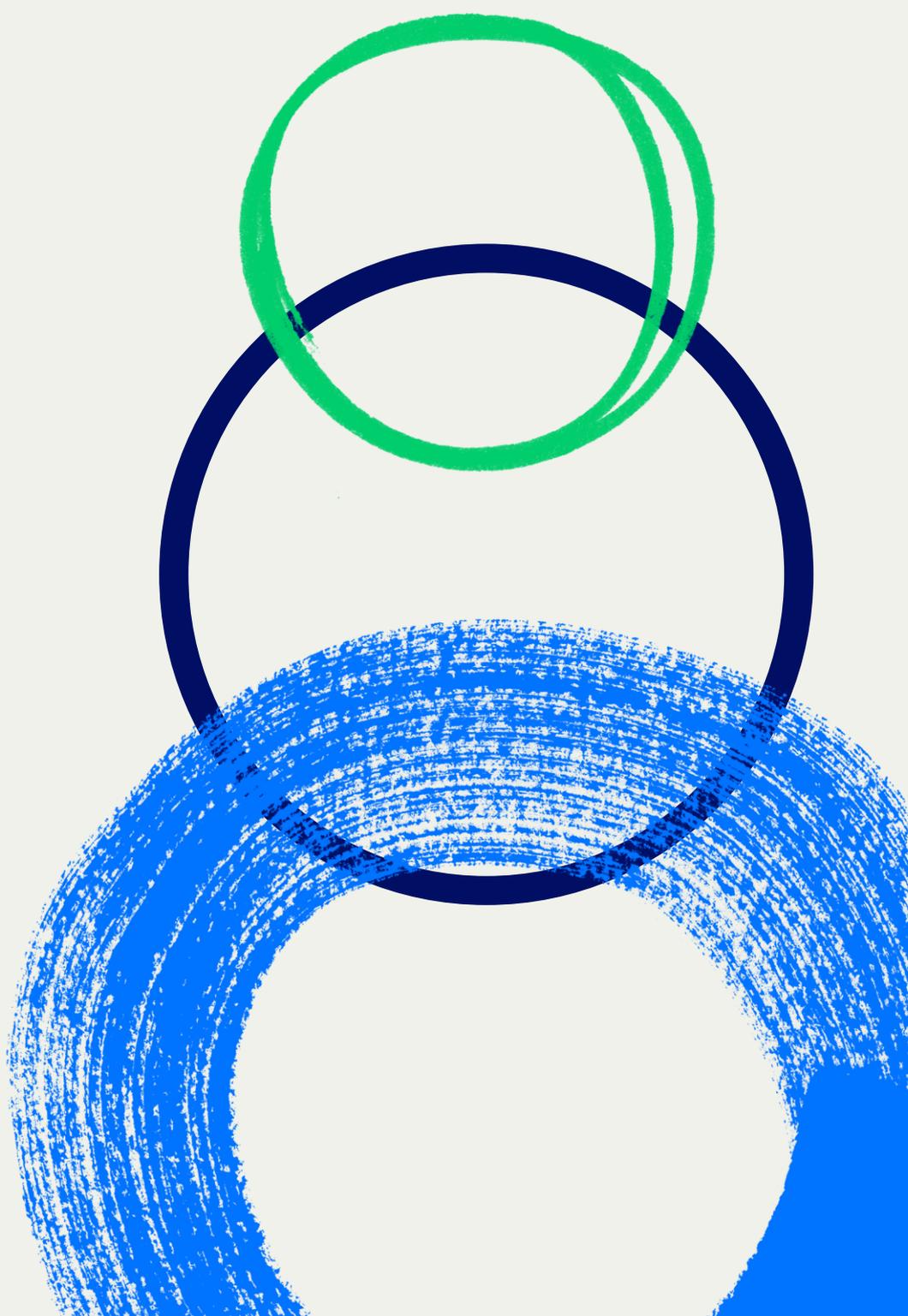


Resultados Anuais 2021

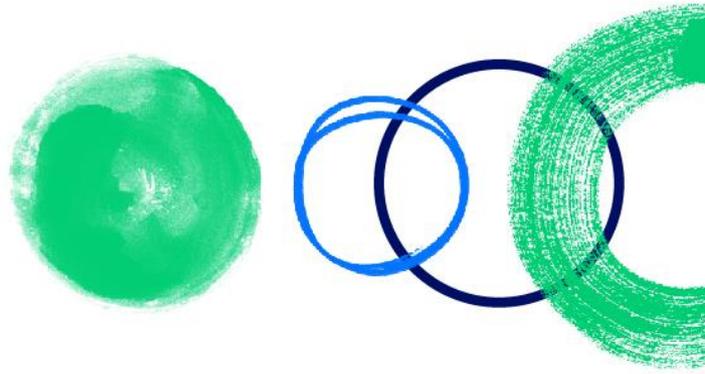
Shaping tomorrow, today



Sonae

Resultados

Sonae



Maia, 17 março 2022

Destques 2021

Indicadores-chave de desempenho

- O **Valor líquido do portefólio (NAV)** ascendeu a 4,0 mil milhões de euros, no final do ano, o que representa um aumento de 4,5% quando comparado com o ano anterior. O **Retorno total acionista** atingiu 61% em 2021, suportado por um aumento do preço das ações de 52%.
- O **volume de negócios consolidado** superou 7 mil milhões de euros no final de 2021, representando um aumento de 5% em termos homólogos, sustentado principalmente pela MC e pela Worten que registaram novamente desempenhos operacionais muito positivos e reforçaram as suas posições de liderança. A NOS e a ISRG também registaram desempenhos sólidos, com fortes recuperações durante os últimos trimestres.
- As **vendas online agregadas** atingiram €640m, representando um aumento de 33% em termos homólogos (+3x face a 2019), comprovando o sucesso do percurso de digitalização do grupo.
- Em termos de **rentabilidade**, o EBITDA subjacente ultrapassou os €600m e o EBITDA total atingiu €738m sustentado por mais-valias significativas e uma forte recuperação dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial. O **resultado líquido** da Sonae (atribuível a acionistas) superou os valores de 2020 e 2019, atingindo €268m no final do ano.
- Forte **geração de cash flow** de €681m em 2021, sustentada pelo sólido desempenho operacional dos negócios e pelo valor criado pelas operações de gestão do portefólio.
- **Redução significativa da dívida líquida** de €540m, em termos homólogos, para €563m, terminando o ano com cerca de €1.400m de liquidez disponível (entre caixa e linhas de crédito), um perfil de maturidade da dívida sólido (maturidade média acima de 4 anos) e um baixo custo de financiamento (1,0%).

Gestão do portefólio

- **No último trimestre do ano**, chegámos a acordo para a alienação da nossa participação de 50% na MDS ao *The Ardonagh Group* por €100m, com uma mais valia estimada de cerca de €74m (conclusão prevista para o 1S22).

- **No 3T21:** (i) a **Sonae** concluiu a venda de 24,99% do capital da MC à CVC Strategic Opportunities, por um montante inicial de €528m, e adquiriu 95,4% do capital social e dos direitos de voto da Claybell Limited (a qual detém 100% da Gosh Food Limited, uma empresa sediada no Reino Unido que opera na indústria de alimentação natural de base vegetal); e (ii) a **MC** concluiu a venda da sua participação de 50% na Maxmat ao grupo BME, com um encaixe líquido de €68m.
- **Durante o 1S21:** i) a **Worten** comunicou o seu plano de reestruturação em Espanha; ii) a **Sonae** adquiriu uma participação adicional de 10% na Sierra; e iii) o **Universo** assinou um acordo de parceria com o Banco CTT para os próximos 5 anos.
- A **Bright Pixel** manteve a sua atividade de gestão de portefólio ao longo do ano, tendo concluído a venda das suas participações na Bizdirect, Case on it e CB4, e adquirido diversas participações minoritárias em empresas de base tecnológica, apresentando simultaneamente aumentos de valorização nas empresas do seu portefólio.

