

RESULTADOS  
CONSOLIDADOS  
2020



*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 6,9% face a 2019, compensando parcialmente a queda na revenda de tecnologia

Evolução negativa do EBITDA totalmente explicada pelos itens não recorrentes e pelo contributo da ZOPT

A NOS a registar o melhor trimestre do ano com as Receitas de Telecomunicações a voltarem a apresentar crescimento

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

Resultados Indiretos refletindo valorização relevante de algumas participações minoritárias

Resultado líquido de 60,1 milhões de euros, 15,3% acima do valor registado em 2019

## 2. Resultados Consolidados Sonaecom

---

*Notas introdutórias:*

### COVID 19

O ano de 2020 tem sido marcado pelo surgimento da pandemia COVID-19 na Europa, pelo subsequente confinamento formal nacional declarado a 18 de março e por um conseqüente ambiente económico difícil e desafiante. As pessoas e empresas foram obrigadas a adaptarem-se a uma nova realidade, transformando todas as relações de trabalho e de socialização.

Desde o primeiro momento, o Conselho de Administração tem acompanhado 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, foram definidos diferentes cenários e probabilidades e desenvolvidos e acionados planos de contingência e respetivas medidas de mitigação abrangendo todas as empresas e departamentos. Este pensamento estratégico permitiu 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 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 de 2020, exceto uma desaceleração nas receitas de *Professional Services*, na revenda de tecnologia (quer pela redução na procura, quer pela quebra no abastecimento) e principalmente no ritmo da atividade comercial de novos negócios.
- Na NOS, os principais impactos operacionais da pandemia nas receitas de 2020 foram sentidos nomeadamente em: i) Exibição Cinematográfica e Audiovisuais: redução na afluência às salas de cinemas, motivada pelo encerramento total das salas desde o dia 16 de março até dia 2 de julho e pelas regras de limitação impostas durante o último trimestre do ano para os grandes centros comerciais em que estão inseridas as salas de cinema e adiamento contínuo e indefinido de grandes lançamentos cinematográficos, apenas ligeiramente compensado com negociações das rendas dos cinemas; 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 durante o período em que o campeonato nacional esteve suspenso; iv) Dados Móveis: as situações de quarentena e isolamento implicam um aumento de utilização das redes *wireless*, reduzindo a utilização de dados móveis; e v) 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 impactada, nomeadamente as receitas de publicidade e a venda de jornais, com o fecho da maioria dos pontos de venda durante o 2T2020.

A aprovação das primeiras vacinas para a COVID-19 no final de 2020 renovou o otimismo sobre o fim da presente crise sanitária, o que poderia ser sinal de uma recuperação económica mais acelerada. Contudo, o surgimento de novas vagas de infeção em diversas geografias desde o final do ano transato, associado à descoberta de novas estirpes do vírus com maior índice de transmissibilidade e mais agressivas,



colocaram novamente sob pressão os sistemas de saúde, e em particular as Unidades de Cuidados Intensivos, conduzindo à reintrodução de restrições e a novos períodos de confinamento generalizado da população, em vários pontos do globo.

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 considere adequadas para minimizar os seus impactos, em linha com a recomendação das entidades competentes e no melhor interesse de todos os nossos *stakeholders*.

## Reexpressão

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) e a reclassificação descrita gerou um impacto positivo de 0,6 e de 15,8 milhões de euros, respetivamente nos resultados de 2019 e 2020. Os números de 2019 e dos trimestres anteriores 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 uma forte resistência nas operações *core* de telecomunicações.

A pandemia acelerou a adesão a dados e serviços relacionados com TI e as empresas procuram soluções mais sofisticadas que contribuam para compensar os impactos negativos da pandemia, o que resultou num desempenho particularmente forte do segmento B2B.

No que respeita ao segmento de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica, o encerramento total das salas de cinema da NOS entre março e julho e o reforço das regras de restrição de circulação que afetaram os grandes centros comerciais durante o fim de semana perto do final do ano, a par com o contínuo adiamento de grandes lançamentos cinematográficos, determinaram inevitavelmente níveis muito reduzidos de vendas de bilhetes de cinema, o que significou receitas mais baixas nesta área. Os desafios no setor do cinema são uma tendência internacional que deverá manter-se a curto prazo, com restrições de confinamento a nível nacional, impostas desde finais de janeiro, sendo que os estúdios continuam a preferir não lançar grandes produções.

