Maia, 20 de maio de 2021

SONAE CRESCE 6% E REFORÇA RENTABILIDADE COM VENDAS A SUPERAR 1,6 MIL MILHÕES DE EUROS

1. PRINCIPAIS DESTAQUES DOS RESULTADOS DO 1º TRIMESTRE DE 2021:

- Portefólio registou um trimestre sólido, apesar do contexto muito desafiante causado pela pandemia
- Volume de negócios consolidado cresceu 5,8% para 1.641 milhões de euros (M€), valor recorde num 1T
- A rentabilidade operacional melhorou, com o EBITDA subjacente a aumentar 14,1% para 114 M€
- Resultado líquido consolidado atribuível a acionistas situou-se em 1 M€, uma melhoria significativa face ao valor do ano passado, ainda que impactado por restrições relacionadas com a Covid-19
- Vendas online mais do que duplicaram, comprovando competências e propostas de valor digitais dos negócios
- Estrutura de capitais sólida e condições de financiamento confortáveis com um baixo custo de dívida
- Investimento mais do que duplicou para 126 M€, refletindo aquisições e expansão orgânica
- Sonae reforçou posição na Sonae Sierra para 80% e viu a Feedzai a tornar-se o 3º unicórnio do portefólio da Sonae IM
- Reforço do compromisso da Sonae com as Pessoas e o Planeta, com o apoio à comunidade a aumentar mais de 40% e a assinatura de contratos de energia verde rumo à neutralidade carbónica.

2. MENSAGEM DE CLÁUDIA AZEVEDO, PRESIDENTE DA COMISSÃO EXECUTIVA:

Cláudia Azevedo, CEO da Sonae, afirma: "Há precisamente um ano, escrevi pela primeira vez sobre os impactos da Covid-19 nas nossas vidas. Já passaram mais de doze meses desde os primeiros sinais desta pandemia. A forma como trabalhamos, como fazemos compras, como viajamos, como aprendemos, e até como e onde vivemos provavelmente nunca mais será a mesma.

Em Portugal, o início de 2021 foi um período dramático em termos de saúde pública. Fomos confrontados com uma terceira vaga da pandemia que nos obrigou, uma vez mais, a medidas mais duras de confinamento. Enfrentámos um contexto muito adverso, com muitas das nossas lojas, cinemas e centros comerciais encerrados (ou praticamente encerrados) durante dois meses e meio. Mas, uma vez mais, a resiliência, criatividade e maturidade digital dos nossos negócios foram críticos para ultrapassar este momento. Fomos capazes de servir os nossos clientes em múltiplos canais, com destaque para as nossas plataformas de e-commerce, e mostrámos a resiliência das nossas cadeias de valor e a solidez das nossas propostas de valor. E os nossos clientes reconheceram o nosso compromisso e dinamismo.

Durante o 1T21, neste ambiente desafiante, o nosso volume de negócios consolidado cresceu 6% em termos homólogos, as nossas vendas online aumentaram 2,3x e o nosso EBITDA subjacente subiu 14%. Esta evolução foi sustentada pela Sonae MC e pela Worten, que registaram desempenhos expressivos, tanto *offline* como *online*, permitindo compensar os resultados obtidos nos negócios mais afetados pelo confinamento.

A Sonae é uma multinacional que gere um portefólio diversificado de negócios nas áreas de retalho, serviços financeiros, tecnologia, centros comerciais e telecomunicações. Está presente em cerca de 70 países e atingiu, em 2020, um volume de negócios de 6,8 mil milhões de euros.
Saiba mais em www.sonae.pt

Para mais informações, contacte:
Diogo Simão
Diretor / BA&N Corporate & Media Relations
M. +351 93 652 86 39 // E. ds@ban.pt

Mantivemos uma estrutura de capital confortável, com um baixo custo da dívida, uma maturidade média de 4 anos e sem necessidades de refinanciamento para os próximos 18 meses.

