



SONAE COM

**RESULTADOS
CONSOLIDADOS
1S14**



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. Resultados Consolidados Sonaecom

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.).

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%.

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 Média, cujos resultados são consolidados através do Método de Equivalência Patrimonial.

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

Volume de Negócios

No 1S14, o Volume de Negócios consolidado alcançou 65,6 milhões de euros, aumentando 0,3% face ao 1S13.

Este desempenho foi consequência do aumento de 17,6% das Vendas de Equipamento, que mais do que compensou a diminuição de 4,9% das Receitas de Serviço, que totalizaram 47,7 milhões de euros. Contudo, é importante salientar o aumento de 5,7% das Receitas de Serviço entre o 1T14 e o 2T14.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 63,2 milhões de euros, 3,1% acima do valor registado no mesmo período de 2013. O nível de Custos com Pessoal aumentou 2,7% entre os dois períodos, principalmente devido ao aumento do número de colaboradores. Os Custos Comerciais aumentaram 23,4%, para 16,6 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, o decréscimo é maioritariamente explicado pelo baixo nível de provisões e de custos Gerais e Administrativos.

EBITDA

O EBITDA atingiu 12,1 milhões de euros, 38,4% abaixo do totalizado no 1S13 em resultado, principalmente, da linha referente ao Método de Equivalência Patrimonial, particularmente afetada pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS. No que diz respeito à evolução do EBITDA do portefólio, este alcançou 3,1 milhões de euros, 36,1% abaixo do totalizado no 1S13.

A margem EBITDA do portefólio registou 4,8%, um valor que compara com 7,5% no mesmo período de 2013. Esta evolução é sobretudo impulsionada pelo elevado peso das Vendas de Equipamento, as quais geram menores margens.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu 47,8% quando comparado com o período homólogo do ano anterior, encerrando o semestre com 8,7 milhões de euros. Este decréscimo é maioritariamente explicado por um maior nível de Depreciações e Amortizações (D&A) e por um menor EBITDA.

Os Resultados Financeiros atingiram um valor negativo de 6,3 milhões de euros no 1S14, com o ajustamento ao justo valor da NOS, tendo por base o preço de mercado, contribuindo com um valor negativo de 7,9 milhões de euros, apesar dos dividendos recebidos no montante de 1,3 milhões de euros através da participação directa de 2,14% na NOS.

O EBT da Sonaecom diminuiu 19,9 milhões de euros, para 2,3 milhões de euros.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se nos 2,6 milhões de euros, valor que compara com 20,3 milhões de euros obtidos no 1S13.

CAPEX Operacional



O CAPEX Operacional do portefólio diminuiu de 3,0 milhões de euros para 2,9 milhões de euros, em linha com a evolução do CAPEX Operacional da SSI.

Estrutura de Capital

A Dívida Bruta alcançou 17,6 milhões, face a 381,7 milhões de euros obtidos no 1S13. A Dívida Líquida totalizou um confortável valor negativo de 157,0 milhões de euros – uma posição de *cash* positiva. No 1S13, a Dívida Líquida situou-se em 265,4 milhões de euros, um valor significativamente mais alto, maioritariamente devido ao facto de incorporar a subsidiária Optimus.

1.1. NOS

TOTAL RGUs	RGUs CONVERGENTES	% Clientes 3P & 4P	Subscritores IRIS
7.295,6 milhares	1.007,7 milhares	69,2%	561,3 milhares

Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2T13	2T14	Δ 14/13	1T14	q.o.q.	1S13	1S14	Δ 14/13
DESTAQUES NOS PRO-FORMA								
Volume de Negócios	357,1	345,0	-3,4%	337,3	2,3%	708,9	682,3	-3,8%
EBITDA	140,3	133,6	-4,8%	129,9	2,9%	278,3	263,5	-5,3%
Margem EBITDA (%)	39,3%	38,7%	-0,6pp	38,5%	0,2pp	39,3%	38,6%	-0,6pp
Resultado Líquido	30,6	18,4	-39,9%	25,3	-27,1%	58,1	43,7	-24,8%
CAPEX	66,7	88,6	33,0%	56,7	56,4%	127,2	145,3	14,2%
EBITDA-CAPEX	73,7	45,0	-38,9%	73,2	-38,5%	151,1	118,2	-21,8%
CAPEX Recorrente	65,6	71,8	9,5%	52,7	36,2%	124,2	124,6	0,3%
EBITDA-CAPEX Recorrente	74,7	61,8	-17,3%	77,1	-19,9%	154,2	138,9	-9,9%

As Receitas Operacionais da NOS registaram 682,3 milhões de euros no 1S14, uma diminuição de 3,8% face ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA alcançou 263,5 milhões de euros, uma redução de 5,3% quando comparado com o 1S13.

