

# RESULTADOS CONSOLIDADOS

9M17



*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 7,1% face aos 9M16, atingindo os 105,1 milhões de euros, impulsionado sobretudo pela área de Tecnologia

A NOS com um crescimento contínuo em todas as principais métricas operacionais e com crescimento de 3,4% em Receitas

Volume de negócios de 94,7 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 7,7% versus 9M16, com os mercados internacionais a representarem 48,4%

Resultados Indiretos positivamente impactados pelos ajustamentos ao justo valor nos fundos AVP

Resultado Líquido de 24,9 milhões de euros, significativamente acima do valor alcançado nos 9M16

# 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 aumentar a sua quota de mercado em quase todos os seus serviços principais.

As receitas operacionais consolidadas apresentaram um crescimento de 3,4% para 1.162,5 milhões de euros, refletindo uma aceleração no ritmo de crescimento do negócio de telecomunicações e uma desaceleração na área de cinemas e audiovisuais. A continuação do crescimento dos RGUs associada a um ARPU mais elevado tem impulsionado essa aceleração no crescimento da área de telecomunicações.

Na área de Tecnologia, prosseguiram as iniciativas de expansão do portefólio, com a conclusão de um novo investimento, alguns investimentos potenciais em fases avançadas de negociação, o lançamento formal de um novo fundo *early-stage* e com a gestão de um *pipeline* forte com vários processos ativos em todas as fases de investimento.

## Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado atingiu os 105,1 milhões de euros, 7,1% acima do valor apresentado nos 9M16, com contributos positivos das áreas de Tecnologia e de Media.

## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 106,7 milhões de euros, 8,4% acima do valor registado nos 9M16. Os Custos com Pessoal cresceram 12,4% refletindo o aumento do número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 35,2% para 38,6 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 23,9 milhões de euros, 44,6% acima do valor alcançado nos 9M16, 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 diminuiu para 0,2 milhões de euros.

## Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom registou um crescimento de 94,6% para 16,6 milhões de euros, motivado pelo crescimento do EBITDA.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 0,5 milhões de euros nos 9M17. No período homólogo, os Resultados Financeiros foram influenciados negativamente pelo ajustamento ao justo valor da participação direta na NOS (efetuado até à sua venda em junho de 2016) e que resultou num valor negativo de 15,7 milhões de euros, e influenciados positivamente por 1,8 milhões de euros de dividendos recebidos, bem como pela mais-valia gerada pela venda à ZOPT da participação direta de 2,14% na NOS.

O EBT da Sonaecom cresceu para um valor de 16,1 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBITDA e dos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto de 6,9 milhões de euros 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 24,9 milhões de euros, que compara com 6,0 milhões de euros obtidos nos 9M16.

## CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional diminuiu para 6,6 milhões de euros, representando 6,2% do Volume de Negócios, 2,1 p.p. abaixo dos 9M16.

## Estrutura de Capital

A posição de cash totalizou 185,3 milhões de euros, apresentando uma diminuição de 57,1 milhões de euros desde setembro de 2016, justificada, nomeadamente, pela distribuição de dividendos no montante de 23,5 milhões de euros.

## 2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.162,5 milhões de euros nos 9M17, um crescimento de 3,4% face aos 9M16. O EBITDA alcançou 451,6 milhões de euros, um aumento de 4,6% face aos 9M16, representando uma margem EBITDA de 38,8%. O CAPEX atingiu 263,6 milhões de euros, um decréscimo de 9,9% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX aumentou 35,1%.

No final dos 9M17, a Dívida Financeira Líquida totalizou 1.079,8 milhões de euros, correspondendo a 1,9x EBITDA, um rácio conservador face à média do mercado.

A NOS publicou os resultados dos 9M17 a 8 de novembro de 2017, os quais estão disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Durante os 9M17, a cotação da ação da NOS desvalorizou 7,1%, de €5,638 para €5,240, que compara com uma valorização de 15,6% do PSI20.

### Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	3T16	3T17	Δ 17/16	2T17	q.o.q.	9M16	9M17	Δ 17/16
RGUs Totais	8.941,5	9.365,7	4,7%	9.254,3	1,2%	8.941,5	9.365,7	4,7%
RGUs Convergentes	3.272,9	3.631,5	11,0%	3.585,9	1,3%	3.272,9	3.631,5	11,0%

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros	3T16	3T17	Δ 17/16	2T17	q.o.q.	9M16	9M17	Δ 17/16
<b>DESTAQUES NOS</b>								
Volume de Negócios	381,0	393,1	3,2%	388,4	1,2%	1.124,1	1.162,5	3,4%
EBITDA	145,2	151,2	4,1%	156,7	-3,5%	431,8	451,6	4,6%
Margem EBITDA (%)	38,1%	38,5%	0,3pp	40,4%	-1,9pp	38,4%	38,8%	0,4pp
Resultado Líquido	27,5	33,6	22,4%	40,4	-16,7%	78,4	105,5	34,5%
CAPEX	96,6	90,8	-6,0%	85,7	5,9%	292,6	263,6	-9,9%
EBITDA-CAPEX	48,7	60,5	24,3%	71,1	-14,9%	139,1	188,0	35,1%

## 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 48,4% das suas receitas fora do mercado Português, estando 38,5% do total dos seus 1.024 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 76,1% 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 os 9M17, 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 o seu *Worldwide User Group* em Lisboa, com mais de 300 participantes e mais de 65 operadores de Telecomunicações. Já em outubro, a empresa organizou o *User Group Americas* em Miami. Também esteve presente no *Mobile World Congress* em Barcelona, onde apresentou a sua plataforma *online*, RAID. Cloud, 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 de risco digitais de consumidores e “*crowdsourced service assurance analytics*”, adoptando as mais recentes tecnologias em Inteligência Artificial e *Machine Learning*.

Durante este período, a empresa adquiriu dez novos clientes de telecomunicações – na Moldávia, Grécia, Austrália, Sri Lanka, 2 nos EUA, Benim, Geórgia, Reino Unido e Curaçao.

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, focada na prestação de serviços de cibersegurança 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, com equipas em Espanha, Portugal e México.

A S21Sec tem um forte compromisso com o setor do governo e uma colaboração constante com as agências de defesa e segurança.

Durante os 9M17, a empresa trabalhou no posicionamento do seu portefólio identificando-se como MSSP (todos os serviços fornecidos são construídos numa base contínua com os clientes). No que diz respeito ao seu 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 projeto com significativo número de licenças. Apesar do crescente número de ataques cibernéticos, nenhum cliente S21Sec foi afetado pelos 2 ataques globais, *WannaCry* e *Petya*, ocorridos em 2017.

Com reflexos positivos em termos de visibilidade da marca, a S21sec patrocinou o evento *Cyber Sec 2017* em San Sebastián, e participou em diversos eventos relevantes do sector como o “Mundo HackerDay”, “*Infosecurity Europe 2017*”, *Secure Payments & ID Congress 2017*”.

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 um reforço da quota de mercado do Saphety GOV com a angariação de 132 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 os primeiros contratos da Saphety DOC na Colômbia, o que mostra uma aceitação favorável do mercado local no que respeita à estratégia de mercado definida.

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 quase 28% 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 os 9M17, as receitas da Bizdirect cresceram 16,4% em relação aos 9M16 e a unidade de negócios *Cloud*, com foco na gestão de contratos Microsoft, na venda de infraestrutura e produtos e serviços da *Cloud*, cresceu as suas receitas em mais de 17%. A unidade de *Nearshore*, suportada pelo Centro de Competências da Bizdirect em Viseu, angariou 8 novos clientes.

As receitas internacionais representam 8,2% do total do Volume de Negócios e a notoriedade da Bizdirect no mercado europeu continua a crescer. O *Nearshore* conta já com 33 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 transitou recentemente 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 um nível de crescimento significativo e sustentável.

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 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, US VC fund of the Summit Series).

