

BOVA COM

RESULTADOS
CONSOLIDADOS
2015



A informação financeira consolidada contida neste reporte é baseada em Demonstrações Financeiras 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 com crescimento de 5,9% quando comparado com 2014

NOS com ano recorde de crescimento em todos os serviços e aceleração das tendências financeiras

Volume de negócios da área de Tecnologia a aumentar 8,1%, com as Receitas Internacionais a representarem 54,0%

Resultado Líquido de 34,6 milhões de euros, 6,7 milhões acima de 2014.

2. Resultados Consolidados Sonaecom

Os resultados da Sonaecom foram impactados positivamente pela performance da área de Telecomunicações, com uma participação de 50% na ZOPT – consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial – e que por sua vez detém uma participação de 50,01% na NOS. Em 2015, esta operação viu a sua posição competitiva reforçada com um crescimento operacional muito forte em todos os serviços e mercados relevantes e melhoria das tendências financeiras, sustentados pelo aumento do investimento comercial e de rede.

Na área de Tecnologia, a estrutura foi fortalecida com o objetivo de reforçar o portefólio através de aquisições. Apesar de não terem ocorrido transações no ano anterior, foram analisados mais de 1.200 alvos potenciais, com mais de 250 empresas avaliadas, alimentando um *pipeline* que, no final do ano, contava com 32 processos ativos, abrindo assim uma perspetiva promissora para o ano de 2016.

Volume de Negócios

Em 2015, o Volume de Negócios consolidado alcançou 129,5 milhões de euros, aumentando 5,9% face a 2014, ou 0,8% excluindo o contributo da S21Sec¹.

Este desempenho foi consequência do aumento de 7,0% das Receitas de Serviço, mas também de um aumento de 3,6% das Vendas de Equipamento. Excluindo o contributo da S21Sec, as Receitas de Serviço aumentaram 0,2%.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 128,2 milhões de euros, 9,1% acima do valor registado em 2014. O nível de Custos com Pessoal aumentou 15,4%, devido a um acréscimo no número médio de colaboradores desde a consolidação da S21Sec. Os Custos Comerciais aumentaram 5,9%, para 35,8 milhões de euros, impulsionados pelo aumento do Custo das Mercadorias Vendidas na área de Tecnologia, em linha com a evolução das Vendas de Equipamento. Quanto aos Outros Custos Operacionais, a evolução é maioritariamente explicada pelos Custos de *Outsourcing* e pelos Gastos Gerais e Administrativos da S21Sec.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 21,5 milhões de euros, 40,7% abaixo do valor alcançado em 2014, justificado pelo contributo das operações descontinuadas e pelos custos de reestruturação na área de Media, no valor de 1,8 milhões de euros. A linha do Método de Equivalência Patrimonial (MEP), que é particularmente influenciada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, cresceu 13,3%. No que diz respeito ao EBITDA do portefólio, este alcançou 5,4 milhões de euros, 29,5% abaixo do valor registado em 2014, correspondendo a uma margem de 4,2%, face a 6,3% em 2014, mas com uma melhoria significativa de 33,9% face ao último trimestre. Excluindo o contributo da S21Sec, o EBITDA do portefólio diminuiu 16,5%.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu 63,3% para 10,7 milhões de euros, explicado pelo menor valor do EBITDA e pelo mais elevado valor das depreciações.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor de 24,8 milhões de euros em 2015, influenciados positivamente pelo ajustamento ao justo valor da participação direta na NOS, que tem por base o preço de mercado e que resultou num valor de 22,1 milhões de euros, e pelos correspondentes dividendos recebidos, no valor de 1,5 milhões de euros. Em 2014, este ajustamento ao justo valor foi negativo em 3,1 milhões de euros e os dividendos recebidos ascenderam a 1,3 milhões de euros.

O EBT da Sonaecom aumentou para 35,4 milhões de euros, sendo este acréscimo explicado pelo desempenho ao nível dos Resultados Financeiros.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se nos 34,6 milhões de euros, valor que compara com 28,0 milhões de euros obtidos em 2014.

