

sonae

2021

Resultados

1º semestre

29 julho 2021

Destaques 1S21

Desempenho Financeiro

- Forte crescimento do **volume de negócios consolidado** de 5,5% suportado pelos sólidos desempenhos da Sonae MC e da Worten, que continuaram a conquistar quota de mercado apesar do período comparável desafiante, e sinais encorajadores da Sonae Fashion e da Sonae Sierra no 2T21.
- As **vendas online** aumentaram 33% em termos homólogos no 1S21, com todos os negócios integralmente consolidados a crescer face aos desempenhos excecionais do ano passado, comprovando claramente a robustez do nosso trajeto digital.
- Relativamente à **rentabilidade**, tanto o EBITDA subjacente como o EBITDA total registaram taxas de crescimento de dois dígitos em termos homólogos de 11,4% e 15,5%, respetivamente, suportados pelo forte crescimento do volume de negócios.
- O **resultado líquido** da Sonae (atribuível a acionistas) atingiu €62 M no 2T21, claramente acima dos valores de 2020 e 2019.
- A **estrutura de capitais** do grupo continua sólida e a Sonae mantém níveis confortáveis de custos de financiamento e de maturidade da dívida.

Gestão do portefólio

- Em janeiro, a **Worten** chegou a acordo com a Media Markt para a venda de 17 lojas em Espanha Continental e encerrou 14 lojas adicionais, tendo anunciado uma nova estratégia para essa geografia.
- Em março, a Sonae adquiriu uma participação adicional de 10% na **Sonae Sierra** por €82 M, na sequência do exercício de uma opção de venda pela Grosvenor. A transação foi concluída com um desconto de 8% face ao NAV (no final do 1T21). A Sonae detém atualmente 80% da Sonae Sierra.
- Em abril, a **Sonae FS** e o Banco CTT assinaram um acordo de parceria para os próximos 5 anos, através do qual a Sonae reforça a sua aposta no setor dos serviços financeiros.
- A **Sonae IM** viu uma terceira empresa do seu portefólio atingir o estatuto de unicórnio no início do 2021 – a Feedzai – e, no 2T21, vendeu parte da sua participação na Arctic Wolf por um montante de €36,4 M (encaixe bruto), resultando numa mais-valia de €12,3 M. Igualmente no 2T, a Sonae IM celebrou um acordo de venda da sua participação total na Bizdirect (transação concluída já no 3T21).
- Em maio, a **Sonae MC** chegou a acordo para venda da sua participação de 50% na Maxmat, transação esta que deverá ser concluída no 3T21.

Mensagem da Presidente da Comissão Executiva

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 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.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

Desempenho consolidado do grupo

1. Breve atualização do Portefólio

Durante o 1S21, em termos de **gestão de portefólio**: (i) a Worten anunciou o seu plano de otimização da operação espanhola; (ii) a Sonae aumentou a sua participação na Sonae Sierra para 80%, após a compra de 10% à Grosvenor, na sequência do exercício de um direito de opção de venda; (iii) a Sonae FS e o Banco CTT assinaram um acordo de parceria para os próximos 5 anos, para a operação do cartão Universo; (iv) a Sonae IM acordou a venda da Bizdirect por €12 M; e (v) a Sonae MC acordou a venda dos seus 50% na Maxmat por €65 M.

Portefólio e método de consolidação		
Empresa	Participação	Método de consolidação
Sonae MC	100%	Consolidação integral
Worten	100%	Consolidação integral
Sonae Sierra	80%	Consolidação integral
Sonae Fashion	100%	Consolidação integral
Sonae FS	100%	Consolidação integral
Sonae IM	90%	Consolidação integral
NOS	31%	Método de equiv. patrimonial
ISRG	30%	Método de equiv. patrimonial

Nota: a participação de 23% na NOS é consolidada pelo método de equivalência patrimonial e 7,38% adquirida pela Sonae é um investimento financeiro.

2. Desempenho consolidado

Demonstração de Resultados

Durante o 1S21, o desempenho consolidado da Sonae foi afetado por 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. Além disso, é importante relembrar que as últimas 2 semanas de março e os meses de abril e maio de 2020 foram fortemente atingidos pelos efeitos da Covid-19.

