Maia, 29 de julho de 2021

SONAE AUMENTA VOLUME DE NEGÓCIOS EM 5,5% E REFORÇA POSIÇÕES DE LIDERANÇA

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

- Portefólio demonstrou resiliência e solidez, apesar do contexto desafiante causado pela pandemia
- Volume de negócios consolidado cresceu 5,5% para 3.222 milhões de euros (M€)
- A rentabilidade operacional melhorou, com o EBITDA subjacente a aumentar 11,4% para 246 M€
- Resultado líquido consolidado atribuível a acionistas situou-se em 62 M€, claramente acima dos valores de 2019 e 2020, ainda que impactado por restrições relacionadas com a Covid-19
- Vendas *online* cresceram 33%, 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 aumentou 65% para 186 M€, refletindo aquisições e expansão orgânica
- Sonae prossegue gestão ativa do portefólio, com reforço e posição na Sonae Sierra para 80%, acordo para alienação da Maxmat e da Bizdirect, e surgimento do 3º unicórnio do portefólio da Sonae IM com a Feedzai
- Reforço do compromisso da Sonae com as Pessoas e o Planeta, com o apoio à comunidade a aumentar 20%, a criação de 850 empregos e contratos de energia verde rumo à neutralidade carbónica.

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

Cláudia Azevedo, CEO da Sonae, afirma: "O segundo trimestre de 2021 foi globalmente um período positivo e encorajador para a Sonae, apesar dos desafios que continuamos a enfrentar em cada um dos nossos negócios. Foi um período em que continuámos a dar passos importantes no sentido de sermos cada vez mais digitais, centrados no cliente, internacionais e sustentáveis.

Após um período de fortes limitações às nossas operações, o abrandamento das restrições no início do segundo trimestre permitiu que os nossos negócios assistissem a bons sinais de recuperação em diferentes geografias e comprovassem a competitividade e robustez das suas propostas de valor, alavancadas num conhecimento único dos clientes e em competências digitais distintivas.

Até ao final de junho, o nosso portefólio diversificado continuou a apresentar um desempenho muito sólido com o volume de negócios consolidado a crescer 5,5%, as vendas online a aumentar mais de 30% e o EBITDA subjacente a melhorar 11,4%, face ao período homólogo. Alcançámos ainda desempenhos operacionais e financeiros acima dos níveis atingidos em 2019. A nossa estratégia recente de investimento e de gestão de portefólio posicionou-nos melhor para enfrentar o futuro e isso é já bem visível no nosso desempenho.

Enquanto escrevo esta carta, ainda estamos a assistir a uma volatilidade significativa em todos os nossos mercados. Apesar deste contexto, não tenho dúvidas de que as nossas equipas continuarão a mostrar a mesma

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

resiliência, dedicação e compromisso dos últimos meses. Acredito que nos estamos a aproximar de um novo normal e continuo confiante de que estamos bem preparados para aproveitar as oportunidades que irão surgir.

Gostaria de deixar uma palavra final para a MaxMat, a Bizdirect e as suas equipas. Ambas as empresas formam uma parte importante da nossa história, uma história da qual temos muito orgulho. Ambas têm um percurso notável de muitos anos e uma clara identificação com a missão e os valores da Sonae. Acreditamos que as transações anunciadas recentemente irão garantir que estes negócios ficam bem posicionados para continuar os seus caminhos de sucesso. Desejamos a todos, em ambas as empresas, que corra tudo bem neste novo capítulo das suas vidas."

3. ANÁLISE CONSOLIDADA DE 1S21

Durante o 1S21, a Sonae enfrentou um contexto desafiante em Portugal, nomeadamente: (i) um período de confinamento desde meados de janeiro até meados de abril, em que as lojas com produtos não essenciais foram novamente encerradas; e (ii) um período pós-confinamento, a partir de meados de abril, com um gradual abrandamento das restrições e com a reabertura integral de todas as lojas, incluindo centros comerciais, em maio, ainda que com limites de capacidade e horário de funcionamento. Para além disso, é importante recordar que as últimas duas semanas de março e os meses de abril e maio de 2020 foram fortemente atingidos pelos efeitos da Covid-19.

