Comunicado

Maia, 27 de julho de 2023

Sonae aumenta investimento em 22% e reforça posições de liderança

1. Principais destaques dos resultados do primeiro semestre de 2023:

- Volume de negócios consolidado superou 3,8 mil milhões de euros no 1S23, crescendo 12%, suportado pelos ganhos de quota de mercado na MC e na Worten e pelos investimentos na expansão dos negócios
- EBITDA subjacente totalizou 301 milhões de euros (M€) e margem EBITDA diminuiu 0,2pp, em termos homólogos, devido aos esforços contínuos para absorver parte da pressão inflacionista, sobretudo nos formatos de retalho alimentar
- Resultado líquido atribuível aos acionistas atingiu 69M€, refletindo o apoio às famílias, o aumento dos custos financeiros e dos impostos e o investimento na expansão e digitalização dos negócios
- Investimento consolidado atingiu 684M€ nos últimos 12 meses, aumentando 22%, com expansão orgânica dos negócios e aquisições
- Grupo estabeleceu parcerias para criar operadores líderes no retalho de saúde, bem-estar e beleza em Espanha e no crédito ao consumo em Portugal, passou a deter a totalidade do capital social da Sierra e realizou seis novas aquisições na área tecnológica
- Apoio à comunidade cresceu 15% e superou 15,6M€ no 1S23, com destaque para os donativos alimentares

2. Mensagem de Cláudia Azevedo, CEO da Sonae

"No segundo trimestre do ano, e apesar do volátil ambiente macroeconómico e de contextos competitivos desafiantes, a Sonae registou um desempenho globalmente muito positivo. Os nossos negócios continuaram a crescer com base em propostas de valor únicas para os nossos clientes e mantivemos a gestão ativa do nosso portefólio para criar valor para os nossos acionistas.

Em termos de desempenho operacional, as nossas equipas continuaram a trabalhar arduamente para mitigar os impactos da inflação nos consumidores e oferecer a melhor qualidade aos preços mais baixos, tendo sido capazes de reforçar as posições de liderança de mercado do Continente e da Worten. No setor imobiliário, a Sierra continuou a registar vendas dos lojistas dos seus centros comerciais acima dos níveis pré-pandemia, uma clara demonstração da resiliência e elevada qualidade dos nossos ativos, tendo, em simultâneo, expandido a sua atividade de serviços para novos setores e países. A NOS manteve a trajetória de melhoria do seu desempenho operacional, beneficiando dos investimentos realizados nos anos mais recentes para assegurar a melhor rede móvel de telecomunicações em Portugal, bem como da recuperação do negócio dos cinemas. Assim, no 1S23, o volume de negócios consolidado da Sonae aumentou 12% em termos homólogos para 3,8 mil milhões de euros, e o EBITDA cresceu 9% face ao 1S22, para 350M€, demonstrando a qualidade dos nossos negócios e ativos.

Apesar do ambiente desafiante e de rápida mudança, continuámos a executar importantes movimentos de portefólio neste segundo trimestre. A MC deu um passo estratégico importante, alcançando um acordo para a combinação da Arenal e da Druni em Espanha, criando – juntamente com a Wells em Portugal - um operador líder no segmento de saúde, bem-estar e beleza na Ibéria, com um volume de negócios combinado de mais de mil milhões de euros. A Bright Pixel continuou a expandir o seu investimento em empresas de base tecnológica com três novos investimentos minoritários concluídos no 2T, contando já com mais de 40 empresas no seu portefólio.

A Sonae existe para criar impacto positivo duradouro nos negócios, nas pessoas, nas comunidades e no planeta. Enquanto gestora de um portefólio diversificado de negócios nas áreas de retalho, serviços financeiros, tecnologia, investimentos, centros comerciais e telecomunicações, tira partido das suas competências e desafia-se a criar o futuro que todos queremos e precisamos. Criando hoje um amanhã melhor, para todos.
Saiba mais em www.sonae.pt

Para mais informações, contacte:

Diogo Simão
Diretor / BAN Corporate & Media Relations
M. +351 93 652 86 39 • E. ds@ban.pt

Já em julho, recebemos uma notificação da JD Sports para a aquisição da nossa participação na ISRG por 300M€, na sequência do exercício, pela Sonae, da opção de compra ou venda prevista no acordo parassocial. Após cinco anos desta parceria de sucesso, gostaria de agradecer a todos na ISRG, e, em particular, à família Segarra, pelo seu contributo para o extraordinário desempenho da empresa e desejar a todos o melhor para o futuro.