Estes últimos meses foram também marcados por importantes mudanças de portefólio e por alguns marcos na execução da nossa estratégia corporativa, como a reestruturação da operação da Worten Espanha, o aumento da nossa participação na Sonae Sierra, o lançamento de uma parceria entre a Sonae FS e o Banco CTT, e os aumentos de valorização significativos do portefólio de investimentos da Sonae IM, nomeadamente nos seus três investimentos que são já unicórnios.

Gostaria de reiterar a minha gratidão a todos os nossos colaboradores que continuaram a demonstrar uma enorme dedicação em servir os nossos clientes, mas também uma total abertura de espírito e um forte entusiasmo para transformar modelos operacionais e acelerar o nosso caminho em direção ao futuro. É esta busca incessante pela inovação e pelo crescimento que nos move na Sonae e que nos tem diferenciado desde o início da Covid-19.

Estou igualmente agradecida a todos os restantes *stakeholders* que confiaram em nós, incluindo os nossos acionistas, a quem distribuímos no dia 17 de maio um dividendo de 4,86 cêntimos de euro por ação (num total de 97 M€), correspondendo a um crescimento de 5,0% do dividendo e a um *dividend yield* de 7,4%, conforme aprovado na Assembleia Geral.

Estamos agora preparados para seguir em frente e abraçar as oportunidades de uma nova normalidade. Os últimos doze meses colocaram-nos à prova como nunca, mas continuámos a consolidar as bases para o futuro. Hoje somos uma empresa mais ágil, mais digital, mais resiliente e mais sustentável. Muitas oportunidades surgirão no rescaldo da pandemia, e estou certa de que a Sonae estará bem posicionada para as aproveitar."

3. ANÁLISE CONSOLIDADA DE 1T20

O desempenho consolidado da Sonae no primeiro trimestre de 2021 (1T21) demonstrou as vantagens de um portefólio equilibrado de negócios. Se nas últimas duas semanas de março de 2020 a economia foi severamente atingida pelos efeitos da Covid-19, no 1T21 Portugal assistiu a mais um confinamento e as lojas com produtos considerados não essenciais foram novamente forçadas a encerrar. Neste enquadramento, e de uma forma global, o portefólio da Sonae apresentou um desempenho muito sólido, suportado por fortes propostas de valor, pela prontidão de resposta na frente digital e pela capacidade de adaptação ao contexto volátil.

SONAE

1.641 M€
+ 5,8%
Volume de negócios

Trimestre de crescimento apesar das restrições provocadas pela pandemia

Apesar do contexto, o **volume de negócios consolidado** da Sonae aumentou 5,8% em termos homólogos, para 1.641 M€, impulsionado pelo desempenho da Sonae MC e da Worten, bem como pelos canais digitais dos diferentes negócios. As vendas online cresceram 2,3x face ao 1T20, comprovando, uma vez mais, as competências e propostas de valor digitais dos negócios.

Em termos de rentabilidade operacional, o **EBITDA subjacente** seguiu a tendência do volume de negócios e aumentou 14,1% para 114 M€ no 1T21, uma vez mais impulsionado pelo crescimento da Sonae MC e da Worten, que mais do que compensou o impacto das restrições noutros negócios decorrentes da pandemia. O EBITDA atingiu 128 M€, em linha com o ano passado, suportado pela melhoria do resultado líquido da NOS/Zopt e da ISRG, o que compensou a mais-valia registada no 1T20 relacionada com a transação do Sierra Prime.

Num ambiente desafiante, o resultado direto melhorou significativamente e o resultado indireto foi positivo em 4 M€, refletindo principalmente a reavaliação do portefólio da Sonae IM. Assim, o **resultado líquido da Sonae** atribuível a acionistas situou-se em 1 M€, uma melhoria significativa face ao valor do ano passado, ainda que impactado por restrições relacionadas com a Covid-19.

