

# RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T21



*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

---

Receitas de serviços a crescer 2,3% face ao 1T20, compensando parcialmente a queda na revenda de tecnologia

Forte evolução do EBITDA maioritariamente explicada pelo contributo da ZOPT

Desempenho operacional resiliente no segmento de telecomunicações da NOS, num trimestre marcado por um confinamento total

Na área de Tecnologia, sólido crescimento e melhoria da rentabilidade dos serviços de cibersegurança

Resultado líquido de 10,6 milhões de euros, significativamente superior ao 1T20

# 2. Resultados Consolidados Sonaecom

---

*Notas introdutórias:*

## COVID 19

No dia 7 de janeiro de 2021, após o agravamento da situação pandémica, marcada por uma taxa de transmissão mais alta e um número crescente de mortes, o Governo declarou formalmente um novo estado de emergência e um novo bloqueio nacional, o qual marcou quase todo o trimestre. Somente no dia 11 de março foi aprovado um plano de desconfinamento gradual e flexível mediante a evolução do nível de risco e, já em abril, o nível de emergência foi reduzido.

O Conselho de Administração continuou a acompanhar, em pormenor e com grande preocupação, todos os desenvolvimentos relacionados com a pandemia, seguindo atentamente a posição das entidades competentes internacionais e nacionais, nomeadamente da Organização Mundial da Saúde, da European Centre for Disease Prevention and Control e da Direção Geral de Saúde Portuguesa.

Alinhado com as políticas de gestão de risco do Grupo, os planos de contingência e respetivas medidas de mitigação foram constantemente atualizados e acionados em todas as empresas e departamentos, permitindo garantir a proteção de todos os colaboradores e enfrentar este período de turbulência mitigando ao máximo a perda de valor.

Os impactos financeiros e operacionais continuam a ser distintos entre os diferentes segmentos:

- A área de tecnologia continuou a provar uma forte resiliência, não apresentando impactos relevantes decorrentes da situação de pandemia;
- Na NOS, os impactos foram sentidos essencialmente no *Roaming* e no segmento de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais com o encerramento total das salas durante todo o trimestre, o que teve um impacto inevitável nas receitas consolidadas e na evolução do EBITDA;
- A atividade do Público continuou a enfrentar níveis mais baixos de atividade publicitária.

Em geral, o contexto macroeconómico permanece incerto e intrinsecamente dependente do controlo da situação epidemiológica e da intervenção dos Governos, quer no que concerne ao cumprimento dos planos de vacinação, quer no que diz respeito aos apoios disponibilizados para os agentes económicos.

No entanto, atendendo à estrutura de capitais da sociedade, com um valor relevante em caixa e depósitos bancários e reduzido montante de dívida remunerada, não se estimam alterações materiais na liquidez da Sociedade. Além disso, a Sonaecom continuará a implementar todas as medidas que se considerem adequadas para minimizar os seus impactos, em linha com a recomendação das entidades competentes e no melhor interesse de todos os nossos *stakeholders*.

---

A área de Telecomunicações, com uma participação de 50% na ZOPT – consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial – a qual detém uma participação de 52,15% na NOS, apesar de fortemente impactada pela pandemia COVID 19, nomeadamente com uma redução significativa das receitas de *roaming* e do segmento de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais, continuou a demonstrar uma forte resistência nas operações *core* de telecomunicações.



A crescente adesão a soluções de TI e de dados, com particular ênfase em soluções baseadas na *cloud* e "*as-a-service*", consultoria de projetos e venda de equipamento, impulsionaram o crescimento do segmento B2B.

O segmento *core* de telecomunicações apresentou um crescimento sólido das receitas, o que é ainda mais relevante numa visão comparável, visto que os valores anuais são ainda impactados pela queda das receitas de *roaming* (o primeiro confinamento foi implementado em 18 de março de 2020). Este sólido desempenho nas receitas de telecomunicações foi anulado pelo impacto negativo do segmento de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica devido ao encerramento total das salas de cinema desde 15 de janeiro.

Os níveis de investimento continuaram a refletir a implementação da FttH e a preparação da rede móvel para o lançamento do 5G, à medida que as frequências forem atribuídas. O leilão do espectro 5G ainda está em curso, após mais de três meses, e com visibilidade limitada em termos de calendário, devido a um quadro regulamentar sem precedentes.

