

# RESULTADOS CONSOLIDADOS

9M21



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



# 1. Principais Destaques

**Volume de Negócios** consolidado a crescer 5,5% para 53,7 milhões de euros, com contributos positivos de todas as empresas do portefólio.

Forte desempenho do **EBITDA**, alcançando 46,2 milhões de euros. As mais-valias geradas na venda parcial da Arctic Wolf, na venda da participação na CB4 e na venda da Bizdirect, juntamente com uma melhoria do contributo da ZOPT e com uma melhoria de rentabilidade em todas as unidades de negócio da Sonaecom, a justificarem este significativo crescimento.

A **NOS** a apresentar uma aceleração no desempenho operacional do segmento Telco e uma recuperação do segmento de Cinemas e Audiovisuais. O 3T foi o trimestre mais forte em termos de crescimento líquido de RGUs dos últimos 5 anos.

O **Resultado Líquido** (atribuível ao Grupo) atingiu 67,9 milhões de euros, claramente acima dos 9M20, refletindo não só o desempenho positivo ao nível do EBITDA, mas também as valorizações do portefólio registadas em resultados indiretos.

**Estrutura de capital** confortável com uma posição de *cash* de 204,6 milhões de euros.

# 2. Resultados Consolidados Sonaecom

## Notas introdutórias:

*No 1S21, e na sequência do acordo celebrado com a Claranet Portugal, S.A. para alienação da totalidade do capital social e dos direitos de voto da Bizdirect, anunciado a 1 de junho, a Bizdirect foi considerada uma unidade operacional descontinuada. No 3T21, a 16 de julho, esta transação foi concluída, após aprovação por parte da autoridade da concorrência competente e da verificação das demais condições estipuladas pelas partes.*

*Todos os períodos comparativos foram reexpressos para incluir os resultados da Bizdirect como uma unidade descontinuada na demonstração de resultados.*

---

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 uma evolução financeira positiva, com aceleração do desempenho operacional da área Telco e recuperação do segmento de Cinemas e Audiovisuais, este último impulsionado pelo regresso dos espectadores às salas de cinema.

O trimestre do segmento Telco foi marcado pelo crescimento líquido de RGUs, tendo sido o mais forte dos últimos 5 anos, pela evolução positiva das receitas dos segmentos residencial e B2B, sendo este último impulsionado por parcerias estratégicas e pelo lançamento de soluções inovadoras de TI, dados e *cloud*. Na área de Cinemas e Audiovisuais, com o gradual levantamento das medidas de confinamento no Verão e o regresso tão esperado dos *blockbusters* ao grande ecrã, a audiência nas salas de cinema começou a aumentar mês após mês.

Os níveis de investimento continuaram a refletir a estratégia de liderança em redes de nova geração, implementando FttH e preparando a rede móvel para o lançamento do 5G.

Finalmente, é importante mencionar que já em outubro, e após mais de 200 dias de licitação, terminou o leilão para atribuição de direitos de utilização de frequências das faixas 5G, com a NOS a ganhar a maior fração de espectro e a adquirir espectro em todas as faixas possíveis.

No que respeita à atividade do seu portefólio, a área de **Tecnologia**: i) alienou parte da sua participação na Arctic Wolf por um valor de 36,4 milhões de euros resultando numa mais-valia bruta de cerca de 12,3 milhões de euros; ii) entrou no capital da Sellforte, uma plataforma SaaS que mede a eficácia dos investimentos em marketing *online* e *offline*; iii) investiu na Portainer.io, uma das



plataformas de gestão de *containers* digitais mais populares a nível mundial; e, durante o 3T i) concluiu a alienação, em conjunto com os restantes acionistas, da totalidade do capital social e dos direitos de voto da Bizdirect à Claranet Portugal, S.A., com uma mais-valia bruta de 5,4 milhões de euros; ii) alienou a sua participação na CB4 com uma mais-valia bruta de 5,1 milhões de euros; iii) entrou no capital da Citcon, uma empresa com sede nos EUA, fornecedora líder de pagamentos com carteiras digitais (*mobile wallets*); e iv) reforçou a sua participação em algumas empresas do portefólio.

