

RESULTADOS
CONSOLIDADOS
2017



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 6,9% face a 2016, atingindo os 139,6 milhões de euros, impulsionado sobretudo pela área de Tecnologia

Na área de Telecomunicações, a NOS reforçou as quotas de mercado em todos os segmentos, gerando um sólido crescimento das receitas operacionais

Volume de negócios de 125,9 milhões de euros na área de Tecnologia, a crescer 7,9% versus 2016, com os mercados internacionais a representarem mais de 50%

Free Cash Flow de 16,1 milhões de euros, incluindo os vários investimentos realizados em novas empresas tecnológicas

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 todos os serviços principais, registando um crescimento do total de RGUs e das receitas operacionais.

Na área de Tecnologia, durante 2017, prosseguiram as iniciativas de expansão do portefólio, com a conclusão de seis novos investimentos, o lançamento formal de um novo fundo *early-stage* e com reforços de investimento nalgumas empresas do portefólio, gerindo ainda um *pipeline* forte, com vários processos ativos em todas as fases de investimento.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado atingiu os 139,6 milhões de euros, 6,9% acima de 2016, com contributos positivos das áreas de tecnologia e de media.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 141,9 milhões de euros, 8,1% acima do valor registado em 2016. Os Custos com Pessoal cresceram 11,1% refletindo o aumento do número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 33,7% para 48,8 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 27,3 milhões de euros, 52,3% acima do valor alcançado em 2016, 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 0,3 milhões de euros.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom registou um crescimento significativo, dos 2,5 milhões de euros para os 17,8 milhões de euros, motivado pelo crescimento do EBITDA mas também influenciado pelo menor nível de depreciações.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 1,0 milhão de euros, que compara com um valor negativo de 5,3 milhões de euros em 2016.

O EBT da Sonaecom cresceu de um valor negativo de 2,8 milhões para um valor de 16,8 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBITDA e dos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto de 6,8 milhões de euros está relacionado com os Fundos Armilar (AVP) e os ajustamentos ao justo valor em alguns dos seus ativos. Em 2016, o valor de 28,5 milhões de euros está relacionada com a aquisição destes fundos.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 22,8 milhões de euros, que compara com 48,1 milhões de euros obtidos em 2016.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional diminuiu para 8,6 milhões de euros, representando 6,1% do Volume de Negócios, 1,9 p.p. abaixo do valor de 2016.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 197,9 milhões de euros, apresentando uma diminuição de 6,3 milhões de euros desde dezembro de 2016, justificada, nomeadamente, pela distribuição de dividendos no montante de 23,5 milhões de euros, a qual não foi totalmente compensada pelo free cash flow positivo gerado no exercício.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.561,8 milhões de euros em 2017, um crescimento de 3,1% face a 2016. O EBITDA alcançou 580,6 milhões de euros, um aumento de 4,3% face a 2016, representando uma margem EBITDA de 37,2%. O CAPEX atingiu 380,6 milhões de euros, um decréscimo de 3,1% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX aumentou 21,9%.

No final de 2017, a Dívida Financeira Líquida totalizou 1.085,5 milhões de euros, correspondendo a 1,9x EBITDA, e com uma maturidade média de 3 anos.

A NOS publicou os resultados de 2017 a 12 de março de 2018, os quais estão disponíveis em www.nos.pt

Durante 2017, a cotação da ação da NOS desvalorizou 2,86%, de €5,638 para €5,481, que compara com uma valorização de 15,2% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	4T16	4T17	Δ 17/16	3T17	q.o.q.	2016	2017	Δ 17/16
RGUs Totais	9 076,8	9 411,7	3,7%	9 365,7	0,5%	9 076,8	9 411,7	3,7%
RGUs Convergentes	3 387,2	3 650,6	7,8%	3 631,5	0,5%	3 387,2	3 650,6	7,8%

Indicadores Financeiros

DESTAQUES NOS	4T16	4T17	Δ 17/16	3T17	q.o.q.	2016	2017	Δ 17/16
Volume de Negócios	390,9	399,3	2,2%	393,1	1,6%	1 515,0	1 561,8	3,1%
EBITDA	125,0	129,1	3,3%	151,2	-14,6%	556,7	580,6	4,3%
Margem EBITDA (%)	32,0%	32,3%	0,4pp	38,5%	-6,0pp	36,7%	37,2%	0,4pp
Resultado Líquido	12,0	18,6	55,3%	33,6	-44,6%	90,4	124,1	37,3%
CAPEX	100,0	117,0	17,0%	90,8	28,9%	392,7	380,6	-3,1%
EBITDA-CAPEX	24,9	12,1	-51,6%	60,5	-80,0%	164,1	200,1	21,9%