Neste contexto, o volume de negócios consolidado **aumentou 5,1% em termos homólogos para €1,6 mil milhões no 2T21**, sustentado principalmente pelos contributos positivos da Sonae MC, Sonae Fashion e Sonae Sierra, conduzindo a um crescimento de 5,5% no 1S21 para €3,2 mil milhões. Em termos de **EBITDA subjacente e seguindo a tendência do volume de negócios 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 ao impacto do processo de reestruturação da Worten em Espanha. No final do 1S21, o EBITDA subjacente atingiu €246 M, +11,4% em termos homólogos. Relativamente ao EBITDA, este atingiu €165 M no 2T21, uma melhoria significativa quando comparada com 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. Este desempenho impulsionou o EBITDA do 1S21 para €292 M, +15,5% em termos homólogos.

Globalmente, o **Resultado Direto aumentou quase €50 M no 2T21 para €55 M, e mais de €70 M no 1S21, devido ao elevado nível de provisões e custos extraordinários, relacionados com a Covid-19 registadas no 1T20**. O Resultado Indireto situou-se em terreno positivo no 2T21, refletindo principalmente a evolução do valor de portefólio da Sonae IM, que a par dos dividendos recebidos pela participação direta na NOS (€10,6 M), mais do que compensou a diminuição do valor das propriedades de investimento na Sonae Sierra. Em suma, o **resultado líquido da Sonae (atribuível a acionistas) situou-se em €62 M no 2T21 e no 1S21**.

€M	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%
<i>margem</i>	7,2%	7,6%	0,4 p.p.	8,1%	8,4%	0,4 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	18	36	-	9	19	-
Itens não recorrentes	14	10	-28,0%	-7	10	-
EBITDA	253	292	15,5%	126	165	31,2%
<i>margem</i>	8,3%	9,1%	0,8 p.p.	8,2%	10,2%	2,0 p.p.
D&A	-106	-104	1,8%	-53	-52	3,1%
D&A - direitos de uso	-63	-64	-1,0%	-32	-32	-0,9%
Provisões e imparidades	-53	-19	64,9%	-7	0	-
EBIT	31	106	-	34	82	-
Resultados Financeiro Líq.	-55	-53	3,3%	-25	-25	0,8%
Impostos	5	2	-67,7%	-2	-1	44,1%
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	-
Res. líq. atribuível a acionistas	-76	62	-	-18	62	-

Notas: 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.

* 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.

Cash Flow, evolução da Dívida Líquida e Estrutura Financeira

O **capex** total da Sonae no 1S21 atingiu €186 M, com os nossos negócios a continuarem a investir nas suas propostas de valor, assim como nas suas estratégias digitais e incluindo a aquisição da participação adicional na Sonae Sierra por €82 M.

Em termos de **cash flow operacional** o portefólio diversificado da Sonae gerou €123 M durante os últimos 12 meses.

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 €323 M (incluindo também investimentos da Sonae IM). Este forte investimento no nosso portefólio foi parcialmente compensado 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, e por dividendos recebidos no montante de €20 M no período.

Em suma, o **Free Cash Flow** da Sonae (antes do pagamento de dividendos), nos últimos 12 meses, situou-se em -€101 M no final de junho de 2021.

A **dívida líquida consolidada** da Sonae ascendeu a €1.496 M, +€239 M em termos homólogos, impulsionado pelas diversas aquisições realizadas nos últimos 12 meses e pelo pagamento de dividendos em maio.

Em suma, a Sonae continua a possuir uma estrutura de capitais sólida com uma posição de financiamento confortável (baixo custo da dívida de 1,1% e um perfil de maturidade médio de 3,6 anos).

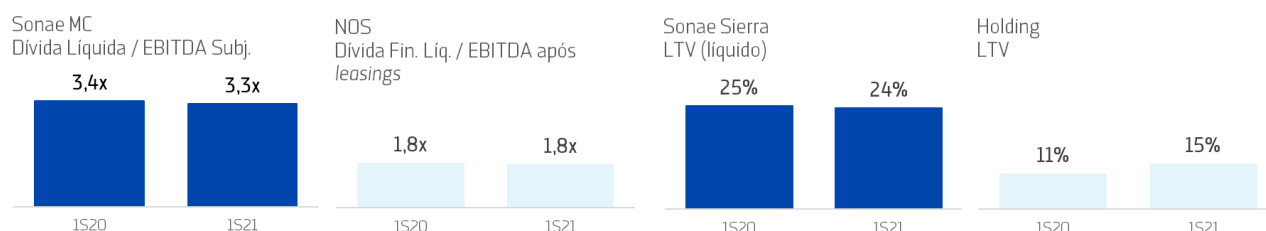
Relativamente ao perfil de alavancagem dos nossos principais negócios, a Sonae MC atingiu um rácio dívida líquida total/ EBITDA subjacente de 3,3x (vs. 3,4x no 1S20), a NOS um rácio de Dívida financeira líquida/ EBITDA (após *leasings*) de 1,8x e o *Loan-to-value* da Sonae Sierra situou-se em 24%. Finalmente, o *loan-to-value* ao nível da *holding* atingiu 15%*.

