



RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T22



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

Resultado Líquido quase a duplicar, quando comparado com o 1T21.

Volume de Negócios consolidado a crescer 6,2% para 17,8 milhões de euros, com contributos positivos de todas as áreas, especialmente das empresas de cibersegurança.

EBITDA a alcançar 10,8 milhões de euros, justificado pela mais-valia gerada na venda de um ativo da área de Tecnologia e pela melhoria do contributo da ZOPT.

Aumento de receitas na NOS impulsionado pelo forte desempenho da operação de telecomunicações e da recuperação da atividade de Audiovisuais e Cinemas.

Resultados Indiretos de 11,1 milhões de euros, refletindo a valorização do portefólio da área de Tecnologia.

Estrutura de capital confortável com uma posição de *cash* de 292,4 milhões de euros.

2. Resultados Consolidados Sonaecom

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 trimestre marcado pela continuidade do forte desempenho das operações de telecomunicações e pela recuperação na atividade de Audiovisuais e Cinemas. O foco na liderança tecnológica e na experiência de cliente impulsionaram o atingimento de fortes KPI e desempenho financeiro em todas as linhas do negócio do segmento de telecomunicações. A atividade de Audiovisuais e Cinemas continua a recuperar, sofrendo ainda um impacto negativo devido às rigorosas restrições de distanciamento social nas primeiras semanas do ano.

No que respeita à área de **Tecnologia**, o 1T22 foi marcado por:

- i) relevantes retornos de caixa com a venda da CiValue e com a distribuição de capital da Armilar decorrente da venda da Safetypay; e
- ii) expansão de portefólio com dois novos investimentos: **Experify**, a primeira plataforma a permitir uma experiência de *feedback* de produto verdadeiramente autêntica, conectando compradores e potenciais compradores; e **Hackuity**, uma empresa de cibersegurança, especializada na prevenção de ataques.

Aliado a esta evolução da estrutura do portefólio, o trimestre foi também marcado por evoluções relevantes em algumas das empresas do portefólio, nomeadamente na Cybersixgill, com uma ronda de financiamento de 35 milhões de dólares liderada por More Provident and Pension Funds e pela REV Venture Partners e com a participação do CrowdStrike Falcon Fund, Elron Ventures, Bright Pixel, e OurCrowd.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado do 1T22 atingiu os 17,8 milhões de euros, aumentando 6,2% quando comparado com o 1T21. Esta evolução positiva foi impulsionada quer pela área de Media quer pela área de Tecnologia, tendo esta última um crescimento de 7,0% face ao ano anterior.



Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 19,6 milhões de euros, 7,9% acima do valor registado no 1T21. Os Custos com Pessoal aumentaram 10,4% e os Custos Comerciais aumentaram 1,5% para 3,3 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo acréscimo do Custo das Vendas, alinhado com o maior nível das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 7,0%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total aumentou 4,7 milhões de euros para 10,8 milhões de euros, explicado essencialmente pelos itens não recorrentes e pelo aumento dos resultados de equivalência patrimonial.

Os itens não recorrentes ascenderam a 3,3 milhões de euros, essencialmente impulsionados pela mais-valia gerada pela venda da CiValue. Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, aumentaram para 8,9 milhões de euros.

O EBITDA subjacente fixou-se em 1,3 milhões de euros negativos, abaixo dos 0,9 milhões de euros negativos apresentados no 1T21.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom aumentou de 4,2 milhões de euros no 1T21 para 9,4 milhões de euros, explicado pelo maior nível de EBITDA e pelo menor nível de depreciações.

