



**SONAE** COM

RESULTADOS  
CONSOLIDADOS  
2014



### **Notas Introdutórias**

Até 26 de agosto de 2013, a Optimus - SGPS, S.A. (Optimus) era integralmente detida pela Sonaecom, SGPS, S.A. (Sonaecom). Após a concretização da fusão entre a Optimus e a ZON - Serviços de Telecomunicações e Multimédia, SGPS, S.A. (Zon), a Sonaecom detém, desde 27 de agosto de 2013, uma participação de 50% no capital da ZOPT, SGPS, S.A. (ZOPT) que, por sua vez, detém uma participação de 50,01% no capital da NOS, SGPS, S.A. (NOS, anterior ZON Optimus, SGPS, SA.).

A Sonaecom ajustou as suas demonstrações de resultados de 2013 numa base pro-forma, assumindo que a fusão da Optimus e da Zon ocorreu em 1 de janeiro de 2013, com alguns efeitos de consolidação na empresa veículo co-controlada. Este critério, para além de assegurar uma comparação mais simples e rigorosa entre os resultados de 2013 e 2014, encontra-se em linha com o atual método de reporte pro-forma adotado pela NOS, assim como com as expectativas do mercado.

Adicionalmente, a Sonaecom deteve, até 25 de fevereiro de 2014, uma participação direta de 7,28% no capital da NOS. Após essa data, na sequência da oferta pública de aquisição geral e voluntária de ações próprias lançada pela Sonaecom, a participação direta no capital social da NOS foi reduzida para 2,14%.

A participação direta no capital da NOS encontra-se registada como 'Investimento ao justo valor através de resultados'.

O portefólio da Sonaecom inclui, ainda, 100% das áreas de Software e Sistemas de Informação (SSI) e Público, cujos resultados são integralmente consolidados, e alguns negócios de Media, cujos resultados são consolidados através do Método de Equivalência Patrimonial.

Em 18 de julho, a Sonaecom adquiriu uma participação de 60% do capital social da S21Sec, uma multinacional com sede em Espanha, especializada em serviços e tecnologias de cibersegurança. Este grupo foi totalmente consolidado na divisão SSI desde agosto de 2014.

Em 30 de setembro, a subsidiária Sonaecom – Sistemas de Informação, SGPS, S.A. vendeu à NOS – Comunicações, S.A. a totalidade do capital social da Mainroad. Na sequência desta operação, a Sonaecom ajustou as suas demonstrações de resultados de 2013 e do 1S14 numa base pro-forma, assumindo a Mainroad como uma operação descontinuada desde janeiro de 2013.



## 1. Resultados Consolidados Sonaecom

### Volume de Negócios

Em 2014, o Volume de Negócios consolidado alcançou 122,3 milhões de euros, aumentando 8,1% face a 2013, ou 3,5% excluindo o contributo da S21Sec.

Este desempenho foi consequência do aumento de 16,8% das Vendas de Equipamento e de 4,5% das Receitas de Serviço (ou 10,9% e 0,4%, respetivamente, excluindo o contributo da S21Sec).

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 117,5 milhões de euros, 8,5% acima do valor registado em 2013. O nível de Custos com Pessoal aumentou 11,0%, principalmente impactado pelos colaboradores da S21Sec. Os Custos Comerciais aumentaram 19,3%, para 33,8 milhões de euros, impulsionados pelo aumento do Custo das Mercadorias Vendidas na SSI, em linha com a evolução das Vendas de Equipamento. Quanto aos Outros Custos Operacionais, o decréscimo de 1,6% é maioritariamente explicado pelo baixo nível de Provisões e de Custos de *Outsourcing*.

### EBITDA

O EBITDA atingiu 36,3 milhões de euros, 36,5% acima do valor alcançado em 2013, em resultado, principalmente, das operações descontinuadas. A linha referente ao Método de Equivalência Patrimonial e o EBITDA do portefólio decresceram 5,0% e 9,2%, respetivamente. A linha referente ao MEP foi particularmente afetada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS. No que diz respeito ao EBITDA do portefólio, este alcançou 7,7 milhões de euros, correspondente a uma margem de 6,3%, um valor que compara com 7,4% em 2013. Esta evolução é sobretudo justificada pelo elevado peso das Vendas de Equipamento, que geram tipicamente menores margens.

### Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom aumentou 41,4% quando comparado com o ano anterior, para 29,1 milhões de euros. Este acréscimo é maioritariamente explicado pelo maior EBITDA.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 1,3 milhões de euros em 2014, apesar dos dividendos recebidos no montante de 1,3 milhões de euros através da participação direta de 2,14% na NOS. O ajustamento ao justo valor da NOS, tendo por base o preço de mercado, contribuiu com um valor negativo de 3,1 milhões de euros sendo que, em 2013, esse ajustamento foi positivo em 46,6 milhões de euros.

O EBT da Sonaecom diminuiu para 27,8 milhões de euros, sendo este decréscimo explicado pelo menor valor de Resultados Financeiros.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se nos 28,0 milhões de euros, valor que compara com 75,7 milhões de euros obtidos em 2013.

### CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional do portefólio diminuiu de 7,4 milhões de euros para 6,9 milhões de euros, representando 5,6% das Vendas.

### Estrutura de Capital

A Dívida Bruta alcançou 11,8 milhões de euros, face a 25,9 milhões de euros em 2013, e inclui a Dívida Bruta total de 10,5 milhões de euros da S21Sec, na qual a Sonaecom detém uma participação de 60%.

A Dívida Líquida totalizou um confortável valor negativo de 170,2 milhões de euros, isto é, uma posição de *cash* positiva.



## 1.1. Software e Sistemas de Informação (SSI)

Durante o ano de 2014, a SSI deu passos sólidos no prosseguimento da sua estratégia de gestão ativa de portefólio. Depois da aposta no mercado em crescimento de cibersegurança, através da aquisição de uma participação de 60% do capital social da S21Sec, ocorrida em 18 de julho, a SSI vendeu 100% do capital social da Mainroad à NOS, em 30 de setembro, num contexto de crescente convergência entre as tecnologias de informação e comunicação.

Atualmente, a divisão da SSI da Sonaecom é composta por quatro empresas do sector IT/IS, focadas na expansão internacional. Após as duas últimas mudanças no portefólio, as receitas internacionais da SSI representam agora cerca de 55% das receitas totais (dados do 4T14).

A WeDo Technologies, líder mundial no mercado de *enterprise business assurance*, continuou a expandir a sua presença internacional. A empresa, que colabora com algumas das principais empresas mundiais *blue chip* dos setores de retalho, energia e financeiro, assim como com mais de 190 operadores de telecomunicações de mais de 90 países, encerrou 2014 com as Receitas Internacionais a representar 74,8% do seu Volume de Negócios.

Focada na melhoria contínua dos seus serviços e produtos de *software*, a WeDo Technologies anunciou, em fevereiro de 2014, o lançamento do RAID:FMS 7, *software* que permite aos prestadores de serviço a gestão de ameaças de risco associados a novos produtos e serviços numa única plataforma, estando já a trabalhar no RAID 8.

Em 2014 a WeDo Technologies foi novamente nomeada, agora pela Strategcast (Frost & Sullivan), como sendo o líder mundial na área de Financial Assurance, que engloba: Revenue Assurance, Fraud Management e Margin Assurance.

De salientar ainda que, durante 2014, a empresa adquiriu novos clientes no Paquistão, Bangladesh, Malásia, Indonésia, Hungria, Marrocos, Bahrein, Omã, Madagáscar, Angola, Suíça, Quirguistão, Turquia, Alemanha, México (um dos principais retalhistas), Bolívia, Áustria, Irlanda, EUA e Jamaica. Em Portugal, além da empresa de energia, já referida nos trimestres anteriores, a WeDo conquistou o primeiro cliente no segmento de saúde, o que reflete claramente o crescimento da empresa no mercado de *enterprise business assurance*, tanto em Portugal como no estrangeiro.

A S21Sec é uma multinacional com sede em Espanha, especializada em serviços e tecnologias de cibersegurança com o objetivo de proteger os ativos digitais mais críticos e de elevado valor das organizações: dados, operações e imagem corporativa. Com os seus próprios produtos e plataformas, a empresa atua com um foco especial em anti-fraude e *e-crime* em vários segmentos como governamental, entidades financeiras, telecomunicações, energia e outras infra-estruturas críticas. A S21Sec encontra-se num processo de reestruturação que já apresenta sinais positivos.