Os 9M21 foram também marcados por evoluções relevantes em algumas das suas participações minoritárias detidas indiretamente através dos fundos Armilar: i) Feedzai, que anunciou uma ronda Série D com uma valorização implícita que transformou a empresa num unicórnio; ii) Outsystems que anunciou um aumento de capital de 150 milhões de dólares, co-liderado pela Abdiel Capital e pela Tiger Global, numa avaliação implícita de 9,5 biliões de dólares; e iii) Safetypay que aguarda aprovações regulatórias para ser adquirida pela Paysafe com uma avaliação implícita de 441 milhões de dólares. Em relação à Arctic Wolf, a empresa anunciou recentemente uma ronda de financiamento de 150 milhões de dólares, por atuais e novos investidores, com uma avaliação implícita de 4,3 biliões de dólares. As rondas de financiamento da Outsystems e da Arctic Wolf são um bom sinal da forte evolução e potencial destas empresas.

### **Volume de Negócios**

O Volume de Negócios consolidado dos 9M21 atingiu os 53,7 milhões de euros, aumentando 5,5% quando comparado com os 9M20. Esta evolução positiva foi impulsionada quer pela área de Media quer pela área de Tecnologia, tendo esta última um crescimento de 6,4% face ao ano anterior.

### **Custos Operacionais**

Os Custos Operacionais ascenderam a 60,4 milhões de euros, 6,7% acima do valor registado nos 9M20. Os Custos com Pessoal aumentaram 8,0% e os Custos Comerciais diminuíram 1,6% para 11,1 milhões de euros, maioritariamente justificado pelo decréscimo do Custo das Vendas, e alinhado com a diminuição das Vendas. Os Outros Custos Operacionais aumentaram 10,6%, maioritariamente devido ao aumento dos Serviços Subcontratados.

### **EBITDA**

O EBITDA total aumentou de 8,0 milhões de euros para 46,2 milhões de euros, explicado essencialmente pelos itens não recorrentes e pelo aumento dos resultados de equivalência patrimonial, mas também por melhorias na rentabilidade do portefólio.

Nos 9M21, os itens não recorrentes ascenderam a 21,2 milhões de euros, essencialmente impulsionados pelas mais-valias geradas pelas vendas da Arctic Wolf, CB4 e Bizdirect. Nos 9M20, os itens não recorrentes ascenderam a 9,6 milhões de euros negativos, essencialmente impulsionados pela menos-valia resultante de amortização de unidades de participação detidas no fundo Armilar Venture Partners II.

Os resultados de equivalência patrimonial, impulsionados principalmente pelo contributo da ZOPT que, por sua vez, depende do Resultado Líquido da NOS, ascenderam a 28,6 milhões de euros.

O EBITDA subjacente beneficiou de evoluções positivas tanto na área de Media como na área de Tecnologia.

### **Resultado Líquido**

O EBIT da Sonaecom aumentou de 1,6 milhões de euros nos 9M20 para 40,8 milhões de euros, explicado pelo maior nível de EBITDA e pelo menor nível de depreciações.

O EBT da Sonaecom aumentou de um valor de 0,9 milhões de euros para um valor de 41,0 milhões de euros, explicado pelo desempenho ao nível do EBIT e pelos Resultados Financeiros.

O Resultado Indireto atingiu um valor de 29,5 milhões de euros, positivamente impactado pelos ajustamentos ao justo valor dos ativos do portefólio, principalmente na Armilar Venture Funds, essencialmente relacionadas com a Feedzai e a Safetypay. O valor de 22,4 milhões de euros nos 9M20 é maioritariamente justificado pelo aumento de valor na Arctic Wolf, no seguimento da ronda série E que transformou a empresa num unicórnio.

O Resultado Líquido atribuível ao Grupo fixou-se em 67,9 milhões de euros, acima dos 28,7 milhões de euros apresentados nos 9M20.

### **CAPEX Operacional**

O CAPEX Operacional da Sonaecom aumentou para 4,4 milhões de euros, representando 8,1% do Volume de Negócios, 1,2 p.p. acima do valor dos 9M20. Excluindo o impacto da IFRS16, o CAPEX Operacional seria de 2,2 milhões de euros, 0,3 milhões de euros abaixo dos 9M20.

### **Estrutura de Capital**

A posição de *cash* totalizou 204,6 milhões de euros e, excluindo a diminuição gerada pelo montante de liquidez já alocado a ativos detidos para venda (Bizdirect), apresentou um decréscimo de 2,1 milhões de euros face a dezembro de 2020. Excluindo os *leasings*, a posição de *cash* seria de 217,9 milhões de euros, 3,3 milhões de euros abaixo de dezembro de 2020, impulsionada essencialmente por 34,9 milhões de euros de aumento líquido resultante da atividade de investimento, pela distribuição de dividendos de 29,7 milhões de euros e por *cash-flow* operacional, financeiros e impostos negativos de 7,0 milhões de euros.

