

The logo for SONAE, featuring the letters in a stylized, blocky font with a grid-like pattern inside each letter.

SONAE

2021

Resultados

1º trimestre

20 maio 2021

Destaques 1T21

Desempenho Financeiro

- Mais um trimestre sólido para o portefólio da Sonae, com o grupo a registar um crescimento do volume de negócios de 5,8%, impulsionado pelo desempenho da Sonae MC e da Worten, bem como pelos canais digitais dos diferentes negócios.
- As vendas *online* cresceram 2,3x face ao 1T20, comprovando, uma vez mais, as competências e propostas de valor digitais dos nossos negócios.
- Em termos de rentabilidade, o portefólio da Sonae foi capaz de apresentar uma melhoria do EBITDA subjacente de 14%, em termos homólogos, para €114 M.
- O resultado líquido da Sonae (atribuível a acionistas) situou-se em €1 M, uma melhoria significativa face ao valor do ano passado, ainda que impactado por restrições relacionadas com a Covid-19.
- Manutenção de uma sólida estrutura de capitais e condições de financiamento confortáveis, com um baixo custo da dívida e maturidade média de 3,7 anos.

Gestão do portefólio

- A Worten chegou a acordo com a Media Markt para a venda de 17 lojas em Espanha Continental, tendo encerrado 14 lojas adicionais, e anunciou uma nova estratégia para essa geografia, focada no canal digital, mantendo uma proposta omnicanal nas Ilhas Canárias.
- A Sonae adquiriu uma participação adicional de 10% da 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.
- Já em abril, a Sonae FS e o Banco CTT assinaram um acordo de parceria para os próximos 5 anos. Com esta parceria, a Sonae reforça a sua aposta no setor dos serviços financeiros, acelerando o crescimento do cartão Universo, permitindo uma diversificação sinérgica com os restantes negócios do grupo e garantindo a mitigação do risco de crédito.
- A Sonae IM continua a apresentar um forte historial de criação de valor, sendo que, no início de 2021, uma terceira empresa do seu portefólio atingiu o estatuto de unicórnio – a Feedzai. Relativamente aos outros dois unicórnios, a Outsystems anunciou um aumento de capital, com uma avaliação subjacente de USD9,5 mil milhões e, já no 2T21, a Sonae IM vendeu parte da sua participação na Arctic Wolf por um montante de €36,4 M (encaixe bruto), implicando uma mais-valia de €12,3 M.

Mensagem da Presidente da Comissão Executiva

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

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

Durante o 1T21, neste ambiente desafiante, o nosso volume de negócios consolidado cresceu 6% em termos homólogos, as nossas vendas *online* aumentaram 2,3x e o nosso EBITDA subjacente subiu 14%. Esta evolução foi sustentada pela Sonae MC e pela Worten, que registaram desempenhos expressivos, tanto offline como online, permitindo compensar os resultados obtidos nos negócios mais afetados pelo confinamento. Mantivemos uma estrutura de capital confortável, com um baixo custo da dívida, uma maturidade média de 4 anos e sem necessidades de refinanciamento para os próximos 18 meses.

Estes últimos meses foram também marcados por importantes mudanças de portefólio e por alguns marcos na execução da nossa estratégia corporativa, como a reestruturação da operação da Worten Espanha, o aumento da nossa participação na Sonae Sierra, o lançamento de uma parceria entre a Sonae FS e o Banco CTT, e os aumentos de valorização significativos do portefólio da Sonae IM, nomeadamente nos seus 3 investimentos que são já unicórnios.

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

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

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

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

* Considerando o preço da ação no final de 2020.

Desempenho consolidado do grupo

1. Breve atualização do Portefólio

Durante o 1T21, e em termos de **gestão de portefólio**:

- (i) A **Worten** anunciou o seu plano de otimização da operação espanhola, com o acordo para a venda de 17 lojas à Media Market Saturn SAU e com o encerramento de 14 lojas adicionais, mantendo a sua estratégia omnicanal de sucesso nas Ilhas Canárias, bem como o foco no canal digital no continente; e
- (ii) A Sonae aumentou a sua participação na **Sonae Sierra** para 80%, após a compra de 10% detidos pela Grosvenor, por €82 M, na sequência do exercício de um direito de opção de venda.