Destques ESG (Ambientais, Sociais e de Governo)

- Durante 2021, os negócios da Sonae reduziram as suas **emissões de CO_{2e} (âmbito 1 + 2)** em 16% face a 2018, em linha com o compromisso do grupo de atingir uma redução de 54% até 2030.
- Em 2021, 74% das nossas embalagens de **plástico** foram recicláveis, outro passo importante para alcançar o nosso compromisso de assegurar que o plástico dos nossos produtos é 100% reutilizável, reciclável ou compostável até 2025.
- 37% dos **cargos de liderança eram ocupados por mulheres** no final de 2021, evidenciando que estamos no caminho certo para atingir a nossa meta de 39% até 2023.
- 62%¹ das nossas **linhas de financiamento de longo prazo** já têm um enquadramento **sustentável, “Green” ou “ESG-Linked”**, o que demonstra claramente o nosso compromisso, e o dos nossos financiadores, com a sustentabilidade social e ambiental.

O Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral de Acionistas um aumento de 5% do dividendo para 5,11 cêntimos de euro por ação, correspondendo a um *dividend yield* de 5,1%².

¹ À data de reporte, e 28% no final de 2021.

² Considerando o preço de fecho da ação no final do ano de 2021.



Mensagem
da Presidente
da Comissão
Executiva

2021 foi um ano notável para a Sonae. Um ano de grandes progressos em circunstâncias muito desafiantes. Apesar das fortes restrições relacionadas com a pandemia e da manutenção de ambientes extremamente competitivos, continuámos a reforçar as nossas quotas de mercado em todo o portefólio. Fizemo-lo através da nossa dedicação e capacidade de execução, inovando na forma como servimos os nossos clientes, acelerando a digitalização em todo o grupo e, sobretudo, trabalhando juntos com renovada energia e ambição.

Globalmente, continuámos a crescer, ultrapassando €7 mil milhões em volume de negócios pela primeira vez na nossa história, tendo as vendas online agregadas excedido €600 milhões. Conseguimos atingir este nível de crescimento mantendo ainda o nosso forte desempenho ao nível da rentabilidade, com o EBITDA consolidado a aumentar 18% em termos homólogos, para mais de €730 milhões.

Estou naturalmente orgulhosa destes resultados. Mas estou igualmente orgulhosa da forma como mantivemos o nosso foco no futuro. Coletivamente, investimos mais de mil milhões de euros durante o ano para melhorar parques de lojas, renovar canais digitais, preparar instalações logísticas para o futuro, garantir as melhores redes digitais de nova geração e expandir o nosso portefólio de empresas para novas áreas de crescimento.

Mantivemos ainda uma atividade de M&A disciplinada e recorrente, tendo concluído importantes movimentos estratégicos. Estes movimentos incluíram a reestruturação da operação da Worten em Espanha, as vendas da Maxmat e da MDS, a venda de 25% do capital da MC à CVC e as aquisições da Gosh! (alimentação de base vegetal) e da Deporvillage (retalhista online de desporto). A Bright Pixel continuou a investir em empresas de tecnologia de ponta, registando simultaneamente impressionantes valorizações do seu portefólio, nomeadamente nos seus três “unicórnios”. A capacidade que demonstrámos nos últimos anos para gerir ativamente o nosso portefólio dá-me uma enorme confiança de que estamos a ser capazes de preparar melhor o grupo para o futuro.

Mesmo com um nível de investimento assinalável, fomos capazes de reduzir significativamente a alavancagem do grupo. O *Free Cash Flow* atingiu €681m e a dívida líquida reduziu mais de €500m para €563m. Ainda mais importante foi o aumento significativo de valor do grupo em 2021. O NAV (valor líquido da Sonae) aumentou 4,5% para mais de €4 mil milhões e o retorno total acionista atingiu 61%, um resultado notável quando comparado com a maioria dos índices de mercado europeus.

Atingimos estes resultados sem comprometer os nossos esforços de sustentabilidade. Na verdade, mantivemos a nossa trajetória firme no sentido de atingir o objetivo ambicioso de neutralidade carbónica em 2040. Em 2021, a Sonae duplicou o consumo de energias renováveis e reduziu as suas emissões de CO₂ (âmbito 1 + 2) 16% (face a 2018). Continuámos também a progredir em termos de diversidade, com 37% dos cargos de liderança ocupados por mulheres, aproximando-nos da nossa meta de 39% até 2023. E, em tempos particularmente difíceis, aumentámos significativamente as contribuições para as nossas comunidades (+58% vs 2020, para €21 milhões). O nosso compromisso com a sustentabilidade é bem evidente no aumento das linhas de crédito associadas ao nosso desempenho ESG³, que hoje já representam mais de 60% do nosso financiamento de longo prazo.

Durante 2021, realizámos ainda um profundo exercício de reflexão sobre o nosso propósito, os nossos valores e a nossa identidade. Foi um processo verdadeiramente colaborativo, com a contribuição de dezenas de *stakeholders* internos e externos. Os resultados, anunciados em 2022, demonstram uma

³ Indicadores ambientais, sociais e de governo.

crença reforçada no nosso propósito, uma revigoração dos nossos valores e uma nova identidade corporativa. Pessoalmente, foi inspirador constatar que o nosso legado continua a estimular de forma tão acentuada pessoas de todas as gerações e de diferentes atividades e geografias. E foi também muito marcante reconhecermos coletivamente como este legado deve ser projetado no futuro com energia e ambição renovadas.

Enquanto escrevo estas palavras, a Europa está a enfrentar uma guerra. Uma guerra imposta a um país soberano sem qualquer motivo legítimo. Uma guerra que está a causar sofrimento a milhões de pessoas inocentes. Fiéis aos nossos princípios e aos compromissos estabelecidos por várias organizações internacionais às quais pertencemos, faremos a nossa parte na defesa dos valores da democracia e da paz, apoiando os mais afetados por este conflito.

2022 não trará menos incerteza nem menos desafios do que os últimos dois anos. Mas, mais do que nunca, estou confiante que estamos preparados para o futuro. Temos empresas muito fortes e líderes nos seus setores, conduzidas por equipas de elevada qualidade. Temos ainda uma situação financeira muito estável, o que nos permite explorar novas e atrativas oportunidades. E temos uma bússola moral no grupo, que será fundamental para criarmos um futuro mais sustentável para as próximas gerações. Temos os olhos postos no futuro, um futuro que queremos liderar, um futuro que celebra e respeita as pessoas, as comunidades e o planeta. Continuaremos neste caminho. Sempre criando, hoje, um melhor amanhã.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)



Sumário

Dados-chave

€m	31.12.20	31.03.21	30.06.21	30.09.21	31.12.21
Valor líquido do portefólio (NAV)	3.843	3.868	3.695	3.967	4.015
Capitalização bolsista	1.323	1.557	1.600	1.817	2.006
Dívida Líquida	1.103	1.519	1.496	857	563

€m	4T20 R	2020 R	1T21 R	2T21	3T21	4T21	2021
Volume de negócios	1.884	6.673	1.608	1.614	1.792	2.009	7.023
EBITDA subjacente	183	576	110	136	169	187	603
Resultado Direto	75	114	-1	55	115	88	258
Resultado líquido atribuível a acionistas	75	71	1	62	96	109	268
Venda de ativos	0	335	5	39	606	14	663
Investimentos em M&A	-27	-237	-85	-6	-82	-22	-195
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	169	252	-324	-5	715	295	681
Dividendos pagos	0	-166	0	-96	0	0	-96

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ¹	61%	14%	8%	13%

¹ Fonte: Bloomberg.

