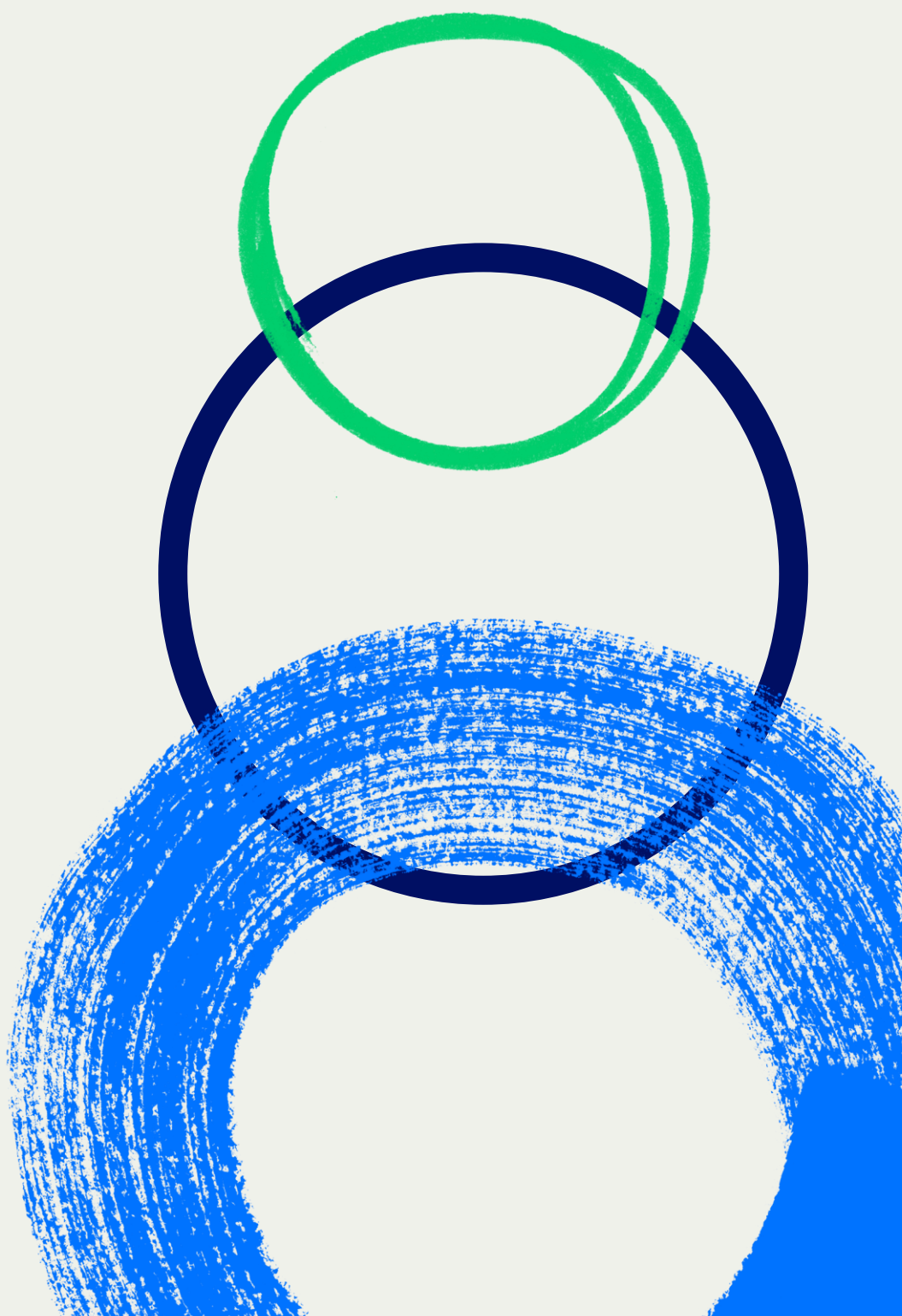


1° Semestre 2022
Reporte de Resultados

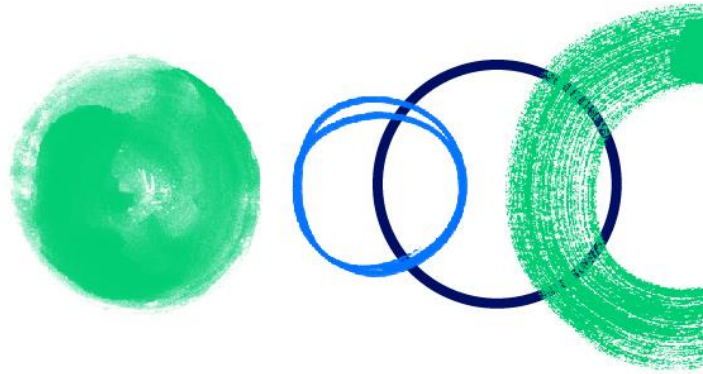
Shaping tomorrow, today



Sonda

Resultados

Sonae



Maia, 28 julho 2022

Destques do 1S22

Indicadores-chave de desempenho

- O valor líquido do portefólio (NAV) ascendeu a €3,8 mil milhões, no final do 1S22, muito impactado pelo forte desempenho operacional do Grupo, o qual compensou parcialmente o sentimento negativo nos mercados de capitais e a consequente queda nos múltiplos das empresas comparáveis, um movimento de antecipação de um contexto económico mais desafiante. O Retorno total acionista atingiu 54% no final de junho de 2022 e a cotação da ação aumentou 12% face ao final do 1T22 e 17% face ao final de 2021, demonstrando a confiança dos acionistas nos ativos da Sonae e na capacidade de execução da sua estratégia.
- O volume de negócios consolidado registou um forte desempenho no 2T22, +10,7% em termos homólogos para €1,8 mil milhões, sustentado sobretudo pela MC, e atingindo €3,4 mil milhões no 1S22 (+7,9% face ao 1S21). A NOS e a ISRG registaram novamente evoluções positivas do volume de negócios.
- As vendas *online* abrandaram face ao 1S21, corrigindo face ao período de confinamento, mas mantendo-se significativamente acima dos níveis pré-pandemia em todos os negócios de retalho (os quais mais do que duplicaram face ao 1S19). Todos os negócios continuaram a desenvolver decisivamente os seus programas digitais para manter e expandir as suas respetivas posições de liderança.
- No 2T22, o EBITDA atingiu €172m, +5,2% vs. 2T21, sustentado por um aumento do EBITDA subjacente e pela evolução positiva dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial, no seguimento de desempenhos operacionais favoráveis, juntamente com as mais-valias resultantes das transações concretizadas no período. No 1S22, o EBITDA melhorou 10,6% vs. 1S21 para €319m.