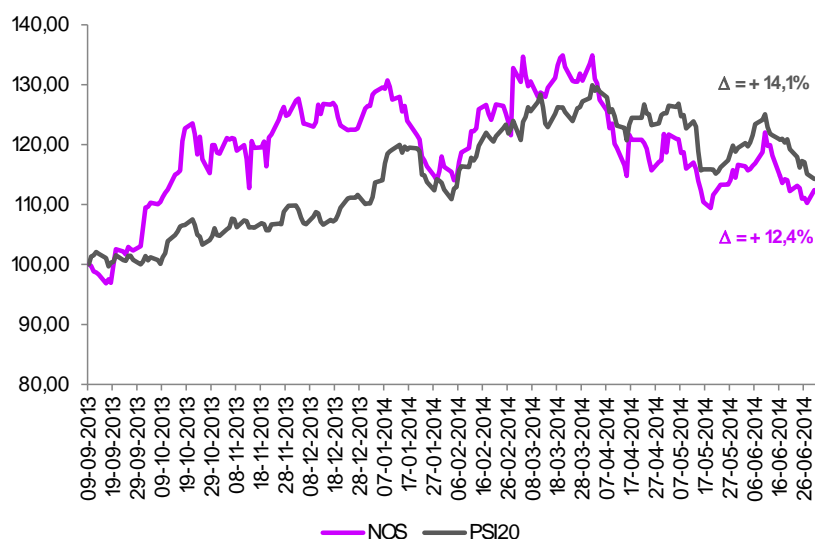
No 1S14, o CAPEX Recorrente manteve-se em linha com o ano anterior, atingindo 124,6 milhões de euros. Como consequência da evolução do EBITDA, o EBITDA-CAPEX Recorrente diminuiu 9,9%.

O rácio da Dívida Financeira Líquida face ao EBITDA manteve-se em 1,9x no final do 1S14.

A maturidade média da Dívida Financeira Líquida é de 2,1 anos.

A NOS publicou os resultados do 1S14 em 30 de julho de 2014, disponíveis em www.nos.pt.

Desempenho bolsista



No seguimento da fusão entre a Optimus e a ZON (actualmente NOS), e desde o primeiro dia de negociação em bolsa das novas ações emitidas, 9 de setembro, até 30 de junho de 2014, a capitalização bolsista da empresa valorizou 12,4%, o que corresponde a um aumento do preço da ação de €4,27 para €4,80. No mesmo período, o PSI20, principal índice nacional, valorizou 14,1%.

1.2. Software e Sistemas de Informação (SSI)

Tendo alcançado um crescimento consistente desde o seu lançamento, no final de 2002, seguindo uma abordagem dinâmica na gestão do seu portefólio, a divisão da SSI incluía no final do 1S14 quatro empresas do setor de IT/IS, focadas na expansão internacional.

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 180 operadores de telecomunicações de mais de 90 países, encerrou o 1S14 com as Receitas Internacionais a representar 75% do 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. Este *software* permite aos prestadores de serviço a gestão de ameaças de risco associados a novos produtos e serviços numa única plataforma.

De salientar ainda que, durante 2014, a empresa adquiriu novos clientes no Paquistão, Marrocos, Bahrein, Omã, Suíça, Hungria, Alemanha, México (um dos principais retalhistas), Madagáscar, Bangladesh, Malásia e Portugal (uma empresa de energia) que refletem claramente o crescimento da empresa neste mercado, em Portugal e no estrangeiro.

O 1S14 foi de igual modo marcado por mais uma edição bem-sucedida do evento *WeDo's User Group* que contou com mais de 240 participantes e 18 clientes oradores, especialistas da indústria e pares.

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. No decorrer do 1S14, a Saphety conquistou quatro novos contratos, incluindo a Wal-Mart no México, o maior retalhista e organização pública do mundo; a GS1 Greece e a GS1 México, duas referências para as nossas soluções de sincronização, e a Yazaki no Brasil, com a implementação do SaphetyDoc em mais de 76 fornecedores no setor automóvel. Adicionalmente, de salientar que o mercado internacional representou, no 1S14, cerca de 35% do total de encomendas.