O EBT da Sonaecom aumentou de um valor de 4,4 milhões de euros para um valor de 9,6 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 11,1 milhões de euros, positivamente impactado pelos ajustamentos ao justo valor dos ativos do portefólio, principalmente na Cybersixgill. O valor de 5,4 milhões de euros no 1T21 é principalmente justificado pelas revisões em alta na Armilar Venture Funds.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 20,9 milhões de euros, quase duplicando os 10,6 milhões de euros apresentados no 1T21.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional da Sonaecom aumentou para 1,7 milhões de euros, representando 9,3% do Volume de Negócios, 2,5 p.p. acima do valor do 1T21. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 1,2 milhões de euros, 0,5 milhões de euros acima do 1T21.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 292,4 milhões de euros apresentou um aumento de 20,1 milhões de euros face a dezembro de 2021. Excluindo os *leasings*, a posição de *cash* seria de 304,8 milhões de euros, 19,7 milhões de euros acima de dezembro de 2021, impulsionada essencialmente por 24,9 milhões de euros de aumento líquido resultante da atividade de investimento e por *cash-flow* operacional, financeiros e impostos negativos de 4,9 milhões de euros.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 373,4 milhões de euros no 1T22, um aumento de 10,6% face ao 1T21.

O EBITDA alcançou 159,4 milhões de euros, um aumento de 4,8% face ao 1T21, representando uma margem EBITDA de 42,7%.

O CAPEX excluindo *leasings*, licenças de espectro & outros direitos contratuais atingiu 131,4 milhões de euros no 1T22, um aumento de 37,0% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 50,2%.

No final do 1T22, a Dívida Líquida Total, incluindo *leasings* e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.559,3 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de *leasings* (últimos 4 trimestres) cifrou-se em 1,96x EBITDA, e com uma maturidade média de 2,9 anos.

A NOS publicou os resultados do 1T22 a 3 de maio de 2022, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante o 1T22, a cotação da ação da NOS valorizou 11,8%, de €3,410 para €3,814 que compara com uma valorização de 8,4% do PSI20.



Indicadores Operacionais

| Indicadores Operacionais ('000) | 1T21 | 1T22 | Δ 22/21 | 4T21 | q.o.q. |
|---------------------------------|---------|----------|---------|----------|--------|
| RGUs Totais | 9 901,2 | 10 393,3 | 5,0% | 10 305,5 | 0,9% |
| RGUs Convergentes e Integrados | 5 002,0 | 5 319,2 | 6,3% | 5 231,6 | 1,7% |

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

| DESTAQUES NOS | 1T21 | 1T22 | Δ 22/21 | 4T21 | q.o.q. |
|---|-------|-------|---------|-------|--------|
| Volume de Negócios | 337,4 | 373,4 | 10,6% | 385,4 | -3,1% |
| EBITDA | 152,2 | 159,4 | 4,8% | 140,2 | 13,7% |
| Margem EBITDA (%) | 45,1% | 42,7% | -2,4pp | 36,4% | 6,3pp |
| Resultado Líquido | 30,5 | 41,1 | 34,6% | 24,1 | 70,3% |
| CAPEX excluindo <i>leasings</i> , licenças de espectro & outros direitos contratuais | 96,0 | 131,4 | 37,0% | 112,3 | 17,1% |
| EBITDA-CAPEX excluindo <i>leasings</i> , licenças de espectro & outros direitos contratuais | 56,2 | 28,0 | -50,2% | 28,0 | 0,2% |

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 Bright Vector I e o Fundo Bright Tech Innovation, três empresas sob controlo – S21Sec e Excellium (Grupo Maxive Cybersecurity) e Inovretail - que geraram mais de 84% das suas receitas fora do mercado Português, estando 79,6% do total dos seus 597 colaboradores localizados fora de Portugal.

Em termos de desempenho operacional, esta área continua a registar fortes níveis de crescimento com o Volume de Negócios a aumentar 7,0% face ao ano anterior, para 14,5 milhões de euros.

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 e Portugal. 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 **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. Atualmente, a empresa está a fazer o lançamento comercial de uma nova solução omnicanal que permitirá a criação de uma experiência de compras totalmente personalizada.

Participações Minoritárias (lista não exaustiva)

Armilar Venture Funds são os 3 fundos de Capital de Risco nos quais a Bright Pixel detém unidades de participação adquiridas ao Novo Banco. Com esta transação, concluída em dezembro de 2016, a Bright Pixel 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 **Arctic Wolf** 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 Bright Pixel, 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. Desde então, a empresa fechou uma ronda de financiamento Série C de 45 milhões de dólares em 2018, uma ronda Série D de 60 milhões de dólares no final de 2019, uma ronda Série E no montante de 200 milhões de dólares em outubro de 2020 com uma valorização de 1,3 biliões de dólares e, em 2021, uma ronda de 150 milhões de dólares, detida por investidores existentes e novos, com uma avaliação subjacente de 4,3 biliões de dólares.

