

RESULTADOS CONSOLIDADOS

1S21



A informação financeira consolidada contida neste reporte é baseada em Demonstrações Financeiras não auditadas, preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/ IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adotadas pela União Europeia.



1. Principais Destaques

Volume de Negócios consolidado de 35,7 milhões de euros, a crescer 8,6% face ao 1S20

Evolução positiva do EBITDA maioritariamente explicada pela mais-valia gerada na venda parcial da Arctic Wolf e pelo contributo da ZOPT

A NOS com forte desempenho operacional do segmento das telecomunicações e a registar o 1º trimestre com crescimento das Receitas Consolidadas desde o 4T19

Área de Tecnologia com sólido crescimento e melhorias na rentabilidade

2. Resultados Consolidados Sonaecom

Notas introdutórias:

COVID 19

No dia 7 de janeiro de 2021, após o agravamento da situação pandémica o Governo declarou formalmente um novo estado de emergência e um novo bloqueio nacional, o qual marcou quase todo o trimestre em Portugal. O número de casos em todo o mundo continuou numa tendência crescente no 2T, sendo a Europa e os EUA regiões fortemente afetadas pela segunda vaga. Desde abril, e com a aceleração do processo de vacinação na Europa e nos EUA, temos assistido a progressivo desconfinamento e reabertura da economia.

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 em todo o mundo;
- Na NOS, os impactos foram sentidos essencialmente no *Roaming* e no segmento de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais com o encerramento total das salas de 15 de janeiro a 19 de abril, o que teve um impacto inevitável nas receitas consolidadas e na evolução do EBITDA. No entanto, e apesar de todas as restrições pandémicas em Portugal, o 2T beneficiou da reabertura das salas de cinema, com uma afluência encorajadora, e de uma ligeira recuperação do *roaming*;
- A atividade do Público enfrentou uma diminuição significativa nos níveis de atividade publicitária durante o 1T, mas a sua estratégia digital associada a uma recuperação do mercado de publicidade resultou num 2T com crescimento em quase todas as linhas de receita.

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*.



Reexpressão

Unidades Descontinuadas

No 1S21, e na sequência do acordo celebrado com a Claranet Portugal, S.A. para alienação da totalidade do capital social e dos direitos de voto da Bizdirect, anunciado a 1 de junho, a Bizdirect foi considerada uma unidade operacional descontinuada.

Os saldos de balanço de 2021 da Bizdirect foram classificados como detidos para venda e todos os períodos comparativos foram reexpressos para incluir os resultados da Bizdirect como uma unidade descontinuada na demonstração de resultados.

Participações minoritárias

No final de 2020, a Sonae IM reavaliou o registo contabilístico das suas participações minoritárias e, atendendo à sua abordagem de investidor ativo e à existência de uma influência significativa na maioria dessas participações, a Sonae IM aplicou a isenção prevista pela IAS28 optando por mensurar esses investimentos ao justo valor através de resultados de acordo com a IFRS9.

Até ao 3T20, os referidos investimentos encontravam-se registados ao justo valor através de outro rendimento integral (capital próprio). Os trimestres de 2020 apresentados neste documento foram reexpressos para refletir esta reclassificação.

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 um sólido desempenho operacional no segmento de telecomunicações.

O 2T21 beneficiou da reabertura das salas de cinema no dia 19 de abril (encerradas desde 15 de janeiro), com uma afluência encorajadora, e de uma ligeira recuperação do *roaming*, que aliada ao sólido desempenho do segmento de telecomunicações, resultou no 1º trimestre de crescimento das Receitas Consolidadas desde o 4T19.

As parcerias estratégicas e o lançamento de soluções inovadoras de TI, dados e *cloud* continuaram a impulsionar o crescimento do segmento B2B, à medida que a NOS se posiciona como parceiro de eleição para as empresas e entidades públicas portuguesas, no caminho para a transformação digital.

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, e com visibilidade limitada em termos de calendário, devido às falhas presentes no enquadramento regulatório.

Durante o 1S21, e no que respeita à atividade do seu portefólio, a área de Tecnologia: i) alienou parte da sua participação na Arctic Wolf por um valor bruto de 36,4 milhões de euros resultando numa mais-valia bruta de cerca de 12,3 milhões de euros; ii) entrou no capital da Sellforte, uma plataforma SaaS que mede a eficácia dos investimentos em marketing *online* e *offline* e da Portainer.io, uma das plataformas de gestão de *containers* mais populares a nível mundial; e iii) em conjunto com os restantes acionistas, chegou a acordo com a Claranet Portugal, S.A. para alienação da totalidade do capital social e direitos de voto da Bizdirect.