Durante o 1T21, a área de Tecnologia continuou a alargar o seu portefólio, entrando no capital de uma nova empresa tecnológica de retalho e reforçando o investimento em algumas empresas do portefólio. O trimestre foi também marcado por evoluções relevantes em algumas das suas participações minoritárias detidas indiretamente através dos fundos Armilar: i) Feedzai, que anunciou uma ronda Série D com uma valorização implícita que transformou a empresa num unicórnio; e, ii) Outsystems, que após ter atingido a valorização de unicórnio em 2018, anunciou um aumento de capital de 150 milhões de dólares, co-liderado pela Abdiel Capital e pela Tiger Global, numa avaliação implícita de 9,5 bilhões de dólares. Este último, apesar de ser uma transação relativamente pequena, é um bom sinal da forte evolução da empresa.

### **Volume de Negócios**

O Volume de Negócios consolidado do 1T21 atingiu os 26,5 milhões de euros, diminuindo 9,6% quando comparado com o 1T20.

O crescimento de serviços, principalmente serviços de cibersegurança, foi totalmente compensado pela redução na venda de produtos, principalmente o negócio transacional de produtos terceiros e as vendas de jornais na área de media.

### **Custos Operacionais**

Os Custos Operacionais ascenderam a 27,7 milhões de euros, 13,4% abaixo do valor registado no 1T20. Os Custos com Pessoal diminuíram 3,8% e os Custos Comerciais diminuíram 20,5% para 11,6 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo decréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com a diminuição das Vendas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 14,2%, maioritariamente devido ao decréscimo dos Serviços Subcontratados.

### **EBITDA**

O EBITDA total aumentou de 3,3 milhões de euros negativos para 6,2 milhões de euros positivos, explicado essencialmente pelo aumento dos resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, mas também pelo EBITDA Subjacente que apresentou uma melhoria relevante, especialmente nas empresas de cibersegurança.

### **Resultado Líquido**

O EBIT da Sonaecom aumentou de 5,5 milhões de euros negativos no 1T20 para 4,3 milhões de euros positivos, explicado pelo maior nível de EBITDA e pelo menor nível de depreciações.

O EBT da Sonaecom aumentou de um valor de 6,0 milhões de euros negativos para um valor de 4,4 milhões de euros positivos, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 5,4 milhões de euros, que compara com um valor de 0,2 milhões de euros no 1T20, impactado pelos ajustamentos ao justo valor dos ativos do portefólio, principalmente as revisões em alta na Armilar Venture Funds.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 10,6 milhões de euros, acima dos 4,5 milhões de euros negativos apresentados no 1T20.

### **CAPEX Operacional**

O CAPEX Operacional da Sonaecom diminuiu para 1,1 milhão de euros, representando 4,3% do Volume de Negócios, 0,2 p.p. abaixo do valor do 1T20. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 0,7 milhões de euros, em linha com o 1T20.

### **Estrutura de Capital**

A posição de *cash* totalizou 210,2 milhões de euros, apresentando um decréscimo de 5,3 milhões de euros desde dezembro de 2020. Excluindo os *leasings*, a posição de *cash* seria de 224,3 milhões de euros, 5,7 milhões abaixo de dezembro de 2020, impulsionada essencialmente por 2,8 milhões de euros de investimentos e por *cash-flow* operacional negativo de 2,8 milhões de euros.

## 2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 337,4 milhões de euros no 1T21, um decréscimo de 2,3% face ao 1T20. O EBITDA alcançou 152,2 milhões de euros, uma diminuição de 0,4% face ao 1T20, representando uma margem EBITDA de 45,1%. O CAPEX excluindo leasings atingiu 96,0 milhões de euros no 1T21, um aumento de 8,7% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 12,8%.

No final do 1T21, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.343,8 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 1,5x EBITDA, e com uma maturidade média de 2,3 anos.

A NOS publicou os resultados do 1T21 a 11 de maio de 2021, os quais estão disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Durante o 1T21, a cotação da ação da NOS valorizou 8,6%, de €2,858 para €3,104 que compara com uma valorização de 0,6% do PSI20.

### Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	1T20	1T21	Δ 21/20	4T20	q.o.q.
RGUs Totais	9.695,3	9.902,2	2,1%	9.919,1	-0,2%
RGUs Convergentes e Integrados	4.754,6	5.002,0	5,2%	4.956,0	0,9%

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros	1T20	1T21	Δ 21/20	4T20	q.o.q.
<b>DESTAQUES NOS</b>					
Volume de Negócios	345,4	337,4	-2,3%	354,3	-4,8%
EBITDA	152,7	152,2	-0,4%	132,0	15,3%
Margem EBITDA (%)	44,2%	45,1%	0,9pp	37,3%	7,8pp
Resultado Líquido	-10,4	30,5	-	12,9	137,2%
CAPEX excluindo contratos de leasing	88,2	96,0	8,7%	115,4	-16,8%
EBITDA-CAPEX excluindo contratos de leasing	64,5	56,2	-12,8%	16,6	-

## 2.2 Tecnologia

A área de Tecnologia ambiciona construir e gerir, à escala internacional, um portefólio de negócios tecnológicos nos setores de retalho, telecomunicações e de cibersegurança. Esta área engloba atualmente, a par com as participações minoritárias, a Bright Pixel, o Fundo Vector I e o Fundo Bright Inovação, quatro empresas sob controlo – S21Sec e Excellium (Grupo Maxive Cybersecurity), Bizdirect e Inovretail - que geraram mais de 50% das suas receitas fora do mercado Português, estando 71,8% do total dos seus 642 colaboradores localizados fora de Portugal.

### Empresas sob Controlo

A **Maxive Cybersecurity** é a nova *holding* estratégica que combina dois dos principais “*players* puros” de serviços de cibersegurança na Europa e está posicionada como um dos maiores “*players* puros” de MSSPs (Managed Security Services Provider) quer em termos de negócios, quer em número de especialistas, oferecendo aos seus clientes um conjunto mais amplo de serviços combinando as melhores práticas e recursos da S21Sec e da Excellium:

A **S21Sec** é um MSSP multinacional de referência, focado na prestação de serviços de cibersegurança e no desenvolvimento de tecnologias de suporte, trabalhando atualmente com uma carteira de clientes global, com equipas em Espanha, Portugal e México.



Desde junho de 2018, com a integração da Nextel, a S21Sec é o mais relevante “*player* puro” (empresa especializada exclusivamente no setor da cibersegurança) da Península Ibérica, quer em termos de volume de negócios, quer em número de especialistas em cibersegurança.

A **Excellium**, líder de mercado no Luxemburgo, é uma empresa fornecedora de serviços geridos de segurança, com presença na Bélgica e contando com mais de 100 especialistas.

A escala europeia significativa e a presença internacional deste grupo de empresas de cibersegurança será fundamental para atender às necessidades cada vez mais desafiadoras de todas as organizações e, em especial, aos requisitos das grandes multinacionais que operam no espaço europeu, garantindo agilidade e rapidez de resposta das equipas especializadas próximas ao cliente.

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 baseados em tecnologia Microsoft.

A unidade de negócio **Cloud** continuou a melhorar a sua participação no suporte à transformação digital dos seus clientes e a unidade de negócio de Soluções angariou novas referências relevantes. O centro de competências de Viseu contribuiu para as receitas internacionais da Bizdirect.

A **InovRetail** é uma empresa de inovação de retalho que fornece soluções de *data science* e ferramentas digitais que fornecem previsões quantificáveis e recomendações acionáveis com impacto direto e sustentável nas principais métricas dos retalhistas. O principal produto da empresa é o *Staff Empowerment Solution*, uma solução baseada em SaaS que ajuda os retalhistas em três áreas chave, como a melhoria do desempenho das vendas; a otimização da experiência do cliente e o planeamento e programação avançados.

A **Bright Pixel** é o investidor em *early stage* da Sonae IM, focada em tecnologias emergentes, mas priorizando ligações com as áreas de retalho, telecomunicações e cibersegurança.

#### Participações Minoritárias (lista não exaustiva)

**Armilar Venture Funds** são os 3 fundos de Capital de Risco nos quais a Sonae IM detém unidades de participação adquiridas ao Novo Banco. Com esta transação, concluída em dezembro de 2016, a Sonae IM reforçou o seu portefólio com participações relevantes em empresas de base tecnológica como a Outsystems e a Feedzai, que têm vindo a apresentar de forma consistente um nível de crescimento significativo e sustentável.