A Mainroad possui um portefólio extenso, que inclui *IT outsourcing*, *information security solutions*, serviços de *data center*, *cloud computing*, soluções de *gestão de serviços de IT* e gestão de bases de dados e SAP. No 1S14, a Mainroad esteve focada na oferta de soluções de *information security*, criando uma nova unidade de negócio de serviços de segurança, a qual integra a unidade de negócio existente e a divisão de *network security* da Praesidium. A Praesidium, com mais de 130 clientes em 85 países, contribuiu para potenciar a dimensão internacional da Mainroad, assim como as suas encomendas, as quais cresceram 33% face ao período homólogo de 2013. Relativamente à infraestrutura da Mainroad, com *data centers* em Lisboa e Porto, verificou-se a continuação do investimento tecnológico, com vista à melhoria da eficiência energética das soluções e a expansão da infraestrutura como plataforma de serviços de suporte às soluções de *cloud* da organização.

No 2T14, depois da Bizdirect ter lançado um centro de competências em Viseu (no 1T14), a empresa adquiriu os primeiros clientes. 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 algumas melhorias, as quais permitiram à Bizdirect aumentar o seu Volume de Negócios em 24,4% no 1S14 face ao período homólogo de 2013.

Indicadores Operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	2T13	2T14	Δ 14/13	1T14	σ σ σ	1S13	1S14	Δ 14/13
Receitas Serviços IT/Colaborador ⁽¹⁾ (000 euros)	36,5	33,5	-8,2%	33,5	0,1%	72,4	67,0	-7,5%
Vendas Equipamento em % Vol. Negócios	20,7%	24,6%	3,9pp	20,0%	4,6pp	18,6%	22,5%	3,9pp
Vendas Equipamento/Colaborador ⁽²⁾ (000 euros)	188,1	327,8	74,3%	151,7	116,1%	328,2	440,7	34,3%
EBITDA/Colaborador (000 euros)	5,0	3,7	-25,5%	4,5	-18,5%	10,3	8,2	-20,0%
Colaboradores	664	712	7,2%	687	3,6%	664	712	7,2%

(1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect.

As Receitas de Serviço de IT por Colaborador atingiram 67,0 mil euros no 1S14, 7,5% abaixo do 1S13, devido ao efeito do crescimento de 7,2% no número de colaboradores. O rácio EBITDA por Colaborador atingiu 8,2 mil euros, 20,0% abaixo do período homólogo 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 18,6% para 22,5%, em virtude da evolução das Vendas de Equipamento na Bizdirect.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros								
SSICONSOLIDADO - DEM. RESULTADOS								
	2T13	2T14	Δ 14/13	1T14	σ.σ.	1S13	1S14	Δ 14/13
Volume de Negócios	29,1	30,6	5,3%	27,3	12,4%	55,6	57,9	4,1%
Receitas de Serviço	23,1	23,1	0,1%	21,8	5,9%	45,3	44,9	-0,8%
Vendas de Equipamento	6,0	7,5	25,2%	5,5	38,1%	10,3	13,0	25,7%
Outras Receitas	0,2	0,0	-81,7%	0,2	-78,0%	0,5	0,3	-49,4%
Custos Operacionais	26,0	28,0	7,7%	24,3	15,2%	49,4	52,4	6,1%
Custos com Pessoal	8,6	8,8	2,6%	8,8	0,8%	17,6	17,6	0,3%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	6,2	8,3	34,6%	5,6	47,5%	10,7	14,0	30,2%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	11,2	10,9	-3,3%	9,9	9,5%	21,1	20,8	-1,3%
EBITDA	3,3	2,6	-20,1%	3,1	-15,6%	6,7	5,7	-14,8%
Margem EBITDA (%)	11,3%	8,6%	-2,7pp	11,4%	-2,8pp	12,1%	9,9%	-2,2pp
CAPEX Operacional ⁽³⁾	1,8	1,2	-31,5%	1,5	-16,0%	2,8	2,7	-4,0%
CAPEX Operacional com o % Vol.Negócios	6,1%	4,0%	-2,1pp	5,3%	-1,3pp	5,0%	4,6%	-0,4pp
EBITDA-CAPEX Operacional	1,5	1,4	-6,7%	1,7	-15,2%	4,0	3,1	-22,3%
CAPEX Total	1,8	1,2	-31,6%	1,5	-16,0%	3,2	2,7	-16,5%