## 2.1 Telecomunicações

As Receitas Operacionais da NOS registaram 1.044,9 milhões de euros nos 9M21, um aumento de 3,1% face aos 9M20.

O EBITDA alcançou 477,7 milhões de euros, um aumento de 1,4% face aos 9M20, representando uma margem EBITDA de 45,7%.

O CAPEX excluindo leasings atingiu 310,1 milhões de euros nos 9M21, um aumento de 15,0% quando comparado com o período homólogo. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o EBITDA-CAPEX diminuiu 16,8%.

No final dos 9M21, a Dívida Líquida Total, incluindo leasings e contratos de longo prazo (de acordo com a IFRS16) totalizou 1.431,3 milhões de euros. O rácio Dívida Financeira Líquida/EBITDA após pagamentos de leasings (últimos 4 trimestres) cifra-se atualmente em 1,7x EBITDA, e com uma maturidade média de 2,4 anos.

A NOS publicou os resultados dos 9M21 a 3 de novembro de 2021, os quais estão disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

Durante os 9M21, a cotação da ação da NOS valorizou 21,7%, de €2,858 para €3,478 que compara com uma valorização de 11,5% do PSI20.

### Indicadores Operacionais

Milhões de euros

Indicadores Operacionais ('000)	3T20	3T21	Δ 21/20	2T21	q.o.q.	9M20	9M21	Δ 21/20
RGUs Totais	9.871,8	10.147,1	2,8%	10.000,2	1,5%	9.871,8	10.147,1	2,8%
RGUs Convergentes e Integrados	4.890,7	5.146,3	5,2%	5.060,5	1,7%	4.890,7	5.146,3	5,2%

### Indicadores Financeiros

Milhões de euros

DESTAQUES NOS	3T20	3T21	Δ 21/20	2T21	q.o.q.	9M20	9M21	Δ 21/20
Volume de Negócios	346,9	366,5	5,6%	341,0	7,5%	1.013,6	1.044,9	3,1%
EBITDA	160,6	171,1	6,6%	154,4	10,8%	471,2	477,7	1,4%
Margem EBITDA (%)	46,3%	46,7%	0,4pp	45,3%	1,4pp	46,5%	45,7%	-0,8pp
Resultado Líquido	44,1	46,1	4,6%	43,3	6,5%	79,1	120,0	51,7%
CAPEX excluindo contratos de leasing	97,8	110,0	12,4%	104,1	5,6%	269,6	310,1	15,0%
EBITDA-CAPEX excluindo contratos de leasing	62,8	61,2	-2,6%	50,3	21,7%	201,6	167,7	-16,8%

## 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, três empresas sob controlo - S21Sec e Excellium (Grupo Maxive Cybersecurity) e Inovretail - que geraram mais de 85% das suas receitas fora do mercado Português, estando 80,4% do total dos seus 598 colaboradores localizados fora de Portugal.

Em termos de desempenho operacional, a Sonae IM continua a registar melhorias em Receitas e no EBITDA subjacente. Nos 9M21, o Volume de Negócios total aumentou 6,4% para 43 milhões de euros e o EBITDA subjacente melhorou 6,0%.



## 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 **InovRetail** é uma empresa de inovação de retalho que fornece soluções de *data science* e ferramentas digitais que fornecem previsões quantificáveis e recomendações acionáveis com impacto direto e sustentável nas principais métricas dos retalhistas. O principal produto da empresa é o *Staff Empowerment Solution*, uma solução baseada em SaaS que ajuda os retalhistas em três áreas chave, como a melhoria do desempenho das vendas; a otimização da experiência do cliente e o planeamento e programação avançados.