O 1S21 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 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 biliões de dólares. Mesmo em relação à Arctic Wolf, a empresa anunciou recentemente uma ronda de financiamento de 150 milhões de dólares, por atuais e novos investidores, com uma avaliação implícita de 4,3 biliões de dólares. As rondas de financiamento da Outsystems e da Arctic Wolf são um bom sinal da forte evolução e potencial destas empresas.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado do 1S21 atingiu os 35,7 milhões de euros, aumentando 8,6% quando comparado com o 1S20.

Esta evolução positiva foi impulsionada quer pela área de Média quer pela área de Tecnologia, tendo esta última um crescimento de 10,8% face ao ano anterior.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 40,7 milhões de euros, 8,8% acima do valor registado no 1S20. Os Custos com Pessoal aumentaram 8,4% e os Custos Comerciais aumentaram 9,6% para 7,5 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo acréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com o aumento das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 9,2%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total aumentou de 7,3 milhões de euros para 25,9 milhões de euros, explicado essencialmente pelo aumento dos resultados de equivalência patrimonial e dos itens não recorrentes, mas também pelo EBITDA Subjacente que apresentou uma melhoria relevante, especialmente nas empresas de cibersegurança.



No 1S21, os itens não recorrentes ascenderam a 10,8 milhões de euros, essencialmente impulsionados pela mais-valia gerada pela venda da Arctic Wolf.

Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, ascenderam a 17,6 milhões de euros.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom aumentou de 3,0 milhões de euros no 1S20 para 22,3 milhões de euros, explicado pelo maior nível de EBITDA e pelo menor nível de depreciações.

O EBT da Sonaecom aumentou de um valor de 2,5 milhões de euros para um valor de 22,5 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 19,0 milhões de euros, que compara com um valor de 2,1 milhões de euros negativos no 1S20, positivamente impactado pelos ajustamentos ao justo valor dos ativos do portefólio, principalmente na Armilar Venture Funds, essencialmente relacionadas com a Feedzai e a Safetypay.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 39,9 milhões de euros, acima dos 3,0 milhões de euros apresentados no 1S20.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional da Sonaecom diminuiu para 1,9 milhões de euros, representando 5,4% do Volume de Negócios, 2,0 p.p. abaixo do valor do 1S20. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 1,7 milhões de euros, 0,6 milhões de euros abaixo do 1S20.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 204,3 milhões de euros e, excluindo a diminuição gerada pelo montante de liquidez já alocado a ativos detidos para venda (Bizdirect), apresentou um decréscimo de 2,4 milhões de euros face a dezembro de 2020. Excluindo os leasings, a posição de *cash* seria de 217,3 milhões de euros, 3,9 milhões abaixo de dezembro de 2020 (excluindo o impacto da liquidez alocado a ativos detidos para venda), impulsionada essencialmente por 31,5 milhões de euros de aumento líquido resultante da atividade de investimento, pela distribuição de dividendos de 29,7 milhões de euros e por *cash-flow* operacional, financeiros e impostos negativos de 3,9 milhões de euros.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 678,5 milhões de euros no 1S21, um aumento de 1,8% face ao 1S20.

O EBITDA alcançou 306,6 milhões de euros, uma diminuição de 1,3% face ao 1S20, representando uma margem EBITDA de 45,2%.

O CAPEX excluindo leasings atingiu 200,1 milhões de euros no 1S21, um aumento de 16,5% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 23,3%.

No final do 1S21, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.446,5 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 2,6 anos.

A NOS publicou os resultados do 1S21 a 21 de julho de 2021, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante o 1S21, a cotação da ação da NOS valorizou 3,4%, de €2,858 para €2,956 que compara com uma valorização de 2,8% do PSI20.