Semestre de crescimento em contexto desafiante

3.222 M€
+ 5,5%
Volume de negócios

Neste contexto, o **volume de negócios consolidado** aumentou 5,5% em termos homólogos no 1S21, para 3.222 M€, suportado pelos sólidos desempenhos da Sonae MC e da Worten, que continuaram a conquistar quota de mercado apesar do período comparável desafiante, e pelos sinais encorajadores da Sonae Fashion e da Sonae Sierra no 2T21, período em que o grupo registou um crescimento de 5,1% para mais de 1,6 mil M€.

As vendas online cresceram 33% no 1S21, em termos homólogos, com todos os negócios integramente consolidados a crescerem face aos desempenhos excecionais do ano passado, comprovando claramente a robustez do trajeto digital do grupo.

Em termos de rentabilidade, tanto o EBITDA subjacente como o EBITDA total registaram taxas de crescimento de dois dígitos no 1S21, suportados pelo forte crescimento do volume de negócios. O **EBITDA subjacente** aumentou 11,4% para 246 M€ no semestre, sendo que no 2T21 a Sonae conseguiu apresentar uma melhoria de 9,9% em termos homólogos, para 136 M€, devido sobretudo à recuperação da Sonae Fashion e à evolução da Worten em Espanha. Este desempenho impulsionou o EBITDA em 15,5% no 1S21 para 292 M€, e em 31,2% no 2T21 para 165 M€, uma melhoria significativa quando comparada com os períodos homólogos de 2T20, suportada maioritariamente pela recuperação operacional dos negócios afetados pelas restrições da Covid-19 no ano passado, pela melhoria do resultado líquido da ISRG face a 2020 e pela mais-valia resultante da diluição da participação da Sonae IM na Arctic Wolf.

O Resultado Direto melhorou significativamente, atingindo 54 M€ no 1S21 e 55 M€ no 2T21, devido ao desempenho operacional de 2021 e ao elevado nível de provisões e custos extraordinários relacionados com a Covid-19 registadas no 1T20. O Resultado Indireto foi positivo em 15 M€ no 1S21 e em 10 M€ no 2T21, refletindo a evolução do valor de portefólio da Sonae IM e os dividendos recebidos pela participação direta na NOS.

Assim, o **resultado líquido da Sonae** atribuível a acionistas situou-se em 62 M€ no 1S21 e no 2T21, refletindo o forte desempenho operacional, com crescimento de vendas e rentabilidade, bem como o sucesso da estratégia de gestão de portefólio.

Investimento cresce 65,4% para 186 M€ com aquisições e expansão orgânica

O investimento total da Sonae no 1S21 atingiu 186 M€, crescendo 65,4% face ao período homólogo, com os negócios a continuarem a investir nas suas propostas de valor, assim como nas suas estratégias digitais, e o

grupo a prosseguir com a sua gestão ativa do portefólio, nomeadamente com a aquisição da participação adicional na Sonae Sierra por 82 M€.

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 323 M€ (incluindo também investimentos da Sonae IM). Este forte investimento foi acompanhado por um encaixe de 109 M€ proveniente da venda de ativos, essencialmente relacionado com a Sonae IM e com as transações de *sale and leaseback* da Sonae MC.

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

Em termos de *cash flow* operacional, o portefólio diversificado da Sonae gerou 123 M€ durante os últimos 12 meses. A Sonae continua a possuir uma estrutura de capitais sólida com uma posição de financiamento confortável, apresentando um baixo custo da dívida de 1,1% e um perfil de maturidade médio de 3,6 anos. A dívida líquida consolidada da Sonae ascendeu a 1.496 M€, +239 M€ em termos homólogos, refletindo as diversas aquisições realizadas nos últimos 12 meses e o pagamento de dividendos em maio.

