



# Divulgação de Resultados 4T20

**Ligados ao mundo**  
inspiramos **o futuro**

# MENSAGEM DE MIGUEL ALMEIDA, CEO

A força dos resultados operacionais e financeiros que aqui relatamos são uma vez mais testemunho da resiliência do nosso negócio de telecomunicações e da solidez do nosso modelo operacional. Demonstram que a própria natureza dos serviços que prestamos, a indivíduos, famílias, empresas e instituições públicas, são absolutamente essenciais para a vida quotidiana.

A nossa capacidade de adaptar e manter a continuidade do negócio com níveis mínimos de perturbação aproximou-nos dos nossos clientes, reforçando ainda mais o sentido de comunidade e de pertença. Apesar do difícil cenário económico atual, continuamos a investir na implementação e atualização das nossas redes e plataformas de comunicação, inovando continuamente, através do lançamento de novos produtos e serviços, sempre com o objetivo de oferecer a melhor experiência aos nossos clientes. Esforçámo-nos por apoiar a economia em tempos de pandemia e flexibilizámos os termos contratuais e financeiros, no sentido de ajudar os clientes em maiores dificuldades, contribuímos para inúmeras iniciativas de apoio ao sistema de saúde e às instituições comunitárias e mantivemos o ritmo de recrutamento e desenvolvimento de talentos internos, reforçando a nossa organização para enfrentar os desafios do futuro.

Enquanto empresa de relevo no ecossistema empresarial e tecnológico português, levamos muito a sério a nossa responsabilidade ambiental e social e reforçámos o nosso empenho para alcançar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas e para a adoção dos princípios do Pacto Global. Conscientes do nosso papel de liderança enquanto facilitador digital no desenvolvimento de uma sociedade mais produtiva, socialmente mais justa e ambientalmente mais consciente, estamos muito empenhados e motivados com as oportunidades de transformação que terão lugar nos próximos meses, com o lançamento dos serviços 5G.

## DESTAQUES DO 4T20

- Apesar da volatilidade e do cenário económico adverso imposto pela pandemia, crescemos para um total de 9,96 milhões de RGUs. O total do acréscimo líquido de RGUs foi de 78 mil no trimestre, refletindo o crescimento em todos os principais serviços: um aumento de 65,7 mil assinantes móveis; 3,3 mil clientes de TV por subscrição de acesso fixo; 6,1 mil clientes de banda larga fixa e 4,9 mil serviços de voz fixa;
- Este forte desempenho operacional traduziu-se em resultados financeiros sólidos, com as receitas de Telecomunicações a voltarem ao crescimento, de 1% para atingirem 350,2 milhões de euros, registando o melhor trimestre do ano e representando um desempenho particularmente forte do segmento B2B, com o aumento das vendas de serviços e projetos relacionados com TI;
- O EBITDA da nossa atividade de telecomunicações aumentou 1,5% no trimestre, demonstrando, de um modo geral, eficiência em algumas rubricas de custos mais estruturais, embora este aumento tenha sido mitigado por custos adicionais para assegurar a continuidade do negócio e a qualidade do serviço;
- Cumprindo a nossa ambição estratégica de fornecer, ao maior número de pessoas e empresas possível, acesso às nossas redes e serviços de nova geração, acelerámos o ritmo de implementação da rede no trimestre, levando a nossa cobertura de banda larga fixa Gigabit a 4,8 milhões de lares portugueses, dos quais quase 2 milhões já cobertos com FttH;
- Além disso, assegurámos uma maior otimização da rede e do investimento futuro com a negociação bem sucedida de um acordo pioneiro de partilha de rede móvel ativa e passiva com a Vodafone; este acordo permitirá uma implementação e operação mais rápidas, mais eficientes e ambientalmente mais sustentáveis da nossa rede móvel;
- Na sequência de um tímido aumento da afluência dos espetadores de cinema durante os meses de verão, o reforço das regras de restrição de circulação que afetaram os grandes centros comerciais durante o fim de semana perto do final do ano, e o contínuo adiamento de grandes lançamentos cinematográficos, determinaram inevitavelmente níveis muito reduzidos de venda de bilhetes de cinema, o que significou receitas mais baixas nesta área. A venda de pipocas e bebidas nas salas de cinema foi restringida a partir do final de novembro de 2020, contribuindo assim também para a diminuição das receitas;

- Chegámos ao final do ano com um balanço ainda mais forte, com um rácio da Dívida Financeira Líquida em relação ao EBITDA Após Leases de 1,5x, reforçado pelo recebimento inicial do nosso negócio de venda de torres, que ocorreu no final de setembro (cerca de 375 milhões de euros de um valor total de 550 milhões de euros até 2026); estamos também a aceder a fundos com as melhores taxas do setor com um custo da dívida de 1,3%, durante o exercício de 2020;
- Reconhecimento da força da nossa estratégia e execução de ESG, e após a atribuição de uma classificação "Avançada" pela Vigeo em setembro, #5 no ranking europeu de telecomunicações, recebemos uma classificação A- pelo CDP, na nossa primeira resposta e, graças a estes reconhecimentos, tornámo-nos, em dezembro, o primeiro operador de telecomunicações em Portugal a emitir um empréstimo associado à sustentabilidade (*sustainability linked loan* - SLL) de 100 milhões de euros;
- A resiliência demonstrada do nosso modelo operacional de telecomunicações; o talento, energia e experiência dos nossos colaboradores; a nossa liderança na quota de mercado e reconhecimento da marca; o alcance nacional das nossas redes fixas e móveis de nova geração e um dos balanços mais fortes do setor colocam-nos em excelente posição para abraçar as oportunidades e desafios associados à próxima vaga de implementação tecnológica 5G e transformação digital, continuando simultaneamente a proporcionar criação de valor a longo prazo para todos os nossos interlocutores, com especial destaque para a manutenção de um nível sustentável e previsível de retorno aos acionistas.

Tabela 1.

Destaque 4T20	4T19	4T20	4T20 / 4T19	2019	2020	2020 / 2019
<b>Destaque Operacionais</b>						
Casas Passadas	4,612.6	4,806.7	4.2%	4,612.6	4,806.7	4.2%
% FttH	31.9%	39.5%	7.7pp	31.9%	39.5%	7.7pp
RGUs Totais	9,687.3	9,963.8	2.9%	9,687.3	9,963.8	2.9%
RGUs de TV por Subscrição	1,638.7	1,657.1	1.1%	1,638.7	1,657.1	1.1%
Clientes Convergentes + Integrados	930.7	976.7	4.9%	930.7	976.7	4.9%
Clientes Convergentes + Integrados, % Acesso Fixo	59.8%	61.7%	2.0pp	59.8%	61.7%	2.0pp
Subscritores Móveis	4,851.1	5,037.7	3.8%	4,851.1	5,037.7	3.8%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.7	44.2	(1.3%)	44.8	43.5	(2.8%)
<b>Destaque Financeiros</b>						
Receitas de Telecomunicações	346.6	350.2	1.0%	1,381.4	1,345.7	(2.6%)
EBITDA de Telecomunicações	121.9	123.7	1.5%	583.9	573.6	(1.8%)
Margem EBITDA	35.2%	35.3%	0.2pp	42.3%	42.6%	0.4pp
EBITDA de Telecomunicações - CAPEX de Telecomunicações Excluindo Leases e Outros Direitos Contratuais	32.2	12.9	(60.0%)	239.4	209.5	(12.5%)

# ANÁLISE OPERACIONAL

## Telecomunicações

Embora o quarto trimestre ainda refletisse uma série de impactos relacionados com a pandemia, nomeadamente uma forte redução das receitas de roaming, as operações *core* de telecomunicações continuaram a demonstrar uma forte resistência nestes tempos difíceis.

