

RESULTADOS CONSOLIDADOS

1T20



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

1. Principais Destaques

Receitas de serviço a crescer 10,8% face ao 1T19, compensando parcialmente a queda na revenda de tecnologia, e com evolução positiva de rentabilidade

NOS com Resultado Líquido negativo devido aos impactos da pandemia COVID-19, nomeadamente o registo de significativos itens não recorrentes

Sólido crescimento nas receitas de serviços de cibersegurança na área de Tecnologia

2. Resultados Consolidados Sonaecom

Nota introdutória:

Desde o seu surgimento na Europa, no início de 2020, e em particular desde o confinamento formal nacional declarado a 18 de março, que o Conselho de Administração tem acompanhado em pormenor e com grande preocupação todos os desenvolvimentos relacionados com a pandemia Covid-19, seguindo atentamente a posição das entidades competentes internacionais, nomeadamente da Organização Mundial da Saúde e da European Centre for Disease Prevention and Control, bem como da Direção Geral de Saúde Portuguesa.

Considerando o nível de risco existente, foi desenvolvido um modelo de governo próprio para a gestão desta crise, em alinhamento com os vários negócios, dependente do nível de risco definido a cada momento. Foram acionados, definidos ou desenvolvidos planos de prevenção/contingência, abrangendo toda a organização, desde as operações, às estruturas centrais e foram identificadas um conjunto de medidas de mitigação do risco.

Nesse sentido e considerando o risco elevado de contágio e propagação do vírus, foram definidas e comunicadas ações obrigatórias, bem como recomendações para todos os colaboradores, tais como proibição de todas as viagens; desaconselhamento de realização/participação em congressos, feiras, exposições e formações alargadas; divulgação de cuidados a ter na higienização das mãos e de medidas de etiqueta respiratória; procedimentos de teletrabalho/trabalho remoto, assegurando para o efeito - e em função da criticidade identificada - a existência de computadores portáteis e acesso à internet para os colaboradores, entre muitos outros.

Até ao momento, as operações dos negócios do Grupo foram afetadas em níveis muito diferentes:

- A área de tecnologia não sentiu impactos significativos decorrentes desta situação nos resultados do 1T20, mas sabemos que a magnitude e o grau de incerteza que um evento desta natureza envolve poderá ter reflexos negativos nos próximos trimestres, nomeadamente nas receitas de *Professional Services*, na revenda de tecnologia (quer pela redução na procura, quer pela quebra no abastecimento) e no valor de algumas participações minoritárias.
- Na NOS, os principais impactos operacionais da pandemia nas receitas do 1T20 foram sentidos nomeadamente em: i) Exibição Cinematográfica e Audiovisuais: encerramento completo dos cinemas NOS em 16 de março e adiamento de diversas estreias de filmes; ii) Roaming e chamadas internacionais: o tráfego e as receitas foram impactados pelas restrições impostas às viagens internacionais; iii) Canais de desporto premium: redução nas receitas, devido à oferta das mensalidades, dada a ausência de eventos desportivos em direto; e iv) Equipamentos: quebra nas vendas devido ao encerramento de toda a atividade de retalho, nomeadamente de centros comerciais e restrições gerais à circulação.
- A atividade do Público foi materialmente impactada, nomeadamente a venda de jornais, com o fecho da maioria dos pontos de venda, e as receitas de publicidade.

A propagação da COVID-19 tem provocado quedas históricas no mercado de capitais e instabilidade no valor dos ativos em todas as bolsas mundiais.

O potencial impacto que esta situação possa ter depende do nível de evolução e contágio do vírus, sendo difícil efetuar projeções. No entanto, nesta fase, dado o abrandamento progressivo das medidas restritivas na Europa, ainda esperamos um 2T desafiador, mas com esperança num 3T e 4T gradualmente mais normalizados. Atendendo à estrutura de capitais da sociedade, com um valor relevante em caixa e depósitos bancários e reduzido montante de dívida remunerada, não se estimam alterações materiais na liquidez da Sociedade. Além disso, continuaremos a implementar todas as medidas que se considerem adequadas para minimizar os seus impactos, em linha com a recomendação das entidades competentes e no melhor interesse de todos os nossos stakeholders.



A área de Telecomunicações, com uma participação de 50% na ZOPT – consolidada através do Método de Equivalência Patrimonial – a qual detém uma participação de 52,15% na NOS, apresentou um resultado negativo devido aos impactos da pandemia COVID-19, nomeadamente, o registo de significativos itens não recorrentes e o abrandamento na atividade, em particular nos segmentos de Exibição Cinematográfica e Audiovisuais e de Wholesale.