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	3T16	3T17	Δ 17/16	2T17	q.o.q.	9M16	9M17	Δ 17/16
<b>Volume de Negócios</b>	27,3	25,3	-7,3%	36,5	-30,6%	87,9	94,7	7,7%
Receitas de Serviço	20,6	18,9	-8,2%	21,2	-10,9%	62,6	60,0	-4,2%
Vendas	6,7	6,4	-4,4%	15,3	-57,9%	25,3	34,8	37,1%
Outras Receitas	0,1	0,5	-	0,4	47,7%	0,6	1,1	94,7%
<b>Custos Operacionais</b>	26,2	25,8	-1,8%	35,1	-26,6%	85,4	93,3	9,3%
Custos com Pessoal	11,0	11,8	7,7%	11,6	1,7%	30,7	35,3	14,7%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	6,5	6,6	1,6%	15,6	-58,0%	25,6	35,2	37,2%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	8,8	7,3	-16,2%	7,8	-6,1%	29,0	22,9	-21,1%
<b>EBITDA</b>	1,2	0,1	-92,9%	1,8	-95,0%	3,1	2,5	-19,0%
Margem EBITDA (%)	4,5%	0,3%	-4,2pp	4,8%	-4,5pp	3,6%	2,7%	-0,9pp
CAPEX Operacional <sup>(3)</sup>	3,0	1,8	-40,0%	2,1	-12,2%	7,6	5,7	-25,1%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	11,0%	7,1%	-3,9pp	5,6%	1,5pp	8,6%	6,0%	-2,6pp
EBITDA-CAPEX Operacional	-1,8	-1,7	3,5%	-0,3	-	-4,4	-3,1	29,4%
<b>CAPEX Total</b>	4,6	3,2	-29,9%	3,0	7,5%	10,1	8,7	-14,1%

(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 7,7% face aos 9M16, resultado de um primeiro semestre de 2017 muito forte. O Volume de negócios do 3Q17 decresceu face ao período homólogo, mas com sinais muito positivos da atividade comercial.



### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais apresentaram um crescimento de 9,3%, alcançando 93,3 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 14,7% motivado pelo crescimento do número de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 37,2% devido ao Custo das Vendas, em linha com um maior nível de Vendas, e os Outros Custos Operacionais apresentaram um diminuição de 21,1%, principalmente devido à redução dos custos de subcontratação.

### EBITDA

O EBITDA atingiu 2,5 milhões de euros, representando um crescimento de 19,0% face aos 9M16 e uma margem de 2,7%.

### EBITDA-CAPEX Operacional

Como consequência do menor nível de CAPEX Operacional, o EBITDA-CAPEX Operacional situou-se nos 3,1 milhões de euros negativos, apresentando um crescimento face ao período homólogo.

## 2.3 Media

---

Durante os 9M17, 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 o 1S17, 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 três 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*, mais do que compensaram o declínio nas receitas de circulação e de publicidade em papel, gerando um crescimento de 3,9% 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 25,0% face aos 9M16.

