

# RESULTADOS CONSOLIDADOS

1S19



*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 100,5 milhões de euros, a crescer 27,3% face ao 1H18, ou 12,2% numa base comparável

A NOS a apresentar um sólido desempenho das Receitas de Telecomunicações, com uma forte recuperação nos Cinemas & Audiovisuais no 2T19

Volume de negócios de 92,8 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 29,7% face ao 1H18, ou 12,9% numa base comparável, com os mercados internacionais a representarem quase 50%

EBITDA total a decrescer para 24,5 milhões de euros, explicado essencialmente pela mais valia relacionada com a ronda de financiamento da Outsystems ocorrida no 1S18

# 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, no 2T19, um sólido desempenho das Receitas de Telecomunicações, com uma forte recuperação nos Cinemas e Audiovisuais, e uma expansão do EBITDA acima do crescimento da Receita, impactando positivamente a margem. Apesar do maior nível de CAPEX, impulsionado pelos investimentos transformacionais na rede fixa e móvel, continuou a apresentar uma melhoria do FCF face ao ano anterior.

Durante o 1S19, a área de Tecnologia, para além de reforçar a sua participação em algumas empresas do portefólio, entrou no capital de cinco novas empresas, três das quais em *early stage*.

Também no 1S19, e alinhada com a sua estratégia de gestão ativa de portefólio, a Sonae IM vendeu 100% das suas ações da Saphety aos membros da equipa de gestão, apoiados pela Oxy Capital.

## Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado do 1S19 atingiu os 100,5 milhões de euros, aumentando 27,3% quando comparado com o 1S18, ou 12,2% 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 29,7% face ao 1S18, ou 12,9% numa base comparável.

## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 102,9 milhões de euros, 32,8% acima do valor registado no 1S18. Os Custos com Pessoal cresceram 35,2% refletindo o aumento do número médio de colaboradores, também impulsionado pela consolidação da Nextel e da Excellium. Os Custos Comerciais aumentaram 36,0% para 47,4 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo acréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com o aumento das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 21,1%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados, também explicado pela consolidação da Nextel e da Excellium.

## EBITDA

O EBITDA total atingiu 24,5 milhões de euros, ou 19,5 milhões de euros excluindo os itens não recorrentes que correspondem à mais valia gerada pela venda da Saphety. Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, aumentaram para 20,2 milhões de euros. O EBITDA do portefólio foi negativo em 0,9 milhões de euros, diminuindo 3,1 milhões de euros face ao 1S18, fortemente influenciado pela contribuição negativa das novas empresas consolidadas.

## Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu de 53,9 milhões de euros no 1S18 para 17,0 milhões de euros, explicado pelo menor nível de EBITDA e pelo maior nível de depreciações.

Os Resultados Financeiros atingiram 0,4 milhões de euros negativos no 1S19, que compara com um valor positivo de 0,04 milhões de euros no ano anterior.

O EBT da Sonaecom diminuiu de um valor de 53,9 milhões para um valor de 16,6 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor negativo de 0,8 milhões de euros, que compara com um valor positivo de 6,9 milhões de euros no 1S18, impactado pelos ajustamentos ao justo valor em alguns dos ativos dos Fundos Armilar (AVP).

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 17,5 milhões de euros, abaixo dos 49,8 milhões de euros obtidos no 1S18.

## CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional da Sonaecom aumentou para 9,5 milhões de euros, representando 9,4% do Volume de Negócios, 2,7 p.p. acima do valor do 1S18. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 3,8 milhões de euros, e em linha com o 1S18, numa base comparável.

## Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 187,0 milhões de euros, apresentando um decréscimo de 19,7 milhões de euros desde dezembro de 2018. Excluindo os impactos da IFRS16, a posição de *cash* seria de 203,5 milhões de euros, 16,1 milhões abaixo de dezembro de 2018, impulsionada por investimentos no valor de 4,7 milhões de euros, pelo *cash flow* operacional negativo de 10,4 milhões de euros e pela distribuição de dividendos de 34,2 milhões de euros, apesar dos 35,5 milhões de euros de dividendos recebidos da ZOPT.