Indicadores Operacionais

| Indicadores Operacionais ('000) | 2T20 | 2T21 | Δ 21/20 | 1T21 | q.o.q. | 1S20 | 1S21 | Δ 21/20 |
|---------------------------------|---------|----------|---------|---------|--------|---------|----------|---------|
| RGUs Totais | 9.747,4 | 10.000,2 | 2,6% | 9.902,2 | 1,0% | 9.747,4 | 10.000,2 | 2,6% |
| RGUs Convergentes e Integrados | 4.823,9 | 5.060,5 | 4,9% | 5.002,0 | 1,2% | 4.823,9 | 5.060,5 | 4,9% |

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

| DESTAQUES NOS | 2T20 | 2T21 | Δ 21/20 | 1T21 | q.o.q. | 1S20 | 1S21 | Δ 21/20 |
|---|-------|-------|---------|-------|--------|-------|-------|---------|
| Volume de Negócios | 321,3 | 341,0 | 6,2% | 337,4 | 1,1% | 666,6 | 678,5 | 1,8% |
| EBITDA | 157,9 | 154,4 | -2,2% | 152,2 | 1,5% | 310,6 | 306,6 | -1,3% |
| Margem EBITDA (%) | 49,1% | 45,3% | -3,9pp | 45,1% | 0,2pp | 46,6% | 45,2% | -1,4pp |
| Resultado Líquido | 45,3 | 43,3 | -4,4% | 30,5 | 41,8% | 35,0 | 73,9 | 111,2% |
| CAPEX excluindo contratos de leasing | 83,5 | 104,1 | 24,7% | 96,0 | 8,5% | 171,8 | 200,1 | 16,5% |
| EBITDA-CAPEX excluindo contratos de leasing | 74,3 | 50,3 | -32,4% | 56,2 | -10,6% | 138,8 | 106,5 | -23,3% |

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 72,7% 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.

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 Outsistemas e a Feedzai, que têm vindo a apresentar de forma consistente um nível de crescimento significativo e sustentável.



A **Arctic Wolf** é uma empresa americana, pioneira global no mercado de SOC-as-a-Service com tecnologia de ponta para gestão de detecção 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 ronda de financiamento foi liderada pela Viking Global Investors, com participação adicional da DTCP e investidores existentes. 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 Sixgill angariou 15 milhões de dólares numa segunda ronda de financiamento 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 ronda 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 **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*. A sua missão 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 infraestruturas 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*.

A **Portainer.io**, com sede na Nova Zelândia, é uma das plataformas de gestão de *containers* mais populares a nível mundial. A plataforma universal da Portainer facilita a gestão de aplicações em ambientes de *containers*.

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

| TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS | 2T20 R | 2T21 | Δ 21/20 | 1T21 R | q.o.q. | 1S20 R | 1S21 | Δ 21/20 |
|---|-------------|-------------|--------------|-------------|---------------|-------------|-------------|--------------|
| Volume de Negócios | 13,4 | 15,1 | 12,2% | 13,6 | 11,0% | 25,9 | 28,7 | 10,8% |
| Receitas de Serviços | 9,6 | 11,0 | 14,2% | 10,3 | 6,8% | 19,3 | 21,3 | 10,3% |
| Vendas | 3,8 | 4,1 | 7,1% | 3,3 | 24,1% | 6,6 | 7,3 | 12,0% |
| Outras Receitas | 0,5 | 0,3 | -50,8% | 0,4 | -26,6% | 0,8 | 0,6 | -21,2% |
| Custos Operacionais | 14,1 | 17,7 | 25,3% | 14,0 | 25,9% | 28,7 | 31,7 | 10,6% |
| Custos com Pessoal | 7,7 | 9,5 | 22,7% | 7,8 | 21,5% | 15,9 | 17,3 | 8,6% |
| Custos Comerciais ⁽¹⁾ | 3,3 | 3,6 | 10,6% | 2,9 | 24,5% | 5,8 | 6,5 | 12,4% |
| Outros Custos Operacionais ⁽²⁾ | 3,1 | 4,6 | 47,0% | 3,3 | 37,3% | 7,0 | 7,9 | 13,7% |
| EBITDA subjacente⁽³⁾ | 0,1 | -1,1 | - | -0,1 | - | -1,6 | -1,2 | 23,8% |
| Margem EBITDA subjacente (%) | 0,9% | -7,6% | -8,5pp | -0,7% | -6,9pp | -6,3% | -4,3% | 2,0pp |
| CAPEX Operacional ⁽⁴⁾ | 0,9 | 0,8 | -14,5% | 0,9 | -12,7% | 2,0 | 1,7 | -12,5% |
| CAPEX Operacional como % Vol. Negócios | 7,0% | 5,3% | -1,7pp | 6,8% | -1,4pp | 7,6% | 6,0% | -1,6pp |
| EBITDA subjacente-CAPEX Operacional | -0,8 | -1,9 | -138,2% | -1,0 | -91,5% | -3,6 | -3,0 | 17,6% |
| CAPEX Total | 1,5 | 2,7 | 71,8% | 3,8 | -29,6% | 6,3 | 6,4 | 1,6% |