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 50,3% das suas receitas fora do mercado Português, estando 38,7% do total dos seus 1.028 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 77,1% 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 2017, a WeDo organizou o seu *Worldwide User Group* em Lisboa, com mais de 300 participantes e mais de 65 operadores de Telecomunicações. A empresa organizou também o *User Group Americas* em Miami e um evento regional na Malásia, o qual contou com a presença de mais de 85 convidados incluindo 17 operadores de Telecomunicações. 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*”, adotando as mais recentes tecnologias nas áreas de Inteligência Artificial e *Machine Learning*.

Durante 2017, a empresa adquiriu dezassete novos clientes de telecomunicações – Moldávia, Grécia, Austrália, Sri Lanka, EUA, Benim, Geórgia, Reino Unido, Curaçao, Vietnam, Brasil, África do Sul e Nigéria.

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 2017, 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 um número de licenças significativo. 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 o *S21Sec Revolution Event*, organizado em conjunto com *Cymulate* and *FireEye*. A empresa participou ainda em diversos eventos relevantes do setor como o “*Mundo HackerDay*”, “*Infosecurity Europe 2017*”, *Secure Payments & ID Congress 2017*”, “*E-crime & Cybersecurity Spain*”, “*Cybercamp 2017*”, “*IX International Congress of Industrial Cyber Security*” em Madrid, “*ATM & Cyber Security*” em Londres e o “*Prevent of Fraud & security Congress*” na Colômbia, entre outros.

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 151 novos clientes. O Saphety DOC também apresentou crescimento e o projeto EBP – “*Electronic Billing Presentment*” – na Oi evoluiu favoravelmente. Depois da homologação da plataforma da fatura eletrónica pelas autoridades Colombianas em 2016, a Saphety celebrou os primeiros contratos da Saphety DOC na Colômbia, alinhado com a 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 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 2017, as receitas da Bizdirect cresceram 16,0% 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 7 novos clientes.

As receitas internacionais representam 7,7% do total do Volume de Negócios e a notoriedade da Bizdirect no mercado europeu continua a crescer. O *Nearshore* conta já com 32 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** 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.

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 **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.

Indicadores Financeiros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	4T16	4T17	Δ 17/16	3T17	q.o.q.	2016	2017	Δ 17/16
Volume de Negócios	28,8	31,2	8,5%	25,3	23,3%	116,7	125,9	7,9%
Receitas de Serviço	22,1	21,9	-0,9%	18,9	16,1%	84,7	81,9	-3,3%
Vendas	6,6	9,3	39,7%	6,4	44,4%	32,0	44,0	37,7%
Outras Receitas	0,4	0,7	61,8%	0,5	25,9%	1,0	1,8	81,2%
Custos Operacionais	27,7	29,7	7,6%	25,8	15,5%	113,0	123,1	8,9%
Custos com Pessoal	10,8	12,1	11,7%	11,8	2,2%	41,6	47,4	13,9%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	6,7	9,3	37,9%	6,6	41,7%	32,4	44,5	37,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	10,1	8,3	-17,2%	7,3	13,6%	39,1	31,2	-20,1%
EBITDA	1,5	2,1	39,0%	0,1	-	4,7	4,7	0,1%
Margem EBITDA (%)	5,3%	6,8%	1,5pp	0,3%	6,5pp	4,0%	3,7%	-0,3pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	2,1	1,6	-21,8%	1,8	-9,1%	9,7	7,3	-24,4%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	7,3%	5,3%	-2,0pp	7,1%	-1,9pp	8,3%	5,8%	-2,5pp
EBITDA-CAPEX Operacional	-0,6	0,5	-	-1,7	-	-5,0	-2,6	47,2%
CAPEX Total	34,4	10,7	-69,0%	3,2	-	44,6	19,4	-56,5%

(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 7,9% face a 2016, beneficiando da aceleração da tendência de crescimento no 4T suportado por uma performance muito positiva a nível comercial.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais apresentaram um crescimento de 8,9%, alcançando os 123,1 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 13,9% devido ao crescimento do número de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 37,4% devido ao Custo das Vendas, em linha com um maior nível de Vendas, e os Outros Custos Operacionais apresentaram uma diminuição de 20,1%, principalmente devido à redução dos custos de subcontratação.

