

RESULTADOS CONSOLIDADOS

1S15



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 cresceu 14,9%, com as Receitas Internacionais a representarem 52,5% do total das receitas na SSI.

EBITDA do portefólio decresceu 14,4%, apesar do crescimento de 16,8% numa base comparável.

Resultado Líquido de 33,5 milhões de euros, 30,9 milhões acima do 1S14.

2. Resultados Consolidados Sonaecom

Volume de Negócios

No 1S15, o Volume de Negócios consolidado alcançou 67,1 milhões de euros, aumentando 14,9% face ao 1S14, ou 5,6% excluindo o contributo da S21Sec¹.

Este desempenho foi consequência do aumento de 15,2% das Receitas de Serviço, mas também de um aumento significativo de 14,3% das Vendas de Equipamento. Excluindo o contributo da S21Sec, as Receitas de Serviço aumentaram 3,0%.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 65,8 milhões de euros, 16,1% acima do valor registado no 1S14, com todas as linhas a aumentarem. O nível de Custos com Pessoal aumentou 19,9%, devido a um acréscimo de 19,4% no número de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 12,7%, para 18,6 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, a evolução é maioritariamente explicada pelos Custos de *Outsourcing* e Gastos Gerais e Administrativos da S21Sec.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 12,8 milhões de euros, 10,1% acima do valor alcançado no 1S14, totalmente justificado pelo contributo dos activos consolidados pelo Método de Equivalência Patrimonial (MEP), que aumentou 19,3%. Esta linha foi particularmente influenciada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS. No que diz respeito ao EBITDA do portefólio, este alcançou 2,0 milhões de euros, 14,4% abaixo do valor registado no 1S14, correspondendo a uma margem de 3,0%, um valor que compara com 4,1% no 1S14. Excluindo o contributo da S21Sec, o EBITDA do portefólio aumentou 16,8%.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom cresceu 7,7% quando comparado com o 1S14, para 9,1 milhões de euros. Este acréscimo é explicado pelo aumento do EBITDA.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor de 23,5 milhões de euros no 1S15, influenciados positivamente pelo ajustamento ao justo valor da participação directa na NOS tendo por base o preço de mercado, com um valor de 21,3 milhões de euros, e pelos dividendos correspondentes recebidos no valor de 1,5 milhões de euros. No 1S14, este ajustamento ao justo valor foi negativo em 7,9 milhões de euros e os dividendos recebidos ascenderam a 1,3 milhões de euros.

O EBT da Sonaecom aumentou para 32,6 milhões de euros, sendo este acréscimo explicado pelo desempenho ao nível do EBITDA e ao nível dos Resultados Financeiros.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se nos 33,5 milhões de euros, valor que compara com 2,6 milhões de euros obtidos no 1S14.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional do portefólio aumentou de 2,8 milhões de euros para 4,3 milhões de euros, representando 6,3% do Volume de Negócios, 1,5 p.p. acima do 1S14.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* aumentou 8,0 milhões de euros desde o 1S14 totalizando 165,0 milhões de euros.

¹ A S21Sec foi adquirida em julho de 2014 e consolidada na Sonaecom desde agosto de 2014.

2.1 Software e Sistemas de Informação (SSI)

Prosseguindo a sua estratégia de gestão activa de portefólio, a divisão da SSI da Sonaecom é atualmente composta por quatro empresas do sector IT/IS, focadas na expansão internacional. No 1S15, as quatro empresas geraram cerca de 52,5% das suas receitas fora do mercado Português, estando 44% do total de 872 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* dos setores de retalho, energia e financeiro, assim como com mais de 190 operadores de telecomunicações de mais de 90 países.

No final do semestre, a WeDo anunciou o lançamento do *Shape Telecom*; um *software* projetado para fornecer dados avançados às operadoras, para que possam determinar com mais precisão os custos e a rentabilidade dos clientes, planos e serviços. A nova tecnologia também aprofunda o conhecimento da operadora sobre a base de clientes, ajudando a determinar a eficácia das campanhas de *marketing*, aumentando consequentemente a satisfação, fidelização e retenção de clientes.

