Sonae

Comunicado

Maia, 18 de maio de 2022

Sonae aumenta volume de negócios em 5% para 1,7 mil milhões de euros

1. Principais destaques dos resultados do primeiro trimestre 2022

- Valor líquido do portefólio (NAV) ascendeu a 4,1 mil milhões de euros, aumentando 65M€ face a dezembro de 2021
- Volume de negócios consolidado cresceu 5% para valor recorde de 1,7 mil milhões de euros
- EBITDA subjacente aumentou 10% para 121M€ e EBITDA total cresceu 17% para 149M€
- Resultado líquido atribuível a acionistas totalizou 42M€, devido ao forte desempenho operacional e à atividade de gestão do portefólio
- Dívida líquida diminuiu quase 600M€, com linhas de financiamento sustentáveis, "green" ou "ESG-linked" a representarem 65% do total
- Investimento ascendeu a 516M€ nos últimos 12 meses, com 110M€ em aquisições no 1T22
- Sonae reforçou participação na Sierra para 90% e criou valor com venda de posições na SafetyPay e na ciValue
- Grupo apoia refugiados da Ucrânia e reforça sustentabilidade com integração em projeto europeu de 25M€

2. Mensagem de Cláudia Azevedo, CEO da Sonae

"O início de 2022 foi muito bom para a Sonae. Os nossos negócios continuaram a apresentar um desempenho de sucesso nos seus respetivos mercados e o Grupo manteve uma sólida trajetória de crescimento, com melhores níveis de rentabilidade, tendo resultado numa maior valorização do portefólio.

No primeiro trimestre do ano, a Sonae atingiu resultados muito positivos, com um crescimento do volume de negócios de 5% em termos homólogos, para €1,7 mil milhões, e um aumento do EBITDA de 17% em termos homólogos, para €149m. O nosso desempenho consolidado, em conjunto com a nossa atividade de gestão do portefólio, geraram €627m de *free cash flow* nos últimos 12 meses, permitindo uma redução significativa da dívida líquida de cerca de €600m. O nosso portefólio de investimentos valorizou, tendo o NAV (valor líquido do portefólio) atingido €4,1 mil milhões, €65m acima do valor registado no final de 2021. Estes resultados foram conseguidos num contexto muito desafiante, marcado pela invasão russa à Ucrânia. Apesar da Sonae não estar direta e materialmente exposta a estes países, os nossos negócios sentiram já os efeitos indiretos do conflito, nomeadamente através do aumento dos preços da energia, da inflação generalizada e dos constrangimentos nas cadeias de abastecimento, tendo conseguido ultrapassar estes desafios.

Gostaria de agradecer a todos os nossos colaboradores pelo contínuo esforço e capacidade de ultrapassar novos desafios. Enquanto assistimos a uma crescente volatilidade nas relações entre empresas e os seus colaboradores em todo o Mundo, é com entusiasmo que vejo o orgulho que as nossas pessoas têm nos valores e princípios éticos da Sonae e a motivação que sentem para desenvolverem as suas carreiras connosco. Gostaria ainda de agradecer aos nossos restantes *stakeholders*, incluindo os nossos acionistas, a

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

quem distribuímos no dia 17 de maio um dividendo de 5,11 cêntimos de euro por ação, que corresponde a um crescimento de 5% em termos homólogos e a um *dividend yield* de 5,1%[1], conforme aprovado na nossa Assembleia Geral de Acionistas.

Relativamente ao futuro, continuaremos focados em servir os nossos clientes em todos os mercados e em preparar o nosso portefólio de investimentos para o futuro. Independentemente da evolução da economia global e dos mercados financeiros, com o nosso grupo de negócios, a nossa sólida situação financeira e a competência das nossas equipas, estamos bem posicionados para atravessar este ciclo de incerteza, continuar a reforçar as nossas posições competitivas e aproveitar oportunidades que se nos apresentem."

3. Análise consolidada

Valor líquido do portefólio aumentou 65M€ para 4,1 mil milhões de euros

No final do primeiro trimestre de 2022 (1T22), o valor líquido do portefólio (NAV) da Sonae ascendeu a 4,1 mil milhões de euros, aumentando 65 milhões de euros (M€) face ao valor registado no final de 2021.

