

RESULTADOS
CONSOLIDADOS
2019



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 132,4 milhões de euros, a crescer 21,1% face a 2018, ou 3,8% numa base comparável

A NOS a apresentar um crescimento de 1,5% do volume de negócios consolidado e um crescimento de EBITDA acima das receitas

Volume de negócios de 115,8 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 24,8% face a 2018, ou 4,3% numa base comparável, com os mercados internacionais a representarem mais de 40%

EBITDA total de 30,5 milhões de euros, positivamente impactado pela mais valia gerada nas vendas da WeDo e 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 e agosto, a Sonae IM vendeu a totalidade do capital social da Saphety e da WeDo, respetivamente. Na sequência destas operações, a Sonaecom ajustou as demonstrações de resultados do exercício de 2018 e do 1S19 numa base pro-forma, assumindo a contribuição da Saphety e da WeDo como operações descontinuadas 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 bom desempenho do crescimento das Receitas Consolidadas, embora menos forte que no trimestre anterior, devido ao abrandamento na Exibição Cinematográfica e Audiovisuais. Apresentou um crescimento sólido dos RGUs no 4T19, com crescimento particularmente forte no móvel e adições líquidas trimestrais robustas na TV por Subscrição. Teve um crescimento do EBITDA acima das receitas, reflexo das eficiências de custos parcialmente impulsionadas pelo programa de transformação e uma diminuição do FCF, devido a movimentos sazonais no Fundo de Maneio, embora com melhoria face ao 4T18.

Durante o ano de 2019, a área de Tecnologia, para além de reforçar a sua participação em algumas empresas do portefólio, entrou no capital de sete novas empresas, três das quais em *early stage*.

Também em 2019, 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 e vendeu 100% das suas ações da WeDo à Mobileum, Inc..

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado em 2019 atingiu os 132,4 milhões de euros, aumentando 21,1% quando comparado com 2018, ou 3,8% 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 24,8% face a 2018, ou 4,3% numa base comparável.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 144,8 milhões de euros, 25,2% acima do valor registado em 2018. Os Custos com Pessoal cresceram 47,8% refletindo o aumento do número médio de colaboradores, também impulsionado pela consolidação da Nextel e da Excellium. Os Custos Comerciais aumentaram 15,1% para 74,6 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo acréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com o aumento das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 22,6%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados, também explicado pela consolidação da Nextel e da Excellium.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 30,5 milhões de euros, incluindo 11,5 milhões de euros de itens não recorrentes, os quais correspondem às mais valias geradas pela venda da Saphety e da WeDo, deduzidas de outros custos não recorrentes de 2,1 milhões de euros.

A mais valia gerada pela venda da WeDo é baseada no valor fixo de 70 milhões de dólares e deduzido dos custos decorrentes da venda. O preço total inclui também uma componente diferida e variável dependente da performance dos negócios até 31 de dezembro de 2021, e com um valor máximo de 27 milhões de dólares.

Em 2018, os itens não recorrentes atingiram os 38,3 milhões de euros, devido à mais valia gerada pela ronda de financiamento da Outsystems.



Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, diminuíram para 27,9 milhões de euros. O EBITDA subjacente foi negativo em 7,8 milhões de euros, diminuindo 3,2 milhões de euros face a 2018, fortemente influenciado pela contribuição negativa das novas empresas consolidadas.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu de 60,0 milhões de euros em 2018 para 20,3 milhões de euros, explicado pelo menor nível de EBITDA e pelo maior nível de depreciações.

Os Resultados Financeiros atingiram 0,1 milhões de euros negativos em 2019, que compara com 0,2 milhões positivos no ano anterior.

O EBT da Sonaecom diminuiu de um valor de 60,3 milhões para um valor de 20,3 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 27,1 milhões de euros, que compara com um valor de 15,1 milhões de euros em 2018, impactado pelos ajustamentos ao justo valor em alguns dos ativos dos Fundos Armilar (AVP).