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



CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional aumentou de 6,9 milhões de euros para 8,6 milhões de euros, representando 6,6% do Volume de Negócios, 1,0 p.p. acima de 2014.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* diminuiu 1,1 milhões de euros desde dezembro de 2014 totalizando 169,1 milhões de euros.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1 444,3 milhões de euros em 2015, um crescimento de 4,4% face a 2014.

O EBITDA alcançou 533,1 milhões de euros, um aumento de 4,4% face a 2014, representando uma margem EBITDA de 36,9%.

Em 2015, o CAPEX Recorrente atingiu 297,3 milhões de euros, um aumento de 7,8% quando comparado com 2014. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX Recorrente aumentou 0,5 %.

O rácio da Dívida Financeira Líquida face ao EBITDA foi de 2,0x no final de 2015 e a maturidade média da dívida alcançou os 3,6 anos.

A NOS publicou os resultados de 2015 em 29 de fevereiro de 2016, disponíveis em www.nos.pt.

Durante o ano de 2015, a cotação da ação da NOS valorizou 38,4%, de €5,236 para €7,246, que compara com uma valorização de 10,7% do PSI20.

Indicadores Operacionais

| Indicadores Operacionais ('000) | 4T14 | 4T15 | Δ 15/14 | 3T15 | q.o.q. | 2014 | 2015 | Δ 15/14 |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|
| RGUs Totais | 7 610,5 | 8 443,8 | 10,9% | 8 257,3 | 2,3% | 7 610,5 | 8 443,8 | 10,9% |
| RGUs Convergentes | 1 853,3 | 2 853,7 | 54,0% | 2 665,0 | 7,1% | 1 853,3 | 2 853,7 | 54,0% |
| Subscritores IRIS | 693,6 | 865,0 | 24,7% | 825,1 | 4,8% | 693,6 | 865,0 | 24,7% |
| Subscritores 3,4 and 5P | 851,6 | 968,4 | 13,7% | 936,7 | 3,4% | 851,6 | 968,4 | 13,7% |

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

| DESTAQUES NOS | 4T14 | 4T15 | Δ 15/14 | 3T15 | q.o.q. | 2014 | 2015 | Δ 15/14 |
|-------------------------|-------|-------|---------|-------|--------|--------|--------|---------|
| Volume de Negócios | 353,8 | 376,4 | 6,4% | 367,9 | 2,3% | 1383,9 | 1444,3 | 4,4% |
| EBITDA | 113,5 | 123,3 | 8,6% | 143,5 | -14,1% | 510,5 | 533,1 | 4,4% |
| Margem EBITDA (%) | 32,1% | 32,7% | +0,7pp | 39,0% | -6,2pp | 36,9% | 36,9% | -0,0pp |
| Resultado Líquido | 12,3 | 9,2 | -25,1% | 26,2 | -64,9% | 74,7 | 82,7 | 10,7% |
| CAPEX | 142,5 | 113,7 | -20,2% | 97,9 | 16,1% | 374,4 | 408,3 | 9,0% |
| EBITDA-CAPEX | -29,0 | 9,6 | - | 45,6 | -79,0% | 136,1 | 124,9 | -8,3% |
| CAPEX Recorrente | 83,2 | 79,7 | -4,1% | 77,1 | 3,5% | 275,8 | 297,3 | 7,8% |
| EBITDA-CAPEX Recorrente | 30,3 | 43,5 | 43,4% | 66,4 | -34,4% | 234,7 | 235,8 | 0,5% |



2.2 Tecnologia

A área de Tecnologia tem prosseguido 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, através de crescimento orgânico e não orgânico. Esta área é atualmente composta por quatro empresas do sector IT/IS. As quatro empresas geraram cerca de 54,0% das suas receitas fora do mercado Português, estando 44% do total de 888 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.

Durante o ano, quer a *Stratecast* (Frost & Sullivan), quer a *Analysys Mason*, nomearam a WeDo respectivamente como líder mundial na área de *Financial Assurance* (que engloba: *Revenue Assurance*, *Fraud Management* e *Margin Assurance*) e como líder mundial no mercado de *software* de *Revenue Assurance* e *Fraud Management* para Telecomunicações.

