

RESULTADOS
CONSOLIDADOS
2018



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 169,1 milhões euros, acrescer 21,2% face a 2017, ou 14,6% numa base comparável

A NOS continuou a apresentar uma sólida tendência das receitas, superando o mercado, e um reforço da sua posição competitiva, através do crescimento de RGUs

Volume de negócios de 154,6 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 22,7% face a 2017, ou 15,5% numa base comparável, com os mercados internacionais a representarem perto de 50%

Free Cash Flow de 38,0 milhões de euros impulsionado pelos 57,8 milhões de euros relacionados com a ronda de financiamento da Outsystems

Resultado Líquido de 69,9 milhões de euros, significativamente acima de 2017

2. Resultados Consolidados Sonaecom

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, continua a apresentar fortes resultados, reforçando a sua posição competitiva, através do crescimento de RGUs e de uma sólida tendência nas receitas, superando o mercado, embora refletindo a maturidade do mesmo em termos de penetração de serviços. A disciplina de custos e a eficiência operacional são a base dos seus ganhos de eficiência produtiva. O investimento para garantir a competitividade a longo prazo num sector sofisticado e de contínua evolução tecnológica, são a base da confiança numa performance futura capaz de garantir uma remuneração acionista sustentável.

Na área de Tecnologia, prosseguiram as iniciativas de expansão do portefólio com a conclusão de catorze novos investimentos ao longo do ano e com o reforço de investimento em algumas empresas do portefólio, gerindo ainda um *pipeline* forte, com vários processos ativos em todas as fases de investimento. Como participante no Fundo FCR – Armilar Venture Partners II e como resultado da última ronda de financiamento da Outsystems, a área de Tecnologia recebeu, em junho, uma distribuição de capital de 57,8 milhões de euros.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado de 2018 atingiu os 169,1 milhões de euros, aumentando 21,2% quando comparado com 2017. Excluindo a contribuição da Nextel, a empresa de cibersegurança adquirida no final do 2T18, o volume de negócios aumentou 14,6%.

Esta evolução positiva teve o contributo quer da área de media quer de tecnologia, com esta última a apresentar um crescimento de 22,7% face a 2017, ou 15,5% numa base comparável.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 169,4 milhões de euros, 19,4% acima do valor registado em 2017. Os Custos com Pessoal cresceram 9,4% refletindo o aumento do número médio de colaboradores, também impulsionado pela consolidação da Nextel. Os Custos Comerciais aumentaram 35,4% para 66,1 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo acréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com o aumento das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 13,5%, maioritariamente devido ao novo procedimento contabilístico relacionado com os custos de distribuição na área de Media e ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 35,5 milhões de euros, justificado essencialmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS. O EBITDA do portefólio atingiu 2,4 milhões de euros, significativamente acima dos 0,3 milhões de euros apresentados em 2017, principalmente impulsionado pela área de Tecnologia mas também com contribuição positiva de Media.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom, motivado pelo crescimento do EBITDA, aumentou dos 17,8 milhões de euros em 2017 para os 24,4 milhões de euros. Os Resultados Financeiros atingiram um valor próximo de zero em 2018, que compara com um valor negativo de 1,0 milhões de euros no ano anterior.

O EBT da Sonaecom cresceu de um valor de 16,8 milhões para um valor de 24,4 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu os 42,7 milhões de euros, que compara com um valor de 6,8 milhões de euros em 2017, justificado pelos ajustamentos ao justo valor em alguns dos ativos dos Fundos Armilar (AVP) e pelo ganho de capital gerado pela distribuição de capital do Fundo AVP II.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 70,0 milhões de euros, significativamente acima dos 22,8 milhões de euros obtidos em 2017.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional diminuiu para 7,7 milhões de euros, representando 4,6% do Volume de Negócios, 1,6 p.p. abaixo do valor de 2017.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 219,6 milhões de euros, apresentando um aumento de 21,6 milhões de euros desde dezembro de 2017, justificado pelos 19,8 milhões de euros de dividendos da ZOPT, pelos 55,2 milhões de euros recebidos do Fundo AVP II (líquido de impostos) e do *cash flow* operacional positivo de 2,0 milhões de euros, apesar dos investimentos no valor de 31,1 milhões de euros e dos 11,3 milhões de euros de distribuição de dividendos.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.576,2 milhões de euros em 2018, um crescimento de 1,1% face a 2017.

