

RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T18



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 1,3% face ao 1T17 e 6,2% face ao último trimestre, atingindo os 36,6 milhões de euros

A NOS apresentou um desempenho sólido aumentando a rentabilidade e o crescimento de Free Cash Flow

Volume de negócios de 33,3 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 1,0% face ao 1T17 e 6,5% face ao último trimestre, com os mercados internacionais a representarem quase 50%

Resultado Líquido de 5,0 milhões de euros, a crescer 11,3% face ao 1T17

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 crescimento das suas receitas operacionais, de modo ainda mais significativo no segmento de telco, conjuntamente com um crescimento do Free Cash Flow antes de dividendos e alienação de investimentos financeiros. Este desempenho é reflexo de uma melhoria consistente na rentabilidade operacional e disciplina financeira, suportando uma remuneração acionista atrativa e sustentável.

Na área de Tecnologia, durante o 1Q18, prosseguiram as iniciativas de expansão do portefólio, com a conclusão de quatro novos investimentos, o reforço de investimento nalgumas empresas do portefólio, gerindo ainda um *pipeline* forte, com vários processos ativos e em todas as fases de investimento.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado atingiu os 36,6 milhões de euros, 1,3% acima do 1T17 e 6,2% acima do último trimestre, com contributos positivos das áreas de tecnologia e de media.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 37,0 milhões de euros, 0,2% acima do valor registado no 1T17. Os Custos com Pessoal cresceram 4,2% refletindo o aumento do número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais reduziram 3,2% para 13,6 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo decréscimo do Custo das Vendas, e apesar do aumento das Vendas. Quanto aos Outros Custos Operacionais, o declínio é maioritariamente explicado pelo menor valor dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 8,0 milhões de euros, 17,6% acima do valor alcançado no 1T17, 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 apresentou um valor próximo de zero que compara com um valor negativo de 0,3 milhões no 1T17.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom registou um crescimento, dos 4,3 milhões de euros para os 6,1 milhões de euros, motivado pelo crescimento do EBITDA mas também influenciado pelo menor nível de depreciações.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 0,3 milhão de euros, que compara com um valor positivo de 0,1 milhões de euros no 1T17, explicado maioritariamente pelo aumento de custos cambiais.

O EBT da Sonaecom cresceu de um valor de 4,4 milhões para um valor de 5,8 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT.

O Resultado Indireto negativo de 0,5 milhões de euros, que compara com um valor negativo de 0,2 milhões de euros no 1T17, está relacionado com os Fundos Armilar (AVP) e os ajustamentos ao justo valor em alguns dos seus ativos.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 5,0 milhões de euros, 11,3% acima dos 4,5 milhões obtidos no 1T17.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional diminuiu para 1,6 milhões de euros, representando 4,4% do Volume de Negócios, 1,3 p.p. abaixo do valor do 1T17.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 197,5 milhões de euros, apresentando uma diminuição de 0,4 milhões de euros desde dezembro de 2017, justificada pelos investimentos no valor de 1,8 milhões de euros, os quais não foram totalmente compensados pelo *cash flow* operacional positivo de 1,7 milhões de euros gerado no trimestre.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 383,0 milhões de euros no 1T18, um crescimento de 0,7% face ao 1T17. O EBITDA alcançou 146,7 milhões de euros, um aumento de 3,0% face ao 1T17, representando uma margem EBITDA de 38,3%. O CAPEX atingiu 87,7 milhões de euros no 1T18, um crescimento de 1,4% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX aumentou 5,5%.

No final do 1T18, a Dívida Financeira Líquida totalizou 1.050,4 milhões de euros, correspondendo a 1,8x EBITDA, e com uma maturidade média de 2,7 anos.

