

RESULTADOS CONSOLIDADOS

9M16



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 1,6% abaixo dos 9M15 mas com as Receitas de Serviço a crescer 2,6% face ao mesmo trimestre do ano anterior, sustentadas pela área de Tecnologia

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

Volume de negócios de 87,9 milhões de euros na área de Tecnologia, com os mercados internacionais a representar 52,6%

Cash Flow positivo de 91,6 milhões de euros, impulsionado pelos dividendos e pela venda da participação direta de 2,14% na NOS à ZOPT

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*. Durante o primeiro semestre, a Sonae IM e a S21Sec reforçaram a sua posição no mercado europeu de cibersegurança, através da aquisição da Sysvalue. Com esta aquisição, a Sonae IM detém agora, através das suas empresas de portefólio, a posição de liderança em cibersegurança em Portugal, sendo capaz de alavancar sinergias significativas entre o Grupo S21Sec Gestión e a Sysvalue. Em julho, foi anunciada a aquisição da InovRetail, uma empresa de análise de dados que apoia o processo de tomada de decisão do retalhista e, em agosto, foi anunciado o acordo com o Novo Banco S.A. para aquisição de unidades de participação em 3 fundos de capital de risco, estando a referida transação condicionada à obtenção da necessária autorização do Banco de Portugal. Esta última transação permitirá reforçar o portefólio através de participações relevantes em empresas de base tecnológica, como a Outsystems e a Feedzai.

Volume de Negócios

Nos 9M16, o Volume de Negócios consolidado alcançou 98,1 milhões de euros, decrescendo 1,6% face aos 9M15. Esta redução foi impulsionada por um decréscimo de 1,4% nas Receitas de Serviço e de 1,9% nas Vendas de Equipamento. Contudo, deve destacar-se que, pelo segundo trimestre consecutivo, as Receitas de Serviço apresentaram uma evolução positiva, quando comparado com o mesmo trimestre do ano anterior.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 98,4 milhões de euros, 1,0% acima do valor registado nos 9M15. O nível de Custos com Pessoal cresceu 1,5% devido a um acréscimo no número médio de colaboradores. Os Custos Comerciais decresceram 1,5% para 28,5 milhões de euros, impulsionados pelo decréscimo do Custo das Mercadorias Vendidas, em linha com o decréscimo das Vendas de Equipamento. Quanto aos Outros Custos Operacionais, o acréscimo é maioritariamente explicado pelo maior valor dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total atingiu 16,5 milhões de euros, 16,6% abaixo do valor alcançado nos 9M15, justificado essencialmente pelo decréscimo do EBITDA do portefólio mas também pela diminuição de 2,5% da linha do Método de Equivalência Patrimonial (MEP), esta particularmente influenciada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu 40,1% para 8,5 milhões de euros, explicado pelo menor valor do EBITDA e pelo valor mais elevado das depreciações.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 5,2 milhões de euros nos 9M16, 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. Nos 9M15, este ajustamento ao justo valor foi positivo em 23,5 milhões de euros e os dividendos recebidos ascenderam a 1,5 milhões de euros.

O EBT da Sonaecom decresceu para um valor de 3,3 milhões de euros, sendo este decréscimo explicado pelo desempenho ao nível dos Resultados Financeiros.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 6,0 milhões de euros, que compara com 40,3 milhões de euros obtidos nos 9M15.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional aumentou para 8,2 milhões de euros, representando 8,3% do Volume de Negócios, 2,2 p.p. acima dos 9M15.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* aumentou 73,3 milhões de euros desde dezembro de 2015 totalizando 242,4 milhões de euros. Este desempenho nos 9M16 foi impulsionado principalmente pela venda da participação direta de 2,14% na NOS, por 82,8 milhões de euros, à ZOPT que contraiu dívida para financiar esta aquisição, mas também pelos 20,1 milhões de euros de dividendos recebidos da NOS e da ZOPT parcialmente compensados pelos 17,7 milhões de euros de dividendos pagos.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.124,1 milhões de euros nos 9M16, um crescimento de 5,3% face aos 9M15.