- O resultado líquido da Sonae (atribuível a acionistas) aumentou 22,5% para €76m no 2T22, atingindo €118m no final do 1S22, um crescimento de 89,1% quando comparado com o valor de €62m registado no ano passado.
- O *cash flow* (antes de dividendos pagos) gerado nos últimos 12 meses foi de €632m, devido ao sólido desempenho operacional dos negócios do Grupo e à atividade de gestão do portefólio no período.
- Não obstante o pagamento de dividendos em maio, a dívida líquida reduziu quase €400m, em termos homólogos, para €1,1 mil milhões. A Sonae manteve uma estrutura de capitais sólida, com um custo de financiamento baixo (menos de 1%) e uma maturidade média da dívida superior a 4 anos.

Atividade de gestão do portefólio

- Durante o 2T22, a Bright Pixel manteve a sua atividade de gestão de portefólio: dois acordos de venda (Cellwize e Maxive, esta última ainda não concluída) e dois novos investimentos. No final de 1S22, a Bright Pixel já tinha expandido o seu portefólio com 4 novas participações e acordado saídas relevantes, para além dos investimentos habituais de reforço da participação em empresas do seu portefólio.



Mensagem
da Presidente
da Comissão
Executiva

Durante o primeiro semestre de 2022, enquanto nos preparávamos para um mundo pós-pandemia, enfrentámos novamente uma realidade totalmente nova e desafiante, desta vez caracterizada por fortes disrupções nas cadeias de abastecimento, por uma escalada dos custos de energia e por níveis crescentes de inflação e de taxas de juro. Este contexto, intensificado pela guerra na Ucrânia, teve um impacto significativo nas nossas comunidades e nos nossos negócios, colocando-nos novamente à prova.

