



Divulgação
Resultados

4T16

Destques 4T16

Tabela 1.

Destques 4T16	4T15	4T16	4T16 / 4T15	2015	2016	2016 / 2015
Destques Financeiros						
Receitas de Exploração	376.4	390.9	3.8%	1,444.3	1,515.0	4.9%
Receitas de Telecomunicações	358.7	371.6	3.6%	1,372.3	1,442.5	5.1%
EBITDA	123.3	125.0	1.4%	533.1	556.7	4.4%
Margem EBITDA	32.7%	32.0%	(0.8pp)	36.9%	36.7%	(0.2pp)
Resultado Consolidado Líquido Antes de Empresas Associadas e Interesses Não Controlados	10.5	9.5	(9.6%)	78.9	95.9	21.6%
Resultado Consolidado Líquido	9.2	12.0	30.5%	82.7	90.4	9.3%
Destques Operacionais						
RGUs Totais	8,464.8	9,076.8	7.2%	8,464.8	9,076.8	7.2%
Subscritores Móveis	4,123.1	4,455.7	8.1%	4,123.1	4,455.7	8.1%
TV por Subscrição	1,543.8	1,600.6	3.7%	1,543.8	1,600.6	3.7%
Subscritores IRIS & UMA	865.0	982.6	13.6%	865.0	982.6	13.6%
RGUs Convergentes	2,853.7	3,387.2	18.7%	2,853.7	3,387.2	18.7%
Clientes Convergentes	590.8	680.2	15.1%	590.8	680.2	15.1%
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	41.9%	45.8%	3.9pp	41.9%	45.8%	3.9pp
ARPU / Subscritor Único Residencial de Acesso Fixo (Euros)	42.6	43.5	2.1%	42.0	43.3	3.1%

Um novo trimestre de bom crescimento de RGUs, suportado pelo aumento da cobertura da rede e pela convergência, atingindo-se um total de mais de 9 milhões de RGUs, com um crescimento homólogo de 7,2%

- Aceleração das adições líquidas de TV por Subscrição no 4T16 para 14,5 mil, suportada pelo programa de expansão da rede;
- Continuação de forte crescimento dos RGUs de banda larga e voz fixa, com adições líquidas de 27,8 mil e 32,6 mil RGUs, respetivamente, no 4T16;
- Crescimento anual de 8,1% dos RGUs móveis para 4,456 milhões, com adições líquidas de 60 mil no 4T16;
- Os clientes convergentes cresceram para 680,2 mil, adicionando 18,8 mil subscritores convergentes no 4T16;
- No final do 4T16, os clientes convergentes atingiram 45,8% da base de clientes fixos, um crescimento de 3,9pp face ao 4T15;
- No final de 2016, a cobertura fixa da rede HFC da NOS atingia 3,764 milhões de lares, tendo expandido a sua cobertura a 23,1 mil lares adicionais no 4T16;
- A penetração média da nova cobertura de FttH ascendia a cerca de 22% no final de 2016, sendo que a penetração média no total da rede fixa era de 33,4%;
- Crescimento do ARPU Residencial de 2,1% face ao 4T15, para 43,5 euros, representando um aumento de 1,7% face ao trimestre anterior;
- Os RGUs B2B cresceram em 10,4% face ao período homólogo para 1,418 milhões, tendo consolidado a inflexão positiva no crescimento anual das receitas;

As Receitas de Exploração continuaram a registar um forte crescimento anual, de 3,8% no 4T16 e de 4,9% em 2016. Apesar do impacto do aumento dos custos com conteúdos desportivos *premium*, o EBITDA Consolidado registou um crescimento de 1,4% no 4T16 e de 4,4% no ano de 2016.

Impulsionados pelo forte alinhamento de filmes, os negócios de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica apresentaram um desempenho superior ao ano anterior, que tinha já sido excepcionalmente positivo.

- As Receitas de Exploração aumentaram em 3,8% no 4T16 para 390,9 milhões de euros, com as receitas core de Telecomunicações a crescerem 3,6% face ao período homólogo para 371,6 milhões de euros. As receitas de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica cresceram em 3,2% e 4,1% para 19 e 15,5 milhões de euros, respetivamente;
- O EBITDA Consolidado registou um crescimento sólido de 1,4% para 125 milhões de euros, apesar do impacto, desde o último trimestre, dos novos contratos de conteúdos desportivos, que impulsionaram custos de programação mais elevados. O EBITDA representou 32% em percentagem das receitas, um decréscimo anual marginal;
- O Resultado Líquido registou um acréscimo anual de 30,5% no 4T16 para, 12 milhões de euros;
- O CAPEX Total do Grupo cifrou-se em 100 milhões de euros no 4T16, sendo que o CAPEX de Telecomunicações ascendeu a 91,6 milhões de euros, um decréscimo de 12% e 10,9%, respetivamente, refletindo uma redução no CAPEX relacionado com o crescimento, conforme antecipado.

1. Resultados Consolidados 4T16

Continuação do forte incremento de RGUs impulsionado pela cobertura adicional e pelo crescimento dos pacotes convergentes e das contas B2B

O 4T16 foi um novo trimestre de sólido crescimento em todos os serviços, com os RGUs Totais a crescerem em 135,3 mil para 9,077 milhões de serviços. Os níveis de penetração de serviços, cada vez mais elevados, têm naturalmente conduzido a adições líquidas progressivamente mais reduzidas em comparação com os períodos homólogos. No entanto, a NOS continua a aumentar com sucesso a sua base de clientes, primariamente em resultado da expansão de rede nos anos mais recentes, bem como de um crescimento marginal nas suas zonas de cobertura previamente existentes.

Os clientes totais de TV por Subscrição registaram 14,5 mil adições líquidas no 4T16, com 14,8 mil adições líquidas nas redes de acesso fixo. A TV por Subscrição é um indicador chave para o desempenho do número total de RGUs uma vez que todos os outros serviços do segmento residencial são vendidos adicionalmente ao serviço de TV por Subscrição. Os RGUs de Banda Larga e Voz Fixa aumentaram em 27,8 mil e 32,6 mil no 4T16, respetivamente, impulsionando o crescimento da penetração da base de clientes de acesso fixo para 75% e 86%, respetivamente.

42,5% da base total de subscritores da NOS subscrive agora pacotes convergentes, representando 680,2 mil clientes convergentes, um acréscimo de 18,8 mil no 4T16. Em média, cada lar subscrive cerca de 5 RGUs, representando um total de 3,39 milhões de RGUs no âmbito de pacotes convergentes. A penetração de pacotes convergentes na rede de acesso fixo ascendia a 45,8%, um acréscimo de 3,9pp face ao final de 2015. O volume de RGUs móveis continua a aumentar a um ritmo saudável, impulsionado pela continuação da adesão a pacotes convergentes, sendo que as adições líquidas no 4T16 ascenderam a 60 mil. A proporção dos nossos clientes móveis ativos com *smartphones* aumentou para 70% no final de 2016, o que compara com apenas 62% no final de 2015, sendo que destes, 48% têm capacidades 4G. A utilização média mensal de dados em *smartphones* cresceu em 124% para 1.190 MB e em 107% para 1.522 MB para os aparelhos com capacidades 4G, uma indicação clara da importância que os consumidores atribuem aos dados móveis.

De acordo com os dados de quotas de mercado mais recentes publicados pela Anacom, para o final do 3T16, a NOS continua a manter a sua posição de liderança na TV por Subscrição com uma quota de mercado de 43,5%, continuando a crescer, face ao período homólogo, a sua quota na Banda Larga e na Voz Fixa, em 1,2pp para 37,2% e em 1,5pp para 37,5%, respetivamente. O crescimento da quota de mercado no Móvel é o mais significativo, tendo aumentado 2,9pp para 24,0%. Demonstrativo do sucesso do enfoque estratégico da NOS na convergência, a quota de mercado da NOS nos pacotes de 3, 4 e 5P no final do 3T16 ascendia a 39,8%, representando um crescimento de 1,3pp face ao 3T15.