Nota: R - Reexpresso. Maxmat na MC e Bizdirect na Bright Pixel foram classificadas como detidas para venda e todos os períodos de 2020 e 2021 foram reexpressos para as incluir como operações descontinuadas na demonstração de resultados.

O NAV (Valor líquido do portefólio) da Sonae é baseado em referenciais de mercado, como múltiplos de empresas comparáveis, avaliações externas, rondas de financiamento e capitalizações bolsistas. Os métodos de avaliação e os detalhes por unidade de negócio estão disponíveis no Kit do Investidor da Sonae em www.sonae.pt.

No final de 2021, o **NAV** (Valor líquido do portefólio) da Sonae ascendeu a 4,0 mil milhões de euros, 1,2% acima do valor no final do trimestre anterior e 4,5% acima do valor no final de 2020, o que para além do desempenho operacional de cada unidade de negócio, reflete a atividade de gestão de portefólio ao longo dos últimos 12 meses. O **retorno acionista** atingiu 61% em 2021, com um forte desempenho do preço das ações de mais de 50%, num ano marcado pela incerteza e volatilidade nos mercados de capitais.

A Sonae manteve uma **atividade de gestão de portefólio** muito intensa durante o ano de 2021, com impacto significativo no valor líquido do portefólio (NAV):

- a Sonae vendeu 24,99% do capital da MC à CVC por um montante inicial de €528m;
- em Espanha, a Worten vendeu 17 lojas à Media Markt e encerrou mais 14 lojas;
- a Sonae adquiriu uma participação adicional de 10% na Sierra;
- a Sonae adquiriu 95,4% da Gosh Food, uma empresa de referência no Reino Unido no setor de produtos alimentares de origem vegetal;
- a MC vendeu a sua participação de 50% na Maxmat, com mais valias significativas;
- a Bright Pixel concluiu a venda da Bizdirect e da CB4 e já tem 3 ativos com avaliações unicórnio no seu portefólio;
- a ISRG expandiu a sua presença digital e internacional com diversas aquisições; e
- o Universo chegou a acordo para a alienação da sua participação de 50% na MDS por €100m.

Detalhe do Valor Líquido do portfólio (NAV)

Empresa (€m)	Participação	30.09.21	31.12.21	Var.	Principais efeitos
MC	75%	1.781	1.870	5,0%	Múltiplos mais altos e melhores resultados
Worten	100%	318	244	-23,3%	Múltiplos e resultados mais baixos
Zeitreeel	100%	123	124	1,2%	Resultados melhores, múltiplos mais baixos
Sierra	80%	730	740	1,4%	Aumento do NAV INREV
ISRG	30%	210	213	1,4%	Melhores resultados
Universo	100%	56	51	-9,3%	Múltiplos mais baixos
Bright Pixel	90%	291	356	22,0%	Aumento do valor do portfólio
NOS	31%	551	538	-2,5%	Menor preço das ações
Outros investimentos		196	175	-11,1%	Valor da transação da MDS
Holding ativos imobiliários		171	176	3,0%	
Holding estrutura		-125	-131	4,9%	
Holding dívida líquida		-314	-318	1,2%	
Interesses sem controlo		-22	-23	2,5%	
Total		3.967	4.015	1,2%	

Notas: Outros investimentos inclui Gosh e MDS (transação a ser concluída no 1S22); a Dívida líquida | Holding a setembro 21 é igual ao valor no final do período e a dezembro de 2021 é a dívida líquida média normalizada.

A maioria dos nossos **negócios consolidados** registaram crescimentos ao nível das vendas e do EBITDA subjacente, apesar de ser um ano ainda impactado pelos confinamentos e restrições, sobretudo no 1S21. No final de 2021, o nosso volume de negócios consolidado superou 7 mil milhões de euros e o EBITDA subjacente foi de €603m, principalmente devido aos desempenhos da MC e da Worten em Portugal. Este desempenho operacional positivo, juntamente com uma recuperação do desempenho dos nossos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial e mais-valias significativas da atividade de gestão de portfólio, conduziram a um **Resultado Direto** de €258m, bem acima do valor do ano passado. O Resultado Indireto situou-se em €73m em 2021, suportado principalmente pela evolução ascendente do valor do portfólio da Bright Pixel, e o **resultado líquido da Sonae (atribuível a acionistas)** atingiu €268m, ficando acima dos valores de 2020 e 2019.

Em termos de **cash flow operacional**, o portfólio da Sonae gerou €155m durante o ano de 2021. Relativamente à atividade de gestão do portfólio, a Sonae investiu €195m e encaixou €663m com a venda de ativos, nomeadamente com a venda da participação minoritária da MC. Em suma, o **Free Cash Flow (FCF) da Sonae (antes do pagamento de dividendos)**, em 2021, situou-se em €681m, o qual, após o pagamento de dividendos (em maio 2021) conduziu a uma redução de mais de €500m da dívida líquida consolidada para €563m. No final de 2021, a Sonae detinha cerca de €1.400m de liquidez disponível (caixa e linhas de crédito disponíveis), um baixo custo de financiamento (1,0%) e um perfil sólido de maturidade da dívida (maturidade média acima de 4 anos). Além disso, em 2021 e até à data de reporte, foram concretizadas várias operações de refinanciamento (no montante total de €995m), com uma melhoria de condições e maturidades mais longas.

€m	2020	2021	var.
EBITDA (inc. rendas e impostos)	399	402	0,8%
Fundo de maneo e outros	38	32	-16,8%
Capex operacional	-264	-279	-5,8%
Cash flow operacional	173	155	-10,7%
Atividade financeira líq.	-32	-32	-2,0%
Investimentos em M&A	-237	-195	17,8%
Venda de ativos	335	663	98,0%
Dividendos recebidos	13	91	-
FCF antes de div. pagos	252	681	-

Cabe ainda destacar que o compromisso da Sonae com a sua estratégia de sustentabilidade também se reflete na sua capacidade de obter financiamentos indexados à performance ESG. No final de 2021, 28% das linhas de financiamento de longo prazo já estavam associadas a um enquadramento sustentável, “Green” ou “ESG-Linked”, proporção que, à data deste reporte, atingiu o valor de 62% (92% para a Sonae SGPS, 56% para a MC e 18% para a Sierra), o que demonstra o reconhecimento desta estratégia pelos nossos financiadores, que estão igualmente comprometidos com este propósito.

Desempenho do Portefólio

1. Empresas consolidadas integralmente

2021 foi mais um ano afetado pela COVID-19, mas o desempenho dos negócios da Sonae foi superior ao dos respetivos mercados. Os programas de vacinação nas várias geografias permitiram uma recuperação significativa da atividade, sobretudo na segunda metade do ano.