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

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

O desempenho consolidado da Sonae continuou a ser significativamente impactado pela pandemia. É relevante lembrar que, enquanto as últimas 2 semanas de março de 2020 foram severamente atingidas pelos efeitos da Covid-19, no 1T21, Portugal assistiu a mais um confinamento e as lojas com produtos considerados não essenciais foram novamente forçadas a encerrar. Apesar deste contexto, o volume de negócios consolidado **aumentou 5,8% em termos homólogos para €1,6 mil milhões**, uma vez mais maioritariamente alicerçado nos desempenhos positivos da Sonae MC e da Worten, que mais do que compensaram as evoluções homólogas negativas da Sonae Sierra e da Sonae Fashion.

O EBITDA subjacente seguiu a tendência do volume de negócios e aumentou 14,1% para €114 M no 1T21, uma vez mais impulsionado sobretudo pelo crescimento da Sonae MC e da Worten, que mais do que compensou o impacto das restrições noutros negócios. Relativamente ao EBITDA, este atingiu €128 M, em linha com o ano passado, suportado pela melhoria do resultado líquido da NOS/Zopt e da ISRG face a 2020, que compensou a mais-valia registada no 1T20 relacionada com a transação do *Sierra Prime*.

Num ambiente tão desafiante, o **Resultado Direto** fixou-se em -€1,0 M, significativamente acima do ano anterior, quando se registou um elevado nível de provisões para impactos da Covid-19. O **Resultado Indireto** reflete principalmente a reavaliação do portefólio da Sonae IM, levando o **Resultado Líquido da Sonae (atribuível a acionistas)** para terreno positivo de €0,6 M.

€M	1T20	1T21	var.
Volume de negócios	1.552	1.641	5,8%
EBITDA subjacente	100	114	14,1%
<i>margem</i>	6,4%	6,9%	0,5 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽¹⁾	7	14	105,6%
Sonae Sierra	9	5	-48,9%
NOS	-1	7	-
Itens não recorrentes	22	0	-99,2%
EBITDA	128	128	0,0%
<i>margem</i>	8,3%	7,8%	-0,4 p.p.
D&A, Prov. e Imparidades	-131	-104	20,6%
EBIT	-3	24	-
Resultados Financeiro Líq.	-29	-28	5,7%
Impostos	7	2	-67,8%
Resultado Direto	-25	-1	96,2%
Resultado Indireto	-20	4	-
Resultado líquido total	-45	3	-
Interesses sem controlo	-13	-3	79,1%
Res. líq. atribuível a acionistas	-59	1	-

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

Cash Flow, evolução da Dívida Líquida e Estrutura Financeira

O **capex** total da Sonae no 1T21 foi de €126 M, significativamente superior ao valor do 1T20, sobretudo devido à aquisição da participação adicional na Sonae Sierra por €82 M, uma vez que o **capex** operacional atingiu €41 M, abaixo do valor do 1T20, com os nossos negócios a continuarem a investir nas suas propostas de valor, em particular nas suas estratégias digitais.

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

Relativamente à gestão de portefólio, nos últimos 12 meses a Sonae reforçou a sua posição acionista na NOS (7,38%), na Salsa (50%) e mais recentemente na Sonae Sierra (10%), num investimento total de M&A de €317 M (incluindo também investimentos da Sonae IM). Este forte investimento no nosso portefólio foi parcialmente compensado por (i) um encaixe de €71 M proveniente da venda de ativos, essencialmente relacionado com a Sonae IM e com as transações de *sale and leaseback* da Sonae MC, e (ii) por dividendos recebidos no montante de €8 M no período. Em suma, o **Free Cash Flow** da Sonae (antes do pagamento de dividendos), nos últimos 12 meses e numa base comparável, situou-se em -€64 M.

