

RESULTADOS
CONSOLIDADOS

1S16



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 67,6 milhões de euros, 0,7% acima do 1S15, impulsionado pela performance do 2T16

Na NOS, forte crescimento anual das Receitas e do EBITDA em Telecomunicações

Volume de negócios de 60,6 milhões de euros na área de Tecnologia, 1,9% acima do 1S15, com os mercados internacionais a representar 50,7%

Venda da participação direta de 2,14% na NOS à ZOPT, por 82,8 milhões de euros, com uma mais-valia consolidada de 9,4 milhões de euros

Resultado Líquido de 3,5 milhões de euros

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.

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*. Adicionalmente, 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. Já em julho, foi anunciada a aquisição da InovRetail, uma empresa de análise de dados que apoia o processo de tomada de decisão do retalhista.

Volume de Negócios

No 1S16, o Volume de Negócios consolidado alcançou 67,6 milhões de euros, crescendo 0,7% face ao 1S15. Contudo, comparando com o mesmo trimestre do ano anterior, o crescimento foi de 7,6% e verifica-se também uma evolução positiva significativa face ao trimestre anterior.

As Receitas de Serviço decresceram 3,3% enquanto as Vendas de Equipamento cresceram 9,7%.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 67,8 milhões de euros, 3,0% acima do valor registado no 1S15. O nível de Custos com Pessoal diminuiu 1,8% apesar de um acréscimo no número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 13,4% para 21,1 milhões de euros, impulsionados pelo acréscimo do Custo das Mercadorias Vendidas na área de Tecnologia, em linha com o aumento das Vendas de Equipamento. Quanto aos Outros Custos Operacionais, o decréscimo é maioritariamente explicado pelo menor valor de Gastos Gerais e Administrativos e Provisões.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 10,8 milhões de euros, 15,7% abaixo do valor alcançado no 1S15, justificado essencialmente pelo decréscimo do EBITDA do portefólio mas também pela linha do Método de Equivalência Patrimonial (MEP), esta particularmente influenciada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS que decresceu 4,2%.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu 32,6% para 6,1 milhões de euros, explicado pelo menor valor do EBITDA e pelo valor mais elevado das depreciações.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 5,0 milhões de euros no 1S16, 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 bem como pela mais-valia gerada pela venda à ZOPT da participação direta de 2,14% na NOS. No 1S15, este ajustamento ao justo valor foi positivo em 21,3 milhões de euros e os dividendos recebidos ascenderam a 1,5 milhões de euros.

O EBT da Sonaecom decresceu para um valor de 1,1 milhões de euros, sendo este decréscimo explicado pelo desempenho ao nível dos Resultados Financeiros.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 3,5 milhões de euros, que compara com 33,5 milhões de euros obtidos no 1S15.



CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional aumentou para 4,8 milhões de euros, representando 7,2% do Volume de Negócios, 0,8 p.p. acima do 1S15.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* aumentou 69,1 milhões de euros desde junho de 2015 totalizando 234,0 milhões de euros. Este desempenho no 1S16 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.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 743,1 milhões de euros no 1S16, um crescimento de 6,2% face ao 1S15.

O EBITDA alcançou 286,5 milhões de euros, um aumento de 7,6% face ao 1S15, representando uma margem EBITDA de 38,6%.

No 1S16, o CAPEX atingiu 196,1 milhões de euros, um decréscimo de 0,3% quando comparado com o 1S15. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX aumentou 29,7%.

O rácio da Dívida Financeira Líquida face ao EBITDA foi de 2,1x no final do 1S16 e a maturidade média da dívida alcançou os 3,59 anos.

A NOS publicou os resultados do 1S16 em 27 de julho de 2016, disponíveis em www.nos.pt.