# 2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 781,7 milhões de euros no 1S19, um crescimento de 1,2% face ao 1S18.

O EBITDA alcançou 331,9 milhões de euros, um aumento de 2,5% face ao 1S18, representando uma margem EBITDA de 42,5%.

O CAPEX atingiu 207,5 milhões de euros no 1S19, um aumento de 2,3% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX cresceu 2,7%.

No final do 1S19, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.376,1 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 2,0x EBITDA, e com uma maturidade média de 3,1 anos.

A NOS publicou os resultados do 1S19 a 22 de julho de 2019, os quais estão disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Durante o 1S19, a cotação da ação da NOS valorizou 9,2%, de €5,295 para €5,78 que compara com uma valorização de 8,6% do PSI20.

## Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	2T18 <sup>(R)</sup>	2T19	Δ 19/18	1T19	q.o.q.	1S18 <sup>(R)</sup>	1S19	Δ 19/18
RGUs Totais	9.483,4	9.583,5	1,1%	9.556,5	0,3%	9.483,4	9.583,5	1,1%
RGUs Convergentes	3.812,1	3.927,0	3,0%	3.916,6	0,3%	3.812,1	3.927,0	3,0%

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2T18 <sup>(R)</sup>	2T19	Δ 19/18	1T19	q.o.q.	1S18 <sup>(R)</sup>	1S19	Δ 19/18
<b>DESTAQUES NOS</b>								
Volume de Negócios	389,3	396,4	1,8%	385,3	2,9%	772,3	781,7	1,2%
EBITDA	166,6	171,2	2,8%	160,7	6,5%	324,0	331,9	2,5%
Margem EBITDA (%)	42,8%	43,2%	0,4pp	41,7%	1,5pp	41,9%	42,5%	0,5pp
Resultado Líquido	44,9	47,7	6,4%	42,5	12,4%	79,8	90,2	13,0%
CAPEX	103,7	116,5	12,3%	91,0	28,1%	202,8	207,5	2,3%
EBITDA-CAPEX	62,9	54,7	-13,0%	69,7	-21,6%	121,1	124,4	2,7%

(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 46,9% das suas receitas fora do mercado Português, estando 51,8% do total dos seus 1.279 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 78,8% 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 1S19, a WeDo adquiriu seis novos clientes de telecomunicações localizados nas Filipinas, Ilhas Fiji, Trinidad e Tobago, México, Sri Lanka e Portugal.

A **S21Sec** é um MSSP (Managed Security Services Provider) multinacional de referência, focado 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 relevante "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 **Excellium**, líder de mercado no Luxemburgo, é uma empresa fornecedora de serviços geridos de segurança, com presença na Bélgica e contando 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 1S19, 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 6,1% 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 sediada 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 sediada 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.

A Cellwize é um fornecedor líder de soluções de automação e orquestração de redes móveis para empresas de telecomunicações, sediada em Israel. A Cellwize, através de uma plataforma de orquestração de serviço virtualizada, oferece soluções modulares para uma adoção ágil de capacidades para automação 'zero-touch' na rede. Suporta operações de rede, especialmente devido ao aumento na densidade e complexidade da rede, impulsionado pela adoção do 5G. A Sonae IM investiu numa Série B de 15 milhões de dólares, liderada pela Deutsche Telekom Capital Partners.