Estar na vanguarda da inovação no mercado é uma diretiva estratégica relevante para a NOS, tendo o lançamento da interface UMA TV, durante o ano de 2016, vindo a demonstrar ser um importante fator de diferenciação. A NOS posicionou os pacotes convergentes UMA como *premium* face à plataforma IRIS, agora a oferta *standard*, tendo gradual e oportunisticamente vindo a fazer o *upgrade* dos subscritores de ARPU mais elevado. As características distintivas da UMA são o acesso através de qualquer plataforma do consumidor, seja a TV, PC, telemóvel ou *tablet*, sendo que a UMA proporciona uma experiência de utilização consistente em todos. Os pacotes põem também em prática uma autêntica convergência tecnológica, com tarifários que incluem tráfego ilimitado nas redes fixa ou móvel da NOS no acesso à interface UMA.

A UMA foi ainda melhorada com o lançamento da "NOS Share", uma aplicação que permite aos clientes UMA TV guardar conteúdos na *cloud* e partilhá-los em qualquer ecrã. O elemento que distingue a "NOS Share" de outras plataformas de partilha de conteúdos na *cloud* é permitir aos clientes partilhar conteúdos tais como fotos, filmes ou

conteúdos em direto, no seu próprio ecrã de TV ou no dos seus amigos e família. Outras das principais funcionalidades são a possibilidade de criação de eventos em direto que podem ser partilhados em tempo real através de um *stream* para a TV, ou a ativação do *upload* automático de fotos e vídeos de *smartphones* e *tablets*, a sincronização de conteúdo partilhado com outras *clouds* e a partilha de espaço de armazenamento com outros membros da família.

O ARPU Residencial por lar de acesso fixo cresceu em 2,1% face ao 4T15 para 43,5 euros, e em 3,1% para 43,3 euros em 2016, face ao final de 2015. A taxa média de crescimento anual diminuiu devido ao crescimento progressivamente mais reduzido dos RGUs convergentes, que foi o principal impulsionador do ARPU no período inicial de adesão aos pacotes convergentes.

O segmento Empresarial continua a ser um dos principais enfoques da estratégia da NOS, proporcionando soluções completas de serviços para os diversos subsegmentos, desenvolvendo soluções tecnológicas suportadas pelos seus ativos de rede e plataformas de serviço de nova geração e por fortes parcerias institucionais onde apropriado. A inovação contínua e aberta dos produtos e serviços e a excelência na entrega dos serviços são as bases sobre as quais a NOS continua a diferenciar-se no mercado. Particularmente no segmento Corporate a NOS continua a ganhar contas novas relevantes, embora a um ritmo menos elevado do que em anos anteriores. A prioridade é continuar a crescer, protegendo simultaneamente o valor da base de clientes existente e aumentando a quota de dispêndio em telecomunicações nas contas existentes. A receita média por RGU Empresarial decresceu em 6% face ao 4T15 para 15,8 euros, um decréscimo anual inferior ao verificado nos trimestres anteriores, embora reflita ainda a alteração de preços no segmento *mass market* e o menor valor marginal de cada RGU adicional. Devido ao bom crescimento de RGUs, de 10,4% face ao período homólogo, as receitas de cliente estão a apresentar um bom nível de crescimento, compensando o decréscimo da receita por RGU.

Em termos de cobertura de rede, no final de 2016, a NOS chegava já a um total de 3,764 milhões de lares, dos quais 438 mil com FttH e os remanescentes 3,325 milhões com a rede HFC Docsis 3.0. Desde que o plano de expansão de nova rede se iniciou em 2014, a NOS já alargou a sua cobertura de FttH a mais de 400 mil lares, sendo que a penetração de clientes nestas novas geografias atinge já os 22%, tratando-se assim da principal impulsionadora do crescimento do número de clientes de TV por Subscrição.

Tabela 2

Indicadores Operacionais ('000)	4T15	3T16	4T16	4T16 / 4T15	4T16 / 3T16	2015	2016	2016 / 2015
Telecomunicações ⁽¹⁾								
Indicadores Agregados								
Casas Passadas	3,600.1	3,740.8	3,763.9	4.6%	0.6%	3,600.1	3,763.9	4.6%
RGUs Totais	8,464.8	8,941.5	9,076.8	7.2%	1.5%	8,464.8	9,076.8	7.2%
Subscritores Móveis	4,123.1	4,395.6	4,455.7	8.1%	1.4%	4,123.1	4,455.7	8.1%
Pré-Pagos	2,075.5	2,089.3	2,071.3	(0.2%)	(0.9%)	2,075.5	2,071.3	(0.2%)
Pós-Pagos	2,047.5	2,306.3	2,384.4	16.5%	3.4%	2,047.5	2,384.4	16.5%
ARPU / Subscritor Móvel (Euros)	8.6	8.7	8.6	0.6%	(1.0%)	8.9	8.6	(3.6%)
TV por Subscrição	1,543.8	1,586.1	1,600.6	3.7%	0.9%	1,543.8	1,600.6	3.7%
Acesso Fixo ⁽²⁾	1,215.3	1,250.8	1,265.6	4.1%	1.2%	1,215.3	1,265.6	4.1%
DTH	328.5	335.4	335.0	2.0%	(0.1%)	328.5	335.0	2.0%
Voz Fixa	1,623.3	1,692.1	1,724.7	6.2%	1.9%	1,623.3	1,724.7	6.2%
Banda Larga	1,144.7	1,236.8	1,264.6	10.5%	2.2%	1,144.7	1,264.6	10.5%
Outros e Dados	29.9	30.8	31.2	4.2%	1.2%	29.9	31.2	4.2%
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	968.4	1,040.0	1,061.8	9.6%	2.1%	968.4	1,061.8	9.6%
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	79.7%	83.1%	83.9%	4.2pp	0.8pp	79.7%	83.9%	4.2pp
RGUs Convergentes	2,853.7	3,271.0	3,387.2	18.7%	3.6%	2,853.7	3,387.2	18.7%
Clientes Convergentes	590.8	661.4	680.2	15.1%	2.8%	590.8	680.2	15.1%
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	41.9%	45.2%	45.8%	3.9pp	0.6pp	41.9%	45.8%	3.9pp
% Clientes Convergentes	38.3%	41.7%	42.5%	4.2pp	0.8pp	38.3%	42.5%	4.2pp
Subscritores IRIS & UMA	865.0	955.1	982.6	13.6%	2.9%	865.0	982.6	13.6%
% Subscritores IRIS & UMA 3,4&5P (Acesso Fixo)	89.3%	91.8%	92.5%	3.2pp	0.7pp	89.3%	92.5%	3.2pp
Adições Líquidas								
Casas Passadas	56.6	39.8	23.1	(59.2%)	(42.0%)	274.4	163.8	(40.3%)
RGUs Totais	188.2	195.1	135.3	(28.1%)	(30.7%)	839.3	611.9	(27.1%)
Subscritores Móveis	98.0	125.3	60.0	(38.7%)	(52.1%)	479.9	332.6	(30.7%)
Pré-Pagos	9.9	41.0	(18.0)	n.a.	n.a.	14.3	(4.3)	n.a.
Pós-Pagos	88.1	84.4	78.1	(11.4%)	(7.5%)	465.5	336.9	(27.6%)
TV por Subscrição	21.8	11.8	14.5	(33.7%)	23.1%	67.1	56.8	(15.3%)
Acesso Fixo ⁽²⁾	17.2	10.7	14.8	(13.8%)	38.2%	48.8	50.3	3.1%
DTH	4.6	1.0	(0.4)	n.a.	n.a.	18.3	6.5	(64.3%)
Voz Fixa	28.6	27.1	32.6	13.8%	20.0%	130.6	101.4	(22.4%)
Banda Larga	39.0	30.4	27.8	(28.7%)	(8.5%)	151.8	119.9	(21.0%)
Outros e Dados	0.8	0.5	0.4	(49.3%)	(17.8%)	9.9	1.3	(87.3%)
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	31.7	21.7	21.9	(31.0%)	0.7%	116.8	93.4	(20.0%)
RGUs Convergentes	188.8	114.2	116.2	(38.5%)	1.7%	1,000.4	533.5	(46.7%)
Clientes Convergentes	35.2	17.4	18.8	(46.7%)	7.7%	206.2	89.3	(56.7%)
Subscritores IRIS & UMA	39.9	27.8	27.5	(31.2%)	(1.3%)	171.5	117.6	(31.4%)

