

RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T19



A informação financeira consolidada contida neste reporte é baseada em Demonstrações Financeiras não auditadas, preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/ IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adotadas pela União Europeia.

1. Principais Destaques

Volume de Negócios consolidado de 47,6 milhões de euros, a crescer 36,8% face ao 1T18, ou 17,3% numa base comparável

A NOS a apresentar um sólido crescimento das Receitas de Telecomunicações e um bom ritmo de geração de FCF

Volume de negócios de 44,1 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 40,6% face ao 1T18, ou 18,7% numa base comparável, com os mercados internacionais a representarem mais de 50%

EBITDA total de 13,7 milhões de euros, impulsionado pelo ganho de capital gerado na venda da Saphety

2. Resultados Consolidados Sonaecom

Notas introdutórias:

A partir do 1T19, as contas da Sonaecom são reportadas aplicando a IFRS16, afetando principalmente a contabilização de contratos de leasing operacional. São apresentados nesta divulgação de resultados os valores reexpressos para os períodos correspondentes de 2018.

Em março, a Sonae IM vendeu a totalidade do capital social da Saphety. Na sequência desta operação, a Sonaecom ajustou as demonstrações de resultados do exercício de 2018 e do 1T19 numa base pro-forma, assumindo a contribuição da Saphety como uma operação descontinuada desde janeiro de 2018.

A área de Telecomunicações, com uma participação de 50% na ZOPT – consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial – a qual detém uma participação de 52,15% na NOS, apresentou um sólido crescimento das Receitas de Telecomunicações, compensando um trimestre mais fraco dos Cinemas e Audiovisuais, e um EBITDA acima do crescimento das Receitas devido à disciplina de custos e alavancagem operacional. Os investimentos transformacionais continuaram em curso mantendo-se a solidez da estrutura de capital.

Durante o 1T19, a área de Tecnologia, para além de reforçar a sua participação em algumas empresas do portefólio, entrou no capital de duas empresas.

Também no 1T19, e alinhada com a sua estratégia de gestão ativa de portefólio, a Sonae IM vendeu 100% das ações da Saphety aos membros da sua equipa de gestão, apoiados pela Oxy Capital.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado do 1T19 atingiu os 47,6 milhões de euros, aumentando 36,8% quando comparado com o 1T18, ou 17,3% numa base comparável, assumindo as mesmas empresas do portefólio em ambos os períodos.

Esta evolução positiva teve o contributo quer da área de media quer de tecnologia, com esta última a apresentar um crescimento de 40,6% face ao 1T18, ou 18,7% numa base comparável.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 49,4 milhões de euros, 43,1% acima do valor registado no 1T18. Os Custos com Pessoal cresceram 34,0% refletindo o aumento do número médio de colaboradores, também impulsionado pela consolidação da Nextel e da Excellium. Os Custos Comerciais aumentaram 58,2% para 21,4 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo acréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com o aumento das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 31,9%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados, também explicado pela consolidação da Nextel e da Excellium.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 13,7 milhões de euros, justificado essencialmente pelas operações descontinuadas e pelos resultados de equivalência patrimonial, sendo este último impulsionado principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS. O EBITDA do portefólio foi negativo em 0,9 milhões de euros, diminuindo 1,5 milhões de euros face ao 1T18, ou 0,5 milhões de euros numa base comparável.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom, motivado pelo crescimento do EBITDA, aumentou dos 6,4 milhões de euros no 1T18 para os 10,3 milhões de euros. Os Resultados Financeiros atingiram 0,1 milhões de euros no 1T19, que compara com um valor negativo de 0,4 milhões de euros no ano anterior.



O EBT da Sonaecom cresceu de um valor de 6,0 milhões para um valor de 10,3 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu os 0,1 milhões de euros, que compara com um valor negativo de 0,5 milhões de euros no 1T18, impactado pelos ajustamentos ao justo valor em alguns dos ativos dos Fundos Armilar (AVP).