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	2T18 <sup>(R)</sup>	2T19	Δ 19/18	1T19	q.o.q.	1S18 <sup>(R)</sup>	1S19	Δ 19/18
<b>Volume de Negócios</b>	<b>40,2</b>	<b>48,7</b>	<b>21,2%</b>	<b>44,1</b>	<b>10,4%</b>	<b>71,6</b>	<b>92,8</b>	<b>29,7%</b>
Receitas de Serviço	20,0	23,6	17,7%	23,4	0,9%	38,1	46,9	23,2%
Vendas	20,1	25,1	24,8%	20,8	21,1%	33,5	45,9	37,2%
Outras Receitas	0,2	0,6	174,5%	0,6	-9,5%	0,3	1,2	-
<b>Custos Operacionais</b>	<b>38,0</b>	<b>48,9</b>	<b>28,4%</b>	<b>44,9</b>	<b>8,9%</b>	<b>68,3</b>	<b>93,7</b>	<b>37,2%</b>
Custos com Pessoal	11,1	16,0	44,4%	16,3	-1,9%	22,8	32,4	41,7%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	20,4	25,0	22,5%	20,7	20,8%	33,1	45,6	38,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	6,6	7,9	19,8%	7,8	0,2%	12,4	15,7	26,7%
<b>EBITDA</b>	<b>40,7</b>	<b>0,2</b>	<b>-99,6%</b>	<b>4,6</b>	<b>-96,7%</b>	<b>41,6</b>	<b>4,8</b>	<b>-88,6%</b>
EBITDA do portefólio <sup>(3)</sup>	2,3	0,4	-82,3%	-0,1	-	3,6	0,3	-91,3%
Itens não recorrentes <sup>(4)</sup>	38,3	0,0	-100,0%	4,8	-100,0%	38,3	4,8	-87,5%
MEP <sup>(5)</sup>	-0,1	-0,3	-180,0%	-0,3	8,8%	-0,5	-0,5	-8,5%
Unidades descontinuadas <sup>(6)</sup>	0,2	0,0	-100,0%	0,2	-100,0%	0,2	0,2	3,5%
Margem EBITDA do Portefólio (%)	5,8%	0,8%	-5,0pp	-0,2%	1,1pp	5,0%	0,3%	-4,7pp
CAPEX Operacional <sup>(7)</sup>	2,7	2,2	-21,2%	6,3	-65,6%	4,8	8,4	77,3%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,8%	4,4%	-2,4pp	14,2%	-9,8pp	6,6%	9,1%	2,4pp
EBITDA do Portefólio-CAPEX Operacional	-0,4	-1,7	-	-6,4	72,6%	-1,1	-8,1	-
<b>CAPEX Total</b>	<b>10,7</b>	<b>8,4</b>	<b>-22,0%</b>	<b>13,8</b>	<b>-39,4%</b>	<b>14,5</b>	<b>22,1</b>	<b>52,9%</b>

(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 mais valia da Outsystems e da venda da Saphety; (5) Inclui a participação de 50% na Big Data, a participação de 27,45% na Secucloud e a participação de 22,88% na Probe.ly; (6) Inclui o contributo da Saphety até ao momento da sua venda; (7) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros; (R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem os impactos da aplicação da IFRS16 e a estrutura da Sonaeacom após a venda da Saphety.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 29,7% face ao 1S18, impulsionado pela integração da Nextel e da Excellium. Numa base comparável, assumindo as mesmas empresas do portefólio nos dois periodos, o Volume de Negócios aumentou 12,9%.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 37,2% registando 93,7 milhões de euros. Os Custos com Pessoal aumentaram 41,7% devido ao crescimento do número de colaboradores, principalmente devido à consolidação da Nextel e da Excellium. Os Custos Comerciais aumentaram 38,1%, principalmente devido ao Custo das Vendas alinhados com o maior nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 26,7%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados, também explicado pelo aumento do portefólio.

### EBITDA

O EBITDA atingiu 4,8 milhões de euros, ou *break even* excluindo os itens não recorrentes que correspondem à mais valia gerada pela venda da Saphety. O EBITDA do portefólio fixou-se em 0,3 milhões de euros, comparado com 3,6 milhões de euros apresentados no 1S18, significativamente impactado pela consolidação das novas empresas de cibersegurança.

### EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional

O EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional situou-se nos 8,1 milhões de euros negativos, apresentando um decréscimo face ao 1S18, como consequência do maior nível de CAPEX Operacional mas também do decréscimo do EBITDA.

Excluindo os impactos da IFRS16, o CAPEX operacional teria atingido 3,4 milhões de euros, e em linha com o 1S18, numa base comparável.



## 2.3 Media

---

Durante o 1S19, 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 das subscrições *online*, venda de jornais e da publicidade *offline* traduziu-se num crescimento de 4,1% no total das receitas, quando comparadas com o 1S18.

## 3. Eventos subsequentes

---

No dia 10 de julho, a Sonae IM chegou a acordo com a Mobileum, Inc., nos termos do qual a Sonae IM alienará à Mobileum a totalidade do capital social e dos direitos de voto da sociedade WeDo Consulting – Sistemas de Informação, S.A..

A concretização da transação está condicionada à verificação de um conjunto de requisitos estipulados pelas partes (condições suspensivas), da qual dependerá, portanto, a produção de efeitos daquela transação.

O preço da transação compreende uma componente fixa de 70 milhões de dólares e uma componente diferida e variável, em função da performance do negócio combinado até 31 de dezembro de 2021, cujo valor máximo é de 27 milhões de dólares.



## 4. Anexo

### Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T18 <sup>(R)</sup>	2T19	Δ 19/18	1T19	q.o.q.	1S18 <sup>(R)</sup>	1S19	Δ 19/18
<b>Volume de Negócios</b>	<b>44,2</b>	<b>52,9</b>	<b>19,9%</b>	<b>47,6</b>	<b>11,2%</b>	<b>79,0</b>	<b>100,5</b>	<b>27,3%</b>
Receitas de Serviço	21,9	25,6	17,0%	24,7	3,7%	41,3	50,4	22,0%
Vendas	22,2	27,3	22,7%	22,9	19,3%	37,7	50,2	33,1%
Outras Receitas	0,4	0,6	33,2%	0,9	-35,8%	0,7	1,4	98,8%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>42,9</b>	<b>53,5</b>	<b>24,6%</b>	<b>49,4</b>	<b>8,2%</b>	<b>77,4</b>	<b>102,9</b>	<b>32,8%</b>
Custos com Pessoal	13,5	18,4	36,5%	19,0	-3,1%	27,6	37,3	35,2%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	21,3	26,0	21,9%	21,4	21,2%	34,9	47,4	36,0%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	8,1	9,1	12,0%	9,0	1,2%	15,0	18,1	21,1%
<b>EBITDA</b>	<b>50,6</b>	<b>10,9</b>	<b>-78,5%</b>	<b>13,7</b>	<b>-20,5%</b>	<b>59,5</b>	<b>24,5</b>	<b>-58,8%</b>
EBITDA do portefólio <sup>(3)</sup>	1,7	0,0	-98,2%	-0,9	-	2,3	-0,9	-
Itens não recorrentes <sup>(4)</sup>	38,3	0,0	-100,0%	5,0	-100,0%	38,3	5,0	-86,8%
MEP <sup>(5)</sup>	10,5	10,8	2,8%	9,3	15,9%	18,8	20,2	7,2%
Unidades descontinuadas <sup>(6)</sup>	0,2	0,0	-100,0%	0,2	-100,0%	0,2	0,2	-5,8%
Margem EBITDA do portefólio (%)	3,8%	0,1%	-3,7pp	-1,9%	2,0pp	2,9%	-0,9%	-3,7pp
Depreciações e Amortizações	3,2	4,1	30,8%	3,4	21,5%	5,7	7,5	32,8%
<b>EBIT</b>	<b>47,5</b>	<b>6,7</b>	<b>-85,8%</b>	<b>10,3</b>	<b>-34,4%</b>	<b>53,9</b>	<b>17,0</b>	<b>-68,4%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>0,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,4</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	1,4	0,6	-53,5%	1,1	-40,9%	2,4	1,7	-27,2%
Custos Financeiros	1,0	1,1	12,5%	1,0	8,4%	2,3	2,1	-8,7%
<b>EBT</b>	<b>47,9</b>	<b>6,3</b>	<b>-86,9%</b>	<b>10,3</b>	<b>-39,4%</b>	<b>53,9</b>	<b>16,6</b>	<b>-69,2%</b>
Impostos	-10,7	0,0	-	0,6	-97,7%	-10,9	0,7	-
<b>Resultado direto</b>	<b>37,1</b>	<b>6,3</b>	<b>-83,1%</b>	<b>11,0</b>	<b>-42,8%</b>	<b>43,0</b>	<b>17,3</b>	<b>-59,8%</b>
<b>Resultado indireto<sup>(7)</sup></b>	<b>7,4</b>	<b>-0,9</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>6,9</b>	<b>-0,8</b>	<b>-</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>44,5</b>	<b>5,4</b>	<b>-</b>	<b>11,1</b>	<b>-</b>	<b>49,9</b>	<b>16,5</b>	<b>-67,0%</b>
Atribuível ao Grupo	44,5	6,2	-86,1%	11,3	-44,9%	49,8	17,5	-64,9%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	-0,8	-	-0,2	-	0,1	-1,0	-