A Saphety continua a consolidar a sua posição em soluções *purchase-to-pay*, otimização de processos de negócio e sincronização de dados de informação e multimédia para as organizações mundiais da GS1. A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 8.100 clientes e 100.000 utilizadores em cerca de 20 países. Em 2014, a Saphety conquistou novos contratos, incluindo a GS1 Greece e a GS1 México, duas referências para as nossas soluções de sincronização; a Yazaki no Brasil, com a implementação do SaphetyDoc em mais de 76 fornecedores no setor automóvel; a Ford Lusitana, e a EDP em Portugal, com o SaphetyDoc. Adicionalmente, é de salientar que o mercado internacional cresceu mais de 20% e representou em 2014 25% do Volume de Negócios.

No que diz respeito à Bizdirect, o Centro de Competência lançado em Viseu, e que contou com a visita do Primeiro-Ministro Português, já entregou com sucesso alguns projetos. Este centro foi criado para dar resposta ao crescimento da procura de projetos em áreas de CRM (*customer relationship management*) e ECM (*enterprise content management*), investindo na formação de profissionais e focando-se no mercado internacional. O investimento em equipamento de IT e *software* registou também melhorias, as quais permitiram à Bizdirect aumentar em 2014 o seu Volume de Negócios em 20,2%. As receitas internacionais cresceram significativamente e representam 12,2% do total do Volume de Negócios.

### Indicadores Operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	4T13 <sup>(R)</sup>	4T14	Δ 14/13	3T14	q.o.q.	2013 <sup>(R)</sup>	2014	Δ 14/13
Receitas Serviços IT/Colaborador <sup>(1)</sup> ('000 euros)	292	251	-13,9%	241	4,5%	1301	110,9	-14,8%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	25,6%	25,4%	-0,2pp	31,2%	-5,8pp	24,3%	27,3%	3,0pp
Vendas Equipamento/Colaborador <sup>(2)</sup> ('000 euros)	180,7	283,0	56,6%	363,8	-22,2%	732,0	1 072,7	46,5%
EBITDA/Colaborador ('000 euros)	5,8	4,1	-28,8%	4,0	3,7%	21,2	16,2	-23,6%
Colaboradores	589	851	44,5%	825	3,2%	589	851	44,5%

(1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (R) Os valores foram reexpressos de forma a reflectirem a estrutura da Sonaecom após a venda da Mainroad.

As Receitas de Serviço de IT por Colaborador atingiram 110,9 mil euros em 2014, 14,8% abaixo de 2013, devido ao efeito do crescimento de 44,5% no número de colaboradores. O rácio EBITDA por Colaborador atingiu 16,2 mil euros, 23,6% abaixo de 2013, fruto da evolução do EBITDA, associado ao crescimento do número de colaboradores.

As Vendas de Equipamento como percentagem do Volume de Negócios aumentaram de 24,3% para 27,3%, entre 2013 e 2014, em virtude da evolução das Vendas de Equipamento na Bizdirect.

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T13 <sup>(R)</sup>	4T14	Δ 14/13	3T14	q.o.q.	2013 <sup>(R)</sup>	2014	Δ 14/13
<b>SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS</b>								
<b>Volume de Negócios</b>	21,9	27,8	27,2%	28,0	-0,6%	94,3	106,3	12,7%
Receitas de Serviço	16,3	20,8	27,5%	19,3	7,7%	71,4	77,3	8,2%
Vendas de Equipamento	5,6	7,1	26,3%	8,7	-19,0%	22,9	29,0	26,6%
Outras Receitas	0,7	0,5	-36,3%	1,3	-63,5%	2,7	2,0	-26,8%
<b>Custos Operacionais</b>	19,2	24,8	29,2%	26,0	-4,6%	84,7	96,5	13,9%
Custos com Pessoal	6,9	9,3	35,8%	9,3	-0,3%	29,8	33,9	13,7%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	5,3	6,2	17,5%	8,6	-28,5%	23,0	28,7	24,9%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	7,1	9,3	31,4%	8,0	16,2%	31,9	33,9	6,2%
<b>EBITDA</b>	3,7	3,5	-6,1%	8,9	-60,9%	13,4	17,6	30,9%
EBITDA do portefólio <sup>(3)</sup>	3,4	3,5	2,8%	3,3	7,0%	12,3	11,7	-4,7%
Unidades descontinuadas <sup>(4)</sup>	0,3	0,0	-100,0%	5,6	-100,0%	1,2	5,9	-
<b>Margem EBITDA (%)</b>	15,7%	12,7%	-3,0pp	11,8%	0,9pp	13,0%	11,0%	-2,0pp
<b>CAPEX Operacional<sup>(5)</sup></b>	2,6	1,8	-31,7%	1,5	18,9%	6,4	5,9	-7,6%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	12,1%	6,5%	-5,6pp	5,4%	1,1pp	6,8%	5,6%	-1,2pp
EBITDA-CAPEX Operacional	0,8	1,7	118,6%	1,8	-3,2%	5,9	5,8	-1,4%
<b>CAPEX Total</b>	2,6	1,8	-31,6%	1,6	13,3%	6,8	6,0	-12,1%