- A pandemia impôs inevitavelmente um foco de gestão decisivo na garantia de apoio crítico, durante toda a crise, aos nossos clientes, colaboradores e sociedade em geral. Desempenhamos um papel de liderança no fornecimento dos serviços centrais de conectividade, dados, TI e entretenimento, que permitem aos nossos clientes manter, no seu dia a dia, as suas atividades profissionais, sociais e familiares. Uma das nossas principais preocupações passa por garantir a segurança e proteção dos nossos colaboradores, a par com a implementação de processos operacionais que garantam a resiliência das alterações no abastecimento, nossas e dos nossos clientes, maximizando simultaneamente o potencial de novas formas de trabalho à distância. Demos um contributo decisivo para o bem-estar da população, com uma série de iniciativas de apoio às instituições de saúde portuguesas e cooperámos com instituições públicas a muitos níveis. Estamos a apoiar a economia, mantendo a nossa atividade de recrutamento e formação e, sempre que viável, permitimos a facilitação de condições contratuais aos clientes, de modo a mitigar alguns dos problemas de tesouraria causados pelo confinamento.
- No 4T20, continuámos a proporcionar um crescimento sólido de RGUs e das receitas dos clientes de telecomunicações, refletindo a resiliência das nossas operações *core*. Os RGUs cresceram 78 mil no 4T20, liderados pelo crescimento líquido nos serviços móveis (+65,7 mil assinantes), Banda Larga Fixa (+6,1 mil assinantes), TV por subscrição (+3,3 mil assinantes fixos, -2,6 mil assinantes DTH), e Voz Fixa (+4,9 mil assinantes). As nossas ofertas convergentes fixas e móveis continuam a conquistar clientes, com um acréscimo de 9,1 mil clientes no trimestre, elevando a penetração de serviços convergentes até 61,7%.
- A pandemia acelerou rapidamente o ritmo da adoção digital. A súbita mudança para modelos de trabalho à distância e o maior consumo de conteúdos a partir de casa colocaram pressões adicionais sobre o fornecimento da melhor conectividade de banda larga. Para responder a este desafio e continuar a melhorar a experiência do cliente, imprimimos um novo ritmo ao processo de inovação de produtos e serviços e, sempre que relevante, assegurámos parcerias com uma série de empresas líder internacionais, com especial foco nas soluções de Internet.

- O lançamento da nossa solução Power WiFi em parceria com a Plume, oferece uma solução 100% digital, de última geração para cobertura WiFi em casa. Em resposta às necessidades geradas pelo confinamento, alargámos a gama de equipamentos disponibilizada aos clientes, nas melhores condições de mercado, e aumentámos significativamente as vendas de portáteis, tablets e consolas, tendo sido um sucesso a mais recente parceria com a Sony, em dezembro. Aumentámos a utilização do nosso novo router GiGa, melhorando a resiliência e velocidade dos serviços para até 1 Gigabit. Também acelerámos a implementação da nossa *set top box* UMA TV 4K de última geração, disponibilizando assim a melhor interface de entretenimento a todos os nossos clientes (votado Produto do Ano pelo terceiro ano consecutivo). Conscientes da relevância das novas plataformas de visualização, atualizámos o nosso serviço de *streaming* OTT NOS para o tornar mais resiliente e intuitivo, sendo pioneiros no lançamento em Portugal de 4K sobre OTT e, assim, preparando o caminho para as oportunidades que serão criadas pelo 5G. A app OTT NOS está classificada com 4,5 na loja IOS e 4,2 na loja Android, um reconhecimento claro da forma como os nossos clientes avaliam a plataforma. Como alternativa à nossa caixa UMA TV 4K, em julho lançámos a caixa Apple TV 4K, fornecendo o melhor conteúdo e características NOS aliados à indiscutível experiência de utilizador da Apple, criando um novo modelo de aluguer de Apple TV. A inovação nos dispositivos pessoais está a traduzir-se em receitas de equipamento mais elevadas, juntamente com custos e investimentos médios mais elevados, dada a sua natureza mais premium.
- A inovação no Móvel é também uma das principais orientações. Tendo sido os primeiros a lançar a tecnologia eSIM em Portugal, desenvolvemos uma série de planos tarifários B2C IoT pioneiros, suportados por NB-IoT, diferenciando-nos no ecossistema de dispositivos conectados para o segmento do consumidor. Mais uma vez, para estes lançamentos, estabelecemos uma importante parceria com a Alcatel, tendo utilizado os seus dispositivos de localização e monitorização em aplicações relevantes para o mercado de consumo. Em dezembro, lançámos o Smart Number, uma solução 100% digital em parceria com a Apple e a Samsung, que permite a conectividade autónoma e transparente do smartwatch utilizando o mesmo número de telefone que o smartphone. Mais uma vez, fomos pioneiros no lançamento do serviço de Smart Number em Portugal, com dispositivos inovadores como o Apple Watch Series 6 Cellular e o Samsung Galaxy Watch 3 LTE. Estas inúmeras inovações e lançamentos pioneiros definem o palco tecnológico e as soluções para que a NOS lidere a onda de mudança tecnológica móvel prevista com o lançamento das redes 5G.
- A nossa proposta de valor no espaço B2B estende-se por uma vasta carteira de soluções informáticas e de gestão de dados, posicionando a NOS como o parceiro de

eleição para a transformação digital das empresas portuguesas, sejam elas grandes instituições públicas ou pequenas e médias empresas. Apresentámos uma resposta forte aos desafios da pandemia, com base nos nossos recursos tecnológicos, competências internas e parcerias estratégicas com algumas das principais empresas mundiais. Ajudámos os nossos clientes a assegurar a continuidade do negócio, reforçando a resiliência operacional e facilitando uma mudança robusta e rápida para serviços desmaterializados e para formas remotas e mais digitais de trabalho e colaboração, ao mesmo tempo que aumentámos o nosso investimento em plataformas de proteção contra o inevitável aumento dos riscos de segurança cibernética.

- Estando a economia nacional inevitavelmente a sentir os efeitos da pandemia, pusemos em prática uma série de medidas para aliviar algumas das dificuldades financeiras e operacionais sentidas pelos clientes, nomeadamente através do aumento da flexibilidade dos pagamentos, da introdução de processos de apoio mais ágeis e da promoção de um fluxo constante de comunicação com os clientes, ajudando-os a gerir as principais áreas de resposta a crises. A procura de ferramentas para facilitar a transformação digital acelerou com um crescimento particularmente significativo no 4T20, com um aumento na venda de soluções comerciais de 45% em relação ao ano anterior. Em todo o segmento B2B, gerámos mais receitas provenientes de soluções de cibersegurança e continuidade de negócios, num contexto de crescimento exponencial das novas formas de trabalho e compras online, mudança esta viabilizada pela migração para a nuvem. Alguns dos serviços que registaram um crescimento mais significativo na nossa carteira foram as VPN empresariais, as soluções de autenticação multifator e o investimento em novos sistemas de segurança perimetrais (tais como Anti-DDoS ou firewalls). As soluções "As-a-service" continuam a crescer, em particular quando relacionadas com partilha, armazenamento seguro, soluções de recuperação de dados e serviços de fácil acesso, baseados em *cloud*, controlo operacional remoto e monitorização. A procura de soluções de *helpdesk* e recuperação de dados também continuou a crescer, tendo algumas das maiores empresas em Portugal optado por instalar as suas infraestruturas de recuperação de dados nos centros de dados de última geração da NOS.
- O progresso encorajador atingido em soluções personalizadas para grandes contas empresariais e nos produtos mais standardizados, para PME, assentou em parcerias estratégicas com serviços públicos *em cloud* fornecidos pela AWS, Microsoft e Google. Juntamente com a AWS, lançámos a primeira oferta ibérica de *edge computing*, Outposts, que garante capacidades de processamento informático mais rápidas, suporte para maiores cargas de trabalho e otimização do armazenamento de

