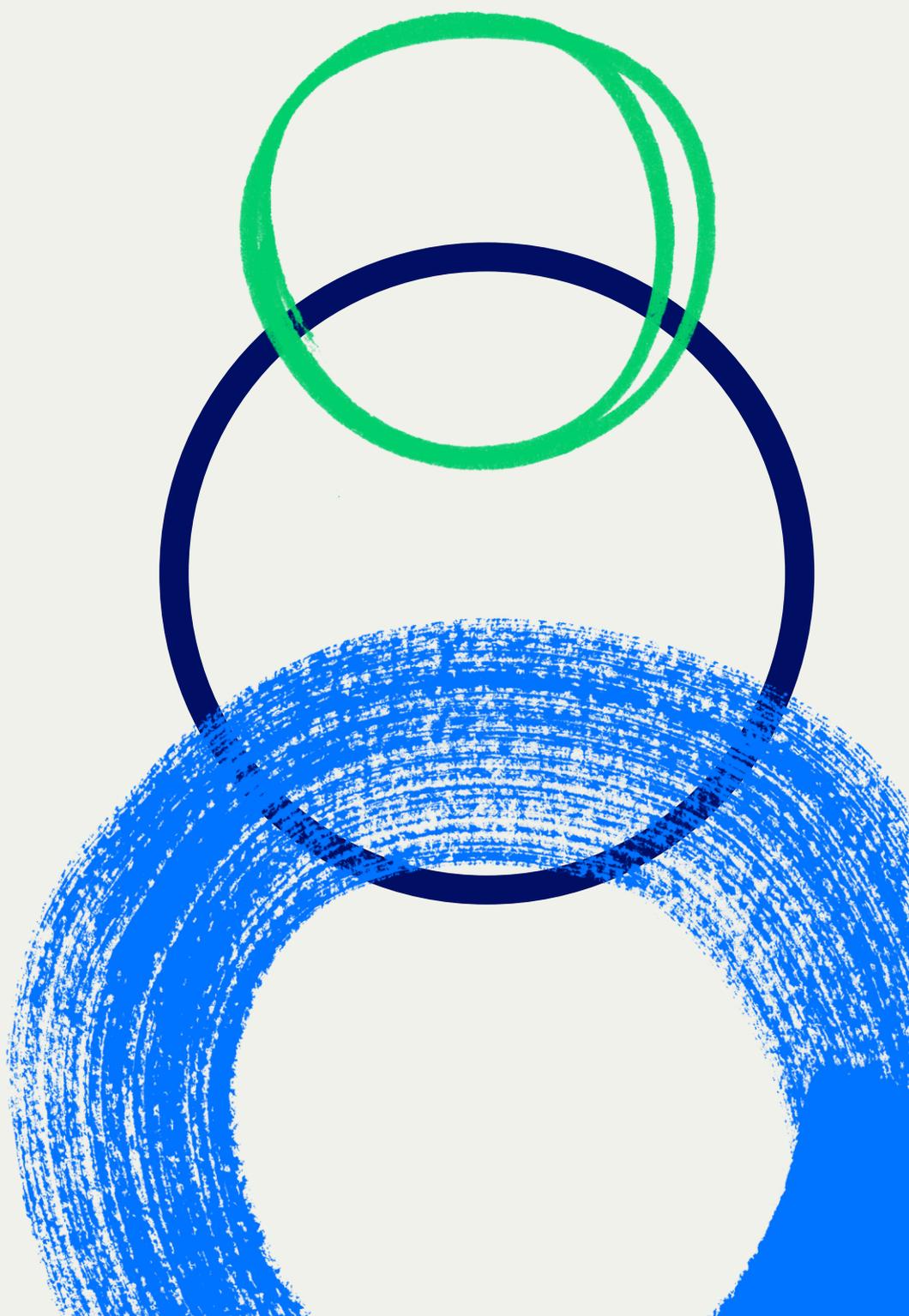


Resultados 1º Trimestre 2022

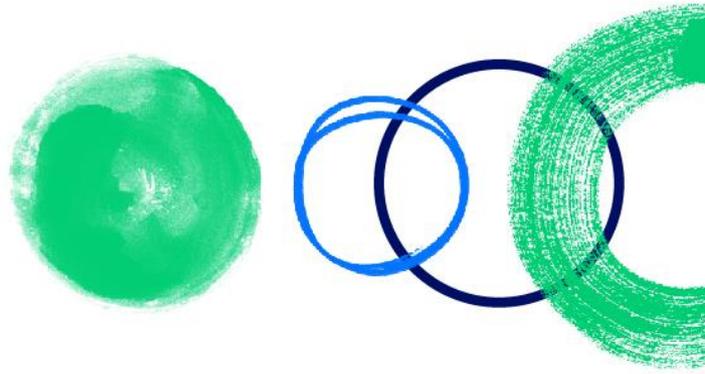
# Shaping tomorrow, today



**Sonae**

# Resultados

## Sonae



Maia, 18 maio 2022

## Destques 1T22

### Indicadores-chave de desempenho

- O **valor líquido do portefólio (NAV)** ascendeu a **€4,1 mil milhões**, no final do 1T22, €65m acima do valor no final de 2021.
- O **volume de negócios consolidado** aumentou 5% em termos homólogos para €1,7 mil milhões, crescimento sustentado sobretudo pela MC e pela Zeitreel. A NOS e a ISRG registaram novamente evoluções positivas.
- O **EBITDA** atingiu €149m, um **crescimento de 17%** em termos homólogos, sustentado quer pelo aumento do EBITDA subjacente, quer pela forte recuperação dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial, apesar do significativo aumento dos custos de energia de cerca de €20m.
- O **resultado líquido** da Sonae (atribuível a acionistas) superou significativamente o valor do ano passado, atingindo **€42m**.
- O **cash flow** gerado nos últimos 12 meses foi de **€627m**, sustentado novamente nos sólidos resultados operacionais de todos os negócios, combinados com o valor criado pelas operações de gestão do portefólio no período.
- A **dívida líquida** reduziu quase €600m, em termos homólogos, para **€931m**, o custo de financiamento manteve-se baixo (menos de 1%) e o perfil de maturidade média da dívida melhorou para quase 5 anos.

### Gestão do portefólio

- A Sonae adquiriu uma participação adicional de 10% na Sierra, por €83,5m, na sequência do exercício pela Grosvenor de uma opção de venda. Esta transação representou um desconto implícito de cerca de 10% sobre o NAV da Sierra no final de 2021. A Sonae passou a deter 90% da empresa.
- A Bright Pixel manteve a sua gestão ativa do portefólio, com **duas saídas** que resultaram num encaixe de cerca de €40m e a conclusão de dois novos investimentos minoritários.

Sonae