€m	Volume de negócios			Margem EBITDA subj.			Volume de negócios			Margem EBITDA subj.		
	2020 R	2021	var.	2020 R	2021		4T20 R	4T21	var.	4T20 R	4T21	
MC	5.044	5.362	6,3%	10,1%	10,0%		1.358	1.479	8,9%	10,9%	10,3%	
Worten	1.161	1.175	1,2%	6,4%	6,6%		386	372	-3,6%	8,8%	7,1%	
Sierra	94	98	4,6%	12,2%	15,8%		21	26	22,0%	5,1%	14,7%	
Zeitreel	344	345	0,5%	3,8%	7,9%		112	115	2,6%	10,2%	15,3%	
Universo	35	31	-11,1%	23,8%	-23,3%		9	11	28,0%	22,4%	6,6%	
Bright Pixel	55	61	11,5%	-2,7%	-3,7%		15	18	25,5%	2,4%	-2,8%	
Total	6.673	7.023	5,3%	8,6%	8,6%		1.884	2.009	6,7%	9,7%	9,3%	

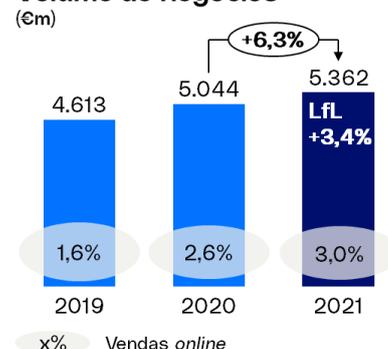
R - Reexpresso. Maxmat na MC e Bizdirect na Bright Pixel foram classificadas como detidas para venda e todos os períodos de 2020 e 2021 foram reexpressos para as incluir como operações descontinuadas.

MC – retalho alimentar⁴

A MC divulgou o seu desempenho de vendas do ano de 2021, a 25 de janeiro. Num ano ainda marcado pela incerteza da pandemia, mas com uma normalização gradual do consumo, a empresa foi mais uma vez capaz de apresentar um forte desempenho ao nível das vendas, ao mesmo tempo que reforçou a sua posição de liderança.

De facto, os esforços da MC para endereçar as mudanças nas necessidades e preferências dos consumidores ao longo das diferentes fases da pandemia continuaram a revelar-se compensadores, com os consumidores a reconhecerem a proposta de valor distintiva da empresa. No global, o **volume de negócios total** cresceu c.6,3% em termos homólogos, com um LFL de 3,4%, atingindo €5.362m no final de 2021, sustentado quer pelos formatos alimentares quer pelos não alimentares, incluindo o negócio *online* de sucesso. Este desempenho sólido foi alcançado num contexto de baixa inflação dos produtos alimentares (abaixo de 1%), apesar de alguma aceleração no final do ano (1,6% no 4T21). No trimestre, o volume de negócios cresceu 8,9% em termos homólogos, com um LFL de 6,3%, impactado por uma época festiva favorável.

Volume de negócios



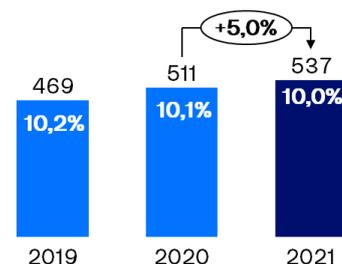
Em termos acumulados e ao longo dos últimos 2 anos, que foram severamente afetados pela pandemia, a MC fortaleceu o seu papel no mercado de retalho alimentar português e cresceu mais de 16%. As vendas *online* cresceram 2,3 vezes em dois anos, representando já 3,0% do volume de negócios.

Relativamente ao seu **plano de expansão**, a MC abriu 64 novas lojas próprias (incluindo mais 12 lojas Continente Bom Dia), representando mais 25 mil metros quadrados de área de venda, e modernizou 17 unidades de retalho alimentar. Globalmente, o investimento (capex) total foi de €200m.

⁴ Nota: Maxmat foi vendida no 3T21 e, para efeitos de comparação, foi excluída de todos os períodos de 2019, 2020 e 2021. Para mais informações consulte os resultados de 2021 da MC em www.sonae.pt

Em relação à **rentabilidade**, o EBITDA subjacente melhorou 5,0% em termos homólogos para €537m, com uma margem estável de 10%, apesar de alguma pressão nos preços de *inputs* específicos, como os custos de energia, e que tendo sido suportada pelos esforços contínuos da empresa em termos de eficiência e ganhos de produtividade.

EBITDA subjacente
(€m, %)



Em termos de **free cash flow**, os fortes resultados operacionais e o encaixe de €68m da venda da participação de 50% na Maxmat, permitiram gerar um *cash flow* de €243m, um aumento de €42m quando comparado com 2020. Assim, mesmo após o pagamento de dividendos de €140m no 2T21, a empresa reduziu a sua dívida líquida em €103m para €379m, atingindo um mínimo histórico do rácio dívida líquida total/ EBITDA subjacente de 2,7x.

Em 2021, a MC teve evoluções importantes em termos de desempenho ESG, com todas as equipas a manter-se fortemente comprometidas com a agenda de sustentabilidade da empresa. Neste período, a MC continuou a realizar progressos na produção de energias renováveis (+67% em termos homólogos), e nos programas de descarbonização e de reciclabilidade das embalagens de plástico dos seus produtos (+1,9 p.p. para 74,7%).

A empresa manteve o seu apoio às comunidades locais, reforçando as doações a quem se encontra numa posição de maior vulnerabilidade, para €20m (+69% em termos homólogos). A MC continuou também a investir na diversidade e inclusão da empresa o que, entre outras iniciativas, se refletiu num aumento da percentagem de cargos de liderança ocupados por mulheres (+2,2 p.p. para 38,8%). Por fim, os progressos da MC têm também sido reconhecidos externamente, dos quais são exemplo o *Global Commitment Annual Report* e a distinção da Associação Portuguesa para a Diversidade e Inclusão.

Worten - retalho de eletrónica

2021 foi outro ano positivo para a Worten. Após uma resposta notável à pandemia em 2020 e um processo de reestruturação, no início do ano, em Espanha Continental, a empresa apresentou resultados sólidos suportados pela sua proposta omnicanal líder, incluindo o seu *marketplace* líder em Portugal e o segmento de serviços em crescimento.

Em 2021, a Worten apresentou um forte crescimento LFL de 8,8% (+3,1% no 4T21), impulsionado pelas operações em Portugal e Espanha e em todos os canais. As vendas *online* foram o principal fator de crescimento, registando um desempenho extraordinário de mais de €200m, um crescimento de quase 3x em 2 anos e com um peso de 17,5% no volume de negócios.

Volume de negócios
(€m)

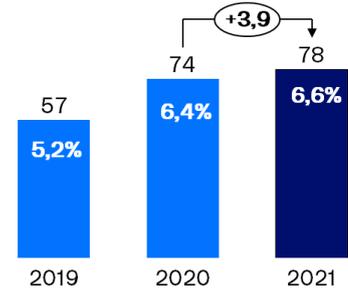


Em termos de **desempenho das vendas**, importa ainda mencionar o aumento de 1,2% face a 2020 (um ano ainda com 32 lojas abertas em Espanha Continental), e um crescimento de 8,0% face a 2019 (um ano sem impacto da pandemia e ainda com 38 lojas abertas em Espanha Continental).

A Worten tem feito um caminho importante no seu *marketplace*, com a entrada em novas categorias de produto e com planos para continuar a crescer. Para além disto, tem vindo a expandir a sua área de serviços e, após a aquisição em 2020 da iServices, em 2021, a Worten adquiriu a Zaask, uma plataforma *online* de contratação de serviços para a casa, e a Satfiel, um especialista na reparação de eletrodomésticos e equipamentos eletrónicos e informáticos.

Em termos de rentabilidade, o desempenho positivo das vendas da Worten e o processo de reposicionamento em Espanha contribuíram para uma **melhoria do EBITDA subjacente para €78m em 2021**, €4m acima do ano passado e €21m acima de 2019, com uma margem de 6,6%.