dados. A AWS reconheceu o nosso desempenho com o seu "Rising Star award for an AWS partner network". Em parceria com o Google Cloud, lançámos, em dezembro, a solução híbrida Anthos Cloud, para facilitar a transição de infraestruturas tecnológicas. Para responder à necessidade de otimizar modelos de trabalho remoto, lançámos uma nova linha de negócios, a Google Workspaces, dedicada a ferramentas de produtividade digital, e reforçámos a nossa parceria com a Microsoft para o Microsoft 365. Os requisitos de parceria com estas empresas líder mundiais são significativos e conseguimos mais 30 certificações, entre as quais o reconhecimento como parceiro Microsoft Gold e Google Premier. Lançámos também uma série de ofertas digitais IoT através da rede nacional NB-IoT, com destaque para casos de utilização para serviços públicos essenciais, para implantar as SmartCities e para aplicações de monitorização e controlo dos níveis de consumo industrial. O lançamento do 5G será um acelerador da transformação digital para os nossos clientes B2B, e estamos a desenvolver ativamente projetos-piloto inovadores em estreita cooperação com vários agentes do ecossistema digital académico e de start-ups. Já estamos a assistir a resultados muito promissores nos setores industrial e retalhista, em associação com o desenvolvimento de soluções tecnológicas emergentes AR e VR. No nosso negócio grossista, fomos designados como "Zero Outage Supplier" pela Deutsche Telekom para o sul da Europa, reconhecendo o estatuto da NOS como um operador grossista multinacional com os melhores padrões de qualidade, no que diz respeito à disponibilidade e entrega de serviços ao cliente final de telecomunicações. Em termos de receitas, a divisão de Wholesale continua a refletir a perda de receitas de roaming, devido às restrições de viagens a nível mundial. Embora também tenham registado tendências negativas em relação ao ano anterior, ao longo da maior parte do ano, os serviços de chamadas em massa registaram alguma recuperação no 4T20, reduzindo assim a taxa negativa de desempenho no trimestre em relação ao ano anterior.

- O ritmo de implementação do FttH manteve-se elevado no 4T20 e chegámos a mais 89 mil lares, tanto "Greenfield" como "Brownfield", combinando a nossa própria implementação, partilha de rede e acordos grossistas. No total, no final do ano, a nossa rede fixa Gigabit cobria 4,807 milhões de lares, dos quais 39,5% eram já FttH e o restante Docsis 3.1, totalmente atualizado para OFDMA (acesso múltiplo ortogonal de divisão de frequência) para uma maior capacidade de *upstream*. A expansão da rede FttH é fundamental para alargar a cobertura do mercado residencial e também permite ligações mais rápidas e menos dispendiosas aos clientes B2B, ao mesmo tempo que liga mais sites móveis diretamente com fibra ótica, o que melhora muito a qualidade do serviço de Internet móvel, tanto em 4G como na preparação para o lançamento de 5G. A súbita alteração dos perfis de consumo devido à

pandemia, nomeadamente em termos de conteúdos consumidos e perfis de utilização, levou a exigências significativamente maiores na rede e à necessidade de reforçar a capacidade e a resiliência da rede, com especial destaque para a implementação de mais portadoras de radiofrequências em sites móveis. Globalmente, em 2020, aumentámos em mais de 40% as nossas portadoras de radiofrequência 4G, e a capacidade total aumentou em 25%. Apesar da pressão adicional, os níveis de serviço permaneceram intactos, com disrupção mínima, em resultado dos investimentos significativos levados a cabo em anos anteriores, no sentido de implementar as nossas redes fixa e móvel de nova geração.

- Após concluir com sucesso o acordo para vender 100% do capital social da NOS Towering S.A. à Cellnex, em troca de um montante de cerca de 375 milhões de euros de um total de 550 milhões de euros já contratualizados com a Cellnex, no 4T20 assinámos um conjunto de acordos com a Vodafone relativamente à partilha de infraestruturas de apoio de redes móveis (infraestruturas passivas como torres e postes) e elementos ativos de redes móveis (equipamento de rádio ativo como antenas, amplificadores e restante equipamento). Os acordos têm um âmbito nacional com aplicação geográfica diversificada, de acordo com o nível mais alto ou mais baixo de densidade populacional. Em geografias de maior densidade, tipicamente áreas urbanas maiores, procuraremos sinergias através da partilha de infraestruturas de apoio. Nas zonas de menor densidade, tipicamente rurais e de interior, para além da utilização partilhada de infraestruturas de apoio, partilharemos também a rede móvel ativa. Os acordos centram-se em bens atualmente detidos, ou que possam ser detidos por cada parte no futuro, e na tecnologia existente 2G, 3G e 4G. A incorporação de tecnologia 5G nestes acordos dependerá da decisão de cada operador de implementar ou não esta tecnologia. A partilha de espetro entre os operadores não é contemplada. Cada operador manterá controlo estratégico exclusivo das suas redes, garantindo assim total independência comercial, estratégica e de concorrência e a capacidade de diferenciação em termos de prestação de serviços ao cliente, podendo ainda desenvolver as respetivas redes móveis de forma independente. Com estes acordos, estaremos a investir de forma mais eficiente, captando valor através de sinergias. Poderemos também implementar a nossa rede móvel mais rapidamente e de uma forma mais responsável do ponto de vista ambiental, beneficiando assim os clientes e os restantes *stakeholders*. A partilha de infraestruturas móveis constitui ainda um importante contributo para o incremento da coesão territorial e inclusão digital, fatores essenciais a um desenvolvimento sustentável de todo o País.

## Media e Entretenimento

- O nosso negócio de Media e Entretenimento continua a ser afetado pela pandemia, nomeadamente nas operações de distribuição e exibição cinematográfica. Embora as salas de cinema estivessem abertas durante o último trimestre do ano, o encerramento dos principais centros comerciais durante os fins de semana após as 13 horas e o adiamento contínuo e indefinido de grandes lançamentos cinematográficos, resultou num desempenho muito negativo em relação ao ano anterior. No 4T20, o número de espetadores caiu 87,3% em relação ao período homólogo e as receitas de exibição 87,1%, registando 1,7 milhões de euros. Este desempenho reflete uma redução dos espetadores para o mercado português de 87,7%, com a quota de mercado da NOS no trimestre a ascender a 64,2%. Dadas as contínuas perspetivas negativas para o cinema e para o alinhamento de filmes, concentrámos os nossos esforços em manter os custos de funcionamento num nível mínimo. Os investimentos para atualizar e modernizar os complexos de cinemas também foram adiados.

Tabela 2.

Indicadores Operacionais ('000)	4T19	4T20	4T20 / 4T19	2019	2020	2020 / 2019
<b>Cinema <sup>(1)</sup></b>						
Receitas por Espetador (Euros)	5.3	5.2	(1.9%)	5.2	5.3	1.3%
Bilhetes Vendidos - NOS	2,408.5	306.6	(87.3%)	9,269.4	2,310.4	(75.1%)
Bilhetes Vendidos - Total Mercado Português <sup>(2)</sup>	4,039.1	495.3	(87.7%)	15,540.7	3,773.6	(75.7%)
Salas (Unidades)	219	208	(5.0%)	219	208	(5.0%)

<sup>(1)</sup> Operações Portuguesas

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

# DESEMPENHO FINANCEIRO

As Demonstrações Financeiras Consolidadas que se seguem foram objeto de auditoria para o período de 2020.