Após o fim da parceria com o BNPP PF, a Sonae FS alterou o modelo de negócio da operação do cartão de crédito Universo e iniciou a construção da respetiva carteira de crédito em dezembro de 2020. Esta carteira de crédito atingiu €122 M no final do 1T21, impactando o nível global da dívida da Sonae. Atendendo à parceria realizada com o Banco CTT em abril, em que o novo parceiro passa a ser responsável pelas atividades de financiamento e risco de crédito, este montante já não se encontra no balanço da Sonae.

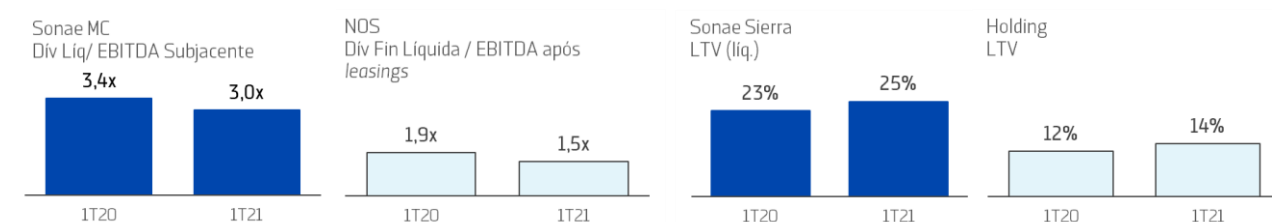
Assim, e em termos comparáveis, a dívida líquida consolidada da Sonae ascendeu a €1.397 M no final do 1T21, um aumento, em termos homólogos, de €164 M, impulsionado pelas diversas aquisições realizadas nos últimos 12 meses - em particular pelo reforço das participações na NOS, na Sonae Sierra e na Salsa. A Sonae continua a possuir uma sólida estrutura de capitais com uma posição de financiamento confortável (baixo custo da dívida de 1,1% e um perfil de maturidade médio de 3,7 anos). Relativamente ao perfil de alavancagem dos nossos principais negócios, a Sonae MC atingiu um rácio dívida líquida total/ EBITDA de 3,0x (vs. 3,4x no 1T20), a NOS um rácio de Dívida financeira líquida/ EBITDA (após *leasings*) de 1,5x e o *Loan-to-value* da Sonae Sierra situou-se em 25%. Finalmente, o *loan-to-value* ao nível da holding atingiu 14%†.

€M	1T20	1T21	var.
Total	60	126	-
Capex operacional	55	41	-26,2%
Sonae MC	46	29	-37,1%
Worten	4	8	-
Sonae Fashion	4	2	-52,6%
Sonae IM	1	1	0,7%
Sonae FS	0	0	-
Sonae Sierra	0	0	-
Capex Financ./M&A	5	85	-

€M	U12M Dez20	U12M Mar21	var.
EBITDA (inc. rendas e impostos)	413	423	2,5%
Fundo de maneo e outros*	25	31	24,2%
Capex operacional	-264	-250	5,5%
Cash flow operacional	174	205	17,8%
Res. Financeiros líquidos	-32	-30	6,7%
Capex M&A	-237	-317	-33,6%
Venda de ativos	335	71	-78,9%
Dividendos recebidos	13	8	-37,9%
FCF antes dividendos pagos	252	-64	-

* Exclui a carteira de crédito da Sonae FS que impactou o fundo de maneo desde o final de 2020 (€32 M) até ao final do trimestre (€122 M). Esta carteira de crédito foi transferida para o Banco CTT no início de abril, no âmbito do programa de titularização

€M	1T20	2020	1T21
Capital investido líquido	4.975	4.751	5.059
Cap. Próprio + Int. s/ cont.	2.550	2.440	2.357
Passivo de locação	1.193	1.208	1.183
Dívida líquida	1.233	1.103	1.519
Comparável	1.233	1.071	1.397
Carteira de crédito Sonae FS	0	32	122



† Dívida Líquida da Holding exclui a carteira de crédito da Sonae FS.

Desempenho do Portefólio

1. Empresas consolidadas integralmente

O portefólio integralmente consolidado da Sonae enfrentou, uma vez mais, um trimestre desafiante e apresentou um desempenho muito sólido, impulsionado principalmente pela Sonae MC e pela Worten, os dois negócios que mantiveram a maioria das suas lojas abertas durante o período de confinamento.