Durante o 1S16, a cotação da ação da NOS desvalorizou 24,8%, de €7,246 para €5,45, que compara com uma desvalorização de 16,2% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	2T15	2T16	Δ 16/15	1T16	q.o.q.	1S15	1S16	Δ 16/15
RGUs Totais	8.029,3	8.746,4	8,9%	8.595,0	1,8%	8.029,3	8.746,4	8,9%
RGUs Convergentes	2.443,2	3.156,8	29,2%	2.988,6	5,6%	2.443,2	3.156,8	29,2%
Subscritores IRIS	784,2	927,3	18,3%	899,6	3,1%	784,2	927,3	18,3%
Subscritores 3,4 and 5P	904,9	1.018,2	12,5%	995,4	2,3%	904,9	1.018,2	12,5%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	2T15	2T16	Δ 16/15	1T16	q.o.q.	1S15	1S16	Δ 16/15
Volume de Negócios	355,9	372,8	4,8%	370,3	0,7%	699,9	743,1	6,2%
EBITDA	138,5	148,7	7,3%	137,9	7,8%	266,4	286,5	7,6%
Margem EBITDA (%)	38,9%	39,9%	1,0pp	37,2%	2,6pp	38,1%	38,6%	0,5pp
Resultado Líquido	24,1	26,5	10,0%	24,4	8,5%	47,3	50,9	7,6%
CAPEX	102,4	101,0	-1,4%	95,1	6,2%	196,7	196,1	-0,3%
EBITDA-CAPEX	36,1	47,7	32,1%	42,8	11,4%	69,7	90,4	29,7%

2.2 Tecnologia

A área de Tecnologia tem continuado a prosseguir a sua estratégia de gestão ativa de portefólio, com o objetivo de se reforçar como referência tecnológica à escala internacional, em áreas selecionadas do setor IT, lançando a Bright Pixel e fechando a aquisição da Sysvalue no 2T16.

Esta área é atualmente composta por cinco empresas do sector IT/IS. As cinco empresas geraram cerca de 50,7% das suas receitas fora do mercado Português, estando 43% do total dos 958 colaboradores localizados fora de Portugal.

A WeDo Technologies, líder mundial no mercado de *enterprise business assurance software*, continuou a expandir a sua presença internacional. A empresa colabora com algumas das principais companhias mundiais *blue chip* incluindo mais de 190 operadores de telecomunicações de mais de 90 países.

Em janeiro de 2016, a WeDo esteve presente na *NRF's Annual Convention* em Nova Iorque, onde revelou detalhes do seu novo *software* RAID Retail, uma solução que permite aos retalhistas identificar proactivamente os riscos, alarmes e ações para reduzir as perdas financeiras resultantes de ineficiências de processos e falta de controlo. Organizou também a sua primeira conferência em Kuala Lumpur, que contou com a presença de mais de 11 operadoras e 79 delegados.

Em fevereiro de 2016, esteve presente no *Mobile World Congress* em Barcelona e em março de 2016, aproveitando o *4th Annual Revenue Assurance Forum for Utilities* em Londres, a WeDo anunciou o lançamento do novo *software* RAID Utilities, uma solução para permitir que as empresas de *Utilities* identifiquem automaticamente os riscos e potenciais áreas de perda de receita e fraude e, simultaneamente, otimizem os processos do negócio.

A WeDo concluiu o 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.

Em junho de 2016, a WeDo organizou também a sua primeira conferência em Santiago (Chile) com mais de 55 convidados de 6 países da América Latina e 5 operadores de telecomunicações representados.

Durante o semestre, a WeDo obteve a renovação da certificação ISO 27001. De salientar também que a empresa adquiriu cinco novos clientes de telecomunicações (1 na Europa, 1 na Ásia e Pacífico, 1 na América do Norte, 1 nas Caraíbas e 1 em África), continuando a alargar a sua base de clientes pelo mundo. Destes novos clientes, 60% estão relacionados com vendas do *software* de *Fraud Management*.