Durante os primeiros três meses do ano, a Sonae adquiriu uma participação adicional de 10% na Sierra por 83,5M€, passando a deter 90% da mesma, e a Bright Pixel vendeu as suas participações na SafetyPay e ciValue, com um retorno de caixa total de cerca de 40M€. Considerando os últimos 12 meses, a atividade de gestão de portefólio da Sonae foi muito ativa, nomeadamente com a venda de 24,99% do capital da MC à CVC por 528M€, a aquisição de 95,4% da Gosh Food, uma empresa de referência no Reino Unido no setor de produtos alimentares de origem vegetal, a venda por parte da MC da sua participação de 50% na Maxmat e o Universo a chegar a um acordo para a venda da sua participação de 50% na MDS por 100M€ (com conclusão dependente de aprovações regulatórias).

Já depois do fecho do trimestre, a Bright Pixel acordou com a Thales Europe a venda da totalidade do capital social e direitos de voto da Maxive, uma holding que agrega a S21sec e a Excellium. A transação tem subjacente um *enterprise value* da Maxive de 120M€ e estima-se que resulte num impacto positivo nos resultados consolidados da Sonaecom, de cerca de 63M€. Estes montantes poderão variar em função da data efetiva da transação e respetivo desempenho financeiro da Maxive até esse momento. A concretização da transação está ainda dependente da verificação das condições usuais e de aprovação regulatória, prevendo-se que ocorra até ao final de novembro de 2022.

Volume de negócios cresce 5,1% para valor recorde e rentabilidade melhora

O 1T22 começou com boas perspetivas, com a pandemia a entrar numa fase endémica. No entanto, desde meados de fevereiro, o conflito na Ucrânia tem vindo a afetar a confiança do consumidor e a trazer alguns desafios adicionais aos negócios. Neste contexto, o **volume de negócios consolidado** registou um desempenho sólido e positivo, com um aumento de 5% em termos homólogos para 1,7 mil milhões de euros, o melhor primeiro trimestre de vendas da Sonae, com destaque para o desempenho da MC e da Zeitreel.

Em termos de rentabilidade, o **EBITDA subjacente** melhorou 9,7% em termos homólogos no 1T22, para 121M€, principalmente devido à recuperação do negócio de moda. Este desempenho operacional positivo, juntamente com uma contínua recuperação dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial e a mais-valia de transação de portefólio, conduziram a um crescimento de 17,2% do EBITDA consolidado, para 149M€, apesar do aumento adicional significativo dos custos de energia de cerca de 20M€. O Resultado Direto foi de 42M€, bem acima do valor do ano passado, e o Resultado Indireto situou-se em 9M€, mais do que duplicando em relação ao período homólogo. Face ao forte desempenho operacional e ao sucesso na gestão do portefólio, o **Resultado Líquido** da Sonae (atribuível a acionistas) atingiu 42M€, uma melhoria significativa face ao 1T21.

[1] Considerando o preço da ação no final de 2021.

Investimento atingiu 516M€ nos últimos 12 meses e dívida diminuiu quase 600M€

Nos últimos 12 meses a Sonae investiu 516M€, com o *capex* operacional decorrente do investimento no crescimento orgânico dos negócios a crescer 18,7% para 296M€. Relativamente à atividade de gestão do portefólio, a Sonae investiu 220M€ e encaixou 693M€ com a venda de ativos, sobretudo com a venda da participação minoritária da MC e da participação de 50% na Maxmat. Durante o 1T22, o movimento de gestão de portefólio mais relevante foi a aquisição da participação de 10% na Sierra, por 83,5M€.

O *Free Cash Flow* (antes do pagamento de dividendos) da Sonae, nos últimos 12 meses, situou-se em 627M€, o qual, após o pagamento de dividendos, permitiu uma redução de quase 600M€ da dívida líquida consolidada para 931M€ no final do 1T22. A estrutura de capital do Grupo mantém-se robusta, com rácios de alavancagem e níveis de liquidez muito confortáveis. No final do 1T22, a Sonae detinha cerca de 1.150M€ de liquidez disponível (caixa e linhas de crédito disponíveis), manteve um baixo custo de financiamento (menos de 1,0%), melhorou o perfil de maturidade da dívida para quase 5 anos e atingiu 65% de linhas de financiamento de longo prazo associadas ao desempenho sustentável, verde ou "ESG".