Durante o 1T20, a área de Tecnologia continuou a alargar o seu portefólio, entrando no capital de uma nova empresa tecnológica de retalho e reforçou o investimento em algumas empresas do portefólio.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios consolidado do 1T20 atingiu os 29,4 milhões de euros, diminuindo 14,7% quando comparado com o 1T19. Esta evolução negativa teve o contributo quer da área de media quer de tecnologia, particularmente esta última, devido ao negócio transaccional de produtos terceiros.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais ascenderam a 32,0 milhões de euros, 14,2% abaixo do valor registado no 1T19. Os Custos com Pessoal cresceram 2,1% e os Custos Comerciais diminuíram 30,8% para 14,6 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo decréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com a diminuição das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 19,6%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA

O EBITDA total, apesar de uma ligeira melhoria do EBITDA Subjacente, diminuiu e foi negativo em 3,3 milhões de euros, explicado pela diminuição dos resultados de equivalência patrimonial e pelos itens não recorrentes.

No 1Q19, os itens não recorrentes ascenderam a 5,2 milhões de euros, devido à mais valia gerada pela venda da Saphety.

Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, diminuíram para 1,1 milhões de euros negativos.

Resultado Líquido

O EBIT da Sonaecom diminuiu de 9,4 milhões de euros positivos no 1T19 para 5,5 milhões de euros negativos, explicado pelo menor nível de EBITDA e pelo maior nível de depreciações.

O EBT da Sonaecom diminuiu de um valor de 9,6 milhões de euros positivos para um valor de 6,0 milhões de euros negativos, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 0,2 milhões de euros, que compara com um valor de 0,1 milhões de euros no 1T19, impactado pelos ajustamentos ao justo valor em alguns dos ativos dos Fundos Armilar (AVP).

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 4,5 milhões de euros negativos, abaixo dos 11,1 milhões de euros positivos no 1T19.

CAPEX Operacional

O CAPEX Operacional da Sonaecom diminuiu para 1,3 milhões de euros, representando 4,5% do Volume de Negócios, 4,9 p.p. abaixo do valor do 1T19. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 0,7 milhões de euros, 0,5 milhões de euros abaixo do 1T19.

Estrutura de Capital

A posição de *cash* totalizou 232,5 milhões de euros, apresentando um decréscimo de 3,9 milhões de euros desde dezembro de 2019. Excluindo os impactos da IFRS16, a posição de *cash* seria de 246,7 milhões de euros, 4,0 milhões abaixo de dezembro de 2019, impulsionada por 3,7 milhões de euros de investimentos.

2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 345,4 milhões de euros no 1T20, um decréscimo de 3,0% face ao 1T19.

O EBITDA alcançou 152,7 milhões de euros, uma diminuição de 4,6% face ao 1T19, representando uma margem EBITDA de 44,2%.

O CAPEX excluindo leasings atingiu 88,2 milhões de euros no 1T20, um acréscimo de 1,1% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 11,5%.

No final do 1T20, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.311,1 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 1,9x EBITDA, e com uma maturidade média de 3,0 anos.

A NOS publicou os resultados do 1T20 a 6 de maio de 2020, os quais estão disponíveis em www.nos.pt.

Durante o 1T20, a cotação da ação da NOS desvalorizou 36,4%, de €4,800 para €3,052 que compara com uma desvalorização de 22,0% do PSI20.

Indicadores Operacionais

Indicadores Operacionais ('000)	1T19	1T20	Δ 20/19	4T19	q.o.q.
RGUs Totais	9 508,5	9 707,9	2,1%	9 687,3	0,2%
RGUs Convergentes e Integrados	4 521,0	4 753,7	5,1%	4 704,5	1,0%

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	1T19	1T20	Δ 20/19	4T19	q.o.q.
Volume de Negócios	355,9	345,4	-3,0%	366,4	-5,7%
EBITDA	160,2	152,7	-4,6%	135,9	12,4%
Margem EBITDA (%)	45,0%	44,2%	-0,8pp	37,1%	7,1pp
Resultado Líquido	42,5	-10,4	-	5,4	-
CAPEX excluindo contratos de leasing	87,3	88,2	1,1%	99,7	-11,5%
EBITDA-CAPEX excluindo contratos de leasin	72,9	64,5	-11,5%	36,2	78,1%

*as contas de 2019 e do 1T20 foram ajustadas para refletir o anúncio da venda da NICS no dia 1 de abril de 2020, ainda pendente de aprovação regulatória.