(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 SSI; (4) Inclui o contributo da Mainroad até ao momento da sua venda e a mais valia gerada; (5) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros; (R) Os valores foram reexpressos de forma a reflectirem a estrutura da Sonae com após a venda da Mainroad.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios continuou a beneficiar da expansão internacional das empresas da SSI e da sua gestão ativa de portefólio, tendo crescido 12,7% entre 2013 e 2014, registando 106,3 milhões de euros. As Receitas de Serviço aumentaram 8,2%, atingindo 77,3 milhões de euros. As Vendas de Equipamento aumentaram 26,6%, totalizando 29,0 milhões de euros.

O mercado de Infraestrutura de IT, onde a Bizdirect se posiciona, manifestou sinais de recuperação em 2014.

Excluindo os cinco meses de contribuição da S21Sec, em 2014 o Volume de Negócios da SSI teria aumentado 7,0%.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 13,9%, alcançando 96,5 milhões de euros, em virtude, principalmente, do maior nível de Custos Comerciais, mas também devido a um aumento dos Custos com Pessoal e dos Outros Custos Operacionais. Quando comparados com 2013, os Custos Comerciais aumentaram 24,9%, para 28,7 milhões de euros, devido ao maior Custo das Mercadorias Vendidas, alinhado com as maiores Vendas de Equipamento. Os Custos com Pessoal aumentaram 13,7%, sobretudo devido à integração da S21Sec.

### EBITDA

O EBITDA total aumentou 30,9%, totalmente justificado pelas operações descontinuadas.

O EBITDA do portefólio atingiu 11,7 milhões de euros, diminuindo 4,7% face ao ano anterior mas crescendo 2,8% no 4T14, face ao 4T13.

A margem EBITDA do portefólio situou-se nos 11,0% em 2014, diminuindo 2,0 p.p., mas alcançando os 12,7% no 4T14.

### EBITDA-CAPEX Operacional

Como consequência do menor nível do EBITDA, o EBITDA-CAPEX Operacional situou-se nos 5,8 milhões de euros, diminuindo 1,4% quando comparado com 2013.

## 1.2. NOS

<b>TOTAL RGUs</b>	<b>RGUs CONVERGENTES</b>	<b>% Clientes 3,4 &amp; 5P</b>	<b>Subscritores IRIS</b>
7.610,5 milhares	1.853,3 milhares	81,4%	693,6 milhares

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T13	4T14	Δ 14/13	3T14	q.o.q.	2013	2014	Δ 14/13
<b>DESTAQUES NOS PRO-FORMA</b>								
Volume de Negócios	356,3	353,8	-0,7%	347,8	1,7%	1426,8	1383,9	-3,0%
EBITDA	118,3	113,5	-4,0%	133,4	-14,9%	536,6	510,5	-4,9%
Margem EBITDA (%)	33,2%	32,1%	-0,3pp	38,4%	-6,3pp	37,6%	36,9%	-0,7pp
Resultado Líquido	-13,1	12,3	-	18,8	-34,6%	63,4	74,7	17,8%
CAPEX	80,7	142,5	76,7%	86,6	64,6%	269,5	374,4	38,9%
EBITDA-CAPEX	37,6	-29,0	-	46,8	-	267,1	136,1	-49,0%
CAPEX Recorrente	77,1	83,2	7,9%	68,0	22,3%	261,4	275,8	5,5%
EBITDA-CAPEX Recorrente	41,2	30,3	-26,4%	65,4	-53,6%	275,2	234,7	-14,7%

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.383,9 milhões de euros em 2014, uma diminuição de 3,0% face ao ano anterior.

O EBITDA alcançou 510,5 milhões de euros, uma redução de 4,9% face a 2013, e representando uma margem EBITDA de 36,9%.