(1) Custos Comerciais = Custos das Mercadorias Vendidas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (3) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios continuou a beneficiar da expansão internacional das empresas da SSI, tendo crescido 4,1% entre o 1S13 e o 1S14, registando 57,9 milhões de euros, não obstante a diminuição de Receitas de Serviço, de 0,8%, atingindo os 44,9 milhões de euros. As Vendas de Equipamento aumentaram 25,7% entre o 1S13 e o 1S14, totalizando 13,0 milhões de euros. O mercado da Infraestrutura de IT, onde a Bizdirect se posiciona, tem manifestado sinais de recuperação em 2014.

É importante referir que as Receitas de Serviço aumentaram 5,9% entre o 1T14 e o 2T14.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 6,1% entre o 1S13 e o 1S14, alcançando 52,4 milhões de euros, em virtude, principalmente, do maior nível de Custos Comerciais. No mesmo período, os Custos Comerciais aumentaram 30,2%, para 14,0 milhões de euros, devido ao maior Custo das Mercadorias Vendidas, alinhado com as maiores Vendas de Equipamento. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 1,3% no 1S14, para 20,8 milhões de euros, consequência do menor nível de provisões e de custos Gerais e Administrativos.

EBITDA

No que respeita à rentabilidade operacional do negócio, como o Volume de Negócios mais elevado advém da Venda de Equipamentos, que gera margens menores, não foi suficiente para compensar o aumento dos Custos Operacionais, pelo que o EBITDA diminuiu 14,8%, para 5,7 milhões de euros.

Consequentemente, a margem EBITDA situou-se nos 9,9% no 1S14, diminuindo 2,2 p.p.

EBITDA-CAPEX Operacional

Como consequência do menor nível do EBITDA, o EBITDA-CAPEX Operacional situou-se nos 3,1 milhões de euros, diminuindo 22,3% quando comparado com o 1S13.



2. Principais Desenvolvimentos Corporativos no 2T14

Assembleia Geral de Acionistas

Em 24 de abril de 2014, no decorrer da Assembleia Geral Anual da empresa, os Senhores Acionistas aprovaram todas as propostas em agenda, conforme segue:

1. Aprovar a eleição dos membros para o preenchimento das vagas na mesa da Assembleia Geral disponíveis à data da Assembleia Geral Anual;
2. Discutir e aprovar o Relatório de Gestão, Balanço e Contas, Individuais e Consolidadas relativos ao exercício de 2013;
3. Aprovação da afetação do Resultado Líquido relativo ao exercício de 2013;
4. Avaliação dos órgãos de administração e fiscalização da Empresa;
5. Discussão e aprovação da declaração de política de remuneração dos membros dos órgãos de administração e de fiscalização da sociedade e dos seus Dirigentes, bem como o Plano de Atribuição de Ações e respetivo regulamento (“Plano de Incentivo de Médio Prazo” ou “MTIP”) a ser aplicado pela Comissão de Vencimentos;
6. Autorização da aquisição e alienação de ações próprias até ao limite legal de 10%;
7. Autorização da aquisição ou detenção de ações representativas do capital da sociedade por sociedades dela dependentes, nos termos do disposto no artigo 325.º B do Código das Sociedades Comerciais.

Composição do Conselho de Administração da Sonaecom

Na sequência da deliberação tomada na Assembleia Geral Anual, em 24 de abril de 2014, a composição do Conselho de Administração foi reduzida de 11 para 3 membros, mantendo-se em funções Ângelo Gabriel Ribeirinho dos Santos Paupério (Presidente do Conselho de Administração e Presidente da Comissão Executiva da Sonaecom), Maria Cláudia Teixeira de Azevedo e António Bernardo Aranha da Gama Lobo Xavier.

Transações de Dirigentes

A Sonae-SGPS, S.A. informou a Sonaecom de diversas aquisições, ocorridas entre 24 de fevereiro e 5 de maio de 2014, de ações representativas do capital social e direitos de voto da Sonaecom. Após a concretização destas transações, a Sonae passou a deter diretamente 80.822.964 ações da Sonaecom, sendo-lhe também atribuíveis os 194.063.119 direitos de voto referentes às ações detidas pela sua subsidiária Sonae Investments, B.V.