Durante 2020, o processo de atividade de investimento da área de Tecnologia abrandou no primeiro semestre do ano, devido a proibições de viagens e cancelamento de eventos, mas recuperou lentamente ao longo do segundo semestre. No total, a Sonae IM concluiu cinco novos investimentos durante o ano, reforçou o investimento em algumas empresas do portefólio e alcançou evoluções relevantes em algumas das suas participações minoritárias, nomeadamente a ronda Série E da Arctic Wolf, com uma valorização implícita que transformou a empresa num unicórnio, e o aumento de valorização registado no fundo AVPII.

Já em 2021, a Outsystems, um dos investimentos minoritários da Sonae IM detido indiretamente através dos fundos Armilar, e que atingiu 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 biliões de dólares. Apesar de ser uma transação relativamente pequena, é um bom sinal da forte evolução da empresa.

## Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado de 2020 atingiu os 129,1 milhões de euros, diminuindo 2,5% quando comparado com 2019.

O crescimento relevante 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 136,1 milhões de euros, 6,0% abaixo do valor registado em 2019. Os Custos com Pessoal aumentaram 0,1% e os Custos Comerciais diminuíram 8,4% para 68,3 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo decréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com a diminuição das Vendas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 9,9%, maioritariamente devido ao decréscimo dos Serviços Subcontratados.

## EBITDA

O EBITDA total diminuiu de 30,5 para 11,8 milhões de euros, totalmente explicado pela diminuição dos resultados de equivalência patrimonial e pelos itens não recorrentes. O EBITDA Subjacente apresentou uma melhoria relevante, especialmente nas empresas de cibersegurança da área de Tecnologia.



Em 2020, os itens não recorrentes ascenderam a 9,9 milhões de euros negativos, essencialmente impulsionados pela menos-valia ilíquida de 9,1 milhões de euros a título de amortização de unidades de participação detidas no fundo Armilar Venture Partners II. Apesar desta menos-valia, esta remição, que resultou na distribuição de uma quantia ilíquida de 21 milhões de euros, representa uma subida de 37% na valorização do fundo, face à distribuição de 2018, e aumenta o retorno acumulado para 2.3x o capital investido nos fundos Armilar. Em 2019, os itens não recorrentes ascenderam a 11,9 milhões de euros positivos, devido à mais valia gerada pela venda da Saphety e da WeDo.

Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, diminuíram para 24,8 milhões de euros.

### Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu de 20,3 milhões de euros em 2019 para 2,9 milhões de euros, explicado essencialmente pelo menor nível de EBITDA.

O EBT da Sonaecom diminuiu de um valor de 20,3 milhões de euros para um valor de 2,2 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 39,3 milhões de euros, que compara com um valor de 27,7 milhões de euros em 2019, impactado pelos ajustamentos ao justo valor dos ativos do portefólio, principalmente as revisões em alta na Armilar Venture Funds, Arctic Wolf e Cellwize.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 60,1 milhões de euros, acima dos 52,2 milhões de euros apresentados em 2019.

### CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional da Sonaecom diminuiu para 7,6 milhões de euros, representando 5,9% do Volume de Negócios, 2,0 p.p. abaixo do valor de 2019. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 4,0 milhões de euros, 0,8 milhões de euros abaixo de 2019.

### Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 215,5 milhões de euros, apresentando um decréscimo de 20,9 milhões de euros desde dezembro de 2019. Excluindo os impactos da IFRS16, a posição de *cash* seria de 229,8 milhões de euros, 20,8 milhões abaixo de dezembro de 2019, impulsionada por 3,4 milhões de euros de investimentos, por *cash-flow* operacional e impostos negativos de 3,7 milhões de euros, por 15,0 milhões de euros recebidos como capital de subscrição num novo veículo de investimento, por 4,0 milhões de euros de pagamentos de leasings da IFRS16 e pela distribuição de dividendos de 25,4 milhões de euros.

## 2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.367,9 milhões de euros em 2020, um decréscimo de 6,2% face a 2019.