Apesar da redução da confiança dos consumidores e da forte pressão sobre as estruturas de custos, o portefólio da Sonae continuou a demonstrar a sua adaptabilidade, resiliência e capacidade de responder às necessidades dos nossos clientes. Durante o primeiro semestre do ano, apresentámos resultados sólidos, com os nossos negócios a reforçarem novamente as suas posições de liderança de mercado, consolidando também os seus programas de transformação digital.

No final de junho, o volume de negócios cresceu 8% e o EBITDA mais de 10%, em termos homólogos. Este desempenho operacional consolidado, juntamente com a nossa gestão ativa do portefólio, permitiu gerar mais de €600m de *cash flow* nos últimos 12 meses, possibilitando o pagamento de dividendos aos nossos acionistas e uma redução de quase €400m da dívida líquida em termos homólogos.

O preço das ações da Sonae aumentou 17% quando comparado com o final de 2021, um desempenho excepcional face ao mercado, e o Retorno total acionista atingiu 54% no final de junho de 2022. Apesar da evolução negativa nos mercados de capitais, o valor líquido do portefólio (NAV) da Sonae atingiu €3,8 mil milhões, com um contributo positivo da melhoria da rentabilidade da MC e da ISRG, dos níveis mais elevados de NAV da Sierra e da Bright Pixel e de uma maior capitalização bolsista da NOS.

Simultaneamente, mantivemos os compromissos com o planeta, com as pessoas e com as nossas comunidades. Continuámos a progredir em diversas iniciativas e lançámos algumas novas, como o compromisso “Zero Desflorestação” até 2030, a subscrição dos Princípios dos Oceanos da ONU e os esforços para apoiar os refugiados da guerra na Ucrânia que se encontrem em Portugal, no âmbito do programa “*Sonae For Ukraine*”. Gostaria ainda de destacar que, no atual contexto de inflação crescente, os nossos negócios têm reforçado o compromisso com os nossos clientes, implementando ofertas competitivas diferenciadas para os apoiar e mitigar a pressão no rendimento disponível das famílias.

Relativamente ao futuro, estou confiante que, com o nosso portefólio de empresas líderes, as nossas equipas dedicadas e a nossa situação financeira sólida, estamos bem posicionados para navegar o próximo ciclo macroeconómico. Como sempre, iremos manter-nos focados e unidos para ultrapassar os desafios económicos, sociais e ambientais da atualidade. No entanto, a volatilidade e a incerteza atuais conduzem a uma necessidade de agir com maior sentido de colaboração, velocidade e ambição. Esta tem de ser e será, sem qualquer dúvida, a nossa forma de estar. No final do dia, a nossa cultura e o nosso propósito serão certamente os fatores-chave do nosso sucesso.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

Sonae



Sumário

Dados-chave

€m	30.06.21	30.09.21	31.12.21	31.03.22	30.06.22
Valor líquido do portefólio (NAV)	3.695	3.967	4.015	4.080	3.848
Capitalização bolsista	1.600	1.817	2.006	2.084	2.342
Dívida Líquida	1.496	857	563	931	1.103

€m	2T21 R	1S21R	1T22 R	2T22	1S22
Volume de negócios	1.600	3.195	1.676	1.771	3.447
EBITDA subjacente	136	246	120	139	259
Resultado Direto	55	54	42	63	105
Resultado líquido atribuível a acionistas	62	62	42	76	118
Venda de ativos	39	43	35	5	41
Investimentos em M&A	-6	-91	-110	-31	-140
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	-5	-329	-378	1	-378
Dividendos pagos	-96	-96	0	-169	-169