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 Bright Pixel numa ronda de financiamento de Série A, juntamente com vários investidores estratégicos (incluindo Summit Action, o fundo VC da Summit Series) e foi posteriormente reforçado durante rondas de financiamento de Série B e C.

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 Bright Pixel 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 Bright Pixel co-liderou com a Gobi Partners uma ronda de financiamento Série C de 20 milhões de dólares que tinha por objetivo permitir 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 Bright Pixel, juntamente com a Framework Venture Partners, investiu numa ronda de financiamento Série A de 10 milhões de dólares canadenses (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 milhões de dólares, liderada pela empresa de capital de risco com sede em Londres e Amsterdão, KEEN Venture Partners LLP ("KEEN"), juntamente com a Bright Pixel e a investidora atual Nauta Capital. O novo financiamento tinha como objetivo acelerar o desenvolvimento de produtos e duplicar o tamanho da equipa, à medida que a empresa cresce internacionalmente.



A **Cybersixgill** é líder no mercado de inteligência de cibersegurança na *deep* e *dark web*. A empresa 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 Bright Pixel co-liderou a ronda série B de 15 milhões de dólares e, em 2022, participou na ronda de 35 milhões de dólares liderada pela More Provident and Pension Funds e pela REV Venture Partners.

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 Bright Pixel 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 Bright Pixel. 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 Bright Pixel.

A **Jscrambler** é uma startup Portuguesa que desenvolve produtos de segurança para proteger a integridade de aplicações *web* ou *mobile* baseadas em JavaScript. Em 2018, a empresa lançou uma ronda de investimento, no montante de 2,3 milhões de dólares, a qual foi liderada pela Bright Pixel, tendo a Portugal Ventures como co-investidora. Em 2021, a empresa lançou uma ronda de financiamento Série A de 10 milhões de euros com a participação da Ace Capital Partners.

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 Bright Pixel 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 de dólares liderada pela AllegisCyber, com a participação da Bright Pixel 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 de dólares suportada por alguns dos líderes mundiais nos mercados de *Cloud* Pública e Telecomunicações, incluindo os investidores Amazon Web Services (AWS), Ericsson, Orange Ventures, Bright Pixel 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*.

A **Citcon**, com sede nos EUA, é um fornecedor líder de pagamentos com carteiras digitais (*mobile wallets*) através de uma plataforma *fintech* que impulsiona o comércio à escala global conectando os retalhistas de todo o mundo com mais de 100 métodos de pagamento diferentes, incluindo carteiras digitais e sistemas de pagamento alternativo locais. A Citcon levantou uma ronda de financiamento Série C de 30 milhões de dólares liderada pela Norwest Venture Partners e pela Cota Capital com a participação da Bright Pixel e da Sierra Venture.



A **Safebreach**, pioneira no mercado de *Breach and Attack Simulation* (BAS), é uma das soluções de validação de segurança contínua mais utilizadas no mundo. A plataforma patenteada executa automaticamente e em segurança milhares de métodos de ataque para validação dos controlos de segurança da rede, *endpoint*, *cloud*, *container* e *e-mail*. A empresa dispõe de umas das maiores bases de dados de ataque do mundo dividida por métodos, táticas e agentes de ameaça. A Safebreach anunciou uma ronda de financiamento série D de 53,5 milhões de dólares, liderada pela Bright Pixel e pela Israel Growth Partners (IGP), com a participação adicional da Sands Capital, do Bank Leumi e da ServiceNow.

A **Experify** é a primeira plataforma a permitir uma experiência de *feedback* de produto verdadeiramente autêntica, conectando compradores e potenciais compradores. A Experify levantou uma ronda *seed* de 4 milhões de dólares, liderada pela Vertex Ventures US, com a participação da Bright Pixel e do Fundo Berkeley SkyDeck.