A **ArcticWolf** é uma empresa americana, pioneira global no mercado de SOC-as-a-Service com tecnologia de ponta para gestão de deteção e resposta (MDR), numa combinação única de tecnologia e serviços que rapidamente detetam e contêm ameaças. A Sonae IM, juntamente com os investidores tecnológicos americanos Lightspeed Venture Partners e Redpoint entrou no capital da empresa em 2017 durante uma ronda de financiamento Série B. Em 2018, a empresa fechou uma ronda de financiamento Série C de 45 milhões de dólares e, no final de 2019, lançou uma nova ronda Série D de 60 milhões de dólares. Em outubro de 2020, a empresa anunciou a concretização de mais uma ronda Série E no montante de 200 milhões de dólares a uma valorização de 1,3 bilhões de dólares. A Sonae IM participou em todas as rondas, reforçando a sua participação.

A **Stylesage** é uma plataforma de análise estratégica SaaS que ajuda os retalhistas e marcas de moda, lar e beleza de todo o mundo na tomada de decisões críticas em *pre*, *in* e *post season*. A Stylesage extrai diariamente dados de produtos de *sites* de concorrentes de comércio eletrónico em todo o mundo. Depois, com tecnologia inovadora em *machine learning* e *visual recognition*, a Stylesage trata, organiza e analisa as enormes quantidades de dados recolhidos num *dashboard* baseado em *cloud* que permite às marcas e aos retalhistas tomarem decisões informadas e orientadas, em áreas como o planeamento de linhas, otimização de preços e expansão global.

A **Ometria** é uma empresa inglesa detentora de uma plataforma de *marketing* assente em Inteligência Artificial e com a ambição de centralizar todas as comunicações entre os retalhistas e os seus clientes. Este investimento foi feito pela Sonae IM numa ronda de financiamento de Série A, juntamente com vários investidores estratégicos (incluindo Summit Action, o fundo VC da Summit Series) e foi recentemente reforçado durante uma ronda de financiamento de Série B.

A **CB4** é uma empresa com sede em Israel que fornece uma solução de software de inteligência artificial patenteada para retalhistas de comércio tradicional para identificar e corrigir problemas operacionais críticos na loja. O investimento foi realizado no âmbito de uma ronda de financiamento Série B de 16 milhões de dólares liderada pela Octopus Ventures e com a participação da Sonae IM. Os investidores existentes Sequoia Capital e Pereg Ventures também participaram na ronda.

A **Reblaze** é uma empresa israelita que disponibiliza tecnologias de segurança patenteadas numa única plataforma, protegendo os ativos de ameaças na Internet. A empresa lançou uma ronda de investimento Série A, liderada pela Sonae IM juntamente com a JAL Ventures e a Data Point Capital.



A **Visenze** é uma empresa sediada em Singapura que oferece soluções inteligentes de reconhecimento de imagem que facilitam a ação de pesquisa dos consumidores. Os retalhistas usam o ViSenze para converter imagens em oportunidades imediatas de busca de produtos, melhorando as taxas de conversão. As empresas de Media usam o ViSenze para transformar qualquer imagem ou vídeo numa oportunidade de retenção, gerando receita adicional. A Sonae IM co-liderou com a Gobi Partners uma ronda de financiamento Série C de 20 milhões de dólares que permitirá à empresa de inteligência artificial investir ainda mais na penetração entre fabricantes de smartphones, bem como em aplicações de consumo e de comunicação social.

A **Daisy Intelligence** é uma plataforma tecnológica, baseada em inteligência artificial para equipas de retalhistas, focada na otimização de promoções e mix de preços com vista a um aumento drástico dos resultados do negócio. A Sonae IM, juntamente com a Framework Venture Partners, investiu numa ronda de financiamento Série A de 10 milhões de dólares Canadianos (cerca de 7 milhões de euros).

A **Nextail** é uma empresa espanhola que desenvolveu uma plataforma baseada em *Cloud* que combina inteligência artificial e análise prescritiva para melhorar os processos de gestão de stock e as operações de armazenamento dos retalhistas. A empresa lançou uma ronda de investimento Série A de 10,0 milhões de dólares, liderada pela empresa de capital de risco com sede em Londres e Amsterdão, KEEN Venture Partners LLP ("KEEN"), juntamente com a Sonae IM e a investidora atual Nauta Capital. O novo financiamento está a ser usado para acelerar o desenvolvimento de produtos e duplicar o tamanho da equipa, à medida que cresce internacionalmente.