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista*	54%	18%	10%	16%

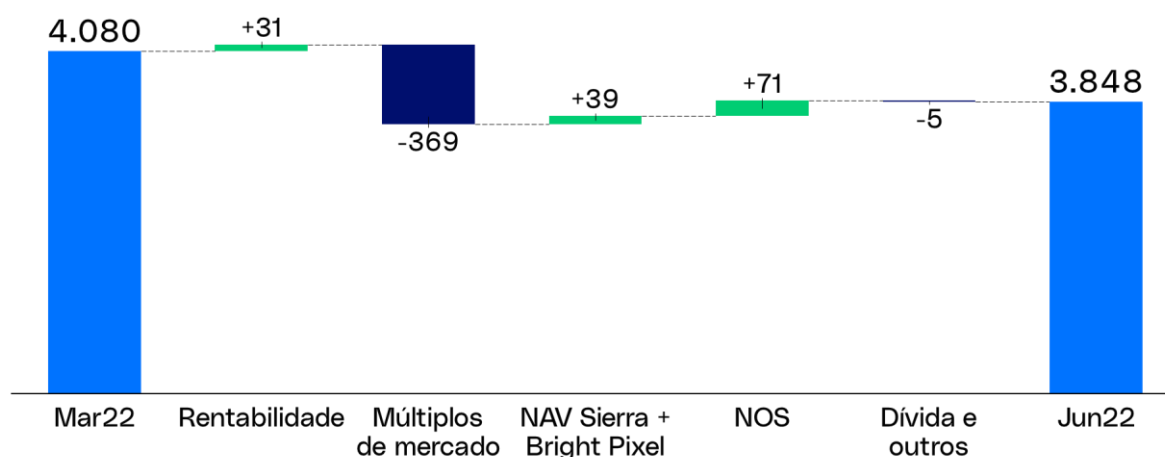
* Fonte: Bloomberg.

R - Reexpresso. Maxive na Bright Pixel foi classificada como detida para venda e todos os períodos de 2021 e o 1T22 foram reexpressos para a incluir como operação descontinuada.

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.

O NAV (valor líquido do portefólio) atingiu €3,8 mil milhões no final de junho de 2022, -5,7% vs. o final do 1T22, essencialmente devido à queda generalizada dos mercados de capitais e conseqüente impacto nos múltiplos de avaliação das empresas comparáveis, apesar da melhoria da rentabilidade operacional dos negócios do Grupo.

Evolução do NAV
(€m)



Detalhe do Valor Líquido do portfólio (NAV)

Empresa (€m)	Participação	31.03.22	30.06.22	Var.	Principais efeitos
MC	75%	1.892	1.693	-10,5%	Resultados melhores, mas múltiplos mais baixos
Worten	100%	216	159	-26,5%	Múltiplos mais baixos
Zeitreel	100%	120	64	-46,5%	Múltiplos e resultados mais baixos
Sierra	90%	875	880	0,6%	Aumento do NAV INREV
ISRG	30%	192	181	-5,8%	Resultados melhores, mas múltiplos mais baixos
Universo	100%	52	42	-18,4%	Múltiplos mais baixos
Bright Pixel	90%	340	375	10,1%	Aumento do NAV
NOS	33%	584	655	12,1%	Preço da ação maior
Outros investimentos ⁽¹⁾		175	175	0,0%	
Holding ativos imobiliários		180	183	1,8%	
Holding estrutura		-141	-138	1,7%	
Holding dívida líquida ⁽²⁾		-383	-398	-3,9%	
Interesses sem controlo		-22	-22	-2,6%	
Total		4.080	3.848	-5,7%	

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

Em termos de **atividade de gestão de portfólio** e durante este último trimestre, destaque para a Bright Pixel que chegou a acordo para duas vendas (Cellwize e Maxive, esta última ainda por concluir) e fez dois novos investimentos. Considerando os últimos 12 meses, é importante referir 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 acordo por parte do Universo para a venda dos seus 50% na MDS por €100m (cuja conclusão está dependente das necessárias aprovações regulatórias).

Relativamente ao **desempenho operacional**, o portfólio da Sonae atingiu resultados encorajadores: o volume de negócios consolidado aumentou 10,7% em termos homólogos no 2T22, para €1,8 mil milhões, sobretudo devido ao contributo positivo da MC, e o EBITDA subjacente consolidado aumentou 1,8% em termos homólogos, no 2T22 para €139m. Esta evolução positiva dos negócios consolidados integralmente, juntamente com a melhoria no desempenho dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial e as mais-valias da atividade de gestão de portfólio da Bright Pixel, conduziram a um Resultado Direto de €63m no 2T22, +13,6% em termos homólogos. O Resultado Indireto ascendeu a €30m no 2T22, bem acima dos valores do ano passado (+€20m em termos homólogos), suportado pelos dividendos recebidos pela participação direta na NOS, pela valorização das propriedades de investimento na Sierra e pela reavaliação do portfólio da Bright Pixel. Globalmente, o Resultado Líquido (atribuível a acionistas) melhorou no 2T22 para €76m, +€14m face ao 2T21 (€118m no 1S22, +€56m em termos homólogos, sobretudo devido à recuperação das operações mais afetadas pelo confinamento no 1S21).