3. Eventos Subsequentes

De 14 a 17 de julho de 2014, a Sonae-SGPS, S.A. adquiriu 200.000 ações representativas do capital social e os direitos de voto da Sonaecom. Após a realização destas transações, a Sonae passou a deter, diretamente, 81.022.964 ações da Sonaecom.

No dia 18 de julho, a Sonaecom adquiriu 60% do capital social da S21Sec, fazendo mais uma aposta no mercado de *IT Security*, um mercado em grande expansão.

A S21Sec é uma multinacional, sediada em Madrid, especializada em serviços e tecnologias de *Cyber Security* cuja finalidade é a proteção dos activos de maior valor e maior criticidade dentro das organizações: a informação, as operações e a imagem corporativa. A empresa tem produtos/plataformas próprias e trabalha com um foco especial no combate à fraude e ao e-crime com presença em diversos segmentos como Administrações Públicas, empresas de energia e infraestruturas críticas, entidades financeiras e empresas de telecomunicações.

4. Anexo

4.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM .RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T13 ^(R)	2T14	Δ 14/13	1T14	σ σ σ.	1S13 ^(R)	1S14	Δ 14/13
Volume de Negócios	34,4	34,5	0,2%	31,1	10,8%	65,4	65,6	0,3%
Receitas de Serviço	25,7	24,5	-4,5%	23,2	5,7%	50,2	47,7	-4,9%
Vendas de Equipamento	8,7	10,0	14,1%	7,9	26,0%	15,2	17,9	17,6%
Outras Receitas	0,5	0,4	-14,9%	0,3	15,2%	0,8	0,7	-13,7%
Custos Operacionais	32,1	33,5	4,3%	29,7	12,8%	61,3	63,2	3,1%
Custos com Pessoal	11,1	11,5	2,8%	11,6	-1,3%	22,5	23,1	2,7%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	7,8	9,7	24,5%	6,9	40,0%	13,4	16,6	23,4%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	13,2	12,4	-6,4%	11,2	10,6%	25,4	23,6	-7,3%
EBITDA	10,5	5,3	-49,2%	6,8	-21,8%	19,7	12,1	-38,4%
EBITDA do portefólio ⁽³⁾	2,8	1,4	-49,8%	1,7	-20,8%	4,9	3,1	-36,1%
MEP ⁽⁴⁾	7,7	3,9	-49,0%	5,0	-22,1%	14,8	9,0	-39,2%
Margem EBITDA do portefólio (%)	8,0%	4,0%	-4,0pp	5,6%	-1,6pp	7,5%	4,8%	-2,7pp
Depreciações e Amortizações	1,0	2,0	98,9%	1,4	43,1%	3,1	3,5	11,8%
EBIT	9,4	3,3	-65,2%	5,4	-38,9%	16,6	8,7	-47,8%
Resultados Financeiros	2,6	-8,5	-	2,2	-	5,6	-6,3	-
Proveitos Financeiros	6,1	0,3	-95,5%	2,9	-90,4%	12,7	3,2	-74,9%
Custos Financeiros	3,5	8,8	150,4%	0,7	-	7,1	9,5	33,9%
EBT	12,1	-5,3	-	7,6	-	22,2	2,3	-89,5%
In postos	-1,1	0,7	-	-0,4	-	-1,9	0,2	-
Resultado Líquido	11,0	-4,6	-	7,2	-	20,3	2,6	-87,4%
Atribuível ao Grupo	11,0	-4,6	-	7,2	-	20,3	2,6	-87,4%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	13,6%

(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 Sonaecon; (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 ZOPT; (5) Os dados foram reexpressos, de modo a refletir, desde 1 de janeiro de 2013, a estrutura da Sonaecon após a concretização da fusão entre a Optimus e a Zon.