Globalmente, o nosso desempenho operacional, juntamente com a atividade de gestão de portefólio durante os últimos 12 meses, conduziu a um aumento significativo do valor do Grupo. Tendo em conta a forte geração de FCF, a nossa posição financeira foi reforçada e o LTV da holding é de 7,0%.

Neste trimestre, demos ainda passos importantes rumo aos nossos compromissos de sustentabilidade. Após um processo exaustivo e que envolveu todo o grupo, revimos a nossa estratégia de sustentabilidade, elevando os nossos objetivos para o ciclo 2023-2026, em áreas como a descarbonização, biodiversidade e consumo de água, circularidade e desenvolvimento humano. Renovámos a nossa ambição em todas estas áreas e estou certa de que vamos atingir os nossos objetivos.

Olhando para o futuro, estou confiante que o nosso portefólio de negócios líderes e a nossa forte ambição, juntamente com a nossa sólida posição financeira, garantem à Sonae a capacidade para responder às necessidades de todos os nossos stakeholders e criar valor económico e social para todos."

3. Análise consolidada

Gestão ativa do portefólio e criação de operação líder na Península Ibérica

A Sonae prosseguiu com a sua estratégia ativa de gestão de portefólio no 1S23, nomeadamente através de parceiras e aquisições. A MC celebrou um acordo com os acionistas fundadores da Druni e da Arenal para a combinação das duas empresas (com conclusão esperada para o 2S23), a qual criará um operador líder no segmento de saúde, bem-estar e beleza na Ibéria. A Bright Pixel manteve a sua atividade de gestão de portefólio, com três novos investimentos no 2T23, totalizando seis no 1S23. Durante o 1T23 a Sonae já tinha adquirido a restante participação de 10% na Sierra e chegado a um acordo com o Bankinter Consumer Finance para uma parceria 50/50 para a criação de um operador líder de crédito ao consumo em Portugal.

Já em julho, o Grupo JD Sports comunicou à Sonae a sua intenção de adquirir a restante participação na ISRG, com uma valorização do capital próprio de mil milhões de euros. Esta transação implica para a Sonae um encaixe de 300M€ e uma mais-valia estimada de 175M€. A Sonaecom também adquiriu a participação direta da Sonae na NOS por 213M€, detendo atualmente 37,37% do capital social da empresa de telecomunicações.

Volume de negócios cresce 12% e supera 3,8 mil milhões de euros com expansão e ganhos de quota de mercado

Durante o 2T23 os negócios da Sonae continuaram a enfrentar um contexto macroeconómico desafiante, com a inflação persistentemente elevada e uma pressão significativa ao nível dos custos. No entanto, em linha com o 1T23, os principais negócios mostraram-se resilientes e foram capazes de continuar a ganhar quota de mercado em cada um dos seus ambientes competitivos. Assim, o volume de negócios consolidado aumentou 12% em termos homólogos para 3,8 mil milhões de euros, impulsionado, sobretudo, pelo forte desempenho da MC e da Worten. Este crescimento traduz a expansão dos negócios, com a abertura de novas lojas e a aposta na digitalização, bem como o reforço das suas posições de liderança, com os consumidores a reconhecerem o esforço para oferecer os melhores preços.

Margem EBITDA diminui em 0,2 pontos percentuais com extraordinários e absorção de custos

Apesar do sólido desempenho dos principais negócios, os contínuos esforços para absorver as pressões inflacionistas para os clientes impactaram a evolução da margem operacional, com o EBITDA subjacente a ascender a 301M€ e o EBITDA a totalizar 350M€, verificando-se uma redução de 0,2pp da margem face ao período homólogo. Os negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial continuaram a registar melhorias nos seus contributos para os resultados da Sonae, sobretudo devido ao aumento da participação na NOS.