Em termos de **cash flow operacional**, e num contexto desafiante, o portfólio da Sonae gerou €136m nos últimos 12 meses, um aumento significativo em termos homólogos, devido essencialmente à variação do fundo de maneo da MC, na sequência da antecipação de pagamentos a fornecedores durante o contexto pandémico do 1S21, mas também pelo impacto da inflação nos credores operacionais no 1S22.

Relativamente à atividade de **gestão do portfólio**, a Sonae investiu €244m, recebeu dividendos de €104m e encaixou €660m com a venda de ativos, sobretudo com a venda de 24,99% do capital da MC e com a venda da participação de 50% da MC na Maxmat. Durante o 1S22, a alteração no portfólio mais relevante foi a aquisição de 10% na Sierra por €83,5m.

€m	U12M Junho 21	U12M Junho 22	var.
EBITDA (inc. rendas e impostos)	427	412	-3,5%
Fundo de maneo e outros	-87	42	-
Capex operacional	-252	-319	-26,4%
Cash flow operacional	88	136	53,4%
Atividade financeira líq.	-29	-23	20,2%
Investimentos em M&A	-323	-244	24,5%
Venda de ativos	109	660	-
Dividendos recebidos	20	104	-
FCF antes de div. pagos	-135	632	-

O **Free Cash Flow (FCF)** (antes de dividendos pagos) da Sonae, nos últimos 12 meses, atingiu €632m, o qual após o pagamento de dividendos em maio de 2022, conduziu a uma redução de quase €400m da **dívida líquida consolidada** (€1.103m no final do 1S22).

Com esta forte geração de *cash flow*, a estrutura de capital do Grupo manteve-se robusta, com rácios de alavancagem e níveis de liquidez muito confortáveis, estando totalmente financiado até ao início de 2024. No final do 2T22, a Sonae detinha €1.020m de liquidez disponível (caixa e linhas de crédito disponíveis), mantendo um baixo custo de financiamento (menos de 1%) e um perfil de maturidade da dívida superior a 4 anos.

Desempenho do Portefólio

1. Empresas consolidadas integralmente

Durante o 1S22, os nossos negócios continuaram a ser afetados por condições macroeconómicas desafiantes e elevados níveis de incerteza.

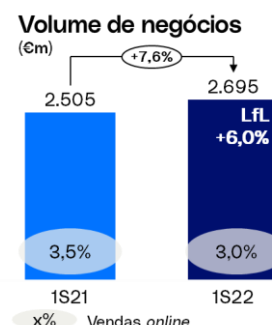
€m	Volume de negócios			Margem EBITDA subj.		Volume de negócios			Margem EBITDA subj.	
	1S21 R	1S22	var.	1S21 R	1S22	2T21 R	2T22	var.	2T21 R	2T22
MC	2.505	2.695	7,6%	9,4%	9,0%	1.258	1.401	11,4%	10,2%	9,6%
Worten	518	521	0,6%	6,0%	4,9%	246	261	5,9%	5,7%	4,7%
Sierra	46	56	20,9%	14,1%	15,7%	24	28	17,7%	14,5%	13,8%
Zeitreeel	135	174	28,1%	1,1%	4,2%	74	78	4,3%	7,3%	1,6%
Universo	8	17	101,1%	-	-	4	9	131,2%	-	-
Bright Pixel	1	1	25,5%	-	-	0	0	32,6%	-	-
Total	3.195	3.447	7,9%	7,7%	7,5%	1.600	1.771	10,7%	8,5%	7,8%

R - Reexpresso. Maxive na Bright Pixel foi classificada como detida para venda e todos os períodos desde o 1T21 foram reexpressos para a incluir como operação descontinuada.

