

RESULTADOS  
CONSOLIDADOS  
2016



*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 a crescer 0,8% versus 2015 e Receitas de Serviço a crescer 1,1%, impulsionadas pelo crescimento de 8,4% no quarto trimestre, na área de Tecnologia

Na NOS, forte crescimento das receitas operacionais (+4,9%) e do EBITDA (+4,4%) apesar dos custos mais elevados nos conteúdos desportivos *premium*

Volume de negócios de 116,7 milhões de euros na área de Tecnologia, com os mercados internacionais a representarem 53,6%

*Cash Flow* positivo de 53,6 milhões de euros, resultante da venda da participação direta de 2,14% na NOS e o correspondente dividendo, já considerando os investimentos na área de Tecnologia, incluindo a aquisição de unidades de participação em 3 fundos de capital de risco

# 2. Resultados Consolidados Sonaecom

---

A área de Telecomunicações, com uma participação de 50% na ZOPT – consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial – agora com uma participação de 52,15% na NOS, após a venda da participação directa de 2,14% da Sonaecom, em junho de 2016, continua a apresentar um forte desempenho.

As receitas operacionais consolidadas cresceram significativamente e geraram um sólido crescimento a nível de EBITDA, apesar dos impactos, a partir do último trimestre, dos novos contratos de conteúdos desportivos e consequente inflação nos custos de programação. As RGUs, impulsionadas pelo alargamento de cobertura, os pacotes convergentes e as contas B2B, continuaram a apresentar um forte crescimento.

Na área de Tecnologia, prosseguiram as iniciativas de expansão do portefólio. A criação da Bright Pixel, lançada em abril, posicionada como um *company builder studio*, representa um reforço significativo na identificação de oportunidades de investimento em projetos *early stage*. Durante o primeiro semestre, a Sonae IM e a S21Sec reforçaram a sua posição no mercado europeu de cibersegurança, através da aquisição da Sysvalue. Com esta aquisição, a Sonae IM detém agora, através das suas empresas de portefólio, a posição de liderança em cibersegurança em Portugal, sendo capaz de alavancar sinergias significativas entre o Grupo S21Sec Gestión e a Sysvalue. Em julho, foi anunciada a aquisição da InovRetail, uma empresa de análise de dados que apoia o processo de tomada de decisão do retalhista e, em agosto, foi anunciado um acordo com o Novo Banco, S.A., numa transação que envolveu a aquisição de unidades de participação em 3 fundos de capital de risco (*Armilar Ventures Funds*). Esta transação, na qual a Sonae IM se apresentou como principal investidor, concluiu-se em dezembro, após a necessária autorização do Banco de Portugal, e permitiu reforçar o portefólio através de participações relevantes em empresas de base tecnológica, como a Outsystems e a Feedzai.

## Volume de Negócios

Em 2016, o Volume de Negócios consolidado alcançou 130,5 milhões de euros, aumentando 0,8% face a 2015. Este crescimento foi impulsionado por um acréscimo de 1,1% nas Receitas de Serviço e de 0,2% nas Vendas de Equipamento. Deve destacar-se que, pelo terceiro trimestre consecutivo, as Receitas de Serviço apresentaram uma evolução positiva, quando comparadas com o mesmo trimestre do ano anterior.

## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 131,2 milhões de euros, 2,3% acima do valor registado em 2015. O nível de Custos com Pessoal cresceu 0,5% devido a um acréscimo no número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 2,1% para 36,5 milhões de euros, impulsionados pelo acréscimo do Custo das Mercadorias Vendidas, em linha com o aumento das Vendas de Equipamento, mas também devido aos custos de marketing. Quanto aos Outros Custos Operacionais, o acréscimo é maioritariamente explicado pelo maior valor dos Serviços Subcontratados.

## EBITDA

O EBITDA total atingiu 17,9 milhões de euros, 16,6% abaixo do valor alcançado em 2015, justificado essencialmente pelo decréscimo do EBITDA do portefólio mas também pela diminuição de 4,0% da linha do Método de Equivalência Patrimonial (MEP), sendo esta influenciada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS.

## Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu 76,9% para 2,5 milhões de euros, explicado pelo menor valor do EBITDA e pelo valor mais elevado das depreciações.



Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 5,3 milhões de euros em 2016, influenciados negativamente pelo ajustamento ao justo valor da participação direta na NOS, que tem por base o preço de mercado até à sua venda e que resultou num valor negativo de 15,7 milhões de euros, e influenciados positivamente por 1,8 milhões de euros de dividendos recebidos e pela mais-valia gerada pela venda à ZOPT da participação direta de 2,14% na NOS. Em 2015, este ajustamento ao justo valor foi positivo em 22,1 milhões de euros e os dividendos recebidos ascenderam a 1,5 milhões de euros.

O EBT da Sonaecom decresceu para um valor negativo de 2,8 milhões de euros, sendo este decréscimo explicado pelo desempenho ao nível dos Resultados Financeiros.

Os impostos atingiram um valor positivo de 22,2 milhões de euros, impactados positivamente pela liquidação de duas subsidiárias, a Sonaecom BV e a Sonaetelecom BV.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 48,1 milhões de euros, que compara com 34,6 milhões de euros obtidos em 2015. Este Resultado Líquido inclui resultados indiretos no montante de 28,5 milhões de euros, relacionados com a aquisição da *Armilar Venture Funds*. Excluindo este efeito, o Resultado Líquido atribuível ao Grupo é de 19,7 milhões de euros.

### CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional aumentou para 10,5 milhões de euros, representando 8,1% do Volume de Negócios, 1,5 p.p. acima de 2015.

### Estrutura de Capital

A posição de *cash* aumentou 35,2 milhões de euros desde dezembro de 2015 totalizando 204,2 milhões de euros. Este desempenho em 2016 foi impulsionado principalmente pela venda da participação direta de 2,14% na NOS, por 82,8 milhões de euros, à ZOPT que contraiu dívida para financiar esta aquisição, mas também pelos 20,1 milhões de euros de dividendos recebidos da NOS e da ZOPT parcialmente compensados pelos 17,7 milhões de euros de dividendos pagos e pelas aquisições na área de tecnologia (principalmente a *Armilar Venture Funds*).

## 2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.515 milhões de euros em 2016, um crescimento de 4,9% face a 2015.

O EBITDA alcançou 556,7 milhões de euros, um aumento de 4,4% face a 2015, representando uma margem EBITDA de 36,7%.

Em 2016, o CAPEX atingiu 392,7 milhões de euros, um decréscimo de 3,8% quando comparado com 2015. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX aumentou 31,4%.

O rácio da Dívida Financeira Líquida face ao EBITDA foi de 2,0x no final de 2016 e a maturidade média da dívida alcançou os 3,15 anos.

A NOS publicou os resultados de 2016 em 2 de março de 2017, disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Durante o ano de 2016, a cotação da ação da NOS desvalorizou 22,2%, de €7,246 para €5,638, que compara com uma desvalorização de 11,9% do PSI20.

### Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	4T15	4T16	Δ 16/15	3T16	q.o.q.	2015	2016	Δ 16/15
RGUs Totais	8.464,8	9.076,8	7,2%	8.941,5	1,5%	8.464,8	9.076,8	7,2%
RGUs Convergentes	2.853,7	3.387,2	18,7%	3.271,0	3,6%	2.853,7	3.387,2	18,7%
Subscritores IRIS	865,0	982,6	13,6%	955,1	2,9%	865,0	982,6	13,6%
Subscritores 3,4 and 5P	968,4	1.061,8	9,6%	1.040,0	2,1%	968,4	1.061,8	9,6%

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	4T15	4T16	Δ 16/15	3T16	q.o.q.	2015	2016	Δ 16/15
Volume de Negócios	376,4	390,9	3,8%	381,0	2,6%	1444,3	1515,0	4,9%
EBITDA	123,3	125,0	1,4%	145,2	-13,9%	533,1	556,7	4,4%
Margem EBITDA (%)	32,7%	32,0%	-0,8pp	38,1%	-6,1pp	36,9%	36,7%	-0,2pp
Resultado Líquido	9,2	12,0	30,5%	27,5	-56,4%	82,7	90,4	9,3%
CAPEX	113,7	100,0	-12,0%	96,6	3,6%	408,3	392,7	-3,8%
EBITDA-CAPEX	9,6	24,9	160,6%	48,7	-48,7%	124,8	164,1	31,4%

## 2.2 Tecnologia

A área de Tecnologia, na prossecução da sua estratégia de gestão ativa de portefólio, com o objetivo de se posicionar como referência tecnológica à escala internacional, em áreas selecionadas do setor IT, durante 2016, lançou a Bright Pixel, fechou as aquisições da Sysvalue e da InovRetail, investiu numa participação minoritária na Stylesage e foi o principal investidor numa transação envolvendo a aquisição de unidades de participação nos Armilar Venture Funds.