Adicionalmente, o aumento dos custos de financiamento e o nível mais elevado de depreciações devido à expansão da rede de lojas dos negócios, conduziram a uma redução do Resultado Direto para 84M€.

Resultado líquido impactado pelo esforço para apoiar famílias e investimentos

O Resultado Líquido atribuível a acionistas atingiu 69M€, em consequência do esforço para apoiar as famílias, do aumento dos custos de financiamento e impostos, bem como do contínuo investimento na expansão e digitalização dos negócios.

Investimento cresceu 22% com expansão dos negócios e aquisições

O investimento consolidado da Sonae atingiu 684M€ nos últimos 12 meses, tendo aumentado 22% com expansão orgânica dos negócios e aquisições. O investimento operacional (Capex) ascendeu a 406M€ nesse período, tendo o investimento em aquisições e reforço de participações em negócios e empresas totalizado 278M€.

Apesar deste investimento, a dívida líquida reduziu, em termos homólogos, para 1.067M€. Consequentemente, o Grupo mantém uma sólida posição financeira, com uma alavancagem baixa, um elevado nível de liquidez disponível e um bom perfil de maturidade da dívida.

Apoio à comunidade aumenta 15% para 15,6M€

Face às crescentes dificuldades das famílias, a Sonae aprofundou a sua política de responsabilidade corporativa, dando especial destaque às doações de alimentos. Assim, o apoio à comunidade aumentou 15% no 1S23, atingindo 15,6M€.

Em paralelo, a Sonae está decidida a contribuir ativamente para a educação e requalificação para os empregos do futuro, sendo um dos promotores do programa europeu R4E (Reskilling for Employment) e do seu braço nacional PRO_MOV, que já conta com sete laboratórios formativos. A ambição do programa R4E passa por requalificar um milhão de pessoas nos próximos anos, contribuindo para a valorização dos formandos e para dotar a economia dos recursos humanos necessários ao seu desenvolvimento.

4. Destaques operacionais e financeiros dos negócios

No **retalho alimentar** a MC continuou a adaptar-se à constante evolução das necessidades dos consumidores, oferecendo produtos acessíveis, e absorvendo parte da pressão inflacionista. A empresa manteve a sua posição de liderança, com o volume de negócios a crescer 12,6% no 2T23 face ao 2T22 (LfL de +11,1%), devido quer aos formatos alimentares quer aos não alimentares, para mais de 3 mil milhões de euros no 1S23 (+13,1% em termos homólogos e um LfL de +11,4%). Em termos de rentabilidade, os movimentos de *trading down*, juntamente com a absorção parcial da pressão inflacionista nos preços, continuaram a afetar a margem da MC. O EBITDA subjacente foi de 279M€ no 1S23, com a margem de 9,2% a representar uma redução face ao período pré-pandemia (9,5% no 1S19).
No que se refere à expansão da rede de lojas, no 1S23 a MC abriu 18 novas lojas próprias. De realçar ainda o acordo para a combinação da Druni e da Arenal, o qual permitirá, em conjunto com a Wells, a criação de um operador líder no segmento de saúde, bem-estar e beleza na Península Ibérica, com um volume de negócios superior a mil milhões de euros.

No **retalho de eletrónica**, a resiliência da Worten resultou num aumento das vendas, permitindo reforçar a sua posição de liderança no mercado português, apesar das pressões inflacionistas sentidas no poder de compra dos consumidores e do ambiente altamente competitivo. O volume de negócios cresceu em ambos os canais, online e offline, não só nas categorias de eletrodomésticos e eletrónica, como também nas novas categorias, beneficiando do *marketplace* e dos serviços associados. Este sólido desempenho contribuiu para um volume de negócios de 557M€ no 1S23 (+6,9% em termos homólogos e um LfL de +5,5%), com o canal online a representar mais de 15% das vendas totais (em termos acumulados).

