

# RESULTADOS CONSOLIDADOS

1S20



*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 serviço a crescer 6,5% face ao 1S19, compensando parcialmente a queda na revenda de tecnologia

Melhor desempenho no 2T com a receita a crescer 37,1% face ao trimestre anterior, e EBITDA mantendo a evolução positiva

Na NOS, impactos financeiros da pandemia COVID-19 foram mais significativos na divisão de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais, mas com efeitos negativos em todas as unidades de negócio

Sólido crescimento e melhoria da rentabilidade dos serviços de cibersegurança na área de Tecnologia

# 2. Resultados Consolidados Sonaecom

---

## Nota introdutória:

O 1S20 foi marcado pelo surgimento da pandemia COVID-19 na Europa e o subsequente confinamento formal nacional declarado a 18 de março. O alívio gradual das restrições foi anunciado desde meados de maio, mas num ambiente económico difícil e desafiante.

Os impactos financeiros e operacionais são distintos em diferentes segmentos e, até ao momento, as operações dos negócios do Grupo foram afetadas em níveis muito diferentes:

- A área de tecnologia não sentiu impactos significativos decorrentes desta situação nos resultados do 1S20, exceto uma desaceleração nas receitas de *Professional Services*, na revenda de tecnologia (quer pela redução na procura, quer pela quebra no abastecimento) e no ritmo da atividade comercial de novos negócios.
- Na NOS, os principais impactos operacionais da pandemia nas receitas do 1S20 foram sentidos nomeadamente em: i) Exibição Cinematográfica e Audiovisuais: encerramento completo dos cinemas NOS em 16 de março e adiamento de diversas estreias de filmes; ii) Roaming e chamadas internacionais: o tráfego e as receitas foram impactados pelas restrições impostas às viagens internacionais; iii) Canais de desporto premium: redução nas receitas, devido à oferta das mensalidades, dada a ausência de eventos desportivos em direto; e iv) Equipamentos: quebra nas vendas devido ao encerramento de toda a atividade de retalho, nomeadamente de centros comerciais e restrições gerais à circulação.
- A atividade do Público foi materialmente impactada, nomeadamente a venda de jornais, com o fecho da maioria dos pontos de venda, e as receitas de publicidade.

O potencial impacto que esta situação possa ter depende do nível de evolução e contágio do vírus, sendo difícil efetuar projeções. No entanto, nesta fase, apesar do abrandamento progressivo das medidas restritivas na Europa, a possibilidade de um segundo bloqueio e a consequente crise financeira, ainda fazem prever um segundo semestre desafiante.

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, continuaremos 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, apresentou um resultado negativo devido aos impactos da pandemia COVID-19, nomeadamente, o registo de significativos itens não recorrentes e o abrandamento na atividade, em particular nos segmentos de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais. As receitas de Telecomunicações foram impactadas principalmente pela suspensão das receitas de canais *premium* desportivos em abril e maio, pela redução significativa do tráfego de *roaming* e pelas receitas de B2B. No entanto, grande parte do decréscimo de receita foi compensado pelo menor OPEX, diminuindo a magnitude da diminuição do EBITDA.

Durante o 1S20, a área de Tecnologia continuou a alargar o seu portefólio, reforçando o investimento em algumas empresas do portefólio e entrando no capital de duas novas empresas.

#### **Volume de Negócios**

O Volume de Negócios consolidado do 1S20 atingiu os 69,6 milhões de euros, diminuindo 6,6% quando comparado com o 1S19.

Esta evolução negativa teve o contributo quer da área de media quer de tecnologia, particularmente esta última, devido ao negócio transaccional de produtos terceiros.

#### **Custos Operacionais**

Os Custos Operacionais ascenderam a 73,5 milhões de euros, 7,8% abaixo do valor registado no 1S19. Os Custos com Pessoal cresceram 0,1% e os Custos Comerciais diminuíram 14,5% para 39,8 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo decréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com a diminuição das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 4,7%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

#### **EBITDA**

O EBITDA total, apesar de uma melhoria do EBITDA Subjacente, diminuiu e fixou-se em 7,6 milhões de euros, explicado pela diminuição dos resultados de equivalência patrimonial e pelos itens não recorrentes.