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 e o Fundo Vector I, quatro empresas sob controlo – S21Sec, Bizdirect, Inovretail e Excellium - que geraram cerca de 44,6% das suas receitas fora do mercado Português, estando 71,8% do total dos seus 677 colaboradores localizados fora de Portugal.

Empresas sob Controlo

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

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

A Excellium, líder de mercado no Luxemburgo, é uma empresa fornecedora de serviços geridos de segurança, com presença na Bélgica e contando com mais de 100 especialistas. O investimento da Sonae IM, realizado no final de 2018, visava acelerar o crescimento através de um aumento de capital e aquisição de uma participação maioritária.

Este investimento, juntamente com a participação na S21Sec, torna o grupo de cibersegurança da Sonae IM um dos mais relevantes “*pure players*” de serviços de cibersegurança na Europa, contando com mais de 500 profissionais e com presença direta em 13 cidades de 6 países.

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

A Bizdirect é uma empresa tecnológica que se posiciona como um *player* de referência na comercialização de soluções de IT, na gestão de contratos corporativos e na integração de soluções empresariais baseados em tecnologia Microsoft.

Durante o 1T20, 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 4,6% 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 um *company builder studio* cujo objetivo é transformar a criação de novas empresas e a forma como as empresas lidam com a inovação. A Bright Pixel gere todo o ciclo de vida, desde as fases de experimentação e laboratório que têm como objetivo identificar ideias e projetos que devam integrar o seu programa de incubação. Investe e apoia o desenvolvimento de projetos criados internamente bem como de *startups* convidadas, no seu *roadmap* de desenvolvimento de produto e lançamento no mercado.

A Bright Pixel investe também em eventos, como o *Pixels Camp*, de forma a aproximar a sua atividade da comunidade tecnológica assim como promover uma relação estreita com os parceiros, desenvolvendo rápidas provas de conceito capazes de resolver as necessidades tecnológicas e de negócio nas áreas de retalho, *media*, cibersegurança e telecomunicações.

Participações Minoritárias (lista não exaustiva)

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

A **ArcticWolf** é uma empresa americana, pioneira global no mercado de SOC-as-a-Service com tecnologia de ponta para gestão de deteção e resposta (MDR), numa combinação única de tecnologia e serviços que rapidamente detetam e contêm ameaças. Os investidores tecnológicos americanos Lightspeed Venture Partners e Redpoint juntaram-se à Sonae IM e à Knollwood Investment Advisory na ronda de financiamento Série B. Durante 2018, a empresa fechou uma ronda de financiamento Série C de 45 milhões de dólares e, no final de 2019, lançou uma nova ronda Série D de 60 milhões de dólares, a qual foi encerrada no início de 2020 com uma valorização significativamente mais elevada. A Sonae IM participou em ambas as rondas, reforçando a sua participação.

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

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

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

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

A **Visenze** é uma empresa sediada em Singapura que oferece soluções inteligentes de reconhecimento de imagem que facilitam a ação de pesquisa dos consumidores. Os retalhistas usam o ViSenze para converter imagens em oportunidades imediatas de busca de produtos, melhorando as taxas de conversão. As empresas de 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.

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

A **Continuum Security** é uma empresa sediada em Espanha, com uma plataforma de segurança aplicacional para detetar vulnerabilidades no início do processo de desenvolvimento das aplicações. Com o objetivo de concretizar os seus planos de expansão internacional, a empresa lançou uma ronda de investimento de 1,5 milhões de euros, liderada pela Swaanlaab Venture Factory e participada pela JME Venture Capital e pela Sonae IM.

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

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

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

Indicadores Financeiros

Milhões de euros

TECNOLOGIA - DEM. RESULTADOS	1T19 ^(R)	1T20	Δ 20/19	4T19	q.o.q.
Volume de Negócios	30,7	25,7	-16,2%	25,5	0,8%
Receitas de Serviço	9,9	11,0	11,6%	10,5	4,7%
Vendas	20,8	14,7	-29,3%	15,0	-1,9%
Outras Receitas	0,4	0,3	-33,4%	0,6	-57,7%
Custos Operacionais	32,6	27,5	-15,4%	28,4	-3,2%
Custos com Pessoal	8,6	8,9	4,3%	9,3	-4,3%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	20,3	14,0	-31,2%	13,8	1,0%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	3,6	4,6	26,6%	5,3	-12,0%
EBITDA subjacente ⁽³⁾	-1,5	-1,5	3,0%	-0,2	-
Margem EBITDA subjacente (%)	-4,9%	-5,7%	-0,8pp	-0,9%	-4,8pp
CAPEX Operacional ⁽⁴⁾	2,4	1,1	-54,8%	2,8	-62,5%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	7,7%	4,1%	-3,5pp	11,1%	-7,0pp
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-3,9	-2,5	34,5%	-3,1	17,7%
CAPEX Total	9,9	4,8	-51,3%	12,5	-61,5%