Em fevereiro de 2015, a WeDo lançou a *major release* do novo software RAID Telecom no Mobile World Congress, em Barcelona. Em maio de 2015, a WeDo organizou o seu primeiro evento *Enterprise Business Assurance 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 mais de 45 países.

Em julho de 2015, 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 sobre a base de clientes, ajudando a determinar a eficácia das campanhas de *marketing*, aumentando consequentemente a fidelização e rentabilidade de clientes. Durante o 2S15 foi angariado o primeiro cliente para este novo produto na América do Norte.

Em outubro de 2015, a WeDo organizou também a sua primeira conferência regional em Washington DC, tendo contado com a presença de mais de 17 operadoras e 75 delegados.

De salientar também que, durante o ano de 2015, a base de produtos instalados cresceu 16% e a empresa adquiriu oito novos clientes de telecomunicações (2 nos EUA, 1 no Qatar, 1 no Azerbaijão, 1 no Chile, 1 no Perú, 1 na Argentina e 1 em Itália) e dois novos clientes em outros verticais, um no setor da energia e um no setor da saúde. No final de 2015, 76,6% do seu volume de negócios foi gerado no mercado internacional e mais de 10% fora do segmento das telecomunicações.

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 e mantendo uma rede de parceiros selecionados que garantem suporte local e ponto de contacto em mercados chave.

A S21Sec esteve entre as primeiras empresas do mundo a identificar o *Dridex* (*malware* do sistema bancário) e a compreender a natureza sofisticada da sua organização, infraestrutura e procedimentos, tendo sido um elemento chave na colaboração com os órgãos responsáveis pela aplicação da lei, como a Europol, NCA, Guardia Civil e o FBI, entre outras. A S21Sec foi também altamente proativa com a comunidade financeira. Como exemplo, a S21Sec partilhou o conhecimento gerado nas investigações com bancos, através de foruns realizados em países europeus como Portugal, Espanha, França e Reino Unido, onde o *Dridex* teve especial impacto. Além disto e na continuação do apoio à estratégia anti-fraude, especialmente no espaço das máquinas ATM, a S21Sec continuou a ser *key voice* em vários fóruns da América Latina, incluindo o XVII Congresso Nacional de Segurança em Punta Cana e no evento ATEFI, no Panamá. Durante o 4T15, a S21Sec anunciou a descoberta da nova versão do *malware URL zone*, o qual afectou as instituições financeiras Espanholas.

Com o objectivo de continuar a promover a sua marca, a S21Sec participou como oradora e como patrocinadora do primeiro Congresso de eCrime que decorreu em Madrid. Adicionalmente, e com o objectivo de atrair talento, a S21Sec participou no *Cybercamp*, o maior evento organizado pela INCIBE (instituto nacional de cibersegurança em Espanha). Em Portugal, a S21Sec acordou a sua colaboração com a seguradora MDS. 2015 foi também marcado pelo fecho do primeiro projeto MOOC (*Massive Open Online Courses*), sobre *cybersecurity*, com a INCIBE, com a assinatura de um memorando de entendimento com a Europol, pelo reconhecimento como *elite partner* da McAfee e pelo recente trabalho de *expertise* efetuado com o DYRE (atualmente o *malware* bancário mais ativo) e com o *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 ano de 2015 foi marcado por uma melhoria significativa nas vendas e na rentabilidade, juntamente com uma boa atividade comercial: 195 novos clientes e alguns importantes contratos, incluindo Oi, no Brasil, GS1 Egypt, Essilor, Sodexia, Cimpor, Quinta do Lago, Calzedonia, Laboratórios Vitória, Associação Nacional de Farmácias, ESPAP (Entidade de Serviços Partilhados da Administração Pública) e Surunai, na Malásia. 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, neste período, o crescimento das receitas internacionais face a 2014, 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.