No 1S19, os itens não recorrentes ascenderam a 5,2 milhões de euros, devido à mais valia gerada pela venda da Saphety.

Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, diminuíram para 10,4 milhões de euros.

#### **Resultado Líquido**

O EBIT da Sonaecom diminuiu de 15,8 milhões de euros no 1S19 para 3,1 milhões de euros, explicado pelo menor nível de EBITDA e pelo maior nível de depreciações.

O EBT da Sonaecom diminuiu de um valor de 15,9 milhões de euros para um valor de 2,6 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 0,2 milhões de euros negativos, que compara com um valor de 0,8 milhões de euros negativos no 1S19, impactado pelos ajustamentos ao justo valor em alguns dos ativos dos Fundos Armilar (AVP).

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 4,9 milhões de euros, abaixo dos 17,5 milhões de euros no 1S19.

#### **CAPEX Operacional**

O CAPEX Operacional da Sonaecom diminuiu para 2,5 milhões de euros, representando 3,6% do Volume de Negócios, 2,6 p.p. abaixo do valor do 1S19. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 1,8 milhões de euros, 0,4 milhões de euros abaixo do 1S19.

#### **Estrutura de Capital**

A posição de *cash* totalizou 204,6 milhões de euros, apresentando um decréscimo de 31,8 milhões de euros desde dezembro de 2019. Excluindo os impactos da IFRS16, a posição de *cash* seria de 218,0 milhões de euros, 32,7 milhões abaixo de dezembro de 2019, impulsionada por 6,6 milhões de euros de investimentos, por *cash-flow* operacional negativo de 5,9 milhões de euros e 4,0 milhões de euros recebidos como capital de subscrição num novo veículo de investimento e pela distribuição de dividendos de 25,4 milhões de euros.

## **2.1 Telecomunicações**

As Receitas Operacionais da NOS registaram 666,6 milhões de euros no 1S20, um decréscimo de 7,6% face ao 1S19.

O EBITDA alcançou 310,6 milhões de euros, uma diminuição de 6,3% face ao 1S19, representando uma margem EBITDA de 46,6%.

O CAPEX excluindo leasings atingiu 171,8 milhões de euros no 1S20, um decréscimo de 5,8% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 6,8%.

No final do 1S20, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.220,2 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 1,8x EBITDA, e com uma maturidade média de 2,7 anos.

A NOS publicou os resultados do 1S20 a 22 de julho de 2020, os quais estão disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Durante o 1S20, a cotação da ação da NOS desvalorizou 19,1%, de €4,800 para €3,884 que compara com uma desvalorização de 15,8% do 1S19.

## Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	2T19	2T20	Δ 20/19	1T20	q.o.q.	1S19	1S20	Δ 20/19
RGUs Totais	9.537,5	9.760,7	2,3%	9.707,9	0,5%	9.537,5	9.760,7	2,3%
RGUs Convergentes e Integrados	4.574,7	4.823,9	5,4%	4.754,6	1,5%	4.574,7	4.823,9	5,4%

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros	2T19	2T20	Δ 20/19	1T20	q.o.q.	1S19	1S20	Δ 20/19
<b>DESTAQUES NOS</b>								
Volume de Negócios	365,6	321,3	-12,1%	345,4	-7,0%	721,5	666,6	-7,6%
EBITDA	171,2	157,9	-7,8%	152,7	3,4%	331,4	310,6	-6,3%
Margem EBITDA (%)	46,8%	49,1%	2,3pp	44,2%	4,9pp	45,9%	46,6%	0,7pp
Resultado Líquido	47,7	45,3	-5,0%	-10,4	-	90,2	35,0	-61,2%
CAPEX excluindo contratos de leasing	95,2	83,5	-12,2%	88,2	-5,3%	182,4	171,8	-5,8%
EBITDA-CAPEX excluindo contratos de leasing	76,1	74,3	-2,3%	64,5	15,3%	149,0	138,8	-6,8%

\*as contas de 2019 e do 1S20 foram ajustadas para refletir o anúncio da venda da NICS no dia 1 de abril de 2020, a qual foi aprovada pela Autoridade da Concorrência no final de junho.