Tabela 3.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	4T19	4T20	4T20 / 4T19	2019	2020	2020 / 2019
Receitas de Exploração	366.4	354.3	(3.3%)	1,458.4	1,367.9	(6.2%)
Telecomunicações	346.6	350.2	1.0%	1,381.4	1,345.7	(2.6%)
Receitas de Consumo	253.1	253.3	0.1%	990.3	981.8	(0.9%)
Receitas Empresariais	75.4	79.6	5.6%	288.4	289.2	0.3%
Wholesale e Outros	18.2	17.4	(4.5%)	102.8	74.7	(27.4%)
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica <sup>(1)</sup>	30.3	11.9	(60.7%)	118.8	53.8	(54.7%)
Outros e Eliminações	(10.6)	(7.9)	(25.7%)	(41.8)	(31.6)	(24.4%)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(230.5)	(222.3)	(3.5%)	(818.4)	(764.7)	(6.6%)
Custos Diretos	(112.0)	(115.2)	2.9%	(419.7)	(390.1)	(7.0%)
Custos Não Diretos	(118.5)	(107.1)	(9.6%)	(398.8)	(374.6)	(6.1%)
EBITDA <sup>(2)</sup>	135.9	132.0	(2.9%)	640.0	603.2	(5.7%)
Margem EBITDA	37.1%	37.3%	0.2pp	43.9%	44.1%	0.2pp
Telecomunicações	121.9	123.7	1.5%	583.9	573.6	(1.8%)
Margem EBITDA	35.2%	35.3%	0.2pp	42.3%	42.6%	0.4pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	14.0	8.3	(40.7%)	56.0	29.6	(47.1%)
Margem EBITDA	46.3%	69.9%	23.6pp	47.2%	55.1%	7.9pp
Depreciações e Amortizações	(123.3)	(104.6)	(15.2%)	(421.3)	(409.8)	(2.7%)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.9)	(2.2)	(44.4%)	(17.9)	(56.0)	212.8%
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	8.7	25.2	191.3%	200.7	137.3	(31.6%)
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures	(3.3)	0.0	(100.9%)	(1.0)	(9.1)	n.a.
(Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	(5.6)	(10.1)	80.2%	(24.7)	(26.6)	7.6%
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	(0.3)	15.2	n.a.	175.0	101.6	(41.9%)
Imposto Sobre o Rendimento	5.8	(2.1)	n.a.	(32.6)	(16.3)	(49.8%)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	8.8	13.1	47.7%	143.4	94.3	(34.2%)
Resultado das Operações Continuadas	5.5	13.1	137.0%	142.4	85.2	(40.2%)
Interesses Não Controlados	0.0	(0.2)	n.a.	0.3	0.4	42.3%
Operações Descontinuadas	(0.1)	0.0	(100.0%)	0.8	6.4	n.a.
Resultado Consolidado Líquido	5.4	12.9	138.4%	143.5	92.0	(35.9%)

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

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

## Receitas

As receitas do nosso negócio principal de telecomunicações registaram uma melhoria sequencial significativa no 4T20, com um crescimento de 1% em comparação com -2,2% no 1T20 -7,8% no 2T20 e -1,4% no 3T20. Excluindo o impacto das receitas de roaming, as receitas de telecomunicações cresceram 2,0%. Embora todos os segmentos fossem positivos em relação ao ano anterior, o principal motor de crescimento foi a aceleração no B2B, com crescimento das receitas dos clientes e com o aumento dos serviços relacionados com projetos e vendas de equipamento. A pandemia acelerou a adesão a dados e serviços relacionados com TI e as empresas procuram soluções mais sofisticadas que contribuam para compensar os impactos negativos da pandemia. Excluindo as receitas de roaming, as receitas B2C cresceram 0,4% e as receitas B2B, 7,2%. O declínio de 4,5% nas Receitas de Wholesale e Outras é explicado por uma redução nas receitas de roaming e nas receitas de publicidade em relação ao ano anterior, cujo impacto foi parcialmente mitigado pelo aumento das receitas de serviços de chamadas em massa, de margem mais reduzida. Como foi o caso ao longo do ano, as receitas de roaming, tanto de entrada como de saída, foram significativamente inferiores (51%), caso contrário as receitas de telecomunicações teriam crescido em mais cerca de 1 p.p..

As receitas consolidadas também registaram uma melhoria trimestral significativa subindo para 354,3 milhões de euros; no entanto, foram ainda negativas em 3,3%, em relação ao ano anterior devido ao declínio de mais de 60% das receitas do nosso negócio de Cinema e Audiovisuais, tendo em conta o impacto da pandemia na venda de bilhetes de cinema. Os desafios no setor do cinema são uma tendência internacional que deverá manter-se a curto prazo, com restrições de confinamento a nível nacional em Portugal impostas a partir de finais de janeiro, sendo que os estúdios continuam a preferir não lançar grandes produções.

## OPEX, EBITDA e Resultado Líquido

O OPEX total caiu 3,5% no 4T20 para 222,3 milhões de euros, combinando um declínio na base de custos indiretos no trimestre de 9,6% para 107,1 milhões de euros, mais do que compensando um aumento de 2,9% nos custos diretos para 115,2 milhões de euros. O custo mais elevado das mercadorias vendidas foi a principal razão para o aumento dos custos diretos, em relação ao ano anterior, devido à venda de mais equipamento terminal com um custo médio mais elevado e à instalação de mais equipamento, no âmbito da implementação de projetos B2B e soluções informáticas. Impactos adicionais sobre os custos diretos, relacionados com um aumento dos custos de interligação, liderados por níveis mais elevados

de tráfego na rede e uma redução dos *royalties* na área de cinema, devido ao declínio do nível de atividade. Os elementos que mais contribuíram para a diminuição dos custos indiretos foram uma redução dos custos de publicidade, um decréscimo das provisões e uma redução dos serviços e fornecimentos externos, principalmente na área de cinema.

O EBITDA de Telecomunicações aumentou 1,5% para 123,7 milhões de euros, tornando-se positivo no trimestre e consolidando o caminho de melhoria em relação ao desempenho negativo de -3,4% no 1T20, -3,5% no 2T20 e -1,0% no 3T20. O EBITDA Consolidado ainda registou um crescimento negativo de 2,9%, em relação ao ano anterior, refletindo no entanto uma trajetória significativamente melhor em comparação com os trimestres anteriores de 2020. O abrandamento da rentabilidade consolidada foi causado pelo declínio de 40,7% do EBITDA de Cinema e Audiovisuais que atingiu 8,3 milhões de euros, em comparação com 14 milhões de euros no 4T19, no entanto, isto representou uma melhoria trimestral sequencial muito positiva, devido aos esforços realizados para compensar receitas mais baixas com eficiências de custos.

Um declínio significativo em D&A, devido a imparidades de equipamento de rede móvel registadas no 4T19, levou a um aumento do EBIT para 25,2 milhões de euros, compensando o nível mais baixo de EBITDA, em relação ao ano anterior. Abaixo do EBIT, os custos financeiros líquidos aumentaram devido à componente de juros associados aos contratos de leasing de longo prazo e refletindo o aumento dos encargos de leasing, com a conclusão da nossa venda de torres no final do 3T20. A provisão para impostos no trimestre foi superior em 7,9 milhões de euros, em resultado do maior nível do Resultados Antes de Impostos sobre o Rendimento e também devido a uma alteração na taxa de imposto aplicada aos ativos por impostos diferidos no 4T19, que levou a uma provisão negativa para impostos no trimestre de 5,8 milhões de euros (como explicado na nossa divulgação de resultados do 1T19).