Mensagem  
da Presidente  
da Comissão  
Executiva

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

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

Gostaria de agradecer a todos os nossos colaboradores pelo contínuo esforço e capacidade de ultrapassar novos desafios. Enquanto assistimos a uma crescente volatilidade nas relações entre empresas e os seus colaboradores em todo o Mundo, é com entusiasmo que vejo o orgulho que as nossas pessoas têm nos valores e princípios éticos da Sonae e a motivação que sentem para desenvolverem as suas carreiras connosco. Gostaria ainda de agradecer aos nossos restantes *stakeholders*, incluindo os nossos acionistas, a quem distribuimos no dia 17 de maio um dividendo de 5,11 cêntimos de euro por ação, que corresponde a um crescimento de 5% em termos homólogos e a um *dividend yield* de 5,1%<sup>1</sup>, conforme aprovado na nossa Assembleia Geral de Acionistas.

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

Cláudia Azevedo,  
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

---

<sup>1</sup> Considerando o preço da ação no final de 2021.

Sonae



# Sumário

## Dados-chave

€m	31.03.21	30.06.21	30.09.21	31.12.21	31.03.22
Valor líquido do portefólio (NAV)	3.868	3.695	3.967	4.015	4.080
Capitalização bolsista	1.557	1.600	1.817	2.006	2.084
Dívida Líquida	1.519	1.496	857	563	931

€m	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22
Volume de negócios	1.608	1.614	1.792	2.009	1.690
EBITDA subjacente	110	136	169	187	121
Resultado Direto	-1	55	115	88	42
Resultado líquido atribuível a acionistas	1	62	96	109	42
Venda de ativos	5	39	606	14	35
Investimentos em M&A	-85	-6	-82	-22	-110
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	-324	-5	715	295	-378
Dividendos pagos	0	-96	0	0	0

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista*	42%	11%	7%	14%

\* Fonte: Bloomberg.

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](http://www.sonae.pt).