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 11,3 milhões de euros, significativamente acima dos 5,3 milhões de euros obtidos no 1T18.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional da Sonaecom aumentou para 6,9 milhões de euros, representando 14,6% do Volume de Negócios, 8,2 p.p. acima do valor do 1T18. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 1,9 milhões de euros, e apenas ligeiramente acima do 1T18, numa base comparável.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 200,7 milhões de euros, apresentando um decréscimo de 6,0 milhões de euros desde dezembro de 2018. Excluindo os impactos da IFRS16, a posição de *cash* seria de 217,8 milhões de euros, 1,8 milhões abaixo de dezembro de 2018, impulsionada por 1,6 milhões de euros gerados na gestão de portfólio e pelo *cash flow* operacional negativo de 3,3 milhões de euros.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 385,3 milhões de euros no 1T19, um crescimento de 0,6% face ao 1T18.

O EBITDA alcançou 160,7 milhões de euros, um aumento de 2,1% face ao 1T18, representando uma margem EBITDA de 41,7%.

O CAPEX atingiu 91,0 milhões de euros no 1T19, uma diminuição de 8,2% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX cresceu 19,6%.

No final do 1T19, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.244,0 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 1,8x, e com uma maturidade média de 2,7 anos.

A NOS publicou os resultados do 1T19 a 8 de maio de 2019, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante o 1T19, a cotação da ação da NOS valorizou 7,6%, de €5,295 para €5,7 que compara com uma valorização de 10,0% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	1T18	1T19	Δ 19/18	4T18	q.o.q.
RGUs Totais	9.440,6	9.556,5	1,2%	9.580,4	-0,2%
RGUs Convergentes	3.753,9	3.918,4	4,4%	3.899,3	0,5%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros	1T18 ^(R)	1T19	Δ 19/18	4T18 ^(R)	q.o.q.
DESTAQUES NOS					
Volume de Negócios	383,0	385,3	0,6%	408,9	-5,8%
EBITDA	157,4	160,7	2,1%	132,6	21,2%
Margem EBITDA (%)	41,1%	41,7%	0,6pp	32,4%	9,3pp
Resultado Líquido	34,9	42,5	21,5%	12,7	-
CAPEX	99,1	91,0	-8,2%	111,1	-18,1%
EBITDA-CAPEX	58,3	69,7	19,6%	21,5	-

(R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem os impactos da aplicação da IFRS16.

2.2 Tecnologia

A área de Tecnologia ambiciona construir e gerir, à escala internacional, um portefólio de negócios tecnológicos nos setores de retalho, telecomunicações e de cibersegurança. Esta área engloba atualmente, a par com as participações minoritárias, a Bright Pixel e o Fundo Vector I, cinco empresas sob controlo – WeDo Technologies, S21Sec, Bizdirect, Inovretail e Excellium - que geraram cerca de 50,4% das suas receitas fora do mercado Português, estando 50,9% do total dos seus 1.268 colaboradores localizados fora de Portugal.

Empresas sob Controlo

A **WeDo Technologies**, líder mundial no mercado de *Revenue Assurance* e *Fraud Management*, colabora com mais de 180 operadores de telecomunicações em mais de 100 países. Os mercados internacionais representam 78,3% do seu volume de negócios.

A liderança de mercado da WeDo foi reconhecida pela *Stratecast (Frost & Sullivan's Stratecast Global Communication Services Providers Financial Assurance Market Leadership)* e a WeDo foi nomeada "Vendor to Watch" no Relatório da Gartner.

Durante o 1T19, a WeDo adquiriu dois novos clientes de telecomunicações localizados nas Filipinas e Ilhas Fiji e apresentou um desempenho positivo em termos de evolução das receitas.

A **S21Sec** é líder multinacional em cibersegurança, focada na prestação de serviços de cibersegurança e no desenvolvimento de tecnologias de suporte, trabalhando atualmente com uma carteira de clientes global, com equipas em Espanha, Portugal e México.