MC – retalho alimentar¹

O contexto de consumo cada vez mais desafiante, caracterizado por acelerados níveis de inflação e pelo enfraquecimento do poder de compra, fez com que as famílias realocassem os seus orçamentos. Perante esta conjuntura, a MC respondeu rapidamente à evolução das necessidades do consumidor, priorizando as ofertas competitivas diferenciadas e reforçando as soluções de poupança, o que contribuiu para o seu sólido desempenho.

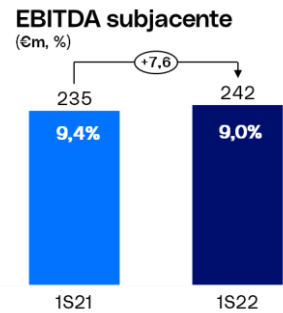
Durante o 2T22, o **volume de negócios total** da MC cresceu 11,4% em termos homólogos, com um LfL de +9,8%, sustentado pelo desempenho positivo de todo o portefólio. Enquanto os formatos alimentares aceleraram neste trimestre, ultrapassando o crescimento do mercado, os formatos não alimentares continuaram a recuperar das restrições implementadas durante a pandemia no período comparável (LfL de +19,1%). O desempenho no 2T22, conduziu a um volume de negócios de €2,7 mil milhões no 1S22, um crescimento de 7,6% face ao período homólogo (LfL de +6,0%), refletindo os elevados níveis de reconhecimento dos consumidores. O canal **online** manteve o seu peso de 3% no volume de negócios total, e apesar do abrandamento face aos elevados níveis de crescimento verificados no 1S21 devido à pandemia, consolidou o seu nível de vendas em mais de 2x o verificado no período pré-pandemia. A MC continua a investir na expansão, modernização e remodelação do seu parque de lojas, bem como no desenvolvimento da sua capacidade digital e logística, tendo registado um investimento (**capex**) de €44m no 2T.



¹ Para mais informações consulte os resultados do 1S22 da MC em www.sonae.pt

Em termos de **rentabilidade**, a evolução positiva do volume de negócios da MC, no 1S22, contribuiu para compensar a pressão na sua base de custos, nomeadamente no que diz respeito ao aumento dos custos da energia e combustíveis, conduzindo a um crescimento do EBITDA subjacente, para €242m, com uma margem de 9,0%.

Tendo em conta este desempenho operacional positivo, a execução do seu plano de investimento e os impactos ao nível do fundo de maneo, a MC gerou **Free Cash Flow** (FCF) no 1S22, €36m acima do valor registado no mesmo período do ano passado, mesmo após o pagamento de dividendos de €243m. Assim, a dívida líquida total da MC no final de junho foi de €628m e o rácio dívida líquida total / EBITDA subjacente foi de 3,1x (face a 3,3x no 1S21). Para além disso, neste último trimestre, a MC apresentou a primeira solução na Península Ibérica para financiamento de fornecedores indexada ao seu desempenho ESG², com o objetivo de incentivar e apoiar a transição e os compromissos ESG dos fornecedores.



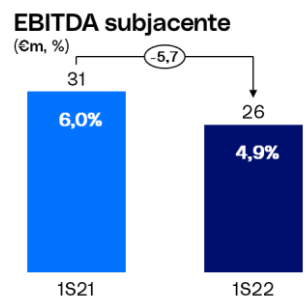
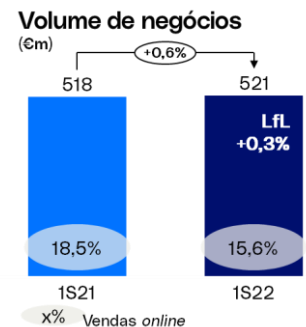
Worten - retalho de eletrónica

A Worten registou um forte desempenho no 2T22, tendo recuperado totalmente de um primeiro trimestre desafiante devido a um comparável difícil face às vendas registadas no 1T21, com um volume extraordinário de vendas de produtos informáticos durante o período de confinamento e o abrandamento das vendas de produtos de aquecimento em resultado de um inverno menos rigoroso. O 2T22 foi marcado por uma recuperação do mercado num contexto de inflação generalizada.

No 2T22, o **volume de negócios** da Worten cresceu 5,9%, em termos homólogos, para €261m (LfL de +4,2%), com um contributo positivo de ambas as geografias. Este desempenho positivo do volume de negócios mais do que compensou a contração de vendas, em termos homólogos, reportada no 1T22 conduzindo a um crescimento do volume de negócios no 1S22 de 0,6%, vs 1S21, para €521m.