(1) Operações Portuguesas

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

Tabela 3

Indicadores Operacionais ('000)	4T15	3T16	4T16	4T16 / 4T15	4T16 / 3T16	2015	2016	2016 / 2015
Telecomunicações ⁽¹⁾								
Indicadores por Segmento								
Consumo								
Total RGUs	7,180.5	7,560.0	7,658.9	6.7%	1.3%	7,180.5	7,658.9	6.7%
TV por Subscrição	1,435.6	1,466.3	1,478.3	3.0%	0.8%	1,435.6	1,478.3	3.0%
Acesso Fixo	1,134.3	1,160.0	1,172.0	3.3%	1.0%	1,134.3	1,172.0	3.3%
DTH	301.2	306.2	306.3	1.7%	0.0%	301.2	306.3	1.7%
Subscritores IRIS & UMA	828.4	908.6	933.3	12.7%	2.7%	828.4	933.3	12.7%
Banda Larga Fixa	1,039.2	1,119.3	1,143.5	10.0%	2.2%	1,039.2	1,143.5	10.0%
Voz Fixa	1,336.9	1,381.4	1,393.3	4.2%	0.9%	1,336.9	1,393.3	4.2%
Subscritores Móveis	3,368.9	3,593.0	3,643.8	8.2%	1.4%	3,368.9	3,643.8	8.2%
% 1P (Acesso Fixo)	7.6%	5.8%	5.4%	(2.2pp)	(0.4pp)	7.6%	5.4%	(2.2pp)
% 2P (Acesso Fixo)	13.4%	11.8%	11.2%	(2.3pp)	(0.6pp)	13.4%	11.2%	(2.3pp)
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	79.0%	82.5%	83.5%	4.5pp	1.0pp	79.0%	83.5%	4.5pp
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	42.6	42.8	43.5	2.1%	1.7%	42.0	43.3	3.1%
Adições Líquidas								
Total RGUs	147.6	159.4	98.9	(33.0%)	(37.9%)	634.5	478.4	(24.6%)
TV por Subscrição	17.0	8.2	12.0	(29.3%)	46.7%	44.2	42.7	(3.4%)
Acesso Fixo	13.0	8.0	11.9	(8.0%)	49.9%	31.8	37.6	18.5%
DTH	4.0	0.2	0.1	(97.7%)	(59.9%)	12.5	5.1	(59.1%)
Subscritores IRIS & UMA	36.6	25.3	24.8	(32.3%)	(2.0%)	160.1	104.9	(34.5%)
Banda Larga Fixa	34.4	26.1	24.2	(29.5%)	(7.1%)	135.4	104.4	(22.9%)
Voz Fixa	18.4	15.8	11.9	(35.4%)	(25.0%)	60.3	56.4	(6.4%)
Subscritores Móveis	77.9	109.3	50.8	(34.8%)	(53.5%)	394.6	274.9	(30.4%)
Empresarial								
Total RGUs	1,284.3	1,381.5	1,417.9	10.4%	2.6%	1,284.3	1,417.9	10.4%
TV por Subscrição	108.2	119.9	122.3	13.0%	2.0%	108.2	122.3	13.0%
Subscritores IRIS & UMA	36.6	46.6	49.2	34.6%	5.7%	36.6	49.2	34.6%
Banda Larga Fixa	135.5	148.3	152.3	12.4%	2.7%	135.5	152.3	12.4%
Voz Fixa	286.4	310.7	331.4	15.7%	6.7%	286.4	331.4	15.7%
Subscritores Móveis	754.1	802.7	811.9	7.7%	1.2%	754.1	811.9	7.7%
ARPU por RGU (Euros)	16.8	16.0	15.8	(6.0%)	(1.7%)	17.8	16.2	(8.6%)
Adições Líquidas								
Total RGUs	40.5	35.7	36.4	(10.3%)	1.8%	204.7	133.5	(34.7%)
TV por Subscrição	4.8	3.6	2.4	(49.3%)	(31.3%)	22.8	14.1	(38.4%)
Subscritores IRIS & UMA	3.3	2.5	2.7	(19.0%)	6.4%	11.4	12.7	11.3%
Banda Larga Fixa	5.4	4.8	4.0	(26.5%)	(17.3%)	26.3	16.8	(36.3%)
Voz Fixa	10.2	11.3	20.7	102.2%	83.1%	70.3	45.0	(36.0%)
Subscritores Móveis	20.1	16.0	9.2	(54.0%)	(42.5%)	85.2	57.8	(32.2%)

(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.

Cinemas e Audiovisuais

Tabela 4.

Indicadores Operacionais ('000)	4T15	3T16	4T16	4T16 / 4T15	4T16 / 3T16	2015	2016	2016 / 2015
Cinema ⁽¹⁾								
Receitas por Espetador (Euros)	4.8	4.7	4.8	(0.6%)	2.0%	4.7	4.7	1.4%
Bilhetes Vendidos	2,190.6	2,663.4	2,317.6	5.8%	(13.0%)	8,852.3	9,096.9	2.8%
Salas (Unidades)	215	215	215	0.0%	0.0%	215	215	0.0%

(1) Operações Portuguesas

As vendas de bilhetes de Cinema da NOS registaram um acréscimo anual de 5,8% para 2,318 milhões de bilhetes no 4T16, um desempenho ligeiramente superior ao do mercado como um todo, que cresceu 5,5%¹. No ano de 2016, as vendas de bilhetes da NOS registaram um crescimento de 2,8% para 9,097 milhões de bilhetes, enquanto que os bilhetes vendidos do mercado como um todo aumentaram em 2,2%. A receita média por bilhete registou um ligeiro decréscimo anual de 0,6% para 4,8 euros no 4T16.

Os filmes de maior sucesso exibidos no 4T16 foram "Monstros Fantásticos e Onde Encontrá-los", "Cantar!", "Vaiana", "Inferno" e "Rogue One: Uma História de Star Wars".

As receitas brutas de bilheteira da NOS cresceram em 6,9% no 4T16, o que compara com um acréscimo de 5,4% no caso do mercado como um todo, tendo a NOS mantido a sua posição de liderança, com uma quota de mercado de 62,7% no 4T16 em termos de receitas brutas. As receitas totais de Exibição Cinematográfica cresceram em 4,1% no 4T16 para 15,5 milhões de euros. No ano de 2016, as receitas totais de Exibição Cinematográfica da NOS registaram um acréscimo anual de 2,9% para 60,2 milhões de euros.

As receitas da divisão de Audiovisuais aumentaram em 3,2% para 19,0 milhões de euros no 4T16. Este acréscimo das receitas foi impulsionado principalmente pelo desempenho na Distribuição Cinematográfica e VoD, parcialmente compensado por um decréscimo nas áreas de Homevideo e gestão de direitos de televisão. Dos 10 principais êxitos de bilheteira do 4T16, a NOS distribuiu 8, "Monstros Fantásticos e Onde Encontrá-los", "Cantar!", "Vaiana", "Rogue One: Uma História de Star Wars", "A Rapariga no Comboio", "Doutor Estranho", "O Herói de Hacksaw Ridge" e "Aliados", mantendo assim a sua posição de liderança.