Desde junho de 2018, com a integração da Nextel, a S21Sec é o mais importante "player puro" (empresa especializada exclusivamente no setor da cibersegurança) da Península Ibérica, quer em termos de volume de negócios, quer em número de especialistas em cibersegurança.

A empresa combinada está focada no posicionamento no mercado como um MSSP (Managed Security Services Provider).

A **Excellium**, líder de mercado no Luxemburgo, é uma empresa fornecedora de serviços geridos de segurança, com presença na Bélgica e com mais de 100 especialistas. O investimento da Sonae IM, realizado no final de 2018, visava acelerar o crescimento através de um aumento de capital e aquisição de uma participação maioritária.

Este investimento, juntamente com a participação na S21Sec, torna o grupo de cibersegurança da Sonae IM um dos mais relevantes "pure players" de serviços de cibersegurança na Europa, contando com mais de 500 profissionais e com presença direta em 13 cidades de 6 países.

A escala europeia significativa e a presença internacional deste grupo de empresas de cibersegurança será fundamental para atender às necessidades cada vez mais desafiadoras de todas as organizações e, em especial, aos requisitos das grandes multinacionais que operam no espaço europeu, garantindo agilidade e rapidez de resposta das equipas especializadas próximas ao cliente.

A **Bizdirect** é uma empresa tecnológica que se posiciona como um *player* de referência na comercialização de soluções de IT, na gestão de contratos corporativos e na integração de soluções empresariais baseados em tecnologia Microsoft.

Durante o 1T19, a unidade de negócio *Cloud* continuou a melhorar a sua participação no suporte à transformação digital dos seus clientes e a unidade de negócio de Soluções angariou novas referências relevantes. O centro de competências de Viseu contribuiu para as receitas internacionais da Bizdirect, as quais já representam 7,3% do total do seu Volume de Negócios.

A **InovRetail** é uma empresa de inovação de retalho que fornece soluções de *data science* e ferramentas digitais que fornecem previsões quantificáveis e recomendações acionáveis com impacto direto e sustentável nas principais métricas dos retalhistas. O principal produto da empresa é o *Staff Empowerment Solution*, uma solução baseada em SaaS que ajuda os retalhistas em três áreas chave, como a melhoria do desempenho das vendas; a otimização da experiência do cliente e o planeamento e programação avançados.

A **Bright Pixel** é um *company builder studio* cujo objetivo é transformar a criação de novas empresas e a forma como as empresas lidam com a inovação. A Bright Pixel gere todo o ciclo de vida, desde as fases de experimentação e laboratório que têm como objetivo identificar ideias e projetos que devam integrar o seu programa de incubação. Investe e apoia o desenvolvimento de projetos criados internamente bem como de *startups* convidadas, no seu *roadmap* de desenvolvimento de produto e lançamento no mercado.

A Bright Pixel investe também em eventos, como o *Pixels Camp*, de forma a aproximar a sua atividade da comunidade tecnológica assim como promover uma relação estreita com os parceiros, desenvolvendo rápidas provas de conceito capazes de resolver as necessidades tecnológicas e de negócio nas áreas de retalho, *media*, cibersegurança e telecomunicações.

Participações Minoritárias (lista não exaustiva)

A **Probe.ly** teve início num projeto interno da Bright Pixel, foi a vencedora do *Caixa Capital Empreender Award 2017* e transitou de MVP (*Minimum Valuable Product*) para uma startup independente que deteta vulnerabilidades na segurança das aplicações Web.

Armilar Venture Funds são os 3 fundos de Capital de Risco nos quais a Sonae IM detém unidades de participação adquiridas ao Novo Banco. Com esta transação, concluída em dezembro de 2016, a Sonae IM reforçou o seu portefólio com participações relevantes em empresas de base tecnológica como a Outsystems e a Feedzai, que têm vindo a apresentar de forma consistente um nível de crescimento significativo e sustentável. Durante 2018, a Sonae IM registou um ganho significativo com a distribuição de capital do Fundo AVP II, após a venda parcial da Outsystems.