O número de instalações de *software* sob os contratos de manutenção de *software* ativos também aumentou de 150 (no final de 2015) para 158, estando quase na totalidade relacionados com o *software* de *Revenue Assurance* e *Fraud Management* mas também com soluções *Broker Family (Incentives Broker)*.

No final do 1S16, 77% do seu volume de negócios foi gerado no mercado internacional.

A S21Sec é líder multinacional em cibersegurança, exclusivamente focada em fornecer serviços e tecnologias de segurança. A empresa, desde a sua fundação, cresceu através do constante investimento em inovação e atualmente trabalha com uma carteira de clientes global, mantendo as suas equipas em Espanha, Portugal, México e Reino Unido, juntamente com uma rede de parceiros selecionados que garantem suporte local e ponto de contacto em mercados chave.

Durante o 1T16, de forma a continuar a impulsionar a sua marca e mostrar a relevância da cibersegurança nas organizações, a S21Sec fez vários *webinars (Cyber Insights Series)*, para explicar as orientações que os usuários e organizações devem seguir para salvaguardar os seus sistemas de informação; lançou a primeira versão da *newsletter* mensal "*Cyberbytes*" para reforçar a sua relevância nos meios de comunicação social; e tem participado em vários eventos de cibersegurança em Espanha, Israel, México e EUA.

Durante o 2T16, 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 lançamento da nova marca foi efetuado no *Digital Enterprise Show (DES)*, em Madrid, com grande exposição devido à presença de clientes e meios de comunicação social. Aproveitando a sua presença no DES, a S21Sec também introduziu o *σSigma21*, o seu renovado e diferenciador portefólio de serviços que integra, numa única plataforma, *Advanced Cybersecurity Services (ACS)*, *SOC-CERT* e *Professional Services*. A empresa também aproveitou a oportunidade para lançar uma nova adição ao seu portefólio de produtos *Lookwise: Lookwise Compliance Manager (LCM)* para o *PCI-DSS*, que é uma solução direcionada às dificuldades que as empresas experienciam ao obter ou manter esta certificação. A S21sec também esteve presente em vários eventos de alto nível com parceiros-chave de tecnologia incluindo *iSight*, *FireEye* e *Intel McAfee*. Continuando a impulsionar a sua estratégia de internacionalização, a S21sec assinou acordos estratégicos para distribuir o seu principal produto, o *Lookwise Device Manager* para ATM, com a Prosegur e Eurotechzam, ambos *key players* nos mercados internacionais de ATM.

De salientar também, o aumento do Volume de Negócios, quando comparado com o 1S15, impulsionado pelo bom desempenho das encomendas no final de 2015.

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 semestre foi marcado por uma melhoria significativa nas encomendas e na rentabilidade, quando comparado com o mesmo período do ano passado, juntamente com uma boa atividade comercial, com alguns importantes contratos, incluindo Validoo Sweeden, ADIF Spain, Serviços Partilhados do Ministério da Saúde e Brisa. A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 8.500 clientes e 130.000 utilizadores em cerca de 26 países. Como resultado desta atividade comercial, as receitas internacionais aumentaram mais de 35% face ao 1S15, nomeadamente na linha de negócios SaphetySYNC (+34%), com os mercados internacionais a representar cerca de 45% do total do Volume de Negócios. Também relevante, a rentabilidade cresceu 24% quando comparada com o 1S15.

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 sobre a tecnologia Microsoft.

No 1S16 o Volume de Negócios da Bizdirect cresceu 14%, com todas as unidades de negócio a superarem o 1S15, contribuindo para uma melhoria da margem EBITDA em 0,7 p.p.. O Centro de Competências lançado em Viseu conta já com 21 clientes internacionais em 12 países e duplicou o seu Volume de Negócios em comparação com o mesmo período de 2015, resultado do aumento do número de projetos vencidos e entregues e da maior notoriedade e reconhecimento da Bizdirect no mercado europeu. As receitas internacionais representam 9% do total do Volume de Negócios.