Grupo apoia refugiados da Ucrânia e reforça sustentabilidade com integração em projeto europeu de 25M€

Nos últimos meses a Sonae mobilizou os seus recursos para apoiar os mais afetados pelo conflito na Ucrânia, através da iniciativa "Sonae For Ukraine". O projeto contempla 3 eixos de atuação principais: Chegada, Acolhimento, Emprego, contando com a colaboração de dezenas de colaboradores das várias empresas do Grupo para a sua operacionalização. Os eixos de Chegada e Acolhimento têm sido trabalhados em coordenação, nomeadamente, com o Alto Comissariado para as Migrações, autarquias locais, e centros de acolhimento em várias regiões do país. No eixo emprego, a Sonae criou uma plataforma bilingue para facilitar os processos de recrutamento, que já teve resultado efetivo em contratações para empresas do Grupo.

No 1T22 a Sonae anunciou a integração no projeto europeu PROBONO, que prevê um investimento de 25M€ em laboratórios de sustentabilidade. O Sonae Campus, a sede do grupo localizada na Maia e a única localização em Portugal abrangida pelo projeto, vai tornar-se num laboratório vivo de inovação na área da sustentabilidade e eficiência de edifícios e comunidades.

4. Análise operacional e financeira por negócio

MC cresce 3,8% e continua a ganhar quota de mercado, com vendas próximas dos 1,3 mil milhões de euros

Apesar do contexto económico desafiante, do efeito desfavorável de calendário da Páscoa e de um comparável exigente, a MC registou novamente um conjunto de resultados sólidos no 1T22, continuando a ganhar quota de mercado, beneficiando de melhores níveis de perceção dos clientes. O volume de negócios total cresceu 3,8% em termos homólogos, para 1.294M€, com um LfL de 2,2%, sustentado sobretudo pelos formatos não alimentares, que recuperaram das restrições de confinamento do ano passado e capturaram a melhoria do consumo não doméstico, e pela inflação dos produtos alimentares que atingiu 5% no 1T22. Este desempenho sólido foi particularmente positivo considerando o ambiente macroeconómico e comercial, sobretudo desde meados de fevereiro com o início da guerra na Ucrânia. As vendas online duplicaram face aos níveis pré-pandemia, atingindo 3,2% do volume de negócios total no 1T22 e situando-se num caminho de consolidação natural das taxas excecionalmente altas dos últimos dois anos.

O investimento total no período foi de 26M€, relacionado sobretudo com a remodelação do parque de lojas para além do investimento em novas aberturas que se irão materializar ao longo do ano.

Em relação à rentabilidade, o desempenho positivo das vendas da MC contribuiu para uma melhoria de 1,5% do EBITDA subjacente, com uma margem estável de 8,4%, apesar de penalizada pela pressão adicional nos preços de inputs específicos, como a energia.

Worten mantém liderança e regista vendas de 261M€

Após dois anos consecutivos de crescimento significativo, o mercado de eletrónica em Portugal contraiu no 1T22, sobretudo devido ao contexto pandémico no 1T21, o qual beneficiou, de forma acentuada, o canal online e impulsionou as vendas de produtos informáticos. Para além disto, o 1T22 foi também caraterizado por um inverno menos rigoroso que limitou a procura de categorias sazonais. Este contexto desfavorável do mercado de eletrónica e da reorganização da oferta em Espanha Continental contribuíram para uma redução do volume de negócios de 4,1% para 261M€ no 1T22 (contrastando com um crescimento LfL de +29,3% reportado no 1T21). O desempenho das vendas da Worten reflete estes efeitos, os quais foram parcialmente compensados por um desempenho muito positivo das vendas de todas as novas categorias de produtos não eletrónicos e dos serviços. Globalmente, apesar deste contexto desafiante, a Worten demonstrou a força da sua proposta de valor enquanto operador omnicanal no mercado ibérico, mantendo uma posição de liderança nos vários canais.

Relativamente à rentabilidade, não obstante a melhoria do *mix* de margem, a queda do volume de negócios e o aumento dos custos operacionais, impactados por maiores custos de energia e um investimento contínuo na transformação digital, conduziram a uma contração do EBITDA subjacente em termos homólogos, para 13M€, com uma margem de 5,1% no 1T22.