A **Sixgill** é líder no mercado de inteligência de cibersegurança na *deep e dark web*. A Sixgill ajuda as empresas da Fortune 500, instituições financeiras, governos e autoridades policiais a protegerem as suas finanças, as suas redes e a sua reputação de cyber ataques que existem na *deep, dark e surface webs*. A sua plataforma de tecnologia avançada consegue automatizar todas as fases do ciclo de inteligência — recolha, análise e disseminação de dados — providenciando as organizações com informação única e acionável para proteger os seus ativos dos vários cenários de ameaças cibernéticas, os quais estão em constante evolução. A ronda de financiamento de 15 milhões de dólares foi liderada pela Sonae IM e pela REV Venture Partners, com a participação da Our Crowd, tendo ainda os anteriores investidores, a Elron e Terra Venture Partners, igualmente participado na ronda de investimento.

A **Case on IT** é uma empresa espanhola que desenvolveu o Medux, uma solução de *machine learning* que permite a medição, prevenção e análise da qualidade dos serviços de rede fixa, móvel e televisão. A Medux mede a experiência do cliente em mercados que conjuntamente servem mais de 600 milhões de usuários em todo o mundo. A empresa lançou uma ronda de investimento Série B com a Sonae IM.

A **CiValue** é uma empresa israelita com escritórios em Nova Iorque, Paris e Telavive, e disponibiliza um produto *cloud-based* para marketing segmentado e um portal de fornecedores para retalhistas. A Sonae IM, juntamente com a Nielsen, liderou uma ronda de investimento Série A de 6 milhões de dólares.

A **Cellwize** é um fornecedor líder de soluções de automação e orquestração de redes móveis para empresas de telecomunicações, sediada em Israel. A Cellwize, através de uma plataforma de orquestração de serviço virtualizada, oferece soluções modulares para uma adoção ágil de capacidades para automação 'zero-touch' na rede. Suporta operações de rede, especialmente devido ao aumento na densidade e complexidade da rede, impulsionado pela adoção do 5G. A Sonae IM investiu numa Série B de 15 milhões de dólares, liderada pela Deutsche Telekom Capital Partners. Em novembro de 2020, a empresa anunciou uma ronda de financiamento Série B de 32 milhões de dólares liderada pela Intel Capital e pela Qualcomm Ventures LLC com a participação da Verizon Ventures, da Samsung Next e dos investidores existentes.

A **Secucloud** é uma empresa sediada na Alemanha que disponibiliza uma plataforma *cloud* para proteção de todos os dispositivos e sistemas operativos sem necessidade de instalação aplicacional, oferecendo às empresas Telco e ISPs uma solução de marca branca. A Sonae IM subscreveu integralmente uma ronda de financiamento Série B de vários milhões de euros.

A **IriusRisk** (anteriormente denominada Continuum Security) é uma empresa sediada em Espanha, com uma plataforma de segurança aplicacional para detetar vulnerabilidades no início do processo de desenvolvimento das aplicações. Com o objetivo de concretizar os seus planos de expansão internacional, a empresa lançou uma ronda de investimento de 1,5 milhões de euros, liderada pela Swaanlaab Venture Factory e participada pela JME Venture Capital e pela Sonae IM. Em setembro de 2020, a empresa anuncia o levantamento de uma ronda Série A de 6,7 milhões de dólares participada pela Paladin, 360CP, Swanlaab, JME Venture Capital e Sonae IM.

A **Jscrambler** é uma startup Portuguesa que desenvolve produtos de segurança para proteger a integridade de aplicações *web* ou *mobile* baseadas em JavaScript. A empresa lançou uma ronda de investimento Série A, no montante de 2,3 milhões de dólares, a qual foi liderada pela Sonae IM, tendo a Portugal Ventures como co-investidora.

A **Probe.ly** teve início num projeto interno da Bright Pixel, foi a vencedora do *Caixa Capital Empreender Award 2017* e transitou de MVP (*Minimum Valuable Product*) para uma startup independente que deteta vulnerabilidades na segurança das aplicações *Web*.