€M	1S20	1S21	var.
Total	113	186	65,4%
Capex operacional	107	94	-11,7%
Sonae MC	88	68	-23,0%
Worten	8	17	-
Sonae Fashion	6	6	-12,5%
Sonae IM	1	1	-28,3%
Sonae FS	0	1	103,4%
Sonae Sierra	0	0	6,0%
Capex Financ./M&A	6	92	-

€M	U12 M Dez20	U12 M Jun21	var.
EBITDA (inc. rendas e impostos)	399	428	7,2%
Fundo de maneo e outros	38	-53	-
Capex operacional	-264	-252	4,6%
Cash flow operacional	173	123	-28,9%
Atividade financeira líq.	-32	-29	7,2%
Capex M&A	-237	-323	-36,1%
Venda de ativos	335	109	-67,4%
Dividendos recebidos	13	20	49,7%
FCF antes dividendos	252	-101	-

€M	1S20	2020	1S21
Capital investido líquido	4.839	4.751	5.039
Cap. próprio + Int. s/ controlo	2.401	2.440	2.358
Passivo de locação	1.182	1.208	1.185
Dívida líquida	1.257	1.103	1.496
Comparável*	1.257	1.071	1.496

*excluindo carteira de crédito da Sonae FS no montante de €32 M em 2020



* Dívida líquida média da *Holding* exclui a carteira de crédito da Sonae FS.

Desempenho do Portefólio

1. Empresas consolidadas integralmente

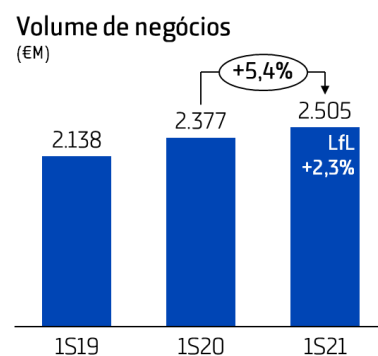
O portefólio integralmente consolidado da Sonae continua a ser afetado pelo contexto pandémico com o confinamento e restrições durante os últimos 6 meses. Em Portugal, o período de confinamento esteve em vigor desde meados de janeiro até meados de abril. Desde então, algumas restrições foram sendo levantadas, enquanto outras medidas restritivas significativas à atividade normal dos nossos negócios ainda se mantêm. Assim, mais uma vez, e neste período tão desafiante, os primeiros 6 meses de 2021 mostraram um desempenho resiliente e sólido.

€M	Volume de negócios			Margem EBITDA subj.			Volume de negócios			Margem EBITDA subj.	
	1S20 R	1S21	var.	1S20 R	1S21	2T20 R	2T21	var.	2T20 R	2T21	
Sonae MC	2.377	2.505	5,4%	9,2%	9,4%	1.205	1.258	4,4%	10,3%	10,2%	
Worten	482	518	7,5%	4,1%	6,0%	250	246	-1,6%	4,7%	5,7%	
Sonae Sierra	50	46	-7,2%	14,4%	14,1%	23	24	5,4%	11,3%	14,5%	
Sonae Fashion	131	135	3,7%	-	1,1%	53	74	41,5%	-	7,3%	
Sonae FS	17	11	-37,5%	20,2%	-	8	6	-19,0%	17,4%	-	
Sonae IM	26	29	10,8%	-	-	13	15	12,2%	0,9%	-	
Total	3.054	3.222	5,5%	7,2%	7,6%	1.536	1.614	5,1%	8,1%	8,4%	

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.

Sonae MC†

Após o primeiro trimestre com um novo confinamento em Portugal, no segundo trimestre assistiu-se a um abrandamento gradual das restrições, 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 bom 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. Com este desempenho, a Sonae MC conseguiu continuar a reforçar a sua liderança de mercado com um aumento da quota de mercado, visto que o volume de negócios cresceu 5,4% face ao 1S20 para €2,5 mil milhões no 1S21, com um LfL implícito de +2,3%.