Em maio de 2015 a WeDo teve o seu primeiro evento *EBA Summit* e o 10º evento anual *Worldwide User Group*, contando com mais de 400 participantes dos segmentos de Telecomunicações, Retalho, *Utilities*, Saúde e Financeiro de todo o mundo – estiveram representados mais de 45 países. Juntamente com este reconhecimento dos clientes, e depois de ser nomeada, em 2014, pela *Stratecast* (Frost & Sullivan), como sendo o líder mundial na área de *Financial Assurance*, que engloba: *Revenue Assurance*, *Fraud Management* e *Margin Assurance*, a WeDo Technologies foi agora eleita pela *Analysys Mason*, uma analista de TMT (*telecoms, media and technology*), como o líder mundial no mercado de *software* de *Revenues Assurance* e *Fraud Management*.

Em fevereiro de 2015, a WeDo esteve presente no *Mobile World Congress*, em Barcelona, onde revelou detalhes sobre o novo *software RAID Telecom*, que integra o renovado pacote de soluções *RAID Enterprise Business Assurance (EBA)*. De salientar ainda que, durante o 1S15, a empresa adquiriu cinco novos clientes de telecomunicações (2 nos EUA, 1 no México, 1 no Qatar e 1 no Azerbaijão) e três novos clientes em Portugal, um no setor de energia e dois no setor da Saúde, o que reflete, claramente, o crescimento da empresa no mercado de *enterprise business assurance*, tanto em Portugal como no estrangeiro. No final do 1S15, 76,7% do seu volume de negócios foi gerado no mercado internacional e quase 12% em outros segmentos que não o das telecomunicações.

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 o governamental, entidades financeiras, telecomunicações, energia e outras infra-estruturas críticas.

A S21Sec, evoluindo no seu processo de reestruturação, atingiu alguns resultados relevantes no 1S15. Foi assinado um memorando de entendimento com a *Europol*, sendo a primeira empresa espanhola a fazê-lo. Estas duas organizações estão a trocar conhecimento e experiência ao nível de *cybercrime*, e a cooperar no sentido de combater a fraude *online*, fazendo da Internet um espaço mais seguro. Foi fechado o primeiro projeto *MOOC (Massive Open Online Courses)*, sobre *cybersecurity*, com a *INCIBE* (instituto nacional de cibersegurança em Espanha) e a S21Sec foi reconhecida como *elite partner* da *McAfee*. Foram conseguidos alguns importantes contratos em diferentes setores (financeiro, seguros, turismo, energia e empresas industriais) e com diferentes tipos de serviços (desde *SOC* a auditoria, fraude digital e análises forenses). É também importante destacar a participação em vários eventos importantes do segmento (*Homesecc* em Espanha, *ETIS information security WG Meeting* e um evento do *IDC* dedicado à cibersegurança no setor financeiro) e o recente trabalho de *expertise* efetuado com o *DYRE* (atualmente o *malware* bancário mais ativo) e *Ransomware Mobile* (um *malware* que restringe o acesso ao sistema infetado e exige o pagamento de um resgate ao seu criador para que essa restrição seja removida).

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*. O 1S15 foi marcado por uma melhoria significativa nas vendas e na rentabilidade, juntamente com uma boa atividade comercial: 193 novos clientes e alguns importantes contratos, incluindo, *GS1 Egypt*, *Essilor*, *Sodecia*, *Cimpor*, *Quinta do Lago*, *Calzedonia* ou *Laboratórios Vitória*. A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 8.200 clientes e 120.000 utilizadores em cerca de 20 países. Adicionalmente, é de salientar que as receitas internacionais cresceram face ao 1S14, representando mais de 30,0% do total do Volume de Negócios. Também relevante, o facto da solução *SyncCode* da Saphety, usada pelas organizações mundiais da *GS1* como uma solução de sincronização de dados, ter sido certificada pela *GDSN*, o que significa que todas as novas normas internacionais definidas pelo regulador estão abrangidas.