€M	Volume de negócios		var.	Margem EBITDA subjacente	
	1T20	1T21		1T20	1T21
Sonae MC	1.194	1.273	6,6%	8,1%	8,6%
Worten	232	272	17,4%	3,5%	6,4%
Sonae Sierra	27	22	-17,8%	17,0%	13,7%
Sonae Fashion	78	61	-21,7%	1,2%	-
Sonae FS	9	4	-52,3%	22,4%	-
Sonae IM	26	24	-8,5%	-5,7%	0,4%
Total	1.552	1.641	5,8%	6,4%	6,9%

Sonae MC[‡]

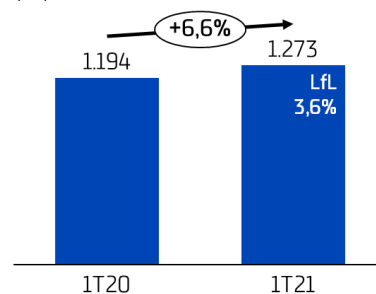
Com o agravamento da situação pandémica em Portugal, o início do ano ficou marcado por um novo período de confinamento que vigorou durante 2,5 meses do trimestre.

Este novo confinamento beneficiou os formatos alimentares da Sonae MC, mas restringiu o desempenho dos formatos não alimentares, uma vez que grande parte deles foram encerrados durante o período. No entanto, os clientes continuaram a reconhecer as fortes propostas de valor da Sonae MC, o desempenho dos formatos do retalho alimentar mais do que compensou o desempenho dos formatos do não alimentar, as vendas *online* mais do que duplicaram face ao ano passado e o 1T21 foi globalmente positivo em termos de crescimento das vendas, conduzindo a mais um trimestre de ganhos de quota de mercado.

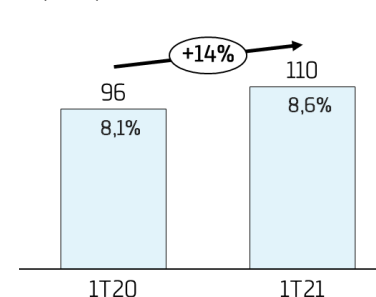
Em suma, a Sonae MC registou um crescimento do volume de negócios de 6,6% face ao 1T20 e um crescimento LfL das vendas de 3,6%, essencialmente suportado pelo desempenho dos formatos Continente que registaram um crescimento das vendas LfL de 4%, atingindo um volume de negócios total de €1,3 mil milhões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

Em termos de expansão da sua rede de lojas, a Sonae MC mantém o objetivo de expandir o seu formato de proximidade, o Continente Bom Dia, com os investimentos a progredir de acordo com o planeado. No 1T21, a empresa abriu 2 lojas

Volume de negócios
(€M)



EBITDA subjacente
(€M, %)



[‡] Para mais informações consulte os resultados do 1T21 da Sonae MC em www.sonae.pt

adicionais deste formato num total de 9 novas lojas, representando 4 mil m² adicionais de área de venda. No final do 1T21, o *capex* total situou-se em €29 M, €17 M abaixo do valor registado no 1T20.

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

Por último, a dívida líquida da Sonae MC no final do 1T21 situou-se em €530 M (€164 M abaixo do ano passado) com um aumento homólogo de €37 M do FCF no 1T21, e com um rácio dívida líquida total/EBITDA subjacente de 3,0x, representando uma sólida estrutura de capitais.