Esta área engloba atualmente, a par com as participações minoritárias e a Bright Pixel, cinco empresas do sector IT/IS, que geraram cerca de 53,6% das suas receitas fora do mercado Português, estando 40% do total dos 980 colaboradores localizados fora de Portugal.

A **WeDo Technologies**, líder mundial no mercado de *software* de *Revenue Assurance* e *Fraud Management*, colabora com mais de 200 operadores de telecomunicações de mais de 100 países, detendo 77,6% do seu volume de negócios gerado no mercado internacional.

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

Durante o ano de 2016, a WeDo organizou alguns eventos, nos quais revelou detalhes das suas novas soluções e funcionalidades RAID. Organizou 5 eventos regionais: Kuala Lumpur (Malásia), Santiago (Chile), Miami (USA), New Delhi (Índia) and Mexico City (México), que contaram com a presença de 286 convidados de 50 operadores de Telecomunicações. Obteve uma audiência recorde no seu 11º evento anual *Worldwide User Group and Summit* em maio, atraindo mais de 450 participantes e 55 operadores, incluindo uma grande comunidade de gestores de *Revenue Assurance (RA)* e *Fraud Management (FM)*, representando mais de 45 países de todo o mundo.

Durante este período, a empresa adquiriu quinze novos clientes de telecomunicações (5 na Europa, 2 na Ásia e Pacífico, 2 na América do Norte, 1 nas Caraíbas, 4 na região EEMEA - Europa de Leste, Médio Oriente e África - e 1 na América do Sul), alargando a sua base de clientes a seis novos países: Tunísia, Chipre, Bahamas, Trinidad e Tobago, Sri Lanka e Congo. Destes novos clientes, 80% estão relacionados com vendas do *software* de *Revenue Assurance* e *Fraud Management*.

Também é de salientar que a WeDo obteve a renovação das suas certificações de segurança de acordo com as normas de ISO 27001 e SSAE16 SOC2, durante este período, assim como a sua certificação global de qualidade ISO 9001.

A **S21Sec** é líder multinacional em cibersegurança, exclusivamente focada na prestação de serviços de *cyber security* e no desenvolvimento de tecnologias de suporte. A empresa, desde a sua fundação, cresceu através do constante investimento em investigação e desenvolvimento e atualmente trabalha com uma carteira de clientes global, mantendo as suas equipas em Espanha, Portugal e México, suportada numa rede de parceiros selecionados que garantem suporte local e ponto de contacto em mercados chave. Durante o ano de 2016, a S21Sec lançou uma nova estratégia de marca com a mensagem "S21Sec, Your Cybersecurity Company" dando ênfase ao foco da empresa no cliente e à sua longa experiência e profundo conhecimento do mercado. O momento foi aproveitado para o lançamento do *σSigma21*, o seu renovado e diferenciador portefólio de serviços que integra, numa única plataforma, *Advanced Cybersecurity Services (ACS)*, *SOC-CERT* e *Professional Services*. Com o objetivo de aumentar os pontos de contacto e demonstrar o compromisso com os seus clientes, a S21Sec usou o seu renovado website como ponto de contacto de emergência disponível 24x7. Qualquer entidade que esteja a sofrer um incidente cibernético ou esteja prestes a sofrer poderá usar este canal para requisitar imediatamente suporte especializado. A empresa também lançou a última versão do seu produto *LDM (Lookwise Device Manager)*, um produto de eleição no mercado de proteção de ATM. 2016 foi também o ano de reforço da sua posição em Portugal, com a aquisição da Sysvalue, tendo também reforçado a sua posição internacional através da formalização de um acordo de distribuição com a *Sphere Alliance International*, um grupo de empresas especializadas em produtos e serviços de ATM com atividade na América, Europa e Ásia. Acordos estratégicos para distribuir o seu principal produto, o *Lookwise Device Manager* para ATM, foram também assinados com a Prosegur e Eurotechzam. A S21Sec continuou a demonstrar o seu compromisso com o setor do governo e a sua colaboração com as agências de aplicação da lei, tornando-se um dos membros fundadores da *European Cyber Security Organisation (ESCO)*, uma parceria público-privada com a Comissão Europeia, e trabalhando com a *Europol* para disponibilizar formação especializada em fraude bancária. Associado a isto, a S21Sec é membro fundador da *European Cooperation Network on Critical Infrastructure Protection (EUCONCIP)* e parceiro do "No more ransom project" da *Europol*.