A **Stylesage** é uma plataforma de análise estratégica SaaS que ajuda os retalhistas e marcas de moda, lar e beleza de todo o mundo na tomada de decisões críticas em *pre*, *in* e *post season*. A Stylesage extrai diariamente dados de produtos de sites de concorrentes de comércio eletrónico em todo o mundo. Depois, com tecnologia inovadora em *machine learning* e *visual recognition*, a Stylesage trata, organiza e analisa as enormes quantidades de dados recolhidos num *dashboard* baseado em *cloud* que permite às marcas e aos retalhistas tomarem decisões informadas e orientadas, em áreas como o planeamento de linhas, otimização de preços e expansão global.

A **Ometria** é uma empresa inglesa detentora de uma plataforma de marketing assente em Inteligência Artificial e com a ambição de centralizar todas as comunicações entre os retalhistas e os seus clientes. Este investimento foi feito pela Sonae IM numa ronda de financiamento de Série A, juntamente com vários investidores estratégicos (incluindo Summit Action, o fundo VC da Summit Series) e foi reforçado recentemente durante uma ronda interna.

A **Secucloud** é uma empresa sedeada na Alemanha que disponibiliza uma plataforma *cloud* para proteção de todos os dispositivos e sistemas operativos sem necessidade de instalação aplicacional, oferecendo às empresas Telco e ISPs uma solução de marca branca. A Sonae IM subscreveu integralmente uma ronda de financiamento Série B de vários milhões de euros.

A **ArcticWolf** é uma empresa americana, pioneira global no mercado de SOC-as-a-Service com tecnologia de ponta para gestão de deteção e resposta (MDR), numa combinação única de tecnologia e serviços que rapidamente detetam e contêm ameaças. Os investidores tecnológicos americanos Lightspeed Venture Partners e Redpoint juntaram-se à Sonae IM e à Knollwood Investment Advisory na ronda de financiamento Série B. Durante 2018, a empresa fechou uma ronda de financiamento Série C de 45 milhões de dólares, com uma valorização significativamente mais elevada, na qual a Sonae IM participou, reforçando a sua participação.

A **Continuum Security** é uma empresa sedeada em Espanha, com uma plataforma de segurança aplicacional para detetar vulnerabilidades no início do processo de desenvolvimento das aplicações. Com o objetivo de concretizar os seus planos de expansão internacional, a empresa lançou uma ronda de investimento de 1,5 milhões de euros, liderada pela Swaanlaab Venture Factory e participada pela JME Venture Capital e pela Sonae IM.

A **Jscrambler** é uma startup Portuguesa que desenvolve produtos de segurança para proteger a integridade de aplicações *web* ou *mobile* baseadas em JavaScript. A empresa lançou uma ronda de investimento Série A, no montante de 2,3 milhões de dólares, a qual foi liderada pela Sonae IM, tendo a Portugal Ventures como co-investidora.

A **Nextail** é uma empresa espanhola que desenvolveu uma plataforma baseada em *Cloud* que combina inteligência artificial e análise prescritiva para melhorar os processos de gestão de stock e as operações de armazenamento dos retalhistas. A empresa lançou uma ronda de investimento Série A de 10,0 milhões de dólares, liderada pela empresa de capital de risco com sede em Londres e Amsterdão, KEEN Venture Partners LLP ("KEEN"), juntamente com a Sonae IM e a investidora atual Nauta Capital. O novo financiamento está a ser usado para acelerar o desenvolvimento de produtos e duplicar o tamanho da equipa, à medida que cresce internacionalmente.