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, Continente Bom Dia, e abriu a primeira loja sem caixas oferecida por um retalhista europeu - Continente Labs. No 1S21, a empresa abriu mais

† Nota: Maxmat foi classificada como detida para venda e todos os períodos de 2019, 2020 e 2021 foram reexpressos para a incluir como operação descontinuada. Para mais informações consulte os resultados do 1S21 da Sonae MC em www.sonae.pt

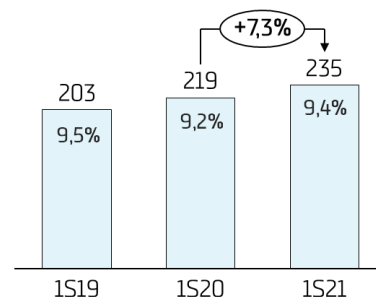
6 lojas Continente Bom Dia de um total de 20 novas lojas próprias, representando mais 9 mil metros quadrados de área de venda. No final do 1S21, o investimento (*capex*) total foi de €68 M.

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.

O *free cash flow* da Sonae MC situou-se em -€42 M no final do 1S21, refletindo principalmente os efeitos sazonais do fundo de maneiio. Em termos de dívida líquida no final de junho, a Sonae MC atingiu €664 M, impactada principalmente pelo pagamento de dividendos de €140 M no 2T21 e o rácio dívida líquida total/ EBITDA subjacente situou-se em 3,3x.

Por último, a Sonae MC chegou a acordo para alienar a sua participação de 50% na Maxmat por €65 M e uma mais-valia estimada de c. €40 M. A conclusão desta transação está prevista para o 3T21.

EBITDA subjacente
(€M, %)



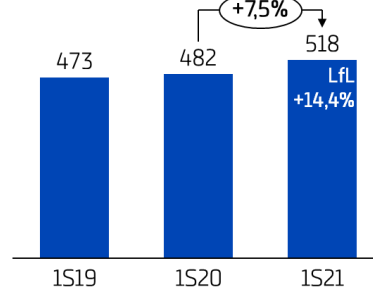
Worten

Nos primeiros 6 meses de 2021, a operação da Worten ainda se encontrava sob um contexto pandémico, caracterizado por um período de confinamento obrigatório durante o 1T21 e por mudanças significativas no horário de funcionamento das lojas, especialmente aos fins de semana, ao longo do semestre. Além disso, as vendas totais no 2T21 foram negativamente impactadas pela reestruturação da operação da Worten em Espanha, concluída durante o 1T21.

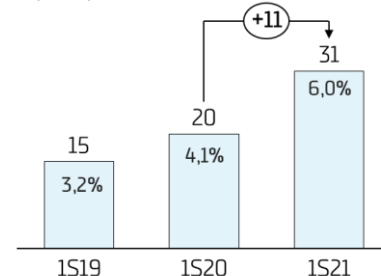
Apesar deste contexto desafiante, a Worten apresentou um desempenho de vendas muito positivo, totalizando €246 M no 2T21, um crescimento superior a 4% face ao 2T19 e quase em linha com o 2T20, tendo este último beneficiado de vendas extraordinárias resultantes do primeiro período de confinamento rigoroso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

No 1S21, o volume de negócios da Worten aumentou 7,5% em termos homólogos, com um LfL de 14,4%, atingindo €518 M. 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.

Volume de negócios
(€M)



EBITDA subjacente
(€M, %)



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

Sonae Sierra

2021 continua a ser um ano desafiante para o segmento dos centros comerciais, uma vez que a pandemia Covid-19 e as consequentes restrições de confinamento nos diferentes países continuam a impactar o seu desempenho. 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 final do 1S21 a Sonae Sierra registou um prejuízo líquido de €4,6 M, dividido entre Resultado Direto positivo de €10,8 M e Resultado Indireto de -€15,4 M, devido principalmente às reavaliações das propriedades de investimento no trimestre, tendo um impacto mais significativo do que no portefólio europeu que apresentou sinais muito fortes de estabilização.

Base proporcional - contas de gestão						
M€	1S20	1S21	var.	2T20	2T21	var.
Volume de negócios	75	66	-11,4%	28	35	23,6%
Resultado Direto	8	11	-	-3	6	-
Resultado Indireto	-16	-15	3,9%	-53	-14	-
Resultado Líquido	-8	-5	43,7%	-56	-8	86,0%

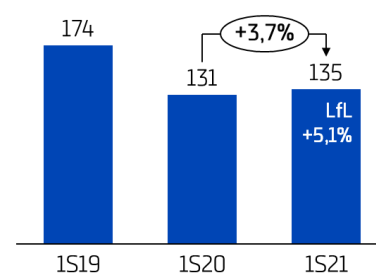
No que se refere ao INREVENAV, a Sonae Sierra registou €911 M no final de junho, +1% face ao final de 2020, sendo o prejuízo líquido do período mais do que compensado pelo impacto positivo cambial do Brasil.