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. 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 8,7% em 2015. 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 projetos entregues e está a aumentar a sua notoriedade no mercado europeu, onde trabalha atualmente com 14 clientes em 8 países. As receitas internacionais representam 11,0% do total do Volume de Negócios em 2015.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

| TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS | 4T14 | 4T15 | Δ 15/14 | 3T15 | q.o.q. | 2014 | 2015 | Δ 15/14 |
|---|-------------|-------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Volume de Negócios | 27,8 | 26,2 | -5,8% | 29,1 | -10,0% | 106,3 | 114,8 | 8,1% |
| Receitas de Serviço | 20,8 | 20,4 | -1,7% | 20,0 | 2,0% | 77,3 | 83,8 | 8,4% |
| Vendas de Equipamento | 7,1 | 5,8 | -18,0% | 9,1 | -36,4% | 29,0 | 31,0 | 7,2% |
| Outras Receitas | 0,5 | 1,0 | 112,5% | 0,3 | - | 2,0 | 1,9 | -4,9% |
| Custos Operacionais | 24,8 | 23,7 | -4,5% | 27,1 | -12,6% | 96,5 | 106,8 | 10,7% |
| Custos com Pessoal | 9,3 | 9,4 | 1,4% | 9,9 | -4,2% | 33,9 | 38,9 | 14,7% |
| Custos Comerciais ⁽¹⁾ | 6,2 | 5,6 | -8,6% | 9,4 | -39,8% | 28,7 | 31,5 | 9,6% |
| Outros Custos Operacionais ⁽²⁾ | 9,3 | 8,6 | -7,8% | 7,8 | 9,4% | 33,9 | 36,4 | 7,6% |
| EBITDA | 3,5 | 3,5 | 1,8% | 2,3 | 52,6% | 17,6 | 9,7 | -44,7% |
| EBITDA do portefólio ⁽³⁾ | 3,5 | 3,5 | 0,4% | 2,4 | 48,9% | 11,7 | 9,9 | -15,6% |
| Unidades descontinuadas ⁽⁴⁾ | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - | 5,9 | 0,0 | -100,0% |
| Margem EBITDA (%) | 12,7% | 13,5% | 0,8pp | 8,2% | 5,3pp | 11,0% | 8,6% | -2,4pp |
| CAPEX Operacional ⁽⁵⁾ | 1,8 | 2,3 | 29,0% | 1,6 | 43,7% | 5,9 | 7,5 | 27,1% |
| CAPEX Operacional como % Vol. Negócios | 6,5% | 8,9% | 2,4pp | 5,6% | 3,3pp | 5,6% | 6,6% | 1,0pp |
| EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional | 1,7 | 1,2 | -29,5% | 0,8 | 59,9% | 5,8 | 2,3 | -59,5% |
| CAPEX Total | 1,8 | 2,3 | 29,0% | 1,6 | 43,7% | 6,0 | 7,5 | 25,5% |

(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 S21Sec; (4) Inclui o contributo da Mainroad até ao momento da sua venda e a mais-valia gerada na operação; (5) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios continuou a beneficiar da expansão internacional das empresas, tendo crescido 8,1% entre 2014 e 2015, registando 114,8 milhões de euros. As Receitas de Serviço aumentaram 8,4%, atingindo 83,8 milhões de euros. As Vendas de Equipamento aumentaram 7,2%, totalizando 31,0 milhões de euros.

Excluindo a contribuição da S21Sec até julho de 2015, o Volume de Negócios aumentou 2,1% e as Receitas de Serviço aumentaram 1,1%.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 10,7%, alcançando 106,8 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 14,7% devido ao crescimento do número de colaboradores, essencialmente da S21Sec. Quando comparado com 2014, o nível de Custos Comerciais aumentou 9,6%, para 31,5 milhões de euros, devido ao maior Custo das Mercadorias Vendidas, em linha com as maiores Vendas de Equipamento. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 7,6%, devido ao alargamento do portefólio.

EBITDA

O EBITDA total diminuiu 44,7%, justificado pelas operações descontinuadas em 2014 mas também pelo decréscimo do EBITDA do portefólio. Em 2015, o EBITDA do portefólio atingiu 9,9 milhões de euros, diminuindo 15,6% face a 2014, alcançando uma margem de 8,6%, mas mostrando uma tendência crescente no 4T15, 48,9% acima do 3T15, com uma margem de 13,5%. Quando comparado com o ano anterior, o EBITDA do 4T15 manteve-se em linha mas com uma margem mais elevada.