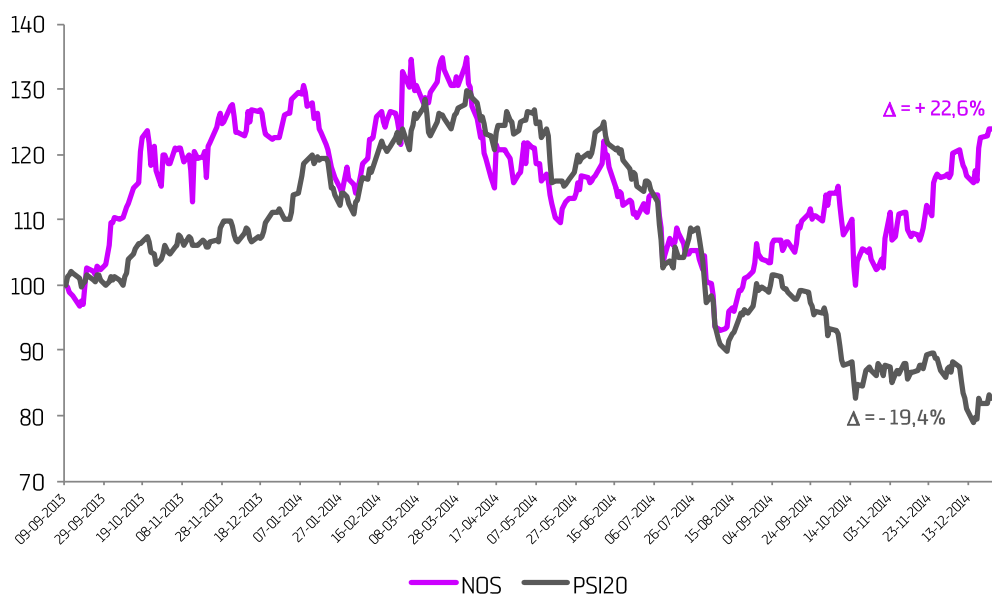
Em 2014, o CAPEX Recorrente atingiu 275,8 milhões de euros, um aumento de 5,5% quando comparado com o ano anterior. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX Recorrente diminuiu 14,7%.

O rácio da Dívida Financeira Líquida face ao EBITDA manteve-se em 1,9x no final de 2014.

A maturidade média da Dívida Financeira Líquida era de 2,63 anos no final de 2014.

A NOS publicou os resultados de 2014 em 26 de fevereiro de 2015, disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

### Desempenho bolsista



No seguimento da fusão entre a Optimus e a ZON (atualmente NOS), desde o primeiro dia de negociação em bolsa das novas ações emitidas, 9 de setembro, até 31 de dezembro de 2014, a capitalização bolsista da empresa valorizou 22,6%, o que corresponde a um aumento da cotação da ação de €4,270 para €5,236. No mesmo período, o PSI20, principal índice nacional, desvalorizou 19,4%.

Durante o ano de 2014, a cotação da ação da NOS desvalorizou 3,03% de €5,400 para €5,236, sendo que o PSI20 desvalorizou 26,8%.



## 2. Remuneração Acionista

O Conselho de Administração da Sonaecom aprovou a proposta de um dividendo líquido de 4,5 cêntimos de euro por ação representando um rácio pay-out de 50% do Resultado Líquido Consolidado atribuível a acionistas e um dividend yield de 3,1%, baseado na cotação a 31 de dezembro de 2014. Esta proposta está sujeita a aprovação final na Assembleia Geral de Acionistas.