¹ Fonte: ICA – Instituto do Cinema e do Audiovisual

2. Demonstrações Financeiras Consolidadas

As Demonstrações Financeiras Consolidadas que se seguem foram objeto de auditoria para o período de 2016.

Demonstração de Resultados Consolidados

Tabela 5.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	4T15	3T16	4T16	4T16 / 4T15	4T16 / 3T16	2015	2016	2016 / 2015
Receitas de Exploração	376.4	381.0	390.9	3.8%	2.6%	1,444.3	1,515.0	4.9%
Telecomunicações	358.7	360.4	371.6	3.6%	3.1%	1,372.3	1,442.5	5.1%
Receitas de Consumo	217.1	223.4	226.6	4.4%	1.4%	855.5	894.4	4.5%
Receitas Empresariais e Wholesale	104.0	104.1	104.5	0.5%	0.4%	402.7	414.5	2.9%
Vendas de Equipamentos	16.7	14.3	16.3	(2.5%)	14.3%	48.0	53.7	11.8%
Outros e Eliminações	20.9	18.6	24.2	15.7%	29.8%	66.0	79.8	20.9%
Audiovisuais	18.4	19.6	19.0	3.2%	(2.7%)	71.3	71.6	0.5%
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	14.9	17.3	15.5	4.1%	(10.4%)	58.4	60.2	2.9%
Outros e Eliminações	(15.6)	(16.3)	(15.3)	(2.3%)	(6.4%)	(57.7)	(59.3)	2.7%
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(253.2)	(235.7)	(265.9)	5.0%	12.8%	(911.2)	(958.2)	5.2%
Custos com Pessoal	(23.8)	(23.0)	(24.4)	2.5%	6.0%	(89.1)	(93.1)	4.5%
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(117.0)	(115.7)	(122.9)	5.0%	6.2%	(436.7)	(457.8)	4.8%
Custos Comerciais ⁽²⁾	(29.5)	(29.1)	(31.2)	5.5%	7.1%	(98.1)	(104.6)	6.6%
Outros Custos Operacionais	(82.9)	(68.0)	(87.5)	5.6%	28.7%	(287.2)	(302.7)	5.4%
EBITDA	123.3	145.2	125.0	1.4%	(13.9%)	533.1	556.7	4.4%
Margem EBITDA	32.7%	38.1%	32.0%	(0.8pp)	(6.1pp)	36.9%	36.7%	(0.2pp)
Telecomunicações	109.9	131.4	111.8	1.8%	(14.9%)	485.5	506.7	4.4%
Margem EBITDA	30.6%	36.5%	30.1%	(0.5pp)	(6.4pp)	35.4%	35.1%	(0.3pp)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.4	13.8	13.1	(1.7%)	(4.8%)	47.6	50.1	5.3%
Margem EBITDA	44.4%	43.2%	42.9%	(1.5pp)	(0.3pp)	41.5%	42.6%	1.1pp
Depreciações e Amortizações	(98.8)	(98.7)	(99.1)	0.3%	0.4%	(366.4)	(391.6)	6.9%
Outros (Custos) / Proveitos	(3.6)	(5.5)	(10.9)	204.1%	98.2%	(19.9)	(22.4)	12.5%
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	20.9	41.1	15.0	(28.2%)	(63.4%)	146.8	142.8	(2.7%)
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(1.4)	1.4	2.3	n.a.	63.1%	3.6	(5.9)	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(6.0)	(6.5)	(5.8)	(3.4%)	(10.9%)	(35.7)	(24.6)	(31.1%)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	13.5	35.9	11.5	(14.9%)	(68.0%)	114.6	112.2	(2.1%)
Imposto Sobre o Rendimento	(4.4)	(8.6)	0.3	n.a.	(103.2%)	(32.1)	(22.2)	(30.8%)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	10.5	25.9	9.5	(9.6%)	(63.5%)	78.9	95.9	21.6%
Resultado das Operações Continuadas	9.1	27.3	11.8	29.3%	(57.0%)	82.5	90.0	9.1%
Interesses Não Controlados	0.1	0.2	0.2	154.9%	40.6%	0.2	0.4	68.9%
Resultado Consolidado Líquido	9.2	27.5	12.0	30.5%	(56.4%)	82.7	90.4	9.3%

(1) Inclui operação em Moçambique.

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

Receitas de Exploração

As **Receitas de Exploração** aumentaram em 3,8% no 4T16, representando uma ligeira aceleração face ao crescimento anual verificado no trimestre anterior, de 3,5%. As Receitas core de Telecomunicações cresceram 3,6% no 4T16 face ao período homólogo. Excluindo o impacto da redução das MTR pelo regulador, as Receitas de Telecomunicações teriam apresentado um crescimento anual de 4,5% no 4T16.

Nas Receitas de Telecomunicações, o segmento de Consumo registou um acréscimo anual de 4,4%, uma aceleração face aos 3,8% do 3T16, que resultou de um ritmo semelhante de crescimento do segmento residencial, de 5,2% no 4T16 e de uma melhoria significativa da taxa de decréscimo das receitas do segmento Pessoal *stand-alone*, que permaneceram estáveis face ao período homólogo, com um decréscimo de 0,2%, consolidando a melhoria das tendências verificadas nos últimos trimestres. As receitas de clientes convergentes são o principal impulsionador do crescimento no segmento de Consumo, com um crescimento anual de 15%, representando já mais de 53% das receitas de clientes residenciais. As receitas totais do segmento de Consumo, ajustadas para o impacto que os cortes nas MTR tiveram nas receitas de Operadores, teriam crescido em 5,6% face ao 4T15.

As Receitas Empresariais e de Wholesale apresentaram um crescimento anual de 0,5% no 4T16, com as receitas de clientes Corporate a aumentarem 5,2% face ao período homólogo e as receitas de Mass Business a registarem um acréscimo de 3,4% no mesmo período. Nas Receitas de Wholesale verificou-se um novo trimestre de decréscimo anual, de 5,1%, devido à continuação da diminuição das receitas dos serviços de chamadas em massa, de margem reduzida, tendo no entanto sido registado um nível de receitas semelhante ao do trimestre anterior. Ajustando para o impacto dos cortes das MTR nas receitas de Operadores deste segmento, as Receitas Empresariais e de Wholesale teriam crescido 1% face ao 4T15.

As vendas de Equipamentos foram marginalmente mais reduzidas no 4T16, em 2,5%, devido à menor inclusão de aparelhos nas campanhas de Natal, em comparação com o ano anterior.

As receitas da divisão de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica continuam a apresentar um desempenho muito saudável, com crescimentos anuais de 3,2% e 4,1%, respetivamente, refletindo um trimestre muito bom em termos de êxitos de bilheteira e quota de distribuição por parte da NOS. A melhoria dos níveis de confiança dos consumidores tem também contribuído para sustentar níveis mais elevados de idas ao cinema.

EBITDA

O **EBITDA Consolidado** registou um crescimento anual de 1,4% no 4T16 para 125 milhões de euros, uma pequena melhoria na taxa de crescimento anual face ao 3T16. O EBITDA core de Telecomunicações cresceu a uma taxa de 1,8%, o que compara com 1,3% no 3T16. A Margem EBITDA Consolidada ascendeu a 32% e a Margem EBITDA de Telecomunicações cifrou-se em 30,1%. O EBITDA de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica registou um decréscimo anual de 1,7% para 13,1 milhões de euros no 4T16, representando uma Margem EBITDA de 42,9%.

Custos Operacionais Consolidados Excluindo Amortizações

Os **Custos Operacionais Consolidados** aumentaram em 5,0% face ao 4T15, para 265,9 milhões de euros.

Os **Custos Com Pessoal** no 4T16 ascenderam a 24,4 milhões de euros, registando um aumento de 2,5% no 4T16 e 4,5% no ano de 2016, para 93,1 milhões de euros. O número médio de colaboradores do Grupo NOS no 4T16 aumentou em 0,4% face ao 4T15, o que em conjunto com um aumento anual dos salários e com custos relacionados com planos de ações de colaboradores, explica o acréscimo nos Custos Com Pessoal.