O EBITDA alcançou 603,2 milhões de euros, uma diminuição de 5,7% face a 2019, representando uma margem EBITDA de 44,1%.

O CAPEX excluindo leasings atingiu 384,9 milhões de euros em 2020, um aumento de 2,8% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 17,8%.

No final de 2020, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.377,4 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 2,5 anos.

A NOS publicou os resultados de 2020 a 10 de março de 2021, os quais estão disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Durante 2020, a cotação da ação da NOS desvalorizou 40,5%, de €4,800 para €2,858 que compara com uma desvalorização de 6,1% do PSI20.

### Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	4T19	4T20	Δ 20/19	3T20	q.o.q.	2019	2020	Δ 20/19
RGUs Totais	9.687,3	9.963,8	2,9%	9.885,7	0,8%	9.687,3	9.963,8	2,9%
RGUs Convergentes e Integrados	4.704,5	4.956,0	5,3%	4.890,7	1,3%	4.704,5	4.956,0	5,3%

## Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	4T19	4T20	Δ 20/19	3T20	q.o.q.	2019	2020	Δ 20/19
Volume de Negócios	366,4	354,3	-3,3%	346,9	2,1%	1.458,4	1.367,9	-6,2%
EBITDA	135,9	132,0	-2,9%	160,6	-17,8%	640,0	603,2	-5,7%
Margem EBITDA (%)	37,1%	37,3%	0,2pp	46,3%	-9,0pp	43,9%	44,1%	0,2pp
Resultado Líquido	5,4	12,9	138,4%	44,1	-70,8%	143,5	92,0	-35,9%
CAPEX excluindo contratos de leasing	99,7	115,4	15,7%	97,8	17,9%	374,4	384,9	2,8%
EBITDA-CAPEX excluindo contratos de leasing	36,2	16,6	-54,1%	62,8	-73,5%	265,6	218,3	-17,8%

## 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 cerca de 43,5% das suas receitas fora do mercado Português, estando 71,1% do total dos seus 653 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, as quais já representam 5,1% 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. A Sonae IM, juntamente com os investidores tecnológicos americanos Lightspeed Venture Partners e Redpoint entrou no capital da empresa em 2007 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, tendo esta última sido liderada pela Viking Global Investors e com a participação da DTCP, entre outros investidores. Esta nova ronda faz da ArcticWolf o primeiro unicórnio do portefólio diretamente investido pela Sonae IM e o segundo do total do portefólio, a par com a Outsystems, indiretamente investido através dos fundos Armilar.

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 euros 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 adotarem 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. Até à data a empresa levantou um total de \$60 milhões.



## Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	4T19	4T20	Δ 20/19	3T20	q.o.q.	2019	2020	Δ 20/19
<b>Volume de Negócios</b>	<b>25,5</b>	<b>25,5</b>	<b>0,0%</b>	<b>26,5</b>	<b>-3,8%</b>	<b>115,8</b>	<b>114,9</b>	<b>-0,8%</b>
Receitas de Serviços	10,5	11,8	12,1%	11,1	6,0%	41,9	45,3	8,0%
Vendas	15,0	13,7	-8,6%	15,4	-10,9%	73,9	69,6	-5,8%
Outras Receitas	0,6	1,6	165,9%	0,2	-	1,6	2,6	59,7%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>28,4</b>	<b>26,3</b>	<b>-7,4%</b>	<b>27,0</b>	<b>-2,2%</b>	<b>124,4</b>	<b>118,4</b>	<b>-4,9%</b>
Custos com Pessoal	9,3	9,9	5,9%	8,7	13,3%	36,2	36,1	-0,3%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	13,8	12,9	-6,6%	14,3	-9,8%	70,9	66,2	-6,6%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	5,3	3,5	-33,2%	3,9	-9,4%	17,4	16,2	-7,1%
EBITDA subjacente <sup>(3)</sup>	-0,4	0,7	-	-0,2	-	-5,2	-0,5	90,0%
Margem EBITDA subjacente (%)	-1,5%	2,7%	4,2pp	-0,6%	3,3pp	-4,5%	-0,5%	4,1pp
CAPEX Operacional <sup>(4)</sup>	2,8	1,4	-49,4%	1,0	49,4%	6,9	4,4	-36,4%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	11,1%	5,6%	-5,5pp	3,6%	2,0pp	6,0%	3,8%	-2,2pp
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-3,2	-0,7	77,0%	-1,1	33,7%	-12,2	-4,9	59,4%
<b>CAPEX Total</b>	<b>12,5</b>	<b>14,0</b>	<b>12,4%</b>	<b>4,5</b>	<b>-</b>	<b>37,6</b>	<b>24,9</b>	<b>-33,8%</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 0,8% face a 2019, impulsionado pelo decréscimo no negócio transacional de produtos terceiros. As Receitas de Serviços apresentaram um crescimento face a 2019, impulsionado maioritariamente pelo crescimento a dois dígitos 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 de 2021, e consequentemente nas receitas da Sonaecom, de cerca de 18 milhões de euros, mas sem impactos esperados ao nível do resultado líquido.

### Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram 4,9% registando 118,4 milhões de euros, explicado maioritariamente pelo decréscimo de 6,6% dos Custos Comerciais, alinhados com o menor nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais diminuíram 7,1%, maioritariamente devido ao decréscimo dos Serviços Subcontratados.

### EBITDA subjacente

O EBITDA subjacente foi negativo em 0,5 milhões de euros, mas significativamente melhor que em 2019 (+90,0%), impulsionado por melhorias relevantes nas empresas de Cibersegurança.

### EBITDA subjacente -CAPEX Operacional

O EBITDA subjacente-CAPEX Operacional situou-se nos 4,9 milhões de euros negativos, apresentando um aumento face a 2019, 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 3,2 milhões de euros, 0,6 milhões de euros abaixo de 2019.

## 2.3 Media

Durante 2020, 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.

No ano do seu 30º aniversário, e apesar de todos os desafios enfrentados pela pandemia, 2020 foi um ano muito positivo em que o seu bom jornalismo de referência foi reconhecido pelos seus conteúdos, design, infográficos e ilustrações, recebendo diversos prémios nacionais e internacionais.



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*.

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 12,3%, mas contribuiu para uma evolução positiva ao nível do EBITDA.

### 3. Remuneração Acionista

---

O Conselho de Administração aprovou a proposta de distribuição de um dividendo ilíquido de 9,7 cêntimos por ação, correspondente a um rácio *pay-out* de 50% do Resultado Líquido Consolidado atribuível ao Grupo e um *dividend yield* de 6,9%, considerando a cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2020. Esta proposta está sujeita a aprovação na Assembleia Geral de Acionistas.

### 4. Eventos subsequentes

---

No dia 7 de janeiro de 2021, após o agravamento da situação pandémica com uma taxa de transmissão mais alta e um número crescente de mortes, foi declarado formalmente um novo estado de emergência e um novo bloqueio nacional. No dia 11 de março de 2021, o Governo aprovou um plano de desconfinamento gradual e flexível mediante a evolução do nível de risco.

Apesar da atual incerteza económica, dada a estrutura de capital da empresa, continuamos confiantes na sua resiliência.