(1) Custos Comerciais = Custo das Vendas + Custos de Marketing e Vendas; (2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos; (3) Inclui os negócios integralmente consolidados na área Tecnológica; (4) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros; (R) Os valores foram reexpressos de forma a refletirem a estrutura da Sonaecom após a venda da Saphety e da WeDo.

Volume de Negócios

O Volume de Negócios diminuiu 16,2% face ao 1T19, impulsionado pelo decréscimo no negócio transaccional de produtos terceiros. As Receitas de Serviço, maioritariamente os serviços de cibersegurança, a apresentar um crescimento de dois dígitos face ao 1T19.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais diminuíram 15,4% registando 27,5 milhões de euros, explicado maioritariamente pelo decréscimo de 31,2% dos Custos Comerciais, alinhados com o menor nível de Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 26,6%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

EBITDA subjacente

O EBITDA subjacente foi negativo em 1,5 milhões de euros, 3,0% melhor que o 1T19.

EBITDA subjacente -CAPEX Operacional

O EBITDA subjacente-CAPEX Operacional situou-se nos 2,5 milhões de euros negativos, apresentando um aumento face ao 1T19, maioritariamente como consequência do menor nível de CAPEX Operacional, mas também devido a um EBITDA ligeiramente superior. Excluindo os impactos da IFRS16, o CAPEX operacional teria atingido 0,5 milhões de euros, 0,5 milhões de euros abaixo do 1T19.

2.3 Media

Durante o 1T20, o Público continuou a executar a sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a presença em plataformas *online* e continuou a lançar importantes iniciativas que têm vindo a reforçar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa.

O início do ano foi marcado pela relevante melhoria no negócio *online* e pela performance estável no *offline*. Desde o começo da pandemia e das medidas restritivas relacionadas, a atividade do Público foi materialmente impactada, nomeadamente a venda de jornais, com o fecho da maioria dos pontos de venda, e as receitas de publicidade, com o corte nos custos de marketing implementado na generalidade das empresas.

O desempenho positivo das subscrições *online* e publicidade *online* não foi suficiente para mitigar a evolução negativa das receitas do *offline*, que se traduziu numa redução geral das receitas de 3,8%, quando comparadas com o 1T19.

3. Eventos Subsequentes

Arresto preventivo de 26,075% do capital social da NOS, SGPS, S.A.

No dia 4 de abril de 2020, a SONAECOM, foi informada pela sua participada ZOPT da comunicação recebida do Tribunal Central de Instrução Criminal de Lisboa ('Tribunal') de proceder ao arresto preventivo de 26,075% do capital social da NOS, correspondente a metade da participação social na NOS detida pela ZOPT e, indiretamente, pelas empresas Unitel International Holdings, BV e Kento Holding Limited", controladas pela Eng.ª Isabel dos Santos. Nos termos da referida comunicação, as ações arrestadas (134 322 268,5 ações) ficam privadas do exercício de direito de voto e do direito a receber dividendos, devendo estes últimos ser depositados na Caixa Geral de Depósitos, S.A. à ordem do Tribunal. A outra metade da participação da ZOPT no capital social da NOS, correspondente a idêntica percentagem de 26,075% — e que, pelo menos em linha com o critério utilizado pelo Tribunal, corporiza os 50% detidos na ZOPT pela SONAECOM — não foi objeto do arresto, nem os direitos que lhe são inerentes foram alvo de qualquer limitação.

Apesar de a ZOPT não ter sido notificada dos fundamentos do arresto preventivo, com base na informação preliminar que dispõem, é entendimento do conselho de administração da ZOPT e da SONAECOM que a medida de arresto decretada é ilegítima e ofende diversos direitos fundamentais da ZOPT, não sendo legalmente passível de determinar a privação de direitos de voto, nem sequer de inibir o titular das ações arrestadas de continuar a exercer esses direitos, privação essa que entendemos por isso, ser nula e de nenhum efeito. Pelo exposto, os conselhos de administração da ZOPT e da SONAECOM consideram estar reunidas as condições de controlo da ZOPT sobre a NOS, não tendo a referida medida de arresto efeitos materiais sobre o controlo desta sociedade

A ZOPT está, assim, a adotar os procedimentos necessários ao levantamento do arresto, tendo já deduzido embargos de terceiro no âmbito do referido processo.

