

RESULTADOS CONSOLIDADOS

9M18



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 122,7 milhões euros, cresceu 16,7% face a 9M17, ou 14,3% numa base comparável.

A NOS continuou a apresentar um sólido desempenho a nível do EBITDA, impulsionando a forte dinâmica do Free Cash Flow

Volume de negócios de 111,9 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 18,1% face a 9M17, ou 15,4% numa base comparável, com os mercados internacionais a representarem perto de 50%

Free Cash Flow de 54,1 milhões de euros impulsionado pelos 57,8 milhões de euros de distribuição de capital da Armilar Venture Partners relacionados com a ronda de financiamento da Outsystems

Resultado Líquido de 70,6 milhões de euros, significativamente acima de 9M17

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 sólido desempenho do EBITDA, impulsionado pela alavancagem operacional e enfoque na eficiência. O decréscimo antecipado no crescimento das receitas de telecomunicações tem sido compensado com sucesso por ganhos de eficiência produtiva, uma tendência que deverá continuar com a aceleração do programa de transformação. O Free Cash Flow, apesar dos investimentos estratégicos realizados em projetos de transformação tecnológica e operacional para garantir a competitividade no longo prazo, continuou a apresentar um forte desempenho. Durante o 3T18, o Free Cash Flow teve também um impacto positivo através de um influxo não recorrente relacionado com uma disputa legal.

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

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado de 9M18 atingiu os 122,7 milhões de euros, aumentando 16,7% quando comparado com 9M17. Excluindo a contribuição da Nextel, a empresa de cibersegurança adquirida no final do 2T18, o volume de negócios aumentou 14,3%.

Esta evolução positiva teve o contributo quer da área de tecnologia quer de media, com a área de tecnologia a apresentar um crescimento de 18,1% face a 9M17.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 122,7 milhões de euros, 15,0% acima do valor registado nos 9M17. Os Custos com Pessoal cresceram 7,8% refletindo o aumento do número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 25,1% para 48,3 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo acréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com o aumento das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 11,8%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 30,2 milhões de euros, justificado essencialmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS. O EBITDA do portefólio atingiu 1,5 milhões de euros, significativamente acima dos 0,2 milhões de euros apresentados nos 9M17.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom, motivado pelo crescimento do EBITDA, aumentou dos 16,6 milhões de euros em 9M17 para os 22,9 milhões de euros. Os Resultados Financeiros atingiram o valor de 0,3 milhões de euros nos 9M18, que compara com um valor negativo de 0,5 milhões de euros no ano anterior.

O EBT da Sonaecom cresceu de um valor de 16,1 milhões para um valor de 23,2 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.



O Resultado Indireto atingiu os 47,8 milhões de euros, que compara com um valor de 6,9 milhões de euros nos 9M17, justificado pelos ajustamentos ao justo valor em alguns dos ativos dos Fundos Armilar (AVP) e pelo ganho de capital gerado pela distribuição de capital do Fundo AVP II.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 70,5 milhões de euros, significativamente acima dos 24,9 milhões de euros obtidos em 9M17.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional diminuiu para 5,4 milhões de euros, representando 4,4% do Volume de Negócios, 1,9 p.p. abaixo do valor de 9M17.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 237,3 milhões de euros, apresentando um aumento de 39,4 milhões de euros desde dezembro de 2017, justificado pelos 19,8 milhões de euros de dividendos da ZOPT, pelos 55,2 milhões de euros recebidos do Fundo AVP II (líquido de impostos), do *cash flow* operacional positivo de 3,9 milhões de euros, e apesar dos investimentos no valor de 14,9 milhões de euros e dos 11,3 milhões de euros de distribuição de dividendos.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.167,3 milhões de euros em 9M18, um crescimento de 0,7% face aos 9M17.

O EBITDA alcançou 461,7 milhões de euros, um aumento de 2,9% face aos 9M17, representando uma margem EBITDA de 39,6%.

O CAPEX atingiu 280,4 milhões de euros em 9M18, um crescimento de 6,5% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 2,3%.