A **Saphety** é uma empresa que disponibiliza soluções para otimização de processos de negócios, 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 boa atividade comercial com alguns importantes contratos, incluindo *Validoo Sweeden (GS1)*, *ADIF Spain*, *Serviços Partilhados do Ministério da Saúde*, *Brisa* e vários operadores no setor da saúde. A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 8.500 clientes e 130.000 utilizadores em cerca de 34 países. Como resultado desta atividade comercial, as receitas internacionais aumentaram 34,2% face a 2015, nomeadamente na linha de negócios *SaphetySYNC (+18%)*, com os mercados internacionais a representarem cerca de 42,2% do total do Volume de Negócios. Também relevante, a rentabilidade cresceu quando comparada com 2015.

Em 2016, a Saphety iniciou o seu primeiro projeto de *EBP - 'Electronic Billing Presentment'* - na Oi e o *Saphety DOC* foi homologado como uma plataforma *eInvoice* pelas autoridades Colombianas. A atividade da Saphety obteve também a certificação *ISO27001*, reforçando o seu compromisso com as melhores práticas mundiais.



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 ano de 2016, a unidade de negócios de licenciamento, com foco na gestão de contratos Microsoft, cresceu 16,8% em receitas face a 2015 enquanto a unidade de *Nearshore*, suportada pelo Centro de Competências da Bizdirect em Viseu, mais do que duplicou o seu Volume de Negócios em comparação com o ano anterior.

As receitas internacionais representam 9,3% do total do Volume de Negócios e a notoriedade da Bizdirect no mercado europeu está a crescer com novos países alvo a serem alcançados: Holanda, França, Finlândia e Hungria. O *Nearshore* conta já com 25 clientes internacionais em 15 países.

A **InovRetail** é uma empresa cujo *core business* é o 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. Atualmente, destacam-se a *Probe.ly* e *Graf.ly*, dois projetos internos, selecionados para o *Lisbon Challenge* e *Web Summit*, bem como a *Eat Tasty* e *Meshapp*, em fase de lançamento para novas geografias. A *Probe.ly* foi a start-up vencedora do *Lisbon Challenge Fall 2016* com um investimento de 75 mil euros por parte da Caixa Capital. A Bright Pixel está também a investir 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 necessidade tecnológicas e de negócio nas áreas de retalho, *media*, cibersegurança e telecomunicações.

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

**Armilar Venture Funds** são os 3 fundos de Capital de Risco nos quais a Sonae IM detém unidades de participação adquiridas ao Novo Banco. Com esta transação, concluída em dezembro de 2016, a Sonae IM reforçou o seu portefólio com participações relevantes em empresas de base tecnológica como a Outsystems e a Feedzai, que têm vindo a apresentar de forma consistente níveis de crescimento significativo e sustentável.

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	4T15	4T16	Δ 16/15	3T16	q.o.q.	2015	2016	Δ 16/15
<b>Volume de Negócios</b>	<b>26,2</b>	<b>28,8</b>	<b>9,8%</b>	<b>27,3</b>	<b>5,4%</b>	<b>114,8</b>	<b>116,7</b>	<b>1,6%</b>
Receitas de Serviço	20,4	22,1	8,4%	20,6	7,6%	83,8	84,7	1,1%
Vendas de Equipamento	5,8	6,6	14,5%	6,7	-1,2%	31,0	32,0	3,1%
Outras Receitas	1,0	0,4	-58,2%	0,1	174,1%	1,9	1,0	-46,9%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>23,7</b>	<b>27,7</b>	<b>17,0%</b>	<b>26,2</b>	<b>5,5%</b>	<b>106,8</b>	<b>113,0</b>	<b>5,8%</b>
Custos com Pessoal	9,4	10,8	14,7%	11,0	-1,4%	38,9	41,6	6,8%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	5,6	6,7	19,4%	6,5	4,4%	31,5	32,4	2,8%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	8,6	10,1	17,8%	8,8	15,0%	36,4	39,1	7,3%
<b>EBITDA</b>	<b>3,5</b>	<b>1,5</b>	<b>-56,8%</b>	<b>1,2</b>	<b>24,2%</b>	<b>9,7</b>	<b>4,7</b>	<b>-52,1%</b>
EBITDA do portefólio <sup>(3)</sup>	3,5	1,5	-56,8%	1,2	24,2%	9,9	4,7	-52,8%
MEP <sup>(4)</sup>	0,0	0,0	-14,4%	0,0	-	-0,2	0,0	99,5%
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>13,5%</b>	<b>5,3%</b>	<b>-8,2pp</b>	<b>4,5%</b>	<b>0,8pp</b>	<b>8,6%</b>	<b>4,0%</b>	<b>-4,6pp</b>
CAPEX Operacional <sup>(5)</sup>	2,3	2,1	-9,8%	3,0	-30,3%	7,5	9,7	28,3%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	8,9%	7,3%	-1,6pp	11,0%	-3,7pp	6,6%	8,3%	1,7pp
EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional	1,2	-0,6	-	-1,8	68,1%	2,3	-5,0	-
<b>CAPEX Total</b>	<b>2,3</b>	<b>34,4</b>	<b>-</b>	<b>4,6</b>	<b>-</b>	<b>7,5</b>	<b>44,6</b>	<b>-</b>