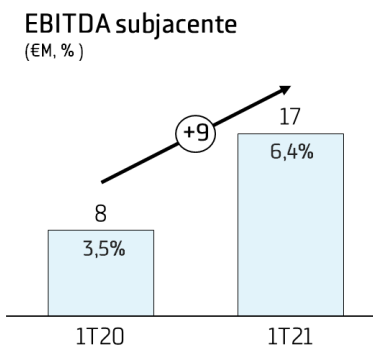
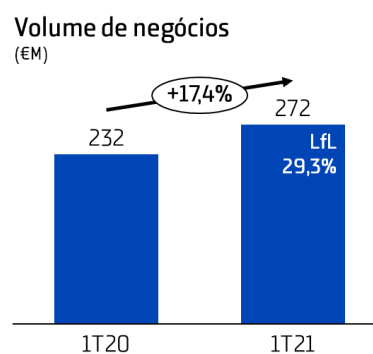
Worten

Apesar do contexto pandémico e das condicionantes associadas aos confinamentos, o mercado de eletrónica cresceu, tanto em Portugal como em Espanha, impulsionado sobretudo pelo canal *online*.

Neste contexto, e beneficiando de uma eficiente e conveniente resposta, o volume de negócios total da Worten aumentou para €272 M no final do 1T21, crescendo 17,4% face ao 1T20, suportado por um sólido crescimento LfL de vendas de +29,3%. A operação *online* continua a representar um peso de dois dígitos no volume de negócios total, crescendo 2,5x face ao ano passado, com o *marketplace* a ser um dos principais impulsionadores. Em Portugal, a Worten apresentou um desempenho robusto em termos de vendas LfL de +28,2% em resultado de um sólido crescimento do *offline* e, ainda mais importante, do *online*. Este desempenho mostra claramente a forte proposta de valor da Worten como *player* omnicanal no mercado ibérico, registando mais um trimestre de crescimento de quota de mercado em Portugal.

Em Espanha, procedeu-se a um reposicionamento estratégico com o objetivo de no continente concentrar esforços no canal *online*, mantendo uma presença omnicanal líder nas Ilhas Canárias. Assim, durante o 1T21, a Worten encerrou 14 lojas no continente e vendeu 17 lojas à Media Markt. Estas lojas permaneceram abertas até ao final de fevereiro tendo o reposicionamento sido implementado conforme planeado.

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



Sonae Sierra

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

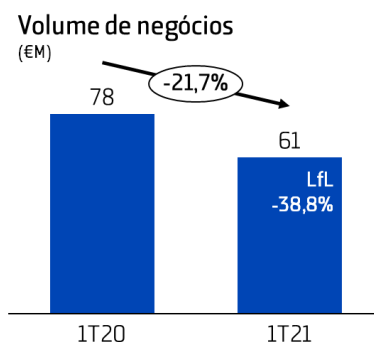
Base proporcional - contas de gestão			
M€	1T20	1T21	var.
Volume de negócios	46	31	-32,7%
Resultado Direto	11	5	-58,0%
Resultado Indireto	37	-1	-
Resultado Líquido	48	3	-93,2%

Como é prática habitual, a Sonae Sierra não realiza reavaliações de ativos no primeiro e terceiro trimestres, o que normalmente confere uma maior estabilidade ao Resultado Líquido. Assim, e refletindo reduções excecionais de custos, o resultado líquido da Sonae Sierra fixou-se em €3 M. Adicionalmente, no final do 1T21, o NAV da Sonae Sierra, de acordo com a metodologia INREV, ascendeu a €897 M o que representa uma redução de 0,5% face a 2020, impactado sobretudo pelo efeito cambial do Real Brasileiro, que compensou na totalidade o resultado do período.

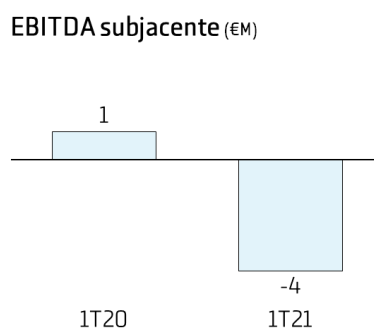
À medida que as restrições de tráfego e horários de funcionamento estão a ser gradualmente suspensas, a Sonae Sierra está, em estreita colaboração com os lojistas, focada em garantir que todo o ecossistema dos centros comerciais se encontra bem equipado e na melhor posição para regressar rapidamente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

Sonae Fashion

A Sonae Fashion foi, uma vez mais, fortemente atingida pelo contexto pandémico e foi um dos negócios do portefólio com o início de ano mais desafiante. Os constrangimentos à operação das lojas foram sentidos na maioria dos países (desde restrições à circulação a confinamentos), mas principalmente em Portugal, onde o confinamento geral teve início a 15 de janeiro, e levou as lojas da Sonae Fashion a permanecerem encerradas durante quase 2,5 meses. A partir de 15 de março as restrições começaram a ser levantadas, primeiro com vendas ao postigo e depois com a abertura das lojas de rua mais pequenas (a maioria das lojas foi autorizada a operar apenas a partir de meados de abril, com uma evolução muito positiva das vendas pós-reabertura).