No final dos 9M18, a Dívida Financeira Líquida totalizou 1.064,5 milhões de euros, correspondendo a 1,8x EBITDA, com uma maturidade média de 3,2 anos.

A NOS publicou os resultados de 9M18 a 8 de novembro de 2018, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante os 9M18, a cotação da ação da NOS desvalorizou 5,9%, de €5.481 para €5.160 que compara com uma desvalorização de 0,5% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	3T17	3T18	Δ 18/17	2T18	q.o.q.	9M17	9M18	Δ 18/17
RGUs Totais	9 365,8	9 569,9	2,2%	9 498,8	0,7%	9 365,8	9 569,9	2,2%
RGUs Convergentes	3 631,5	3 842,7	5,8%	3 786,8	1,5%	3 631,5	3 842,7	5,8%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	3T17	3T18	Δ 18/17	2T18	q.o.q.	9M17	9M18	Δ 18/17
Volume de Negócios	392,1	395,0	0,7%	389,3	1,5%	1 159,7	1 167,3	0,7%
EBITDA	150,9	156,2	3,5%	158,8	-1,6%	448,8	461,7	2,9%
Margem EBITDA (%)	38,5%	39,5%	1,1pp	40,8%	-1,2pp	38,7%	39,6%	0,9pp
Resultado Líquido	32,9	44,1	34,1%	45,1	-2,2%	105,1	123,0	17,0%
CAPEX	91,3	101,0	10,7%	91,7	10,2%	263,2	280,4	6,5%
EBITDA-CAPEX	59,7	55,2	-7,5%	67,1	-17,7%	185,6	181,3	-2,3%

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 46,5% das suas receitas fora do mercado Português, estando 43,7% do total dos seus 1.201 colaboradores localizados fora de Portugal.

Empresas sob Controlo:

A **WeDo Technologies**, líder mundial no mercado de *Revenue Assurance* e *Fraud Management*, colabora com mais de 180 operadores de telecomunicações em mais de 100 países. Os mercados internacionais representam 79,5% do seu volume de negócios.

A liderança de mercado da WeDo foi reconhecida pela *Stratecast (Frost & Sullivan's Stratecast Global Communication Services Providers Financial Assurance Market Leadership)* e 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 9M18, a WeDo foi ainda selecionada como *"10 to Watch Company"* pela *Stratecast*.

Durante este período, a WeDo esteve presente no *Mobile World Congress*, em Barcelona, e angariou oito novos clientes de telecomunicações localizados na Coreia do Sul, na Indonésia, nos EUA, no Brasil, na Nigéria, no Casaquistão e na Arábia Saudita.

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 os 9M18, a empresa continuou a trabalhar no seu posicionamento como MSSP (todos os serviços fornecidos são construídos numa base contínua com os clientes), reforçando a equipa com um novo responsável de desenvolvimento de negócio e vendas.

Em junho, foi anunciada a aquisição da Nextel bem como o plano de fusão com a S21Sec, juntando assim duas empresas históricas no setor da cibersegurança em Espanha. A empresa resultante será o maior *"player puro"* (empresa especializada exclusivamente no setor da cibersegurança) da Península Ibérica, quer em termos de volume de negócios, quer em número de especialistas em cibersegurança.

A **Nextel** é uma empresa espanhola com 30 anos de experiência e uma referência em serviços de auditoria, consultadoria e também na integração das soluções de cibersegurança mais exigentes.

A Nextel consolidou no final de junho, o que significa que os resultados da Sonae IM no 3T18 apresentam o impacto desta nova aquisição.

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'*.

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 mais de 30,7% 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 9M18, 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 apresenta um contributo relevante para as receitas internacionais da Bizdirect, as quais já representam 9% do total 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 **Bright Pixel** é um *company builder studio* cujo objetivo é transformar a criação de novas empresas e a forma como as empresas lidam com a inovação. A Bright Pixel gere todo o ciclo de vida, desde as fases de experimentação e laboratório que têm como objetivo identificar ideias e projetos que devam integrar o seu programa de incubação. Investe e apoia o desenvolvimento de projetos criados internamente bem como de *startups* convidadas, no seu *roadmap* de desenvolvimento de produto e lançamento no mercado.