(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 mais valia da Outsystems e da venda da Saphety;

(5) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 50% na SIRS, a participação de 50% na BigData, a participação de 50% na ZOPT, a participação de 27,45% na Secucloud e a participação de 22,88% na ProbeLij;

(6) Incluiu contributo da Saphety até ao momento da sua venda;

(7) Incluiu MEP relacionado com os fundos AVP e respetivos impostos associados;

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

A provisão registada no 4T18 relacionada com o incentivo a favor da Armilar, pelo facto do desempenho dos fundos ter excedido o nível de retomo definida para o efeito, foi parcialmente reclassificada para os 2T18 e 3T18, impactando a linha de Resultados Indiretos como objetivo de ajustar a provisão ao momento em que o nível de retomo foi excedido.

Do total de ganho registado no 2T18, relacionado com a ronda de financiamento da Outsystems, a parte correspondente à mais-valia realizada foi reclassificado para EBITDA e linha de impostos correspondentes. O restante ganho relativo aos acertos de justo valor permanece na linha de Resultados Indiretos.

## Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	2T18 <sup>(R)</sup>	2T19	Δ 19/18	1T19 <sup>(R)</sup>	q.o.q.	1S18 <sup>(R)</sup>	1S19	Δ 19/18
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1176,2</b>	<b>1189,2</b>	<b>1,1%</b>	<b>1219,0</b>	<b>-2,4%</b>	<b>1176,2</b>	<b>1189,2</b>	<b>1,1%</b>
Ativo Não Corrente	848,5	897,0	5,7%	921,1	-2,6%	848,5	897,0	5,7%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	35,4	44,2	25,0%	46,1	-4,0%	35,4	44,2	25,0%
Goodwill	25,1	36,3	44,6%	36,3	-0,1%	25,1	36,3	44,6%
Investimentos	774,9	799,6	3,2%	823,5	-2,9%	774,9	799,6	3,2%
Impostos Diferidos Ativos	10,8	11,0	1,7%	10,6	3,1%	10,8	11,0	1,7%
Outros	2,3	5,8	156,6%	4,6	26,7%	2,3	5,8	156,6%
Ativo Corrente	327,7	292,3	-10,8%	297,9	-1,9%	327,7	292,3	-10,8%
Clientes	45,1	48,7	8,1%	42,0	16,0%	45,1	48,7	8,1%
Liquidez	251,0	211,0	-15,9%	224,2	-5,9%	251,0	211,0	-15,9%
Outros	31,6	32,6	3,0%	31,6	2,9%	31,6	32,6	3,0%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1053,1</b>	<b>1048,9</b>	<b>-0,4%</b>	<b>1080,2</b>	<b>-2,9%</b>	<b>1053,1</b>	<b>1048,9</b>	<b>-0,4%</b>
Atribuível ao Grupo	1054,3	1048,4	-0,6%	1079,9	-2,9%	1054,3	1048,4	-0,6%
Interesses Sem Controlo	-1,2	0,5	-	0,3	71,9%	-1,2	0,5	-