EBITDA subjacente
(€m, %)



Relativamente ao **desempenho ESG**, a Worten conseguiu atingir 20% de consumo energético de fontes renováveis e está em condições para atingir 100% em 2022. O consumo de energia reduziu 9,8%, principalmente explicado pela redução do consumo de eletricidade (-10,9%).

A Worten foi também particularmente ativa na redução do consumo de plástico e no aumento da utilização de plástico reciclado. Globalmente, o consumo de plástico reduziu em 29% em termos homólogos e o consumo de plástico reciclado aumentou para 6% (de 0% em 2020). Estes esforços foram suportados por diversos projetos, com o programa *Worten Transforma* a contribuir mais uma vez positivamente, com a recolha de mais de 5.100 toneladas de equipamentos.

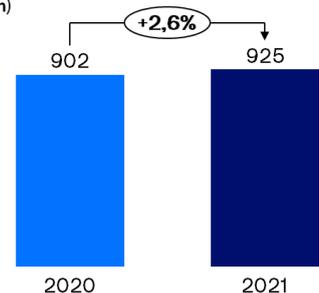
Sierra – setor imobiliário

Em 2021, a Sierra continuou a ser afetada pelo contexto pandémico. No entanto, o abrandamento dos confinamentos e outras restrições ao longo do ano, na maioria das geografias europeias onde opera, e a consequente melhoria na confiança do consumidor, permitiram que a atividade dos centros comerciais da Sierra começasse a recuperar, com diferentes iniciativas implementadas para atrair os visitantes aos centros comerciais. Em resultado, a Sierra registou progressos operacionais neste caminho de recuperação, com as vendas dos lojistas e o número de visitantes, no final do ano, próximos dos níveis de 2019 e uma taxa de ocupação de 96,2% (98,7% em Portugal).

Base proporcional - contas de gestão						
€m	2020	2021	var.	4T20	4T21	var.
Volume de negócios	129	151	16,8%	26	43	67,7%
Resultado Direto	3	30	-	-3	7	-
Resultado Indireto	-44	-15	-	-19	2	-
Resultado Líquido	-42	15	-	-22	9	-

Numa base contabilística proporcional, em 2021 a Sierra atingiu um **resultado líquido positivo de €15m** (-€42m em 2020), com um contributo de €9m do 4T21. Este resultado líquido divide-se entre um Resultado Direto positivo de €30,4m (€7,1m no 4T21) e Resultado Indireto de -€15,3m (€1,7m no 4T21).

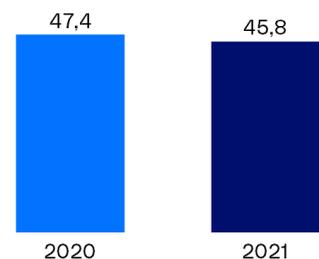
NAV INREV
(€m)



Como resultado, o **NAV da Sierra** de acordo com a metodologia INREV, **ascendeu a €925m no final de 2021, +2,6% quando comparado com o final de 2020**, devido ao resultado líquido e ao impacto cambial positivo.

Relativamente ao perfil de alavancagem, o **loan-to-value (bruto) da Sierra reduziu 1,6 p.p.**, quando comparado com o ano passado, para 45,8%, em linha com as metas financeiras definidas.

LTV
(%, bruto)



Em termos de **desempenho ESG**, a Sierra alcançou um marco importante, sendo a primeira empresa do setor imobiliário em Portugal a emitir obrigações com critérios de sustentabilidade em janeiro de 2022. Há mais de duas décadas que a Sierra integra a sustentabilidade na sua estratégia corporativa, mantendo-a como pilar central de posicionamento em todas as suas áreas de negócio. Por este motivo, há 13 anos consecutivos que a empresa

tem sido reconhecida pela *GRESB Real Estate Assessment* enquanto *Green Star*. Além disso, os fundos Sierra Prime e Iberia Coop receberam a classificação mais alta possível, de 5 Estrelas, em 2021.

Ainda em resultado deste compromisso de longa data, a Sierra tem vindo a cumprir as suas metas, reduzindo o consumo de eletricidade (-2% em termos homólogos), as emissões de GEE (-2% em termos homólogos, âmbito 1+2) e o consumo de água (-13% em termos homólogos), aumentando simultaneamente a reciclagem de resíduos (64% em 2021, +3 p.p. em termos homólogos). Em termos de diversidade de género, a empresa também demonstrou uma evolução importante e, no final de 2021, atingiu 39% de cargos de liderança ocupados por mulheres.

Zeitreeel - moda

Após um ano de 2020 desafiante, e ao contrário das expectativas iniciais, 2021 ainda foi um ano com um impacto relevante da pandemia no negócio da moda (com as nossas marcas a enfrentarem restrições às operações de retalho mais severas do que no ano passado).

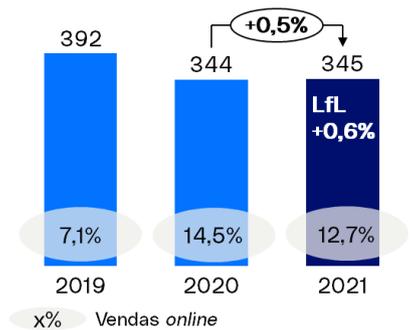
Em retrospectiva, 2021 foi composto por dois períodos diferentes: um primeiro semestre desafiante com as lojas fechadas em Portugal durante 11 semanas (e várias restrições nos mercados internacionais) e um segundo semestre com uma melhoria lenta, com as restrições relacionadas com a COVID-19 (nomeadamente em termos de capacidade das lojas e horários de funcionamento) a serem aliviadas gradualmente, mas não completamente.

O 4T21 demonstrou uma recuperação sólida em todas as marcas e nos canais principais (compensando até o adiamento para 2022 da época de saldos outono-inverno no mercado português), conduzindo a um aumento do volume de negócios de 2,6% em termos homólogos (+7,2% LFL) para €115m. O desempenho deste último trimestre permitiu que a empresa atingisse um **volume de negócios total** de €345m em 2021, ligeiramente acima do valor de 2020. Estes resultados tiveram um contributo especialmente positivo dos negócios internacionais B2B (*wholesale* e *franchising*), que apresentaram um forte crescimento, e demonstraram desenvolvimentos relevantes em todas as marcas - a Salsa desenvolveu vários conceitos de “*woman jeans corner*” com parceiros multimarca líderes; a MO conseguiu um novo parceiro internacional de gestão de categorias; e a Zippy e a Losan beneficiaram de uma abordagem de *wholesale* conjunta com as duas marcas e uma proposta de valor mais forte, atingindo um crescimento de dois dígitos face a 2020.

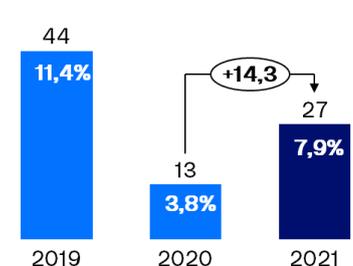
Em termos de **rentabilidade**, a Zeitreeel conseguiu registar um EBITDA subjacente sólido de €27m, um aumento de €14m quando comparado com o ano passado. Importa destacar que esta melhoria da rentabilidade foi atin-gida num contexto desafiante, nomeadamente com aumentos relevantes em linhas de custo, como energia e salários, e com graves disrupções na cadeia de abastecimento.