O EBITDA alcançou 591,8 milhões de euros, um aumento de 2,8% face a 2017, representando uma margem EBITDA de 37,5%.

O CAPEX atingiu 375,7 milhões de euros em 2018, uma diminuição de 0,4% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX cresceu 9,0%.

No final dos 2018, a Dívida Financeira Líquida totalizou 1.068,1 milhões de euros, correspondendo a 1,8x EBITDA, com uma maturidade média de 2,9 anos.

A NOS publicou os resultados de 2018 a 7 de março de 2019, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante 2018, a cotação da ação da NOS desvalorizou 3,4%, de €5,481 para €5,295 que compara com uma desvalorização de 12,2% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	4T17	4T18	Δ 18/17	3T18	q.o.q.	2017	2018	Δ 18/17
RGUs Totais	9.411,7	9.605,0	2,1%	9.569,9	0,4%	9.411,7	9.605,0	2,1%
RGUs Convergentes	3.650,6	3.902,2	6,9%	3.871,3	0,8%	3.650,6	3.902,2	6,9%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T17	4T18	Δ 18/17	3T18	q.o.q.	2017	2018	Δ 18/17
DESTAQUES NOS								
Volume de Negócios	398,9	408,9	2,5%	395,0	3,5%	1.558,6	1.576,2	1,1%
EBITDA	126,6	130,0	2,7%	156,2	-16,8%	575,4	591,8	2,8%
Margem EBITDA (%)	31,7%	31,8%	0,1pp	39,5%	-7,7pp	36,9%	37,5%	0,6pp
Resultado Líquido	17,0	18,4	8,6%	44,1	-58,3%	122,1	141,4	15,8%
CAPEX	114,0	95,3	-16,4%	101,0	-5,6%	377,2	375,7	-0,4%
EBITDA-CAPEX	12,5	34,7	176,7%	55,2	-37,1%	198,2	216,0	9,0%

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, seis empresas sob controlo – WeDo Technologies, S21Sec, Saphety, Bizdirect, Inovretail e Excellium - que geraram cerca de 49,2% das suas receitas fora do mercado Português, estando 43,9% do total dos seus 1.218 colaboradores localizados fora de Portugal (valores da Excellium a ser incluídos somente após 1 de janeiro de 2019).

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 79,5% 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, durante 2018, a WeDo foi nomeada “*Vendor to Watch*” no Relatório da Gartner.

Durante 2018, a atividade comercial apresentou um desempenho positivo, resultando em doze novos clientes de telecomunicações localizados na Coreia do Sul, na Indonésia, nos EUA, no Brasil, na Nigéria, no Casaquistão, na Arábia Saudita, na Sérvia, no México e na Austrália. Este ano foi marcado por uma evolução positiva em receitas e rentabilidade.

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.

Em junho, foi anunciada a aquisição da **Nextel** bem como o plano de fusão com a S21Sec, juntando assim duas empresas históricas no setor da cibersegurança em Espanha. A empresa resultante é o maior “*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. A Sonae IM adquiriu esta participação de controlo no final de 2018, sem impacto nos resultados de 2018.

Esta aquisição maioritária, 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 **Saphety** é uma empresa líder em soluções de intercâmbio de documentos eletrónicos, de faturação eletrónica e sincronização de dados entre empresas.

A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 3.800 empresas e 140.000 utilizadores em 37 países. Os mercados internacionais representam já mais de 30,4% do total de receitas.

O ano de 2018 foi marcado por uma evolução positiva na Colômbia e pela sua nova solução de apresentação de faturas eletrónicas para os emissores de faturas.