R - Reexpresso de acordo com notas introdutórias; (1) Custos Comerciais = Custo das Vendas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais 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 consolidado do 1S21 atingiu os 28,7 milhões de euros, apresentando um crescimento de dois dígitos quando comparado com o 1S20.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais aumentaram 10,6% registando 31,7 milhões de euros. Os Custos com Pessoal aumentaram 8,6% e os Custos Comerciais aumentaram 12,4% alinhados com o maior nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 13,7%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA subjacente

O EBITDA subjacente situou-se nos 1,2 milhões de euros negativos, melhor que no 1S20, impulsionado por melhorias relevantes nas empresas de Cibersegurança.

EBITDA subjacente -CAPEX Operacional

O EBITDA subjacente-CAPEX Operacional situou-se nos 3,0 milhões de euros negativos, apresentando um aumento face ao 1S20, 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, 0,5 milhões de euros abaixo do 1S20.

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, 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, a sua estratégia digital associada a uma recuperação do mercado de publicidade resultou num crescimento no 2T em quase todas as linhas de receita.

A aposta na qualidade do jornalismo, aliada a uma imagem inovadora e digital, tem reforçado o prestígio do Público com impactos positivos diretos, não só no número de assinaturas e visitas *online*, mas também na valorização da marca no mercado de publicidade. No último semestre, as receitas digitais aumentaram mais de 20% e já representam 35% das receitas totais, com forte desempenho tanto nas receitas de assinaturas como de publicidade. Este desempenho positivo contribuiu para uma evolução positiva ao nível do EBITDA.



3. Eventos subsequentes

Já no 3T21, foi concluída a alienação da totalidade do capital social e dos direitos de voto da Bizdirect à Claranet Portugal, S.A., na sequência da aprovação por parte da autoridade da concorrência competente e da verificação das demais condições estipuladas pelas partes. Esta transação – com um encaixe total de 12,2 milhões de euros – resulta num impacto positivo nos resultados consolidados da Sonaecom, de cerca de 5,4 milhões de euros.

4. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

| DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS | 2T20 R | 2T21 | Δ 21/20 | 1T21 R | q.o.q. | 1S20 R | 1S21 | Δ 21/20 |
|---|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|-------------|-------------|
| Volume de Negócios | 16,7 | 19,0 | 13,6% | 16,7 | 13,4% | 32,9 | 35,7 | 8,6% |
| Receitas de Serviços | 11,4 | 13,1 | 15,2% | 11,9 | 9,9% | 22,9 | 25,1 | 9,6% |
| Vendas | 5,3 | 5,9 | 10,2% | 4,8 | 22,1% | 10,1 | 10,7 | 6,3% |
| Outras Receitas | 0,7 | 0,5 | -22,0% | 0,5 | 1,1% | 1,1 | 1,1 | -3,1% |
| Custos Operacionais | 18,2 | 22,5 | 23,5% | 18,1 | 24,3% | 37,4 | 40,7 | 8,8% |
| Custos com Pessoal | 10,2 | 12,4 | 21,0% | 10,3 | 20,3% | 20,9 | 22,6 | 8,4% |
| Custos Comerciais ⁽¹⁾ | 3,6 | 4,2 | 15,4% | 3,3 | 28,1% | 6,8 | 7,5 | 9,6% |
| Outros Custos Operacionais ⁽²⁾ | 4,4 | 6,0 | 35,9% | 4,6 | 30,5% | 9,7 | 10,6 | 9,2% |
| EBITDA | 10,8 | 19,8 | 83,1% | 6,1 | - | 7,3 | 25,9 | - |
| EBITDA subjacente ⁽³⁾ | -0,6 | -1,4 | -148,4% | -0,9 | -69,9% | -3,0 | -2,3 | 22,8% |
| Itens não recorrentes | -0,3 | 10,8 | - | 0,0 | - | -0,4 | 10,8 | - |
| MEP ⁽⁴⁾ | 11,5 | 10,7 | -7,3% | 6,9 | 54,6% | 10,4 | 17,6 | 68,6% |
| Unidades descontinuadas ⁽⁵⁾ | 0,2 | (0,2) | - | 0,1 | - | 0,3 | -0,1 | - |
| Margem EBITDA subjacente (%) | -3,5% | -7,6% | -4,1pp | -5,1% | -2,5pp | -9,0% | -6,4% | 2,6pp |
| Depreciações e Amortizações | 2,2 | 1,8 | -17,8% | 1,9 | -5,0% | 4,3 | 3,7 | -14,1% |
| EBIT | 8,6 | 18,1 | 109,7% | 4,2 | - | 3,0 | 22,3 | - |
| Resultados Financeiros | 0,0 | 0,1 | - | 0,2 | -57,3% | -0,5 | 0,2 | - |
| Proveitos Financeiros | 0,9 | -0,3 | - | 0,6 | - | 1,6 | 0,4 | -78,1% |
| Custos Financeiros | 0,9 | -0,3 | - | 0,5 | - | 2,1 | 0,1 | -94,2% |
| EBT | 8,6 | 18,1 | 110,6% | 4,4 | - | 2,5 | 22,5 | - |
| Impostos | 0,9 | -2,8 | - | 0,4 | - | 1,6 | -2,4 | - |
| Resultado direto | 9,5 | 15,3 | 60,8% | 4,8 | - | 4,2 | 20,1 | - |
| Resultado indireto⁽⁶⁾ | -2,3 | 13,6 | - | 5,4 | 149,4% | -2,1 | 19,0 | - |
| Resultado Líquido | 7,2 | 28,8 | - | 10,3 | 180,8% | 2,1 | 39,1 | - |
| Atribuível ao Grupo | 7,5 | 29,4 | - | 10,6 | 177,8% | 3,0 | 39,9 | - |
| Atribuível a Interesses Sem Controlo | -0,3 | -0,6 | -112,2% | -0,3 | -80,5% | -0,9 | -0,9 | 1,5% |

R - Reexpresso de acordo com notas introdutórias;

(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 participação de 50% na Unipress, a participação de 50% na SIRS, 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 contributo da Bizdirect;