## 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, Bizdirect, Inovretail e Excellium - que geraram cerca de 38,1% das suas receitas fora do mercado Português, estando 70,6% do total dos seus 654 colaboradores localizados fora de Portugal.

### Empresas sob Controlo

A **S21Sec** é um MSSP (Managed Security Services Provider) 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.

Este investimento, juntamente com a participação na S21Sec, torna o grupo de cibersegurança da Sonae IM um dos mais relevantes “*pure players*” de serviços de cibersegurança na Europa, contando com mais de 500 profissionais e com presença direta em 13 cidades de 6 países. 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, as quais já representam 5,0% do total do seu Volume de Negócios.



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. Os investidores tecnológicos americanos Lightspeed Venture Partners e Redpoint juntaram-se à Sonae IM e à Knollwood Investment Advisory na ronda de financiamento Série B. Durante 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, a qual foi encerrada no início de 2020 com uma valorização significativamente mais elevada. A Sonae IM participou em ambas 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 Média 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.

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 **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.

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.

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	2T19 <sup>(R)</sup>	2T20	Δ 20/19	1T20	q.o.q.	1S19 <sup>(R)</sup>	1S20	Δ 20/19
<b>Volume de Negócios</b>	<b>35,6</b>	<b>37,2</b>	<b>4,3%</b>	<b>25,7</b>	<b>44,6%</b>	<b>66,3</b>	<b>62,9</b>	<b>-5,2%</b>
Receitas de Serviço	10,4	11,4	9,1%	11,0	3,4%	20,3	22,4	10,4%
Vendas	25,2	25,8	2,3%	14,7	75,5%	46,0	40,5	-12,0%
Outras Receitas	0,3	0,5	113,0%	0,3	110,8%	0,6	0,8	24,7%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>37,4</b>	<b>37,6</b>	<b>0,4%</b>	<b>27,5</b>	<b>36,4%</b>	<b>70,0</b>	<b>65,1</b>	<b>-6,9%</b>
Custos com Pessoal	8,9	8,5	-4,2%	8,9	-4,9%	17,4	17,4	0,0%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	24,5	24,9	1,8%	14,0	78,1%	44,8	38,9	-13,2%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	4,1	4,2	1,6%	4,6	-10,1%	7,7	8,8	13,4%
EBITDA subjacente <sup>(3)</sup>	-1,6	0,2	-	-1,5	-	-3,1	-1,3	58,1%
Margem EBITDA subjacente (%)	-4,4%	0,5%	4,9pp	-5,7%	6,2pp	-4,7%	-2,1%	2,6pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	1,0	1,0	-1,4%	1,1	-10,4%	3,3	2,0	-39,2%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	2,7%	2,6%	-0,1pp	4,1%	-1,6pp	5,0%	3,2%	-1,8pp
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-2,5	-0,8	69,3%	-2,5	69,1%	-6,4	-3,3	48,3%
<b>CAPEX Total</b>	<b>7,2</b>	<b>1,6</b>	<b>-78,3%</b>	<b>4,8</b>	<b>-67,6%</b>	<b>17,0</b>	<b>6,4</b>	<b>-62,6%</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; (R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety e da WeDo.

### Volume de Negócios

O Volume de Negócios diminuiu 5,2% face ao 1S19, impulsionado pelo decréscimo no negócio transacional de produtos terceiros, mas com uma melhoria significativa no 2T apresentando crescimentos de 44,6% face ao trimestre anterior e de 4,3% face ao trimestre homólogo. As Receitas de Serviço, maioritariamente os serviços de cibersegurança, apresentaram um crescimento de dois dígitos face ao 1S19.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram 6,9% registando 65,1 milhões de euros, explicado maioritariamente pelo decréscimo de 13,2% dos Custos Comerciais, alinhados com o menor nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 13,4%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

### EBITDA subjacente

O EBITDA subjacente foi negativo em 1,3 milhões de euros, mas significativamente melhor que o 1S19 (+58,1%) e positivo no 2T.