## Participações Minoritárias (lista não exaustiva)

**Armilar Venture Funds** são os 3 fundos de Capital de Risco nos quais a Sonae IM detém unidades de participação adquiridas ao Novo Banco. Com esta transação, concluída em dezembro de 2016, a Sonae IM reforçou o seu portefólio com participações relevantes em empresas de base tecnológica como a 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 Sonae IM, juntamente com os investidores tecnológicos americanos Lightspeed Venture Partners e Redpoint entrou no capital da empresa em 2017 durante uma ronda de financiamento Série B. Em 2018, a empresa fechou uma ronda de financiamento Série C de 45 milhões de dólares e, no final de 2019, lançou uma nova ronda Série D de 60 milhões de dólares. Em outubro de 2020, a empresa anunciou a concretização de mais uma ronda Série E no montante de 200 milhões de dólares a uma valorização de 1,3 bilhões de dólares. A ronda de financiamento foi liderada pela Viking Global Investors, com participação adicional da DTCP e investidores existentes. A Sonae IM participou em todas as rondas, reforçando a sua participação.

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

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

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 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 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 tinha como objetivo acelerar o desenvolvimento de produtos e duplicar o tamanho da equipa, à medida que a empresa cresce internacionalmente.

A **Sixgill** é líder no mercado de inteligência de cibersegurança na *deep* e *dark web*. A Sixgill ajuda as empresas da Fortune 500, instituições financeiras, governos e autoridades policiais a protegerem as suas finanças, as suas redes e a sua reputação de cyber ataques que existem na *deep*, *dark* e *surface webs*. A sua plataforma de tecnologia avançada consegue automatizar todas as fases do ciclo de inteligência — recolha, análise e disseminação de dados — providenciando as organizações com informação única e acionável para proteger os seus ativos dos vários cenários de ameaças cibernéticas, os quais estão em constante evolução. A Sixgill angariou 15 milhões de dólares numa segunda ronda de financiamento liderada pela Sonae IM e pela REV Venture Partners, com a participação da Our Crowd, tendo ainda os anteriores investidores, a Elron e Terra Venture Partners, igualmente participado na ronda de investimento.

A **Case on IT** é uma empresa espanhola que desenvolveu o Medux, uma solução de *machine learning* que permite a medição, prevenção e análise da qualidade dos serviços de rede fixa, móvel e televisão. A Medux mede a experiência do cliente em mercados que conjuntamente servem mais de 600 milhões de usuários em todo o mundo.

A **CiValue** é uma empresa israelita com escritórios em Nova Iorque, Paris e Telavive, e disponibiliza um produto *cloud-based* para marketing segmentado e um portal de fornecedores para retalhistas. A Sonae IM, juntamente com a Nielsen, liderou uma ronda de investimento Série A de 6 milhões de dólares.

A **Cellwize** é um fornecedor líder de soluções de automação e orquestração de redes móveis para empresas de telecomunicações, sediada em Israel. A Cellwize, através de uma plataforma de orquestração de serviço virtualizada, oferece soluções modulares para uma adoção ágil de capacidades para automação '*zero-touch*' na rede. Suporta operações de rede, especialmente devido ao aumento na densidade e complexidade da rede, impulsionado pela adoção do 5G. A Sonae IM investiu numa ronda de 15 milhões de dólares, liderada pela Deutsche Telekom Capital Partners. Em novembro de 2020, a empresa anunciou uma ronda de financiamento Série B de 32 milhões de dólares liderada pela Intel Capital e pela Qualcomm Ventures LLC com a participação da Verizon Ventures, da Samsung Next e dos investidores existentes.

A **IriusRisk** (anteriormente denominada Continuum Security) é uma empresa sediada em Espanha, com uma plataforma de segurança aplicacional para detetar vulnerabilidades no início do processo de desenvolvimento das aplicações. Com o objetivo de concretizar os seus planos de expansão internacional, a empresa lançou uma ronda de investimento de 1,5 milhões de euros, liderada pela Swaanlaab Venture Factory e participada pela JME Venture Capital e pela Sonae IM. Em setembro de 2020, a empresa anuncia o levantamento de uma ronda Série A de 6,7 milhões de dólares participada pela Paladin, 360CP, Swanlaab, JME Venture Capital e Sonae IM.

A **Jscrambler** é uma startup Portuguesa que desenvolve produtos de segurança para proteger a integridade de aplicações *web* ou *mobile* baseadas em JavaScript. Em 2018, a empresa lançou uma ronda de investimento, no montante de 2,3 milhões de dólares, a qual foi liderada pela Sonae IM, 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 Entrepreneur Award* 2017 e transitou de MVP (*Minimum Valuable Product*) para uma startup independente que deteta vulnerabilidades na segurança das aplicações *Web*.