No que diz respeito à **Bizdirect**, a melhoria registada no mercado no investimento em equipamento de IT e *software*, aliada ao desempenho positivo na nova área de soluções, permitiu à Bizdirect aumentar o seu Volume de Negócios em 14,0% no 1S15. O Centro de Competências lançado em Viseu, criado para dar resposta ao crescimento da procura nas áreas de *CRM (customer relationship management)* e *ECM (enterprise content management)*, aumentou o número de projectos entregues e está a aumentar a sua notoriedade no mercado europeu. As receitas internacionais representam mais de 10,0% do total do Volume de Negócios.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

SSI CONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS	2T14 ^(R)	2T15	Δ 15/14	1T15	q.o.q.	1S14 ^(R)	1S15	Δ 15/14
Volume de Negócios	26,9	31,2	16,0%	28,3	10,0%	50,4	59,5	18,0%
Receitas de Serviço	19,3	22,5	16,6%	20,9	7,5%	37,3	43,4	16,4%
Vendas de Equipamento	7,6	8,7	14,5%	7,4	17,1%	13,2	16,1	22,5%
Outras Receitas	0,1	0,2	199,6%	0,4	-45,7%	0,3	0,6	134,0%
Custos Operacionais	24,7	29,5	19,6%	26,6	10,9%	45,8	56,1	22,6%
Custos com Pessoal	7,7	9,9	29,1%	9,7	2,1%	15,3	19,6	28,3%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	8,3	8,8	6,2%	7,7	14,8%	13,9	16,5	18,3%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,7	10,8	23,9%	9,2	16,9%	16,6	20,0	20,8%
EBITDA	2,4	1,8	-25,6%	2,1	-13,5%	5,2	3,9	-26,0%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	2,2	1,9	-17,3%	2,1	-11,5%	4,9	4,0	-19,0%
Unidades descontinuadas ⁽⁴⁾	0,2	0,0	-100,0%	0,0	-	0,3	0,0	-100,0%
Margem EBITDA (%)	8,4%	6,0%	-2,4pp	7,4%	-1,4pp	9,7%	6,6%	-3,0pp
CAPEX Operacional ⁽⁵⁾	1,2	2,0	63,5%	1,6	19,4%	2,6	3,6	37,7%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	4,5%	6,3%	1,8pp	5,8%	0,5pp	5,2%	6,0%	0,9pp
EBITDA-CAPEX Operacional	1,0	-0,1	-	0,5	-	2,3	0,4	-84,0%
CAPEX Total	1,2	2,0	63,5%	1,6	19,4%	2,6	3,6	37,7%

(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 na SSI; (4) Inclui o contributo da Mainroad até ao momento da sua venda; (5) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros; (R) Os valores foram reexpressos de forma a reflectirem a estrutura da Sonaecom 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 18,0% entre o 1S14 e o 1S15, registando 59,5 milhões de euros. As Receitas de Serviço aumentaram 16,4%, atingindo 43,4 milhões de euros. As Vendas de Equipamento aumentaram 22,5%, totalizando 16,1 milhões de euros.

Excluindo a contribuição da S21Sec no 1S15, o Volume de Negócios da SSI aumentou 7,1% e as Receitas de Serviço 3,2%.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 22,6%, alcançando 56,1 milhões de euros, em virtude do maior nível de Custos Comerciais, do aumento de Custos com Pessoal e do aumento de Outros Custos Operacionais. Os Custos com Pessoal aumentaram 28,3% devido ao crescimento de 22,4% no número de colaboradores (de 713 para 872). Quando comparado com o 1S14, o nível de Custos Comerciais aumentou 18,3%, para 16,5 milhões de euros, devido ao maior Custo das Mercadorias Vendidas, em linha com as maiores Vendas de Equipamento. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 20,8%, devido ao alargamento do portefólio.

EBITDA

O EBITDA total diminuiu 26,0%, justificado pelas operações descontinuadas no 1S14 mas também pelo decréscimo do EBITDA do portefólio. No 1S15, o EBITDA do portefólio atingiu 4,0 milhões de euros, diminuindo 19,0% face ao 1S14, alcançando uma margem de 6,6%, mas mostrando uma tendência crescente no 2T15.

Excluindo o contributo da S21Sec, no 1S15 o EBITDA diminuiu 0,2% e alcançou uma margem de 9,0%.

EBITDA-CAPEX Operacional

Como consequência do menor nível de EBITDA e do maior nível do CAPEX, o EBITDA-CAPEX Operacional situou-se nos 0,4 milhões de euros, diminuindo quando comparado com o 1S14.