A NOS publicou os resultados do 1T18 a 10 de maio de 2018, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante o 1T18, a cotação da ação da NOS desvalorizou 12,6%, de €5,481 para €4,790 que compara com uma valorização de 0,3% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	1T17	1T18	Δ 18/17	4T17	q.o.q.
RGUs Totais	9 155,2	9 454,4	3,3%	9 411,7	0,5%
RGUs Convergentes	3 509,0	3 732,4	6,4%	3 650,6	2,2%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	1T17	1T18	Δ 18/17	4T17	q.o.q.
Volume de Negócios	380,3	383,0	0,7%	398,9	-4,0%
EBITDA	142,4	146,7	3,0%	126,6	15,9%
Margem EBITDA (%)	37,4%	38,3%	0,9pp	31,7%	6,6pp
Resultado Líquido	32,8	33,8	3,0%	17,0	99,2%
CAPEX	86,4	87,7	1,4%	114,0	-23,1%
EBITDA-CAPEX	56,0	59,1	5,5%	12,5	-

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 e a Bright Pixel, cinco empresas sob controlo – WeDo Technologies, S21Sec, Saphety, Bizdirect e InovRetail - que geraram cerca de 47,4% das suas receitas fora do mercado Português, estando 38,7% do total dos seus 1.075 colaboradores localizados fora de Portugal.

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, tendo 78,1% do volume de negócios do período 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)*, entre outros. Durante o 1T18, a WeDo foi ainda selecionada como “*10 to Watch Company*” pela *Stratecast*.

Durante este trimestre, a WeDo esteve presente no *Mobile World Congress*, em Barcelona, e adquiriu três novos clientes de telecomunicações localizados na Coreia do Sul, na Indonésia e nos EUA.

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.

Durante o 1T18, a empresa continuou a trabalhar no seu posicionamento como MSSP (todos os serviços fornecidos são construídos numa base contínua com os clientes). A equipa foi reforçada com um novo responsável para liderar o crescimento da área de *Managed Services* e um novo responsável para a área Internacional com o objetivo de acelerar a geração de funil e reforçar as capacidades de venda.

Com reflexos positivos em termos de visibilidade da marca, a S21Sec participou em vários eventos do setor: *RBR ATM Indonesia, Infosecurity Mexico, Porto IDC Cybersecurity Conference, ICS & Critical Infrastructure Lisbon, Breach & Attack Simulation Mexico, IDC GDPR Forum Lisbon e Indusec 2018 Donosti*.

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 GS1.

Este período foi marcado por uma intensa atividade comercial no mercado Colombiano (solução de fatura eletrónica) e por uma evolução positiva no projeto EBP – ‘*Electronic Billing Presentment*’ na Oi.

A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 8.500 clientes e 160.000 utilizadores em 34 países e com os mercados internacionais a representarem quase 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 1T18, 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 angariou dois novos clientes internacionais que contribuirão para as receitas internacionais da Bizdirect, as quais já representam 9,7% do seu Volume de Negócios.

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 **BrightPixel** 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 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 **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.



Armlar 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.

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 de \$6m, juntamente com vários investidores estratégicos (incluindo Summit Action, o fundo VC da Summit Series).

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 Investment Management subscreveu integralmente uma ronda de financiamento Série B de vários milhões de euros.

A **ActicWolf** 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, Redpoint e Knollwood Investment Advisory juntaram-se à Sonae IM na última ronda de financiamento desta empresa.