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



Globalmente, este contexto exigente teve um grande impacto na atividade da Sonae Fashion no primeiro trimestre do ano. Ainda assim, o volume de negócios total diminuiu apenas para €61 M no 1T21, registando um LFL negativo de 39% face a um comparativo do ano passado exigente e, de acordo com as nossas estimativas, acima do desempenho do mercado.

Relativamente à rentabilidade, o EBITDA subjacente diminuiu em termos homólogos para terreno negativo no 1T21, -€4 M, beneficiando de medidas adicionais de redução de custos que mitigaram parcialmente a evolução das vendas.

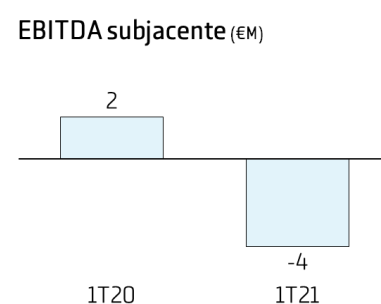
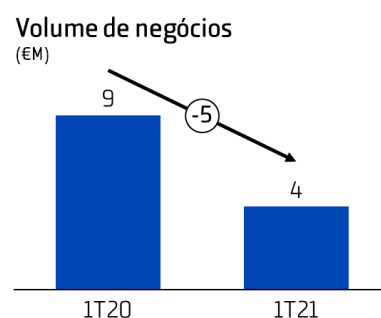
Sonae FS

A Sonae FS passou por uma mudança estrutural no modelo de negócio do cartão Universo. Após vários anos a trabalhar com o BNPP PF como parceiro na concessão de crédito, a Sonae FS decidiu assumir a função de concessão de crédito do cartão Universo. Nesta nova função, a Sonae FS assinou no dia 1 de abril um acordo de parceria de 5 anos com o Banco CTT. Com esta parceria, a Sonae FS mantém-se como o único ponto de contacto na gestão de todos os clientes ao longo do seu ciclo de vida, sendo o Banco CTT responsável pelo financiamento do crédito associado ao Cartão Universo e respetivo risco de crédito inerente (através de um programa de titularização em que o Banco CTT será a única entidade subscritora).

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

Em todo o caso, importa referir que a atividade da empresa continuou a ser afetada pela redução do consumo privado devido ao confinamento, o que resultou numa evolução negativa de alguns segmentos do negócio, como os levantamentos de ATM, crédito pessoal e compras em lojas.

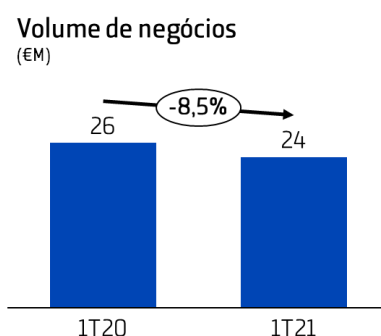
Globalmente, no 1T21, o volume de negócios situou-se em €4 M, diminuindo €5 M face ao 1T20, e a rentabilidade evoluiu de €2 M no 1T20 para -€4 M no 1T21.



Sonae IM

A Sonae IM continua a ser um dos negócios menos impactados pela pandemia, comprovando a resiliência das empresas de tecnologia do portefólio.