## 5. Anexo

### Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T19 R	4T20	Δ 20/19	3T20 R	q.o.q.	2019 R	2020	Δ 20/19
<b>Volume de Negócios</b>	<b>29,8</b>	<b>29,6</b>	<b>-0,7%</b>	<b>29,9</b>	<b>-1,0%</b>	<b>132,4</b>	<b>129,1</b>	<b>-2,5%</b>
Receitas de Serviços	12,3	14,0	14,2%	12,7	10,0%	49,1	52,5	6,9%
Vendas	17,5	15,6	-11,2%	17,2	-9,2%	83,3	76,5	-8,1%
Outras Receitas	0,9	1,8	99,5%	0,3	-	2,4	3,2	29,7%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>34,0</b>	<b>31,6</b>	<b>-7,0%</b>	<b>31,1</b>	<b>1,6%</b>	<b>144,8</b>	<b>136,1</b>	<b>-6,0%</b>
Custos com Pessoal	12,1	12,8	6,1%	11,2	14,6%	46,4	46,4	0,1%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	14,9	13,7	-7,8%	14,8	-7,4%	74,6	68,3	-8,4%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	7,0	5,1	-27,9%	5,1	-0,7%	23,8	21,4	-9,9%
<b>EBITDA</b>	<b>-6,8</b>	<b>3,4</b>	<b>-</b>	<b>0,7</b>	<b>-</b>	<b>30,5</b>	<b>11,8</b>	<b>-61,4%</b>
EBITDA subjacente <sup>(3)</sup>	-1,3	0,1	-	-0,8	-	-8,1	-3,1	61,4%
Itens não recorrentes <sup>(4)</sup>	-2,0	-0,3	86,2%	-9,2	97,1%	11,9	-9,9	-
MEP <sup>(5)</sup>	-3,6	3,7	-	10,7	-65,9%	27,9	24,8	-11,0%
Unidades descontinuadas <sup>(6)</sup>	0,0	0,0	-100,0%	0,0	-	-1,1	0,0	100,0%
Margem EBITDA subjacente (%)	-4,4%	0,2%	4,6pp	-2,6%	2,7pp	-6,1%	-2,4%	3,7pp
Depreciações e Amortizações	3,9	2,3	-42,6%	2,1	5,0%	10,2	8,9	-12,8%
<b>EBIT</b>	<b>-10,8</b>	<b>1,2</b>	<b>-</b>	<b>-1,4</b>	<b>-</b>	<b>20,3</b>	<b>2,9</b>	<b>-85,7%</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>48,2%</b>	<b>-0,2</b>	<b>76,0%</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,7</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	0,8	0,8	0,7%	0,4	125,3%	2,3	2,8	20,9%
Custos Financeiros	0,9	0,9	-3,7%	0,5	60,2%	2,4	3,6	47,4%
<b>EBT</b>	<b>-10,8</b>	<b>1,1</b>	<b>-</b>	<b>-1,6</b>	<b>-</b>	<b>20,3</b>	<b>2,2</b>	<b>-89,2%</b>
Impostos	-0,1	13,3	-	2,5	-	1,8	17,2	-
<b>Resultado direto</b>	<b>-10,9</b>	<b>14,4</b>	<b>-</b>	<b>0,9</b>	<b>-</b>	<b>22,0</b>	<b>19,4</b>	<b>-11,8%</b>
<b>Resultado indireto<sup>(7)</sup></b>	<b>28,3</b>	<b>16,8</b>	<b>-40,4%</b>	<b>24,5</b>	<b>-31,3%</b>	<b>27,7</b>	<b>39,3</b>	<b>41,6%</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>17,4</b>	<b>31,2</b>	<b>79,9%</b>	<b>25,4</b>	<b>23,0%</b>	<b>49,8</b>	<b>58,7</b>	<b>18,0%</b>
Atribuível ao Grupo	18,2	31,4	72,8%	25,7	22,1%	52,2	60,1	15,3%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,8	-0,2	78,6%	-0,3	49,7%	-2,4	-1,4	41,2%

R - Reexpresso de acordo com nota introdutória

(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 e da WeDo e a menos-valia gerada com a distribuição do fundo AVP II a título de amortização de unidades de participação;