Gestão ativa do portefólio dinamiza negócios

Durante o 1S21, a Sonae prosseguiu a sua política ativa de gestão de portefólio. A Worten anunciou o seu plano de otimização da operação espanhola; a Sonae aumentou a sua participação na Sonae Sierra para 80%, após a compra adicional de 10% à Grosvenor; a Sonae FS e o Banco CTT assinaram um acordo de parceria para os próximos cinco anos para a operação do cartão Universo; a Sonae IM acordou a venda da Bizdirect por 12 M€; e a Sonae MC acordou a venda dos seus 50% na Maxmat por 65 M€.
A Sonae IM viu uma terceira empresa do seu portefólio atingir o estatuto de unicórnio no início do 2021 – Feedzai – e, no 2T21, vendeu parte da sua participação na Arctic Wolf por um montante de 36,4 M€ (encaixe bruto), com uma mais-valia de 12,3 M€.

Apoio à comunidade aumenta 20%, criação de emprego supera 850 e neutralidade carbónica acelera

No 1S21 a Sonae prosseguiu a sua missão e reforçou o seu compromisso com as Pessoas e o Planeta. O apoio direto à comunidade dado pela Sonae e pelas suas participadas aumentou 20% e superou os 9,4 M€, beneficiando famílias e instituições em todo o país com bens, competências e recursos financeiros.

A Sonae e as suas participadas também continuaram a criar emprego, tendo nos últimos 12 meses reforçado as suas equipas com mais de 850 colaboradores, sendo de destacar os negócios de retalho, centros comerciais e serviços financeiros.

O grupo continuou empenhado na melhoria da sua pegada ambiental, tendo acelerado no caminho rumo à neutralidade carbónica, com os seus negócios a promover a remoção de plástico da cadeia de valor, a apostar na celebração de contratos de abastecimento de energia renovável ou de produtos mais ecoeficientes.

4. ANÁLISE OPERACIONAL E FINANCEIRA POR NEGÓCIO

Sonae MC cresce 5,4% e ganha quota de mercado

A Sonae MC continuou a reforçar a sua liderança de mercado com um aumento da quota de mercado, tendo o volume de negócios crescido 5,4% face ao 1S20 para 2,5 mil M€ no 1S21, com um LfL implícito de +2,3%.

Após o primeiro trimestre com um novo confinamento em Portugal, no segundo trimestre assistiu-se a um abrandamento gradual das restrições, sendo que os consumidores procuraram regressar a padrões de consumo mais normais e não houve inflação alimentar, de acordo com o INE (-0,1%). Adicionalmente, o 2T21 compara com um 2T20 completamente diferente, visto que no ano passado houve um confinamento total em Portugal com um pico de procura e alguns dos novos negócios em crescimento encerraram ou tiveram de enfrentar rigorosas restrições. Não obstante, no 2T21, a Sonae MC registou um desempenho muito positivo, com um crescimento do volume de negócios de 4,4% face ao período homólogo e um LfL de +1,3%, essencialmente impulsionado pela recuperação dos novos negócios em crescimento.

Mais uma vez, um importante destaque para o negócio *online*, que continuou a crescer no trimestre, mesmo comparando com um pico atípico no 2T20. Quando comparado com o 2T19, as vendas deste canal duplicaram e, no 1S21, as vendas *online* totais aumentaram 45% em termos homólogos.

Em termos de expansão da rede de lojas, a Sonae MC continuou a expandir o seu formato de proximidade, o Continente Bom Dia, e abriu a primeira loja sem caixas oferecida por um retalhista europeu - Continente Labs. No 1S21, a empresa abriu mais 6 lojas Continente Bom Dia de um total de 20 novas lojas próprias, representando mais 9 mil metros quadrados de área de venda. No final do 1S21, o investimento (*capex*) total foi de 68 M€.