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



Os últimos meses foram também marcados por importantes conquistas em alguns dos seus investimentos minoritários: i) a Feedzai, detida indiretamente através dos fundos Armilar, anunciou uma ronda de financiamento da série D com uma avaliação implícita de uma empresa unicórnio; ii) a Outsystems - que foi considerada um unicórnio em 2018 - anunciou um aumento de capital de 150 milhões de dólares, co-liderado por Abdiel Capital e Tiger Global, avaliando a empresa em 9,5 mil milhões de dólares, o que é um sinal positivo da evolução da empresa e perspetivas futuras; e iii) já no 2T21, e na sequência de uma operação no mercado secundário, a Sonae IM alienou parte da sua participação na Arctic Wolf, resultando numa mais valia bruta de cerca de 12,3 milhões de euros e num encaixe bruto de 36,4 milhões de euros.

No 1T21, o volume de negócios da Sonae IM fixou-se em €24 M, um decréscimo de €2 M face ao ano passado, explicado principalmente pela menor atividade de produtos de terceiros, apesar de ter sido parcialmente compensado por um forte desempenho da área de cibersegurança, que continuou a registar um crescimento de dois dígitos. Quanto à rentabilidade, verificaram-se melhorias relevantes nas empresas de cibersegurança, com o EBITDA subjacente a aumentar €1,6 M face ao 1T20.

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) participação indireta de 26% da Sonaecom na NOS, e (iii) resultado líquido da ISRG.

€M	1T20	1T21	var.
Sonae Sierra	9	5	-48,9%
NOS/Zopt	-1	7	-
ISRG	3	5	76,1%

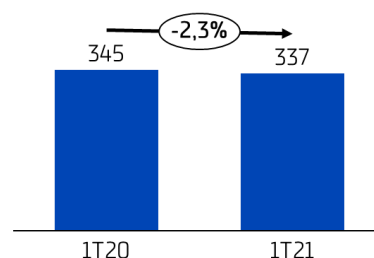
Durante o 1T21, todos estes negócios foram mais uma vez impactados pelo contexto pandémico, embora os resultados em geral tenham sido melhores do que no 1T20.

NOS

A NOS divulgou os resultados do 1T21 a 11 de maio. Durante o 1T21, o segmento Telco provou mais uma vez a sua resiliência e apresentou um desempenho sólido, enquanto o segmento de Media e Entretenimento (M&E) foi fortemente atingido com o encerramento de cinemas durante o período.

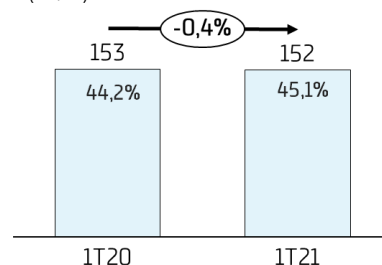
Em termos de receitas, o negócio *core* de telecomunicações registou um sólido crescimento de 0,8% face ao ano passado, atingindo €336 M, mas não foi capaz de compensar o impacto negativo nos cinemas, uma vez que as receitas de Media e Entretenimento diminuíram 55,4% em termos homólogos. Como resultado, o volume de negócios consolidado diminuiu 2,3% para €337 M no final do 1T21.

Volume de negócios (€M)



Relativamente à rentabilidade, o EBITDA de Telco aumentou 1,2% para €143,5 M e o EBITDA consolidado ficou praticamente em linha com o 1T20 atingindo os €152 M. O resultado líquido registou uma melhoria significativa no 1T21 para €30,5 M, o que se traduz num maior contributo do resultado pelo método de equivalência patrimonial para as contas da Sonae, devido sobretudo ao elevado nível de itens não recorrentes negativos registados no 1T20, a maior parte dos quais relacionados com o reforço de provisões operacionais relacionadas com a pandemia.

EBITDA (€M, %)



O *Free cash flow* antes de dividendos atingiu €21,2 M no 1T21, 38,8% abaixo do 1T20, refletindo principalmente o maior *capex* e passivo de locação durante o período. A NOS voltou a apresentar uma estrutura de capitais sólida e conservadora, com uma Dívida Financeira Líquida / EBITDA (após *leasings*) de 1,5x, um custo médio *all-in* da dívida de 1,6% e um perfil de maturidade médio de 2,3 anos.