O EBITDA alcançou 431,8 milhões de euros, um aumento de 5,3% face aos 9M15, representando uma margem EBITDA de 38,4%.

Nos 9M16, o CAPEX atingiu 292,6 milhões de euros, um decréscimo de 0,7% quando comparado com os 9M15. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX aumentou 20,8%.

O rácio da Dívida Financeira Líquida face ao EBITDA foi de 2,0x no final dos 9M16 e a maturidade média da dívida alcançou os 3,3 anos.

A NOS publicou os resultados dos 9M16 em 7 de novembro de 2016, disponíveis em www.nos.pt.

Durante os 9M16, a cotação da ação da NOS desvalorizou 16,4%, de €7,246 para €6,057, que compara com uma desvalorização de 13,5% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	3T15	3T16	Δ 16/15	2T16	q.o.q.	9M15	9M16	Δ 16/15
RGUs Totais	8 276,7	8 941,5	8,0%	8 746,4	2,2%	8 276,7	8 941,5	8,0%
RGUs Convergentes	2 665,0	3 271,0	22,7%	3 156,8	3,6%	2 665,0	3 271,0	22,7%
Subscritores IRIS	825,1	955,1	15,8%	927,3	3,0%	825,1	955,1	15,8%
Subscritores 3,4 and 5P	936,7	1 040,0	11,0%	1 018,2	2,1%	936,7	1 040,0	11,0%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros DESTAQUES NOS	3T15	3T16	Δ 16/15	2T16	q.o.q.	9M15	9M16	Δ 16/15
Volume de Negócios	367,9	381,0	3,5%	372,8	2,2%	1067,9	1124,1	5,3%
EBITDA	143,5	145,2	1,2%	148,7	-2,3%	409,8	431,8	5,3%
Margem EBITDA (%)	39,0%	38,1%	-0,9pp	39,9%	-1,8pp	38,4%	38,4%	0,0pp
Resultado Líquido	26,2	27,5	4,8%	26,5	3,8%	73,5	78,4	6,6%
CAPEX	97,9	96,6	-1,4%	101,0	-4,3%	294,6	292,6	-0,7%
EBITDA-CAPEX	45,6	48,7	6,8%	47,7	2,0%	115,2	139,2	20,8%

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 as aquisições da Sysvalue e da InovRetail nos 9M16.

Esta área é atualmente composta por seis empresas do sector IT/IS. As seis empresas geraram cerca de 52,6% das suas receitas fora do mercado Português, estando 42% do total dos 998 colaboradores localizados fora de Portugal.

A **WeDo Technologies**, líder mundial no mercado de *software* de *Revenue Assurance* e *Fraud Management*, colabora com mais de 190 operadores de telecomunicações de mais de 90 países. 77,4% do seu volume de negócios foi gerado no mercado internacional.

Durante os 9M16, a WeDo esteve presente e organizou alguns eventos, nos quais revelou detalhes das suas novas soluções e funcionalidades RAID. A WeDo esteve presente em: (i) *NRF's Annual Convention* em Nova Iorque, (ii) *Mobile World Congress* em Barcelona e (iii) *4th Annual Revenue Assurance Forum for Utilities* em Londres; e organizou (i) a sua primeira conferência em Kuala Lumpur (contou com a presença de mais de 11 operadoras e 79 delegados), (ii) a sua primeira conferência em Santiago (Chile) (mais de 55 convidados de 6 países da América Latina e 5 operadores de telecomunicações), (iii) a segunda edição de conferências Wedo na América do Norte em Miami (58 delegados, 14 operadoras e 6 países representados), e (iv) 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.

Durante este período, a empresa adquiriu nove novos clientes de telecomunicações (4 na Europa, 1 na Ásia e Pacífico, 2 na América do Norte, 1 nas Caraíbas e 1 em África), alargando a sua base de clientes em três novos países: Tunísia, Chipre e Bahamas. Destes novos clientes, 80% estão relacionados com vendas do *software* de *Revenue Assurance* e *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 164, estando quase na totalidade relacionados com o *software* de *Revenue Assurance* e *Fraud Management* mas também com soluções *Broker Family* (*Incentives Broker*). Também é de salientar que a WeDo obteve a renovação da certificação ISO 27001 durante este período.