O NAV (valor líquido do portefólio) da Sonae ascendeu a €4,1 mil milhões, no final do 1T22, ligeiramente acima (+1,6%) do valor no final de 2021.

Durante os últimos 3 meses, a Sonae adquiriu uma participação adicional de 10% na Sierra por €83,5m, passando a deter 90% da mesma, e a Bright Pixel vendeu as suas participações na SafetyPay e ciValue, com um retorno de caixa total de cerca de €40m. Considerando os últimos 12 meses, a atividade de gestão de portefólio da Sonae foi muito ativa, nomeadamente com a venda de 24,99% do capital da MC à CVC por €528m, a aquisição de 95,4% da Gosh Food, uma empresa de referência no Reino Unido no setor de produtos alimentares de origem vegetal, a venda por parte da MC da sua participação de 50% na Maxmat e o Universo a chegar a um acordo para a venda da sua participação de 50% na MDS por €100m (com conclusão dependente de aprovações regulatórias).

Em termos de **desempenho operacional**, quando comparado com um 1T21 desafiante num contexto pandémico e com um confinamento em Portugal, o volume de negócios consolidado registou um desempenho sólido e positivo, com um aumento de 5% em termos homólogos para €1,7 mil milhões. O EBITDA subjacente no 1T22 melhorou 10% em termos homólogos para €121m, principalmente devido à recuperação do nosso negócio de moda. Este desempenho operacional positivo, juntamente com uma contínua recuperação dos nossos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial e algumas mais-valias resultantes das transações de portefólio, conduziram a um Resultado Direto de €42m, no final do 1T22, bem acima do valor do ano passado. O Resultado Indireto situou-se em €9m e o Resultado Líquido da Sonae (atribuível a acionistas) atingiu €42m, uma melhoria significativa face ao 1T21.

## Detalhe do Valor Líquido do portfólio (NAV)

Empresa (€m)	Participação	31.12.21	31.03.22	Var.	Principais efeitos
MC	75%	1.870	1.892	1,2%	Resultados melhores e dívida líquida média menor
Worten	100%	244	216	-11,7%	Múltiplos e resultados mais baixos
Zeitreeel	100%	124	120	-3,2%	Resultados melhores, mas múltiplos mais baixos
Sierra	90%	740	875	18,2%	Aumento da participação e do NAV INREV
ISRG	30%	213	192	-10,0%	Resultados melhores, mas múltiplos mais baixos
Universo	100%	51	52	2,2%	Múltiplos ligeiramente mais altos
Bright Pixel	90%	356	340	-4,2%	Aumento do NAV e venda de ativos
NOS	32%	538	584	8,6%	Preço da ação maior
Outros investimentos <sup>(1)</sup>		175	175	0,0%	
Holding   ativos imobiliários		176	180	2,2%	
Holding   estrutura		-131	-141	-7,2%	
Holding   dívida líquida <sup>(2)</sup>		-318	-383	-20,6%	
Interesses sem controlo		-23	-22	3,9%	
<b>Total</b>		<b>4.015</b>	<b>4.080</b>	<b>1,6%</b>	

(1) Outros investimentos inclui Gosh e MDS (transação a ser concluída). (2) Dívida líquida média normalizada.

Em termos de **cash flow operacional**, o portfólio da Sonae gerou €90m nos últimos 12 meses, uma redução significativa em termos homólogos relacionada com uma variação do fundo de maneio dos negócios de retalho provocada pelo período da Páscoa mais tardio em 2022 e consequente maior nível de inventários no final do 1T22, e com um aumento do investimento operacional dos nossos negócios.

Relativamente à atividade de **gestão do portfólio**, a Sonae investiu €220m e encaixou €693m com a venda de ativos, sobretudo com a venda da participação minoritária da MC e com a venda da participação de 50% na Maxmat. Durante os últimos três meses, o movimento de gestão de portfólio mais relevante foi a aquisição da participação de 10% na Sierra, por €83,5m.

Em suma, o **Free Cash Flow (FCF)** (antes do pagamento de dividendos) da Sonae, nos últimos 12 meses, situou-se em €627m, o qual, após o pagamento de dividendos conduziu a uma redução de quase €600m da **dívida líquida consolidada para €931m, no final do 1T22**. A estrutura de capital do Grupo mantém-se robusta, com rácios de alavancagem e níveis de liquidez muito confortáveis. No final do 1T22, a Sonae detinha cerca de €1.150m de liquidez disponível (caixa e linhas de crédito disponíveis), manteve um baixo custo de financiamento (menos de 1,0%), melhorou o perfil de maturidade da dívida para quase 5 anos e atingiu 65% de linhas de financiamento de longo prazo associadas ao desempenho sustentável, verde ou “ESG”<sup>2</sup>.