### 3. Anexo

#### Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	3T16	3T17	Δ 17/16	2T17	q.o.q.	9M16	9M17	Δ 17/16
<b>Volume de Negócios</b>	<b>30,5</b>	<b>28,7</b>	<b>-6,0%</b>	<b>40,3</b>	<b>-28,8%</b>	<b>98,1</b>	<b>105,1</b>	<b>7,1%</b>
Receitas de Serviço	21,7	20,1	-7,4%	22,9	-12,1%	66,7	64,1	-3,9%
Vendas	8,8	8,5	-2,7%	17,4	-50,9%	31,4	41,0	30,5%
Outras Receitas	0,2	0,8	-	0,6	27,9%	0,9	1,8	96,5%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>30,6</b>	<b>30,3</b>	<b>-1,1%</b>	<b>39,5</b>	<b>-23,3%</b>	<b>98,4</b>	<b>106,7</b>	<b>8,4%</b>
Custos com Pessoal	13,5	14,3	6,3%	13,8	3,8%	37,8	42,5	12,4%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	7,4	7,8	4,9%	16,7	-53,6%	28,5	38,6	35,2%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	9,7	8,2	-16,0%	8,9	-8,4%	32,1	25,6	-20,2%
<b>EBITDA</b>	<b>5,8</b>	<b>6,6</b>	<b>14,0%</b>	<b>10,5</b>	<b>-37,3%</b>	<b>16,5</b>	<b>23,9</b>	<b>44,6%</b>
EBITDA do portefólio <sup>(3)</sup>	0,1	-0,8	-	1,4	-	0,6	0,2	-61,7%
MEP <sup>(4)</sup>	5,7	7,4	31,1%	9,1	-18,3%	15,9	23,7	48,6%
Margem EBITDA do portefólio (%)	0,3%	-3,0%	-3,3pp	3,5%	-6,5pp	0,6%	0,2%	-0,4pp
Depreciações e Amortizações	3,4	2,4	-29,6%	2,4	-1,9%	8,0	7,3	-8,9%
<b>EBIT</b>	<b>2,4</b>	<b>4,2</b>	<b>75,7%</b>	<b>8,1</b>	<b>-48,0%</b>	<b>8,5</b>	<b>16,6</b>	<b>94,6%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,2</b>	<b>-15,6%</b>	<b>-0,4</b>	<b>39,1%</b>	<b>-5,2</b>	<b>-0,5</b>	<b>90,7%</b>
Proveitos Financeiros	1,4	0,5	-61,6%	1,5	-64,9%	14,2	2,8	-80,1%
Custos Financeiros	1,5	0,7	-52,1%	1,8	-59,8%	19,5	3,3	-83,0%
<b>EBT</b>	<b>2,2</b>	<b>4,0</b>	<b>80,8%</b>	<b>7,7</b>	<b>-48,4%</b>	<b>3,3</b>	<b>16,1</b>	<b>-</b>
Impostos	0,3	0,2	-42,2%	1,5	-87,0%	2,3	2,0	-16,7%
<b>Resultado direto</b>	<b>2,5</b>	<b>4,2</b>	<b>64,6%</b>	<b>9,2</b>	<b>-54,7%</b>	<b>5,7</b>	<b>18,1</b>	<b>-</b>
<b>Resultado indireto<sup>(5)</sup></b>	<b>-</b>	<b>7,1</b>	<b>-</b>	<b>-0,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,9</b>	<b>-</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>2,5</b>	<b>11,3</b>	<b>-</b>	<b>9,1</b>	<b>-</b>	<b>5,7</b>	<b>25,0</b>	<b>-</b>
Atribuível ao Grupo	2,5	11,3	-	9,1	24,0%	6,0	24,9	-
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	-9,7%	0,0	-48,9%	-0,3	0,1	-

(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 50% na SIRS, a participação de 50% na Big Data e a participação de 50% na ZOPT; (5) Inclui o MEP relacionado com os fundos AVP.

## Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	3T16	3T17	Δ 17/16	2T17	q.o.q.	9M16	9M17	Δ 17/16
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1.053,7</b>	<b>1.098,4</b>	<b>4,2%</b>	<b>1.097,7</b>	<b>0,1%</b>	<b>1.053,7</b>	<b>1.098,4</b>	<b>4,2%</b>
Ativo Não Corrente	741,5	829,8	11,9%	819,8	1,2%	741,5	829,8	11,9%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	30,8	28,4	-7,7%	28,9	-1,6%	30,8	28,4	-7,7%
Goodwill	27,6	23,4	-15,4%	23,5	-0,4%	27,6	23,4	-15,4%
Investimentos	676,3	766,4	13,3%	755,9	1,4%	676,3	766,4	13,3%
Impostos Diferidos Ativos	6,5	8,5	31,3%	8,4	1,7%	6,5	8,5	31,3%
Outros	0,3	3,0	-	3,0	0,0%	0,3	3,0	-
Ativo Corrente	312,2	268,6	-14,0%	277,9	-3,4%	312,2	268,6	-14,0%
Clientes	40,1	37,6	-6,3%	46,0	-18,3%	40,1	37,6	-6,3%
Liquidez	248,9	190,3	-23,5%	189,1	0,7%	248,9	190,3	-23,5%
Outros	23,2	40,7	75,6%	42,8	-5,0%	23,2	40,7	75,6%
<b>Capital Próprio</b>	<b>989,9</b>	<b>1.032,7</b>	<b>4,3%</b>	<b>1.021,8</b>	<b>1,1%</b>	<b>989,9</b>	<b>1.032,7</b>	<b>4,3%</b>
Atribuível ao Grupo	991,5	1.032,8	4,2%	1.022,0	1,1%	991,5	1.032,8	4,2%
Interesses Sem Controlo	-1,6	-0,2	90,3%	-0,2	8,0%	-1,6	-0,2	90,3%
<b>Total Passivo</b>	<b>63,8</b>	<b>65,8</b>	<b>3,1%</b>	<b>75,9</b>	<b>-13,3%</b>	<b>63,8</b>	<b>65,8</b>	<b>3,1%</b>
Passivo Não Corrente	11,0	19,4	75,7%	17,2	12,9%	11,0	19,4	75,7%
Empréstimos Bancários	4,4	3,2	-27,4%	3,2	-0,8%	4,4	3,2	-27,4%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	4,2	3,6	-13,4%	3,7	-0,6%	4,2	3,6	-13,4%
Outros	2,4	12,5	-	10,3	21,9%	2,4	12,5	-
Passivo Corrente	52,8	46,4	-12,1%	58,7	-20,9%	52,8	46,4	-12,1%
Empréstimos	1,1	1,2	13,0%	1,2	-2,2%	1,1	1,2	13,0%
Fornecedores	19,0	12,5	-34,1%	23,1	-45,7%	19,0	12,5	-34,1%
Outros	32,6	32,6	0,0%	34,3	-5,0%	32,6	32,6	0,0%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	3,3	2,1	-37,5%	2,4	-14,7%	8,2	6,6	-19,7%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	10,9%	7,3%	-3,6pp	6,0%	1,2pp	8,3%	6,2%	-2,1pp
CAPEX Total	4,9	3,5	-28,8%	3,4	3,4%	10,7	9,6	-10,5%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-3,2	-2,9	9,1%	-1,0	-186,4%	-7,6	-6,3	16,4%
Dívida Bruta	6,5	5,1	-22,2%	5,3	-3,9%	6,5	5,1	-22,2%
Dívida Líquida	-242,4	-185,3	23,6%	-183,8	-0,8%	-242,4	-185,3	23,6%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

## FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	3T16	3T17	Δ 17/16	2T17	q.o.q.	9M16	9M17	Δ 17/16
<b>EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional</b>	<b>-3,2</b>	<b>-2,9</b>	<b>9,1%</b>	<b>-1,0</b>	<b>-186,4%</b>	<b>-7,6</b>	<b>-6,3</b>	<b>16,4%</b>
Variação de Fundo de Maneio	3,4	-1,4	-	-4,8	71,7%	-0,5	-1,0	-95,3%
Items não Monetários e Outros	-0,7	1,0	-	1,0	1,2%	-0,8	0,6	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-0,5</b>	<b>-3,3</b>	<b>-</b>	<b>-4,8</b>	<b>32,3%</b>	<b>-8,9</b>	<b>-6,7</b>	<b>24,4%</b>
Investimentos	-0,7	-1,4	-103,8%	-1,9	25,6%	81,7	-3,4	-
Dividendos	10,3	7,5	-27,3%	9,0	-16,8%	20,1	16,5	-17,7%
Resultados Financeiros	-0,3	-0,9	-191,0%	-2,1	54,5%	-1,4	-2,8	-99,4%
Impostos	-0,1	-0,3	-129,8%	1,2	-	0,1	1,1	-
<b>FCF<sup>(1)</sup></b>	<b>8,6</b>	<b>1,5</b>	<b>-82,1%</b>	<b>1,4</b>	<b>7,3%</b>	<b>91,6</b>	<b>4,7</b>	<b>-94,9%</b>

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

Contacto para os Investidores

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

Tlf: +351 22 013 23 49