A **Case on IT** é uma empresa espanhola que desenvolveu o Medux, uma solução de *machine learning* que permite a medição, prevenção e análise da qualidade dos serviços de rede fixa, móvel e televisão. A Medux mede a experiência do cliente em mercados que conjuntamente servem mais de 600 milhões de usuários em todo o mundo. A empresa lançou uma ronda de investimento Série B com a Sonae IM.

A **Reblaze** é uma empresa israelita que disponibiliza tecnologias de segurança patenteadas numa única plataforma, protegendo os ativos de ameaças na Internet. A empresa lançou uma ronda de investimento Série A, liderada pela Sonae IM juntamente com a JAL Ventures e a Data Point Capital.

A **CiValue** é uma empresa israelita com escritórios em Nova Iorque, Paris e Telavive, e disponibiliza um produto *cloud-based* para marketing segmentado e um portal de fornecedores para retalhistas. A Sonae IM, juntamente com a Nielsen, liderou uma ronda de investimento Série A de 6 milhões de dólares.

A **Visenze** é uma empresa sediada em Singapura que oferece soluções inteligentes de reconhecimento de imagem que facilitam a ação de pesquisa dos consumidores. Os retalhistas usam o ViSenze para converter imagens em oportunidades imediatas de busca de produtos, melhorando as taxas de conversão. As empresas de Media usam o ViSenze para transformar qualquer imagem ou vídeo numa oportunidade de retenção, gerando receita adicional. A Sonae IM co-liderou com a Gobi Partners uma ronda de financiamento Série C de 20 milhões de dólares que permitirá à empresa de inteligência artificial investir ainda mais na penetração entre fabricantes de smartphones, bem como em aplicações de consumo e de comunicação social.

A **CB4** é uma empresa com sede em Israel que fornece uma solução de software de inteligência artificial patenteada para retalhistas de comércio tradicional para identificar e corrigir problemas operacionais críticos na loja. O investimento foi realizado no âmbito de uma ronda de financiamento Série B de 16 milhões de dólares liderada pela Octopus Ventures e com a participação da Sonae IM. Os investidores existentes Sequoia Capital e Pereg Ventures também participaram na ronda.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	1T18 ^(R)	1T19	Δ 19/18	4T18 ^(R)	q.o.q.
Volume de Negócios	31,4	44,1	40,6%	40,5	9,0%
Receitas de Serviço	18,1	23,4	29,2%	22,9	2,0%
Vendas	13,3	20,8	56,0%	17,6	18,2%
Outras Receitas	0,1	0,6	-	1,0	-34,6%
Custos Operacionais	30,2	44,9	48,3%	39,1	14,6%
Custos com Pessoal	11,7	16,3	39,2%	13,5	21,4%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	12,7	20,7	63,2%	16,9	22,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	5,8	7,8	34,5%	8,8	-10,8%
EBITDA	0,9	4,6	-	2,1	120,7%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	1,3	-0,1	-	2,3	-
MEP ⁽⁴⁾	-0,4	-0,3	30,4%	-0,3	1,4%
Unidades descontinuadas ⁽⁵⁾	0,0	5,0	-	0,1	-
Margem EBITDA do Portefólio (%)	4,1%	-0,2%	-4,3pp	5,7%	-5,9pp
CAPEX Operacional ⁽⁶⁾	2,0	6,3	-	2,6	144,4%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,4%	14,2%	7,8pp	6,3%	7,9pp
EBITDA do Portefólio-CAPEX Operacional	-0,7	-6,4	-	-0,3	-
CAPEX Total	3,8	13,8	-	25,4	-45,6%