Excluindo o contributo da S21Sec, em 2015 o EBITDA diminuiu 5,1% e alcançou uma margem de 10,2%.

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 2,3 milhões de euros, diminuindo quando comparado com 2014.



2.3 Media

Durante o primeiro semestre do ano, o Público conseguiu melhorar o EBITDA e fazer crescer ligeiramente as suas receitas. No entanto, a tendência negativa das receitas de publicidade e circulação *offline*, juntamente com o plano de reestruturação implementado no final do ano, originaram uma evolução negativa do Volume de Negócios e do EBITDA em 2015.

O Volume de Negócios atingiu 15,0 milhões de euros, representando uma diminuição quando comparado com 2014 mas com melhoria da performance das receitas de publicidade *online* e conteúdos. O EBITDA, excluindo os custos de reestruturação de 1,8 milhões de euros, foi negativo em 3,3 milhões de euros.

Mais uma vez, este ano foi marcado por algumas conquistas importantes:

- celebração do 25º aniversário do Público;
- boa performance em termos de circulação (o Público foi o jornal generalista diário que apresentou maior crescimento em circulação total, de acordo com a APCT);
- 14 prémios de jornalismo, fotografia e design, destacando-se a menção honrosa na categoria de melhor *website* de notícias da European Digital Media Awards, superado apenas pelo *The Guardian*;
- reforço da presença do Público no mercado internacional, principalmente no Brasil, através da co-organização de alguns eventos com a Globo e parcerias de conteúdos com a UOL e a Livraria Cultura.

3. Remuneração Acionista

O Conselho de Administração da Sonaecom aprovou a proposta de um dividendo ilíquido de 5,8 cêntimos de euro por ação representando um rácio *pay-out* de 49% do Resultado Líquido Consolidado atribuível a acionistas e um *dividend yield* de 2,8%, considerando a cotação a 31 de dezembro de 2015. Esta proposta está sujeita a aprovação final na Assembleia Geral de Acionistas.

4. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

| DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS | 4T14 | 4T15 | Δ 15/14 | 3T15 | q.o.q. | 2014 | 2015 | Δ 15/14 |
|---|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Volume de Negócios | 32,1 | 29,8 | -7,2% | 32,6 | -8,4% | 122,3 | 129,5 | 5,9% |
| Receitas de Serviço | 22,7 | 21,9 | -3,7% | 21,2 | 3,4% | 83,7 | 89,5 | 7,0% |
| Vendas de Equipamento | 9,4 | 7,9 | -15,6% | 11,4 | -30,3% | 38,6 | 40,0 | 3,6% |
| Outras Receitas | 0,6 | 1,1 | 81,1% | 0,5 | 114,5% | 2,9 | 2,4 | -17,9% |
| Custos Operacionais | 29,9 | 30,8 | 2,9% | 31,6 | -2,8% | 117,5 | 128,2 | 9,1% |
| Custos com Pessoal | 11,9 | 14,0 | 17,4% | 12,5 | 12,3% | 44,4 | 51,3 | 15,4% |
| Custos Comerciais ⁽¹⁾ | 7,5 | 6,8 | -8,7% | 10,3 | -34,0% | 33,8 | 35,8 | 5,9% |
| Outros Custos Operacionais ⁽²⁾ | 10,5 | 9,9 | -5,5% | 8,8 | 12,2% | 39,3 | 41,2 | 4,8% |
| EBITDA | 2,3 | 1,7 | -28,0% | 7,1 | -76,5% | 36,3 | 21,5 | -40,7% |
| EBITDA do portefólio ⁽³⁾ | 2,8 | 1,9 | -32,5% | 1,4 | 33,9% | 7,7 | 5,4 | -29,5% |
| Itens não recorrentes | 0,0 | -1,8 | - | 0,0 | - | 0,0 | -1,8 | - |
| MEP ⁽⁴⁾ | -0,5 | 1,5 | - | 5,6 | -73,4% | 15,7 | 17,8 | 13,3% |
| Unidades descontinuadas ⁽⁵⁾ | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - | 12,9 | 0,0 | -100,0% |
| Margem EBITDA do portefólio (%) | 8,9% | 6,4% | -2,4pp | 4,4% | 2,0pp | 6,3% | 4,2% | -2,1pp |
| Depreciações e Amortizações | 2,3 | 5,2 | 127,1% | 1,9 | 172,0% | 7,1 | 10,8 | 51,2% |
| EBIT | 0,0 | -3,6 | - | 5,1 | - | 29,1 | 10,7 | -63,3% |
| Resultados Financeiros | 4,6 | -0,5 | - | 1,8 | - | -1,3 | 24,8 | - |
| Proveitos Financeiros | 0,4 | -2,0 | - | 2,9 | - | 4,4 | 25,6 | - |
| Custos Financeiros | -4,2 | -1,5 | 64,3% | 1,1 | - | 5,7 | 0,9 | -84,7% |
| EBT | 4,6 | -4,1 | - | 6,9 | - | 27,8 | 35,4 | 27,5% |
| Impostos | -0,3 | -1,8 | - | -0,4 | - | -0,7 | -2,3 | - |
| Resultado Líquido | 4,3 | -5,8 | - | 6,5 | - | 27,1 | 33,2 | 22,3% |
| Atribuível ao Grupo | 4,9 | -5,7 | - | 6,8 | - | 28,0 | 34,6 | 23,8% |
| Atribuível a Interesses Sem Controlo | -0,6 | -0,2 | 76,1% | -0,3 | 48,6% | -0,9 | -1,5 | -69,3% |