A Bright Pixel, anunciada publicamente em abril, um *company builder studio*, conta com um grupo experiente de programadores, *designers*, gestores de produto e investidores, cujo objetivo é transformar a criação de novas empresas e a forma como estas lidam com a inovação. A Bright Pixel gere todo o ciclo de vida, desde as fases de experimentação e laboratório até à entrega de *MVP's (Minimum Viable Product)*, incubando produtos e ideias até à criação de *startups* nas quais irá co-investir. A Bright Pixel começou o seu programa de incubação apoiando o desenvolvimento de projetos criados internamente e também auxiliando o seu primeiro lote de *startups* convidadas no seu *roadmap* de desenvolvimento de produtos e lançamento no mercado. A Bright Pixel promove uma relação estreita com os seus parceiros, desenvolvendo rápidas provas de conceito com vista a resolver as necessidades tecnológicas e de negócio em temas como retalho, *media*, cibersegurança e telecomunicações.



Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	2T15	2T16	Δ 16/15	1T16	q.o.q.	1S15	1S16	Δ 16/15
Volume de Negócios	31,2	34,1	9,3%	26,6	28,3%	59,5	60,6	1,9%
Receitas de Serviço	22,5	22,7	1,2%	19,3	18,1%	43,4	42,0	-3,2%
Vendas de Equipamento	8,7	11,3	30,2%	7,3	54,9%	16,1	18,6	15,6%
Outras Receitas	0,2	0,2	-9,7%	0,3	-24,6%	0,6	0,4	-26,0%
Custos Operacionais	29,5	32,9	11,4%	26,3	25,2%	56,1	59,2	5,4%
Custos com Pessoal	9,9	9,7	-2,1%	10,0	-3,4%	19,6	19,8	0,7%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	8,8	11,8	34,5%	7,3	61,9%	16,5	19,2	16,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	10,8	11,3	5,0%	8,9	27,3%	20,0	20,2	1,0%
EBITDA	1,8	1,4	-24,1%	0,5	153,4%	3,9	1,9	-50,9%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	1,9	1,4	-26,7%	0,5	153,4%	4,0	1,9	-52,0%
Margem EBITDA (%)	6,0%	4,0%	-2,0pp	2,0%	2,0pp	6,6%	3,1%	-3,5pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	2,0	2,8	42,8%	1,8	58,0%	3,6	4,6	26,9%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,3%	8,2%	1,9pp	6,7%	1,5pp	6,0%	7,5%	1,5pp
EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional	-0,1	-1,4	-	-1,2	-16,4%	0,4	-2,7	-
CAPEX Total	2,0	3,7	90,9%	1,8	111,4%	3,6	5,5	53,1%

(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) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios cresceu 1,9% face ao 1S15, alcançando 60,6 milhões de euros, impulsionado pelo crescimento de 9,3% no 2T16. As Receitas de Serviço decresceram 3,2%, totalizando 42,0 milhões de euros. As Vendas de Equipamento cresceram 15,6% para 18,6 milhões de euros.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais cresceram 5,4%, alcançando 59,2 milhões de euros, impactados maioritariamente pelo maior valor de Custos Comerciais. Os Custos com Pessoal aumentaram 0,7% enquanto os Custos Comerciais cresceram 16,4%, quando comparados com o 1S15, para 19,2 milhões de euros, devido ao maior Custo das Mercadorias Vendidas, em linha com as maiores Vendas de Equipamento. Os Outros Custos Operacionais cresceram 1,0%.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 1,9 milhões de euros, diminuindo 50,9%.

O EBITDA do portefólio atingiu 1,9 milhões de euros, diminuindo 52,0% face ao 1S15 e alcançando uma margem de 3,1%, embora mostrando uma tendência de melhoria no 2T16.

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 2,7 milhões de euros negativos, diminuindo quando comparado com o 1S15.



2.3 Media

Durante o primeiro semestre do ano, o Público continuou a ser reconhecido pela SDN (*Society for News Design*), com a atribuição de 6 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 semestre 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.