No **retalho de moda**, o desempenho resiliente de todas as marcas permitiu à Zeitreel alcançar um volume de negócios de 171M€ no 1S23, apenas ligeiramente abaixo do valor do ano anterior.

No **retalho de desporto**, nos U6M 23 (nov-abr), o volume de negócios total cresceu 20% e atingiu 740M€, com um contributo positivo de todas as marcas. Já em julho, o grupo JD Sports comunicou a sua intenção de adquirir a participação da Sonae na ISRG por 300M€, que implica uma mais-valia estimada de 175M€.

No **setor imobiliário**, a Sierra atingiu um desempenho operacional positivo nos seus centros comerciais *prime* e na expansão das suas áreas de serviços. Globalmente, a Sierra registou um aumento significativo do seu Resultado Líquido total, para 38M€. As vendas dos lojistas registaram um crescimento de dois dígitos quando comparadas com o período pré-pandemia, resultando em níveis sustentados de rendas e em taxas de ocupação consistentemente elevadas, de 98% no portefólio total e de 99% em Portugal. A área dos serviços também atingiu progressos significativos, com as receitas totais a crescerem 20% no 1S23.

Nas **tecnologias,** a Bright Pixel continuou a expandir o seu portefólio a bom ritmo no 2T23, tendo investido nos segmentos de cibersegurança e tecnologias de retalho. A empresa concluiu três investimentos, incluindo na Sekoia.io, uma plataforma que permite aos analistas de segurança detetarem e responderem às ameaças em tempo real. Estes investimentos, combinados com a expansão do portefólio registada no 1T23 nas áreas de cibersegurança e *software* de infraestruturas, nomeadamente na Picnic e na Seldon, implicaram um capex de 32M€ e contribuíram para um aumento de 8,5% do NAV do portefólio face ao final de 2022, para 331M€.

Nos **serviços financeiros**, a Universo continuou a apresentar um desempenho operacional resiliente, sustentado pela sua base de 1 milhão de clientes. No 1S23 a produção total aumentou 1% em termos homólogos, para 471M€, e o volume de negócios total aumentou 28% face ao período homólogo, para 22M€. A Universo continua empenhada no desenvolvimento da parceria com o Bankinter Consumer Finance para a criação de um novo operador de referência de crédito ao consumo em Portugal.

Nas **telecomunicações**, a NOS apresentou mais um trimestre com desempenho operacional e financeiro positivo. No 2T23 o volume de negócios aumentou 6,8% em termos homólogos, para 394M€, com uma variação face ao período homólogo de +6,2% no segmento de telecomunicações e de +9,8% no segmento de media e entretenimento, conduzindo a um volume de negócios de 775M€ no 1S23, +4,5% face ao 1S22. Para as contas consolidadas da Sonae, o aumento da participação na NOS nos últimos 12 meses resultou num crescimento do contributo pelo método de equivalência patrimonial de 10M€, para 29M€ no 1S23.

5. Indicadores financeiros

Milhões de euros	1S22R	1S23	Var
Volume de negócios	**3.432**	**3.831**	**11,6%**
EBITDA subjacente	**264**	**301**	**13,8%**
Margem de EBITDA subjacente	7,7%	7,9%	0,1pp
Resultados método equivalência patrimonial (*)	39	53	35,7%
Itens não recorrentes	16	-4	-
EBITDA	**319**	**350**	**9,5%**
Margem EBITDA	9,3%	9,1%	-0,2pp
D&A e provisões e imparidades	-172	-196	-
EBIT	**148**	**154**	**4,3%**
Resultado financeiro líquido	-43	-59	-
Impostos	0	-11	-
Resultado direto	**105**	**84**	**-20,1%**
Resultado indireto	39	6	-
Resultado líquido total	**144**	**90**	**-37,6%**
Interesses sem controlo	-26	-21	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**118**	**69**	**-41,6%**

R – Reexpresso. Universo foi classificada como detida para venda e todos os períodos de 2022 foram reexpressos para a incluir como operação descontinuada.
*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 e ISRG) e resultados de operações descontinuadas.