€m	U12M Março 21	U12M Março 22	var.
EBITDA (inc. rendas e impostos)	409	410	0,4%
Fundo de maneio e outros	45	-24	-
Capex operacional	-250	-296	-18,7%
<b>Cash flow operacional</b>	<b>204</b>	<b>90</b>	<b>-56,1%</b>
Atividade financeira líq.	-30	-28	5,4%
Investimentos em M&A	-317	-220	30,7%
Venda de ativos	71	693	-
Dividendos recebidos	8	91	-
<b>FCF antes de div. pagos</b>	<b>-64</b>	<b>627</b>	<b>-</b>

<sup>2</sup> Indicadores ambientais, sociais e de governo.

# Desempenho do Portefólio

## 1. Empresas consolidadas integralmente

O primeiro trimestre de 2022 começou com boas perspetivas, com a pandemia a entrar numa fase endémica. No entanto, desde meados de fevereiro, o conflito na Ucrânia tem vindo a afetar a confiança do consumidor e a trazer alguns desafios adicionais a cada negócio do nosso portefólio. Importa referir, para efeitos de comparabilidade, que o 1T21 foi caracterizado por uma vaga da pandemia ainda com restrições severas, incluindo confinamentos em algumas geografias.

€m	Volume de negócios			Margem EBITDA subj.	
	1T21	1T22	var.	1T21	1T22
MC	1.247	1.294	3,8%	8,5%	8,4%
Worten	272	261	-4,1%	6,4%	5,1%
Sierra	22	28	24,3%	13,7%	17,7%
Zeitreeel	61	96	57,2%	-6,5%	6,3%
Universo	5	8	75,5%	-97,0%	-33,0%
Bright Pixel	14	15	7,0%	-0,7%	-3,8%
<b>Total</b>	<b>1.608</b>	<b>1.690</b>	<b>5,1%</b>	<b>6,8%</b>	<b>7,1%</b>

### MC – retalho alimentar<sup>3</sup>

Apesar do contexto económico desafiante, do efeito desfavorável de calendário da Páscoa e de um comparável exigente, a MC registou novamente um conjunto de resultados sólidos no 1T22, continuando a ganhar quota de mercado beneficiando de melhores níveis de perceção dos clientes.

O **volume de negócios total** cresceu 3,8% em termos homólogos, com um LfL de 2,2%, sustentado sobretudo pelos formatos não alimentares, que recuperaram das restrições de confinamento do ano passado e capturaram a melhoria do consumo não doméstico, e pela inflação dos produtos alimentares que atingiu 5% no 1T22. Este desempenho sólido foi particularmente positivo considerando o ambiente macroeconómico e comercial, sobretudo desde meados de fevereiro com o início da guerra na Ucrânia.

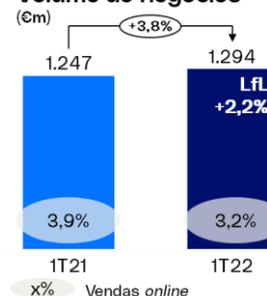
As vendas *online* duplicaram face aos níveis pré-pandemia, atingindo 3,2% do volume de negócios total no 1T22 e situando-se num caminho de consolidação natural das taxas excecionalmente altas dos últimos dois anos.

O investimento (capex) total no período foi de €26m, ligeiramente abaixo do valor do 1T21, relacionado sobretudo com a remodelação do parque de lojas para além do investimento em novas aberturas que se irão materializar ao longo do ano.

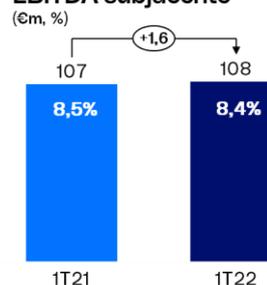
Em relação à **rentabilidade**, o desempenho positivo das vendas da MC contribuiu para uma melhoria do EBITDA subjacente (+1,5% em termos homólogos), com uma margem estável, apesar de penalizada pela pressão adicional nos preços de *inputs* específicos, como a energia.