2.2 Media

Para além da celebração do 25º aniversário do Público, o 1S15 foi marcado por uma boa performance na circulação paga. De acordo com a APCT, o Público foi o jornal generalista diário que apresentou maior crescimento. De salientar também que, em 2015, o Público recebeu 4 prémios, destacando-se a menção honrosa na categoria de melhor *website* de notícias da European Digital Media Awards, ficando apenas atrás do *Guardian*.

O Volume de Negócios atingiu 7,7 milhões de euros, representando uma ligeira melhoria quando comparado com o 1S14. É de assinalar o crescimento registado este semestre, contrariando a tendência de queda iniciada em 2010. O crescimento das receitas de publicidade *online* compensaram o declínio das receitas de publicidade *offline* enquanto as receitas de conteúdos cresceram e as subscrições *online* continuaram a apresentar uma boa performance, contribuindo significativamente para a circulação.

O EBITDA, apesar de negativo em 1,2 milhões de euros e de incluir alguns efeitos adversos não recorrentes, aumentou 6,1% face ao 1S14.

2.3 NOS

As Receitas Operacionais da NOS registaram 699,9 milhões de euros no 1S15, um crescimento de 2,6% face ao 1S14.

O EBITDA alcançou 266,4 milhões de euros, um aumento de 1,1% face ao 1S14, representando uma margem EBITDA de 38,1%.

No 1S15, o CAPEX Recorrente atingiu 140,5 milhões de euros, um aumento de 12,8% quando comparado com o 1S14. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX Recorrente diminuiu 9,4%.

O rácio da Dívida Financeira Líquida face ao EBITDA (últimos 4 trimestres) manteve-se em 2,1x no final do 1S15 e a maturidade média da dívida alcançou os 3,8 anos.

A NOS publicou os resultados do 1S15 em 28 de julho de 2015, disponíveis em www.nos.pt.

Durante o 1S15, a cotação da ação da NOS valorizou 37,0%, de €5,236 para €7,174, sendo que o PSI20 valorizou 15,7%.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	2T14	2T15	Δ 15/14	1T15	q.o.q.	1S14	1S15	Δ 15/14
RGUs Totais	7 295,6	8 010,2	9,8%	7 761,8	3,2%	7 295,6	8 010,2	9,8%
RGUs Convergentes	1 007,7	2 443,2	142,5%	2 194,5	11,3%	1 007,7	2 443,2	142,5%
Subscritores IRIS	561,3	784,2	39,7%	742,6	5,6%	561,3	784,2	39,7%
Subscritores 3,4 and 5P	810,7	904,9	11,6%	878,1	3,0%	810,7	904,9	11,6%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2T14	2T15	Δ 15/14	1T15	q.o.q.	1S14	1S15	Δ 15/14
DESTAQUES NOS								
Volume de Negócios	345,0	355,9	3,2%	344,1	3,4%	682,3	699,9	2,6%
EBITDA	133,6	138,5	3,6%	127,9	8,3%	263,5	266,4	1,1%
Margem EBITDA (%)	38,7%	38,9%	+0,2pp	37,2%	1,7 pp	38,6%	38,1%	-0,6pp
Resultado Líquido	18,4	24,1	30,7%	23,2	3,5%	43,7	47,3	8,3%
CAPEX	88,6	102,4	15,5%	94,3	8,5%	145,3	196,7	35,4%
EBITDA-CAPEX	45,0	36,1	-19,7%	33,6	7,6%	118,2	69,7	-41,0%
CAPEX Recorrente	71,8	72,3	0,7%	68,2	6,0%	124,6	140,5	12,8%
EBITDA-CAPEX Recorrente	61,8	66,2	7,1%	59,7	10,8%	138,9	125,9	-9,4%

3. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T14 ^(R)	2T15	Δ 15/14	1T15	q.o.q.	1S14 ^(R)	1S15	Δ 15/14
Volume de Negócios	30,8	35,1	14,0%	32,0	9,9%	58,4	67,1	14,9%
Receitas de Serviço	20,8	24,1	16,0%	22,4	7,9%	40,3	46,5	15,2%
Vendas de Equipamento	10,0	11,0	9,8%	9,6	14,5%	18,0	20,6	14,3%
Outras Receitas	0,4	0,3	-24,4%	0,5	-34,7%	0,7	0,8	8,7%
Custos Operacionais	30,1	34,5	14,7%	31,3	10,3%	56,7	65,8	16,1%
Custos com Pessoal	10,2	12,6	23,0%	12,2	3,0%	20,7	24,8	19,9%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	9,6	9,9	3,0%	8,7	13,9%	16,5	18,6	12,7%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	10,3	12,0	17,3%	10,4	16,0%	19,5	22,4	14,9%
EBITDA	5,1	6,5	28,6%	6,2	5,6%	11,6	12,8	10,1%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	1,1	0,9	-18,9%	1,1	-20,4%	2,4	2,0	-14,4%
MEP ⁽⁴⁾	3,9	5,6	43,6%	5,1	11,4%	9,0	10,7	19,3%
Unidades descontinuadas ⁽⁵⁾	0,0	0,0	-100,0%	0,0	-	0,2	0,0	-100,0%
Margem EBITDA do portefólio (%)	3,6%	2,6%	-1,0pp	3,6%	-1,0pp	4,1%	3,0%	-1,0pp
Depreciações e Amortizações	1,9	1,7	-6,6%	1,9	-7,9%	3,1	3,6	16,6%
EBIT	3,2	4,8	48,8%	4,3	11,4%	8,5	9,1	7,7%
Resultados Financeiros	-8,5	6,0	-	17,5	-65,9%	-6,3	23,5	-
Proveitos Financeiros	0,3	6,8	-	18,0	-62,4%	3,3	24,7	-
Custos Financeiros	8,8	0,8	-91,0%	0,5	66,3%	9,5	1,3	-86,7%
EBT	-5,3	10,8	-	21,8	-50,6%	2,2	32,6	-
Impostos	0,7	1,0	43,1%	-1,1	-	0,3	-0,1	-
Resultado Líquido	-4,6	11,7	-	20,7	-43,3%	2,6	32,4	-
Atribuível ao Grupo	-4,6	12,2	-	21,3	-42,8%	2,6	33,5	-
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	-0,4	-	-0,6	25,9%	0,0	-1,0	-

(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 S21Sec ciberseguridad, a participação de 50% na BigData e a participação de 50% na ZOPT; (5) Inclui o contributo da Mainroad até ao momento da sua venda; (R) Os dados foram reexpressos, de modo a refletir, desde 1 de janeiro de 2014, a Mainroad como unidade descontinuada.