Sonae Fashion†

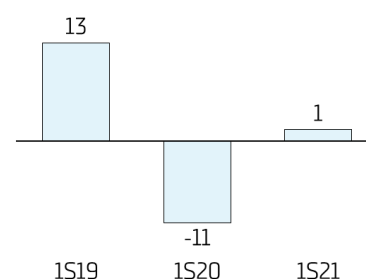
Após um período de confinamento em Portugal, durante a maior parte do 1T21, a Sonae Fashion começou a reabrir gradualmente as suas lojas no passado dia 19 de abril, embora com limitações tanto ao nível da capacidade, como do horário de funcionamento (que se têm agravado na reta final do trimestre). No 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, de acordo com as nossas estimativas para o período.

Neste contexto exigente, 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, o desempenho da Sonae Fashion também é encorajador, com as vendas a situarem-se em €135 M, +3,7% face ao ano anterior e um LfL de +5,1%, 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*

Volume de negócios (€M)



EBITDA subjacente (€M)



†As lojas Sonae Fashion encerraram em Portugal: em 2020 de 17 de março a 4 de maio (7 semanas) e as lojas de centros comerciais até 1 de junho (11 semanas); em 2021 de 15 de janeiro a 5 de abril (11 semanas) e lojas de centros comerciais até 19 de abril (13 semanas).

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. Após um 1T21 negativo, devido sobretudo ao novo confinamento em Portugal, o EBITDA subjacente atingiu €5,4M no 2T21 e €1,5M no 1S21.

Sonae FS

Para a Sonae FS, o princípio do segundo trimestre ficou marcado pelo início da parceria com o Banco CTT, conforme já anunciado.

No que se refere às empresas integralmente consolidadas, com o levantamento gradual das restrições de confinamento, houve uma retoma da atividade no 2T, com itens de compras, transferências e pagamentos a crescerem e ultrapassarem 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.

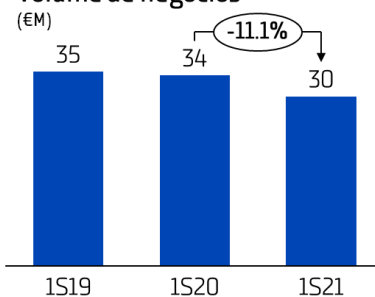
No que diz respeito à MDS, a empresa continua a apresentar um forte desempenho comercial em todos os canais e geografias. Este desempenho leva a uma taxa de crescimento muito forte de um dígito alto em Portugal e de dois dígitos no Brasil, e uma melhoria significativa na rentabilidade operacional

À semelhança do primeiro trimestre, os resultados proporcionais (considerando 50% da MDS) continuam 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 situou-se em €30,1M e o EBITDA subjacente seguiu a mesma tendência atingindo -€2,9 M no 1S21.

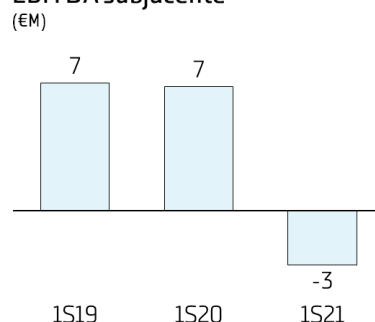
Sonae IM

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, em conjunto com os restantes acionistas, 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. Após a comunicação do acordo de venda a 1 de junho, a Bizdirect já foi considerada como operação descontinuada quer este ano quer nos valores dos anos passados.

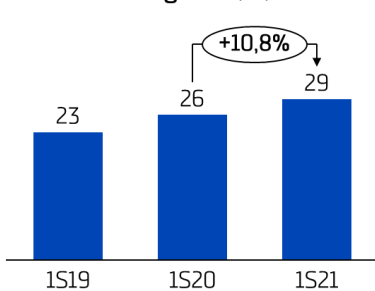
Volume de negócios*



EBITDA subjacente*



Volume de negócios (€M)



* Valores proporcionais incluem Sonae FS e 50% da MDS.

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.