O desempenho positivo das receitas de publicidade e circulação *online*, juntamente com a redução de custos, decorrente das iniciativas de reestruturação implementadas no final do ano de 2015, mitigaram o impacto da evolução negativa das receitas *offline*, resultando num EBITDA ainda negativo de 1,0 milhões de euros. No entanto, deve destacar-se a evolução do Volume de Negócios do 2T16 quando comparado com o 2T15 que, apesar de negativa, mostra uma melhoria, quando comparada com a evolução do 1T16 face ao 1T15, e o crescimento do EBITDA alcançado no último mês do semestre que foi marginalmente positivo pela primeira vez desde o final do ano de 2014.

3. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T15	2T16	Δ 16/15	1T16	q.o.q.	1S15	1S16	Δ 16/15
Volume de Negócios	35,1	37,8	7,6%	29,8	26,9%	67,1	67,6	0,7%
Receitas de Serviço	24,1	24,5	1,6%	20,5	19,7%	46,5	45,0	-3,3%
Vendas de Equipamento	11,0	13,3	20,8%	9,3	42,6%	20,6	22,6	9,7%
Outras Receitas	0,3	0,3	-9,9%	0,4	-32,4%	0,8	0,7	-11,8%
Custos Operacionais	34,5	37,2	7,6%	30,6	21,3%	65,8	67,8	3,0%
Custos com Pessoal	12,6	11,9	-5,6%	12,5	-4,9%	24,8	24,3	-1,8%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	9,9	12,8	29,3%	8,3	54,5%	18,6	21,1	13,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	12,0	12,5	3,5%	9,9	26,4%	22,4	22,3	-0,5%
EBITDA	6,5	6,3	-3,8%	4,5	41,3%	12,8	10,8	-15,7%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	0,9	0,9	2,1%	-0,4	-	2,0	0,5	-76,0%
MEP ⁽⁴⁾	5,6	5,4	-4,8%	4,9	9,9%	10,7	10,3	-4,2%
Margem EBITDA do portefólio (%)	2,6%	2,4%	-0,1pp	-1,5%	3,9pp	3,0%	0,7%	-2,3pp
Depreciações e Amortizações	1,7	2,2	24,2%	2,4	-11,5%	3,6	4,6	26,9%
EBIT	4,8	4,1	-14,0%	2,0	105,3%	9,1	6,1	-32,6%
Resultados Financeiros	6,0	10,9	81,8%	-15,9	-	23,5	-5,0	-
Proveitos Financeiros	6,8	11,7	72,9%	1,2	-	24,7	12,9	-48,0%
Custos Financeiros	0,8	0,8	5,5%	17,1	-95,1%	1,3	17,9	-
EBT	10,8	15,0	39,1%	-13,9	-	32,6	1,1	-96,6%
Impostos	1,0	0,9	-9,5%	1,1	-23,4%	-0,1	2,0	-
Resultado Líquido	11,7	15,9	35,1%	-12,7	-	32,4	3,1	-90,4%
Atribuível ao Grupo	12,2	15,9	30,4%	-12,4	-	33,5	3,5	-89,6%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,4	0,0	99,8%	-0,4	99,8%	-1,0	-0,4	64,3%

(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 Sonaecom; (4) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 45% na SIRS, a participação de 50% na Big Data e a participação de 50% na ZOPT.