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 2018, a unidade de negócio **Cloud** aumentou 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 8,5% 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. Durante 2018, a empresa começou a penetrar em novos mercados, como Espanha e Reino Unido, investiu na construção de uma equipa de vendas e conquistou os seus primeiros clientes internacionais.

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.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	4T17	4T18	Δ 18/17	3T18	q.o.q.	2017	2018	Δ 18/17
Volume de Negócios	31,2	42,7	36,8%	36,4	17,3%	125,9	154,6	22,7%
Receitas de Serviço	21,9	25,2	14,7%	23,7	6,1%	81,9	91,0	11,1%
Vendas	9,3	17,6	89,1%	12,7	38,0%	44,0	63,6	44,5%
Outras Receitas	0,7	0,9	33,8%	0,5	80,8%	1,8	1,9	5,1%
Custos Operacionais	29,7	41,4	39,3%	35,6	16,5%	123,1	149,9	21,8%
Custos com Pessoal	12,1	14,2	17,4%	14,1	0,9%	47,4	52,7	11,3%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	9,3	17,0	82,3%	12,3	37,5%	44,5	62,5	40,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,3	10,3	23,1%	9,2	12,3%	31,2	34,7	11,0%
EBITDA	1,8	1,9	3,6%	1,1	76,6%	4,3	5,5	27,7%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	2,1	2,2	1,4%	1,3	61,2%	4,7	6,6	41,9%
MEP ⁽⁴⁾	-0,3	-0,3	10,7%	-0,3	-3,2%	-0,3	-1,1	-
Margem EBITDA do Portefólio (%)	6,8%	5,1%	-1,8pp	3,7%	1,4pp	3,7%	4,3%	0,6pp
CAPEX Operacional ⁽⁵⁾	1,6	2,1	25,6%	1,3	55,9%	7,3	7,0	-4,4%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	5,3%	4,8%	-0,4pp	3,6%	1,2pp	5,8%	4,5%	-1,3pp
EBITDA do Portefólio-CAPEX Operacional	0,5	0,1	-80,3%	0,0	-	-2,6	-0,4	86,2%
CAPEX Total	10,7	24,9	132,5%	6,5	-	19,4	44,7	130,3%

(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) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros

Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 22,7% face a 2017, ou 15,5% numa base comparável (excluindo a contribuição da Nextel). Esta evolução foi suportada numa performance muito positiva a nível comercial em todas as empresas.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 21,8% registando 149,9 milhões de euros. Os Custos com Pessoal aumentaram 11,3% devido ao crescimento do número de colaboradores, principalmente devido à consolidação da Nextel. Os Custos Comerciais aumentaram 40,4%, principalmente devido ao Custo das Vendas alinhados com o maior nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 11,0%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA atingiu 5,5 milhões de euros, aumentando 27,7% face a 2017. O EBITDA do portefólio alcançou os 6,6 milhões de euros, registando um acréscimo de 41,9% quando comparado com 2017, e uma margem de 4,3%.

EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional

O EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional situou-se nos 0,4 milhões de euros negativos, apresentando um crescimento significativo face a 2017, como consequência do menor nível de CAPEX Operacional mas também do crescimento do EBITDA.



2.3 Media

Durante 2018, o Público continuou a executar a sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a presença em plataformas *online* e continuou a ser reconhecido, entre outros, pela SDN (*Society for News Design*) que já lhe atribuiu três Prémios de Excelência a capas do *Ípslon*, um prémio de Jornal Nacional diário do ano e um Prémio de Ouro de melhor capa. O Observatório de Ciberjornalismo também reconheceu o Público, atribuindo um Prémio de Excelência ao seu *website*.

O Público continuou a lançar importantes iniciativas que têm vindo a reforçar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa: a renovação do painel de opinião, a melhoria no processo de distribuição do jornal e o reforço de capacidades digitais, em simultâneo com o desenvolvimento de dois projetos digitais de media financiados pelos Fundos de Inovação do Google DNI (*Digital News Initiatives*).

O desempenho positivo das receitas de subscrição *online* e conteúdos conjuntamente com uma nova metodologia de registo de custos de distribuição traduziram-se num crescimento de 4,0% no total das receitas, quando comparadas com 2017.