A **Sales Layer** é uma empresa sediada em Espanha com uma solução de gestão de informação de produto (Product Information Management ou PIM) baseada em *cloud*, que ajuda as marcas e retalhistas a transformar os seus catálogos num centro de controlo digital, enriquecido e multicanal. A Sonae IM liderou recentemente a sua ronda de investimento Série A.



A **Deepfence**, empresa com sede nos EUA, desenvolveu uma plataforma líder na proteção de aplicações *cloud-native*. Fundada em 2017, a missão da Deepfence é fornecer uma plataforma unificada de segurança para *kubernetes*, máquinas virtuais e *serverless workloads*. A Deepfence garante a continuidade do negócio na presença de ameaças, detetando e respondendo a ataques sofisticados contra tecnologias *cloud-native*. A Deepfence levantou uma ronda de financiamento Série A de \$9,5 milhões liderada pela AllegisCyber, com a participação da Sonae IM e do atual investidor Chiratae Ventures.

A **Weaveworks**, empresa com sede nos EUA, tem uma plataforma que ajuda os seus clientes a adoptarem tecnologias *cloud-native*, dando-lhes capacidade para gerirem infraestrutura e aplicações nesses ambientes de forma rápida, fiável e escalável. A Weaveworks anunciou uma ronda de financiamento Série C de \$36,65 milhões suportada por alguns dos líderes mundiais nos mercados de *Cloud Pública* e Telecomunicações, incluindo os investidores Amazon Web Services (AWS), Ericsson, Orange Ventures, Sonae IM e a Telekom Investment Pool (TIP). A ronda incluiu também *follow-ons* da Accel, GV e Redline Capital.

A **Sellforte**, com sede em Helsínquia, Finlândia, tem uma plataforma SaaS para retalhistas, marcas e empresas de telecomunicações, que usa IA e modelos de *data science* proprietários para medir a eficácia dos investimentos em *marketing online* e *offline*.

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	1T20	1T21	Δ 21/20	4T20	q.o.q.
<b>Volume de Negócios</b>	<b>25,7</b>	<b>23,5</b>	<b>-8,5%</b>	<b>25,5</b>	<b>-7,7%</b>
Receitas de Serviços	11,0	11,5	4,1%	11,8	-2,8%
Vendas	14,7	12,1	-17,9%	13,7	-12,0%
Outras Receitas	0,3	0,4	41,5%	1,6	-77,5%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>27,5</b>	<b>23,8</b>	<b>-13,7%</b>	<b>26,3</b>	<b>-9,7%</b>
Custos com Pessoal	8,9	8,5	-4,8%	9,9	-14,0%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	14,0	11,3	-19,1%	12,9	-12,5%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	4,6	3,9	-14,5%	3,5	12,5%
EBITDA subjacente <sup>(3)</sup>	-1,5	0,1	-	0,7	-85,4%
Margem EBITDA subjacente (%)	-5,7%	0,4%	6,1pp	2,7%	-2,3pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	1,1	0,9	-12,8%	1,4	-35,4%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	4,1%	3,9%	-0,2pp	5,6%	-1,7pp
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-2,5	-0,8	67,3%	-0,7	-11,7%
<b>CAPEX Total</b>	<b>4,8</b>	<b>3,8</b>	<b>-21,5%</b>	<b>14,0</b>	<b>-73,1%</b>

(1) Custos Comerciais = Custo das Vendas + 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 Tecnológica; (4) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios diminuiu 8,5% face ao 1T20, impulsionado pelo decréscimo no negócio transaccional de produtos terceiros. As Receitas de Serviços apresentaram um crescimento face ao 1T20, impulsionado maioritariamente pelo crescimento dos serviços de cibersegurança.

No final de 2020, na sequência de uma revisão do contrato de licenciamento Microsoft entre a Bizdirect e um dos seus principais clientes, os termos contratuais foram alterados, permanecendo a Bizdirect como parceiro mas com um impacto negativo nas suas receitas. Numa visão comparável, o Volume de Negócios teria aumentado 4,3%.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram 13,7% registando 23,8 milhões de euros, explicado maioritariamente pelo decréscimo de 19,1% dos Custos Comerciais, alinhados com o menor nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 14,5%, maioritariamente devido ao decréscimo dos Serviços Subcontratados.