Sierra triplica lucro para 10M€ e regista valorização de 5,1% dos ativos para 972M€

O início de 2022 apresentou sinais positivos de recuperação para a Sierra. Após dois anos desafiantes, com a pandemia a impor várias semanas de encerramento dos centros comerciais, a Sierra conseguiu registar melhorias nos seus indicadores-chave de desempenho operacional que continuaram a convergir para níveis pré-pandemia. De facto, o portefólio europeu da Sierra registou uma maior taxa de ocupação (96,9%, +0,6 p.p. em termos homólogos) e as vendas LfL dos lojistas aumentaram mais de 90% em termos homólogos até ao final do 1T22, com uma recuperação significativa em todos os países, nomeadamente em Portugal após o encerramento dos centros comerciais durante 2,5 meses no 1T21.

No 1T22, a Sierra realizou progressos significativos na sua estratégia, nomeadamente com i) a assinatura de novos contratos de gestão de ativos imobiliários e de condomínios em novas localizações, ii) a realização dos primeiros investimentos no desenvolvimento de ativos de uso misto, iii) a construção de um conjunto de novos veículos de investimento, e iv) o reforço das competências chave da equipa.

Numa base contabilística proporcional, o **Resultado Líquido** total atingiu 9,8M€ no final do 1T22, +6,6M€ quando comparado com o 1T21. Esta melhoria ao nível do resultado líquido deve-se essencialmente a um aumento do Resultado Direto de 4,6M€ para 10,8M€, impulsionado por todas as áreas de negócio, sobretudo pelo portefólio europeu de centros comerciais.

No final do 1T22, o **NAV** da Sierra, de acordo com a metodologia INREV, aumentou 5,1% face ao final de 2021 para 972M€, devido principalmente ao impacto favorável das variações cambiais relativas à apreciação do Real Brasileiro e do Peso Colombiano, bem como pela melhoria do resultado líquido no período.

Zeitreel cresce 57% e regressa a níveis pré-pandemia, com rentabilidade positiva

No negócio de moda, o 1T22 caracterizou-se por uma recuperação clara, com a Zeitreel a conseguir regressar aos níveis de vendas do 1T19, após dois anos muito difíceis para a indústria da moda, afetada pelas restrições da pandemia. A Zeitreel alcançou um volume de negócios consolidado de 96M€, +57% em termos homólogos quando comparado com o 1T21 (+88% LfL), o que representa uma recuperação sólida em todas as marcas e canais chave. Este desempenho do volume de negócios foi particularmente positivo considerando os diversos desafios nestes meses iniciais de 2022, nomeadamente i) o adiamento da época de saldos, em Portugal, combinado com algumas medidas de controlo da pandemia ainda em vigor, ii) as pressões na cadeia de abastecimento, com a greve dos motoristas de camiões espanhóis devido ao aumento do preço dos combustíveis, e iii) a queda significativa da confiança do consumidor desde a última semana de fevereiro com o início da guerra na Ucrânia.

Em termos de rentabilidade**,** a Zeitreel registou um EBITDA subjacente de 6,1M€, no 1T22, uma melhoria significativa de 10M€ face ao 1T21, sobretudo devido ao desempenho das vendas.

Universo aumenta produção em 23% e conquista 96 mil novos clientes face ao 1T21

Nos serviços financeiros, a evolução da atividade operacional e dos resultados foi positiva nos últimos 12 meses e deverá continuar nos próximos trimestres. Durante o 1T22, a recuperação macroeconómica resultante da evolução positiva da pandemia e apesar do início do conflito na Ucrânia, conduziu a um aumento de 23% em termos homólogos do volume de produção do Universo, para 257M€, com um contributo positivo de vários segmentos de negócio como compras, transferências e crédito pessoal.

A base de clientes também continuou a crescer, com 96 mil novos clientes face ao 1T21, atingindo cerca de 989 mil no final do 1T22. A presença digital também continuou a ser reforçada, com os clientes digitais a representarem já 63% do total no final do 1T22.

Relativamente ao desempenho financeiro do Universo, o volume de negócios ultrapassou o valor do ano passado, atingindo 8M€ no final do 1T22, e o EBITDA subjacente continuou numa trajetória ascendente, com uma melhoria de 1,8M€ em termos homólogos.