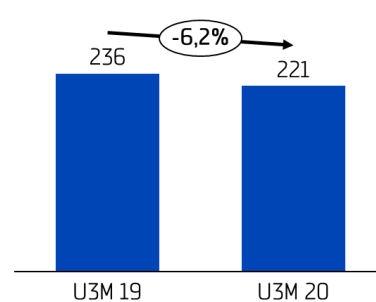
ISRG[§]

Para a ISRG, as vendas no último trimestre de 2020 diminuíram apenas 6% em termos homólogos, um desempenho muito acima do registado nos trimestres passados que foram mais impactados pelas restrições da Covid-19. No entanto, os U3M 20 foram também afetados por algumas restrições associadas à pandemia, tanto em Portugal como em Espanha, terminando com o encerramento de todas as lojas em Portugal nas últimas semanas do trimestre (janeiro de 2021).

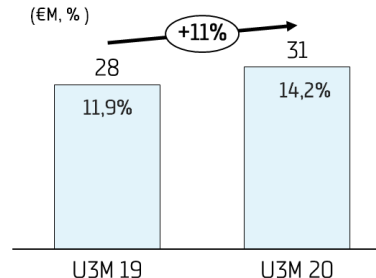
Em termos de rentabilidade, este foi também um trimestre de recuperação com o EBITDA a atingir €31 M, €3 M acima do ano passado, devido principalmente às medidas de redução de custos durante o período.

O desempenho da ISRG permitiu um contributo pelo método de equivalência patrimonial nos resultados da Sonae de €4,6 M.

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 U3M 20 terminam a 30 de janeiro.

Informação corporativa

Principais anúncios do 1T21

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.

Eventos subsequentes

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.

Na sequência de uma operação no mercado secundário, a Sonae IM alienou parte da sua participação na Arctic Wolf, resultando numa mais valia bruta de cerca de 12,3 milhões de euros e num encaixe bruto de 36,4 milhões de euros.

Balanço Consolidado

M€	1T20	2020	1T21
TOTAL ATIVO	7.924	8.149	8.107
Ativos não correntes	6.254	6.328	6.252
Ativos fixo líquido	2.088	2.108	2.088
Direitos de Uso líquido	1.055	1.054	1.026
Goodwill	680	671	663
Propriedades de investimento	348	319	319
Outros investimentos	1.692	1.776	1.755
Ativos por impostos diferidos	337	358	353
Outros	53	41	47
Ativos correntes	1.670	1.821	1.855
Inventários	623	636	617
Clientes*	119	148	253
Liquidez	625	767	711
Outros	302	271	274
CAPITAL PRÓPRIO	2.550	2.440	2.357
Atribuível aos acionistas	2.035	1.993	1.992
Interesses sem controlo	515	447	365
TOTAL PASSIVO	5.374	5.709	5.751
Passivo não corrente	3.420	3.404	3.587
Empréstimos bancários	1.170	1.007	1.253
Passivo de locação	1.083	1.100	1.079
Outros empréstimos	562	690	679
Passivos por impostos diferidos	469	479	471
Provisões	41	47	19
Outros	95	81	86
Passivo corrente	1.954	2.305	2.163
Empréstimos bancários	149	177	303
Passivo de locação	109	107	105
Outros empréstimos	4	16	12
Fornecedores	1.084	1.339	1.139
Outros	607	666	604
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	7.924	8.149	8.107

* inclui carteira de crédito da Sonae FS em 2020 e no 1T21.

Contas estatutárias da Sonae Sierra

€M	1T20	1T21	var.
Volume de negócios	27	22	-17,8%
EBITDA subjacente	5	3	-33,7%
<i>margem</i>	17,0%	13,7%	-3,3 p.p.
Res. método equiv. Patrimonial	9	5	-48,9%
Itens não recorrentes	59	0	-
EBIT	72	7	-90,4%
Resultados Financeiro Líq.	-3	-2	35,8%
Impostos	0	0	75,9%
Resultado Direto	69	5	-
Resultado Indireto	-20	-1	-
Resultado líquido total	49	4	-
Interesses sem controlo	-1	0	-
Res. líq. atribuível a acionistas	48	3	-

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 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 (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
pvpinto@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