A dívida líquida da empresa reduziu €87m face ao 1T21, para €466m no final do 1T22, e o rácio dívida líquida total / EBITDA subjacente situou-se em 2,9x, continuando a representar uma estrutura de capital sólida.

#### Volume de negócios



#### EBITDA subjacente



<sup>3</sup> Para mais informações consulte os resultados do 1T22 da MC em [www.sonae.pt](http://www.sonae.pt)

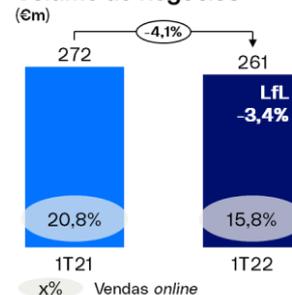
### Worten - retalho de eletrónica

Após dois anos consecutivos de crescimento significativo, o mercado de eletrónica em Portugal contraiu no 1T22, sobretudo devido ao contexto pandémico no 1T21, o qual beneficiou, de forma acentuada, o canal *online* e impulsionou as vendas de produtos informáticos. Para além disto, o 1T22 foi também caracterizado por um inverno menos rigoroso que limitou a procura de categorias sazonais. Este contexto desfavorável do mercado de eletrónica, combinado com o efeito do encerramento de lojas em Espanha Continental no final do 1T21, contribuíram para uma redução do volume de negócios de 4,1% para €261m no 1T22 (contrastando com um crescimento LfL de +29,3% reportado no 1T21).

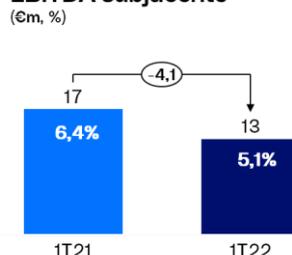
O desempenho das vendas da Worten reflete estes efeitos, os quais foram parcialmente compensados por um desempenho muito positivo das vendas de todas as novas categorias de produtos não eletrónicos e dos serviços, como reparações, extensões de garantias e seguros. Globalmente, apesar deste contexto desafiante, a Worten demonstrou a força da sua proposta de valor enquanto operador omnicanal no mercado ibérico, mantendo uma posição de liderança nos vários canais.

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

#### Volume de negócios



#### EBITDA subjacente



### Sierra - setor imobiliário

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

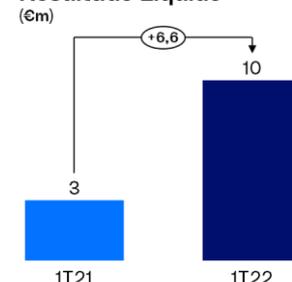
No 1T22, a Sierra realizou progressos significativos na sua estratégia, nomeadamente com i) a assinatura de novos contratos de gestão de ativos imobiliários e de condomínios em novas localizações, ii) a realização dos primeiros investimentos no desenvolvimento de ativos de uso misto, iii) a construção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

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

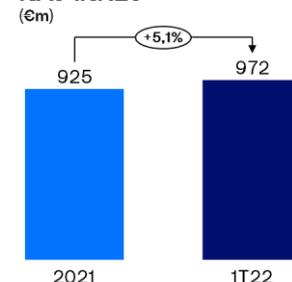
No final do 1T22, o **NAV** da Sierra de acordo com a metodologia INREV aumentou 5,1% face ao final de 2021 para €972m, devido principalmente ao impacto favorável das variações cambiais relativas à apreciação do Real Brasileiro e do Peso Colombiano, bem como pela melhoria do resultado líquido no período.

Por fim, relativamente ao perfil de alavancagem, o *loan-to-value* (bruto) da Sierra situou-se em 45,3% no final do 1T22, -0,5 p.p. quando comparado com o final de 2021, novamente em linha com os seus objetivos.

#### Resultado Líquido



#### NAV INREV



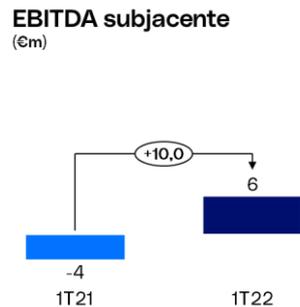
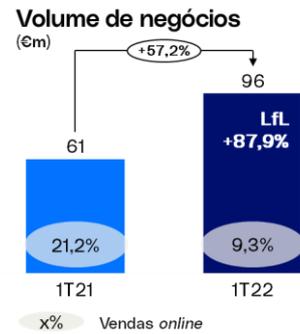
**Zeitreel – retalho de moda**

No nosso negócio de moda, o 1T22 caracterizou-se por uma recuperação clara, com a Zeitreel a conseguir regressar aos níveis de vendas do 1T19, após dois anos muito difíceis para a indústria da moda, afetada pelas restrições da pandemia.