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	2T14	2T15	Δ 15/14	1T15	q.o.q.	1S14 ^(R)	1S15	Δ 15/14
Total Ativo Líquido	1 051,9	1 124,9	6,9%	1 120,3	0,4%	1 051,9	1 124,9	6,9%
Ativo Não Corrente	759,9	797,0	4,9%	792,8	0,5%	759,9	797,0	4,9%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	21,7	29,3	34,8%	28,9	1,5%	21,7	29,3	34,8%
Goodwill	28,6	29,0	1,4%	29,1	-0,3%	28,6	29,0	1,4%
Investimentos	703,6	730,9	3,9%	728,0	0,4%	703,6	730,9	3,9%
Impostos Diferidos Ativos	5,9	7,6	29,0%	6,6	15,0%	5,9	7,6	29,0%
Outros	0,0	0,3	-	0,3	-0,1%	0,0	0,3	-
Ativo Corrente	292,0	327,8	12,3%	327,5	0,1%	292,0	327,8	12,3%
Clientes	42,3	43,1	1,9%	40,6	6,1%	42,3	43,1	1,9%
Liquidez	174,6	176,7	1,2%	180,2	-1,9%	174,6	176,7	1,2%
Outros	75,2	108,0	43,6%	106,7	1,2%	75,2	108,0	43,6%
Capital Próprio	973,3	1 043,0	7,2%	1 047,3	-0,4%	973,3	1 043,0	7,2%
Atribuível ao Grupo	973,1	1 044,3	7,3%	1 048,6	-0,4%	973,1	1 044,3	7,3%
Interesses Sem Controlo	0,2	-1,3	-	-1,3	1,2%	0,2	-1,3	-
Total Passivo	78,6	81,8	4,1%	73,0	12,1%	78,6	81,8	4,1%
Passivo Não Corrente	8,9	14,7	65,0%	13,7	7,4%	8,9	14,7	65,0%
Empréstimos Bancários	4,4	9,0	104,9%	9,4	-4,9%	4,4	9,0	104,9%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,1	3,8	22,0%	2,8	33,1%	3,1	3,8	22,0%
Outros	1,4	2,0	35,3%	1,4	38,8%	1,4	2,0	35,3%
Passivo Corrente	69,7	67,2	-3,7%	59,3	13,2%	69,7	67,2	-3,7%
Empréstimos	12,7	1,5	-88,0%	1,3	13,2%	12,7	1,5	-88,0%
Fornecedores	24,8	26,7	7,5%	23,7	12,5%	24,8	26,7	7,5%
Outros	32,2	39,0	20,9%	34,3	13,7%	32,2	39,0	20,9%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	1,3	2,5	90,0%	1,8	37,2%	2,8	4,3	49,7%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	4,2%	7,0%	2,8pp	5,6%	1,4pp	4,9%	6,3%	1,5pp
CAPEX Total	4,2	2,5	-41,9%	1,8	37,2%	8,4	4,3	-49,1%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-0,2	-1,6	-	-0,7	-136,5%	-0,5	-2,2	-
Dívida Bruta	17,6	11,8	-33,1%	11,5	1,9%	17,6	11,8	-33,1%
Dívida Líquida	-157,0	-165,0	-5,1%	-168,7	2,2%	-157,0	-165,0	-5,1%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

(R) No âmbito do Regime Especial de Regularizações de Dívidas ao Fisco e Segurança Social (Dec. Lei nº 248-A de 2002 e Dec. Lei nº 151-A/2013), a Sonae e a SonaeCom efetuaram pagamentos ao Estado relativos a liquidações adicionais de impostos de exercícios anteriores, em relação às quais, à data dos referidos pagamentos, ambas as empresas tinham já interposto as correspondentes impugnações judiciais, encontrando-se os processos a correr termos nos tribunais competentes. Os referidos pagamentos voluntários foram reconhecidos no ativo, de acordo com o "IAS 12 - Impostos sobre o rendimento". No entanto, no âmbito da verificação das contas de 2012, a CMVM discordou da interpretação da Sonae, tendo solicitado a correção retrospectiva das demonstrações financeiras, argumentando que os pagamentos efetuados relativos a outros impostos que não IRC se enquadram como ativos contingentes. Embora não concordando com a posição da CMVM, a Sonae, e por coerência, a SonaeCom efetuaram a reexpressão das demonstrações financeiras, sendo que o impacto desta alteração é nulo na demonstração dos resultados e imaterial na demonstração da posição financeira.

CF Alavancado

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	2T14 ^(R)	2T15	Δ 15/14	1T15	q.o.q.	1S14 ^(R)	1S15	Δ 15/14
EBITDA do portfólio -CAPEX Operacional	-0,2	-1,6	-	-0,7	-136,5%	-0,5	-2,2	-
Varição de Fundo de Maneio	-2,2	-0,3	87,9%	-1,0	72,9%	-1,0	-1,2	-26,3%
Itens não Monetários e Outros	2,2	4,3	94,0%	-1,5	-	2,6	2,8	7,9%
Cash Flow Operacional	-0,2	2,5	-	-3,1	-	1,2	-0,6	-
Investimentos	-3,7	0,0	100,0%	0,0	-	-6,3	0,0	100,0%
Dividendos	1,4	8,9	-	0,0	-	1,4	8,9	-
Resultados Financeiros	0,1	-0,4	-	2,1	-	-1,3	1,7	-
Impostos	-0,2	-0,1	47,0%	-0,7	84,0%	-0,4	-0,8	-98,1%
FCF⁽¹⁾	-2,5	10,9	-	-1,7	-	-5,4	9,2	-

(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 2014, a estrutura da Sonaecom 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

Contacto para os Investidores
investor.relations@sonae.com

Tlf: +351 22 013 23 49