A Bright Pixel investe também em eventos, como o *Pixels Camp*, de forma a aproximar a sua atividade da comunidade tecnológica assim como promover uma relação estreita com os parceiros, desenvolvendo rápidas provas de conceito capazes de resolver as necessidades tecnológicas e de negócio nas áreas de retalho, *media*, cibersegurança e telecomunicações.



Participações Minoritárias (lista não exaustiva):

A **Probe.ly** teve início num projeto interno da Bright Pixel, foi a vencedora do *Caixa Capital Empreender Award 2017* e transitou de MVP (*Minimum Valuable Product*) para uma startup independente que deteta vulnerabilidades na segurança das aplicações *Web*.

Armilar Venture Funds são os 3 fundos de Capital de Risco nos quais a Sonae IM detém unidades de participação adquiridas ao Novo Banco. Com esta transação, concluída em dezembro de 2016, a Sonae IM reforçou o seu portefólio com participações relevantes em empresas de base tecnológica como a Outsystems e a Feedzai, que têm vindo a apresentar de forma consistente um nível de crescimento significativo e sustentável. Durante o 1S18, a Sonae IM registou um ganho significativo com a distribuição de capital do Fundo AVP II, após a venda parcial da Outsystems.

A **Stylesage** é uma plataforma de análise estratégica SaaS que ajuda os retalhistas e marcas de moda, lar e beleza de todo o mundo na tomada de decisões críticas em *pre, in e post season*. A Stylesage extrai diariamente dados de produtos de sites de concorrentes de comércio eletrónico em todo o mundo. Depois, com tecnologia inovadora em *machine learning* e *visual recognition*, a Stylesage trata, organiza e analisa as enormes quantidades de dados recolhidos num *dashboard* baseado em *cloud* que permite às marcas e aos retalhistas tomarem decisões informadas e orientadas, em áreas como o planeamento de linhas, otimização de preços e expansão global.

A **Ometria** é uma empresa inglesa detentora de uma plataforma de marketing assente em Inteligência Artificial e com a ambição de centralizar todas as comunicações entre os retalhistas e os seus clientes. Este investimento foi feito pela Sonae IM numa ronda de financiamento de série A de \$5m, juntamente com vários investidores estratégicos (incluindo Summit Action, o fundo VC da Summit Series).

A **Secucloud** é uma empresa sedeada na Alemanha que disponibiliza uma plataforma *cloud* para proteção de todos os dispositivos e sistemas operativos sem necessidade de instalação aplicacional, oferecendo às empresas Telco e ISPs uma solução de marca branca. A Sonae IM subscreveu integralmente uma ronda de financiamento Série B de vários milhões de euros.

A **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 sedeada em Espanha, com uma plataforma de segurança aplicacional para detetar vulnerabilidades no início do processo de desenvolvimento das aplicações. Com o objetivo de concretizar os seus planos de expansão internacional, a empresa lançou uma ronda de investimento de 1,5 milhões de euros, liderada pela Swaanlaab Venture Factory e participada pela JME Venture Capital e pela Sonae IM.

A **Jscrambler** é uma startup Portuguesa que desenvolve produtos de segurança para proteger a integridade de aplicações *web* ou *mobile* baseadas em JavaScript. A empresa lançou uma ronda de investimento Série-A, no montante de 2,3 milhões de dólares, a qual foi liderada pela Sonae IM, tendo a Portugal Ventures como co-investidora.

A **Nextail** é uma empresa espanhola que desenvolveu uma plataforma baseada em *Cloud* que combina inteligência artificial e análise prescritiva para melhorar os processos de gestão de stock e as operações de armazenamento dos retalhistas. A empresa lançou uma ronda de investimento série A de 10,0 milhões de dólares, liderada pela empresa de capital de risco com sede em Londres e Amsterdão, KEEN Venture Partners LLP ("KEEN"), juntamente com a Sonae IM e a investidora atual Nauta Capital. O novo financiamento está a ser usado para acelerar o desenvolvimento de produtos e duplicar o tamanho da equipa, à medida que cresce internacionalmente.