(1) Custos Comerciais = Custo das Mercadorias Vendidas + 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 de Tecnologia; (4) Inclui participação de 50% na Big Data e 50% na S21Sec cibersegurança em 2015; (5) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios aumentou 1,6% face a 2015, alcançando 116,7 milhões de euros. As Receitas de Serviço aumentaram 1,1%, totalizando 84,7 milhões de euros. As Vendas de Equipamento cresceram 3,1% para 32,0 milhões de euros. Deve destacar-se também a evolução positiva de 8,4% das Receitas de Serviço no 4Q16, quando comparado com o 4Q15.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais cresceram 5,8%, alcançando 113,0 milhões de euros, impactados por um aumento de custos em todas as linhas. Os Custos com Pessoal aumentaram 6,8% com o crescimento do número de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 2,8% devido ao Custo das Mercadorias Vendidas, em linha com um maior nível de Vendas de Equipamento, e os Outros Custos Operacionais aumentaram 7,3%, principalmente devido ao aumento dos custos de subcontratação.

### EBITDA

O EBITDA do portefólio atingiu 4,7 milhões de euros, diminuindo 52,8% face a 2015 e alcançando uma margem de 4,0%.

### EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional

Como consequência do menor nível de EBITDA do portefólio e do maior nível do CAPEX, o EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional situou-se nos 5,0 milhões de euros negativos, diminuindo quando comparado com 2015.

## 2.3 Media

---

Durante o ano de 2016, o Público continuou a executar a sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a sua presença em plataformas *online*, e continuou a ser reconhecido pela SDN (*Society for News Design*) com a atribuição de 7 prémios para a edição *online* e *offline*. A edição *offline* recebeu uma menção honrosa na categoria de Infografia enquanto a edição *online* recebeu 5 menções honrosas por trabalhos de *design* digital, sendo o único órgão de informação português na lista de vencedores do prémio.

Este ano foi também marcado pelo reforço da presença do Público no Brasil, através da co-organização de um evento em parceria com a Globo e pela cobertura do Euro 2016. Desde outubro, com uma nova Direção Editorial, o Público está melhor preparado para alcançar a sua ambição de ser a fonte de informação de referência em língua Portuguesa.

O desempenho positivo das receitas *online* (publicidade e circulação), conjuntamente com a redução de custos decorrente das iniciativas de reestruturação implementadas no final do ano de 2015, impactaram positivamente o EBITDA recorrente, que, apesar de negativo em 2,5 milhões de euros, apresentou uma melhoria de 24,3% face a 2015.

## 3. Remuneração Acionista

---

O Conselho de Administração da Sonaecom aprovou a proposta de um dividendo ilíquido de 7,7 cêntimos por ação, representando um rácio *pay-out* de 50% do Resultado Líquido Consolidado atribuível ao Grupo e um *dividend yield* de 3,0%, considerando a cotação a 31 de dezembro de 2016. Esta proposta está sujeita a aprovação final na Assembleia Geral de Acionistas.