Em termos de rentabilidade, o EBITDA subjacente no 1S21 melhorou 7,3% face ao 1S20, para 235 M€, representando uma margem de 9,4% (+17p.b. acima do ano passado), resultante do crescimento robusto do volume de negócios e de um perfil de rentabilidade operacional sustentado.

Worten cresce 7,5% e reforça liderança

Apesar do contexto desafiante, o volume de negócios da Worten aumentou 7,5% no 1S21, para 518 M€, com um LfL de +14,4%. O desempenho de vendas beneficiou do crescimento do mercado de eletrónica, com a Worten a superá-lo e a reforçar a sua quota de mercado, consolidando a sua posição de liderança incontestável. Soluções altamente convenientes e a melhoria contínua do nível dos serviços permitiram à Worten reforçar o peso do canal *online*. Consequentemente, a Worten apresentou um aumento de 29% em termos homólogos nas vendas *online* no final do 1S21.

No 2T21, a Worten apresentou um desempenho de vendas muito positivo, totalizando 246 M€, um valor que traduz um crescimento superior a 4% face ao 2T19 e que está quase em linha com o 2T20, tendo este último beneficiado de vendas extraordinárias resultantes do primeiro período de confinamento rigoroso do ano passado. Numa base LfL, a Worten apresentou um crescimento sólido de 1,5% no 2T21, com desempenhos positivos decorrentes tanto das operações *online* como *offline*. As operações de *marketplace* e de serviços também contribuíram positivamente para o crescimento.

Este crescimento das vendas e o processo de reestruturação em Espanha contribuíram para uma melhoria do EBITDA subjacente, que atingiu 31 M€ no 1S21 com uma margem de 6,0%, crescendo 1,9 p.p. face ao 1S20.

Centros comerciais crescem 23,6% no 2T com taxas de ocupação elevadas

2021 continua a ser um ano desafiante para o segmento dos centros comerciais. No entanto, tem havido sinais positivos de retorno à normalidade sempre que as restrições são atenuadas, visto que continua a haver procura dos consumidores por centros comerciais de qualidade.

De facto, do ponto de vista operacional, durante o 1S21 o portefólio europeu registou: (i) um aumento de 11,6% em termos homólogos nas vendas dos lojistas, sendo Portugal o único país a apresentar um desempenho inferior devido ao período de confinamento em vigor desde meados de janeiro até ao final de abril e (ii) uma diminuição de 12,3% face ao ano passado nas rendas (base LfL), com descontos significativamente mais elevados em Portugal, em resultado do novo regime de rendas para 2021 e do apoio proativo da Sonae Sierra aos lojistas. Em termos de taxas de ocupação, a Sonae Sierra continua a apresentar uma taxa muito elevada e estável de 96,6% no final do 1S21.

Numa base contabilística proporcional, no 1S21 a Sonae Sierra registou um volume de negócios de 66 M€ e um Resultado Direto positivo de 10,8 M€. No 2T21 o volume de negócios cresceu 23,6% para 35 M€. O INREV NAV da Sonae Sierra ascendeu a 911 M€ no final de junho, aumentando 1% face ao final de 2020.

Sonae Fashion cresce 41,5% no 2T e *online* representou 17% das vendas no 1S

Após um período de confinamento em Portugal, durante a maior parte do 1T21, a Sonae Fashion começou a reabrir gradualmente as suas lojas a partir de 19 de abril, embora com limitações tanto ao nível da capacidade como do horário de funcionamento (que se agravaram na reta final do trimestre). No entanto, o desempenho do setor no 2T21 deu sinais encorajadores de recuperação e a Sonae Fashion revelou, uma vez mais, ter um bom desempenho num contexto desafiante, ganhando quota de mercado nos seus principais mercados.