Investimento mais do que duplica para 126 M€ com aquisições e expansão orgânica

A Sonae prosseguiu com o desenvolvimento dos seus negócios, tendo o investimento total atingido 126 M€, mais do que duplicando face aos 60 M€ verificados no período homólogo. A Sonae concretizou a aquisição de uma participação adicional na Sonae Sierra, passando a deter 80% do seu capital, a Sonae IM investiu na tecnológica Finlandesa Sellforte e os diversos negócios continuaram a investir nas suas propostas de valor, em particular nas suas estratégias digitais.

Relativamente à gestão de portefólio, nos últimos 12 meses a Sonae reforçou a sua posição acionista na NOS (7,38%), na Salsa (50%) e mais recentemente na Sonae Sierra (10%), num investimento total de M&A de 317 M€ (em que se incluem também investimentos da Sonae IM).

Estrutura de capital reforçada e forte geração de *cash flow* operacional

Em termos de *cash flow* operacional e durante os últimos 12 meses, o portefólio diversificado da Sonae gerou 205 M€, essencialmente impulsionado pela melhoria da rentabilidade consolidada, por medidas de otimização do fundo de maneio e por um eficiente investimento operacional.

Em termos comparáveis, a dívida líquida consolidada da Sonae ascendeu a 1.397 M€ no final do 1T21, um aumento de 164 M€, impulsionado pelas diversas aquisições realizadas nos últimos 12 meses - em particular pelo reforço das participações na NOS, na Sonae Sierra e na Salsa. A Sonae continua a possuir uma sólida estrutura de capitais com uma posição de financiamento confortável (baixo custo da dívida de 1,1% e um perfil de maturidade médio de 3,7 anos).

Gestão ativa do portefólio dinamiza negócios

Durante o 1T21, a Worten anunciou o seu plano de otimização da operação espanhola, com o acordo para a venda de 17 lojas à Media Markt Saturn SAU, mantendo a sua estratégia omnicanal de sucesso nas Ilhas Canárias e o foco no canal digital no continente. A Sonae aumentou a sua participação na Sonae Sierra para 80%, após a compra de 10% detidos pela Grosvenor.

Já no início de abril, a Sonae FS e o Banco CTT assinaram um acordo de parceria para os próximos cinco anos, em que a Sonae FS continuará a ser o único ponto de contacto na gestão, apoio e acompanhamento dos clientes do cartão Universo ao longo do ciclo de vida do cliente e da cadeia de valor, enquanto o Banco CTT assumirá o financiamento e o risco de crédito associados.

A Sonae IM continua a apresentar um forte historial de criação de valor, tendo assistido, no início de 2021, a uma terceira empresa do seu portefólio a atingir o estatuto de unicórnio – a Feedzai. Relativamente aos outros dois unicórnios, a Outsystems anunciou um aumento de capital, com uma avaliação subjacente de 9,5 mil milhões de dólares e, já no 2Q21, a Sonae IM vendeu parte da sua participação na Arctic Wolf por um montante de 36,4 M€ (encaixe bruto), implicando uma mais-valia de 12,3 M€.

Apoio à comunidade cresce mais de 40% e rumo à neutralidade carbónica acelera

No 1T21 a Sonae reforçou o seu compromisso com as Pessoas e o Planeta. O apoio direto à comunidade dado pela Sonae e pelas suas participadas aumentou mais de 40% e superou os 4 M€, beneficiando famílias e instituições em todo o país com bens, competências e recursos financeiros. Os negócios continuaram empenhados na melhoria da sua pegada ambiental, tendo acelerado no caminho rumo à neutralidade carbónica, nomeadamente através da remoção de plástico da cadeia de valor, da celebração de contratos de abastecimento de energia renovável ou de produtos mais ecoeficientes.

4. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

Sonae MC cresce 6,6% e continua a ganhar quota de mercado

A Sonae MC alcançou um volume de negócios total de 1,3 mil M€ no 1T21, registando um crescimento de 6,6% face ao 1T20 e um crescimento LfL das vendas de 3,6%, essencialmente suportado pelo desempenho dos formatos Continente que registaram um crescimento das vendas LfL de 4%. Este valor é especialmente positivo se tivermos em consideração o efeito de calendário desfavorável e o difícil comparativo com o 1T20, que registou um pico de vendas no final de março em resultado do abastecimento com stocks de emergência após os primeiros sinais de pandemia.

Os clientes continuaram a reconhecer as fortes propostas de valor da Sonae MC, sendo que o desempenho dos formatos de retalho alimentar mais do que compensou o desempenho dos formatos do não alimentar, as vendas online mais do que duplicaram face ao ano passado e o 1T21 foi globalmente positivo em termos de crescimento das vendas, conduzindo a mais um trimestre de ganhos de quota de mercado.

Em termos de rede de lojas, a Sonae MC mantém o objetivo de expandir o seu formato de proximidade, o Continente Bom Dia, com os investimentos a progredir de acordo com o planeado. No 1T21, a empresa abriu duas lojas adicionais deste formato, num total de 9 novas lojas, representando 4 mil m^2 adicionais de área de venda.

Em relação à rentabilidade, o EBITDA subjacente aumentou 14%, impulsionado pela forte evolução das vendas, apesar de ter sido penalizado pelos custos relacionados com a Covid-19. No final do 1T21, o EBITDA subjacente ascendeu a 110 M€ com uma margem de 8,6%, +55 pontos base acima do 1T20.

Worten cresce mais de 17% e afirma-se como *player* omnicanal ibérico

Apesar do contexto pandémico e das condicionantes associadas aos confinamentos, o mercado de eletrónica cresceu, tanto em Portugal como em Espanha, impulsionado sobretudo pelo canal online. Neste contexto, e beneficiando de uma eficiente e conveniente resposta, o volume de negócios total da Worten atingiu 272 M€ no 1T21, crescendo 17,4% face ao 1T20, suportado por um sólido crescimento LfL de vendas de +29,3%. A operação online continua a representar um peso de dois dígitos no volume de negócios total, crescendo 2,5x face ao ano passado, com o *marketplace* a ser um dos principais impulsionadores.

Em Portugal, a Worten apresentou um desempenho robusto em termos de vendas LfL de +28,2% em resultado de um sólido crescimento do offline e, ainda mais importante, do online. Este desempenho mostra claramente a forte proposta de valor da Worten como *player* omnicanal no mercado ibérico, registando mais um trimestre de crescimento de quota de mercado em Portugal. Em Espanha, procedeu-se a um reposicionamento estratégico com o objetivo de no continente concentrar esforços no canal online, mantendo uma presença omnicanal líder nas Ilhas Canárias. Assim, durante o 1T21, foram alienadas 17 lojas à Media Markt.

Relativamente à rentabilidade, o EBITDA subjacente cresceu de 8,2 M€ para 17,3 M€ no 1T21, com uma melhoria da margem de 3,5% para 6,4%, essencialmente devido ao forte crescimento das vendas em Portugal.

Centros comerciais com descontos nas rendas de 47% em Portugal

Os resultados da Sonae Sierra no 1T21 continuaram a ser afetados pela pandemia Covid-19 e consequentes confinamentos nas geografias onde opera. Como resultado, o total de descontos nas rendas concedidos no portefólio europeu ascendeu a 38%, sendo Portugal o país mais atingido, com os descontos na ordem dos 47%. Nos últimos 12 meses, os descontos totais em Portugal ascenderam a 64% das rendas, que compara com 28% nos restantes países europeus.

Como é prática habitual, a Sonae Sierra não realiza reavaliações de ativos no primeiro e terceiro trimestres, o que normalmente confere uma maior estabilidade ao Resultado Líquido. Assim, e refletindo reduções excecionais de custos, o resultado líquido da Sonae Sierra fixou-se em 3 M€.