### EBITDA subjacente

O EBITDA subjacente situou-se nos 0,1 milhões de euros, significativamente melhor que no 1T20, impulsionado por melhorias relevantes nas empresas de Cibersegurança.



### EBITDA subjacente -CAPEX Operacional

O EBITDA subjacente-CAPEX Operacional situou-se nos 0,8 milhões de euros negativos, apresentando um aumento face ao 1T20, maioritariamente como consequência de um EBITDA superior mas também devido ao menor nível de CAPEX Operacional. Excluindo os impactos da IFRS16, o CAPEX operacional teria atingido 0,5 milhões de euros, em linha com o 1T20.

## 2.3 Media

---

O Público continuou a consolidar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa, focado na sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a presença em plataformas *online*.

Desde o começo da pandemia e das medidas restritivas relacionadas, a atividade do Público foi impactada, nomeadamente a venda de jornais, com o fecho da maioria dos pontos de venda, e as receitas de publicidade, com o corte nos custos de *marketing* implementado na generalidade das empresas. No entanto, o novo contexto beneficiou os negócios *online* que registaram melhorias relevantes nas assinaturas *online* e nas receitas de publicidade *online*, contribuindo para uma evolução positiva ao nível do EBITDA.

O sólido crescimento das receitas *online* não foi suficiente para mitigar a evolução negativa das receitas do *offline*, o que se traduziu numa redução geral das receitas totais.

## 3. Eventos subsequentes

---

Em abril de 2021, na sequência de uma operação no mercado secundário, a empresa alienou parte da sua participação na Arcticwolf, resultando numa mais-valia bruta de cerca de 12,3 milhões de euros e num cash-in bruto de 36,4 milhões de euros.

## 4. Anexo

### Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T20	1T21	Δ 21/20	4T20	q.o.q.
<b>Volume de Negócios</b>	<b>29,4</b>	<b>26,5</b>	<b>-9,6%</b>	<b>29,6</b>	<b>-10,3%</b>
Receitas de Serviços	12,7	13,0	2,3%	14,0	-7,0%
Vendas	16,6	13,5	-18,8%	15,6	-13,3%
Outras Receitas	0,4	0,5	28,5%	1,8	-70,2%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>32,0</b>	<b>27,7</b>	<b>-13,4%</b>	<b>31,6</b>	<b>-12,2%</b>
Custos com Pessoal	11,4	11,0	-3,8%	12,8	-14,2%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	14,6	11,6	-20,5%	13,7	-15,3%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	6,0	5,1	-14,2%	5,1	1,3%
<b>EBITDA</b>	<b>-3,3</b>	<b>6,2</b>	<b>-</b>	<b>3,4</b>	<b>81,4%</b>
EBITDA subjacente <sup>(3)</sup>	-2,1	-0,7	68,9%	0,1	-
Itens não recorrentes	-0,1	0,0	100,0%	-0,3	100,0%
MEP <sup>(4)</sup>	-1,1	6,9	-	3,7	88,5%
Margem EBITDA subjacente (%)	-7,2%	-2,5%	4,7pp	0,2%	-2,7pp
Depreciações e Amortizações	2,2	2,0	-10,0%	2,3	-11,9%
<b>EBIT</b>	<b>-5,5</b>	<b>4,3</b>	<b>-</b>	<b>1,2</b>	<b>-</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,2</b>	<b>-</b>	<b>0,0</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	0,7	0,6	-10,8%	0,8	-22,0%
Custos Financeiros	1,2	0,5	-61,1%	0,9	-45,0%
<b>EBT</b>	<b>-6,0</b>	<b>4,4</b>	<b>-</b>	<b>1,1</b>	<b>-</b>
Impostos	0,7	0,4	-42,1%	13,3	-96,9%
<b>Resultado direto</b>	<b>-5,3</b>	<b>4,8</b>	<b>-</b>	<b>14,4</b>	<b>-66,5%</b>
<b>Resultado indireto<sup>(5)</sup></b>	<b>0,2</b>	<b>5,4</b>	<b>-</b>	<b>16,8</b>	<b>-67,7%</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-5,1</b>	<b>10,3</b>	<b>-</b>	<b>31,2</b>	<b>-67,2%</b>
Atribuível ao Grupo	-4,5	10,6	-	31,4	-66,3%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,6	-0,3	50,0%	-0,2	-79,0%

(1) Custos Comerciais = Custos das Vendas + 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 50% na SIRS, a participação de 50% na Big Data, a participação de 50% na ZOPT, a participação de 40% na Alfaros, a participação de 27,45% na Secucloud, a participação de 21,21% na Probe.ly e a participação de 20% na Suricate Solutions;

(5) Inclui o MEP e ajustes ao justo valor relacionados com os fundos AVP e outras participações minoritárias, líquido de impostos.