A **Case on IT** é uma empresa espanhola que desenvolveu o Medux, uma solução de *machine learning* que permite a medição, prevenção e análise da qualidade dos serviços de rede fixa, móvel e televisão. A Medux mede a experiência do cliente em mercados que conjuntamente servem mais de 600 milhões de usuários em todo o mundo. A empresa lançou uma ronda de investimento Série-B com a Sonae IM.

A **Reblaze** é uma empresa israelita que disponibiliza tecnologias de segurança patenteadas numa única plataforma, protegendo os ativos de ameaças na Internet. A empresa lançou uma ronda de investimento Série-A, na qual a Sonae IM participou, juntamente com a JAL Ventures e a Data Point Capital.

A **CiValue** é uma empresa israelita com escritórios em Nova Iorque, Paris e Telavive, e disponibiliza um produto *cloud-based* para marketing segmentado e personalização 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.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	3T17	3T18	Δ 18/17	2T18	q.o.q.	9M17	9M18	Δ 18/17
Volume de Negócios	25,3	36,4	43,9%	42,2	-13,6%	94,7	111,9	18,1%
Receitas de Serviço	18,9	23,7	25,5%	22,1	7,2%	60,0	65,8	9,7%
Vendas	6,4	12,7	97,8%	20,1	-36,6%	34,8	46,1	32,5%
Outras Receitas	0,5	0,5	-6,9%	0,3	68,6%	1,1	1,0	-11,4%
Custos Operacionais	25,8	35,6	38,1%	40,3	-11,7%	93,3	108,4	16,2%
Custos com Pessoal	11,8	14,1	19,0%	11,9	18,9%	35,3	38,5	9,2%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	6,6	12,3	87,8%	20,4	-39,7%	35,2	45,5	29,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	7,3	9,2	24,7%	8,0	14,3%	22,9	24,4	6,6%
EBITDA	0,1	1,1	-	2,1	-49,1%	2,5	3,7	44,8%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	0,1	1,3	-	2,2	-38,2%	2,5	4,5	75,9%
MEP ⁽⁴⁾	0,0	-0,3	-	-0,1	-	0,0	-0,8	-
Margem EBITDA do Portefólio (%)	0,3%	3,7%	3,3pp	5,1%	-1,5pp	2,7%	4,0%	1,3pp
CAPEX Operacional ⁽⁵⁾	1,8	1,3	-26,7%	2,1	-36,2%	5,7	4,9	-13,2%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	7,1%	3,6%	-3,5pp	4,9%	-1,3pp	6,0%	4,4%	-1,6pp
EBITDA do Portefólio-CAPEX Operacional	-1,7	0,0	-	0,1	-82,7%	-3,1	-0,5	85,3%
CAPEX Total	3,2	6,5	99,9%	10,0	-35,4%	8,7	19,8	127,7%

(1) Custos Comerciais = Custo das Vendas+ Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (3) Inclui os negócios integralmente consolidados na área Tecnológica; (4) Inclui a participação de 50% na Big Data, a participação de 27,45% na Secucloud e a participação de 22,88% na Probe.ly; (5) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros

Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 18,1% face aos 9M17, ou 15,4% numa base comparável (excluindo a contribuição da Nextel).

Esta evolução foi suportada numa performance muito positiva a nível comercial em todas as empresas.

Quando comparado com o último trimestre, e apesar da contribuição da Nextel, o volume de negócios decresceu 13,6%, justificado pelo menor volume de receitas da Bizdirect.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 16,2% registando 108,4 milhões de euros. Os Custos com Pessoal aumentaram 9,2% devido ao crescimento do número de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 29,4%, principalmente devido ao Custo das Vendas alinhados com o maior nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 6,6%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA atingiu 3,7 milhões de euros, aumentando 44,8% face aos 9M17. O EBITDA do portefólio alcançou os 4,5 milhões de euros, registando um acréscimo de 75,9% quando comparado com 9M17, e uma margem de 4,0%.

EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional

O EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional situou-se nos 0,5 milhões de euros negativos, apresentando um crescimento face aos 9M17, como consequência do menor nível de CAPEX Operacional mas também do crescimento do EBITDA.