Os **Custos Diretos** registaram um acréscimo anual de 5% para 122,9 milhões de euros no 4T16. Tal como em trimestres anteriores, o principal impulsionador deste aumento é o crescimento dos custos adicionais de programação, resultante do processo de licitação competitiva por conteúdos desportivos *premium* que ocorreu nas últimas semanas de 2015 e no início de 2016. No sentido de garantir que todos os consumidores poderiam aceder a todos os conteúdos desportivos relevantes, fosse qual fosse o seu operador, todos os operadores do mercado Português chegaram a um acordo de partilha recíproca de conteúdos desportivos, para os direitos de transmissão e distribuição de eventos desportivos e direitos de transmissão de canais desportivos e de clubes, com uma partilha proporcional dos custos associados a estes conteúdos. Os custos de programação da NOS aumentaram em mais de 22% no 4T16 e em 14,3% no ano de 2016, devido aos novos contratos com clubes que entraram em vigor no início da época futebolística 2016/2017 e devido às alterações na estrutura de custos do modelo de distribuição da Sport TV para todos os operadores do mercado, que resultou da necessidade da introdução de um modelo financeiramente mais sustentável.

Uma redução em outros itens relevantes dos Custos Diretos contribuiu para compensar parcialmente o aumento dos custos de conteúdos, nomeadamente os custos de interligação, que diminuíram em 4,2% no 4T16 principalmente em resultado dos cortes nas taxas de terminação por parte do regulador. O impacto líquido dos cortes nas MTR é positivo para a NOS, dado que é um pagador, em termos líquidos (receitas menos custos) de interligação com os outros operadores do mercado, devido à sua quota de mercado mais reduzida. Embora o montante líquido de interligação pago trimestralmente seja ainda relevante, cerca de 2,3 milhões de euros no 4T16, é significativamente mais reduzido do que se os cortes nas MTR não tivessem sido implementados. Adicionalmente, em resultado do crescimento significativo da quota de mercado móvel da NOS ao longo dos dois últimos anos, o desequilíbrio entre o tráfego móvel de saída e recebido tem vindo a reduzir-se. No 4T16, a NOS terminou apenas 26% mais tráfego noutras redes do que recebeu, o que compara com 48% no 4T15 e 69% no ano de 2014. Uma redução adicional de custos foi registada devido ao menor volume de serviços de chamadas em massa. Os custos de capacidade registaram também um decréscimo anual relevante, de 8%.

Os **Custos Comerciais** aumentaram em 5,5% no 4T16 face ao período homólogo, para 31,2 milhões de euros, principalmente devido aos custos de marketing e publicidade mais elevados, em resultado de um investimento reforçado no reconhecimento da marca. Este acréscimo foi parcialmente compensado por uma diminuição do custo das mercadorias vendidas, devido ao menor volume de vendas de aparelhos no período de campanhas de Natal.

Os **Outros Custos Operacionais** registaram um acréscimo anual de 5,6% para 87,5 milhões de euros, devido ao nível mais elevado de provisões no 4T16.

Resultado Líquido

O **Resultado Consolidado Líquido** aumentou em 30,5% no 4T16 para 12 milhões de euros.

As **Amortizações e Depreciações** ascenderam a 99,1 milhões de euros, permanendo relativamente estáveis (+0,3%), no 4T16 face ao 4T15 e ao 3T16 (+0,4%). No ano de 2016, verificou-se um crescimento de 6,9% devido aos grandes investimentos efetuados ao longo dos últimos trimestres em ativos de rede e custos com a aquisição de clientes.

Os **Resultados de Empresas Associadas e Joint Ventures** foram positivos em 2,3 milhões de euros, o que compara com um montante negativo em 1,4 milhões de euros no 4T15 e com um montante positivo de 1,4 milhões de euros no 3T16. A evolução favorável deste agregado deve-se essencialmente ao aumento da contribuição da ZAP para o resultado líquido, que foi de 890 mil euros no 4T16, um acréscimo face aos 732 mil euros do 4T15 e aos 70 mil euros do 3T16, bem como à melhoria da situação económica da Sport TV, devido à alteração no seu modelo de distribuição e estrutura acionista. A participação da NOS na Sport TV foi reduzida para 25% com a entrada da Portugal Telecom no capital social no 1T17. A contribuição da Sport TV para o Resultado Líquido no 4T16 foi positiva em 1,395 milhões de euros, o que compara com um montante negativo em 1,702 milhões de euros no 4T15.

Os **Outros Custos*** no montante de 10,9 milhões de euros no 4T16 estão relacionados com custos não recorrentes.

Os **Custos Financeiros Líquidos** continuam a decrescer, tendo diminuído em 3,4% face ao 4T15 para 5,8 milhões de euros e em 10,9% face ao trimestre anterior. Para o exercício de 2016, os Custos Financeiros Líquidos diminuíram 31,1%, refletindo a melhoria significativa do custo médio da dívida após o refinanciamento de várias linhas ao longo de 2015 e 2016. A secção de Estrutura de Capital abaixo contém mais detalhes relacionados com os custos financeiros.

A provisão para o **Imposto Sobre o Rendimento** ascendeu a 0,3 milhões de euros no 4T16, o que compara com um valor negativo em 4,4 milhões de euros no 4T15. A taxa efetiva de imposto na Demonstração de Resultados tende a variar todos os trimestres dependendo de vários fatores, de entre os quais os mais relevantes são a contabilização de impostos diferidos e a contribuição da linha de Resultados de Empresas Associadas e Joint Ventures.

*De acordo com a IAS 1, os "Outros Custos" refletem custos materiais e não usuais que devem ser reportados separadamente das habituais linhas de custos, no sentido de evitar uma distorção da informação financeira das operações regulares, nomeadamente custos de reestruturação relacionados com a fusão (incluindo custos com rescisões), bem como itens não monetários não recorrentes que resultem do alinhamento de estimativas entre as duas empresas.

3. CAPEX e Cash Flow

CAPEX

Tabela 6.

CAPEX (Milhões de Euros)	4T15	3T16	4T16	4T16 / 4T15	4T16 / 3T16	2015	2016	2016 / 2015
Telecomunicações	102.8	87.0	91.6	(10.9%)	5.2%	368.6	356.3	(3.4%)
Base	37.8	30.0	28.3	(25.1%)	(5.6%)	123.2	120.8	(1.9%)
Relacionado com Cliente	46.3	44.6	50.3	8.6%	12.8%	195.6	184.7	(5.6%)
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	18.7	12.4	13.0	(30.5%)	4.2%	49.8	50.8	1.9%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	10.9	9.5	8.4	(22.4%)	(11.5%)	39.6	36.4	(8.2%)
Total do Grupo	113.7	96.6	100.0	(12.0%)	3.6%	408.3	392.7	(3.8%)

O CAPEX Total do Grupo decresceu em 12% face ao 4T15 para 100 milhões de euros no 4T16, representando 25,6% das Receitas de Exploração.

O CAPEX de Telecomunicações atingiu os 91,6 milhões de euros no 4T16, um decréscimo de 10,9% face ao período homólogo, representando 24,7% das Receitas de Telecomunicações, sendo que o CAPEX Base de Telecomunicações foi reduzido em 25,1% face ao 4T15 para 28,3 milhões de euros, ou 7,6% das Receitas de Telecomunicações. O nível de CAPEX de Expansão / Substituição de Rede foi substancialmente mais reduzido do que no 4T15, em 30,5%, cifrando-se em 13 milhões de euros, uma vez que a NOS está a concluir o seu programa de implementação de FttH. O investimento em CAPEX Relacionado com Cliente aumentou 8,6% para 50,3 milhões de euros no 4T16.

Cash Flow

Tabela 7.