EBITDA

O EBITDA atingiu 4,7 milhões de euros, ligeiramente acima de 2016 e com uma margem de 3,7%.

EBITDA-CAPEX Operacional

Como consequência do menor nível de CAPEX Operacional, o EBITDA-CAPEX Operacional situou-se nos 2,6 milhões de euros negativos, apresentando um crescimento face ao ano anterior.

2.3 Media

Durante 2017, 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 ano, o Público foi também galardoado com o Prémio 5 Estrelas na categoria de Órgão de Comunicação Social como uma das marcas preferidas dos Portugueses. A UNESCO também atribuiu dois prémios honoríficos na categoria de "Direitos Humanos e Integração", em conjunto com vários outros reconhecimentos em artigos específicos.

Durante 2017, o Público continuou 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 geraram um crescimento de 0,3% no total das receitas, quando comparadas com o ano anterior. A circulação total paga cresceu 6,0% face a 2016. O EBITDA recorrente, apesar de negativo, registou um crescimento de 11,0% face a 2016.

3. Remuneração Acionista

O Conselho de Administração aprovou a proposta de distribuição de um dividendo ilíquido de 3,7 cêntimos por ação, representando um rácio *pay-out* de 50% do Resultado Líquido Consolidado atribuível ao Grupo e um *dividend yield* de 1,5%, considerando a cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2017. Esta proposta está sujeita a aprovação na Assembleia Geral de Acionistas.

4. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T16	4T17	Δ17/16	3T17	q.o.q.	2016	2017	Δ17/16
Volume de Negócios	32,4	34,5	6,3%	28,7	20,1%	130,5	139,6	6,9%
Receitas de Serviço	23,8	23,4	-1,7%	20,1	16,1%	90,5	87,5	-3,3%
Vendas	8,6	11,1	28,2%	8,5	29,6%	40,0	52,0	30,0%
Outras Receitas	0,6	0,9	44,1%	0,8	10,7%	1,5	2,7	76,0%
Custos Operacionais	32,8	35,2	7,3%	30,3	16,2%	131,2	141,9	8,1%
Custos com Pessoal	13,7	14,8	7,7%	14,3	2,9%	51,5	57,3	11,1%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	8,0	10,3	28,3%	7,8	32,0%	36,5	48,8	33,7%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	11,1	10,2	-8,1%	8,2	24,7%	43,2	35,8	-17,1%
EBITDA	1,4	3,4	142,9%	6,6	-48,7%	17,9	27,3	52,3%
EBITDA do portfólio ⁽³⁾	0,2	0,1	-57,5%	-0,8	-	0,8	0,3	-60,7%
MEP ⁽⁴⁾	1,2	3,3	177,9%	7,4	-55,8%	17,1	27,0	57,6%
Margem EBITDA do portfólio (%)	0,6%	0,3%	-0,4pp	-3,0%	3,2pp	0,6%	0,2%	-0,4pp
Depreciações e Amortizações	7,5	2,1	-71,5%	2,4	-10,8%	15,5	9,4	-39,2%
EBIT	-6,1	1,2	-	4,2	-71,4%	2,5	17,8	-
Resultados Financeiros	-0,1	-0,6	-	-0,2	-152,1%	-5,3	-1,0	80,4%
Proveitos Financeiros	0,6	1,8	180,5%	0,5	-	14,9	4,6	-68,9%
Custos Financeiros	0,7	2,3	-	0,7	-	20,2	5,7	-71,9%
EBT	-6,2	0,6	-	4,0	-83,7%	-2,8	16,8	-
Impostos	19,8	-2,7	-	0,2	-	22,2	-0,8	-
Resultado direto	13,7	-2,1	-	4,2	-	19,3	16,0	-16,9%
Resultado indireto⁽⁵⁾	28,5	0,0	-	7,1	-	28,5	6,8	-
Resultado Líquido	42,1	-2,1	-	11,3	-	47,8	22,9	-52,1%
Atribuível ao Grupo	42,1	-2,1	-	11,3	-	48,1	22,8	-52,7%
Atribuível a Interesses Sem Controle	0,0	0,1	-	0,0	-	-0,4	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 ZDPT; (5) Inclui o MEP relacionado com os fundos AVP.