2.3 Media

Durante os 9M18, 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 Ípsilon, e pela Design – Meios & Publicidade que lhe atribuiu uma Menção Honrosa.

Durante o 3T18, e com uma nova direção editorial, o Público continuou a lançar importantes iniciativas que têm vindo a reforçar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa: a renovação do painel de opinião, a melhoria no processo de distribuição do jornal e o reforço de capacidades digitais, em simultâneo com o desenvolvimento de dois projetos digitais de media financiados pelos Fundos de Inovação do Google DNI (*Digital News Initiatives*).

O desempenho positivo das receitas de subscrição *online* e conteúdos conjuntamente com uma nova metodologia de registo de custos de distribuição traduziram-se num crescimento de 1,5% no total das receitas, quando comparadas com os 9M17.

3. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	3T17	3T18	Δ 18/17	2T18	q.o.q.	9M17	9M18	Δ 18/17
Volume de Negócios	28,7	40,0	39,4%	46,1	-13,2%	105,1	122,7	16,7%
Receitas de Serviço	20,1	24,8	23,2%	23,9	3,7%	64,1	69,9	9,0%
Vendas	8,5	15,2	77,7%	22,2	-31,5%	41,0	52,8	28,9%
Outras Receitas	0,8	0,7	-14,9%	0,5	30,7%	1,8	1,6	-13,8%
Custos Operacionais	30,3	40,4	33,3%	45,3	-10,9%	106,7	122,7	15,0%
Custos com Pessoal	14,3	16,7	16,2%	14,2	17,2%	42,5	45,8	7,8%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	7,8	13,3	71,0%	21,3	-37,8%	38,6	48,3	25,1%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,2	10,4	27,5%	9,8	6,8%	25,6	28,6	11,8%
EBITDA	6,6	10,3	56,7%	11,8	-12,7%	23,9	30,2	26,1%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	-0,8	0,3	-	1,2	-79,6%	0,2	1,5	-
MEP ⁽⁴⁾	7,4	10,1	35,4%	10,6	-4,9%	23,7	28,7	21,0%
Margem EBITDA do portefólio (%)	-3,0%	0,6%	3,6pp	2,7%	-2,1pp	0,2%	1,2%	1,0pp
Depreciações e Amortizações	2,4	2,9	20,0%	2,5	13,5%	7,3	7,3	0,2%
EBIT	4,2	7,5	77,4%	9,3	-19,9%	16,6	22,9	37,5%
Resultados Financeiros	-0,2	0,2	-	0,4	-55,4%	-0,5	0,3	-
Proveitos Financeiros	0,5	0,8	59,8%	1,4	-38,7%	2,8	3,2	11,8%
Custos Financeiros	0,7	0,6	-13,1%	0,9	-31,0%	3,3	2,9	-14,0%
EBT	4,0	7,7	91,9%	9,7	-21,4%	16,1	23,2	43,6%
Impostos	0,2	0,0	-84,7%	-0,2	-	2,0	-0,4	-
Resultado direto	4,2	7,7	83,7%	9,6	-19,7%	18,1	22,8	25,9%
Resultado indireto⁽⁵⁾	7,1	-0,1	-	48,4	-	6,9	47,8	-
Resultado Líquido	11,3	7,6	-	58,0	-	25,0	70,6	183,0%
Atribuível ao Grupo	11,3	7,6	-32,9%	57,9	-86,9%	24,9	70,5	183,3%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	-0,1	-	0,0	-	0,1	0,0	-70,2%

(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 pela Sonaecom; (4) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 50% na SIRS, a participação de 50% na Big Data, a participação de 50% na ZOPT, a participação de 27,45% na Secucloud e a participação de 22,88% na ProbeIy; (5) Inclui o MEP relacionado com os fundos AVP e respetivos impostos associados