## CAPEX

Tabela 4.

CAPEX (Milhões de Euros) <sup>(1)</sup>	4T19	4T20	4T20 / 4T19	2019	2020	2020 / 2019
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	99.7	115.4	15.7%	374.4	384.9	2.8%
Telecomunicações	89.7	110.8	23.6%	344.5	364.1	5.7%
em % das Receitas de Telecomunicações	25.9%	31.6%	5.8pp	24.9%	27.1%	2.1pp
CAPEX Técnico	52.6	66.2	25.7%	203.1	214.2	5.5%
em % das Receitas de Telecomunicações	15.2%	18.9%	3.7pp	14.7%	15.9%	1.2pp
Base	34.2	37.7	10.3%	136.0	139.7	2.7%
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	18.4	28.5	54.3%	67.1	74.5	11.1%
Relacionado com Cliente	37.0	44.6	20.4%	141.4	149.9	6.0%
em % das Receitas de Telecomunicações	10.7%	12.7%	2.1pp	10.2%	11.1%	0.9pp
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	10.0	4.6	(54.5%)	29.9	20.8	(30.2%)
Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	33.6	59.1	76.1%	69.8	94.5	35.3%
Total do Grupo	133.3	174.5	30.9%	444.2	479.4	7.9%

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

O CAPEX total (excluindo contratos de leasing e outros direitos contratuais) aumentou para 115,4 milhões de euros, devido a uma aceleração no CAPEX técnico expansionário de cerca de 10 milhões de euros, relacionados principalmente com o nosso programa de implementação de FttH. O CAPEX relacionado com os clientes foi também mais elevado, em relação ao ano anterior, devido a uma maior atividade comercial e a uma maior proporção de equipamento premium de gama mais elevada a ser implementado nas instalações dos clientes, tais como o nosso router Giga, as caixas UMA da próxima geração e a Apple TV, tal como descrito na análise operacional. O declínio do CAPEX do Audiovisual e do Cinema é o resultado de uma maior eficiência no audiovisual e de investimentos de atualização e modernização que estão pendentes na área de cinema.

No final do 3T20, concluímos a venda de NOS Towering à Cellnex por um valor de 374 milhões de euros, recebidos no fecho do negócio em setembro. Como consequência, o valor dos contratos de arrendamento e de outros direitos contratuais aumentou devido a pagamentos de arrendamento incrementais à Cellnex. Tal como explicado em trimestres anteriores, em resultado da implementação da IFRS16, isolámos os contratos de leasing operacional na tabela acima, por forma a evitar a volatilidade contabilística trimestral da capitalização de leasings operacionais, de acordo com as novas normas contabilísticas.

## Cash Flow

Tabela 5.

Cash Flow (Milhões de Euros)	4T19	4T20	4T20 / 4T19	2019	2020	2020 / 2019
EBITDA	135.9	132.0	(2.9%)	640.0	603.2	(5.7%)
CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	(99.7)	(115.4)	15.7%	(374.4)	(384.9)	2.8%
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	36.2	16.6	(54.1%)	265.6	218.3	(17.8%)
em % das Receitas	9.9%	4.7%	(5.2pp)	18.2%	16.0%	(2.3pp)
Variação no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	0.6	(0.4)	n.a.	(8.1)	(15.1)	85.7%
Leasings (Capital e Juros) <sup>(1)</sup>	(16.5)	(26.4)	60.2%	(65.0)	(75.7)	16.5%
Cash Flow Operacional	20.4	(10.1)	n.a.	192.6	127.5	(33.8%)
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(4.2)	(1.0)	(76.4%)	(16.0)	(11.8)	(26.2%)
Impostos Sobre o Rendimento	(10.2)	(13.2)	29.3%	(19.0)	(33.9)	78.6%
Alienações de Investimentos Financeiros	0.0	0.1	190.5%	1.4	374.4	n.a.
Outros Movimentos <sup>(2)</sup>	(3.6)	(0.8)	(78.8%)	(12.2)	(11.0)	(10.3%)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	2.4	(24.9)	n.a.	146.8	445.3	203.4%
Investimentos Financeiros	(0.2)	0.2	n.a.	(0.2)	2.3	n.a.
Aquisições de Ações Próprias	(3.2)	(2.4)	(24.6%)	(6.7)	(5.7)	(14.7%)
Dividendos	0.0	0.0	n.a.	(179.6)	(142.5)	(20.7%)
Free Cash Flow	(1.0)	(27.2)	2700.1%	(39.8)	299.3	n.a.
Variação da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.4)	(3.4)	0.6%	(11.0)	(7.7)	(29.8%)
Variação da Dívida Financeira Líquida	4.3	30.6	n.a.	50.7	(291.6)	n.a.

<sup>(1)</sup> Inclui Contratos de Longo Prazo.

<sup>(2)</sup> Inclui Pagamentos Cash de Reestruturação e Outros Movimentos.

Devido ao referido declínio do EBITDA em relação ao ano anterior e a uma aceleração na implementação da rede no 4T20, o EBITDA - CAPEX Excluindo Leasings registou uma redução de 54,1% para 16,6 milhões de euros. O desempenho do Fluxo de Caixa operacional não pode ser comparado diretamente devido ao impacto do contrato de venda de torres no final de setembro, com valores do 4T20 incluindo pagamentos de leasing incrementais, sem considerar as receitas da venda, das quais cerca de 375 milhões de euros já foram recebidos no 3T20. Os impostos também foram mais elevados no trimestre e, em geral, no exercício de 2020, afetados pelos pagamentos por conta de impostos, com vencimento em 2021, que deverão reverter este ano. Os impactos das variações em outros itens do FCF no trimestre em relação ao ano anterior foram relativamente reduzidos com o FCF total antes dos dividendos a refletir essencialmente a variação no EBITDA e CAPEX.

Um importante fator determinante da remuneração dos acionistas, o FCF total antes de dividendos no exercício de 2020 ascendeu a 445,3 milhões de euros, refletindo o Fluxo de Caixa Operacional subjacente de 127,5 milhões de euros e as receitas já recebidas com a venda das torres. A resiliência do nosso FCF Operacional e da estrutura de capital reforçada proporcionam uma base muito sólida para cumprir os compromissos de investimento em curso e manter um nível sustentável de remuneração dos acionistas, sem comprometer a solidez do nosso balanço.

## Balanço Consolidado

Tabela 6.

Balanço Consolidado (Milhões de Euros)	2019	2020	2020 / 2019
Ativo não Corrente	2,534.3	2,557.5	0.9%
Ativo Corrente	553.8	615.2	11.1%
Total do Ativo	3,088.2	3,172.6	2.7%
Capital Próprio	1,012.3	956.2	(5.5)%
Passivo Não Corrente	1,333.3	1,487.8	11.6%
Passivo Corrente	742.5	728.6	(1.9)%
Total do Passivo	2,075.9	2,216.4	6.8%
Total do Passivo e Capital Próprio	3,088.2	3,172.6	2.7%

## Estrutura de Capital e Financiamento

No final do exercício de 2020, a Dívida Líquida Total, incluindo Leasings e Contratos de Longo Prazo (de acordo com a IFRS16) ascendeu a 1.377,4 milhões de euros. A Dívida Financeira Líquida cifrava-se em 802,0 milhões de euros, com uma posição de Caixa e Equivalentes de Caixa no Balanço Consolidado de 153,3 milhões de euros.

No final do exercício de 2020, a NOS tinha ainda 325 milhões de euros em programas de papel comercial não emitidos.