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 os 9M16, 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. 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.

Um novo website e redes sociais têm vindo a ser usados como meios para comunicar o relançamento da oferta de formação de segurança da empresa: Academia S21Sec. De forma a melhorar continuamente os seus pontos de contacto com os clientes, a S21Sec introduziu o contacto de emergência 24x7x365, para o qual as empresas que já sofreram ou estão no processo de experienciar um incidente cibernético podem ligar e receber apoio especializado imediato.

Durante este período, a S21Sec também reforçou a sua posição internacional através da formalização de um acordo de distribuição com a Sphere Alliance International, um grupo de empresas especializadas em produtos e serviços de ATM com atividade na América, Europa e Ásia, e assinou acordos estratégicos para distribuir o seu principal produto, o *Lookwise Device Manager* para ATM, com a Prosegur e Eurotechzam. A S21Sec também continuou a demonstrar o seu compromisso com o setor do governo e a sua colaboração com as agências de aplicação da lei, tornando-se um dos membros fundadores da European Cyber Security Organisation (ESCO), uma parceria público-privada com a Comissão Europeia, e trabalhando com a Europol para disponibilizar formação especializada em fraude bancária.

A **Saphety** é uma empresa que disponibiliza soluções para otimização de processos de negócios, com uma posição relevante na faturação eletrónica e em soluções de *EDI* (*Electronic Data Interchange*), assim como na sincronização de dados de informação para as organizações mundiais da GS1.

Este período foi marcado por uma boa atividade comercial, com alguns importantes contratos, incluindo Validoo Sweeden (GS1), ADIF Spain, Serviços Partilhados do Ministério da Saúde, Brisa e vários operadores no setor da saúde. A carteira de clientes da Saphety conta atualmente com mais de 8.500 clientes e 130.000 utilizadores em cerca de 26 países. Como resultado desta atividade comercial, as receitas internacionais aumentaram mais de 43,5% face aos 9M15, nomeadamente na linha de negócios SaphetySYNC (+27%), com os mercados internacionais a representar cerca de 44,0% do total do Volume de Negócios. Também relevante, a rentabilidade cresceu 15% quando comparada com os 9M15.

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.



Durante os 9M16, a sua unidade de negócios de licenciamento, com foco na gestão de contratos Microsoft, cresceu 15% em receitas face aos 9M15, com 24 novos clientes, e o seu modelo de negócios *Nearshore*, através do Centro de Competências da Bizdirect em Viseu, duplicou o seu Volume de Negócios em comparação com o mesmo período de 2015.

As receitas internacionais representam 9,0% do total do Volume de Negócios e a notoriedade da Bizdirect no mercado europeu está a crescer com novos países alvo a ser alcançados: Alemanha, França, Irlanda, Hungria e Suíça. O *Nearshore* conta já com 23 clientes internacionais em 15 países.

A **InovRetail** é uma empresa cujo *core business* é o desenvolvimento de ferramentas analíticas avançadas, focadas em apoiar retalhistas na melhoria da sua performance e tomada de decisão mais informada. O principal produto da empresa é o mecanismo de análise previsional *Smart Measure*, que fornece previsões altamente confiáveis de vendas, impactos de promoções e níveis de stock, com base em algoritmos que combinam os dados das lojas dos retalhistas com mais de 100 fontes externas. Os próximos passos incluem acelerar o crescimento nos mercados já existentes assim como penetrar novos mercados através do investimento no crescimento de equipas, melhoria da plataforma de SaaS e reforço em Investigação e Desenvolvimento.