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	3T17	3T18	Δ 18/17	2T18	q.o.q.	9M17	9M18	Δ 18/17
Total Ativo Líquido	1 098,4	1 165,4	6,1%	1 175,4	-0,8%	1 098,4	1 165,4	6,1%
Ativo Não Corrente	829,8	854,2	2,9%	847,8	0,8%	829,8	854,2	2,9%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	28,4	26,5	-6,7%	28,0	-5,1%	28,4	26,5	-6,7%
Goodwill	23,4	25,6	9,5%	25,1	2,0%	23,4	25,6	9,5%
Investimentos	766,4	788,6	2,9%	781,6	0,9%	766,4	788,6	2,9%
Impostos Diferidos Ativos	8,5	10,8	26,4%	10,8	-0,1%	8,5	10,8	26,4%
Outros	3,0	2,7	-11,9%	2,3	18,5%	3,0	2,7	-11,9%
Ativo Corrente	268,6	311,2	15,8%	327,6	-5,0%	268,6	311,2	15,8%
Clientes	37,6	33,7	-10,5%	45,1	-25,3%	37,6	33,7	-10,5%
Liquidez	190,3	245,2	28,8%	251,0	-2,3%	190,3	245,2	28,8%
Outros	40,7	32,3	-20,6%	31,5	2,5%	40,7	32,3	-20,6%
Capital Próprio	1 032,7	1 075,9	4,2%	1 073,6	0,2%	1 032,7	1 075,9	4,2%
Atribuível ao Grupo	1 032,8	1 077,2	4,3%	1 074,7	0,2%	1 032,8	1 077,2	4,3%
Interesses Sem Controlo	-0,2	-1,4	-	-1,2	-17,7%	-0,2	-1,4	-
Total Passivo	65,8	89,5	36,1%	101,8	-12,1%	65,8	89,5	36,1%
Passivo Não Corrente	19,4	23,1	19,0%	23,4	-1,2%	19,4	23,1	19,0%
Empréstimos Bancários	3,2	3,7	16,6%	4,0	-7,7%	3,2	3,7	16,6%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,6	3,3	-10,2%	3,1	4,3%	3,6	3,3	-10,2%
Outros	12,5	16,1	28,2%	16,2	-0,7%	12,5	16,1	28,2%
Passivo Corrente	46,4	66,5	43,2%	78,5	-15,3%	46,4	66,5	43,2%
Empréstimos	1,2	3,9	-	3,6	8,2%	1,2	3,9	-
Fornecedores	12,5	13,5	7,6%	24,7	-45,4%	12,5	13,5	7,6%
Outros	32,6	49,0	50,3%	50,1	-2,1%	32,6	49,0	50,3%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	2,1	1,4	-32,6%	2,4	-40,6%	6,6	5,4	-18,2%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	7,3%	3,5%	-3,7pp	5,1%	-1,6pp	6,2%	4,4%	-1,9pp
CAPEX Total	3,5	6,6	86,6%	10,3	-36,5%	9,6	20,3	111,2%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-2,9	-1,1	60,8%	-1,1	-2,5%	-6,3	-3,9	39,0%
Dívida Bruta	5,1	7,9	56,7%	8,0	-1,0%	5,1	7,9	56,7%
Dívida Líquida	-185,3	-237,3	-28,1%	-243,0	2,4%	-185,3	-237,3	-28,1%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	3T17	3T18	Δ 18/17	2T18	q.o.q.	9M17	9M18	Δ 18/17
EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional	-2,9	-1,1	60,8%	-1,1	-2,5%	-6,3	-3,9	39,0%
Varição de Fundo de Maneio	-1,4	9,0	-	-8,5	-	-1,0	3,6	-
Itens não Monetários e Outros	1,0	-0,2	-	4,2	-	0,6	4,1	-
Cash Flow Operacional	-3,3	7,7	-	-5,5	-	-6,7	3,9	-
Investimentos	-1,4	-5,1	-	47,2	-	-3,4	40,3	-
Dividendos	7,5	2,5	-66,7%	17,3	-85,5%	16,5	19,8	19,6%
Resultados Financeiros	-0,9	0,4	-	1,1	-63,4%	-2,8	1,1	-
Impostos	-0,3	-11,1	-	-0,1	-	1,1	-11,0	-
FCF⁽¹⁾	1,5	-5,6	-	60,1	-	4,7	54,1	-

(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