### 3. Anexo

#### Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T15	4T16	Δ 16/15	3T16	q.o.q.	2015	2016	Δ 16/15
<b>Volume de Negócios</b>	<b>29,8</b>	<b>32,4</b>	<b>8,7%</b>	<b>30,5</b>	<b>6,2%</b>	<b>129,5</b>	<b>130,5</b>	<b>0,8%</b>
Receitas de Serviço	21,9	23,8	8,7%	21,7	9,4%	89,5	90,5	1,1%
Vendas de Equipamento	7,9	8,6	8,7%	8,8	-1,7%	40,0	40,0	0,2%
Outras Receitas	1,1	0,6	-45,2%	0,2	163,3%	2,4	1,5	-36,2%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>30,8</b>	<b>32,8</b>	<b>6,7%</b>	<b>30,6</b>	<b>7,1%</b>	<b>128,2</b>	<b>131,2</b>	<b>2,3%</b>
Custos com Pessoal	14,0	13,7	-2,3%	13,5	1,5%	51,3	51,5	0,5%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	6,8	8,0	17,3%	7,4	8,0%	35,8	36,5	2,1%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	9,9	11,1	12,1%	9,7	14,1%	41,2	43,2	4,9%
<b>EBITDA</b>	<b>1,7</b>	<b>1,4</b>	<b>-16,2%</b>	<b>5,8</b>	<b>-75,9%</b>	<b>21,5</b>	<b>17,9</b>	<b>-16,6%</b>
EBITDA do portefólio <sup>(3)</sup>	0,2	0,2	25,7%	0,1	96,0%	3,6	0,8	-77,9%
MEP <sup>(4)</sup>	1,5	1,2	-20,9%	5,7	-79,1%	17,8	17,1	-4,0%
Margem EBITDA do portefólio (%)	0,6%	0,6%	0,1pp	0,3%	0,3pp	2,8%	0,6%	-2,2pp
Depreciações e Amortizações	5,2	7,5	42,5%	3,4	120,7%	10,8	15,5	43,2%
<b>EBIT</b>	<b>-3,6</b>	<b>-6,1</b>	<b>-69,8%</b>	<b>2,4</b>	<b>-</b>	<b>10,7</b>	<b>2,5</b>	<b>-76,9%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,1</b>	<b>84,7%</b>	<b>-0,2</b>	<b>60,5%</b>	<b>24,8</b>	<b>-5,3</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	-2,0	0,6	-	1,4	-52,8%	25,6	14,9	-42,0%
Custos Financeiros	-1,5	0,7	-	1,5	-53,8%	0,9	20,2	-
<b>EBT</b>	<b>-4,1</b>	<b>-6,2</b>	<b>-51,2%</b>	<b>2,2</b>	<b>-</b>	<b>35,4</b>	<b>-2,8</b>	<b>-</b>
Impostos	-1,8	19,8	-	0,3	-	-2,3	22,2	-
<b>Resultado direto</b>	<b>-5,8</b>	<b>13,7</b>	<b>-</b>	<b>2,5</b>	<b>-</b>	<b>33,2</b>	<b>19,3</b>	<b>-41,7%</b>
<b>Resultado indireto<sup>(5)</sup></b>	<b>-</b>	<b>28,5</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>28,5</b>	<b>-</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-5,8</b>	<b>42,1</b>	<b>-</b>	<b>2,5</b>	<b>-</b>	<b>33,2</b>	<b>47,8</b>	<b>44,1%</b>
Atribuível ao Grupo	-5,7	42,1	-	2,5	-	34,6	48,1	39,1%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,2	0,0	93,2%	0,0	-	-1,5	-0,4	75,7%

(1) Custos Comerciais = Custo das Mercadorias Vendidas + 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 Sonae com; (4) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 45% na SIRS, a participação de 50% na BigData, a participação de 50% na ZOPT e a participação de 50% na S21Sec ciberseguridad em 2015; (5) Inclui o badwill relacionado com os fundos AVP.

## Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	4T15	4T16	Δ 16/15	3T16	q.o.q.	2015	2016	Δ 16/15
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1.092,7</b>	<b>1.104,5</b>	<b>1,1%</b>	<b>1.053,7</b>	<b>4,8%</b>	<b>1.092,7</b>	<b>1.104,5</b>	<b>1,1%</b>
Ativo Não Corrente	773,6	812,8	5,1%	741,5	9,6%	773,6	812,8	5,1%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	28,9	30,1	4,1%	30,8	-2,3%	28,9	30,1	4,1%
Goodwill	26,9	23,7	-11,9%	27,6	-14,3%	26,9	23,7	-11,9%
Investimentos	711,5	746,6	4,9%	676,3	10,4%	711,5	746,6	4,9%
Impostos Diferidos Ativos	6,1	9,3	52,7%	6,5	43,2%	6,1	9,3	52,7%
Outros	0,3	3,1	-	0,3	-	0,3	3,1	-
Ativo Corrente	319,0	291,7	-8,6%	312,2	-6,6%	319,0	291,7	-8,6%
Clientes	40,1	47,1	17,5%	40,1	17,4%	40,1	47,1	17,5%
Liquidez	181,1	210,3	16,1%	248,9	-15,5%	181,1	210,3	16,1%
Outros	97,8	34,3	-65,0%	23,2	47,8%	97,8	34,3	-65,0%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.025,2</b>	<b>1.033,1</b>	<b>0,8%</b>	<b>989,9</b>	<b>4,4%</b>	<b>1.025,2</b>	<b>1.033,1</b>	<b>0,8%</b>
Atribuível ao Grupo	1.026,9	1.033,3	0,6%	991,5	4,2%	1.026,9	1.033,3	0,6%
Interesses Sem Controlo	-1,7	-0,2	90,9%	-1,6	90,2%	-1,7	-0,2	90,9%
<b>Total Passivo</b>	<b>67,5</b>	<b>71,3</b>	<b>5,7%</b>	<b>63,8</b>	<b>11,8%</b>	<b>67,5</b>	<b>71,3</b>	<b>5,7%</b>
Passivo Não Corrente	15,0	19,7	31,3%	11,0	78,9%	15,0	19,7	31,3%
Empréstimos Bancários	8,6	3,8	-56,1%	4,4	-14,8%	8,6	3,8	-56,1%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	4,2	4,9	16,3%	4,2	17,0%	4,2	4,9	16,3%
Outros	2,2	11,1	-	2,4	-	2,2	11,1	-
Passivo Corrente	52,4	51,6	-1,6%	52,8	-2,2%	52,4	51,6	-1,6%
Empréstimos	2,2	1,2	-42,8%	1,1	15,8%	2,2	1,2	-42,8%
Fornecedores	19,0	15,6	-17,8%	19,0	-18,0%	19,0	15,6	-17,8%
Outros	31,3	34,7	11,1%	32,6	6,4%	31,3	34,7	11,1%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	2,5	2,4	-3,6%	3,3	-28,5%	8,6	10,5	23,0%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	8,3%	7,3%	-0,9pp	10,9%	-3,6pp	6,6%	8,1%	1,5pp
CAPEX Total	2,5	34,7	-	4,9	-	8,6	45,5	-
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-2,3	-2,2	5,7%	-3,2	32,6%	-4,9	-9,7	-97,6%
Dívida Bruta	12,1	6,0	-50,0%	6,5	-7,2%	12,1	6,0	-50,0%
Dívida Líquida	-169,1	-204,2	-20,8%	-242,4	15,7%	-169,1	-204,2	-20,8%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

## FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	4T15	4T16	Δ 16/15	3T16	q.o.q.	2015	2016	Δ 16/15
<b>EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional</b>	<b>-2,3</b>	<b>-2,2</b>	<b>5,7%</b>	<b>-3,2</b>	<b>32,6%</b>	<b>-4,9</b>	<b>-9,7</b>	<b>-97,6%</b>
Varição de Fundo de Maneio	1,1	-4,4	-	3,4	-	-1,5	-4,9	-
Items não Monetários e Outros	0,9	2,9	-	-0,7	-	3,6	2,1	-41,9%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-0,3</b>	<b>-3,7</b>	<b>-</b>	<b>-0,5</b>	<b>-</b>	<b>-2,8</b>	<b>-12,5</b>	<b>-</b>
Investimentos	0,0	-35,0	-	-0,7	-	0,0	46,8	-
Dividendos	0,0	0,0	-	10,3	-100,0%	17,4	20,1	15,7%
Resultados Financeiros	0,9	0,9	-4,6%	-0,3	-	1,8	-0,5	-
Impostos	-0,9	-0,2	80,3%	-0,1	-16,8%	-2,7	-0,1	96,0%
<b>FCF<sup>(1)</sup></b>	<b>-0,2</b>	<b>-37,9</b>	<b>-</b>	<b>8,6</b>	<b>-</b>	<b>13,6</b>	<b>53,6</b>	<b>-</b>

(1) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capital 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