<b>Total Passivo</b>	<b>123,1</b>	<b>140,3</b>	<b>14,0%</b>	<b>138,7</b>	<b>1,1%</b>	<b>123,1</b>	<b>140,3</b>	<b>14,0%</b>
Passivo Não Corrente	41,5	59,6	43,7%	60,6	-1,6%	41,5	59,6	43,7%
Empréstimos Bancários	4,0	2,7	-33,7%	2,7	-0,4%	4,0	2,7	-33,7%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	20,5	22,4	9,7%	23,3	-3,7%	20,5	22,4	9,7%
Outros	17,0	34,5	103,1%	34,6	-0,3%	17,0	34,5	103,1%
Passivo Corrente	81,6	80,7	-1,1%	78,1	3,2%	81,6	80,7	-1,1%
Empréstimos	3,6	4,0	11,2%	3,3	23,5%	3,6	4,0	11,2%
Fornecedores	24,7	23,8	-3,6%	19,7	21,3%	24,7	23,8	-3,6%
Outros	53,2	52,8	-0,7%	55,2	-4,4%	53,2	52,8	-0,7%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	3,1	2,5	-17,6%	6,9	-63,6%	5,3	9,5	78,9%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,9%	4,8%	-2,2pp	14,6%	-9,8pp	6,7%	9,4%	2,7pp
CAPEX Total	11,0	8,7	-20,9%	14,5	-39,6%	15,0	23,2	54,3%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-1,4	-2,5	-78,7%	-7,9	68,2%	-3,0	-10,4	-
Dívida Bruta	15,8	23,9	51,4%	23,5	2,0%	15,8	23,9	51,4%
Dívida Líquida	-235,2	-187,0	20,5%	-200,7	6,8%	-235,2	-187,0	20,5%

(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.

O Balanço de 2018 e do 1T19 foram ajustados devido à revisão da alocação do preço de aquisição da Excellium, de acordo com o previsto na IFRS3.

## FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	2T18 <sup>(R)</sup>	2T19	Δ 19/18	1T19	q.o.q.	1S18 <sup>(R)</sup>	1S19	Δ 19/18
<b>EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional</b>	<b>-1,4</b>	<b>-2,5</b>	<b>-78,7%</b>	<b>-7,9</b>	<b>68,2%</b>	<b>-3,0</b>	<b>-10,4</b>	<b>-</b>
Varição de Fundo de Maneio	-8,2	-5,1	38,7%	0,4	-	-5,1	-4,6	8,9%
Itens não Monetários e Outros	5,0	0,4	-91,5%	4,1	-89,8%	5,9	4,5	-23,0%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-4,7</b>	<b>-7,1</b>	<b>-52,2%</b>	<b>-3,3</b>	<b>-114,9%</b>	<b>-2,2</b>	<b>-10,4</b>	<b>-</b>
Investimentos	47,2	-6,3	-	1,6	-	45,5	-4,7	-
Dividendos	17,3	35,5	105,7%	0,0	-	17,3	35,5	105,7%
Resultados Financeiros	1,2	-0,7	-	0,9	-	0,7	0,2	-70,2%
Impostos	-0,1	-0,3	-	0,2	-	0,1	-0,1	-
<b>FCF<sup>(1)</sup></b>	<b>60,9</b>	<b>21,1</b>	<b>-65,3%</b>	<b>-0,6</b>	<b>-</b>	<b>61,3</b>	<b>20,5</b>	<b>-66,6%</b>

(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](http://www.sonae.com)

Contacto para os Investidores

[investor.relations@sonae.com](mailto: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