

RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T17



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 cresceu 21,3% face ao 1T16, atingindo os 36,1 milhões de euros, impulsionado pela área de Tecnologia

A NOS apresentou crescimento em todos os segmentos de negócio, quer em receita quer em clientes, quando comparado com o período homólogo de 2016

Volume de negócios de 32,9 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 24,0% versus 1T16, com os mercados internacionais a representarem 44,9%

Resultado Líquido de 4,5 milhões de euros, significativamente acima do valor alcançado no 1T16

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 um forte desempenho.

As receitas operacionais consolidadas apresentaram um crescimento de 2,9% para 381,0 milhões de euros, motivadas pelo crescimento de 6,5% do número de serviços. O EBITDA voltou a apresentar um crescimento robusto neste trimestre e, simultaneamente, a NOS manteve o compromisso de levar as suas redes de nova geração a todo o País, com reflexo no seu CAPEX.

Na área de Tecnologia, prosseguiram as iniciativas de expansão do portefólio, gerindo mais de 60 processos ativos em todas as fases de investimento.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado apresentou um crescimento de 21,3% para 36,1 milhões de euros, impulsionado por um crescimento de 3,1% nas Receitas de Serviço e de 61,2% nas Vendas.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 36,9 milhões de euros, 20,5% acima do valor registado no 1T16. Os Custos com Pessoal cresceram 15,0% refletindo o aumento do número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 69,7% para 14,1 milhões de euros, impulsionados pelo acréscimo do Custo das Vendas, em linha com o aumento das Vendas. Quanto aos Outros Custos Operacionais, o declínio é maioritariamente explicado pelo menor valor dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 6,8 milhões de euros, 52,5% acima do valor alcançado no 1T16, justificado essencialmente pela linha do Método de Equivalência Patrimonial (MEP), sendo esta influenciada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS. O EBITDA do portefólio também apresentou um crescimento de 21,7%.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom registou um crescimento de 114,8% para 4,3 milhões de euros, motivado pelo crescimento do EBITDA.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor positivo de 0,1 milhões de euros no 1T17. No período homólogo, o ajustamento ao justo valor da participação direta na NOS (efetuado até à sua venda em Junho de 2016) impactou negativamente os Resultados Financeiros que registaram um valor negativo de 15,9 milhões de euros.

O EBT da Sonaecom cresceu para um valor positivo de 4,4 milhões de euros, maioritariamente explicado pelo desempenho ao nível dos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto negativo de 0,2 milhões de euros está relacionado com os Fundos Armilar (AVP).

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 4,5 milhões de euros, que compara com o valor negativo de 12,4 milhões de euros obtidos no 1T16.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional aumentou para 2,0 milhões de euros, representando 5,6% do Volume de Negócios, 0,5 p.p. abaixo do 1T16.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* aumentou 39,9 milhões de euros desde março de 2016 totalizando 205,9 milhões de euros.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 381 milhões de euros no 1T17, um crescimento de 2,9% face ao 1T16.

O EBITDA alcançou 143,6 milhões de euros, um aumento de 4,2% face ao 1T16, representando uma margem EBITDA de 37,7%.

O CAPEX atingiu 87,1 milhões de euros, um decréscimo de 8,4% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX aumentou 32,1%.

No final deste trimestre, a Dívida Financeira Líquida totalizou 1.053 milhões de euros, isto é, 5,3% abaixo do valor registado no final de 2016 e correspondendo a 1,9x EBITDA, um rácio conservador face à média do mercado.

A NOS publicou os resultados do 1T17 a 27 de abril de 2017, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante o trimestre, a cotação da ação da NOS desvalorizou 9,4%, de €5,638 para €5,110, que compara com uma valorização de 7,0% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	1T16	1T17	Δ 17/16	4T16	q.o.q.
RGUs Totais	8.595,0	9.155,2	6,5%	9.076,8	0,9%
RGUs Convergentes	2.988,0	3.498,1	17,1%	3.387,2	3,3%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros	1T16	1T17	Δ 17/16	4T16	q.o.q.
DESTAQUES NOS					
Volume de Negócios	370,3	381,0	2,9%	390,9	-2,5%
EBITDA	137,9	143,6	4,2%	125,0	14,9%
Margem EBITDA (%)	37,2%	37,7%	0,5pp	32,0%	5,7pp
Resultado Líquido	24,4	31,4	28,7%	12,0	162,1%
CAPEX	95,1	87,1	-8,4%	100,0	-12,9%
EBITDA-CAPEX	42,8	56,5	32,1%	24,9	126,7%