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 51,5 milhões de euros, abaixo dos 69,0 milhões de euros obtidos em 2018.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional da Sonaecom aumentou para 10,4 milhões de euros, representando 7,9% do Volume de Negócios, 1,1 p.p. acima do valor de 2018. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 4,9 milhões de euros, 1,3 milhões de euros acima de 2018, sem o impacto da IFRS16.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 236,5 milhões de euros, apresentando um crescimento de 29,7 milhões de euros desde dezembro de 2018. Excluindo os impactos da IFRS16, a posição de *cash* seria de 250,6 milhões de euros, 31,1 milhões acima de dezembro de 2018, impulsionada por 47,0 milhões de euros de dividendos recebidos da ZOPT e por 36,9 milhões de euros de aumento líquido resultante da atividade de investimento e apesar da distribuição de dividendos de 34,2 milhões de euros e do *cash flow* operacional negativo de 17,9 milhões de euros.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.599,2 milhões de euros em 2019, um crescimento de 1,5% face a 2018.

O EBITDA alcançou 641,1 milhões de euros, um aumento de 2,7% face a 2018, representando uma margem EBITDA de 40,1%.

O CAPEX excluindo leasings atingiu 374,4 milhões de euros em 2019, um acréscimo de 0,1% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX cresceu 6,5%.

No final de 2019, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.347,3 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 1,9x EBITDA, e com uma maturidade média de 3,1 anos.

A NOS publicou os resultados de 2019 a 21 de fevereiro de 2020, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante 2019, a cotação da ação da NOS desvalorizou 9,3%, de €5,295 para €4,800 que compara com uma valorização de 10,2% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	4T18 ^(R)	4T19	Δ 19/18	3T19	q.o.q.	2018 ^(R)	2019	Δ 19/18
RGUs Totais	9.580,4	9.722,7	1,5%	9.653,0	0,7%	9.580,4	9.722,7	1,5%
RGUs Convergentes e Integrados	4.482,8	4.704,5	4,9%	4.622,1	1,8%	4.482,8	4.704,5	4,9%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	4T18 ^(R)	4T19	Δ 19/18	3T19	q.o.q.	2018 ^(R)	2019	Δ 19/18
Volume de Negócios	408,9	414,0	1,3%	403,4	2,6%	1 576,2	1 599,2	1,5%
EBITDA	132,6	135,7	2,4%	173,4	-21,7%	624,3	641,1	2,7%
Margem EBITDA (%)	32,4%	32,8%	0,3pp	43,0%	-10,2pp	39,6%	40,1%	0,5pp
Resultado Líquido	12,7	5,4	-57,3%	47,9	-88,7%	137,8	143,5	4,2%
CAPEX excluindo contratos de leasing	94,3	99,7	5,7%	92,2	8,1%	373,8	374,4	0,1%
EBITDA-CAPEX excluindo contratos de leasing	38,3	36,0	-6,0%	81,2	-55,6%	250,5	266,7	6,5%

(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, quatro empresas sob controlo – S21Sec, Bizdirect, Inovretail e Excellium - que geraram cerca de 40,6% das suas receitas fora do mercado Português, estando 70,9% do total dos seus 673 colaboradores localizados fora de Portugal.

Empresas sob Controlo

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 2019, 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 6,2% 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)

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 **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 e, no final de 2019, lançou uma nova ronda Série D de 60 milhões de dólares, a qual foi encerrada no início de 2020 com uma valorização significativamente mais elevada. A Sonae IM participou em ambas as rondas, reforçando a sua participação.

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 recentemente reforçado durante uma ronda de financiamento de Série B.

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 **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 **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 **Daisy Intelligence** é uma plataforma tecnológica, baseada em inteligência artificial para equipas de retalhistas, focada na otimização de promoções e mix de preços com vista a um aumento drástico dos resultados do negócio. A Sonae IM, juntamente com a Framework Venture Partners, investiu numa ronda de financiamento Série A de 10 milhões de dólares Canadianos (cerca de 7 milhões de euros).