A **Bright Pixel**, anunciada publicamente em abril, 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 que têm como objetivo identificar ideias e projetos que devam integrar o seu programa de incubação. A Bright Pixel investe e apoia o desenvolvimento de projetos criados internamente bem como auxilia o seu primeiro lote de *startups* convidadas no seu *roadmap* de desenvolvimento de produtos e lançamento no mercado. Atualmente, podemos destacar *Probe.ly* e *Graf.ly*, dois projetos internos que foram selecionados para o Lisbon Challenge e Web Summit, bem como, *Eat Tasty* e *Meshapp*, agora lançando os seus projetos para diversas geografias. A Bright Pixel está também a investir em eventos, como o recentemente realizado *Pixels camp*, de forma a conectar a sua atividade com a comunidade tecnológica assim como promover uma relação estreita com os seus parceiros, desenvolvendo rápidas provas de conceito com vista a resolver as necessidade tecnológicas e de negócio em temas como retalho, *media*, cibersegurança e telecomunicações.

Em outubro, o IFD (Instituição Financeira de Desenvolvimento) aprovou (ainda num relatório preliminar) o montante de €3,8 milhões de euros num fundo de capital de risco a ser gerido pela Bright Ventures, uma subsidiária da Bright Pixel.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	3T15	3T16	Δ 16/15	2T16	q.o.q.	9M15	9M16	Δ 16/15
Volume de Negócios	29,1	27,3	-6,3%	34,1	-19,9%	88,6	87,9	-0,8%
Receitas de Serviço	20,0	20,6	2,8%	22,7	-9,5%	63,4	62,6	-1,3%
Vendas de Equipamento	9,1	6,7	-26,3%	11,3	-40,6%	25,2	25,3	0,5%
Outras Receitas	0,3	0,1	-51,2%	0,2	-21,1%	0,9	0,6	-34,6%
Custos Operacionais	27,1	26,2	-3,1%	32,9	-20,3%	83,2	85,4	2,6%
Custos com Pessoal	9,9	11,0	11,5%	9,7	13,3%	29,5	30,7	4,3%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	9,4	6,5	-31,1%	11,8	-45,5%	25,8	25,6	-0,8%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	7,8	8,8	12,0%	11,3	-22,7%	27,9	29,0	4,1%
EBITDA	2,3	1,2	-46,9%	1,4	-9,4%	6,2	3,1	-49,4%
EBITDA do portefólio⁽³⁾	2,4	1,2	-48,2%	1,4	-9,4%	6,3	3,1	-50,6%
Margem EBITDA (%)	8,2%	4,5%	-3,7pp	4,0%	0,5pp	7,1%	3,6%	-3,6pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	1,6	3,0	86,0%	2,8	8,0%	5,2	7,6	45,3%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	5,6%	11,0%	5,5pp	8,2%	2,8pp	5,9%	8,6%	2,7pp
EBITDA do portefólio-CAPEX Operacional	0,8	-1,8	-	-1,4	-24,5%	1,1	-4,4	-
CAPEX Total	1,6	4,6	185,6%	3,7	24,0%	5,2	10,1	94,3%

(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 na área de Tecnologia; (4) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios decresceu 0,8% face aos 9M15, alcançando 87,9 milhões de euros. As Receitas de Serviço decresceram 1,3%, totalizando 62,6 milhões de euros. As Vendas de Equipamento cresceram 0,5% para 25,3 milhões de euros. No entanto, deve destacar-se a evolução positiva de 2,8% das Receitas de Serviço quando comparadas com o mesmo trimestre do ano anterior.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais cresceram 2,6%, alcançando 85,4 milhões de euros, impactados pelo maior valor de Custos com Pessoal e Outros Custos Operacionais. Os Custos com Pessoal aumentaram 4,3% devido ao crescimento do número de colaboradores. Os Custos Comerciais decresceram 0,8% devido ao Custo das Mercadorias Vendidas que, apesar do maior nível de Vendas de Equipamento, decresceu gerando margens mais elevadas.

EBITDA

O EBITDA do portefólio atingiu 3,1 milhões de euros, diminuindo 50,6% face aos 9M15 e alcançando uma margem de 3,6%.