À medida que as restrições de tráfego e horários de funcionamento estão a ser gradualmente suspensas, a Sonae Sierra está, em estreita colaboração com os lojistas, focada em garantir que todo o ecossistema dos centros comerciais se encontra bem equipado e na melhor posição para regressar rapidamente à normalidade, garantindo os mais altos padrões de saúde e segurança possíveis num ambiente omnicanal.

Sonae Fashion duplica vendas no online

A Sonae Fashion foi uma vez mais fortemente atingida pelo contexto pandémico e teve um início de ano desafiante. Os constrangimentos à operação das lojas foram sentidos na maioria dos países (desde restrições à circulação a confinamentos), mas principalmente em Portugal, onde o confinamento geral teve início a 15 de janeiro e levou as lojas da Sonae Fashion a permanecerem encerradas durante quase dois meses e meio. A partir de 15 de março as restrições começaram a ser levantadas, primeiro com vendas ao postigo e depois com a abertura das lojas de rua mais pequenas (a maioria das lojas foi autorizada a operar apenas a partir de meados de abril, com uma evolução muito positiva das vendas pós-reabertura).

Apesar disto, as vendas online continuaram a registar um forte crescimento no trimestre, duplicando em termos homólogos. Para isto contribuiu a maior base de clientes, bem como melhores ferramentas e processos digitais e uma crescente propensão para compras online, o que ajudou a compensar parcialmente as vendas perdidas devido ao encerramento de lojas. Adicionalmente, os negócios B2B (*wholesale* e *franchising*) mostraram resiliência, levando a um 1T21 forte em termos de vendas, praticamente em linha com 2020.

Globalmente, este contexto exigente teve um grande impacto na atividade da Sonae Fashion no primeiro trimestre do ano. Ainda assim, o volume de negócios total diminuiu apenas 21,7% para 61 M€ no 1T21, o que, de acordo com as estimativas, traduz um desempenho melhor do que o mercado.

Cartão Universo aumenta quota de mercado para 16,2%

A Sonae FS registou um volume de negócios de 4M€ no 1T21, tendo realizado uma mudança estrutural no modelo de negócio do cartão Universo que torna os resultados da unidade não diretamente comparáveis com o ano anterior. Após vários anos a trabalhar com o BNPP PF como parceiro na concessão de crédito, a Sonae FS decidiu assumir a função de concessão de crédito do cartão Universo. Nesta nova função, a Sonae FS assinou no dia 1 de abril um acordo de parceria de cinco anos com o Banco CTT. Com esta parceria, a Sonae FS mantém-se como o único ponto de contacto na gestão de todos os clientes ao longo do seu ciclo de vida, sendo o Banco CTT responsável pelo financiamento do crédito associado ao Cartão Universo e respetivo risco de crédito inerente (através de um programa de titularização em que o Banco CTT será a única entidade subscritora).

Devido à alteração do modelo de negócio, a carteira de crédito só começou a ser gerada em dezembro de 2020. Sendo as receitas indexadas à carteira de crédito, o volume de negócios da Sonae FS apresenta naturalmente uma descontinuidade no 1T21, que será mitigada nos próximos meses com o crescimento deste stock de crédito. No entanto, é de destacar que a quota de mercado do Universo no 1T21 foi de 16,2% (+1,5 p.p. acima do 4T20) e a sua estratégia digital conduziu a um total de 470 mil clientes digitais no final do 1T21 (+ 42 mil *vs* 2020).

Sonae IM melhora rentabilidade, acelera na cibersegurança e ganha terceiro unicórnio

A Sonae IM continua a ser um dos negócios menos impactados pela pandemia, comprovando a resiliência das empresas de tecnologia do portefólio. O volume de negócios da Sonae IM fixou-se em 24 M€, um decréscimo de 2 M€ face ao período homólogo, explicado principalmente pela menor atividade de produtos de terceiros, apesar de ter sido parcialmente compensado por um forte desempenho da área de cibersegurança, que continuou a registar um crescimento de dois dígitos. Quanto à rentabilidade, verificaram-se melhorias relevantes nas empresas de cibersegurança, com o EBITDA subjacente a aumentar 1,6 M€ face ao 1T20.