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.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	1T17	1T18	Δ 18/17	4T17	q.o.q.
Volume de Negócios	32,9	33,3	1,0%	31,2	6,5%
Receitas de Serviço	19,9	20,0	0,5%	21,9	-9,0%
Vendas	13,1	13,3	1,8%	9,3	43,2%
Outras Receitas	0,3	0,2	-10,7%	0,7	-64,1%
Custos Operacionais	32,5	32,5	0,1%	29,7	9,4%
Custos com Pessoal	11,8	12,6	6,6%	12,1	3,7%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	13,0	12,8	-1,9%	9,3	37,2%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	7,7	7,2	-6,2%	8,3	-13,4%
EBITDA	0,7	0,5	-22,7%	1,8	-70,3%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	0,7	0,9	36,8%	2,1	-55,4%
MEP ⁽⁴⁾	0,0	-0,4	-	-0,3	-26,5%
Margem EBITDA do Portefólio (%)	2,1%	2,9%	0,7pp	6,8%	-4,0pp
CAPEX Operacional ⁽⁵⁾	1,8	1,5	-15,5%	1,6	-7,2%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	5,5%	4,6%	-0,9pp	5,3%	-0,7pp
EBITDA do Portefólio-CAPEX Operacional	-1,1	-0,6	48,2%	0,5	-
CAPEX Total	2,4	3,3	34,5%	10,7	-69,3%

(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 Secudoud e a participação de 22,9% na Probe.ly; (5) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros

Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 1,0% face ao 1T17 e 6,5% face ao último trimestre, suportado numa performance muito positiva a nível comercial.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ficaram quase em linha com o período homólogo, registando 32,5 milhões de euros. O aumento dos Custos com Pessoal foi totalmente compensado pelo decréscimo dos Custos Comerciais e dos Outros Custos Operacionais. Os Custos com Pessoal aumentaram 6,6% devido ao crescimento do número de colaboradores e os Custos Comerciais diminuíram 1,9%, principalmente devido ao Custo das Vendas, e apesar do maior nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais apresentaram uma diminuição de 6,2%, principalmente devido à redução dos custos de subcontratação.

EBITDA

O EBITDA atingiu 0,5 milhões de euros, reduzindo 22,7% face ao 1T17. Como resultado de um aumento do Volume de Negócios e de uma manutenção dos Custos Operacionais, o EBITDA do portefólio alcançou os 0,9 milhões de euros, registando um acréscimo de 36,8% quando comparado com o período homólogo, e uma margem de 2,9%.

EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional

O EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional situou-se nos 0,6 milhões de euros negativos, apresentando um crescimento face ao 1T17, como consequência do menor nível de CAPEX mas também do crescimento do EBITDA de portefólio.



2.3 Media

Durante o 1T18, 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 três Prémio de Excelência a capas do *Ipslon*, e pela Design – Meios & Publicidade que lhe atribuiu uma Menção Honrosa.

Durante o trimestre, 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, 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*, conjuntamente com um crescimento das receitas de subscrição online e uma nova metodologia de registo de custos de distribuição traduziram-se num crescimento de 3,4% no total das receitas, quando comparadas com o 1T17. O EBITDA, apesar de negativo, registou um crescimento de 12,2% face ao 1T17.

3. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T17	1T18	Δ18/17	4T17	q.o.q.
Volume de Negócios	36,1	36,6	1,3%	34,5	6,2%
Receitas de Serviço	21,1	21,2	0,3%	23,4	-9,4%
Vendas	15,0	15,4	2,7%	11,1	39,3%
Outras Receitas	0,4	0,4	-7,9%	0,9	-52,4%
Custos Operacionais	36,9	37,0	0,2%	35,2	5,1%
Custos com Pessoal	14,4	15,0	4,2%	14,8	1,4%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	14,1	13,6	-3,2%	10,3	33,0%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,5	7,9	-6,1%	10,2	-22,1%
EBITDA	6,8	8,0	17,6%	3,4	136,2%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	-0,3	0,0	-	0,1	-84,8%
MEP ⁽⁴⁾	7,1	8,0	11,8%	3,3	142,1%
Margem EBITDA do portefólio (%)	-0,9%	0,0%	1,0pp	0,3%	-0,2pp
Depreciações e Amortizações	2,5	1,9	-22,5%	2,1	-10,1%
EBIT	4,3	6,1	40,4%	1,3	-
Resultados Financeiros	0,1	-0,3	-	-0,6	45,3%
Proveitos Financeiros	0,8	1,0	17,9%	1,8	-45,9%
Custos Financeiros	0,7	1,3	74,4%	2,3	-45,8%
EBT	4,4	5,8	30,6%	0,7	-
Impostos	0,3	-0,2	-	-2,7	91,0%
Resultado direto	4,7	5,5	18,2%	-2,0	-
Resultado indireto⁽⁵⁾	(0,2)	-0,5	-166,2%	0,0	-
Resultado Líquido	4,5	5,1	-	-2,1	-
Atribuível ao Grupo	4,5	5,0	11,3%	-2,1	-
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,1	170,5%	0,1	47,2%

