1.8x	1.9x	1.8x	2.0x	1.9x	1.9x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	264.0	259.9	253.9	252.4	240.6	245.8	239.8	253.7
Dívida Líquida	1,281.7	1,381.3	1,291.4	1,295.2	1,244.0	1,376.1	1,329.1	1,347.3
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.2x	2.1x	2.1x	2.0x	2.2x	2.1x	2.1x
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽³⁾	53.9%	58.3%	55.6%	55.3%	53.3%	59.0%	57.0%	57.3%

(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: Isabel Borgas / Irene Luis

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

Conference call e Webcast áudio agendados para as 11.00 (Lisboa/Londres) no dia 21 de fevereiro de 2020

Audio webcast disponível [aqui](#)

Conference ID: 7097306

Standard International: +44 (0) 203 0095710

Portugal Local: +351(0)308807203

Portugal Toll Free: 800783295

UK Local: +44(0)8444933857

UK Toll Free: 08003767425

US Local: +19177200178

US Toll Free: + 18668692321

REPLAY Dial in details:

Disponível até 24/02/2020 18:00 GMT

Confirmation Code: 7097306

Standard International: +44 (0) 3333009785

US Local: +1 (917) 677-7532

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

UK Local: +44 (0)8445718951

UK Toll Free: 08082380667

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