O rácio Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings (últimos 4 trimestres), cifra se agora em 1,5x. A NOS tem como alvo um rácio de alavancagem financeira na ordem das 2x Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Pagamentos de Leasings, que representa uma estrutura de capital sólida e conservadora, que a NOS está comprometida em manter.

O custo médio *all-in* da dívida no final do 4T20 era de 1,6%, o que compara com 1,3% no 4T19. O Custo Médio da Dívida *all-in* para o 4T20 foi ligeiramente superior ao dos trimestres anteriores, devido ao excesso de posição de caixa detida após o fecho da transação de venda de torres com a Cellnex. Para o exercício de 2020, o custo médio *all-in* da dívida foi de 1,3%, comparado com 1,5% para o exercício de 2019.

A maturidade média da dívida no final do exercício de 2020 era de 2,5 anos. Tendo em consideração os empréstimos emitidos a uma taxa fixa e as operações de cobertura de taxa de juro em vigor, à data de 31 de dezembro de 2020, a proporção da dívida emitida da NOS remunerada a uma taxa fixa era de aproximadamente 100%.

No 4T20, a NOS tornou-se o primeiro Operador de Telecomunicações em Portugal a concretizar uma transação financeira sustentável. A linha de papel comercial foi acordada com o BBVA, no montante de 100 milhões de euros, com maturidade em 2026. Com esta transação, a NOS associa de forma tangível uma parte do seu custo da dívida ao seu desempenho em Sustentabilidade, reforçando e refletindo a sua relevância estratégica e o compromisso, a todos os níveis da Organização, de alcançar os melhores objetivos nos indicadores ESG (Environmental, Social and Corporate Governance).

Os termos acordados incluem uma componente relativa ao desempenho ESG e à classificação da NOS, segundo a avaliação da VigeoEiris. A NOS ocupa o 5º lugar entre as empresas de Telecomunicações na Europa, de um total de 41 empresas classificadas pela

VigeoEiris no setor das Telecomunicações. Com uma pontuação global de 60 em 100, a NOS obteve um nível de desempenho ESG Avançado, de acordo com a avaliação da VigeoEiris. A avaliação VigeoEiris abrange 6 domínios ESG: Comportamento da Empresa, Direitos Humanos, Ambiente, Envolvimento da Comunidade, Recursos Humanos e Governo da Sociedade. O desempenho ESG da NOS aumentou 50% em comparação com a avaliação anterior realizada em 2018, principalmente na área do Ambiente, refletindo uma série de melhores práticas e iniciativas implementadas na empresa em todas as áreas, ao longo dos últimos anos.

Tabela 7.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros)	2019	2020	2020 / 2019
Dívida de Curto Prazo	84.6	100.8	19.1%
Dívida de Médio e Longo Prazo	1,021.8	854.5	(16.4%)
Dívida Total	1,106.4	955.3	(13.7%)
Caixa e Equivalentes de Caixa	12.8	153.3	1095.7%
Dívida Financeira Líquida <sup>(1)</sup>	1,093.6	802.0	(26.7%)
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) <sup>(2)</sup>	1.9x	1.5x	n.a.
Leasings e Contratos de Longo Prazo	253.7	575.3	126.8%
Dívida Líquida	1,347.3	1,377.4	2.2%
Dívida Líquida / EBITDA	2.1x	2.3x	n.a.
Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(3)</sup>	57.3%	59.2%	1.9pp

(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

No dia 10 de março de 2021, o Conselho de Administração aprovou uma proposta à próxima Assembleia Geral de Acionistas, para o pagamento de um dividendo de 27,8 cêntimos de euros por ação, em linha com o verificado no ano transato, representando um Dividend Yield de aproximadamente 10%. O Conselho de Administração reconhece que após a recente alienação da NOS Towering e dada a solidez do Balanço Consolidado da NOS, após o pagamento deste dividendo, a NOS continuará abaixo do seu alvo de um rácio de Dívida Financeira Líquida / EBITDA Após Leasings de 2x, estando assim solidamente posicionada para enfrentar investimentos futuros. A NOS permanece comprometida com a distribuição de um nível atrativo de dividendos, mantendo simultaneamente um enfoque estratégico na preservação de uma sólida estrutura de capital, no sentido de suportar a entrega continuada de criação de valor para os acionistas.

## Eventos Subsequentes

### *Alterações ao Conselho de Administração e Comissão Executiva*

Na sequência da renúncia de dois membros do Conselho de Administração, Ana Paula Garrido Marques (Administradora Executiva) a 18 de dezembro de 2020 e António Lobão Teles (Administrador Não-Executivo) a 8 de janeiro de 2021, o Conselho de Administração deliberou cooptar Filipa Santos Carvalho e Daniel Lopes Beato como vogais do Conselho de Administração para o exercício de funções até ao termo do mandato em curso (2019-2021). Os novos administradores foram igualmente designados membros da Comissão Executiva, a qual passou a ser composta por sete membros. As cooptações referidas anteriormente, encontram-se sujeitas a ratificação na próxima Assembleia Geral de Acionistas.

### *Novo estado de emergência declarado a 7 de janeiro*

Devido ao crescimento do número de casos confirmados e ao aumento do número de mortes provocadas pelo vírus Covid-19, foi declarado um novo Estado de Emergência no dia 7 de janeiro de 2021, por um período de 15 dias (sucessivamente renovado até à data). Desde então, os cinemas encontram-se encerrados ao público.

# ANEXO I

Tabela 8.