(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 S21Sec ciberseguridad, a participação de 50% na Big Data e a participação de 50% na ZOPT; (5) Inclui o contributo da Mainroad até ao momento da sua venda bem como a mais-valia gerada na operação;

Balanço Consolidado

Milhões de euros

| BALANÇO CONSOLIDADO | 4T14 (R) | 4T15 | Δ15/14 | 3T15 | q.o.q. | 2014 (R) | 2015 | Δ15/14 |
|---|-----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|----------------|---------------|
| Total Ativo Líquido | 1.090,4 | 1.092,7 | 0,2% | 1.114,3 | -1,9% | 1.090,4 | 1.092,7 | 0,2% |
| Ativo Não Corrente | 787,5 | 773,6 | -1,8% | 792,5 | -2,4% | 787,5 | 773,6 | -1,8% |
| Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis | 28,3 | 28,9 | 2,2% | 29,1 | -0,9% | 28,3 | 28,9 | 2,2% |
| Goodwill | 28,7 | 26,9 | -6,4% | 29,3 | -8,3% | 28,7 | 26,9 | -6,4% |
| Investimentos | 723,2 | 711,5 | -1,6% | 725,6 | -2,0% | 723,2 | 711,5 | -1,6% |
| Impostos Diferidos Ativos | 6,8 | 6,1 | -10,8% | 8,2 | -25,2% | 6,8 | 6,1 | -10,8% |
| Outros | 0,5 | 0,3 | -44,9% | 0,3 | -2,3% | 0,5 | 0,3 | -44,9% |
| Ativo Corrente | 302,9 | 319,0 | 5,3% | 321,8 | -0,9% | 302,9 | 319,0 | 5,3% |
| Clientes | 40,0 | 40,1 | 0,3% | 34,4 | 16,6% | 40,0 | 40,1 | 0,3% |
| Liquidez | 182,0 | 181,1 | -0,5% | 181,9 | -0,4% | 182,0 | 181,1 | -0,5% |
| Outros | 80,9 | 97,8 | 20,9% | 105,5 | -7,3% | 80,9 | 97,8 | 20,9% |
| Capital Próprio | 1.018,5 | 1.025,2 | 0,7% | 1.046,7 | -2,1% | 1.018,5 | 1.025,2 | 0,7% |
| Atribuível ao Grupo | 1.019,1 | 1.026,9 | 0,8% | 1.048,2 | -2,0% | 1.019,1 | 1.026,9 | 0,8% |
| Interesses Sem Controlo | -0,6 | -1,7 | -170,0% | -1,5 | -14,2% | -0,6 | -1,7 | -170,0% |
| Total Passivo | 72,0 | 67,5 | -6,3% | 67,6 | -0,2% | 72,0 | 67,5 | -6,3% |
| Passivo Não Corrente | 13,2 | 15,0 | 13,9% | 14,5 | 3,9% | 13,2 | 15,0 | 13,9% |
| Empréstimos Bancários | 9,1 | 8,6 | -5,5% | 9,1 | -5,7% | 9,1 | 8,6 | -5,5% |
| Provisões para Outros Riscos e Encargos | 2,6 | 4,2 | 64,0% | 3,4 | 24,6% | 2,6 | 4,2 | 64,0% |
| Outros | 1,6 | 2,2 | 43,3% | 2,0 | 11,8% | 1,6 | 2,2 | 43,3% |