2.2 Tecnologia

A área de Tecnologia ambiciona construir e gerir, à escala internacional, um portefólio de negócios tecnológicos nos setores de retalho e de telecomunicações. Esta área engloba atualmente, a par com as participações minoritárias e a Bright Pixel, cinco empresas – WeDo Technologies, S21Sec, Saphety, Bizdirect e Inovretail – que geraram cerca de 44,9% das suas receitas fora do mercado Português, estando 40% do total dos seus 1.010 colaboradores localizados fora de Portugal.

A **WeDo Technologies**, líder mundial no mercado de *software* de *Revenue Assurance* e *Fraud Management*, colabora com mais de 180 operadores de telecomunicações em mais de 100 países, tendo 76,1% do seu volume de negócios do trimestre sido gerado no mercado internacional.

A liderança de mercado da WeDo foi reconhecida pela *Stratecast (Stratecast Global Communication Services Providers Financial Assurance Market Leadership)* e a excelência dos seus produtos e implementações foi reconhecida pela *Falcon Business Research (melhor solução de Revenue Assurance & Fraud Management)* e pela *Informa BSS&OSS Latam Awards (melhor solução de Revenue Assurance)*.

Durante o 1T17, a WeDo organizou um evento regional na Malásia, o qual contou com a presença de mais de 85 convidados incluindo 17 operadores de Telecomunicações, e esteve presente no *Mobile World Congress* em Barcelona, onde apresentou a sua plataforma *online* que permite aos operadores de Telecomunicações beneficiarem de um conjunto de aplicações *cloud* que combatem a fraude, a perda de receitas e outros temas específicos das telecomunicações. O *RAID.Cloud* também apresenta aplicações inovadoras para definição de perfis digitais de consumidores, para a gestão da experiência do cliente e para análise de garantia de serviços generalizados, adoptando as mais recentes tecnologias em Inteligência Artificial e *Machine Learning*.

Durante este trimestre, a empresa adquiriu seis novos clientes de telecomunicações – na Moldávia, Grécia, Austrália, Sri Lanka e Reino Unido. Também é de salientar que a WeDo assinou com a Ericsson um contrato de parceria a nível global com o objetivo de ajudar os operadores a maximizarem o valor dos seus investimentos em transformação digital através de uma melhor gestão de risco e de proteção do fluxo de receitas.

A **S21Sec** é líder multinacional em cibersegurança, exclusivamente focada na prestação de serviços de *cyber security* e no desenvolvimento de tecnologias de suporte. A empresa, desde a sua fundação, cresceu através do constante investimento em investigação e desenvolvimento trabalhando atualmente com uma carteira de clientes global, mantendo as suas equipas em Espanha, Portugal e México, suportada numa rede de parceiros selecionados que garantem suporte local e ponto de contacto em mercados chave.

A S21Sec tem um forte compromisso com o setor do governo e uma colaboração constante com as agências de aplicação da lei.

Durante o 1T17, a sua estratégia focada no *software LDM (Lookwise Device Manager)*, um produto de eleição no mercado de proteção de ATM, e nos *Serviços Gestionados*, tem evoluído de forma bastante positiva com a assinatura de importantes contratos com Bancos Mexicanos e com um líder global no setor bancário, este último envolvendo um significativo número de licenças.

Com reflexos positivos em termos de visibilidade da marca em Espanha, a S21sec patrocinou um evento orientado para o segmento da Educação – o *Cyber Sec 2017* em San Sebastián.

A **Saphety** é uma empresa que disponibiliza soluções para otimização de processos de negócio, com uma posição relevante na faturação eletrónica e em soluções de *EDI (Electronic Data Interchange)* assim como na sincronização de dados de informação para as organizações mundiais da *GSI*.

Este período foi marcado por um reforço da quota de mercado do Saphety GOV com a angariação de 49 novos clientes. O Saphety DOC também apresentou crescimento e o projeto EBP – *'Electronic Billing Presentment'* – na Oi está em fase de implementação. Depois da homologação da plataforma da fatura eletrónica pelas autoridades Colombianas em 2016, a Saphety celebrou, durante este trimestre, o primeiro contrato da Saphety DOC na Colômbia.