Indicadores Operacionais ('000)	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20
<b>Telecomunicações <sup>(1)</sup></b>								
Casas Passadas	4,449.5	4,494.7	4,571.1	4,612.6	4,639.5	4,689.9	4,796.0	4,806.7
RGUs Totais	9,508.5	9,537.5	9,613.6	9,687.3	9,707.8	9,760.7	9,885.7	9,963.8
RGUs Consumo	8,037.7	8,062.6	8,131.5	8,196.2	8,216.2	8,247.9	8,356.3	8,395.7
RGUs Empresariais	1,470.8	1,474.9	1,482.1	1,491.1	1,491.6	1,512.8	1,529.5	1,568.0
Subscritores Móveis	4,749.5	4,769.1	4,808.8	4,851.1	4,847.1	4,869.9	4,972.0	5,037.7
Pré-Pagos	1,995.0	1,994.0	2,013.1	2,008.2	1,983.2	1,957.7	1,998.1	1,991.3
Pós-Pagos	2,754.5	2,775.1	2,795.6	2,842.9	2,863.9	2,912.2	2,974.0	3,046.4
TV por Subscrição - Acesso Fixo <sup>(2)</sup>	1,326.3	1,329.7	1,347.3	1,356.0	1,360.4	1,364.5	1,374.2	1,377.5
TV por Subscrição - DTH	290.5	287.4	284.1	282.7	283.7	283.4	282.2	279.7
Voz Fixa	1,728.0	1,729.3	1,738.5	1,748.5	1,756.7	1,766.7	1,769.3	1,774.2
Banda Larga	1,382.5	1,389.5	1,402.0	1,414.3	1,424.5	1,439.8	1,451.5	1,457.6
Outros e Dados	31.7	32.5	32.9	34.8	35.5	36.4	36.5	37.2
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	1,170.0	1,176.7	1,198.2	1,209.4	1,216.9	1,224.7	1,236.9	1,243.2
% 3,4&5P (Acesso Fixo)	88.2%	88.5%	88.9%	89.2%	89.5%	89.8%	90.0%	90.3%
RGUs Convergentes + Integrados	4,521.0	4,574.7	4,622.1	4,704.5	4,754.6	4,823.9	4,890.7	4,956.0
Clientes Convergentes + Integrados	896.1	907.1	914.8	930.7	942.3	957.5	967.6	976.7
Clientes Convergentes + Integrados Fixos em % dos Clientes de Acesso Fixo	58.5%	59.2%	59.1%	59.8%	60.2%	61.0%	61.3%	61.7%
% Clientes Convergentes + Integrados	55.4%	56.1%	56.1%	56.8%	57.3%	58.1%	58.4%	58.9%
ARPU Residencial / Subscritor Único de Acesso Fixo (Euros)	44.9	44.9	44.6	44.7	44.2	42.3	43.4	44.2
<b>Adições Líquidas</b>								
Casas Passadas	55.0	45.2	76.4	41.4	27.0	50.4	106.1	10.7
RGUs Totais	(23.8)	29.0	76.1	73.7	20.5	52.9	125.0	78.0
RGUs Consumo	(33.8)	24.9	68.9	64.7	20.0	31.7	108.4	39.5
RGUs Empresariais	10.0	4.1	7.2	9.0	0.5	21.2	16.6	38.6
Subscritores Móveis	(18.2)	19.6	39.7	42.3	(4.0)	22.8	102.1	65.7
Pré-Pagos	(34.3)	(1.0)	19.1	(4.9)	(25.0)	(25.5)	40.4	(6.8)
Pós-Pagos	16.1	20.6	20.5	47.2	21.0	48.4	61.7	72.5
TV por Subscrição - Acesso Fixo <sup>(3)</sup>	1.8	3.4	17.6	8.7	4.4	4.2	9.6	3.3
TV por Subscrição - DTH	(8.4)	(3.0)	(3.3)	(1.4)	0.9	(0.2)	(1.2)	(2.6)
Voz Fixa	(2.6)	1.3	9.2	9.9	8.2	10.1	2.6	4.9
Banda Larga	3.4	7.0	12.6	12.2	10.2	15.3	11.7	6.1
Outros e Dados	0.1	0.8	0.4	1.9	0.7	0.8	0.2	0.7
Subscritores 3,4&5P (Acesso Fixo)	6.8	6.8	21.4	11.2	7.6	7.8	12.2	6.3
RGUs Convergentes + Integrados	38.3	53.6	47.4	82.4	50.1	69.3	66.8	65.3
Clientes Convergentes + Integrados	6.3	11.0	7.7	15.9	11.6	15.2	10.1	9.1

<sup>(1)</sup> Operações Portuguesas

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

# ANEXO II

Tabela 9.

Demonstração de Resultados (Milhões de Euros)	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20	4T20	2020
Receitas de Exploração	355.9	365.6	370.5	366.4	1,458.4	345.4	321.3	346.9	354.3	1,367.9
Telecomunicações	340.4	347.0	347.4	346.6	1,381.4	332.9	319.9	342.7	350.2	1,345.7
Receitas de Consumo	244.2	244.7	248.3	253.1	990.3	244.0	236.3	248.3	253.3	981.8
Receitas Empresariais	72.1	69.6	71.3	75.4	288.4	72.0	67.0	70.7	79.6	289.2
Wholesale e Outros	24.1	32.7	27.8	18.2	102.8	17.0	16.6	23.7	17.4	74.7
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica <sup>(1)</sup>	25.8	29.1	33.6	30.3	118.8	21.8	8.9	11.1	11.9	53.8
Outros e Eliminações	(10.3)	(10.5)	(10.5)	(10.6)	(41.8)	(9.3)	(7.6)	(6.9)	(7.9)	(31.6)
Custos Operacionais, Excluindo Amortizações	(195.7)	(194.4)	(197.8)	(230.5)	(818.4)	(192.7)	(163.4)	(186.4)	(222.3)	(764.7)
Custos Diretos	(100.7)	(105.5)	(101.4)	(112.0)	(419.7)	(97.7)	(78.2)	(99.0)	(115.2)	(390.1)
Custos Não Diretos	(95.0)	(88.9)	(96.4)	(118.5)	(398.8)	(95.0)	(85.1)	(87.4)	(107.1)	(374.6)
EBITDA <sup>(2)</sup>	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7	157.9	160.6	132.0	603.2
Margem EBITDA	45.0%	46.8%	46.6%	37.1%	43.9%	44.2%	49.1%	46.3%	37.3%	44.1%
Telecomunicações	146.9	158.2	157.0	121.9	583.9	141.8	152.6	155.5	123.7	573.6
Margem EBITDA	43.1%	45.6%	45.2%	35.2%	42.3%	42.6%	47.7%	45.4%	35.3%	42.6%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	13.3	13.0	15.7	14.0	56.0	10.9	5.3	5.1	8.3	29.6
Margem EBITDA	51.6%	44.8%	46.7%	46.3%	47.2%	50.1%	58.8%	46.0%	69.9%	55.1%
Depreciações e Amortizações	(97.3)	(103.1)	(97.5)	(123.3)	(421.3)	(100.5)	(101.2)	(103.6)	(104.6)	(409.8)
Outros (Custos) / Proveitos	(3.3)	(3.8)	(6.9)	(3.9)	(17.9)	(45.7)	(3.8)	(4.3)	(2.2)	(56.0)
EBIT (Res. Antes de Resultados Financeiros e Impostos)	59.5	64.3	68.3	8.7	200.7	6.5	52.9	52.7	25.2	137.3
Participação nos Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures (Custos) / Ganhos Financeiros Líquidos	0.2 (6.4)	1.1 (5.9)	1.0 (6.8)	(3.3) (5.6)	(1.0) (24.7)	(8.8) (5.7)	(0.9) (5.6)	0.6 (5.3)	0.0 (10.1)	(9.1) (26.6)
Resultado Antes de Impostos e Interesses Não Controlados	53.3	59.4	62.5	(0.3)	175.0	(8.0)	46.4	48.1	15.2	101.6
Imposto Sobre o Rendimento	(11.4)	(11.9)	(15.1)	5.8	(32.6)	(2.9)	(7.5)	(4.0)	(2.1)	(16.3)
Resultado Líquido Antes de Resultados de Empresas Associadas e Joint-Ventures e Interesses Não Controlados	41.7	46.5	46.4	8.8	143.4	(2.0)	39.9	43.5	13.1	94.3
Resultado das Operações Continuadas	41.9	47.6	47.4	5.5	142.4	(10.9)	38.9	44.1	13.1	85.2
Interesses Não Controlados	0.1	0.2	(0.0)	0.0	0.3	0.4	0.2	0.0	(0.2)	0.4
Operações Descontinuadas	0.4	(0.0)	0.6	(0.1)	0.8	0.1	6.3	0.0	0.0	6.4
Resultado Consolidado Líquido	42.5	47.7	47.9	5.4	143.5	(10.4)	45.3	44.1	12.9	92.0

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

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

Tabela 10.