Cash Flow (Milhões de Euros)	4T15	3T16	4T16	4T16 / 4T15	4T16 / 3T16	2015	2016	2016 / 2015
EBITDA	123.3	145.2	125.0	1.4%	(13.9%)	533.1	556.7	4.4%
CAPEX Total	(113.7)	(96.6)	(100.0)	(12.0%)	3.6%	(408.3)	(392.7)	(3.8%)
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	16.1	(0.9)	(2.4)	n.a.	155.0%	(26.8)	(42.1)	57.1%
Cash Flow Operacional	25.7	47.7	22.5	(12.1%)	(52.8%)	98.0	122.0	24.4%
Contratos de Longo Prazo	(4.0)	(4.7)	(4.1)	1.6%	(13.4%)	(17.9)	(17.1)	(4.4%)
Pagamentos Cash de Reestruturação	(6.1)	(6.0)	(4.1)	(33.5%)	(32.9%)	(20.7)	(15.8)	(23.3%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(2.7)	(5.9)	(3.4)	27.1%	(42.1%)	(24.2)	(18.9)	(21.9%)
Impostos Sobre o Rendimento	(1.4)	(9.5)	(6.3)	n.a.	(34.1%)	(4.2)	(21.1)	n.a.
Alienações de Investimentos Financeiros	1.7	2.9	1.3	(23.2%)	(54.2%)	3.9	5.0	27.6%
Recebimento FCM	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	6.5	0.0	(100.0%)
Outros Movimentos	0.2	(0.2)	(0.2)	n.a.	(19.8%)	(0.1)	0.0	n.a.
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	13.3	24.3	5.9	(55.5%)	(75.6%)	41.5	54.1	30.5%
Aquisições de Ações Próprias	(3.6)	0.0	0.0	(100.0%)	n.a.	(8.1)	(20.7)	156.8%
Efeito Cambial da Dívida em Moeda Estrangeira	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	(0.0)	0.0	n.a.
Dividendos	0.0	0.0	0.0	n.a.	n.a.	(72.2)	(82.1)	13.7%
Free Cash Flow	9.8	24.3	5.9	(39.2%)	(75.6%)	(38.8)	(48.7)	25.5%
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(7.5)	(2.4)	(4.0)	(46.7%)	69.2%	(24.0)	(15.2)	(36.7%)
Variação da Dívida Financeira Líquida	2.3	21.9	1.9	(14.8%)	(91.2%)	(62.9)	(63.9)	1.7%

O **Cash Flow Operacional** ascendeu a 22,5 milhões de euros no 4T16, um decréscimo de 12,1% face ao 4T15. O EBITDA – CAPEX cresceu em 15,4 milhões de euros para 24,9 milhões de euros. No entanto, o maior investimento em Fundo de Maneio, de 2,4 milhões de euros, comparado com um valor positivo de 16,1 milhões de euros no 4T15, foi o principal causador da deterioração do Cash Flow Operacional face ao período homólogo. Os itens de Fundo de Maneio são menos favoráveis no 4T16 que no 4T15, tal como se verificou no 3T16, devido aos pagamentos à cabeça relativos aos acordos de conteúdos desportivos *premium*, em particular o novo contrato de distribuição da Sport TV. O pagamento deste contrato é mais elevado na primeira metade da época futebolística, que se iniciou em julho, sendo depois compensado na segunda metade da época, criando assim um diferencial entre os custos monetários e económicos durante a época futebolística e o ano financeiro.

O **FCF Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias** cifrou-se em 5,9 milhões de euros, uma quebra de 55,5% devido ao já mencionado aumento do investimento em Fundo de Maneio. Os restantes itens tiveram um impacto relativamente neutro no desempenho do FCF face ao período homólogo, com exceção dos Impostos Sobre o Rendimento, no montante de 6,3 milhões de euros no 4T16, o que compara com 1,4 milhões de euros no 4T15, o que é explicado por pagamentos por conta mais elevados efetuados em 2016 com base em rendimento tributável de 2015 e pelo facto de o rendimento tributável em 2015 ser mais elevado que os pagamentos efetuados em 2015.

4. Balanço Consolidado

Tabela 8.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2015	2016
Ativo não Corrente	2,510.1	2,453.0
Ativo Corrente	466.4	529.6
Total do Ativo	2,976.5	2,982.6
Capital Próprio	1,063.5	1,053.1
Passivo Não Corrente	1,150.7	1,168.7
Passivo Corrente	762.2	760.8
Total do Passivo	1,913.0	1,929.5
Total do Passivo e Capital Próprio	2,976.5	2,982.6

Estrutura de Capital

No final de 2016, a Dívida Financeira Líquida ascendia a 1.112,3 milhões de euros.

A dívida financeira total era de 1.114,6 milhões de euros, sendo compensada por uma posição de caixa e equivalentes de caixa no balanço consolidado de 2,3 milhões de euros. No final de 2016, a NOS tinha ainda 195 milhões de euros de programas de papel comercial não emitidos. O custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da NOS ascendeu a 2,1% para o 4T16, um decréscimo face aos 2,5% do 4T15 e aos 2,2% do 3T16. Para o ano de 2016, o custo médio *all-in* da Dívida Financeira Líquida da NOS foi de 2,2%.

O Rácio de Alavancagem Financeira era de 51,4% no final de 2016 e o rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA (últimos 4 trimestres) é agora de 2,0x. A maturidade média da Dívida Financeira Líquida da NOS no final de 2016 era de 3,15 anos.

Tendo em conta os empréstimos emitidos a uma taxa fixa, as operações de cobertura de taxas de juro em vigor, e o ambiente de taxas de juro negativas, em 31 de dezembro de 2016, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 69%.

Tabela 9.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	2015	2016	2016 / 2015
Dívida de Curto Prazo	160.0	213.9	33.7%
Empréstimos Bancários e Outros	141.7	196.4	38.6%
Locações Financeiras	18.3	17.5	(4.4%)
Dívida de Médio e Longo Prazo	898.3	900.7	0.3%
Empréstimos Bancários e Outros	862.6	871.8	1.1%
Locações Financeiras	35.8	28.9	(19.1%)
Dívida Total	1,058.3	1,114.6	5.3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	9.9	2.3	(76.8%)
Dívida Financeira Líquida	1,048.4	1,112.3	6.1%
Rácio de Alavancagem Financeira ⁽¹⁾	49.6%	51.4%	1.7pp
Dívida Financeira Líquida / EBITDA	2.0x	2.0x	n.a.

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

5. Eventos Subsequentes

Conforme comunicado a 26 de fevereiro de 2016, e em consequência dos remédios impostos pela Autoridade da Concorrência na altura da fusão em 2013, a Vodafone exerceu a sua opção de compra da rede FTTH da NOS Comunicações S.A. localizada nas zonas metropolitanas de Lisboa e Porto. O contrato definitivo de compra e venda de parte da rede FTTH da NOS à Vodafone, foi assinado a 31 de janeiro de 2017. O preço de venda acordado, e já recebido em 2017, ascendeu a 24 milhões de euros.

Adicionalmente, a 24 de fevereiro de 2017, após a entrada da MEO no capital da Sport TV, a MEO, Vodafone, Olivledesportos e NOS passaram a deter uma participação igual de 25%.

6. Remuneração Acionista

O Conselho de Administração da NOS aprovou uma proposta de um dividendo ordinário de 20 cêntimos de euro por ação, representando um rácio de *payout* de 114%, constituindo um aumento de 25% face ao dividendo pago no ano anterior. Esta proposta está sujeita à aprovação final por parte da Assembleia Geral de Acionistas.

Anexo I

Tabela 10.