(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 Alfaro, a participação de 27,45% na Secucloud, a participação de 21,21% 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 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>4T19</b>	<b>4T20</b>	<b>Δ 20/19</b>	<b>3T20 R</b>	<b>q.o.q.</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Δ 20/19</b>
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1.203,0</b>	<b>1.247,5</b>	<b>3,7%</b>	<b>1.191,3</b>	<b>4,7%</b>	<b>1.203,0</b>	<b>1.247,5</b>	<b>3,7%</b>
Ativo Não Corrente	897,4	966,8	7,7%	910,9	6,1%	897,4	966,8	7,7%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis e Direitos de Uso	23,0	20,9	-9,2%	19,2	8,7%	23,0	20,9	-9,2%
Goodwill	14,5	14,5	0,0%	14,5	0,0%	14,5	14,5	0,0%
Investimentos	847,6	907,4	7,1%	863,2	5,1%	847,6	907,4	7,1%
Ativos por Impostos Diferidos	4,3	16,4	-	4,5	-	4,3	16,4	-
Outros	8,0	7,6	-5,0%	9,4	-19,3%	8,0	7,6	-5,0%
Ativo Corrente	305,6	280,7	-8,2%	280,4	0,1%	305,6	280,7	-8,2%
Clientes	27,2	22,6	-16,9%	19,9	13,6%	27,2	22,6	-16,9%
Liquidez	255,9	233,7	-8,7%	233,1	0,3%	255,9	233,7	-8,7%
Outros	22,5	24,4	8,3%	27,5	-11,3%	22,5	24,4	8,3%
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.072,5</b>	<b>1.114,5</b>	<b>3,9%</b>	<b>1.076,3</b>	<b>3,5%</b>	<b>1.072,5</b>	<b>1.114,5</b>	<b>3,9%</b>
Atribuível ao Grupo	1.073,1	1.101,4	2,6%	1.072,1	2,7%	1.073,1	1.101,4	2,6%
Interesses Sem Controlo	-0,6	13,1	-	4,3	-	-0,6	13,1	-
<b>Total Passivo</b>	<b>130,5</b>	<b>133,0</b>	<b>1,9%</b>	<b>115,0</b>	<b>15,7%</b>	<b>130,5</b>	<b>133,0</b>	<b>1,9%</b>
Passivo Não Corrente	71,7	71,5	-0,2%	58,1	23,2%	71,7	71,5	-0,2%
Empréstimos	3,3	2,1	-34,8%	2,3	-6,6%	3,3	2,1	-34,8%
Provisões	30,8	30,0	-2,7%	22,6	32,5%	30,8	30,0	-2,7%
Outros	37,6	39,4	4,8%	33,1	18,9%	37,6	39,4	4,8%
Passivo Corrente	58,8	61,4	4,6%	56,9	8,0%	58,8	61,4	4,6%
Empréstimos	1,5	1,5	1,4%	1,3	16,9%	1,5	1,5	1,4%
Fornecedores	19,0	16,9	-11,3%	17,4	-2,8%	19,0	16,9	-11,3%
Outros	38,2	43,0	12,6%	38,2	12,6%	38,2	43,0	12,6%
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	4,7	4,0	-16,3%	1,1	-	10,4	7,6	-27,3%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	15,9%	13,4%	-2,5pp	3,8%	9,6pp	7,9%	5,9%	-2,0pp
CAPEX Total	14,4	16,6	15,2%	4,7	-	41,1	28,1	-31,7%
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-6,0	-3,9	35,3%	-1,9	-104,9%	-18,5	-10,7	42,2%
Dívida Bruta	19,4	18,2	-6,4%	16,6	9,3%	19,4	18,2	-6,4%
Dívida Líquida	-236,5	-215,5	8,8%	-216,4	0,4%	-236,5	-215,5	8,8%

R - Reexpresso de acordo com nota introdutória

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

## FCF Alavancado

Milhões de euros

<b>FREE CASH FLOW ALAVANCADO</b>	<b>4T19</b>	<b>4T20</b>	<b>Δ 20/19</b>	<b>3T20</b>	<b>q.o.q.</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Δ 20/19</b>
<b>EBITDA subjacente -CAPEX Operacional</b>	<b>-6,0</b>	<b>-3,9</b>	<b>35,3%</b>	<b>-1,9</b>	<b>-104,9%</b>	<b>-18,5</b>	<b>-10,7</b>	<b>42,2%</b>
Varição de Fundo de Maneio	0,1	5,4	-	2,6	108,0%	-3,6	4,4	-
Items não Monetários e Outros	6,6	1,9	-71,3%	0,4	-	4,3	4,8	12,0%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>0,6</b>	<b>3,4</b>	<b>-</b>	<b>1,1</b>	<b>-</b>	<b>-17,9</b>	<b>-1,5</b>	<b>91,5%</b>
Investimentos	-11,3	-12,1	-7,4%	15,3	-	36,9	-3,4	-
Dividendos	0,0	0,0	-	0,0	-	47,0	0,0	-100,0%
Resultados Financeiros	-0,1	0,4	-	-0,1	-	0,3	0,2	-49,7%
Impostos	0,8	0,6	-24,0%	-4,2	-	2,5	-2,2	-
<b>FCF<sup>(1)</sup></b>	<b>-9,9</b>	<b>-7,7</b>	<b>22,7%</b>	<b>12,0</b>	<b>-</b>	<b>68,8</b>	<b>-6,9</b>	<b>-</b>

(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