| Passivo Corrente | 58,8 | 52,4 | -10,8% | 53,1 | -1,3% | 58,8 | 52,4 | -10,8% |
| Empréstimos | 2,0 | 2,2 | 9,6% | 2,1 | 4,9% | 2,0 | 2,2 | 9,6% |
| Fornecedores | 21,6 | 19,0 | -11,9% | 17,3 | 9,6% | 21,6 | 19,0 | -11,9% |
| Outros | 35,2 | 31,3 | -11,2% | 33,7 | -7,3% | 35,2 | 31,3 | -11,2% |
| CAPEX Operacional ⁽¹⁾ | 2,2 | 2,5 | 14,3% | 1,8 | 33,7% | 6,9 | 8,6 | 25,0% |
| CAPEX Operacional como % Vol. Negócios | 6,7% | 8,3% | 1,6pp | 5,7% | 2,6pp | 5,6% | 6,6% | 1,0pp |
| CAPEX Total | 2,2 | 2,5 | 14,3% | 1,8 | 33,7% | 12,5 | 8,6 | -31,2% |
| EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional | 0,7 | -0,5 | - | -0,4 | -32,9% | 0,8 | -3,2 | - |
| Dívida Bruta | 11,8 | 12,1 | 2,1% | 12,3 | -2,4% | 11,8 | 12,1 | 2,1% |
| Dívida Líquida | -170,2 | -169,1 | 0,7% | -169,6 | 0,3% | -170,2 | -169,1 | 0,7% |

(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 Sonae com 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 Sonae com 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.



FCF Alavancado

Milhões de euros

| FREE CASH FLOW ALAVANCADO | 4T14 | 4T15 | Δ 15/14 | 3T15 | q.o.q. | 2014 | 2015 | Δ 15/14 |
|---|------------|-------------|---------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------|
| EBITDA do portfólio -CAPEX Operacional | 0,7 | -0,5 | - | -0,4 | -32,9% | 0,8 | -3,2 | - |
| Varição de Fundo de Maneio | 5,4 | 0,9 | -82,4% | -1,4 | - | 1,0 | -1,7 | - |
| Items não Monetários e Outros | -1,4 | -0,7 | 49,2% | -0,1 | - | 1,4 | 2,0 | 45,5% |
| Cash Flow Operacional | 4,7 | -0,3 | - | -1,9 | 83,8% | 3,1 | -2,8 | - |
| Investimentos | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - | 7,7 | 0,0 | -100,0% |
| Dividendos | 0,0 | 0,0 | - | 8,5 | -100,0% | 8,6 | 17,4 | 100,8% |
| Resultados Financeiros | 0,0 | 0,9 | - | -0,9 | - | -0,3 | 1,8 | - |
| Impostos | -0,1 | -0,9 | - | -1,1 | 20,8% | -1,1 | -2,7 | -139,1% |
| FCF⁽¹⁾ | 4,6 | -0,2 | - | 4,6 | - | 18,1 | 13,6 | -24,8% |

(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

investorrelations@sonae.com

Tlf: +351 22 013 23 49