Indicadores Operacionais ('000)	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
Telecomunicações ⁽¹⁾								
Indicadores Agregados								
Casas Passadas	3,393.0	3,468.0	3,543.5	3,600.1	3,632.8	3,701.0	3,740.8	3,763.9
RGUs Totais	7,790.4	8,029.3	8,276.7	8,464.8	8,595.0	8,746.4	8,941.5	9,076.8
Subscritores Móveis	3,730.4	3,861.2	4,025.1	4,123.1	4,173.0	4,270.3	4,395.6	4,455.7
Pré-Pagos	2,025.0	2,030.1	2,065.7	2,075.5	2,055.2	2,048.3	2,089.3	2,071.3
Pós-Pagos	1,705.4	1,831.1	1,959.4	2,047.5	2,117.9	2,222.0	2,306.3	2,384.4
ARPU / Subscritor Móvel (Euros)	8.8	9.2	9.2	8.6	8.5	8.5	8.7	8.6
TV por Subscrição	1,488.6	1,502.5	1,522.0	1,543.8	1,561.5	1,574.4	1,586.1	1,600.6
Acesso Fixo ⁽²⁾	1,174.0	1,183.6	1,198.1	1,215.3	1,229.7	1,240.0	1,250.8	1,265.6
DTH	314.6	318.9	323.9	328.5	331.8	334.4	335.4	335.0
Voz Fixa	1,522.0	1,572.1	1,594.7	1,623.3	1,647.9	1,665.0	1,692.1	1,724.7
Banda Larga	1,027.3	1,066.9	1,105.7	1,144.7	1,182.4	1,206.4	1,236.8	1,264.6
Outros e Dados	22.0	26.6	29.2	29.9	30.2	30.3	30.8	31.2
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	878.1	904.9	936.7	968.4	995.4	1,018.2	1,040.0	1,061.8
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	74.8%	76.5%	78.2%	79.7%	80.9%	82.1%	83.1%	83.9%
RGUs Convergentes	2,194.5	2,443.2	2,665.0	2,853.7	2,988.6	3,156.8	3,271.0	3,387.2
Clientes Convergentes	456.8	509.8	555.6	590.8	614.8	644.0	661.4	680.2
Clientes Convergentes Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	34.0%	37.5%	40.2%	41.9%	42.8%	44.4%	45.2%	45.8%
% Clientes Convergentes	30.7%	33.9%	36.5%	38.3%	39.4%	40.9%	41.7%	42.5%
Subscritores IRIS & UMA	742.6	784.2	825.1	865.0	899.6	927.3	955.1	982.6
% Subscritores IRIS & UMA 3,4&5P (Acesso Fixo)	84.6%	86.7%	88.1%	89.3%	90.4%	91.1%	91.8%	92.5%
Adições Líquidas								
Casas Passadas	67.3	75.0	75.5	56.6	32.7	68.2	39.8	23.1
RGUs Totais	164.8	239.0	247.3	188.2	130.2	151.4	195.1	135.3
Subscritores Móveis	87.2	130.8	163.9	98.0	50.0	97.3	125.3	60.0
Pré-Pagos	(36.2)	5.1	35.6	9.9	(20.4)	(6.8)	41.0	(18.0)
Pós-Pagos	123.4	125.7	128.3	88.1	70.3	104.1	84.4	78.1
TV por Subscrição	11.9	13.9	19.5	21.8	17.7	12.9	11.8	14.5
Acesso Fixo ⁽²⁾	7.4	9.6	14.6	17.2	14.3	10.3	10.7	14.8
DTH	4.5	4.3	5.0	4.6	3.4	2.5	1.0	(0.4)
Voz Fixa	29.3	50.1	22.6	28.6	24.5	17.1	27.1	32.6
Banda Larga	34.4	39.5	38.8	39.0	37.7	24.0	30.4	27.8
Outros e Dados	2.0	4.6	2.5	0.8	0.3	0.1	0.5	0.4
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	26.4	26.8	31.9	31.7	27.0	22.9	21.7	21.9
RGUs Convergentes	341.3	248.7	221.7	188.8	134.8	168.2	114.2	116.2
Clientes Convergentes	72.2	53.0	45.8	35.2	23.9	29.2	17.4	18.8
Subscritores IRIS & UMA	49.0	41.6	41.0	39.9	34.5	27.7	27.8	27.5

(1) Operações Portuguesas

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

Tabela 11.

Indicadores Operacionais ('000)	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16	3T16	4T16
Telecomunicações ⁽¹⁾								
Indicadores por Segmento								
Consumo								
Total RGUs	6,671.8	6,839.7	7,032.9	7,180.5	7,285.7	7,400.6	7,560.0	7,658.9
TV por Subscrição	1,396.0	1,404.5	1,418.5	1,435.6	1,448.8	1,458.1	1,466.3	1,478.3
Acesso Fixo	1,105.2	1,110.6	1,121.4	1,134.3	1,144.9	1,152.1	1,160.0	1,172.0
DTH	290.9	293.9	297.2	301.2	303.9	306.0	306.2	306.3
Subscritores IRIS & UMA	715.0	753.7	791.9	828.4	859.0	883.3	908.6	933.3
Banda Larga Fixa	935.5	969.9	1,004.8	1,039.2	1,072.4	1,093.2	1,119.3	1,143.5
Voz Fixa	1,290.4	1,306.7	1,318.5	1,336.9	1,354.5	1,365.6	1,381.4	1,393.3
Subscritores Móveis	3,050.0	3,158.6	3,291.0	3,368.9	3,409.9	3,483.7	3,593.0	3,643.8
% 1P (Acesso Fixo)	10.2%	9.2%	8.3%	7.6%	7.0%	6.4%	5.8%	5.4%
% 2P (Acesso Fixo)	15.8%	15.1%	14.2%	13.4%	12.8%	12.0%	11.8%	11.2%
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	74.1%	75.7%	77.5%	79.0%	80.3%	81.5%	82.5%	83.5%
ARPU / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	41.4	42.0	42.0	42.6	43.7	43.0	42.8	43.5
Adições Líquidas								
Total RGUs	125.9	167.9	193.2	147.6	105.2	114.9	159.4	98.9
Tv por Subscrição	4.7	8.5	14.0	17.0	13.3	9.2	8.2	12.0
Acesso Fixo	2.6	5.5	10.7	13.0	10.6	7.2	8.0	11.9
DTH	2.1	3.0	3.3	4.0	2.7	2.1	0.2	0.1
Subscritores IRIS & UMA	46.6	38.7	38.1	36.6	30.6	24.3	25.3	24.8
Banda Larga Fixa	31.7	34.4	34.9	34.4	33.3	20.8	26.1	24.2
Voz Fixa	13.8	16.3	11.8	18.4	17.7	11.1	15.8	11.9
Subscritores Móveis	75.7	108.6	132.4	77.9	41.0	73.8	109.3	50.8
Empresarial								
Total RGUs	1,118.5	1,189.5	1,243.8	1,284.3	1,309.3	1,345.8	1,381.5	1,417.9
TV por Subscrição	92.6	98.0	103.4	108.2	112.7	116.3	119.9	122.3
Subscritores IRIS & UMA	27.7	30.5	33.3	36.6	40.6	44.1	46.6	49.2
Banda Larga Fixa	113.9	123.6	130.1	135.5	140.2	143.5	148.3	152.3
Voz Fixa	231.6	265.3	276.2	286.4	293.3	299.4	310.7	331.4
Subscritores Móveis	680.4	702.6	734.1	754.1	763.1	786.6	802.7	811.9
ARPU por RGU (Euros)	18.7	18.3	17.4	16.8	16.7	16.4	16.0	15.8
Adições Líquidas								
Total RGUs	38.9	71.0	54.3	40.5	25.0	36.5	35.7	36.4
TV por Subscrição	7.2	5.4	5.5	4.8	4.4	3.6	3.6	2.4
Subscritores IRIS & UMA	2.4	2.8	2.8	3.3	4.0	3.5	2.5	2.7
Banda Larga Fixa	4.7	9.7	6.5	5.4	4.7	3.3	4.8	4.0
Voz Fixa	15.5	33.7	10.9	10.2	6.9	6.1	11.3	20.7
Subscritores Móveis	11.5	22.2	31.4	20.1	9.0	23.5	16.0	9.2
Cinema ⁽¹⁾								
Receitas por Espetador (Euros)	4.6	4.7	4.6	4.8	4.8	4.7	4.7	4.8
Bilhetes Vendidos	1,981.4	2,003.6	2,676.8	2,190.6	2,400.3	1,715.5	2,663.4	2,317.6
Salas (Unidades)	214	215	215	215	215	215	215	215