### EBITDA subjacente -CAPEX Operacional

O EBITDA subjacente-CAPEX Operacional situou-se nos 3,3 milhões de euros negativos, apresentando um aumento face ao 1S19, 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 1,4 milhões de euros, 0,3 milhões de euros abaixo do 1S19.

## 2.3 Media

Durante o 1S20, o Público continuou a executar a sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a presença em plataformas *online* e continuou a lançar importantes iniciativas que têm vindo a reforçar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa.

O início do ano foi marcado pela relevante melhoria no negócio *online* e pela performance estável no *offline*. Desde o começo da pandemia e das medidas restritivas relacionadas, a atividade do Público foi materialmente 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*.

O desempenho positivo do negócio *online* não foi suficiente para mitigar a evolução negativa das receitas do *offline*, o que se traduziu numa redução geral das receitas de 18,5%, quando comparadas com o 1S19.



### 3. Eventos Subsequentes

---

No início do 3T20, a Autoridade da Concorrência anunciou a sua não oposição ao acordo assinado em abril entre a NOS Comunicações e a Cellnex para a venda de 100% da NOS Towering a esta última, compreendendo cerca de 2.000 *sites* (torres e *rooftops*), por um montante inicial de aproximadamente 375 milhões de euros, recebidos aquando da conclusão da transação. Adicionalmente, a NOS e a Cellnex tinham assinado um acordo de longo prazo que concerne a prestação por parte da Cellnex, de serviços de *hosting* de rede ativa ao Grupo NOS nas infraestruturas passivas adquiridas, por um período de 15 anos, renovável automaticamente por iguais períodos. Este acordo prevê um aumento do perímetro de até 400 *sites* adicionais ao longo dos próximos 6 anos. O valor potencial total dos acordos a ser recebido ao longo de um período de 6 anos ascende a 550 milhões de euros.