Este **desempenho do volume de negócios** foi particularmente positivo considerando os diversos desafios nestes meses iniciais de 2022, nomeadamente i) o adiamento da época de saldos, em Portugal, combinado com algumas medidas de controlo da pandemia ainda em vigor, ii) as pressões na cadeia de abastecimento, com a greve dos motoristas de camiões espanhóis devido ao aumento do preço dos combustíveis, e iii) a queda significativa da confiança do consumidor desde a última semana de fevereiro com o início da guerra na Ucrânia.

Neste contexto desafiante, a Zeitreel conseguiu atingir, no final do 1T, €96m de volume de negócios consolidado, +57% em termos homólogos quando comparado com o 1T21 (+88% LfL), o que representa uma recuperação sólida em todas as marcas e canais-chave.

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



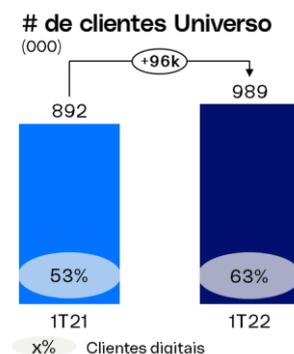
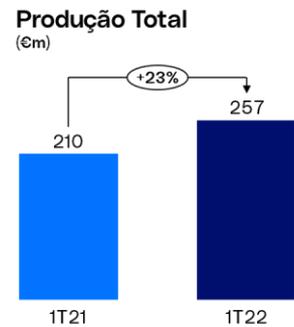
**Universo – serviços financeiros**

Este é o primeiro ano completo após a alteração do modelo de negócio do Universo, de um modelo baseado em comissões para um sustentado em juros. Nestes últimos 12 meses a evolução da atividade operacional e dos resultados financeiros foi positiva e deverá continuar nos próximos trimestres. A descontinuidade do modelo de negócio antigo tem vindo a ser naturalmente mitigada por uma evolução positiva da carteira de crédito.

Durante o 1T22, a recuperação macroeconómica, resultante da evolução positiva da pandemia e apesar do início do conflito na Ucrânia, conduziu a um aumento de 23% em termos homólogos do volume de produção do Universo, para €257m, com um contributo positivo de vários segmentos de negócio como compras, transferências e crédito pessoal.

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

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



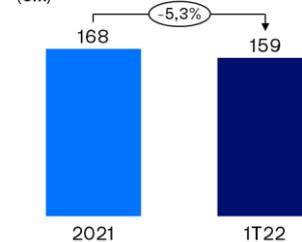
### Bright Pixel – investimento em tecnologia

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

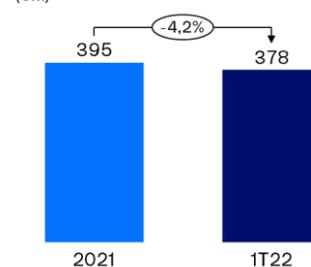
Além destas atividades de portefólio, a Bright Pixel continuou a investir em algumas empresas, nomeadamente na Cybersixgill, numa ronda de financiamento de USD35m.

No final do 1T22, o capital investido no portefólio ativo atingiu €159m e o NAV situou-se em €378m, -4% face ao final de 2021 devido às vendas de ativos no período, que mais do que compensaram o impacto positivo dos novos investimentos e a evolução positiva da avaliação de algumas das empresas do portefólio.

Capital investido no portefólio ativo (€m)



NAV (€m)



## 2. Empresas consolidadas pelo método de equivalência patrimonial

### NOS - telecomunicações<sup>4</sup>

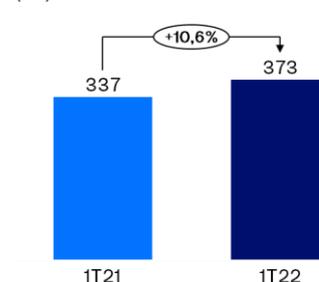
A NOS publicou os resultados do 1T22 a 3 de maio. No 1T22, a NOS continuou o seu caminho de forte recuperação, após o levantamento das restrições da pandemia, e manteve o seu foco em liderar a revolução digital 5G em Portugal.