A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 8.500 clientes e 130.000 utilizadores em 34 países e com os mercados internacionais a representarem mais de 30% do total de receitas.

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 1T17, a unidade de negócios *Cloud*, com foco na gestão de contratos Microsoft e na venda de infraestrutura, cresceu as suas receitas em mais de 50% face ao 1T16, e a unidade de *Nearshore*, suportada pelo Centro de Competências da Bizdirect em Viseu, angariou 3 novos clientes.

As receitas internacionais representam 6,3% do total do Volume de Negócios e a notoriedade da Bizdirect no mercado europeu continua a crescer. O *Nearshore* conta já com 28 clientes internacionais em 15 países.

A **InovRetail** é uma empresa focada no desenvolvimento de ferramentas analíticas avançadas, focadas em apoiar retalhistas na melhoria da sua performance, tomando decisões mais informadas. O principal produto da empresa, para análise previsional, *Smart Measure*, fornece previsões altamente confiáveis de vendas, impactos de promoções e níveis de stock, com base em algoritmos que combinam os dados das lojas e vendas dos retalhistas bem como mais de 100 fontes externas. Os próximos passos incluem acelerar o crescimento nos mercados já

existentes assim como penetrar novos mercados através do investimento no crescimento de equipas, melhoria da plataforma de SaaS e reforço em Investigação e Desenvolvimento.

A **Bright Pixel**, anunciada publicamente em abril, 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. A Bright Pixel investe e apoia o desenvolvimento de projetos criados internamente bem como *startups* convidadas, no seu *roadmap* de desenvolvimento de produto e lançamento no mercado. A *Probe.ly*, que teve início num projeto interno, foi a vencedora do *Caixa Capital Empreender Award 2017* e está agora na fase de transição de MVP (*Minimum Valuable Product*) para uma startup independente.

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.

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.

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 níveis de crescimento significativo e sustentável.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	1T16	1T17	Δ 17/16	4T16	q.o.q.
Volume de Negócios	26,6	32,9	24,0%	28,8	14,4%
Receitas de Serviço	19,3	19,9	3,2%	22,1	-10,3%
Vendas	7,3	13,1	78,6%	6,6	96,6%
Outras Receitas	0,3	0,3	6,0%	0,4	-34,9%
Custos Operacionais	26,3	32,5	23,7%	27,7	17,5%
Custos com Pessoal	10,0	11,8	17,2%	10,8	8,7%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	7,3	13,0	77,6%	6,7	92,9%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,9	7,7	-13,4%	10,1	-23,5%
EBITDA	0,5	0,7	29,2%	1,5	-54,7%
Margem EBITDA (%)	2,0%	2,1%	0,1pp	5,3%	-3,2pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	1,8	1,8	2,1%	2,1	-14,1%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,7%	5,5%	-1,2pp	7,3%	-1,8pp
EBITDA-CAPEX Operacional	-1,2	-1,1	9,7%	-0,6	-95,1%
CAPEX Total	1,8	2,4	37,9%	34,4	-92,9%

(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) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 24,0% face ao 1T16, alcançando 32,9 milhões de euros. As Receitas de Serviço aumentaram 3,2%, totalizando 19,9 milhões de euros e as Vendas cresceram 78,6% para 13,1 milhões de euros.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais apresentaram um crescimento de 23,7%, alcançando 32,5 milhões de euros, impactados por um aumento dos Custos com Pessoal e dos Custos Comerciais e, apesar do menor nível dos Outros Custos Operacionais. Os Custos com Pessoal aumentaram 17,2% motivado pelo crescimento do número de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 77,6% devido ao Custo das Vendas, em linha



com um maior nível de Vendas, e os Outros Custos Operacionais apresentaram uma diminuição de 13,4%, principalmente devido à redução dos custos de subcontratação.

EBITDA

O EBITDA atingiu 0,7 milhões de euros, representando um crescimento de 29,2% face ao 1T16 e uma margem de 2,1%.

EBITDA-CAPEX Operacional

Como consequência do maior nível de EBITDA, o EBITDA-CAPEX Operacional situou-se nos 1,1 milhões de euros negativos, apresentando um crescimento face ao período homólogo.