3. Remuneração Acionista

O Conselho de Administração aprovou a proposta de distribuição de um dividendo ilíquido de 11,2 cêntimos por ação, correspondente a um rácio *pay-out* de 50% do Resultado Líquido Consolidado atribuível ao Grupo e um *dividend yield* de 4,6%, considerando a cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2018. Esta proposta está sujeita a aprovação na Assembleia Geral de Acionistas.

4. Eventos Subsequentes

No dia 1 de março, a Sonae IM, juntamente com a AITEC e o BPI, e de acordo com a sua estratégia de gestão ativa de portefólio, chegou a um acordo para vender 100% das ações da Saphety aos membros da sua equipa de gestão, apoiados pela Oxy Capital. A transação ainda está sujeita a alguns eventos, mas está prevista para o final de março.

5. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T17	4T18	Δ 18/17	3T18	q.o.q.	2017	2018	Δ 18/17
Volume de Negócios	34,5	46,4	34,7%	40,0	16,1%	139,6	169,1	21,2%
Receitas de Serviço	23,4	26,7	14,0%	24,8	7,5%	87,5	96,5	10,3%
Vendas	11,1	19,8	78,4%	15,2	30,1%	52,0	72,6	39,4%
Outras Receitas	0,9	1,1	33,8%	0,7	74,0%	2,7	2,7	1,4%
Custos Operacionais	35,2	46,7	32,6%	40,4	15,6%	141,9	169,4	19,4%
Custos com Pessoal	14,8	16,8	14,0%	16,7	0,9%	57,3	62,7	9,4%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	10,3	17,8	74,0%	13,3	34,3%	48,8	66,1	35,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	10,2	12,0	17,7%	10,4	15,2%	35,8	40,6	13,5%
EBITDA	3,4	5,3	56,6%	10,3	-48,8%	27,3	35,5	29,9%
EBITDA do portfólio ⁽³⁾	0,1	0,9	-	0,3	-	0,3	2,4	-
MEP ⁽⁴⁾	3,3	4,4	34,1%	10,1	-56,2%	27,0	33,1	22,6%
Margem EBITDA do portfólio (%)	0,3%	1,9%	1,6pp	0,6%	1,3pp	0,2%	1,4%	1,2pp
Depreciações e Amortizações	2,1	3,8	78,4%	2,9	32,6%	9,4	11,1	17,9%
EBIT	1,2	1,5	24,6%	7,5	-79,9%	17,8	24,4	36,6%
Resultados Financeiros	-0,6	-0,3	45,8%	0,2	-	-1,0	0,0	-
Proveitos Financeiros	1,8	1,2	-32,6%	0,8	45,3%	4,6	4,4	-5,4%
Custos Financeiros	2,3	1,5	-35,7%	0,6	134,6%	5,7	4,4	-23,0%
EBT	0,6	1,2	84,7%	7,7	-84,3%	16,8	24,4	45,2%
Impostos	-2,7	3,3	-	0,0	-	-0,8	2,9	-
Resultado direto	-2,1	4,5	-	7,7	-42,1%	16,0	27,2	69,8%
Resultado indireto⁽⁵⁾	0,0	-5,1	-	-0,1	-	6,8	42,7	-
Resultado Líquido	-2,1	-0,7	-	7,6	-	22,9	69,9	-
Atribuível ao Grupo	-2,1	-0,6	70,7%	7,7	-	22,8	70,0	-
Atribuível a Interesses Sem Controle	0,1	-0,1	-	-0,1	41,6%	0,1	0,0	-

(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 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 Probelly; (5) Inclui o MEP relacionado com os fundos AVP e respetivos impostos associados.