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 **Sixgill** é líder no mercado de inteligência de cibersegurança na *deep* e *dark web*. A Sixgill ajuda as empresas da Fortune 500, instituições financeiras, governos e autoridades policiais a protegerem as suas finanças, as suas redes e a sua reputação de cyber ataques que existem na *deep*, *dark* e *surface webs*. A sua plataforma de tecnologia avançada consegue automatizar todas as fases do ciclo de inteligência — recolha, análise e disseminação de dados — providenciando as organizações com informação única e acionável para proteger os seus ativos dos vários cenários de ameaças cibernéticas, os quais estão em constante evolução. A ronda de financiamento de 15 milhões de dólares foi liderada pela Sonae IM e pela REV Venture Partners, com a participação da Our Crowd, tendo ainda os anteriores investidores, a Elron e Terra Venture Partners, igualmente participado na ronda de investimento.



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 **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 **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.

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 **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 **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*.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	4T18 ^(R)	4T19	Δ 19/18	3T19	q.o.q.	2018 ^(R)	2019	Δ 19/18
Volume de Negócios	26,3	25,5	-3,0%	24,0	6,3%	92,7	115,8	24,8%
Receitas de Serviço	8,7	10,5	20,8%	11,1	-5,5%	28,5	41,9	47,1%
Vendas	17,6	15,0	-14,8%	12,9	16,6%	64,3	73,9	15,0%
Outras Receitas	0,6	0,6	-5,0%	0,4	55,5%	0,9	1,6	75,2%
Custos Operacionais	27,0	28,4	5,5%	26,0	9,3%	95,1	124,4	30,9%
Custos com Pessoal	6,2	9,3	50,1%	9,4	-0,6%	21,4	36,2	68,9%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	16,6	13,8	-16,7%	12,2	13,4%	61,2	70,9	15,8%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	4,1	5,3	27,8%	4,4	18,9%	12,5	17,4	39,7%
EBITDA subjacente ⁽³⁾	0,0	-0,2	-	-1,7	85,8%	-1,4	-4,9	-
Margem EBITDA subjacente (%)	-0,1%	-0,9%	-0,8pp	-6,9%	6,0pp	-1,5%	-4,3%	-2,7pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	3,7	2,8	-22,5%	0,8	-	6,4	6,9	9,1%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	13,9%	11,1%	-2,8pp	3,3%	7,9pp	6,9%	6,0%	-0,9pp
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-3,7	-3,1	16,7%	-2,4	-25,8%	-7,8	-11,9	-52,8%
CAPEX Total	25,8	12,5	-51,7%	8,1	53,9%	43,3	37,6	-13,2%

(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) 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 Sapheti e da WeDo.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 24,8% face a 2018, 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 4,3%.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 30,9% registando 124,4 milhões de euros. Os Custos com Pessoal aumentaram 68,9% devido ao crescimento do número de colaboradores, principalmente devido à consolidação da Nextel e da Excellium. Os Custos Comerciais aumentaram



15,8%, principalmente devido ao Custo das Vendas alinhados com o maior nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 39,7%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados, também explicado pelo aumento do portefólio.

EBITDA subjacente

O EBITDA subjacente foi negativo em 4,9 milhões de euros que compara com 1,4 milhões negativos em 2018, significativamente impactado pela consolidação das novas empresas de cibersegurança.

EBITDA subjacente -CAPEX Operacional

O EBITDA subjacente-CAPEX Operacional situou-se nos 11,9 milhões de euros negativos, apresentando um decréscimo face a 2018, como consequência do decréscimo do EBITDA mas também do maior nível de CAPEX Operacional.

Excluindo os impactos da IFRS16, o CAPEX operacional teria atingido 3,9 milhões de euros, 1,0 milhões de euros acima de 2018, numa base comparável.

2.3 Media

Durante o ano de 2019, 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 *online* traduziu-se num crescimento de 6,4% no total das receitas, quando comparadas com 2018, e numa evolução positiva do EBITDA.

3. Remuneração Acionista

O Conselho de Administração aprovou a proposta de distribuição de um dividendo ilíquido de 8,3 cêntimos por ação, correspondente a um rácio *pay-out* de 50% do Resultado Líquido Consolidado atribuível ao Grupo e um *dividend yield* de 4,2%, considerando a cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2019. Esta proposta está sujeita a aprovação na Assembleia Geral de Acionistas.

4. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T18 ^(R)	4T19	Δ 19/18	3T19	q.o.q.	2018 ^(R)	2019	Δ 19/18
Volume de Negócios	30,5	29,8	-2,2%	28,1	6,2%	109,3	132,4	21,1%
Receitas de Serviço	10,7	12,3	15,0%	12,7	-3,1%	36,1	49,1	36,0%
Vendas	19,8	17,5	-11,5%	15,4	13,8%	73,2	83,3	13,7%
Outras Receitas	0,9	0,9	-1,7%	0,6	48,6%	1,7	2,5	45,1%
Custos Operacionais	32,4	34,0	4,8%	31,1	9,3%	115,7	144,8	25,2%
Custos com Pessoal	8,8	12,1	36,7%	11,9	1,6%	31,4	46,4	47,8%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	17,5	14,9	-15,1%	13,2	12,6%	64,8	74,6	15,1%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	6,1	7,0	15,7%	6,0	17,2%	19,4	23,8	22,6%
EBITDA	1,8	-6,8	-	17,3	-	66,0	30,5	-53,8%
EBITDA subjacente ⁽³⁾	-1,0	-1,2	-12,8%	-2,4	51,4%	-4,6	-7,8	-70,1%
Itens não recorrentes ⁽⁴⁾	0,0	-2,1	-	8,5	-	38,3	11,5	-70,1%
MEP ⁽⁵⁾	2,3	-3,6	-	11,2	-	31,5	27,9	-11,5%
Unidades descontinuadas ⁽⁶⁾	0,5	0,0	-100,0%	0,0	-97,2%	0,9	-1,0	-
Margem EBITDA subjacente (%)	-3,4%	-3,9%	-0,5pp	-8,6%	4,7pp	-4,2%	-5,9%	-1,7pp
Depreciações e Amortizações	2,4	3,9	62,9%	2,1	87,7%	6,0	10,2	70,3%
EBIT	-0,6	-10,8	-	15,3	-	60,0	20,3	-66,1%
Resultados Financeiros	-0,1	-0,1	19,0%	0,0	-	0,2	-0,1	-
Proveitos Financeiros	0,7	0,8	11,7%	0,6	30,5%	2,4	2,3	-1,5%
Custos Financeiros	0,8	0,9	8,0%	0,6	42,8%	2,2	2,4	11,2%
EBT	-0,7	-10,8	-	15,3	-	60,3	20,3	-66,4%
Impostos	3,0	-0,1	-	0,4	-	-7,0	1,8	-
Resultado direto	2,2	-10,9	-	15,7	-	53,2	22,0	-58,6%
Resultado indireto⁽⁷⁾	8,3	27,7	-	0,2	-	15,1	27,1	-
Resultado Líquido	10,5	16,8	-	15,9	-	68,3	49,2	-28,1%
Atribuível ao Grupo	10,6	17,6	65,9%	16,5	6,4%	68,4	51,5	-24,6%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,1	-0,8	-	-0,6	-34,3%	-0,1	-2,4	-

(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 Outsystemse da venda da Saphety e da WeDo;

(5) 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;

(6) Inclui o contributo da Saphety e da WeDo até ao momento das suas vendas;

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

(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 e da WeDo.