(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 12.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T15	2T15	3T15	4T15	2015	1T16	2T16	3T16	4T16	2016
Receitas de Exploração	344.1	355.9	367.9	376.4	1,444.3	370.3	372.8	381.0	390.9	1,515.0
Telecomunicações	327.7	338.3	347.6	358.7	1,372.3	352.5	357.9	360.4	371.6	1,442.5
Receitas de Consumo	210.2	213.3	215.0	217.1	855.5	223.6	220.8	223.4	226.6	894.4
Receitas Empresariais e Wholesale	92.3	102.4	104.0	104.0	402.7	100.3	105.6	104.1	104.5	414.5
Vendas de Equipamentos	8.3	9.8	13.2	16.7	48.0	12.7	10.5	14.3	16.3	53.7
Outros e Eliminações	16.9	12.9	15.4	20.9	66.0	15.9	21.1	18.6	24.2	79.8
Audiovisuais	16.7	18.0	18.2	18.4	71.3	16.1	16.9	19.6	19.0	71.6
Exibição Cinematográfica ⁽¹⁾	13.8	12.9	16.9	14.9	58.4	15.7	11.7	17.3	15.5	60.2
Outros e Eliminações	(14.0)	(13.4)	(14.7)	(15.6)	(57.7)	(14.0)	(13.7)	(16.3)	(15.3)	(59.3)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(216.2)	(217.4)	(224.5)	(253.2)	(911.2)	(232.4)	(224.2)	(235.7)	(265.9)	(958.2)
Custos com Pessoal	(21.6)	(20.3)	(23.4)	(23.8)	(89.1)	(23.8)	(21.9)	(23.0)	(24.4)	(93.1)
Custos Diretos dos Serviços Prestados	(101.2)	(110.7)	(107.8)	(117.0)	(436.7)	(108.8)	(110.4)	(115.7)	(122.9)	(457.8)
Custos Comerciais ⁽²⁾	(21.2)	(19.2)	(28.2)	(29.5)	(98.1)	(25.6)	(18.7)	(29.1)	(31.2)	(104.6)
Outros Custos Operacionais	(72.1)	(67.2)	(65.1)	(82.9)	(287.2)	(74.1)	(73.2)	(68.0)	(87.5)	(302.7)
EBITDA	127.9	138.5	143.5	123.3	533.1	137.9	148.7	145.2	125.0	556.7
Margem EBITDA	37.2%	38.9%	39.0%	32.7%	36.9%	37.2%	39.9%	38.1%	32.0%	36.7%
Telecomunicações	116.9	129.0	129.8	109.9	485.5	125.8	137.6	131.4	111.8	506.7
Margem EBITDA	35.7%	38.1%	37.3%	30.6%	35.4%	35.7%	38.4%	36.5%	30.1%	35.1%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	11.0	9.5	13.7	13.4	47.6	12.1	11.1	13.8	13.1	50.1
Margem EBITDA	40.4%	35.1%	45.2%	44.4%	41.5%	41.5%	42.8%	43.2%	42.9%	42.6%
Depreciações e Amortizações	(87.7)	(90.7)	(89.3)	(98.8)	(366.4)	(95.3)	(98.5)	(98.7)	(99.1)	(391.6)
Outros (Custos) / Proveitos	(6.1)	(5.4)	(4.9)	(3.6)	(19.9)	(2.4)	(3.6)	(5.5)	(10.9)	(22.4)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	34.1	42.4	49.3	20.9	146.8	40.2	46.5	41.1	15.0	142.8
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	7.3	0.5	(2.9)	(1.4)	3.6	(6.4)	(3.3)	1.4	2.3	(5.9)
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(11.8)	(10.8)	(7.1)	(6.0)	(35.7)	(5.4)	(6.9)	(6.5)	(5.8)	(24.6)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	29.7	32.2	39.3	13.5	114.6	28.4	36.4	35.9	11.5	112.2
Imposto Sobre o Rendimento	(6.5)	(8.2)	(13.1)	(4.4)	(32.1)	(4.0)	(9.9)	(8.6)	0.3	(22.2)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	15.9	23.4	29.2	10.5	78.9	30.8	29.7	25.9	9.5	95.9
Resultado das Operações Continuadas	23.2	23.9	26.2	9.1	82.5	24.5	26.5	27.3	11.8	90.0
Interesses Não Controlados	0.0	0.1	(0.0)	0.1	0.2	(0.0)	0.0	0.2	0.2	0.4
Resultado Consolidado Líquido	23.2	24.1	26.2	9.2	82.7	24.4	26.5	27.5	12.0	90.4
CAPEX de Telecomunicações	84.8	92.6	88.4	102.8	368.6	84.9	92.7	87.0	91.6	356.3
CAPEX Total do Grupo	94.3	102.4	97.9	113.7	408.3	95.1	101.0	96.6	100.0	392.7
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(24.9)	(32.3)	14.3	16.1	(26.8)	(19.8)	(18.9)	(0.9)	(2.4)	(42.1)
Cash Flow Operacional	8.7	3.9	59.8	25.7	98.0	22.9	28.8	47.7	22.5	122.0
Contratos de Longo Prazo	(4.1)	(4.3)	(5.5)	(4.0)	(17.9)	(3.8)	(4.4)	(4.7)	(4.1)	(17.1)
Pagamentos Cash de Reestruturação	(6.1)	(4.0)	(4.4)	(6.1)	(20.7)	(3.4)	(2.3)	(6.0)	(4.1)	(15.8)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(5.3)	(10.4)	(5.8)	(2.7)	(24.2)	(5.5)	(4.2)	(5.9)	(3.4)	(18.9)
Impostos Sobre o Rendimento	(1.9)	(1.8)	0.9	(1.4)	(4.2)	(0.9)	(4.5)	(9.5)	(6.3)	(21.1)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.2	0.4	1.7	1.7	3.9	0.4	0.4	2.9	1.3	5.0
Recebimento FCM	0.0	0.0	6.5	0.0	6.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Outros Movimentos	0.0	(0.1)	(0.2)	0.2	(0.1)	0.0	0.4	(0.2)	(0.2)	0.0
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	(8.6)	(16.4)	53.1	13.3	41.5	9.7	14.1	24.3	5.9	54.1
Divida Financeira Líquida	1,001.2	1,100.7	1,050.6	1,048.4	1,048.4	1,047.7	1,136.2	1,114.2	1,112.3	1,112.3

(1) Inclui operação em Moçambique.

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

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 actualizar a informação à luz de novas informações ou desenvolvimentos futuros ou de fornecer motivos que expliquem a diferença para os resultados. Alerta-se que não deverá ser colocada confiança indevida em quaisquer previsões sobre eventos futuros. A NOS não está obrigada a submeter informação periódica junto da Securities and Exchange Commission ("SEC"), nos Estados Unidos da América, de acordo com o disposto na Rule 12g3-2(b) ao abrigo do Securities Exchange Act de 1934, na sua versão actualizada. Ao abrigo desta excepção, a NOS deve colocar no respectivo website traduções para língua inglesa da informação que tenha divulgado ou esteja obrigada a divulgar ao mercado em Portugal, que tenha submetido ou esteja obrigada a submeter junto do mercado regulamentado 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 agendada para as **14.00 (GMT)** no dia **03 de Março de 2017**

Conference ID: **76684541**

Portugal Dial-in: +351 800 812 040

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

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

US Dial-in: +1 866 966 94 39

Encore Replay Access #: **76684541**

International Encore Dial In: +44 1452 550 000

N  **S**