Assim, o volume de negócios total do 2T21 atingiu os 74 M€, +41,5% em termos homólogos (LfL de +61,5%), impulsionado por todas as marcas e pelas operações *online* e *offline*. Este foi um desempenho muito sólido, sobretudo quando comparado com 2019, um ano sem restrições, visto que a Sonae Fashion conseguiu registar um valor de vendas quase em linha com o valor do 2T19 (78 M€). Em termos acumulados, as vendas da Sonae Fashion ascenderam a 135 M€, +3,7% face ao ano anterior e +5,1% LfL, um desempenho encorajador particularmente tendo em consideração que no 1S21 as lojas estiveram encerradas 11 semanas – o que compara com 7 semanas de confinamento no 1S20. É importante destacar que as vendas *online* continuaram a apresentar elevadas taxas de crescimento, tendo atingido 17% do volume de negócios total.

Seguindo a tendência das vendas, a Sonae Fashion conseguiu apresentar uma melhoria do EBITDA subjacente tanto no 2T como no 1S21, atingindo 5,4 M€ no 2T21 e 1,5 M€ no 1S21.

Sonae FS com forte crescimento da MDS e Universo a aumentar quota de mercado

Para a Sonae FS, o princípio do segundo trimestre ficou marcado pelo início da parceria com o Banco CTT. No que se refere às empresas integralmente consolidadas, com o levantamento gradual das restrições de confinamento no 2T, houve uma retoma da atividade, com itens de compras, transferências e pagamentos a crescer e a ultrapassar os valores registados não só no ano passado, mas também em 2019. No que diz respeito à quota de mercado, esta situou-se em 15,0% no final de maio, o que compara com 14,8% no mesmo período do ano passado. Além disso, a empresa manteve os esforços para expandir o seu caminho digital, tendo ultrapassado os 500 mil clientes digitais no final de junho, +39 mil em comparação com o final de março.

Em relação à MDS, a empresa continuou a apresentar uma forte performance comercial, em todos os canais e geografias. Este desempenho levou a um crescimento muito forte de um dígito alto em Portugal e dois dígitos no Brasil, e a uma melhoria significativa em termos de rentabilidade.

À semelhança do primeiro trimestre, os resultados proporcionais (considerando 50% da MDS) continuaram a registar uma redução homóloga, como resultado do contexto pandémico e da alteração do modelo de negócio com o Banco CTT, a qual será mitigada ao longo do tempo à medida que a carteira de crédito vai sendo gradualmente construída. Globalmente, o volume de negócios no 1S21 situou-se em 30,1M€.

Sonae IM cresce 10,8% e conta com três unicórnios no portefólio

No 1S21, o volume de negócios da Sonae IM aumentou 11% para 28,7 M€, beneficiando do desempenho do portefólio de cibersegurança, e o EBITDA subjacente melhorou em comparação com o ano passado.

Nos últimos 3 meses, e no que diz respeito à atividade de portefólio, a Sonae IM: (i) alienou parte da sua participação na Arctic Wolf por um valor bruto de 36,4 M€ e com uma mais-valia bruta de cerca de 12,3 M€, (ii) entrou no capital social da Portainer.io, uma das plataformas de gestão de *containers* mais populares a nível mundial, e (iii) chegou a um acordo para alienar a totalidade do capital social da Bizdirect à Claranet (conclusão no 3T21) gerando um encaixe total de 12,2 M€ e uma mais-valia de 5,4 M€.

Além disso, e com um *cash* investido de cerca 140 M€ no portefólio atual, continua a ser importante destacar as impressionantes conquistas em alguns dos seus investimentos minoritários, nomeadamente no que diz respeito à Feedzai, Arctic Wolf e Outsystems, as 3 empresas que alcançaram a avaliação unicórnio. Em relação à Arctic Wolf, a empresa anunciou recentemente uma ronda de financiamento de 150 milhões de dólares, feita por novos investidores e alguns existentes, com uma avaliação subjacente de 4,3 mil milhões de dólares. Apesar de ser uma transação relativamente pequena, é um bom sinal da forte evolução e potencial da empresa.