### 3. Anexo

#### 3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T13 <sup>(R)</sup>	4T14	Δ 14/13	3T14	q.o.q.	2013 <sup>(R)</sup>	2014	Δ 14/13
<b>Volume de Negócios</b>	<b>26,4</b>	<b>32,1</b>	<b>21,8%</b>	<b>31,8</b>	<b>1,2%</b>	<b>113,2</b>	<b>122,3</b>	<b>8,1%</b>
Receitas de Serviço	18,3	22,7	24,3%	20,6	10,1%	80,1	83,7	4,5%
Vendas de Equipamento	8,1	9,4	16,2%	11,1	-15,3%	33,0	38,6	16,8%
Outras Receitas	0,9	0,6	-30,9%	1,6	-62,0%	3,5	2,9	-18,6%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>24,5</b>	<b>29,9</b>	<b>22,2%</b>	<b>30,9</b>	<b>-3,3%</b>	<b>108,3</b>	<b>117,5</b>	<b>8,5%</b>
Custos com Pessoal	9,6	11,9	24,0%	11,8	0,9%	40,0	44,4	11,0%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	6,3	7,5	19,2%	9,8	-23,8%	28,3	33,8	19,3%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	8,6	10,5	22,3%	9,3	13,1%	39,9	39,3	-1,6%
<b>EBITDA</b>	<b>0,4</b>	<b>2,3</b>	<b>-</b>	<b>22,4</b>	<b>-89,7%</b>	<b>26,6</b>	<b>36,3</b>	<b>36,5%</b>
EBITDA do portefólio <sup>(3)</sup>	2,8	2,8	2,0%	2,4	17,4%	8,4	7,7	-9,2%
MEP <sup>(4)</sup>	-2,7	-0,5	79,8%	7,3	-	16,6	15,7	-5,0%
Unidades descontinuadas <sup>(5)</sup>	0,3	0,0	-100,0%	12,6	-100,0%	1,6	12,9	-
<b>Margem EBITDA do portefólio (%)</b>	<b>10,6%</b>	<b>8,9%</b>	<b>-1,7pp</b>	<b>7,6%</b>	<b>1,2pp</b>	<b>7,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>-1,2pp</b>
Depreciações e Amortizações	1,2	2,3	88,5%	1,7	34,0%	6,0	7,1	19,7%
<b>EBIT</b>	<b>-0,8</b>	<b>0,0</b>	<b>-</b>	<b>20,6</b>	<b>-100,0%</b>	<b>20,6</b>	<b>29,1</b>	<b>41,4%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>37,6</b>	<b>4,6</b>	<b>-87,8%</b>	<b>0,3</b>	<b>-</b>	<b>58,8</b>	<b>-1,3</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	38,6	0,4	-99,0%	0,7	-43,8%	70,8	4,4	-93,8%
Custos Financeiros	1,0	-4,2	-	0,4	-	12,0	5,7	-52,4%
<b>EBT</b>	<b>36,8</b>	<b>4,6</b>	<b>-87,5%</b>	<b>21,0</b>	<b>-78,2%</b>	<b>79,4</b>	<b>27,8</b>	<b>-65,0%</b>
Impostos	-1,1	-0,3	71,3%	-0,7	58,3%	-3,8	-0,7	81,9%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>35,7</b>	<b>4,3</b>	<b>-88,0%</b>	<b>20,3</b>	<b>-78,9%</b>	<b>75,6</b>	<b>27,1</b>	<b>-64,2%</b>
Atribuível ao Grupo	35,8	4,9	-86,3%	20,5	-76,0%	75,7	28,0	-63,1%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,1	-0,6	-	-0,2	-	-0,1	-0,9	-

(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 50% na Infosystems, a participação de 45% na SIRS e a participação de 50% na ZOPI; (5) Inclui o contributo da Mainroad até ao momento da sua venda e a mais valia gerada na venda; (R) Os dados foram reexpressos, de modo a refletir, desde 1 de janeiro de 2013, a estrutura da Sonae com após a concretização da fusão entre a Optimus e a Zon, e após a venda da Mainroad