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	4T17	4T18	Δ 18/17	3T18	q.o.q.	2017	2018	Δ 18/17
Total Ativo Líquido	1.105,6	1.203,1	8,8%	1.165,4	3,2%	1.105,6	1.203,1	8,8%
Ativo Não Corrente	839,9	895,4	6,6%	854,2	4,8%	839,9	895,4	6,6%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	28,2	29,6	5,0%	26,5	11,8%	28,2	29,6	5,0%
Goodwill	23,4	37,3	59,8%	25,6	45,8%	23,4	37,3	59,8%
Investimentos	777,2	815,1	4,9%	788,6	3,4%	777,2	815,1	4,9%
Impostos Diferidos Ativos	7,3	10,3	40,3%	10,8	-4,8%	7,3	10,3	40,3%
Outros	3,8	3,0	-21,1%	2,7	12,5%	3,8	3,0	-21,1%
Ativo Corrente	265,7	307,7	15,8%	311,2	-1,1%	265,7	307,7	15,8%
Clientes	47,2	50,9	8,0%	33,7	51,3%	47,2	50,9	8,0%
Liquidez	202,0	229,0	13,4%	245,2	-6,6%	202,0	229,0	13,4%
Outros	16,5	27,7	68,3%	32,3	-14,2%	16,5	27,7	68,3%
Capital Próprio	1.031,9	1.075,3	4,2%	1.075,9	-0,1%	1.031,9	1.075,3	4,2%
Atribuível ao Grupo	1.030,3	1.076,1	4,4%	1.077,2	-0,1%	1.030,3	1.076,1	4,4%
Interesses Sem Controlo	1,6	-0,7	-	-1,4	46,6%	1,6	-0,7	-
Total Passivo	73,7	127,8	73,3%	89,5	42,7%	73,7	127,8	73,3%
Passivo Não Corrente	18,5	48,2	160,7%	23,1	109,1%	18,5	48,2	160,7%
Empréstimos Bancários	2,4	3,7	53,9%	3,7	-1,5%	2,4	3,7	53,9%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,6	23,6	-	3,3	-	3,6	23,6	-
Outros	12,5	21,0	67,5%	16,1	30,5%	12,5	21,0	67,5%
Passivo Corrente	55,2	79,5	44,0%	66,5	19,7%	55,2	79,5	44,0%
Empréstimos	1,2	5,2	-	3,9	32,7%	1,2	5,2	-
Fornecedores	16,0	18,9	18,2%	13,5	40,3%	16,0	18,9	18,2%
Outros	38,0	55,4	45,7%	49,0	12,9%	38,0	55,4	45,7%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	2,0	2,4	18,0%	1,4	68,0%	8,6	7,7	-9,8%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	5,8%	5,1%	-0,7pp	3,5%	1,6pp	6,1%	4,6%	-1,6pp
CAPEX Total	11,0	25,1	127,6%	6,6	-	20,6	45,4	120,0%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-1,9	-1,5	22,5%	-1,1	-28,6%	-8,2	-5,3	35,2%
Dívida Bruta	4,1	9,5	130,6%	7,9	19,6%	4,1	9,5	130,6%
Dívida Líquida	-197,9	-219,6	-10,9%	-237,3	7,5%	-197,9	-219,6	-10,9%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	4T17	4T18	Δ 18/17	3T18	q.o.q.	2017	2018	Δ 18/17
EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional	-1,9	-1,5	22,5%	-1,1	-28,6%	-8,2	-5,3	35,2%
Varição de Fundo de Maneio	23,6	5,5	-76,7%	9,0	-38,7%	22,6	9,1	-59,6%
Items não Monetários e Outros	1,2	-5,9	-	-0,2	-	1,8	-1,8	-
Cash Flow Operacional	22,9	-1,9	-	7,7	-	16,2	2,0	-87,9%
Investimentos	-8,7	-16,3	-87,4%	-5,1	-	-12,1	24,0	-
Dividendos	0,0	0,0	-	2,5	-100,0%	16,5	19,8	19,6%
Resultados Financeiros	-1,2	0,0	-	0,4	-97,5%	-4,0	1,1	-
Impostos	-1,5	2,1	-	-11,1	-	-0,5	-8,9	-
FCF⁽¹⁾	11,5	-16,1	-	-5,6	-185,6%	16,1	38,0	135,5%

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

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