Considerando todas as restrições sofridas durante o ano de 2021, o **desempenho ESG** da Zeitreeel foi positivo. A empresa foi particularmente ativa em iniciativas de redução do consumo de plástico, focando-se nas embalagens, que registou uma redução de 17% em termos homólogos. Além disso, a Zeitreeel continua na vanguarda da promoção da diversidade de género com 54% de cargos de liderança ocupados por mulheres (e com 85% de mulheres no total). A empresa continua também a promover formação de elevada qualidade e mais especializada para as suas equipas, com 71.633 horas de formação no ano, representando um aumento de 61,3% em termos homólogos.

Volume de negócios
(€m)



EBITDA subjacente
(€m, %)



Universo – serviços financeiros

2021 foi novamente um ano importante para o Universo, com a alteração do seu modelo de negócio, de um modelo baseado em comissões para um modelo sustentado em juros. Além desta mudança estrutural e do seu impacto no reconhecimento das receitas, 2021 foi ainda o segundo ano impactado pela pandemia, com uma redução da confiança do consumidor, um aumento das taxas de poupança e um volume de produção menor que o esperado, nomeadamente nos primeiros meses do ano. No entanto, o alívio gradual das restrições e alguma recuperação a nível macroeconómico ao longo do ano, conduziram a uma melhoria dos níveis de produção e atividade.

Em 2021, o nível de **produção** aumentou 10% em termos homólogos, atingindo mil milhões de euros, impulsionado por uma recuperação do consumo privado que afetou positivamente segmentos de negócio como compras em lojas, transferências, pagamentos e crédito pessoal. No que respeita à base de clientes, o Universo tem feito um percurso positivo, com um aumento de 95 mil face a 2020, atingindo 965 mil no final de 2021. Além disso, a empresa continuou a expandir a sua presença digital, reforçando o peso dos **clientes digitais** para cerca de 61% da base de clientes total.

Relativamente ao **desempenho deste negócio**, o Universo continua a demonstrar uma descontinuidade quando comparada com anos anteriores devido à alteração do modelo de negócio que requer a construção de uma carteira de crédito. Durante o 4T21, o **volume de negócios** do Universo ultrapassou o valor do ano passado em 28,0%, principalmente devido à melhoria do contexto macroeconómico. No final de 2021, o volume de negócios atingiu €31m, ainda €4m abaixo de 2020.

Por fim, em dezembro de 2021, a empresa chegou a um acordo (conclusão prevista para o 1S22) para a alienação da sua participação de 50% na MDS ao *The Ardonagh Group*, com um encaixe de €100m e uma mais valia estimada de €74m.

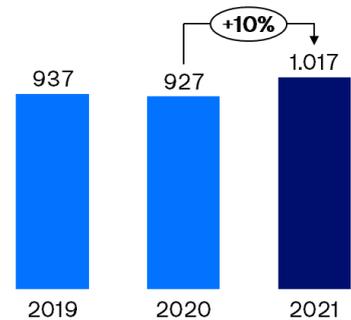
Bright Pixel – investimento em tecnologia

Em 2021, num contexto de investimento desafiante, a Bright Pixel conseguiu investir num conjunto de novas participações minoritárias (nomeadamente nos setores de tecnologia de retalho e de cibersegurança), reforçou a participação em algumas empresas do portefólio, realizou 3 saídas e algumas vendas parciais e viu uma terceira empresa do seu portefólio a atingir o estatuto de unicórnio.

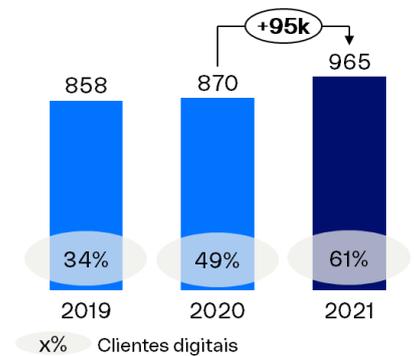
Conforme mencionado nos trimestres anteriores, a Bright Pixel **adquiriu** participações minoritárias na Sellforte, Portainer.io e Citcon e, no 4T21, entrou no capital da SafeBreach, uma empresa de cibersegurança pioneira no mercado de simulação de ataques cibernéticos e uma plataforma de validação contínua de segurança amplamente utilizada a nível global.

Em termos de **desinvestimentos**, durante 2021 a Bright Pixel vendeu parte da sua participação na Arctic Wolf, a totalidade da participação na Bizdirect, CB4 e Case on It, com um encaixe total bruto de €48m e mais valias brutas de €23m.

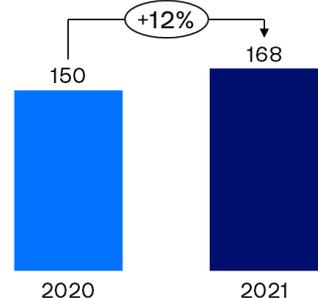
Produção Total (€m)



de clientes Universo (000)

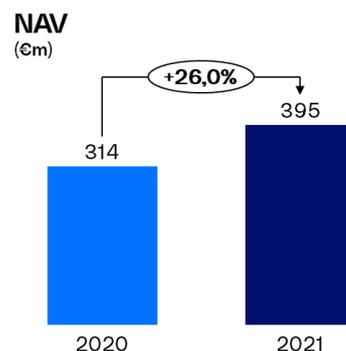


Capital investido ativo (€m)



De um modo geral, o **capital investido no portefólio ativo**, no final de 2021, situou-se em €168m e o respetivo NAV atingiu €395m, representando uma forte melhoria durante o ano que reflete os novos investimentos realizados e conquistas notáveis nas empresas das participações minoritárias, nomeadamente na Arctic Wolf, Feedzai e Safetypay.

Em termos de **desempenho operacional**, a Bright Pixel continua a registar uma melhoria das vendas (+11,5% em termos homólogos), impulsionada pelo desempenho do portefólio de cibersegurança.



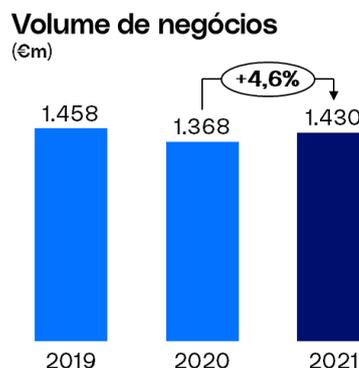
2. Empresas consolidadas pelo método de equivalência patrimonial

NOS - telecomunicações

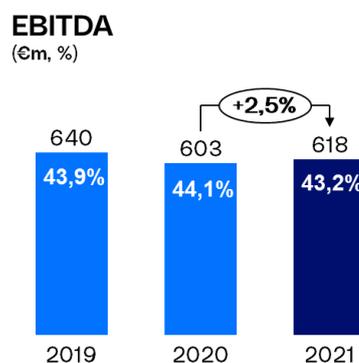
A NOS publicou os resultados de 2021 a 3 de março. Os resultados do ano foram marcados por um sólido desempenho em todos os segmentos.

Importa destacar que, no 4T21, a NOS conseguiu adquirir a maior quantidade de espectro 5G em Portugal, reforçando a sua posição de liderança na revolução digital. Em novembro, a NOS foi o primeiro operador a lançar uma oferta comercial de 5G no país.

No 4T21, o **volume de negócios** aumentou 8,8% em termos homólogos. Para o segmento de media e entretenimento foi o melhor trimestre desde o início da pandemia, devido a menores restrições e ao maior êxito dos filmes exibidos e distribuídos. No total, o volume de negócios aumentou 4,6% em termos homólogos, em 2021, para €1,4 mil milhões.