(1) Custos Comerciais = Custo das Vendas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (3) Inclui os negócios integralmente consolidados na área Tecnológica; (4) Inclui a participação de 50% na Big Data, a participação de 27,45% na Secucloud e a participação de 22,88% na Probe.ly; (5) Inclui o contributo da Saphety até ao momento da sua venda e a mais valia gerada; (6) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros; (R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem os impactos da aplicação da IFRS16 e a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 40,6% face ao 1T18, impulsionado pela integração da Nextel e da Excellium. Numa base comparável, assumindo as mesmas empresas do portefólio nos dois períodos, o Volume de Negócios aumentou 18,7%, com contribuição positiva de quase todas as empresas.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 48,3% registando 44,9 milhões de euros. Os Custos com Pessoal aumentaram 39,2% devido ao crescimento do número de colaboradores, principalmente devido à consolidação da Nextel e da Excellium. Os Custos Comerciais aumentaram 63,2%, principalmente devido ao Custo das Vendas alinhados com o maior nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 34,5%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados, também explicado pelo aumento do portefólio.

EBITDA

O EBITDA atingiu 4,6 milhões de euros, significativamente acima do 1T18. O EBITDA do portefólio foi negativo em 0,1 milhões de euros, comparado com 1,3 milhões de euros positivos apresentados no 1T18. Numa base comparável, o EBITDA do portefólio diminuiu 0,4 milhões de euros quando comparado com o 1T18.

EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional

O EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional situou-se nos 6,4 milhões de euros negativos, apresentando um decréscimo face ao 1T18, como consequência do maior nível de CAPEX Operacional mas também do decréscimo do EBITDA. Excluindo os impactos da IFRS16, o CAPEX teria atingido 1,7 milhões de euros, e em linha com o 1T18, numa base comparável.



2.3 Media

Durante o 1T19, o Público continuou a executar a sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a presença em plataformas *online* e continuou a lançar importantes iniciativas que têm vindo a reforçar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa.

O desempenho positivo da publicidade, subscrições *online* e venda de jornais traduziu-se num crescimento de 3,4% no total das receitas, quando comparadas com o 1T18.

3. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T18 ^(R)	1T19	Δ 19/18	4T18 ^(R)	q.o.q.
Volume de Negócios	34,8	47,6	36,8%	44,2	7,6%
Receitas de Serviço	19,4	24,7	27,7%	24,5	1,1%
Vendas	15,4	22,9	48,1%	19,8	15,7%
Outras Receitas	0,3	0,9	190,7%	1,2	-29,0%
Custos Operacionais	34,5	49,4	43,1%	44,2	11,8%
Custos com Pessoal	14,2	19,0	34,0%	16,1	18,0%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	13,6	21,4	58,2%	17,8	20,5%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	6,8	9,0	31,9%	10,3	-12,8%
EBITDA	8,9	13,7	53,4%	4,3	-
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	0,6	-0,9	-	1,3	-
MEP ⁽⁴⁾	8,3	9,3	12,9%	2,9	-
Unidades descontinuadas ⁽⁵⁾	0,0	5,2	-	0,1	-
Margem EBITDA do portefólio (%)	1,7%	-1,9%	-3,6pp	2,9%	-4,8pp
Depreciações e Amortizações	2,5	3,4	35,3%	4,5	-24,6%
EBIT	6,4	10,3	60,4%	-0,2	-
Resultados Financeiros	-0,4	0,1	-	-0,3	-
Proveitos Financeiros	1,0	1,1	9,1%	1,2	-11,4%
Custos Financeiros	1,4	1,0	-24,2%	1,5	-32,8%
EBT	6,0	10,3	71,0%	-0,5	-
Impostos	-0,2	0,6	-	3,4	-81,0%
Resultado direto	5,8	11,0	87,9%	2,9	-
Resultado indireto⁽⁶⁾	-0,5	0,1	-	-5,1	-
Resultado Líquido	5,4	11,1	-	-2,3	-
Atribuível ao Grupo	5,3	11,3	112,8%	-2,2	-
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,1	-0,2	-	-0,1	-198,7%