A **Hackuity** é uma solução de gestão de vulnerabilidades baseada em risco que capacita as equipas e líderes de cibersegurança a recolher, priorizar e corrigir de forma abrangente as fragilidades de segurança antes que possam ser exploradas pelos seus adversários. A Hackuity levantou uma ronda de financiamento de 12 milhões de euros, liderada pela Bright Pixel com a participação do investidor anterior Caisse des Dépôts.

2.3 Media

O Público, fonte de informação de referência em língua Portuguesa, focado numa estratégia digital que alia qualidade do jornalismo a uma imagem inovadora e digital, continuou a reforçar a sua presença digital e valorização da marca no mercado de publicidade. Durante o último trimestre, o desempenho positivo das assinaturas *online*, venda de jornais e receitas de publicidade, traduziu-se num aumento geral nas receitas de 4,9%, quando comparado com o 1T21.

3. Anexo



Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

| DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS | 1T21 | 1T22 | Δ 22/21 | 4T21 | q.o.q. |
|---|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| Volume de Negócios | 16,7 | 17,8 | 6,2% | 22,8 | -22,0% |
| Receitas de Serviços | 11,9 | 12,9 | 8,1% | 14,6 | -11,5% |
| Vendas | 4,8 | 4,9 | 1,7% | 8,2 | -40,5% |
| Outras Receitas | 0,5 | 0,4 | -17,5% | 0,8 | -48,3% |
| Custos Operacionais | 18,1 | 19,6 | 7,9% | 24,8 | -21,1% |
| Custos com Pessoal | 10,3 | 11,3 | 10,4% | 11,5 | -1,4% |
| Custos Comerciais ⁽¹⁾ | 3,3 | 3,3 | 1,5% | 7,0 | -52,4% |
| Outros Custos Operacionais ⁽²⁾ | 4,6 | 4,9 | 7,0% | 6,3 | -22,2% |
| EBITDA | 6,1 | 10,8 | 76,6% | 5,2 | 109,1% |
| EBITDA subjacente ⁽³⁾ | -0,9 | -1,3 | -57,1% | -1,1 | -17,2% |
| Itens não recorrentes | 0,0 | 3,3 | - | 2,9 | 14,4% |
| MEP ⁽⁴⁾ | 6,9 | 8,9 | 28,6% | 3,4 | 157,8% |
| Unidades descontinuadas ⁽⁵⁾ | 0,1 | 0,0 | -100,0% | 0,0 | - |
| Margem EBITDA subjacente (%) | -5,1% | -7,5% | -2,4pp | -5,0% | -2,5pp |
| Depreciações e Amortizações | 1,9 | 1,5 | -23,4% | 1,9 | -21,6% |
| EBIT | 4,2 | 9,4 | 121,8% | 3,3 | 182,7% |
| Resultados Financeiros | 0,2 | 0,2 | 19,6% | 0,5 | -62,9% |
| Proveitos Financeiros | 0,6 | 0,5 | -26,6% | 2,1 | -77,2% |
| Custos Financeiros | 0,5 | 0,3 | -43,0% | 1,5 | -82,3% |
| EBT | 4,4 | 9,6 | 117,9% | 3,8 | 148,5% |
| Impostos | 0,4 | -0,1 | - | 0,5 | - |
| Resultado direto | 4,8 | 9,5 | 96,5% | 4,3 | 119,8% |
| Resultado indireto⁽⁶⁾ | 5,4 | 11,1 | 104,0% | 48,2 | -77,0% |
| Resultado Líquido | 10,3 | 20,6 | 100,5% | 52,5 | -60,8% |
| Atribuível ao Grupo | 10,6 | 20,9 | 97,3% | 52,8 | -60,5% |
| Atribuível a Interesses Sem Controlo | -0,3 | -0,3 | 8,2% | -0,3 | 11,4% |

(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 e a participação de 21,21% na Probe.ly;