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	2T15	2T16	Δ 16/15	1T16	q.o.q.	1S15	1S16	Δ 16/15
Total Ativo Líquido	1.124,9	1.058,0	-5,9%	1.060,4	-0,2%	1.124,9	1.058,0	-5,9%
Ativo Não Corrente	797,0	744,0	-6,7%	766,1	-2,9%	797,0	744,0	-6,7%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	29,3	29,3	0,2%	28,4	3,4%	29,3	29,3	0,2%
Goodwill	29,0	27,2	-6,0%	26,3	3,4%	29,0	27,2	-6,0%
Investimentos	730,9	681,1	-6,8%	703,9	-3,2%	730,9	681,1	-6,8%
Impostos Diferidos Ativos	7,6	6,1	-20,0%	7,2	-15,7%	7,6	6,1	-20,0%
Outros	0,3	0,3	-9,3%	0,3	-0,2%	0,3	0,3	-9,3%
Ativo Corrente	327,8	313,9	-4,2%	294,3	6,7%	327,8	313,9	-4,2%
Clientes	43,1	46,5	8,1%	37,5	24,0%	43,1	46,5	8,1%
Liquidez	176,7	240,7	36,2%	172,7	39,4%	176,7	240,7	36,2%
Outros	108,0	26,7	-75,3%	84,1	-68,2%	108,0	26,7	-75,3%
Capital Próprio	1.043,0	987,7	-5,3%	999,6	-1,2%	1.043,0	987,7	-5,3%
Atribuível ao Grupo	1.044,3	989,3	-5,3%	1.001,6	-1,2%	1.044,3	989,3	-5,3%
Interesses Sem Controlo	-1,3	-1,6	-26,2%	-2,1	23,1%	-1,3	-1,6	-26,2%
Total Passivo	81,8	70,3	-14,1%	60,8	15,6%	81,8	70,3	-14,1%
Passivo Não Corrente	14,7	9,1	-37,9%	8,8	3,2%	14,7	9,1	-37,9%
Empréstimos Bancários	9,0	4,4	-50,7%	4,5	-2,7%	9,0	4,4	-50,7%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,8	3,1	-18,8%	3,0	1,5%	3,8	3,1	-18,8%
Outros	2,0	1,7	-15,7%	1,3	28,0%	2,0	1,7	-15,7%
Passivo Corrente	67,2	61,2	-8,9%	52,0	17,7%	67,2	61,2	-8,9%
Empréstimos	1,5	1,1	-26,0%	1,0	9,2%	1,5	1,1	-26,0%
Fornecedores	26,7	26,4	-1,1%	18,5	42,3%	26,7	26,4	-1,1%
Outros	39,0	33,7	-13,6%	32,4	3,9%	39,0	33,7	-13,6%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	2,5	3,0	21,7%	1,8	63,0%	4,3	4,8	13,6%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	7,0%	7,9%	0,9pp	6,2%	1,8pp	6,3%	7,2%	0,8pp
CAPEX Total	2,5	3,9	59,9%	1,8	114,2%	4,3	5,8	35,7%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-1,6	-2,1	-33,1%	-2,3	8,7%	-2,2	-4,3	-96,0%
Dívida Bruta	11,8	6,6	-43,5%	6,8	-2,8%	11,8	6,6	-43,5%
Dívida Líquida	-165,0	-234,0	-41,9%	-166,0	-41,0%	-165,0	-234,0	-41,9%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	2T15	2T16	Δ 16/15	1T16	q.o.q.	1S15	1S16	Δ 16/15
EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional	-1,6	-2,1	-33,1%	-2,3	8,7%	-2,2	-4,3	-96,0%
Varição de Fundo de Maneio	-0,3	-4,6	-	0,7	-	-1,2	-3,9	-
Itens não Monetários e Outros	4,3	-0,1	-	0,0	-60,1%	2,8	-0,1	-
Cash Flow Operacional	2,5	-6,7	-	-1,6	-	-0,6	-8,3	-
Investimentos	0,0	82,4	-	0,0	-	0,0	82,4	-
Dividendos	8,9	9,8	10,2%	0,0	-	8,9	9,8	10,2%
Resultados Financeiros	-0,4	0,1	-	-1,2	-	1,7	-1,1	-
Impostos	-0,1	0,4	-	-0,2	-	-0,8	0,2	-
FCF ⁽¹⁾	10,9	86,0	-	-3,0	-	9,2	82,9	-

(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