## 4. Anexo

### Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	2T19 <sup>(R)</sup>	2T20	Δ 20/19	1T20	q.o.q.	1S19 <sup>(R)</sup>	1S20	Δ 20/19
<b>Volume de Negócios</b>	<b>40,1</b>	<b>40,3</b>	<b>0,3%</b>	<b>29,4</b>	<b>37,1%</b>	<b>74,5</b>	<b>69,6</b>	<b>-6,6%</b>
Receitas de Serviço	12,7	13,1	2,6%	12,7	2,6%	24,2	25,8	6,5%
Vendas	27,4	27,2	-0,7%	16,6	63,5%	50,3	43,8	-12,9%
Outras Receitas	0,4	0,7	60,7%	0,4	66,4%	1,0	1,1	13,3%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>42,4</b>	<b>41,5</b>	<b>-2,2%</b>	<b>32,0</b>	<b>29,7%</b>	<b>79,7</b>	<b>73,5</b>	<b>-7,8%</b>
Custos com Pessoal	11,2	11,0	-2,0%	11,4	-3,8%	22,4	22,4	0,1%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	25,5	25,2	-1,0%	14,6	72,6%	46,6	39,8	-14,5%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	5,8	5,3	-8,2%	6,0	-11,4%	10,8	11,3	4,7%
<b>EBITDA</b>	<b>8,5</b>	<b>10,9</b>	<b>29,3%</b>	<b>-3,3</b>	<b>-</b>	<b>20,0</b>	<b>7,6</b>	<b>-61,9%</b>
EBITDA subjacente <sup>(3)</sup>	-2,0	-0,5	72,7%	-2,1	74,6%	-4,3	-2,6	38,2%
Itens não recorrentes <sup>(4)</sup>	0,1	0,0	-	-0,1	79,7%	5,2	-0,1	-
MEP <sup>(5)</sup>	10,8	11,5	6,2%	-1,1	-	20,2	10,4	-48,4%
Unidades descontinuadas <sup>(6)</sup>	-0,5	0,0	100,0%	0,0	-	-1,1	0,0	100,0%
Margem EBITDA subjacente (%)	-4,9%	-1,3%	3,6pp	-7,2%	5,9pp	-5,7%	-3,8%	1,9pp
Depreciações e Amortizações	2,1	2,3	11,0%	2,2	3,8%	4,2	4,5	7,7%
<b>EBIT</b>	<b>6,4</b>	<b>8,7</b>	<b>35,2%</b>	<b>-5,5</b>	<b>-</b>	<b>15,8</b>	<b>3,1</b>	<b>-80,2%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>-</b>	<b>-0,5</b>	<b>-</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,5</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	0,4	0,9	149,3%	0,7	30,0%	0,9	1,7	82,1%
Custos Financeiros	0,5	0,9	87,7%	1,2	-23,6%	0,9	2,2	142,8%
<b>EBT</b>	<b>6,3</b>	<b>8,7</b>	<b>37,8%</b>	<b>-6,0</b>	<b>-</b>	<b>15,9</b>	<b>2,6</b>	<b>-83,4%</b>
Impostos	0,4	0,8	132,7%	0,7	19,5%	1,4	1,5	8,2%
<b>Resultado direto</b>	<b>6,6</b>	<b>9,5</b>	<b>42,9%</b>	<b>-5,3</b>	<b>-</b>	<b>17,3</b>	<b>4,2</b>	<b>-75,9%</b>
<b>Resultado indireto<sup>(7)</sup></b>	<b>-0,9</b>	<b>-0,4</b>	<b>58,6%</b>	<b>0,2</b>	<b>-</b>	<b>-0,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>-</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>5,8</b>	<b>9,1</b>	<b>-</b>	<b>-5,1</b>	<b>-</b>	<b>16,5</b>	<b>4,0</b>	<b>-75,7%</b>
Atribuível ao Grupo	6,4	9,4	46,4%	-4,5	-	17,5	4,9	-72,0%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,6	-0,3	58,9%	-0,6	57,4%	-1,0	-0,9	8,9%

(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 pela Sonaecom;

(4) Inclui a mais valia da venda da Saphety;

(5) 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% na Probe.ly e a participação de 20% na Suricate Solutions;

(6) Inclui o contributo da Saphety e da WeDo até ao momento das suas vendas;

(7) Inclui o MEP relacionado com os fundos AVP e respetivos impostos associados;

(R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety e da WeDo.

## Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	2T19 <sup>(R)</sup>	2T20	Δ 20/19	1T20	q.o.q.	1S19 <sup>(R)</sup>	1S20	Δ 20/19
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1.189,6</b>	<b>1.190,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>1.195,7</b>	<b>-0,5%</b>	<b>1.189,6</b>	<b>1.190,0</b>	<b>0,0%</b>
Ativo Não Corrente	896,7	905,0	0,9%	898,5	0,7%	896,7	905,0	0,9%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis e Direitos de Uso	44,2	20,2	-54,2%	21,9	-7,8%	44,2	20,2	-54,2%
Goodwill	36,1	14,5	-59,7%	14,5	0,0%	36,1	14,5	-59,7%
Investimentos	799,6	855,7	7,0%	848,7	0,8%	799,6	855,7	7,0%
Impostos Diferidos Ativos	11,0	4,7	-57,6%	4,2	11,0%	11,0	4,7	-57,6%
Outros	5,8	9,9	70,1%	9,1	9,0%	5,8	9,9	70,1%
Ativo Corrente	292,8	284,9	-2,7%	297,2	-4,1%	292,8	284,9	-2,7%
Clientes	48,7	34,7	-28,8%	20,1	72,3%	48,7	34,7	-28,8%
Liquidez	211,0	222,3	5,4%	251,0	-11,4%	211,0	222,3	5,4%
Outros	33,1	27,9	-15,7%	26,1	7,2%	33,1	27,9	-15,7%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.048,6</b>	<b>1.051,9</b>	<b>0,3%</b>	<b>1.067,1</b>	<b>-1,4%</b>	<b>1.048,6</b>	<b>1.051,9</b>	<b>0,3%</b>
Atribuível ao Grupo	1.048,4	1.047,3	-0,1%	1.068,2	-2,0%	1.048,4	1.047,3	-0,1%
Interesses Sem Controlo	0,2	4,6	-	-1,0	-	0,2	4,6	-
<b>Total Passivo</b>	<b>140,9</b>	<b>138,0</b>	<b>-2,1%</b>	<b>128,6</b>	<b>7,3%</b>	<b>140,9</b>	<b>138,0</b>	<b>-2,1%</b>
Passivo Não Corrente	59,6	66,0	10,7%	71,3	-7,5%	59,6	66,0	10,7%
Empréstimos Bancários	2,7	2,4	-11,3%	3,1	-22,1%	2,7	2,4	-11,3%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	22,4	30,4	35,4%	30,8	-1,4%	22,4	30,4	35,4%
Outros	34,4	33,2	-3,6%	37,4	-11,4%	34,4	33,2	-3,6%
Passivo Corrente	81,4	72,1	-11,4%	57,3	25,8%	81,4	72,1	-11,4%
Empréstimos	4,0	1,6	-59,5%	1,0	69,9%	4,0	1,6	-59,5%
Fornecedores	23,8	26,9	13,1%	19,1	41,1%	23,8	26,9	13,1%
Outros	53,5	43,5	-18,7%	37,2	16,9%	53,5	43,5	-18,7%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	1,3	1,2	-13,1%	1,3	-11,9%	4,5	2,5	-45,6%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	3,3%	2,9%	-0,4pp	4,5%	-1,6pp	6,1%	3,6%	-2,6pp
CAPEX Total	7,5	1,8	-76,6%	5,1	-65,1%	18,3	6,8	-62,6%
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-3,3	-1,7	48,6%	-3,4	50,6%	-8,8	-5,1	42,0%
Dívida Bruta	23,9	17,7	-26,2%	18,5	-4,4%	23,9	17,7	-26,2%
Dívida Líquida	-187,0	-204,6	-9,4%	-232,5	12,0%	-187,0	-204,6	-9,4%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros;

(R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety e da WeDo.

## FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	2T19 <sup>(R)</sup>	2T20	Δ 20/19	1T20	q.o.q.	1S19 <sup>(R)</sup>	1S20	Δ 20/19
<b>EBITDA subjacente -CAPEX Operacional</b>	<b>-3,3</b>	<b>-1,7</b>	<b>48,6%</b>	<b>-3,4</b>	<b>50,6%</b>	<b>-8,8</b>	<b>-5,1</b>	<b>42,0%</b>
Variação de Fundo de Maneio	-4,2	-6,6	-57,3%	3,1	-	-3,9	-3,5	9,7%
Items não Monetários e Outros	0,9	2,4	158,2%	0,3	-	2,1	2,7	29,4%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-6,6</b>	<b>-5,9</b>	<b>10,4%</b>	<b>-0,1</b>	<b>-</b>	<b>-10,6</b>	<b>-5,9</b>	<b>44,2%</b>
Investimentos	-6,3	-2,9	53,9%	-3,7	22,5%	-4,7	-6,6	-41,4%
Dividendos	35,5	0,0	-100,0%	0,0	-	35,5	0,0	-100,0%
Resultados Financeiros	-0,2	0,0	-	-0,1	-	0,2	-0,1	-
Impostos	0,2	0,7	-	0,7	6,4%	0,7	1,4	98,3%
<b>FCF<sup>(1)</sup></b>	<b>22,8</b>	<b>-8,0</b>	<b>-</b>	<b>-3,2</b>	<b>-147,8%</b>	<b>21,0</b>	<b>-11,2</b>	<b>-</b>

(1) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos;

(R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety e da WeDo.

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