No 1T22, o **volume de negócios** registou uma evolução positiva, com um aumento de 10,6% em termos homólogos, impulsionado por todos os segmentos: media e entretenimento cresceu 71,1%, face ao 1T21 (quando os cinemas estavam encerrados), e o segmento de telecomunicações cresceu 9,0% em termos homólogos, com um contributo positivo das subscrições de serviços móveis, das soluções de serviços para o segmento de B2B e das receitas de *roaming* devido a menos restrições de viagens.

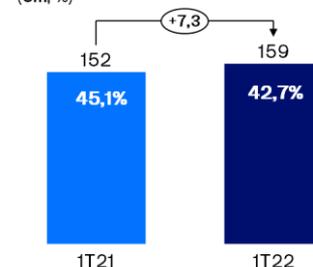
Relativamente à **rentabilidade**, o EBITDA aumentou 4,8% em termos homólogos, beneficiando da melhoria do volume de negócios, e a margem foi de 42,7%. O **resultado líquido** aumentou 35% em termos homólogos, para €41m no final do 1T22, implicando uma maior contribuição pelo método de equivalência patrimonial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

O **FCF** (excluindo dividendos, investimentos financeiros e ações próprias) situou-se em €4m, sobretudo devido a um aumento do capex relativo ao programa de implementação do 5G e à expansão da rede de FttH<sup>5</sup>. Em termos de **estrutura de capitais**, o rácio dívida financeira líquida/ EBITDA após *leasings* situou-se num nível conservador de 1,96x.

Volume de negócios (€m)



EBITDA (€m, %)



<sup>4</sup> Para mais informações consulte os resultados do 1T22 da NOS em [www.nos.pt](http://www.nos.pt)

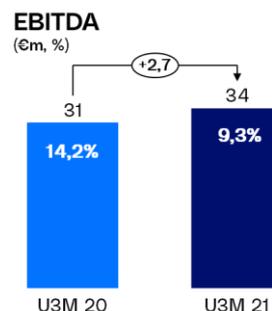
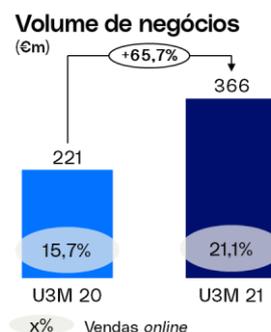
<sup>5</sup> FttH – *Fiber to the Home* (fibra em casa)

**ISRG – retalho de desporto<sup>6</sup>**

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

Em termos de **rentabilidade**, o EBITDA aumentou 8,6% em termos homólogos, para €34m, impulsionado sobretudo pelo desempenho das vendas, que mais do que compensou os impactos negativos na base de custos devido aos constrangimentos da cadeia de abastecimento.

De um modo geral, a melhoria do desempenho da ISRG implicou um maior contributo do método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae, com um valor positivo no trimestre de €7m.



<sup>6</sup> Devido a diferenças no calendário de reporte da JD Sports (o maior acionista da JV), os valores da ISRG U3M 21 dizem respeito ao período que terminou a 29 de janeiro.

# Informação corporativa

## Principais comunicados do 1T22

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 €35,2 milhões do fundo Armilar Ventures Partners III.

16 de março

Execução da transação de compra 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.

30 de março

Os sistemas informáticos da Sonae e da MC foram atacados, conforme divulgado publicamente pela Sonae e pelos media. A resposta imediata e eficiente das equipas de tecnologias de informação evitou disrupções significativas nas nossas operações. Com exceção do canal online do Continente e outras aplicações de apoio ao cliente, todas as lojas continuaram a operar normalmente. Dez dias após o incidente, todos os sistemas estavam recuperados e totalmente operacionais e foram implementadas medidas de segurança adicionais para mitigar o risco de novos ciberataques no futuro.

## Eventos subsequentes

4 de abril

Sonae SGPS, S.A. informa sobre transações de Dirigentes.

Sonae SGPS, S.A. informa sobre entrega de ações próprias a administradores e colaboradores do Grupo.

28 de abril

Sonae SGPS, S.A. informa sobre deliberações tomadas na Assembleia Geral Anual de Acionistas.