A provisão registada no 4T18 relacionada com o incentivo a favor da Armilar, pelo facto do desempenho dos fundos ter excedido o nível de retorno definida para o efeito, foi parcialmente reclassificada para os 2T18 e 3T18, impactando a linha de Resultados Indiretos com o objetivo de ajustar a provisão ao momento em que o nível de retorno 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	4T18 ^(R)	4T19	Δ 19/18	3T19	q.o.q.	2018 ^(R)	2019	Δ 19/18
Total Ativo Líquido	1.206,3	1.203,0	-0,3%	1.168,3	3,0%	1.206,3	1.203,0	-0,3%
Ativo Não Corrente	897,3	897,4	0,0%	856,2	4,8%	897,3	897,4	0,0%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	45,9	23,0	-49,8%	22,6	1,8%	45,9	23,0	-49,8%
Goodwill	36,1	14,5	-59,7%	14,5	0,0%	36,1	14,5	-59,7%
Investimentos	802,0	847,6	5,7%	805,6	5,2%	802,0	847,6	5,7%
Impostos Diferidos Ativos	10,3	4,3	-58,6%	5,5	-22,8%	10,3	4,3	-58,6%
Outros	3,0	8,0	166,0%	8,0	0,5%	3,0	8,0	166,0%
Ativo Corrente	309,1	305,6	-1,1%	312,0	-2,1%	309,1	305,6	-1,1%
Clientes	51,0	27,2	-46,6%	17,2	58,1%	51,0	27,2	-46,6%
Liquidez	229,0	255,9	11,7%	271,2	-5,6%	229,0	255,9	11,7%
Outros	29,1	22,5	-22,6%	23,6	-4,7%	29,1	22,5	-22,6%
Capital Próprio	1.063,6	1.072,5	0,8%	1.063,8	0,8%	1.063,6	1.072,5	0,8%
Atribuível ao Grupo	1.063,3	1.073,1	0,9%	1.064,2	0,8%	1.063,3	1.073,1	0,9%
Interesses Sem Controlo	0,4	-0,6	-	-0,4	-56,1%	0,4	-0,6	-
Total Passivo	142,7	130,5	-8,5%	104,5	24,9%	142,7	130,5	-8,5%
Passivo Não Corrente	58,1	71,7	23,4%	55,5	29,1%	58,1	71,7	23,4%
Empréstimos Bancários	3,7	3,3	-10,5%	4,9	-33,2%	3,7	3,3	-10,5%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	23,6	30,8	30,6%	20,9	47,9%	23,6	30,8	30,6%
Outros	30,8	37,6	22,0%	29,8	26,3%	30,8	37,6	22,0%
Passivo Corrente	84,6	58,8	-30,5%	48,9	20,1%	84,6	58,8	-30,5%
Empréstimos	5,2	1,5	-70,7%	2,8	-46,5%	5,2	1,5	-70,7%
Fornecedores	18,9	19,0	0,5%	10,0	91,0%	18,9	19,0	0,5%
Outros	60,4	38,2	-36,8%	36,1	5,8%	60,4	38,2	-36,8%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	4,0	4,7	19,2%	1,1	-	7,4	10,4	41,7%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	13,0%	15,9%	2,9pp	4,1%	11,9pp	6,7%	7,9%	1,1pp
CAPEX Total	26,1	14,4	-44,9%	8,5	69,8%	44,3	41,1	-7,3%
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-5,0	-5,9	-17,9%	-3,6	-66,5%	-11,9	-18,2	-52,6%
Dívida Bruta	22,3	19,4	-12,8%	20,4	-4,7%	22,3	19,4	-12,8%
Dívida Líquida	-206,8	-236,5	-14,4%	-250,8	5,7%	-206,8	-236,5	-14,4%

(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 e da WeDo. 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	4T18 ^(R)	4T19	Δ 19/18	3T19	q.o.q.	2018 ^(R)	2019	Δ 19/18
EBITDA subjacente -CAPEX Operacional	-5,0	-5,9	-17,9%	-3,6	-66,5%	-11,9	-18,2	-52,6%
Varição de Fundo de Maneio	3,6	0,1	-98,2%	0,3	-76,3%	6,8	-3,6	-
Itens não Monetários e Outros	-3,1	6,5	-	-4,6	-	2,8	3,9	38,5%
Cash Flow Operacional	-4,6	0,6	-	-7,8	-	-2,3	-17,9	-
Investimentos	-15,6	-11,3	28,1%	52,9	-	24,7	36,9	49,6%
Dividendos	0,0	0,0	-	11,5	-100,0%	19,8	47,0	137,9%
Resultados Financeiros	-0,1	-0,1	-77,4%	0,3	-	0,5	0,3	-40,6%
Impostos	1,8	0,8	-52,3%	0,9	-9,0%	-8,5	2,5	-
FCF⁽¹⁾	-18,5	-9,9	46,4%	57,7	-	34,2	68,8	101,6%

(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 e da WeDo.

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