Balço Consolidado

BALANÇO CONSOLIDADO	4T16	4T17	Δ17/16	3T17	q.o.q.	2016	2017	Δ17/16
Total Ativo Líquido	1 104,5	1 105,6	0,1%	1 098,4	0,7%	1 104,5	1 105,6	0,1%
Ativo Não Corrente	812,8	839,9	3,3%	829,8	1,2%	812,8	839,9	3,3%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	30,1	28,2	-6,2%	28,4	-0,7%	30,1	28,2	-6,2%
Goodwill	23,7	23,4	-1,4%	23,4	-0,1%	23,7	23,4	-1,4%
Investimentos	746,6	777,9	4,2%	766,4	1,5%	746,6	777,9	4,2%
Impostos Diferidos Ativos	9,3	7,3	-21,4%	8,5	-14,2%	9,3	7,3	-21,4%
Outros	3,1	3,2	0,9%	3,0	3,8%	3,1	3,2	0,9%
Ativo Corrente	291,7	265,7	-8,9%	268,6	-1,1%	291,7	265,7	-8,9%
Clientes	47,1	47,2	0,1%	37,6	25,5%	47,1	47,2	0,1%
Liquidez	210,3	202,0	-3,9%	190,3	6,1%	210,3	202,0	-3,9%
Outros	34,3	16,5	-51,9%	40,7	-59,5%	34,3	16,5	-51,9%
Capital Próprio	1 033,1	1 031,9	-0,1%	1 032,7	-0,1%	1 033,1	1 031,9	-0,1%
Atribuível ao Grupo	1 033,3	1 030,3	-0,3%	1 032,8	-0,2%	1 033,3	1 030,3	-0,3%
Interesses Sem Controle	-0,2	1,6	-	-0,2	-	-0,2	1,6	-
Total Passivo	71,3	73,7	3,4%	65,8	12,1%	71,3	73,7	3,4%
Passivo Não Corrente	19,7	18,5	-6,2%	19,4	-4,5%	19,7	18,5	-6,2%
Empréstimos Bancários	3,8	2,4	-36,4%	3,2	-25,4%	3,8	2,4	-36,4%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	4,9	3,6	-26,8%	3,6	-1,1%	4,9	3,6	-26,8%
Outros	11,1	12,5	13,2%	12,5	-0,2%	11,1	12,5	13,2%
Passivo Corrente	51,6	55,2	7,0%	46,4	19,1%	51,6	55,2	7,0%
Empréstimos	1,2	1,2	-3,0%	1,2	-0,6%	1,2	1,2	-3,0%
Fornecedores	15,6	16,0	2,6%	12,5	27,7%	15,6	16,0	2,6%
Outros	34,7	38,0	9,4%	32,6	16,5%	34,7	38,0	9,4%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	2,4	2,0	-16,1%	2,1	-4,1%	10,5	8,6	-18,9%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	7,3%	5,8%	-1,5pp	7,3%	-1,5pp	8,1%	6,1%	-1,9pp
CAPEX Total	34,7	11,0	-68,2%	3,5	-	45,5	20,6	-54,6%
EBITDA de portfólio-CAPEX Operacional	-2,2	-1,9	12,1%	-2,9	34,9%	-9,7	-8,2	15,4%
Dívida Bruta	6,0	4,1	-31,8%	5,1	-18,7%	6,0	4,1	-31,8%
Dívida Líquida	-204,2	-197,9	3,1%	-185,3	-6,8%	-204,2	-197,9	3,1%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	4T16	4T17	Δ17/16	3T17	q.o.q.	2016	2017	Δ17/16
EBITDA do portfólio -CAPEX Operacional	-2,2	-1,9	12,1%	-2,9	34,9%	-9,7	-8,2	15,5%
Varição de Fundo de Maneio	-4,4	23,6	-	-1,4	-	-4,9	22,6	-
Itens não Monetários e Outros	2,9	1,2	-59,4%	1,0	13,9%	2,1	1,8	-14,4%
Cash Flow Operacional	-3,7	22,9	-	-3,3	-	-12,5	16,2	-
Investimentos	-35,0	-8,7	75,1%	-1,4	-	46,8	-12,1	-
Dividendos	0,0	0,0	-	7,5	-100,0%	20,1	16,5	-17,7%
Resultados Financeiros	0,9	-1,2	-	-0,9	-24,3%	-0,5	-4,0	-
Impostos	-0,2	-1,5	-	-0,3	-	-0,1	-0,5	-
FCF⁽¹⁾	-37,9	11,5	-	1,5	-	53,6	16,1	-69,9%

(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