4.2. Balanço Consolidado

Miões de euros	2T13	2T14	Δ 14/13	1T14	qoq.	1S13	1S14	Δ 14/13
BALANÇO CONSOLIDADO								
Total Ativo Líquido	1853,1	1057,3	-42,9%	1077,8	-1,9%	1853,1	1057,3	-42,9%
Ativo Não Corrente	1556,5	759,9	-51,2%	768,9	-1,2%	1556,5	759,9	-51,2%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis	939,5	21,7	-97,7%	22,4	-2,9%	939,5	21,7	-97,7%
Goodwill	518,4	28,6	-94,5%	28,4	0,5%	518,4	28,6	-94,5%
Investimentos	1,3	703,6	-	713,0	-1,3%	1,3	703,6	-
Impostos Diferidos Ativos	95,2	5,9	-93,8%	5,0	17,0%	95,2	5,9	-93,8%
Outros	2,1	0,0	-97,9%	0,0	0,2%	2,1	0,0	-97,9%
Ativo Corrente	296,6	297,5	0,3%	308,9	-3,7%	296,6	297,5	0,3%
Clientes	150,8	42,3	-72,0%	35,9	17,8%	150,8	42,3	-72,0%
Liquidez	18,2	174,6	-	184,5	-5,4%	18,2	174,6	-
Outros	127,6	80,6	-36,8%	88,6	-9,0%	127,6	80,6	-36,8%
Capital Próprio	1079,1	978,7	-9,3%	997,5	-1,9%	1079,1	978,7	-9,3%
Atividade do Grupo	1078,7	978,5	-9,3%	997,3	-1,9%	1078,7	978,5	-9,3%
Interesses Sem Controlo	0,4	0,2	-39,1%	0,2	6,4%	0,4	0,2	-39,1%
Total Passivo	774,0	78,6	-89,8%	80,3	-2,1%	774,0	78,6	-89,8%
Passivo Não Corrente	337,0	8,9	-97,4%	8,9	0,0%	337,0	8,9	-97,4%
Em empréstimos Bancários	246,0	4,4	-98,2%	4,9	-10,1%	246,0	4,4	-98,2%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	39,8	3,1	-92,3%	2,9	5,5%	39,8	3,1	-92,3%
Outros	51,2	1,4	-97,2%	1,1	29,2%	51,2	1,4	-97,2%
Passivo Corrente	437,0	69,7	-84,0%	71,4	-2,4%	437,0	69,7	-84,0%
Em empréstimos Bancários	139,1	12,7	-90,9%	21,3	-40,4%	139,1	12,7	-90,9%
Fornecedores	146,2	24,8	-83,0%	19,2	29,5%	146,2	24,8	-83,0%
Outros	151,7	32,2	-78,8%	31,0	4,0%	151,7	32,2	-78,8%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	1,9	1,3	-31,1%	1,6	-16,9%	3,0	2,9	-2,8%
CAPEX Operacional com o % Vol. Negócios	5,6%	3,8%	-1,7pp	5,1%	-1,3pp	4,6%	4,4%	-0,1pp
CAPEX Total	1,9	4,3	122,5%	4,2	2,3%	3,4	8,4	146,4%
EBITDA-CAPEX Operacional	0,8	0,1	-92,1%	0,2	-58,6%	1,9	0,2	-88,1%
Dívida Bruta	381,7	17,6	-95,4%	26,7	-34,2%	381,7	17,6	-95,4%
Dívida Líquida	265,4	-157,0	-	-157,7	0,5%	265,4	-157,0	-

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

4.3. CF Alavancado

Miões de euros	2T13 ^(R)	2T14	Δ 14/13	1T14	qoq.	1S13 ^(R)	1S14	Δ 14/13
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
EBITDA-CAPEX Operacional pro-forma	0,8	0,1	-92,1%	0,2	-58,6%	1,9	0,2	-88,1%
Varição de Fundo de Manobra	-0,2	-3,3	-	0,3	-	2,0	-3,1	-
Item não Monetário e Outros	0,6	4,3	-	0,4	-	0,3	4,7	-
Cash Flow Operacional	1,2	1,1	-13,8%	0,8	32,5%	4,3	1,9	-56,7%
Investimentos	-0,2	-3,7	-	-2,6	-42,6%	-1,2	-6,3	-
Ações Próprias	-1,2	0,0	100,0%	0,0	-	-2,5	0,0	100,0%
Resultados Financeiros	3,4	0,1	-95,8%	-1,5	-	5,3	-1,3	-
Impostos	-0,8	1,1	-	-0,3	-	-1,2	0,8	-
FCF⁽¹⁾	2,6	-1,4	-	-3,5	61,6%	4,6	-4,9	-

(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 Sonaecon após a concretização da fusão entre a Optimis e a Zon.

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

Carlos Alberto Silva
carlos.alberto.silva@sonae.com

Maria Helena Almeida
maria.almeida@sonae.com

Sonaecom, SGPS, S.A.

Edifício 1.A

Lugar do Espido - Via Norte

4471-909 Maia