### 3.2. Balanço Consolidado

Milhões de euros	4T13	4T14	Δ 14/13	3T14	q.o.q.	2013	2014	Δ 14/13
<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>								
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1 227,1</b>	<b>1 095,8</b>	<b>-10,7%</b>	<b>1 080,6</b>	<b>1,4%</b>	<b>1 227,1</b>	<b>1 095,8</b>	<b>-10,7%</b>
Ativo Não Corrente	767,3	792,5	3,3%	773,1	2,5%	767,3	792,5	3,3%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	22,2	28,3	27,5%	28,7	-1,5%	22,2	28,3	27,5%
Goodwill	28,4	28,7	1,0%	29,5	-2,6%	28,4	28,7	1,0%
Investimentos	711,4	723,2	1,6%	707,6	2,2%	711,4	723,2	1,6%
Impostos Diferidos Ativos	5,2	6,8	31,5%	7,1	-3,2%	5,2	6,8	31,5%
Outros	0,0	5,5	-	0,3	-	0,0	5,5	-
Ativo Corrente	459,8	303,4	-34,0%	307,5	-1,4%	459,8	303,4	-34,0%
Clientes	36,4	40,0	9,8%	39,4	1,5%	36,4	40,0	9,8%
Liquidez	188,0	182,0	-3,2%	182,9	-0,5%	188,0	182,0	-3,2%
Outros	235,3	81,3	-65,4%	85,2	-4,6%	235,3	81,3	-65,4%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1 136,8</b>	<b>1 023,9</b>	<b>-9,9%</b>	<b>1 004,3</b>	<b>1,9%</b>	<b>1 136,8</b>	<b>1 023,9</b>	<b>-9,9%</b>
Atribuível ao Grupo	1 136,5	1 024,5	-9,9%	1 004,4	2,0%	1 136,5	1 024,5	-9,9%
Interesses Sem Controlo	0,3	-0,6	-	-0,1	-	0,3	-0,6	-
<b>Total Passivo</b>	<b>90,3</b>	<b>72,0</b>	<b>-20,3%</b>	<b>76,4</b>	<b>-5,8%</b>	<b>90,3</b>	<b>72,0</b>	<b>-20,3%</b>
Passivo Não Corrente	29,3	13,2	-55,0%	18,4	-28,1%	29,3	13,2	-55,0%
Empréstimos Bancários	24,8	9,1	-63,5%	8,5	6,5%	24,8	9,1	-63,5%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,1	2,5	-15,7%	3,0	-13,3%	3,1	2,5	-15,7%
Outros	1,4	1,6	8,4%	6,9	-77,4%	1,4	1,6	8,4%
Passivo Corrente	61,0	58,8	-3,6%	58,0	1,3%	61,0	58,8	-3,6%
Empréstimos	1,0	2,0	98,2%	2,0	0,7%	1,0	2,0	98,2%
Fornecedores	21,8	21,6	-0,9%	21,5	0,4%	21,8	21,6	-0,9%
Outros	38,2	35,2	-7,8%	34,5	2,0%	38,2	35,2	-7,8%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	3,3	2,2	-34,5%	1,9	16,3%	7,4	6,9	-7,7%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	12,5%	6,7%	-5,8pp	5,8%	0,9pp	6,6%	5,6%	-1,0pp
CAPEX Total	3,3	2,2	-34,4%	1,9	11,8%	7,9	12,5	58,5%
EBITDA de portefólio - CAPEX Operacional	-0,5	0,7	-	0,6	20,9%	1,0	0,8	-19,9%
Dívida Bruta	25,9	11,8	-54,5%	16,9	-30,1%	25,9	11,8	-54,5%
Dívida Líquida	-162,1	-170,2	-5,0%	-166,0	-2,6%	-162,1	-170,2	-5,0%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

### 3.3. CF Alavancado

Milhões de euros	4T13 <sup>(R)</sup>	4T14	Δ 14/13	3T14	q.o.q.	2013 <sup>(R)</sup>	2014	Δ 14/13
<b>FREE CASH FLOW ALAVANCADO</b>								
<b>EBITDA do portefólio - CAPEX Operacional</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>-</b>	<b>0,6</b>	<b>20,9%</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>	<b>-19,9%</b>
Variação de Fundo de Maneio	-8,4	5,4	-	-3,4	-	-8,5	1,0	-
Items não Monetários e Outros	0,0	-1,4	-	0,2	-	-0,5	1,4	-
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-8,9</b>	<b>4,7</b>	<b>-</b>	<b>-2,7</b>	<b>-</b>	<b>-8,0</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>
Investimentos	0,0	0,0	-	14,0	-100,0%	113,8	7,7	-93,2%
Dividendos	0,0	0,0	-	7,3	-100,0%	0,0	8,6	-
Ações Próprias	0,0	0,0	-	0,0	-	-2,5	0,0	100,0%
Resultados Financeiros	1,0	0,0	-	1,0	-	16,6	-0,3	-
Impostos	-0,8	-0,1	90,8%	-0,7	89,5%	-3,1	-1,1	63,8%
<b>FCF<sup>(1)</sup></b>	<b>-8,6</b>	<b>4,6</b>	<b>-</b>	<b>18,9</b>	<b>-75,7%</b>	<b>116,7</b>	<b>18,1</b>	<b>-84,5%</b>

(1) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; (R) Os dados foram reexpressos, de modo a refletir, desde 1 de janeiro de 2013, a estrutura da Sonae com após a concretização da fusão entre a Optimuse e a Zon e após a venda da Mainroad.

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

Carlos Alberto Silva  
[carlos.alberto.silva@sonae.com](mailto:carlos.alberto.silva@sonae.com)

Sonaecom, SGPS, S.A.

Edifício 1.A

Lugar do Espido - Via Norte

4471-909 Maia