ISRG com clara recuperação face aos trimestres passados

Para a ISRG, o 1T21 (fevereiro-abril) representou uma recuperação significativa, com todas as marcas a apresentar uma evolução positiva encorajadora. O canal *online* desempenhou um papel fundamental neste trimestre, com uma taxa de crescimento de dois dígitos, mais do que compensando a evolução do canal *offline* que continuou a ser prejudicado pelas restrições da pandemia, nomeadamente em Portugal. No global, os últimos seis meses de 2021, terminados a 1 de maio, demonstraram um desempenho muito positivo, tendo o volume de negócios neste período crescido 18%, em termos homólogos, para 363 M€. Além disso, o desempenho em maio e junho continuou a mostrar sinais encorajadores em ambas as regiões e em todos os canais.

No final de junho, a ISRG celebrou um acordo condicional para adquirir 80% da Deporvillage SL por 140,4 M€. A Deporvillage, fundada em 2010, é um retalhista apenas *online* focado na venda de equipamento desportivo, especializado principalmente em ciclismo, corrida e *outdoor*, com vendas de 118 M€ e lucro antes de impostos de 7,7 M€ em 2020. Os 2 fundadores irão manter 20% de participação na empresa, bem como as suas funções de gestão. Esta aquisição irá aumentar a especialização da ISRG em categorias de desporto importantes, bem como reforçar significativamente as suas capacidades digitais no mercado de equipamentos desportivos e complementar os desenvolvimentos em curso nas marcas existentes, ou seja, Sprinter e SportZone.

NOS acelera crescimento no 2T

A NOS continuou a registar um sólido desempenho operacional no segmento de telecomunicações e o segmento de cinema e audiovisuais ficou marcado pela reabertura das salas de cinema a 19 de abril.

No 1S21, o volume de negócios ascendeu a 678 M€, aumentando 1,8% em termos homólogos, sendo que no 2T21 cresceu 6,2% para 341 M€, suportado por um crescimento superior a 5% nas telecomunicações e cerca de 50% no segmento de cinema e audiovisuais. No caso das telecomunicações, a comparação homóloga beneficiou de, no ano passado, a faturação dos canais desportivos *premium* ter sido suspensa durante os meses de abril e maio e também da queda nas receitas de *roaming*. No entanto, excluindo estes dois efeitos, as receitas de *telco* teriam crescido 2%, em termos homólogos. O segmento cinema e audiovisuais beneficiou da reabertura das salas de cinema em meados de abril, as quais permaneceram fechadas durante a maior parte do 2T20.

5. INDICADORES FINANCEIROS

Demonstração de resultados consolidados						
Milhões de euros	1S20[R]	1S21	Var	2T20 [R]	2T21	Var
Volume de negócios	**3.054**	**3.222**	**5,5%**	**1.536**	**1.614**	**5,1%**
EBITDA subjacente	**221**	**246**	**11,4%**	**124**	**136**	**9,9%**
Margem de EBITDA subjacente	7,2%	7,6%	0,4pp	8,1%	8,4%	0,4pp
Resultados método equivalência patrimonial (1)	18	36	-	9	19	-
Itens não recorrentes	14	10	-	-7	10	-
EBITDA	**253**	**292**	**15,5%**	**126**	**165**	**31,2%**
Margem EBITDA	8,3%	9,1%	0,8pp	8,2%	10,2%	2,0pp
EBIT	**31**	**106**	**-**	**34**	**82**	**-**
Resultado financeiro líquido	-55	-53	-	-25	-25	-
Impostos	5	2	-	-2	-1	-
Resultado direto	**-19**	**54**	**-**	**6**	**55**	**-**
Resultado indireto	-67	15	-	-47	10	-
Resultado líquido total	**-86**	**69**	**-**	**-41**	**66**	**-**
Interesses sem controlo	10	-7	-	23	-4	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**-76**	**62**	**-**	**-18**	**62**	**-**

R: Reexpresso. Maxmat na Sonae MC e Bizdirect na Sonae IM foram classificadas como detidas para venda e todos os períodos de 2020 e 2021 foram reexpressos para as incluir como operações descontinuadas.
(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.