## Balanço Consolidado

Milhões de euros

<b>BALANÇO CONSOLIDADO</b>	<b>1T20</b>	<b>1T21</b>	<b>Δ 21/20</b>	<b>4T20</b>	<b>q.o.q.</b>
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1.195,7</b>	<b>1.226,8</b>	<b>2,6%</b>	<b>1.247,5</b>	<b>-1,7%</b>
Ativo Não Corrente	898,5	954,6	6,2%	966,8	-1,3%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis e Direitos de Uso	21,9	20,0	-8,9%	20,9	-4,3%
Goodwill	14,5	14,5	0,0%	14,5	0,0%
Investimentos	848,7	895,8	5,5%	907,4	-1,3%
Ativos por Impostos Diferidos	4,2	16,2	-	16,4	-0,9%
Outros	9,1	8,1	-10,5%	7,6	7,0%
Ativo Corrente	297,2	272,2	-8,4%	280,7	-3,0%
Clientes	20,1	18,0	-10,5%	22,6	-20,3%
Liquidez	251,0	229,3	-8,6%	233,7	-1,9%
Outros	26,1	24,9	-4,6%	24,4	2,0%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.067,1</b>	<b>1.125,6</b>	<b>5,5%</b>	<b>1.114,5</b>	<b>1,0%</b>
Atribuível ao Grupo	1.068,2	1.112,8	4,2%	1.101,4	1,0%
Interesses Sem Controlo	-1,0	12,8	-	13,1	-2,4%
<b>Total Passivo</b>	<b>128,6</b>	<b>101,3</b>	<b>-21,3%</b>	<b>133,0</b>	<b>-23,9%</b>
Passivo Não Corrente	71,3	42,8	-39,9%	71,5	-40,1%
Empréstimos	3,1	1,9	-37,6%	2,1	-11,1%
Provisões	30,8	0,7	-97,6%	30,0	-97,5%
Outros	37,4	40,2	7,3%	39,4	2,0%
Passivo Corrente	57,3	58,4	2,0%	61,4	-4,9%
Empréstimos	1,0	3,1	-	1,5	101,7%
Fornecedores	19,1	17,0	-10,7%	16,9	1,0%
Outros	37,2	38,3	2,8%	43,0	-11,1%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	1,3	1,1	-13,3%	4,0	-71,3%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	4,5%	4,3%	-0,2pp	13,4%	-9,1pp
CAPEX Total	5,1	4,0	-21,2%	16,6	-75,9%
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-3,4	-1,8	47,6%	-3,9	54,1%
Dívida Bruta	18,5	19,1	3,2%	18,2	4,9%
Dívida Líquida	-232,5	-210,2	9,6%	-215,5	2,5%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

## FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	1T20	1T21	Δ 21/20	4T20	q.o.q.
EBITDA subjacente -CAPEX Operacional	-3,4	-1,8	47,6%	-3,9	54,1%
Varição de Fundo de Maneio	3,1	-1,1	-	5,4	-
Itens não Monetários e Outros	0,3	0,2	-45,3%	1,9	-91,6%
Cash Flow Operacional	-0,1	-2,8	-	3,4	-
Investimentos	-3,7	-2,8	25,3%	-12,1	77,0%
Dividendos	0,0	0,0	-	0,0	-
Resultados Financeiros	-0,1	0,2	-	0,4	-49,7%
Impostos	0,7	0,5	-28,6%	0,6	-24,0%
FCF <sup>(1)</sup>	-3,2	-4,9	-50,2%	-7,7	36,8%

(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.sonaecom.pt](http://www.sonaecom.pt)

Contacto para os Investidores  
[investor.relations@sonaecom.pt](mailto:investor.relations@sonaecom.pt)

Tlf: +351 22 013 23 49