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

A **Deepfence**, empresa com sede nos EUA, desenvolveu uma plataforma líder na proteção de aplicações *cloud-native*. A sua missão é fornecer uma plataforma unificada de segurança para *kubernetes*, máquinas virtuais e *serverless workloads*. A Deepfence garante a continuidade do negócio na presença de ameaças, detetando e respondendo a ataques sofisticados contra tecnologias *cloud-native*. A Deepfence levantou uma ronda de financiamento Série A de \$9,5 milhões liderada pela AllegisCyber, com a participação da Sonae IM e do atual investidor Chiratae Ventures.

A **Weaveworks**, empresa com sede nos EUA, tem uma plataforma que ajuda os seus clientes a adoptarem tecnologias *cloud-native*, dando-lhes capacidade para gerirem 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.

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*.

**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 liderada pela Norwest Venture Partners e pela Cota Capital com a participação da Sonae IM e da Sierra Venture.

## 2.3 Media

O Público continuou a consolidar a sua posição como fonte de informação de referência em língua Portuguesa, focado na sua estratégia digital, reforçando as suas competências digitais e a presença em plataformas *online*.

A aposta na qualidade do jornalismo, aliada a uma imagem inovadora e digital, tem reforçado o prestígio do Público com impactos positivos diretos, não só no número de assinaturas e visitas *online*, mas também na valorização da marca no mercado de publicidade. Nos últimos 9 meses, as receitas digitais aumentaram mais de 20% e já representam 35% das receitas totais, com forte desempenho tanto nas receitas de assinaturas como de publicidade. Este desempenho positivo contribuiu para uma evolução positiva ao nível do EBITDA.

## 3. Eventos Subsequentes

No dia 27 de outubro, terminou o leilão para a atribuição de frequências 5G, com a NOS a ser a empresa com maior quantidade de espectro adquirido e o mais elevado investimento de todos os participantes, cumprindo em absoluto todos os objetivos traçados na sua estratégia para a quinta geração de redes móveis.

## 4. Anexo

### Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros

DEM. RESULTADOS CONSOLIDADOS	3T20 R	3T21	Δ 21/20	2T21	q.o.q.	9M20 R	9M21	Δ 21/20
<b>Volume de Negócios</b>	<b>18,0</b>	<b>17,9</b>	<b>-0,2%</b>	<b>19,0</b>	<b>-5,6%</b>	<b>50,9</b>	<b>53,7</b>	<b>5,5%</b>
Receitas de Serviços	11,6	12,6	9,0%	13,1	-3,8%	34,4	37,7	9,4%
Vendas	6,4	5,3	-16,9%	5,9	-9,5%	16,5	16,0	-2,7%
Outras Receitas	0,3	0,5	62,2%	0,5	-6,3%	1,4	1,6	11,2%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>19,2</b>	<b>19,7</b>	<b>2,6%</b>	<b>22,5</b>	<b>-12,4%</b>	<b>56,6</b>	<b>60,4</b>	<b>6,7%</b>
Custos com Pessoal	10,3	11,1	7,2%	12,4	-10,3%	31,2	33,7	8,0%
Custos Comerciais <sup>(1)</sup>	4,5	3,7	-18,7%	4,2	-12,6%	11,3	11,1	-1,6%
Outros Custos Operacionais <sup>(2)</sup>	4,4	5,0	13,5%	6,0	-16,5%	14,1	15,6	10,6%
<b>EBITDA</b>	<b>0,6</b>	<b>20,2</b>	<b>-</b>	<b>19,8</b>	<b>2,2%</b>	<b>8,0</b>	<b>46,2</b>	<b>-</b>
EBITDA subjacente <sup>(3)</sup>	-0,8	-1,2	-45,2%	-1,4	15,5%	-3,8	-3,5	7,8%
Itens não recorrentes	-9,2	10,4	-	10,8	-3,4%	-9,6	21,2	-
MEP <sup>(4)</sup>	10,7	11,0	2,9%	10,7	3,5%	21,1	28,6	35,2%
Unidades descontinuadas <sup>(5)</sup>	0,0	0,0	100,0%	-0,2	100,0%	0,3	-0,1	-
Margem EBITDA subjacente (%)	-4,7%	-6,8%	-2,1pp	-7,6%	0,8pp	-7,5%	-6,6%	0,9pp
Depreciações e Amortizações	2,1	1,6	-21,4%	1,8	-10,5%	6,4	5,3	-16,4%
<b>EBIT</b>	<b>-1,4</b>	<b>18,6</b>	<b>-</b>	<b>18,0</b>	<b>3,5%</b>	<b>1,6</b>	<b>40,8</b>	<b>-</b>
<b>Resultados Financeiros</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>53,6%</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>-0,6</b>	<b>0,2</b>	<b>-</b>
Proveitos Financeiros	0,4	0,6	57,4%	-0,3	-	2,0	0,9	-53,8%
Custos Financeiros	0,5	0,6	21,4%	-0,3	-	2,6	0,8	-70,9%
<b>EBT</b>	<b>-1,6</b>	<b>18,5</b>	<b>-</b>	<b>18,1</b>	<b>2,6%</b>	<b>0,9</b>	<b>41,0</b>	<b>-</b>
Impostos	2,5	-0,8	-	-2,8	70,4%	4,1	-3,2	-
<b>Resultado direto</b>	<b>0,9</b>	<b>17,7</b>	<b>-</b>	<b>15,3</b>	<b>16,1%</b>	<b>5,0</b>	<b>37,8</b>	<b>-</b>
<b>Resultado indireto<sup>(6)</sup></b>	<b>24,5</b>	<b>10,5</b>	<b>-57,2%</b>	<b>13,6</b>	<b>-22,6%</b>	<b>22,4</b>	<b>29,5</b>	<b>31,4%</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>25,4</b>	<b>28,2</b>	<b>11,0%</b>	<b>28,8</b>	<b>-2,1%</b>	<b>27,5</b>	<b>67,3</b>	<b>144,8%</b>
Atribuível ao Grupo	25,7	27,9	8,6%	29,4	-4,9%	28,7	67,9	136,5%
Atribuível a Interesses Sem Controlo	-0,3	0,3	-	-0,6	-	-1,2	-0,6	49,4%