Em termos de **rentabilidade**, no 4T21 o EBITDA cresceu 6,3% face ao 4T20, o segundo trimestre consecutivo com crescimento de EBITDA, em termos homólogos, desde o 4T19. Globalmente, o EBITDA atingiu €618m em 2021, representando um aumento de 2,5% em termos homólogos, com uma margem de 43,2%.



O **resultado líquido** foi de €24m no 4T21 e de €144m em 2021, 57% acima do ano passado, implicando uma maior contribuição pelo método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae.

O **FCF** (excluindo dividendos, investimentos financeiros e ações próprias) situou-se em -€140m no trimestre, sobretudo devido ao pagamento de €151m da licença 5G. Em 2021, o FCF registou uma redução em termos homólogos, afetado por dois eventos não recorrentes: o encaixe da venda das torres à Cellnex no 3T20 e o pagamento da licença de espectro no 4T21. Excluindo estes dois efeitos, o FCF teria aumentado 1%, para €71,5m.

Relativamente à **estrutura de capitais** da empresa, em 2021 o rácio dívida financeira líquida/ EBITDA após leasings foi ligeiramente abaixo de 2,0x, um perfil de alavancagem conservador. O Conselho de Administração da Empresa aprovou uma proposta de pagamento de um dividendo de 27,8 cêntimos de euro por ação, em linha com o ano passado, que será apresentada na próxima Assembleia Geral de Acionistas.

Em termos de **ESG**, a NOS reforçou o seu compromisso de combate às alterações climáticas, submetendo pela primeira vez os seus *Science Based Targets* (com 2019 como ano de referência), os quais foram validados pela SBTi em dezembro de 2021. De facto, a NOS reforçou a sua ambição com o compromisso de redução das emissões de âmbitos 1 e 2 em 90% até 2030 (80% até 2025) e das emissões de âmbito 3 em 30% até 2030. Além disso, a empresa foi mais uma vez reconhecida pelo CDP no combate às alterações climáticas, com uma classificação A⁻ (patamar Liderança) e pela VigeoEiris com a classificação “Avançada”. Este ano a NOS foi também convidada pela primeira vez a participar no *S&P Global Corporate Sustainability Assessment* e foi incluída no Índice de Igualdade de Género da Bloomberg para 2022.

ISRG – retalho de desporto⁵

Para a ISRG, o 3T21 (agosto-outubro) foi mais um trimestre forte em termos de desempenho operacional, refletindo o alívio gradual das restrições relacionadas com a pandemia.

Conforme reportado anteriormente, no final de junho a ISRG adquiriu 80% da Deporvillage, um retalhista *online* de equipamento de desporto e, em julho, expandiu para uma nova geografia adquirindo a Sports Unlimited Retail que opera na Holanda com as marcas Perry Sport e Aktiesport. Além disso, em agosto, a ISRG adquiriu 50,1% da Bodytone International Sport, um produtor espanhol e distribuidor internacional de equipamentos de *fitness*.

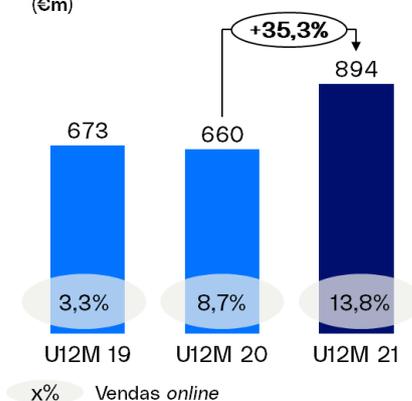
Nos últimos 12 meses, a ISRG atingiu um desempenho notável, mais uma vez num contexto desafiante: as **vendas** cresceram 35% em termos homólogos, suportadas principalmente por uma forte recuperação das vendas das lojas e do número de visitantes, face a um 2020 significativamente afetado pela pandemia. Um fator-chave de crescimento foi o canal *online* que já representa cerca de 14% do volume de negócios total, suportado pelo contributo dos novos negócios adquiridos e uma taxa de crescimento de dois dígitos nas marcas originais, em termos homólogos.

Em termos de **rentabilidade**, a ISRG registou também um forte desempenho, com o EBITDA a ultrapassar os €100m, uma das metas de médio prazo comunicadas pelo grupo em 2018.

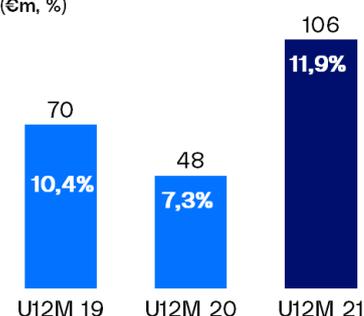
De um modo geral, o desempenho da ISRG implicou um maior contributo do método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae, com um valor positivo nos U12M 21 de €17m (€7m no trimestre).

O desempenho da empresa no último trimestre do seu ano fiscal manteve esta tendência, com as vendas a ultrapassarem mil milhões de euros anuais pela primeira vez.

Volume de negócios
(€m)



EBITDA
(€m, %)



⁵ Devido a diferenças no calendário de reporte da JD Sports (o maior acionista da JV), os valores da ISRG U12M 21 dizem respeito ao período que terminou a 30 de outubro.

Informação corporativa

Principais anúncios do 4T21

27 de outubro

Sonae MC, SGPS, S.A. informou sobre recomposição do Conselho de Administração.
NOS, SGPS, SA informou sobre final do leilão 5G.

3 de novembro

Sonae SGPS, S.A. informou sobre decisão da Autoridade da Concorrência.

23 de dezembro

Sonae SGPS, SA informa que a sua subsidiária SFS – Gestão e Consultoria, SA chegou a acordo para a alienação da participação de 50% na MDS SGPS, SA

28 de dezembro

Sonae SGPS, SA informa sobre transação de Dirigente

Eventos subsequentes

25 de janeiro

Sonae SGPS, S.A. informa sobre Vendas Preliminares da Sonae MC de 2021

fevereiro

Na sequência da conclusão da venda da Safetypay à Paysafe, que estava pendente de algumas aprovações regulatórias, a Sonaecom recebeu uma quantia bruta de €35,2m do fundo Armilar Ventures Partners III.

16 de março

Execução da transação de compra e venda de 10% do capital social da Sierra representado por ações detidas pela Grosvenor Investments (Portugal) S.Àr.L, pelo preço de €83,5 milhões, o que representa um desconto implícito de cerca de 10% sobre o NAV da Sierra no final de 2021, na sequência do exercício pela Grosvenor do direito de *put option*. Na sequência da execução da referida transação, a Sonae passa a deter 90% do capital social e dos direitos de voto na Sierra. 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 na Sierra.

Perspetivas futuras e proposta de distribuição de dividendo

Perspetivas futuras

Com todos os progressos nos programas de vacinação a nível mundial, é expectável que 2022 seja um ano de recuperação clara da pandemia. No entanto, outro evento inesperado está a causar atualmente um impacto severo nas vidas de milhões de pessoas e irá certamente ter graves consequências para a economia global. A guerra na Ucrânia está já a produzir múltiplos efeitos no ambiente macroeconómico e de comércio internacional, que se tem tornado cada vez mais volátil à medida que a situação escala e o mundo reage com sanções pesadas para a Rússia e a Bielorrússia. Este será certamente outro ano desafiante.

MC

A MC continuará focada em exceder as expectativas dos consumidores e vencer no mercado português de retalho alimentar. O ecossistema de retalho da empresa continuará o seu percurso de crescimento sólido, adaptando-se às mudanças no comportamento dos consumidores, equilibrando pressões competitivas, e mitigando potenciais custos adicionais, sempre suportada por uma estrutura de capital equilibrada.