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

2. Empresas consolidadas pelo método de equivalência patrimonial

A linha de resultados pelo método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae está principalmente relacionada com: (i) a linha de contribuição pelo método de equivalência patrimonial das contas estatutárias da Sonae Sierra, que corresponde aos centros comerciais em que a empresa detém participações minoritárias, (ii) a participação indireta de 26% da Sonaecom na NOS, e (iii) o resultado líquido da ISRG. Durante o último trimestre, a NOS, a Sonae Sierra e a ISRG têm demonstrado sinais positivos de recuperação, apesar do ambiente ainda desafiante sentido nas diferentes geografias.

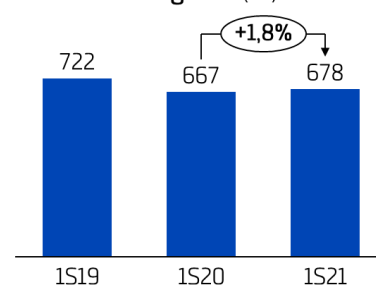
€M	1S20	1S21	var.	2T20	2T21	var.
Sonae Sierra	10	11	6,9%	1	6	-
NOS/Zopt	11	18	66,7%	12	11	-7,7%
ISRG	-3	3	-	-6	-1	-

NOS

A NOS divulgou os resultados do 2T21 a 21 de julho. Neste 2T21, 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.

O volume de negócios ascendeu a €341 M no 2T21, +6,2% face ao 2T20, o primeiro trimestre com crescimento desde o 4T19, 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 do facto de no ano passado a faturação dos canais desportivos *premium* ter sido suspensa durante os meses de abril e maio e 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. No 1S21, o volume de negócios ascendeu a €678 M, o que significa um aumento de 1,8% em termos homólogos.

Volume de negócios (€M)

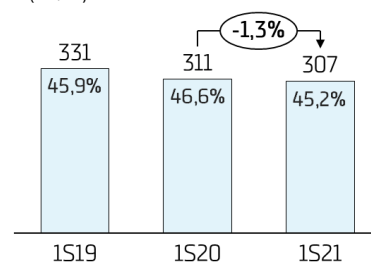


No que se refere à rentabilidade, o EBITDA do 2T21 diminuiu 2,2% face ao 2T20, devido ao aumento dos custos diretos, uma vez que no ano passado foram anormalmente baixos e em termos acumulados, o EBITDA do 1S21 foi de €307 M, -1,3%

face ao ano passado. O resultado líquido diminuiu €2 M em termos homólogos, para €43 M no 2T21, e mais do que duplicou em relação ao ano passado para €74 M no 1S21. O FCF (excluindo dividendos e ações próprias) diminuiu em termos homólogos devido ao aumento do capex e do passivo de locação, fixando-se em €30 M no 2T21.

A NOS continua a apresentar uma estrutura de capitais conservadora, com uma dívida financeira líquida/ EBITDA após *leasings* de 1,8x vs 1,5x no final do 1T21, bem em linha com o seu *target* de alavancagem.

EBITDA
(€M, %)



ISRG**

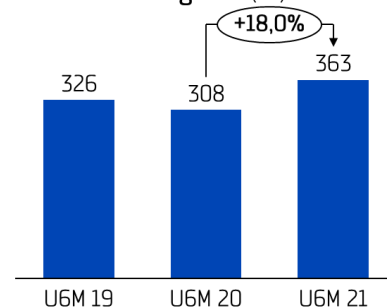
Para a ISRG, o 1T21 (fevereiro-abril) representou uma recuperação significativa tanto em relação ao ano passado como ao ano anterior, com todas as marcas a apresentar uma evolução positiva encorajadora. O canal *online* desempenhou um papel fundamental neste trimestre, com uma taxa de crescimento de 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 U6M 21 demonstraram um desempenho muito bom acima quer dos números do ano passado quer de 2019.

Relativamente à rentabilidade, a melhoria das vendas no trimestre foi capaz de impulsionar uma melhoria significativa ao nível do EBITDA (+€18 M) para -€1 M. Este desempenho implicou um melhor contributo do método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae, mas ainda negativo neste trimestre em €1,4 M (+€3,2 M no 1S21).

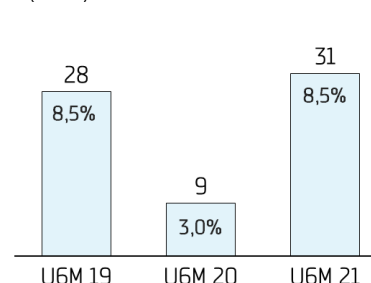
Além disso, o desempenho em maio e junho continuou a mostrar sinais encorajadores em ambas as regiões e em todos os canais.