2.3 Media

Durante o 1T17, 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 pela SDN (*Society for News Design*) que já lhe atribuiu um Prémio de Excelência no Concurso *2016 Best of Digital Design*. Durante este trimestre, o Público foi também galardoado com o Prémio 5 Estrelas na categoria de Órgão de Comunicação Social como uma das marcas preferidas dos Portugueses.

Desde outubro de 2016, com uma nova Direção Editorial, o Público tem vindo a lançar importantes iniciativas que têm vindo a reforçar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa: o lançamento de newsletters editoriais, a renovação do painel de opinião, a melhoria no processo de distribuição do jornal e o reforço de capacidades digitais. Em simultâneo, o Público tem em implementação dois projetos digitais de media financiados pelos Fundos de Inovação do Google DNI (*Digital News Initiatives*).

O desempenho positivo das receitas de publicidade (*online* e papel), conjuntamente com um crescimento das receitas de subscrição *online*, mais do que compensaram o declínio nas receitas de circulação, gerando um crescimento de 1,9% no total das receitas, quando comparadas com o período homólogo, contrariando a tendência do mercado. O EBITDA recorrente, apesar de negativo, registou um crescimento de 19,0% face ao 1T16.

3. Eventos Subsequentes

Em Assembleia Geral Anual, realizada a 28 de abril de 2017, os acionistas da Sonaecom decidiram o seguinte:

1. Aprovar o Relatório de Gestão, Balanço e Contas, Individuais e Consolidadas, e respetivos anexos, relativos ao exercício de 2016, tal como apresentadas pelo Conselho de Administração;
2. Aprovar a proposta de aplicação de resultados do exercício de 2016 relativo às contas individuais, no montante de 35.003.700,44 euros como segue:
 - i) Reserva Legal, no montante de 1.750.185,02 euros;
 - ii) Distribuição pelos acionistas, no montante de 23.973.182,85 euros;
 - iii) Transferência dos restantes 9.280.332,57 euros para a rubrica de "Outras Reservas";

Considerando que não é possível determinar com exatidão o número de ações próprias que estará em carteira à data do pagamento das propostas acima referidas sem limitar a capacidade de intervenção da sociedade, esclareceu-se que:

- i) A cada ação emitida corresponderá um dividendo ilíquido de 0,077 euros;
 - ii) O montante correspondente às ações que, no dia do pagamento do montante acima referido, pertencerem à própria sociedade (calculado com base no mencionado montante unitário de 0,077 euros ilíquidos por ação emitida), não será distribuído pelos acionistas, ficando registado em Outras Reservas;
3. Conferir um voto de louvor e confiança à atividade desempenhada pela Administração e Fiscalização da sociedade durante o ano de 2016;
4. Aprovar a declaração relativa à política de remuneração dos membros dos órgãos de administração e de fiscalização da Sociedade e dos seus dirigentes, bem como sobre o Plano de Atribuição de Ações e respetivo Regulamento a aplicar pela Comissão de Vencimentos, nos termos da proposta apresentada pela Comissão de Vencimentos, e previamente divulgada;
5. Autorizar o Conselho de Administração a, durante um período de 18 meses, proceder à aquisição e à alienação de ações próprias, dentro do limite legal de 10%, nos termos da proposta apresentada por este órgão e previamente divulgada;
6. Autorizar a aquisição e/ou detenção de ações próprias da sociedade por sociedades dela dependentes, no período de 18 meses e dentro dos limites legais, nos termos da proposta apresentada pelo Conselho de Administração e previamente divulgada.

A 4 de maio de 2017, a Sonaecom anunciou que o pagamento dos dividendos irá ocorrer a 26 de maio.

4. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T16	1T17	Δ 17/16	4T16	q.o.q.
Volume de Negócios	29,8	36,1	21,3%	32,4	11,4%
Receitas de Serviço	20,5	21,1	3,1%	23,8	-11,3%
Vendas	9,3	15,0	61,2%	8,6	74,0%
Outras Receitas	0,4	0,4	5,8%	0,6	-25,6%
Custos Operacionais	30,6	36,9	20,5%	32,8	12,5%
Custos com Pessoal	12,5	14,4	15,0%	13,7	4,7%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	8,3	14,1	69,7%	8,0	76,2%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	9,9	8,5	-14,1%	11,1	-23,8%
EBITDA	4,5	6,8	52,5%	1,4	-
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	-0,4	-0,3	21,7%	0,2	-
MEP ⁽⁴⁾	4,9	7,1	45,9%	1,2	-
Margem EBITDA do portefólio (%)	-1,5%	-0,9%	0,5pp	0,6%	-1,6pp
Depreciações e Amortizações	2,4	2,5	1,0%	7,5	-67,0%
EBIT	2,0	4,3	114,8%	-6,1	-
Resultados Financeiros	-15,9	0,1	-	-0,1	-
Proveitos Financeiros	1,2	0,8	-29,6%	0,6	28,8%
Custos Financeiros	17,1	0,7	-95,7%	0,7	2,2%
EBT	-13,9	4,4	-	-6,2	-
Impostos	1,1	0,3	-77,2%	19,8	-98,7%
Resultado direto	-12,7	4,7	-	13,7	-65,7%
Resultado indireto⁽⁵⁾	-	-0,2	-	28,5	-
Resultado Líquido	-12,7	4,5	-	42,1	-
Atribuível ao Grupo	-12,4	4,5	-	42,1	-89,4%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,4	0,0	-	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 os negócios integralmente consolidados pela Sonaecom; (4) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 45% na SIRS, a participação de 50% na Big Data e a participação de 50% na ZOPT; (5) Inclui o badwill relacionado com os fundosAVP.

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	1T16	1T17	Δ 17/16	4T16	q.o.q.
Total Ativo Líquido	1 060,4	1 108,5	4,5%	1 104,5	0,4%
Ativo Não Corrente	766,1	820,3	7,1%	812,8	0,9%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	28,4	29,6	4,2%	30,1	-1,8%
Goodwill	26,3	23,7	-10,2%	23,7	-0,1%
Investimentos	703,9	754,3	7,2%	746,6	1,0%
Impostos Diferidos Ativos	7,2	9,3	29,5%	9,3	0,3%
Outros	0,3	3,4	-	3,1	10,1%
Ativo Corrente	294,3	288,2	-2,1%	291,7	-1,2%
Clientes	37,5	38,4	2,2%	47,1	-18,6%
Liquidez	172,7	211,4	22,4%	210,3	0,5%
Outros	84,1	38,5	-54,2%	34,3	12,3%
Capital Próprio	999,6	1 037,4	3,8%	1 033,1	0,4%
Atribuível ao Grupo	1 001,6	1 037,5	3,6%	1 033,3	0,4%
Interesses Sem Controlo	-2,1	-0,1	94,1%	-0,2	21,1%
Total Passivo	60,8	71,1	16,9%	71,3	-0,3%
Passivo Não Corrente	8,8	18,2	106,4%	19,7	-7,6%
Empréstimos Bancários	4,5	3,4	-26,0%	3,8	-10,6%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,0	4,5	49,1%	4,9	-8,9%
Outros	1,3	10,4	-	11,1	-6,0%
Passivo Corrente	52,0	52,9	1,7%	51,6	2,4%
Empréstimos	1,0	1,2	15,8%	1,2	-3,7%
Fornecedores	18,5	16,1	-13,3%	15,6	3,0%
Outros	32,4	35,6	9,8%	34,7	2,4%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	1,8	2,0	10,9%	2,4	-14,2%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,2%	5,6%	-0,5pp	7,3%	-1,7pp
CAPEX Total	1,8	2,7	45,3%	34,7	-92,3%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-2,3	-2,4	-4,7%	-2,2	-9,6%
Dívida Bruta	6,8	5,5	-20,1%	6,0	-9,5%
Dívida Líquida	-166,0	-205,9	-24,1%	-204,2	-0,8%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	1T16	1T17	Δ 17/16	4T16	q.o.q.
EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional	-2,3	-2,4	-4,7%	-2,2	-9,6%
Variação de Fundo de Maneio	0,7	5,2	-	-4,4	-
Items não Monetários e Outros	0,0	-1,4	-	2,9	-
Cash Flow Operacional	-1,6	1,4	-	-3,7	-
Investimentos	0,0	0,0	-	-35,0	100,0%
Dividendos	0,0	0,0	-	0,0	-
Resultados Financeiros	-1,2	0,1	-	0,9	-84,4%
Impostos	-0,2	0,2	-	-0,2	-
FCF⁽¹⁾	-3,0	1,7	-	-37,9	-

(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