(1) Custos Comerciais = Custo das Vendas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (3) Inclui os negócios integralmente consolidados pela Sonaecom; (4) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 50% na SIRS, a participação de 50% na Big Data, a participação de 50% na ZOPT, a participação de 27,45% na Secucloud e a participação de 22,88% na Probe.ly; (5) Inclui o contributo da Saphety até ao momento da sua venda e a mais valia gerada; (6) Inclui o MEP relacionado com os fundos AVP e respetivos impostos associados; (R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem os impactos da

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	1T18^(R)	1T19	Δ 19/18	4T18^(R)	q.o.q.
Total Ativo Líquido	1 105,2	1 215,3	10,0%	1 207,0	0,7%
Ativo Não Corrente	847,1	918,7	8,4%	899,3	2,2%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	35,2	42,1	19,6%	42,0	0,3%
Goodwill	23,3	37,9	62,5%	37,3	1,4%
Investimentos	777,5	823,5	5,9%	806,8	2,1%
Impostos Diferidos Ativos	7,0	10,6	52,7%	10,3	3,6%
Outros	4,1	4,6	11,8%	2,9	57,5%
Ativo Corrente	258,1	296,6	14,9%	307,8	-3,6%
Clientes	34,6	42,0	21,2%	50,9	-17,6%
Liquidez	201,1	224,2	11,5%	229,1	-2,1%
Outros	22,3	30,4	36,1%	27,7	9,5%
Capital Próprio	1 027,4	1 078,1	4,9%	1 066,4	1,1%
Atribuível ao Grupo	1 025,8	1 079,3	5,2%	1 067,2	1,1%
Interesses Sem Controlo	1,7	-1,2	-	-0,8	-44,5%
Total Passivo	77,8	137,2	76,4%	140,6	-2,4%
Passivo Não Corrente	22,6	60,7	168,3%	57,8	5,0%
Empréstimos Bancários	2,0	2,7	36,7%	3,7	-26,7%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,6	23,3	-	23,6	-1,3%
Outros	17,1	34,7	103,0%	30,5	13,7%
Passivo Corrente	55,2	76,5	38,7%	82,8	-7,6%
Empréstimos	1,2	3,3	170,6%	5,2	-37,3%
Fornecedores	15,7	19,6	25,2%	18,9	3,7%
Outros	38,3	53,6	40,1%	58,7	-8,7%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	2,2	6,9	-	2,9	141,3%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,4%	14,6%	8,2pp	6,5%	8,1pp
CAPEX Total	4,0	14,5	-	25,7	-43,7%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-1,6	-7,9	-	-1,6	-
Dívida Bruta	11,4	23,5	106,2%	22,3	5,2%
Dívida Líquida	-189,7	-200,7	-5,8%	-206,7	2,9%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros;

(R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem os impactos da aplicação da IFRS16 e a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety.

FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	1T18 ^(R)	1T19	Δ 19/18	4T18 ^(R)	q.o.q.
EBITDA do portefólio - CAPEX Operacional	-1,6	-7,9	-	-1,6	-
Variação de Fundo de Maneio	3,2	0,4	-86,5%	5,3	-92,0%
Itens não Monetários e Outros	0,9	4,1	-	-4,7	-
Cash Flow Operacional	2,4	-3,3	-	-1,0	-
Investimentos	-1,8	1,6	-	-16,3	-
Dividendos	0,0	0,0	-	0,0	-
Resultados Financeiros	-0,5	0,9	-	0,0	-
Impostos	0,2	0,2	20,3%	2,1	-89,6%
FCF ⁽¹⁾	0,3	-0,6	-	-15,2	95,9%

(1) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos;

(R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem os impactos da aplicação da IFRS16 e a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety.

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange. Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo SNC.LS e na Bloomberg através do símbolo SNC:PL.

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação do setor das telecomunicações, condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os utilizadores deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados em, ou subentendidos, ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no website da Sonaecom

www.sonae.com

Contacto para os Investidores

investor.relations@sonae.com

Tlf: +351 22 013 23 49

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange. Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo SNC.LS e na Bloomberg através do símbolo SNC:PL.

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na