(6) 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

| BALANÇO CONSOLIDADO | 2T20 R | 2T21 | Δ 21/20 | 1T21 R | q.o.q. | 1S20 R | 1S21 | Δ 21/20 |
|--|----------------|----------------|---------------|----------------|--------------|----------------|----------------|---------------|
| Total Ativo Líquido | 1.190,0 | 1.231,9 | 3,5% | 1.226,8 | 0,4% | 1.190,0 | 1.231,9 | 3,5% |
| Ativo Não Corrente | 905,0 | 955,9 | 5,6% | 954,6 | 0,1% | 905,0 | 955,9 | 5,6% |
| Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis e Direitos de l | 20,2 | 18,0 | -11,2% | 20,0 | -10,1% | 20,2 | 18,0 | -11,2% |
| Goodwill | 14,5 | 14,5 | 0,0% | 14,5 | 0,0% | 14,5 | 14,5 | 0,0% |
| Investimentos | 855,7 | 900,6 | 5,2% | 895,8 | 0,5% | 855,7 | 900,6 | 5,2% |
| Ativos por Impostos Diferidos | 4,7 | 16,3 | - | 16,2 | 0,4% | 4,7 | 16,3 | - |
| Outros | 9,9 | 6,6 | -33,5% | 8,1 | -19,0% | 9,9 | 6,6 | -33,5% |
| Ativo Corrente | 284,9 | 256,0 | -10,2% | 272,2 | -6,0% | 284,9 | 256,0 | -10,2% |
| Clientes | 34,7 | 11,1 | -68,1% | 18,0 | -38,6% | 34,7 | 11,1 | -68,1% |
| Liquidez | 222,3 | 221,7 | -0,3% | 229,3 | -3,3% | 222,3 | 221,7 | -0,3% |
| Outros | 27,9 | 23,2 | -17,0% | 24,9 | -6,7% | 27,9 | 23,2 | -17,0% |
| Ativos detidos para venda | 0,0 | 20,0 | - | 0,0 | - | 0,0 | 20,0 | - |
| Capital Próprio | 1.051,9 | 1.124,1 | 6,9% | 1.125,6 | -0,1% | 1.051,9 | 1.124,1 | 6,9% |
| Atribuível ao Grupo | 1.047,3 | 1.111,9 | 6,2% | 1.112,8 | -0,1% | 1.047,3 | 1.111,9 | 6,2% |
| Interesses Sem Controlo | 4,6 | 12,2 | 164,8% | 12,8 | -4,4% | 4,6 | 12,2 | 164,8% |
| Total Passivo | 138,0 | 107,8 | -21,9% | 101,3 | 6,4% | 138,0 | 107,8 | -21,9% |
| Passivo Não Corrente | 66,0 | 42,8 | -35,1% | 42,8 | -0,1% | 66,0 | 42,8 | -35,1% |
| Empréstimos | 2,4 | 1,6 | -32,4% | 1,9 | -15,7% | 2,4 | 1,6 | -32,4% |
| Provisões | 30,4 | 0,7 | -97,7% | 0,7 | -7,3% | 30,4 | 0,7 | -97,7% |
| Outros | 33,2 | 40,5 | 22,1% | 40,2 | 0,8% | 33,2 | 40,5 | 22,1% |
| Passivo Corrente | 72,1 | 50,4 | -30,1% | 58,4 | -13,7% | 72,1 | 50,4 | -30,1% |
| Empréstimos | 1,6 | 2,8 | 70,6% | 3,1 | -10,7% | 1,6 | 2,8 | 70,6% |
| Fornecedores | 26,9 | 8,6 | -68,1% | 17,0 | -49,5% | 26,9 | 8,6 | -68,1% |
| Outros | 43,5 | 39,0 | -10,3% | 38,3 | 2,0% | 43,5 | 39,0 | -10,3% |
| Passivos associados aos ativos detidos para venda | 0,0 | 14,6 | - | 0,0 | - | 0,0 | 14,6 | - |
| CAPEX Operacional ⁽¹⁾ | 1,1 | 0,8 | -31,6% | 1,1 | -30,9% | 2,4 | 1,9 | -21,0% |
| CAPEX Operacional como % Vol. Negócios | 6,9% | 4,1% | -0,4pp | 6,8% | -0,4pp | 7,4% | 5,4% | -2,0pp |
| CAPEX Total | 1,8 | 2,6 | 50,4% | 4,0 | -33,8% | 6,8 | 6,6 | -2,4% |
| EBITDA subjacente-CAPEX Operacional | -1,7 | -2,2 | -29,0% | -2,0 | -12,3% | -5,4 | -4,2 | 22,0% |
| Dívida Bruta | 17,7 | 17,4 | -1,4% | 19,1 | -8,7% | 17,7 | 17,4 | -1,4% |
| Dívida Líquida | -204,6 | -204,3 | 0,2% | -210,2 | 2,8% | -204,6 | -204,3 | 0,2% |

R - Reexpresso de acordo com notas introdutórias;

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

Milhões de euros

| FREE CASH FLOW ALAVANCADO | 2T20 R | 2T21 | Δ 21/20 | 1T21 R | q.o.q. | 1S20 R | 1S21 | Δ 21/20 |
|--|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|--------------|-------------|--------------|
| EBITDA subjacente - CAPEX Operacional | -1,7 | -2,2 | -29,0% | -2,0 | -12,3% | -5,4 | -4,2 | 22,0% |
| Varição de Fundo de Maneio | -6,6 | 8,2 | - | -1,0 | - | -4,6 | 7,2 | - |
| Items não Monetários e Outros | 2,2 | -2,9 | - | 0,2 | - | 2,5 | -2,8 | - |
| Cash Flow Operacional | -6,1 | 3,0 | - | -2,8 | - | -7,6 | 0,2 | - |
| Investimentos | -2,9 | 34,3 | - | -2,8 | - | -6,6 | 31,5 | - |
| Dividendos | 0,0 | 0,0 | - | 0,0 | - | 0,0 | 0,0 | - |
| Resultados Financeiros | 0,0 | 1,3 | - | 0,2 | - | -0,1 | 1,5 | - |
| Impostos | 0,8 | -6,2 | - | 0,5 | - | 1,5 | -5,7 | - |
| FCF⁽¹⁾ | -8,3 | 32,4 | - | -4,9 | - | -12,9 | 27,5 | - |

R - Reexpresso de acordo com notas introdutórias;

(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

Contacto para os Investidores
investor.relations@sonaecom.pt

Tlf: +351 22 013 23 49