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 4,4 milhões de euros negativos, diminuindo quando comparado com os 9M15.

2.3 Media

Durante os 9M16, o Público continuou a seguir a sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a sua presença em plataformas *online* e continuou a ser reconhecido pela SDN (*Society for News Design*), com a atribuição de 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 período foi também marcado pelo reforço da presença do Público no Brasil, através da co-organização de um evento em parceria com a Globo, pela cobertura do Euro 2016 e, recentemente, por uma nova Direção Editorial que iniciou as suas funções em outubro.

O desempenho positivo das receitas *online* (tanto de publicidade como de circulação) juntamente com a redução de custos, decorrente das iniciativas de reestruturação implementadas no final do ano de 2015, impactaram positivamente o EBITDA, que, apesar de negativo em 1,9 milhões de euros, mostra uma melhoria de 1,3% face aos 9M15.

3. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	3T15	3T16	Δ 16/15	2T16	q.o.q.	9M15	9M16	Δ 16/15
Volume de Negócios	32,6	30,5	-6,3%	37,8	-19,3%	99,7	98,1	-1,6%
Receitas de Serviço	21,2	21,7	2,6%	24,5	-11,3%	67,7	66,7	-1,4%
Vendas de Equipamento	11,4	8,8	-22,9%	13,3	-33,9%	32,0	31,4	-1,9%
Outras Receitas	0,5	0,2	-55,4%	0,3	-20,1%	1,3	0,9	-28,7%
Custos Operacionais	31,6	30,6	-3,2%	37,2	-17,5%	97,5	98,4	1,0%
Custos com Pessoal	12,5	13,5	8,1%	11,9	13,7%	37,3	37,8	1,5%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	10,3	7,4	-28,3%	12,8	-42,3%	29,0	28,5	-1,5%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	8,8	9,7	10,3%	12,5	-21,8%	31,3	32,1	2,6%
EBITDA	7,1	5,8	-18,2%	6,3	-8,1%	19,8	16,5	-16,6%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	1,4	0,1	-92,6%	0,9	-88,6%	3,5	0,6	-82,8%
MEP ⁽⁴⁾	5,6	5,7	0,7%	5,4	5,7%	16,3	15,9	-2,5%
Margem EBITDA do portefólio (%)	4,4%	0,3%	-4,1pp	2,4%	-2,1pp	3,5%	0,6%	-2,9pp
Depreciações e Amortizações	1,9	3,4	75,7%	2,2	56,8%	5,6	8,0	43,8%
EBIT	5,1	2,4	-53,4%	4,1	-42,0%	14,3	8,5	-40,1%
Resultados Financeiros	1,8	-0,2	-	10,9	-	25,2	-5,2	-
Proveitos Financeiros	2,9	1,4	-52,6%	11,7	-88,4%	27,6	14,2	-48,5%
Custos Financeiros	1,1	1,5	41,6%	0,8	84,9%	2,4	19,5	-
EBT	6,9	2,2	-68,1%	15,0	-85,3%	39,5	3,3	-91,6%
Impostos	-0,4	0,3	-	0,9	-61,4%	-0,5	2,3	-
Resultado Líquido	6,5	2,5	-61,1%	15,9	-84,0%	39,0	5,7	-85,5%
Atribuível ao Grupo	6,8	2,5	-63,0%	15,9	-84,1%	40,3	6,0	-85,1%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,3	0,0	-	0,0	-	-1,3	-0,3	73,6%