Durante o primeiro trimestre, e no que diz respeito às alterações de portefólio, a Sonae IM adicionou ao seu portefólio uma nova empresa, a Sellforte (tecnologia de retalho). A Sellforte está sediada na Finlândia e possui uma plataforma de otimização de marketing que, tendo por base IA, ajuda os CMOs e outros responsáveis pelas decisões de nível C a tomar decisões com base nos seus dados de marketing, vendas e promoção. Para além deste novo investimento, a Sonae IM reforçou a participação em algumas empresas do seu portefólio.

Os últimos meses foram também marcados por importantes conquistas em alguns dos seus investimentos minoritários: i) a Feedzai, detida indiretamente através dos fundos Armilar, anunciou uma ronda de financiamento da série D com uma avaliação implícita de uma empresa unicórnio; ii) a Outsystems - que foi considerada um unicórnio em 2018 - anunciou um aumento de capital de 150 milhões de dólares, co-liderado por Abdiel Capital e Tiger Global, avaliando a empresa em 9,5 mil milhões de dólares, o que é um sinal positivo da evolução da empresa e perspetivas futuras; e iii) já no 2T21, e na sequência de uma operação no mercado

secundário, a Sonae IM alienou parte da sua participação na Arctic Wolf, resultando numa mais valia bruta de cerca de 12,3 milhões de euros e num encaixe bruto de 36,4 milhões de euros.

ISRG com clara recuperação face aos trimestres passados

Para a ISRG, as vendas no último trimestre de 2020 diminuíram apenas 6% em termos homólogos, um desempenho acima do registado nos trimestres passados - que havia sido mais impactado pelas restrições da Covid-19. No entanto, os U3M 20 foram também afetados por algumas restrições associadas à pandemia, tanto em Portugal como em Espanha, terminando com o encerramento de todas as lojas em Portugal nas últimas semanas do trimestre (janeiro de 2021). O desempenho da ISRG permitiu um contributo pelo método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae de 4,6 M€.

NOS com crescimento de 1% nas telecomunicações

O resultado líquido da NOS registou uma melhoria significativa no 1T21, para 30,5 M€, o que se traduz num maior contributo do resultado pelo método de equivalência patrimonial para as contas da Sonae.

Durante o 1T21, o segmento de Telco provou mais uma vez a sua resiliência e apresentou um desempenho sólido, enquanto o segmento de Media e Entretenimento (M&E) foi fortemente atingido com o encerramento de cinemas durante o período. Em termos de receitas, o negócio *core* de telecomunicações registou um sólido crescimento de 0,8% face ao ano passado, atingindo 336 M€, mas não foi capaz de compensar o impacto negativo nos cinemas, uma vez que as receitas de Media e Entretenimento diminuíram 55,4% em termos homólogos.

5. INDICADORES FINANCEIROS

Demonstração de resultados consolidados			
Milhões de euros	1T20	1T21	Var
Volume de negócios	**1.552**	**1.641**	**5,8%**
EBITDA subjacente	**100**	**114**	**14,1%**
Margem de EBITDA subjacente	6,4%	6,9%	0,5p.p.
Resultados método equivalência patrimonial (1)	7	14	105,6%
Itens não recorrentes	22	0	-
EBITDA	**128**	**128**	**0,0%**
Margem EBITDA	8,3%	7,8%	-0,4p.p.
EBIT	**-3**	**24**	**-**
Resultado financeiro líquido	-29	-28	-
Impostos	7	2	-
Resultado direto	-25	-1	-
Resultado indireto	-20	4	-
Resultado líquido total	**-45**	**3**	**-**
Interesses sem controlo	-13	-3	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**-59**	**1**	**-**

(1) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos pelo método de equivalência patrimonial das contas estatutárias da Sonae Sierra, resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente NOS/Zopt e ISRG) e resultados de operações descontinuadas.