(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 negócios integralmente consolidados pela Sonae com; (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 22.9% na Probe.ly; (5) Inclui o MEP relacionado com os fundos AVP e respectivos impostos associados.

Balanco Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	1T17	1T18	Δ18/17	4T17	q.o.q.
Total Ativo Líquido	1 108,5	1 104,4	-0,4%	1 105,6	-0,1%
Ativo Não Corrente	820,3	846,4	3,2%	839,9	0,8%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	29,6	27,8	-5,8%	28,2	-1,4%
Goodwill	23,7	23,3	-1,5%	23,4	-0,2%
Investimentos	754,3	784,2	4,0%	777,2	0,9%
Impostos Diferidos Ativos	9,3	7,0	-25,3%	7,3	-4,8%
Outros	3,4	4,1	18,6%	3,8	7,0%
Ativo Corrente	288,2	258,0	-10,5%	265,7	-2,9%
Clientes	38,4	34,6	-9,7%	47,2	-26,6%
Liquidez	211,4	201,1	-4,8%	202,0	-0,5%
Outros	38,5	22,2	-42,2%	16,5	35,0%
Capital Próprio	1 037,4	1 034,4	-0,3%	1 031,9	0,2%
Atribuível ao Grupo	1 037,5	1 032,7	-0,5%	1 030,3	0,2%
Interesses Sem Controlo	-0,1	1,7	-	1,6	3,0%
Total Passivo	71,1	70,0	-1,6%	73,7	-5,1%
Passivo Não Corrente	18,2	18,1	-1,0%	18,5	-2,4%
Empréstimos Bancários	3,4	2,0	-41,4%	2,4	-17,5%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	4,5	3,6	-20,4%	3,6	-1,0%
Outros	10,4	12,5	20,5%	12,5	0,1%
Passivo Corrente	52,9	51,9	-1,8%	55,2	-6,0%
Empréstimos	1,2	1,2	1,0%	1,2	0,3%
Fornecedores	16,1	15,7	-2,5%	16,0	-2,1%
Outros	35,6	35,0	-1,6%	38,0	-7,9%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	2,0	1,6	-21,4%	2,0	-19,7%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	5,6%	4,4%	-1,3pp	5,8%	-1,4pp
CAPEX Total	2,7	3,4	25,6%	11,0	-69,6%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-2,4	-1,6	33,2%	-1,9	16,7%
Dívida Bruta	5,5	3,6	-34,5%	4,1	-13,1%
Dívida Líquida	-205,9	-197,5	4,1%	-197,9	0,2%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	1T17	1T18	Δ18/17	4T17	q.o.q.
EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional	-2,4	-1,6	33,2%	-1,9	16,7%
Variação de Fundo de Maneio	5,2	3,2	-38,4%	23,6	-86,5%
Itens não Monetários e Outros	-1,4	0,1	-	1,2	-93,3%
Cash Flow Operacional	1,4	1,7	21,8%	22,9	-92,7%
Investimentos	0,0	-1,8	-	-8,7	79,9%
Dividendos	0,0	0,0	-	0,0	-
Resultados Financeiros	0,1	-0,4	-	-1,2	61,2%
Impostos	0,2	0,2	-0,4%	-1,5	-
FCF⁽¹⁾	1,7	-0,4	-	11,5	-

(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