Bright Pixel capitaliza investimento em tecnologia e realiza novos investimentos

A Bright Pixel continua ativa na sua atividade de gestão de portefólio, nomeadamente através (i) da saída do capital da ciValue e a distribuição da Armilar Ventures Partners III, na sequência da venda da Safetypay, que representam cerca de 40M€ de encaixe financeiro; e (ii) da expansão do portefólio com dois novos investimentos: Experify, a primeira plataforma que proporciona uma experiência autêntica de avaliação de produtos, ao interligar potenciais compradores com outros clientes, e Hackuity, uma *startup* que atua na área de prevenção de ciberataques. Além destas atividades de portefólio, a Bright Pixel continuou a investir em algumas empresas, nomeadamente na Cybersixgill, numa ronda de financiamento de 35M$.

No final do 1T22, o capital investido no portefólio ativo atingiu 159M€ e o NAV situou-se em 378M€.

NOS tem posição de liderança no 5G e regista crescimento de 11%

Nas telecomunicações, no 1T22 a NOS continuou o seu caminho de forte recuperação, após o levantamento das restrições da pandemia, e manteve o seu foco em liderar a revolução digital 5G em Portugal. O volume de negócios registou uma evolução positiva, com um aumento de 10,6% em termos homólogos, para 373M€, impulsionado por todos os segmentos: media e entretenimento cresceu 71,1%, face ao 1T21 (quando os cinemas estavam encerrados), e o segmento de telecomunicações cresceu 9,0% em termos homólogos, com um contributo positivo das subscrições de serviços móveis, das soluções de serviços para o segmento de B2B e das receitas de *roaming* devido a menos restrições de viagens.

Relativamente à rentabilidade, o EBITDA aumentou 4,8% em termos homólogos, beneficiando da melhoria do volume de negócios, e a margem foi de 42,7%. O resultado líquido aumentou 35% em termos homólogos, para 41M€ no 1T22, gerando uma maior contribuição pelo método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae, de 6,9M€ para 8,9M€.

ISRG cresce 66% e reforça peso no online

Para a ISRG, os U3M 21 (novembro-janeiro) foram mais um período de recuperação do contexto de pandemia, após vários meses de fortes restrições. Durante os últimos três meses do ano fiscal da empresa, um contexto mais favorável impulsionou o desempenho das vendas nas lojas, com um crescimento de mais de 50% em termos homólogos, o que combinado com o contributo dos novos negócios (adquiridos em 2021), conduziu a um crescimento das **vendas totais** de cerca de 66% em termos homólogos, para 366M€. O canal *online* aumentou o seu contributo, com uma evolução de 15,7% para 21,1% do volume de negócios, sobretudo devido à aquisição da Deporvillage.

Em termos de rentabilidade, o EBITDA aumentou 8,6% em termos homólogos, para 34M€, impulsionado sobretudo pelo desempenho das vendas, que mais do que compensou os impactos negativos na base de custos devido aos constrangimentos da cadeia de abastecimento. De um modo geral, a melhoria do desempenho da ISRG implicou um maior contributo do método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae, com um valor positivo no trimestre de 7M€.

5. Indicadores financeiros

Dados Chave Milhões de euros	31.03.21	30.06.21	30.09.21	31.12.21	31.03.22
Valor líquido do portefólio (NAV)	3.868	3.695	3.967	4.015	4.080
Capitalização Bolsista	1.557	1.600	1.817	2.006	2.084
Dívida Líquida	1.519	1.496	857	563	931
		1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista		42%	11%	7%	14%

Demonstração de resultados consolidados Milhões de euros	1T21	1T22	Var
Volume de negócios	**1.608**	**1.690**	**5,1%**
EBITDA subjacente	**110**	**121**	**9,7%**
Margem de EBITDA subjacente	6,8%	7,1%	0,3pp
Resultados método equivalência patrimonial (*)	16	25	53,5%
Itens não recorrentes	0	3	-
EBITDA	**127**	**149**	**17,2%**
Margem EBITDA	7,9%	8,8%	0,9pp
EBIT	**24**	**62**	**-**
Resultado financeiro líquido	-28	-23	-
Impostos	3	3	6,0%
Resultado direto	**-1**	**42**	**-**
Resultado indireto	4	9	-
Resultado líquido total	**3**	**51**	**-**
Interesses sem controlo	-3	-9	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**1**	**42**	**-**

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