Finalmente, no final de junho, a ISRG celebrou um acordo condicional para adquirir 80% da Deporvillage SL por €140,4 M, financiada com *cash* e facilidades de crédito do grupo. 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. Após a conclusão desta transação, os 2 fundadores irão manter 20% de participação na empresa, bem como as suas funções de gestão (*CEO* e *Chief Purchasing Officer*). Esta aquisição irá aumentar a especialização da ISRG em categorias de desporto importantes, irá 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.

Volume de negócios (€M)



EBITDA
(€M, %)



** Devido a diferenças no calendário de reporte da JD Sports (o maior acionista da JV), os números da ISRG U6M 21 terminam a 1 de maio.

Informação corporativa

Principais anúncios do 1S21

13 de janeiro

Sonae informou sobre reorganização da operação da sua subsidiária Worten – Equipamentos do Lar, S.A.

29 de janeiro

Sonae informou sobre Vendas Preliminares da Sonae MC de 2020.

1 de março

Sonae informou sobre conclusão da transação realizada pela sua subsidiária Worten Equipamentos do Lar, S.A. com Media Markt Saturn S.A.U.

5 de março

Sonae informou sobre comunicação recebida da Grosvenor Investments (Portugal) S.Àr.L.

17 de março

Execução da transação de compra e venda de 10% do capital social da Sonae Sierra representado por ações detidas pela Grosvenor Investments (Portugal) S.Àr.L, pelo preço de €82,16 milhões, na sequência do exercício pela Grosvenor do direito de opção de venda, nos termos anunciados ao mercado a 5 de março último. O principal impacto desta operação nas demonstrações financeiras consolidadas do Grupo será a transferência de Reservas de “Interesses Sem Controlo” para “Capital Próprio do Grupo”, uma vez que a Sonae já detém uma participação de controlo de 70% na Sonae Sierra.

1 de abril

Sonae informou sobre parceria entre Sonae Financial Services e Banco CTT e informou sobre Relatório Anual de 2020.

30 de abril

Sonae informou sobre deliberações tomadas na Assembleia Geral Anual de Acionistas e sobre pagamento de dividendos. Sonae divulgou também o Relatório Anual da Sonae MC de 2020.

25 de maio

Sonae informou que a Sonae MC chegou a acordo para a venda de 50% da Modelo - Distribuição de Materiais de Construção S.A. (“Maxmat”).

1 de junho

A Sonaecom, subsidiária da Sonae, informou que a Sonae IM em conjunto com os restantes acionistas celebrou um acordo com a Claranet Portugal, S.A. para a alienação da totalidade do capital social e dos direitos de voto da Digitmarket - Sistemas de Informação S.A. (“Bizdirect”).

Eventos subsequentes

15 de julho

A Autoridade da Concorrência concluiu a análise da alienação de 50% da Modelo - Distribuição de Materiais de Construção S.A. a entidade detida a 100% pelo Grupo BME, tendo adotado a decisão de não oposição quanto à respetiva operação de controlo da fusão.

16 de julho

A Sonaecom, subsidiária da Sonae, informou que foi concluída a operação entre a Sonae IM e a Claranet, relativa à alienação da totalidade do capital social e dos direitos de voto da Digitmarket - Sistemas de Informação SA ("Bizdirect"), após aprovação da autoridade da concorrência competente e a verificação das condições precedentes acordadas entre as partes.

Balanço Consolidado

M€	1520	2020	1521
TOTAL ATIVO	7.806	8.149	7.873
Ativos não correntes	6.176	6.328	6.246
Ativos fixo líquido	2.084	2.108	2.058
Direitos de Uso líquido	1.043	1.054	1.023
Goodwill	675	671	667
Propriedades de investimento	336	319	317
Outros investimentos	1.642	1.776	1.780
Ativos por impostos diferidos	343	358	362
Outros	53	41	39
Ativos correntes	1.631	1.821	1.627
Inventários	567	636	578
Clientes	121	148	114
Liquidez	597	767	551
Outros	346	271	383
CAPITAL PRÓPRIO	2.401	2.440	2.358
Atribuível aos acionistas	1.921	1.993	1.989
Interesses sem controlo	479	447	368
TOTAL PASSIVO	5.405	5.709	5.515
Passivo não corrente	3.307	3.404	3.502
Empréstimos bancários	1.079	1.007	1.162
Passivo de locação	1.077	1.100	1.080
Outros empréstimos	550	690	675
Passivos por impostos diferidos	464	479	474
Provisões	42	47	19
Outros	94	81	92
Passivo corrente	2.098	2.305	2.013
Empréstimos bancários	238	177	215
Passivo de locação	104	107	105
Outros empréstimos	15	16	15
Fornecedores	1.132	1.339	1.019
Outros	610	666	659
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	7.806	8.149	7.873