CAPEX (Milhões de Euros) <sup>(1)</sup>	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20	4T20	2020
CAPEX Total Excluindo Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	87.3	95.2	92.2	99.7	374.4	88.2	83.5	97.8	115.4	384.9
Telecomunicações	81.7	89.5	83.6	89.7	344.5	81.8	79.4	92.0	110.8	364.1
em % das Receitas de Telecomunicações	24.0%	25.8%	24.1%	25.9%	24.9%	24.6%	24.8%	26.9%	31.6%	27.1%
CAPEX Técnico	44.9	58.1	47.5	52.6	203.1	48.5	48.0	51.6	66.2	214.2
em % das Receitas de Telecomunicações	13.2%	16.7%	13.7%	15.2%	14.7%	14.6%	15.0%	15.0%	18.9%	15.9%
Base	32.8	38.5	30.6	34.2	136.0	29.8	39.8	32.4	37.7	139.7
Expansão / Substituição de Rede e Projetos de Integração e Outros	12.1	19.6	16.9	18.4	67.1	18.7	8.2	19.2	28.5	74.5
Relacionado com Cliente	36.8	31.4	36.1	37.0	141.4	33.4	31.4	40.5	44.6	149.9
em % das Receitas de Telecomunicações	10.8%	9.1%	10.4%	10.7%	10.2%	10.0%	9.8%	11.8%	12.7%	11.1%
Audiovisuais e Exibição Cinematográfica	5.5	5.6	8.7	10.0	29.9	6.4	4.1	5.8	4.6	20.8
Contratos de Leasing e Outros Direitos Contratuais	3.7	21.4	11.2	33.6	69.8	11.3	12.9	11.3	59.1	94.5
Total do Grupo	91.0	116.5	103.4	133.3	444.2	99.5	96.4	109.1	174.5	479.4

<sup>(1)</sup> CAPEX = Aumentos de ativos fixos tangíveis e intangíveis

Tabela 11.

Cash Flow (Milhões de Euros)	1T19	2T19	3T19	4T19	2019	1T20	2T20	3T20	4T20	2020
EBITDA	160.2	171.2	172.7	135.9	640.0	152.7	157.9	160.6	132.0	603.2
CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	(87.3)	(95.1)	(92.2)	(99.7)	(374.4)	(88.2)	(83.5)	(97.8)	(115.4)	(384.9)
EBITDA - CAPEX Total Excluindo Leasings e Outros Direitos Contratuais	72.9	76.1	80.4	36.2	265.6	64.5	74.3	62.8	16.6	218.3
em % das Receitas	20.5%	20.8%	21.7%	9.9%	18.2%	18.7%	23.1%	18.1%	4.7%	16.0%
Varição no Fundo de Maneio e Itens Não Monetários Incl. no EBITDA-CAPEX	(7.8)	4.7	(5.6)	0.6	(8.1)	(4.5)	5.0	(15.1)	(0.4)	(15.1)
Leasings (Capital e Juros) <sup>(1)</sup>	(16.0)	(15.6)	(16.9)	(16.5)	(65.0)	(15.6)	(16.9)	(16.8)	(26.4)	(75.7)
Cash Flow Operacional	49.1	65.2	57.9	20.4	192.6	44.4	62.4	30.8	(10.1)	127.5
Juros Pagos (Líquidos) e Outros Encargos Financeiros	(3.0)	(5.9)	(3.0)	(4.2)	(16.0)	(2.6)	(5.3)	(2.9)	(1.0)	(11.8)
Impostos Sobre o Rendimento	(0.4)	(0.7)	(7.6)	(10.2)	(19.0)	(3.6)	(0.3)	(16.7)	(13.2)	(33.9)
Alienações de Investimentos Financeiros	0.4	0.4	0.5	0.0	1.4	0.0	0.1	374.2	0.1	374.4
Outros Movimentos <sup>(2)</sup>	(3.3)	(1.9)	(3.4)	(3.6)	(12.2)	(3.6)	(3.3)	(3.3)	(0.8)	(11.0)
Free Cash Flow Total Antes de Dividendos, Investimentos Financeiros e Aquisição de Ações Próprias	42.9	57.1	44.4	2.4	146.8	34.6	53.5	382.1	(24.9)	445.3
Investimentos Financeiros	0.0	0.0	0.0	(0.2)	(0.2)	0.0	1.8	0.3	0.2	2.3
Aquisições de Ações Próprias	0.0	(3.5)	0.0	(3.2)	(6.7)	0.0	(2.9)	(0.5)	(2.4)	(5.7)
Dividendos	0.0	(179.6)	0.0	0.0	(179.6)	0.0	0.0	(142.5)	0.0	(142.5)
Free Cash Flow	42.9	(126.0)	44.4	(1.0)	(39.8)	34.6	52.5	239.4	(27.2)	299.3
Varição da Dívida por Leasings Financeiros, Acréscimos e Diferimentos e Outros	(3.4)	(0.8)	(3.4)	(3.4)	(11.0)	(3.1)	0.2	(1.5)	(3.4)	(7.7)
Varição da Dívida Financeira Líquida	(39.5)	126.9	(41.0)	4.3	50.7	(31.5)	(52.7)	(237.9)	30.6	(291.6)

<sup>(1)</sup> Inclui Contratos de Longo Prazo.

<sup>(2)</sup> Inclui Pagamentos Cash de Reestruturação e Outros Movimentos.

Tabela 12.

Dívida Financeira Líquida (Milhões de Euros) <sup>(1)</sup>	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20
Dívida de Curto Prazo	180.3	248.0	171.6	84.6	23.1	134.8	97.2	100.8
Dívida de Médio e Longo Prazo	826.1	893.6	948.8	1,021.8	1,104.4	891.6	854.6	854.5
Dívida Total	1,006.4	1,141.6	1,120.4	1,106.4	1,127.5	1,026.4	951.8	955.3
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.0	11.3	31.2	12.8	65.4	17.1	180.3	153.3
Dívida Financeira Líquida	1,003.4	1,130.3	1,089.3	1,093.6	1,062.1	1,009.4	771.5	802.0
Dívida Financeira Líquida / EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) <sup>(2)</sup>	1.8x	2.0x	1.9x	1.9x	1.9x	1.8x	1.4x	1.5x
Leasings e Contratos de Longo Prazo	240.6	245.8	239.8	253.7	249.0	210.8	576.4	575.3
Dívida Líquida	1,244.0	1,376.1	1,329.1	1,347.3	1,311.1	1,220.2	1,347.9	1,377.4
Dívida Líquida / EBITDA	2.0x	2.2x	2.1x	2.1x	2.1x	2.0x	2.2x	2.3x
Rácio de Alavancagem Financeira <sup>(3)</sup>	53.3%	59.0%	57.0%	57.3%	56.8%	57.7%	59.0%	59.2%

<sup>(1)</sup> Dívida Financeira Líquida = Empréstimos - Leasings - Caixa e Equivalentes de Caixa

<sup>(2)</sup> EBITDA Após Pagamentos de Leasings = EBITDA - Pagamentos de Leasings (Capital e Juros)

<sup>(3)</sup> 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 exceção, 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 Euronext by Euronext Lisbon ou que tenha distribuído ou seja obrigada a distribuir aos titulares dos respectivos valores mobiliários. Este documento não é uma oferta para venda nem uma solicitação de uma oferta para compra de quaisquer valores mobiliários.

# CONTACTOS

Chief Financial Officer: José Pedro Pereira da Costa

Telefone: (+351) 21 799 88 19

Analistas/Investidores: Maria João Carrapato

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

Imprensa: Margarida Nápoles

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

Conf Call - 11 março 2021 - 12:00

Detalhes para participantes:

<http://emea.directeventreg.com/registration/5187137>

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

Detalhes Encore Replay:

*Disponível desde 11/03/2021 às 17:30 BST*

*Até 18/03/2021 às 17:30 BST*

Confirmation Code: **5187137**

Standard International:

+44 (0) 3333009785

US

Local: +1 (917) 677-7532

Toll Free: +1 (866) 331-1332

UK :

Local: +44 (0)8445718951

Toll Free: 08082380667

Webcast - 11 março 2021 - 12:00

Detalhes para participantes:

<https://edge.media-server.com/mmc/p/xzc752tk>

QR Code:



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



Rua Actor António Silva nº9,  
Campo Grande, 1600-404 Lisboa

[www.nos.pt/ir](http://www.nos.pt/ir)