Worten

Após um ano de sucesso, marcado pela reestruturação das operações em Espanha, uma aceleração do canal digital e um reforço da liderança de mercado, a Worten continuará a reforçar o seu ecossistema de produtos e serviços omnicanal.

Sierra

Em 2021 a Sierra reforçou as suas equipas, iniciou um programa de transformação e desenvolveu um conjunto significativo de oportunidades para serem endereçadas em 2022, incluindo a expansão da sua atividade de gestão de investimentos, o desenvolvimento dos seus projetos, a expansão da sua oferta de serviços e a preparação do seu portefólio de centros comerciais para o futuro.

Zeitreel

Após dois anos muito desafiantes, a Zeitreel deverá entrar num ciclo de recuperação. O início de 2022 apresentou sinais positivos com as vendas e rentabilidade já em níveis de 2019 (ou até acima). O resto do ano deverá reforçar esta tendência, com as marcas da Zeitreel a executarem as suas estratégias de crescimento em todos os canais e geografias.

Universo

O Universo vai continuar a trabalhar para concluir a estabilização do novo modelo de parceria com o Banco CTT, mantendo o seu foco no desenvolvimento de produtos de valor acrescentado para um acesso mais liberalizado a serviços financeiros no mercado português.

Bright Pixel

A Bright Pixel continuará a seguir a sua estratégia de investimento, sustentada na sua abordagem ativa e especializada, estando sempre ciente das oportunidades de mercado nas áreas de tecnologias de retalho, infra-estruturas digitais e cibersegurança, beneficiando do historial de sucesso dos últimos anos.

NOS

A NOS está numa posição sólida para liderar a revolução 5G em Portugal e explorar o potencial desta tecnologia para melhorar a vida das pessoas e a inovação e produtividade dos negócios. A empresa manterá a sua estratégia focada no aumento da sua quota de mercado, enquanto avança no seu plano de transformação. Enquanto acionista, a Sonae mantém-se comprometida em assegurar as condições necessárias para a NOS desenvolver a sua estratégia ambiciosa para o mercado português.

ISRG

Em termos de perspetivas futuras, a ISRG irá certamente consolidar as suas aquisições recentes e manter o desempenho de vendas muito positivo dos meses recentes, focando-se na sua proposta de valor e modelo operacional distintivos, com o objetivo de se tornar um líder no retalho de produtos desportivos na Europa.

Proposta de dividendo

Tendo em vista os Resultados Líquidos do exercício de 2021, e de acordo com a nossa política de dividendos, o Conselho de Administração irá propor à Assembleia Geral Anual de Acionistas o pagamento de um dividendo de 0,0511 euros por ação, 5% acima do dividendo distribuído no último ano. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 5,1%, com base na cotação de fecho de 31 de dezembro de 2021 (que se situou em € 1,003), e a um *payout ratio* de 38%⁶ do resultado direto consolidado.

⁶ Considerando 85.146.422 ações próprias a 31.12.2021.

Demonstração de Resultados Consolidada

€m	2020 R	2021	var.	4T20 R	4T21	var.
Volume de negócios	6.673	7.023	5,3%	1.884	2.009	6,7%
EBITDA subjacente	576	603	4,5%	183	187	2,2%
<i>margem</i>	<i>8,6%</i>	<i>8,6%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>9,7%</i>	<i>9,3%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	41	84	102,4%	11	20	78,5%
Sierra	14	29	107,4%	2	9	-
NOS	27	32	19,0%	6	3	-38,3%
ISRG	2	17	-	6	7	23,1%
Itens não recorrentes	6	52	-	-2	1	-
EBITDA	624	738	18,4%	193	208	7,9%
<i>margem</i>	<i>9,3%</i>	<i>10,5%</i>	<i>1,2 p.p.</i>	<i>10,2%</i>	<i>10,3%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
D&A	-213	-211	0,9%	-55	-54	2,0%
D&A - direitos de uso	-126	-127	-1,1%	-32	-33	-0,8%
Provisões e imparidades	-72	-31	56,7%	-17	-13	23,5%
EBIT	213	369	73,5%	88	108	23,0%
Resultados Financeiro Líq.	-106	-106	-0,1%	-24	-27	-13,4%
Impostos	8	-6	-	11	7	-34,6%
Resultado Direto	114	258	125,3%	75	88	17,8%
Resultado Indireto	-59	73	-	-5	49	-
Resultado líquido total	56	331	-	70	137	96,7%
Interesses sem controlo	15	-63	-	5	-28	-
Res. líq. atribuível a acionistas	71	268	-	75	109	45,6%

Notas: R - Reexpresso. Maxmat na MC e Bizdirect na Bright Pixel 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 Sierra, resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente NOS/Zopt e ISRG) e resultados de operações descontinuadas.

Balanço Consolidado

€m	31.12.20	30.09.21	31.12.21
TOTAL ATIVO	8.149	8.164	8.317
Ativos não correntes	6.328	6.385	6.420
Ativos fixo líquido	2.108	2.096	2.124
Direitos de Uso líquido	1.054	1.014	1.020
Goodwill	671	729	732
Propriedades de investimento	319	317	320
Outros investimentos	1.776	1.830	1.831
Ativos por impostos diferidos	358	359	359
Outros	41	39	34
Ativos correntes	1.821	1.779	1.897
Inventários	636	587	634
Clientes	148	139	131
Liquidez	767	774	832
Outros ⁽¹⁾	271	279	300
CAPITAL PRÓPRIO	2.440	3.008	3.145
Atribuível aos acionistas	1.993	2.428	2.541
Interesses sem controlo	447	580	604
TOTAL PASSIVO	5.709	5.156	5.172
Passivo não corrente	3.404	2.765	2.786
Empréstimos bancários	1.007	709	781
Passivo de locação	1.100	1.082	1.075
Outros empréstimos	690	368	317
Passivos por impostos diferidos	479	477	495
Provisões	47	18	21
Outros	81	110	97
Passivo corrente	2.305	2.391	2.386
Empréstimos bancários	177	251	226
Passivo de locação	107	97	106
Outros empréstimos	16	323	91
Fornecedores	1.339	1.154	1.347
Outros ⁽²⁾	666	565	616
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	8.149	8.164	8.317

(1) inclui ativos detidos para venda. (2) inclui passivos diretamente associados com ativos detidos para venda.

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.

As participações na Maxmat da MC e na Bizdirect da Bright Pixel foram vendidas no 3T21 e todos os períodos de 2020 e 2021 foram reexpressos para as incluir como operações descontinuadas na demonstração de resultados.

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 + 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	<i>End of Period</i> : 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) – Sierra	Dívida total / (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 Sierra	Valor de mercado atribuível à Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
NAV do portefólio de investimento	Valor de mercado de 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 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 Sierra.
Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultado indireto	Inclui resultados da Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento; (ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, <i>joint-ventures</i> ou associadas; (iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo <i>goodwill</i>) 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 <i>goodwill</i> , (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros <i>non-core</i> , negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (iv) resultados de avaliações com base na metodologia <i>mark-to-market</i> 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.
Retorno total acionista	Resultado líquido da variação do preço das ações + dividendos recebidos, num dado período.
RoIC	Retorno do Capital Investido.
Vendas online agregadas	Vendas <i>online</i> , incluindo <i>marketplaces</i> , considerando 100% de detenção de todos os negócios da Sonae (os integralmente detidos e os consolidados pelo método de equivalência patrimonial).

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
+ 351 22 010 4794

Maria João Oliveira
Comunicação Externa
majfoliveira@sonae.pt
+ 351 22 010 4747

Sonae

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

www.sonae.pt



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