R - Reexpresso de acordo com notas introdutórias;

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

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

(3) Inclui os negócios integralmente consolidados pela Sonaecom;

(4) Inclui a participação de 50% na Unipress, a participação de 50% na SIRS, a participação de 50% na ZOPT, a participação de 40% na Alfaros, a participação de 21,21% na Probe.ly e a participação de 20% na Suricate Solutions;

(5) Inclui o contributo da Bizdirect;

(6) Inclui o MEP e ajustes ao justo valor relacionados com os fundos AVP e outras participações minoritárias, líquido de impostos.

## Balanço Consolidado

Milhões de euros

BALANÇO CONSOLIDADO	3T20 R	3T21	Δ 21/20	2T21	q.o.q.	9M20 R	9M21	Δ 21/20
<b>Total Ativo Líquido</b>	<b>1.191,3</b>	<b>1.249,1</b>	<b>4,9%</b>	<b>1.231,9</b>	<b>1,4%</b>	<b>1.191,3</b>	<b>1.249,1</b>	<b>4,9%</b>
Ativo Não Corrente	910,9	984,3	8,1%	955,9	3,0%	910,9	984,3	8,1%
Ativos Fixos Tangíveis e Intangíveis e Direitos de Uso	19,2	18,4	-4,1%	18,0	2,5%	19,2	18,4	-4,1%
Goodwill	14,5	14,5	0,0%	14,5	0,0%	14,5	14,5	0,0%
Investimentos	863,2	928,4	7,5%	900,6	3,1%	863,2	928,4	7,5%
Ativos por Impostos Diferidos	4,5	16,2	-	16,3	-0,4%	4,5	16,2	-
Outros	9,4	6,7	-28,7%	6,6	1,9%	9,4	6,7	-28,7%
Ativo Corrente	280,4	264,9	-5,6%	256,0	3,5%	280,4	264,9	-5,6%
Clientes	19,9	10,0	-49,8%	11,1	-9,7%	19,9	10,0	-49,8%
Liquidez	233,1	222,8	-4,4%	221,7	0,5%	233,1	222,8	-4,4%
Outros	27,5	32,1	16,8%	23,2	38,3%	27,5	32,1	16,8%
Ativos detidos para venda	0,0	0,0	-	20,0	-100,0%	0,0	0,0	-
<b>Capital Próprio</b>	<b>1.076,3</b>	<b>1.152,7</b>	<b>7,1%</b>	<b>1.124,1</b>	<b>2,5%</b>	<b>1.076,3</b>	<b>1.152,7</b>	<b>7,1%</b>
Atribuível ao Grupo	1.072,1	1.141,4	6,5%	1.111,9	2,7%	1.072,1	1.141,4	6,5%
Interesses Sem Controlo	4,3	11,2	163,1%	12,2	-8,0%	4,3	11,2	163,1%
<b>Total Passivo</b>	<b>115,0</b>	<b>96,5</b>	<b>-16,1%</b>	<b>107,8</b>	<b>-10,5%</b>	<b>115,0</b>	<b>96,5</b>	<b>-16,1%</b>
Passivo Não Corrente	58,1	45,5	-21,7%	42,8	6,2%	58,1	45,5	-21,7%
Empréstimos	2,3	1,4	-38,7%	1,6	-12,5%	2,3	1,4	-38,7%
Provisões	22,6	0,6	-97,3%	0,7	-11,9%	22,6	0,6	-97,3%
Outros	33,1	43,4	31,1%	40,5	7,2%	33,1	43,4	31,1%