Venda da NOS International Carrier Services (NICS) à Tofane Global

No início de abril, a NOS anunciou que tinha celebrado um acordo com a Tofane Global, S.A.S. para a venda da totalidade do capital social da NOS International Carrier Services S.A. à iBasis, subsidiária inteiramente detida pela Tofane e outro, de prestação às empresas do Grupo NOS de serviços de wholesale de voz e SMS internacionais, que eram anteriormente prestados pela NOS ICS. A conclusão deste acordo está sujeita à não oposição por parte da Autoridade da Concorrência. Considerando que a aprovação da transação ocorreu antes de 31 de março de 2020, as contas da NOS foram reexpressas para o 1T20 e para o ano de 2019.

Alienação da NOS Towering, S.A.

A NOS anunciou que celebrou um acordo para a venda de 100% do capital social da NOS Towering S.A. à Cellnex, compreendendo a venda de aproximadamente 2.000 sites (torres e *rooftops*). As partes celebraram também um acordo de longa duração que concerne a prestação, por parte da Cellnex, de serviços de hosting da rede ativa da NOS nas infraestruturas passivas adquiridas, pelo período de 15 anos, renovável automaticamente por iguais períodos. Adicionalmente, o acordo prevê um aumento de perímetro de até 400 sites adicionais ao longo dos próximos 6 anos. A concretização dos referidos acordos fica subordinada à satisfação das condições habituais neste tipo de transação, nomeadamente, se aplicável, a não oposição por parte da Autoridade da Concorrência. Esta operação, que será contabilizada como uma transação de venda e subsequente locação, foi aprovada após 31 de março de 2020.

4. Anexo

Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	1T19 ^(R)	1T20	Δ 20/19	4T19	q.o.q.
Volume de Negócios	34,4	29,4	-14,7%	29,8	-1,5%
Receitas de Serviço	11,5	12,7	10,8%	12,3	3,8%
Vendas	22,9	16,6	-27,5%	17,5	-5,2%
Outras Receitas	0,5	0,4	-24,0%	0,9	-53,7%
Custos Operacionais	37,3	32,0	-14,2%	34,0	-5,8%
Custos com Pessoal	11,2	11,4	2,1%	12,1	-5,4%
Custos Comerciais ⁽¹⁾	21,1	14,6	-30,8%	14,9	-1,8%
Outros Custos Operacionais ⁽²⁾	5,0	6,0	19,6%	7,0	-14,9%
EBITDA	11,5	-3,3	-	-6,8	51,4%
EBITDA subjacente ⁽³⁾	-2,3	-2,1	9,1%	-1,2	-80,0%
Itens não recorrentes ⁽⁴⁾	5,2	-0,1	-	-2,1	94,1%
MEP ⁽⁵⁾	9,3	-1,1	-	-3,6	69,5%
Unidades descontinuadas ⁽⁶⁾	-0,6	0,0	100,0%	0,0	-100,0%
Margem EBITDA subjacente (%)	-6,8%	-7,2%	-0,4pp	-3,9%	-3,3pp
Depreciações e Amortizações	2,1	2,2	4,4%	3,9	-43,8%
EBIT	9,4	-5,5	-	-10,8	48,7%
Resultados Financeiros	0,1	-0,5	-	-0,1	-
Proveitos Financeiros	0,5	0,7	34,9%	0,8	-12,0%
Custos Financeiros	0,4	1,2	-	0,9	36,1%
EBT	9,6	-6,0	-	-10,8	44,4%
Impostos	1,1	0,7	-34,0%	-0,1	-
Resultado direto	10,6	-5,3	-	-10,9	51,2%
Resultado indireto⁽⁷⁾	0,1	0,2	117,0%	27,7	-99,3%
Resultado Líquido	10,7	-5,1	-	16,8	-
Atribuível ao Grupo	11,1	-4,5	-	17,6	-
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,3	-0,6	-88,8%	-0,8	24,9%

(1) Custos Comerciais = Custo das Vendas + Custos de Marketing e Vendas;