Sonae SGPS, S.A. informa sobre pagamento de dividendos.

6 de maio

Sonae SGPS, S.A. informa sobre Relatório Anual de 2021 da MC.

17 de maio

Sonaecom, uma subsidiária da Sonae, informa que a sua subsidiária Sonae Investment Management – Software and Technology, SGPS, S.A. (“Bright Pixel”) chegou a um acordo, com a Thales Europe, S.A., para a venda da totalidade do capital social e direitos de voto da Maxive – Cybersecurity, SGPS, S.A. (“Maxive”), uma *holding* que agrega a S21sec e a Excellium. A transação tem subjacente um *Enterprise Value* da Maxive de €120 milhões e estima-se que resulte num impacto positivo nos resultados consolidados da Sonaecom, de cerca de €63 milhões. Estes montantes poderão variar em função da data efetiva da transação e respetivo desempenho financeiro da Maxive até esse momento. A concretização da transação está ainda dependente da verificação das condições usuais e de aprovação regulatória, prevendo-se que ocorra até ao final de novembro de 2022.

# Demonstração de Resultados Consolidada

€m	1T21	1T22	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>1.608</b>	<b>1.690</b>	<b>5,1%</b>
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>110</b>	<b>121</b>	<b>9,7%</b>
<i>margem</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,1%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	16	25	53,5%
Sierra	5	10	103,6%
NOS	7	9	28,0%
ISRG	5	7	44,1%
Itens não recorrentes	0	3	-
<b>EBITDA</b>	<b>127</b>	<b>149</b>	<b>17,2%</b>
<i>margem</i>	<i>7,9%</i>	<i>8,8%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
D&A	-52	-55	-4,4%
D&A - direitos de uso	-31	-32	-3,4%
Provisões e imparidades	-19	1	-
<b>EBIT</b>	<b>24</b>	<b>62</b>	<b>160,4%</b>
Resultados Financeiro Líq.	-28	-23	17,0%
Impostos	3	3	6,0%
<b>Resultado Direto</b>	<b>-1</b>	<b>42</b>	<b>-</b>
<b>Resultado Indireto</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>106,5%</b>
<b>Resultado líquido total</b>	<b>3</b>	<b>51</b>	<b>-</b>
Interesses sem controlo	-3	-9	-
<b>Res. líq. atribuível a acionistas</b>	<b>1</b>	<b>42</b>	<b>-</b>

\* 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	31.03.21	31.12.21	31.03.22
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>8.107</b>	<b>8.317</b>	<b>8.293</b>
<b>Ativos não correntes</b>	<b>6.252</b>	<b>6.420</b>	<b>6.511</b>
Ativos fixo líquido	2.088	2.124	2.116
Direitos de Uso líquido	1.026	1.020	1.012
Goodwill	663	732	733
Propriedades de investimento	319	320	321
Outros investimentos	1.755	1.831	1.919
Ativos por impostos diferidos	353	359	368
Outros	47	34	42
<b>Ativos correntes</b>	<b>1.855</b>	<b>1.897</b>	<b>1.782</b>
Inventários	617	634	649
Clientes	253	131	138
Liquidez	711	832	632
Outros <sup>(1)</sup>	274	300	363
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>2.357</b>	<b>3.145</b>	<b>3.169</b>
Atribuível aos acionistas	1.992	2.541	2.631
Interesses sem controlo	365	604	537
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>5.751</b>	<b>5.172</b>	<b>5.124</b>
<b>Passivo não corrente</b>	<b>3.587</b>	<b>2.786</b>	<b>2.861</b>
Empréstimos bancários	1.253	781	855
Passivo de locação	1.079	1.075	1.073
Outros empréstimos	679	317	311
Passivos por impostos diferidos	471	495	500
Provisões	19	21	22
Outros	86	97	101
<b>Passivo corrente</b>	<b>2.163</b>	<b>2.386</b>	<b>2.263</b>
Empréstimos bancários	303	226	393
Passivo de locação	105	106	103
Outros empréstimos	12	91	34
Fornecedores	1.139	1.347	1.154
Outros <sup>(2)</sup>	604	616	579
<b>CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>8.107</b>	<b>8.317</b>	<b>8.293</b>

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

Nota: 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.

# 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 omnicanal 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.
RolC	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

Ricardo Figueiredo da Rocha  
Diretor de Relação com Investidores  
rjfrocha@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](http://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