(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

| | 1T21 | 1T22 | Δ 22/21 | 4T21 | q.o.q. |
|--|----------------|----------------|-------------|----------------|--------------|
| Total Ativo Líquido | 1 226,8 | 1 338,0 | 9,1% | 1 316,9 | 1,6% |
| Ativo Não Corrente | 954,6 | 985,5 | 3,2% | 990,7 | -0,5% |
| Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis e Direitos de Uso | 20,0 | 18,6 | -6,7% | 18,5 | 1,0% |
| Goodwill | 14,5 | 14,5 | 0,0% | 14,5 | 0,0% |
| Investimentos | 895,8 | 930,6 | 3,9% | 934,6 | -0,4% |
| Ativos por Impostos Diferidos | 16,2 | 15,8 | -2,6% | 16,0 | -0,9% |
| Outros | 8,1 | 5,9 | -27,1% | 7,1 | -16,9% |
| Ativo Corrente | 272,2 | 352,5 | 29,5% | 326,2 | 8,1% |
| Clientes | 18,0 | 12,0 | -33,4% | 14,5 | -17,1% |
| Liquidez | 229,3 | 309,5 | 35,0% | 289,3 | 7,0% |
| Outros | 24,9 | 31,0 | 24,7% | 22,4 | 38,6% |
| Capital Próprio | 1 125,6 | 1 230,2 | 9,3% | 1 206,8 | 1,9% |
| Atribuível ao Grupo | 1 112,8 | 1 222,3 | 9,8% | 1 195,9 | 2,2% |
| Interesses Sem Controlo | 12,8 | 7,9 | -38,2% | 10,9 | -27,9% |
| Total Passivo | 101,3 | 107,8 | 6,5% | 110,0 | -2,0% |
| Passivo Não Corrente | 42,8 | 52,9 | 23,4% | 56,7 | -6,8% |
| Empréstimos | 1,9 | 1,0 | -47,1% | 1,3 | -21,0% |
| Provisões | 0,7 | 0,6 | -15,8% | 0,6 | 13,1% |
| Outros | 40,2 | 51,2 | 27,4% | 54,9 | -6,6% |
| Passivo Corrente | 58,4 | 55,0 | -5,9% | 53,3 | 3,0% |
| Empréstimos | 3,1 | 3,7 | 18,7% | 3,0 | 24,4% |
| Fornecedores | 17,0 | 10,4 | -39,2% | 12,1 | -14,2% |
| Outros | 38,3 | 40,9 | 6,9% | 38,3 | 6,8% |
| CAPEX Operacional ⁽¹⁾ | 1,1 | 1,7 | 46,1% | 2,5 | -32,5% |
| CAPEX Operacional como % Vol. Negócios | 6,8% | 9,3% | 2,5pp | 10,8% | -1,5pp |
| CAPEX Total | 4,0 | 10,1 | 152,8% | 20,7 | -51,5% |
| EBITDA subjacente-CAPEX Operacional | -2,0 | -3,0 | -50,9% | -3,6 | 16,7% |
| Dívida Bruta | 19,1 | 17,0 | -10,6% | 17,0 | 0,0% |
| Dívida Líquida | -210,2 | -292,4 | -39,1% | -272,3 | -7,4% |

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

FCF Alavancado

Milhões de euros

| FREE CASH FLOW ALAVANCADO | 1T21 | 1T22 | Δ 22/21 | 4T21 | q.o.q. |
|--|-------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| EBITDA subjacente -CAPEX Operacional | -2,0 | -3,0 | -50,9% | -3,6 | 16,7% |
| Varição de Fundo de Maneio | -1,0 | 14,5 | - | 7,3 | 97,3% |
| Itens não Monetários e Outros | 0,2 | -15,4 | - | -2,8 | - |
| Cash Flow Operacional | -2,8 | -3,9 | -38,8% | 1,0 | - |
| Investimentos | -2,8 | 24,9 | - | -9,2 | - |
| Dividendos e distribuição de outras reservas | 0,0 | 0,0 | - | 74,7 | -100,0% |
| Resultados Financeiros | 0,2 | 3,4 | - | 0,3 | - |
| Impostos | 0,5 | -4,5 | - | 0,7 | - |
| FCF⁽¹⁾ | -4,9 | 20,0 | - | 67,5 | -70,4% |

(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