(2) Outros Custos Operacionais = Serviços Subcontratados + Despesas Gerais e Administrativas + Provisões + Outros Custos;

(3) Inclui os negócios integralmente consolidados pela Sonaecom;

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

(5) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 50% na SIRS, a participação de 50% na Big Data, a participação de 50% na ZOPT, a participação de 40% na Alfaro, a participação de 27,45% na Secucloud, a participação de 22,88% na Probe.ly e a participação de 20% na Suricate Solutions;

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

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

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

Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	1T19 ^(R)	1T20	Δ 20/19	4T19	q.o.q.
Total Ativo Líquido	1.219,4	1.195,7	-1,9%	1.203,0	-0,6%
Ativo Não Corrente	921,1	898,5	-2,5%	897,4	0,1%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis e Direitos de Uso	45,7	21,9	-52,0%	23,0	-4,6%
Goodwill	36,6	14,5	-60,3%	14,5	0,0%
Investimentos	823,4	848,7	3,1%	847,6	0,1%
Impostos Diferidos Ativos	10,6	4,2	-60,6%	4,3	-1,2%
Outros	4,7	9,1	93,8%	8,0	13,6%
Ativo Corrente	298,3	297,2	-0,4%	305,6	-2,7%
Clientes	42,0	20,1	-52,0%	27,2	-26,0%
Liquidez	224,2	251,0	12,0%	255,9	-1,9%
Outros	32,1	26,1	-18,8%	22,5	15,9%
Capital Próprio	1.079,6	1.067,1	-1,2%	1.072,5	-0,5%
Atribuível ao Grupo	1.079,7	1.068,2	-1,1%	1.073,1	-0,5%
Interesses Sem Controlo	-0,1	-1,0	-	-0,6	-63,8%
Total Passivo	139,8	128,6	-8,0%	130,5	-1,4%
Passivo Não Corrente	61,1	71,3	16,7%	71,7	-0,6%
Empréstimos Bancários	2,7	3,1	13,4%	3,3	-7,1%
Provisões para Outros Riscos e Encargos	23,3	30,8	32,2%	30,8	-0,1%
Outros	35,1	37,4	6,7%	37,6	-0,4%
Passivo Corrente	78,7	57,3	-27,2%	58,8	-2,5%
Empréstimos	3,3	1,0	-70,6%	1,5	-37,0%
Fornecedores	19,7	19,1	-2,8%	19,0	0,3%
Outros	55,8	37,2	-33,2%	38,2	-2,5%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	3,2	1,3	-59,1%	4,7	-72,3%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	9,3%	4,5%	-4,9pp	15,9%	-11,4pp
CAPEX Total	10,7	5,1	-52,9%	14,4	-64,8%
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-5,5	-3,4	38,2%	-5,9	42,0%
Dívida Bruta	23,5	18,5	-21,2%	19,4	-4,8%
Dívida Líquida	-200,7	-232,5	-15,8%	-236,5	1,7%

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros;

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

O Balanço do 1T19 foram ajustados devido à revisão da alocação do preço de aquisição da Excellium, de acordo com o previsto na IFRS3.

FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	1T19 ^(R)	1T20	Δ 20/19	4T19	q.o.q.
EBITDA subjacente -CAPEX Operacional	-5,5	-3,4	37,9%	-5,9	41,8%
Variação de Fundo de Maneio	0,3	3,1	-	0,1	-
Items não Monetários e Outros	1,2	0,3	-73,6%	6,5	-95,3%
Cash Flow Operacional	-4,1	-0,1	98,4%	0,6	-
Investimentos	1,6	-3,7	-	-11,3	66,9%
Dividendos	0,0	0,0	-	0,0	-
Resultados Financeiros	0,3	-0,1	-	-0,1	12,1%
Impostos	0,5	0,7	39,8%	0,8	-19,1%
FCF⁽¹⁾	-1,7	-3,2	-89,0%	-9,9	67,5%

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

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

A Sonaecom SGPS está admitida à negociação na Euronext Stock Exchange. Informação sobre a sociedade pode também ser consultada na Reuters através do símbolo SNC.LS e na Bloomberg através do símbolo SNC:PL.

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de fatores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação do setor das telecomunicações, condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflitam as nossas expectativas atuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas e, em geral, todos os utilizadores deste documento, são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados em, ou subentendidos, ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Não assumimos nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no website da Sonaecom

www.sonae.com

Contacto para os Investidores

investor-relations@sonae.com

Tlf: +351 22 013 23 49