Passivo Corrente	56,9	51,0	-10,4%	50,4	1,1%	56,9	51,0	-10,4%
Empréstimos	1,3	3,5	164,8%	2,8	25,8%	1,3	3,5	164,8%
Fornecedores	17,4	7,6	-56,1%	8,6	-11,4%	17,4	7,6	-56,1%
Outros	38,2	39,9	4,4%	39,0	2,2%	38,2	39,9	4,4%
Passivos associados aos ativos detidos para venda	0,0	0,0	-	14,6	-100,0%	0,0	0,0	-
CAPEX Operacional <sup>(1)</sup>	1,1	2,4	127,1%	0,8	-	3,5	4,4	24,5%
CAPEX Operacional como % Vol. Negócios	6,0%	13,6%	7,6pp	4,1%	9,5pp	6,9%	8,1%	1,2pp
CAPEX Total	4,6	8,8	89,4%	2,6	-	11,4	15,4	34,8%
EBITDA subjacente-CAPEX Operacional	-1,9	-3,7	-91,2%	-2,2	-64,4%	-7,3	-7,9	-7,7%
Dívida Bruta	16,6	18,2	9,1%	17,4	4,2%	16,6	18,2	9,1%
Dívida Líquida	-216,4	-204,6	5,4%	-204,3	-0,2%	-216,4	-204,6	5,4%

R - Reexpresso de acordo com notas introdutórias;

(1) CAPEX Operacional exclui Investimentos Financeiros.

## FCF Alavancado

Milhões de euros

FREE CASH FLOW ALAVANCADO	3T20 R	3T21	Δ 21/20	2T21	q.o.q.	9M20 R	9M21	Δ 21/20
<b>EBITDA subjacente -CAPEX Operacional</b>	<b>-1,9</b>	<b>-3,7</b>	<b>-91,2%</b>	<b>-2,2</b>	<b>-64,4%</b>	<b>-7,3</b>	<b>-7,9</b>	<b>-7,7%</b>
Variação de Fundo de Maneio	1,5	-8,7	-	8,2	-	-3,1	-1,5	51,9%
Items não Monetários e Outros	0,3	5,1	-	-2,9	-	2,8	2,3	-17,1%
<b>Cash Flow Operacional</b>	<b>-0,1</b>	<b>-7,3</b>	<b>-</b>	<b>3,0</b>	<b>-</b>	<b>-7,7</b>	<b>-7,1</b>	<b>7,7%</b>
Investimentos	15,3	3,4	-77,6%	34,3	-90,0%	8,7	34,9	-
Dividendos	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,0	-
Resultados Financeiros	-0,1	4,9	-	1,3	-	-0,2	6,5	-
Impostos	-4,3	-0,7	84,3%	-6,2	89,2%	-2,8	-6,4	-128,2%
<b>FCF<sup>(1)</sup></b>	<b>10,8</b>	<b>0,4</b>	<b>-96,4%</b>	<b>32,4</b>	<b>-98,8%</b>	<b>-2,0</b>	<b>27,9</b>	<b>-</b>

R - Reexpresso de acordo com notas introdutórias;

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

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

## ADVERTÊNCIAS

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

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

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

Relatório disponível no website da Sonaecom  
[www.sonaecom.pt](http://www.sonaecom.pt)

Contacto para os Investidores  
[ir.ester.relations@sonaecom.pt](mailto:ir.ester.relations@sonaecom.pt)

Tlf: +351 22 013 23 49