Contas estatutárias da Sonae Sierra

€M	1S20	1S21	var.	2T20	2T21	var.
Volume de negócios	50	46	-7,2%	23	24	5,5%
EBITDA subjacente	7	7	-9,1%	3	3	35,0%
<i>margem</i>	14,4%	14,1%	-0,3 p.p.	11,3%	14,5%	3,2 p.p.
Res. método equiv. patrim.	10	11	6,9%	1	6	-
Itens não recorrentes	57	0	-	-2	0	-
EBIT	68	17	75,4%	-4	10	-
Resultados Financeiro Líq.	-4	-4	2,7%	-1	-2	-86,6%
Impostos	-1	-1	2,5%	0	0	-
Resultado Direto	63	12	-81,1%	-6	7	-
Resultado Indireto	-72	-15	79,7%	-52	-14	74,0%
Resultado líquido total	-9	-3	69,8%	-58	-6	-
Interesses sem controlo	1	-2	-	2	-1	-
Res. líq. atribuível a acionistas	-8	-5	43,6%	-56	-8	86,0%

Notas metodológicas

As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados trimestrais e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

A Sonae adotou a norma contabilística IFRS 16 em 2019.

Glossário

Capex	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.
Capital investido líquido	Dívida líquida + capital próprio.
Direitos de uso	Responsabilidades com locações no início do contrato ajustado pelos custos iniciais diretos, pagamentos de rendas avançadas e possíveis descontos.
Dívida financeira líquida	Dívida líquida excluindo suprimentos
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + locações financeiras + suprimentos - caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
Dívida líquida total	Dívida líquida + locações operacionais
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
EBT (direto)	Resultado direto antes impostos.
EoP	End of Period: final do período em análise.
LFL: vendas no universo comparável de lojas	Vendas realizadas em lojas que funcionaram nas mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos.
Loan-to-value (LTV) - holding	Dívida líquida da holding (média) / (NAV do portefólio de investimento (média) + Dívida líquida da holding (média))
Loan-to-value (LTV) - Sierra	Dívida líquida / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.
Margem EBITDA subjacente	EBITDA subjacente/ volume de negócios.
NAV (Valor de ativo líquido) INREV Sonae Sierra	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
NAV do portefólio de investimento (Sonae)	Abordagem por múltiplos de mercado aplicada a cada um dos negócios - dívida líquida média - minoritários (valor contabilístico)
OMV (Valor de mercado)	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento (% de detenção), avaliado por entidades independentes internacionais e valor contabilístico das propriedades em desenvolvimento (% de detenção)
Outros empréstimos	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
Passivo de locação	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
Prop. de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra.
Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultado indireto	Inclui resultados da Sonae Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento; (ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, joint-ventures ou associadas; (iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo goodwill) e (iv) provisões para ativos de risco. Adicionalmente e no que se refere ao restante portefólio da Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no goodwill, (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros non-core, negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (iv) resultados de avaliações com base na metodologia mark-to-market de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo e de outros rendimentos subjacentes (incluindo dividendos); e (v) outros temas não relevantes.
Sale and leaseback	Venda de ativos operacionais seguido de aluguer dos mesmos.
Vendas Online	Vendas e-commerce totais, incluindo marketplaces

ADVERTÊNCIAS

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas atuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são meras indicações, não devendo ser interpretados como 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, indústria, da concorrência e nas condições económicas. Indicações futuras podem ser identificadas por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projeta”, “pretende”, “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 destinatários 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, subentendidos ou projetados pelas informações e indicações futuras. Todos os destinatários são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. A Sonae não assume nenhuma obrigação de atualizar qualquer informação ou indicação futura.



CONTACTOS PARA OS MEDIA E INVESTIDORES

Patrícia Vieira Pinto
Diretora de Relação com Investidores
pavpinto@sonae.pt
Tel.: + 351 22 010 4794

Tiago Soares
Comunicação Externa
tjsoares@sonae.pt
Tel.: + 351 22 010 4747

Sonae
Lugar do Espido Via Norte
4471-909 Maia, Portugal
Tel.: +351 22 948 7522

A SONAE encontra-se admitida à cotação na Euronext Stock Exchange. Informação pode ainda ser obtida na Reuters com o símbolo SONP.IN e na Bloomberg com o símbolo SON PL.