(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	3T15	3T16	Δ 16/15	2T16	q.o.q.	9M15	9M16	Δ 16/15
Total Ativo Líquido	1.114,3	1.053,7	-5,4%	1.058,0	-0,4%	1.114,3	1.053,7	-5,4%
Ativo Não Corrente	792,5	741,5	-6,4%	744,0	-0,3%	792,5	741,5	-6,4%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	29,1	30,8	5,7%	29,3	5,0%	29,1	30,8	5,7%
Goodwill	29,3	27,6	-5,7%	27,2	1,5%	29,3	27,6	-5,7%
Investimentos	725,6	676,3	-6,8%	681,1	-0,7%	725,6	676,3	-6,8%
Impostos Diferidos Ativos	8,2	6,5	-20,2%	6,1	7,0%	8,2	6,5	-20,2%
Outros	0,3	0,3	4,2%	0,3	5,2%	0,3	0,3	4,2%
Ativo Corrente	321,8	312,2	-3,0%	313,9	-0,6%	321,8	312,2	-3,0%
Clientes	34,4	40,1	16,7%	46,5	-13,8%	34,4	40,1	16,7%
Liquidez	181,9	248,9	36,8%	240,7	3,4%	181,9	248,9	36,8%
Outros	105,5	23,2	-78,0%	26,7	-13,3%	105,5	23,2	-78,0%
Capital Próprio	1.046,7	989,9	-5,4%	987,7	0,2%	1.046,7	989,9	-5,4%
Atribuível ao Grupo	1.048,2	991,5	-5,4%	989,3	0,2%	1.048,2	991,5	-5,4%
Interesses Sem Controlo	-1,5	-1,6	-5,6%	-1,6	1,1%	-1,5	-1,6	-5,6%
Total Passivo	67,6	63,8	-5,6%	70,3	-9,3%	67,6	63,8	-5,6%
Passivo Não Corrente	14,5	11,0	-23,7%	9,1	20,9%	14,5	11,0	-23,7%
Empréstimos Bancários	9,1	4,4	-51,4%	4,4	-0,2%	9,1	4,4	-51,4%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	3,4	4,2	23,9%	3,1	37,9%	3,4	4,2	23,9%
Outros	2,0	2,4	21,1%	1,7	46,1%	2,0	2,4	21,1%
Passivo Corrente	53,1	52,8	-0,7%	61,2	-13,8%	53,1	52,8	-0,7%
Empréstimos	2,1	1,1	-48,2%	1,1	-4,9%	2,1	1,1	-48,2%
Fornecedores	17,3	19,0	9,9%	26,4	-27,8%	17,3	19,0	9,9%
Outros	33,7	32,6	-3,2%	33,7	-3,0%	33,7	32,6	-3,2%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	1,8	3,3	80,4%	3,0	10,9%	6,1	8,2	33,8%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	5,7%	10,9%	5,2pp	7,9%	3,0pp	6,1%	8,3%	2,2pp
CAPEX Total	1,8	4,9	167,9%	3,9	25,4%	6,1	10,7	75,6%
EBITDA de portefólio-CAPEX Operacional	-0,4	-3,2	-	-2,1	-55,2%	-2,6	-7,6	-188,1%
Dívida Bruta	12,3	6,5	-47,4%	6,6	-2,2%	12,3	6,5	-47,4%
Dívida Líquida	-169,6	-242,4	-42,9%	-234,0	-3,6%	-169,6	-242,4	-42,9%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	3T15	3T16	Δ 16/15	2T16	q.o.q.	9M15	9M16	Δ 16/15
EBITDA do portefólio -CAPEX Operacional	-0,4	-3,2	-	-2,1	-55,2%	-2,6	-7,6	-188,1%
Varição de Fundo de Maneio	-1,4	3,4	-	-4,6	-	-2,6	-0,5	80,4%
Itens não Monetários e Outros	-0,1	-0,7	-	-0,1	-	2,7	-0,8	-
Cash Flow Operacional	-1,9	-0,5	72,5%	-6,7	92,2%	-2,5	-8,9	-
Investimentos	0,0	-0,7	-	82,4	-	0,0	81,7	-
Dividendos	8,5	10,3	21,3%	9,8	5,6%	17,4	20,1	15,7%
Resultados Financeiros	-0,9	-0,3	63,4%	0,1	-	0,9	-1,4	-
Impostos	-1,1	-0,1	86,7%	0,4	-	-1,9	0,1	-
FCF⁽¹⁾	4,6	8,6	85,7%	86,0	-90,0%	13,8	91,6	-

(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