O **canal online** continua a ser uma importante avenida de crescimento, representando atualmente 15,6% do volume de negócios total, abaixo dos níveis excecionalmente elevados registados durante os períodos de confinamento, mas significativamente acima dos níveis pré-pandemia (5% no 1S19).

O aumento das vendas no 2T22 e a melhoria da margem operacional, devido a um mix de vendas mais favorável e orientado para os serviços, não compensaram totalmente o aumento dos custos operacionais, nomeadamente dos custos com pessoal (em resultado das restrições no horário de funcionamento das lojas no ano passado), maiores custos de energia e combustíveis e o investimento contínuo da empresa na sua transformação digital e no desenvolvimento do seu modelo de negócio. Assim, o **EBITDA subjacente** no 2T22 situou-se em €12m (margem de 4,7%) e em €26m no 1S22 (margem de 4,9%), ficando abaixo do nível de rentabilidade elevado registado no 1S21, mas claramente acima dos níveis de períodos anteriores comparáveis.



² Indicadores ambientais, sociais e de governo.

Sierra – setor imobiliário

A Sierra teve um 2T22 positivo, quer no seu portefólio de centros comerciais, quer na sua área de serviços, bem como no desenvolvimento das suas avenidas de crescimento. No seu portefólio europeu de centros comerciais, as vendas dos lojistas ultrapassaram os níveis de 2019 em 8,3%, um aumento consistente em todos os países. A área de serviços da Sierra apresentou um crescimento das receitas de 22,7% face ao mesmo período do ano passado, e a execução do seu plano de projetos de desenvolvimento e da sua estratégia de gestão de investimentos evoluiu também favoravelmente.

O portefólio europeu de centros comerciais da Sierra registou um aumento de cerca de 60% nas vendas LfL dos lojistas no 1S22, e uma maior taxa de ocupação que atingiu 97,2%. Este desempenho operacional positivo permitiu uma redução dos descontos nas rendas, que estão a convergir para os níveis de 2019. Para além disto, a resiliência deste portefólio foi ainda evidente nas altas taxas de cobrança e no aumento das respetivas valorizações, impulsionado principalmente pelas melhorias operacionais.

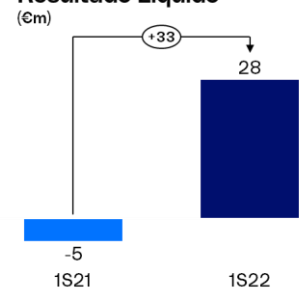
Relativamente à **execução da sua estratégia**, a empresa tem vindo a fazer progressos importantes, nomeadamente com (i) a materialização dos projectos de desenvolvimento com o arranque das respectivas fases de construção, (ii) a entrada em fases finais de execução de novos veículos de investimento, e (iii) a assinatura de novos contratos de gestão de ativos imobiliários e condomínios, de serviços de locação e de novos projetos.

Numa **base contabilística proporcional**, o resultado líquido total do 1S22 atingiu €28,1m, uma melhoria significativa quando comparado com o mesmo período do ano passado, com um contributo de +€20,2m do Resultado Direto e de +€7,9m do Resultado Indireto.

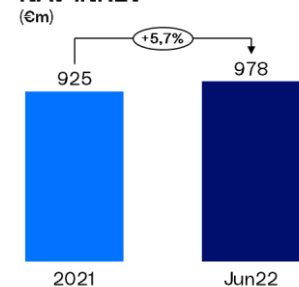
O **NAV** da Sierra, de acordo com a metodologia INREV, registou um aumento de 5,7% no final de junho face ao final de 2021, sobretudo devido ao Resultado Líquido positivo no período, acima mencionado, e ao impacto favorável das variações cambiais relativas à apreciação do Real Brasileiro e do Peso Colombiano.

Por fim, no que diz respeito ao perfil de alavancagem, o *loan-to-value* (bruto) da Sierra reduziu 1,5 p.p. face ao valor registado no final de 2021, para 44,3%, valor novamente em linha com os seus objetivos.

Resultado Líquido



NAV INREV

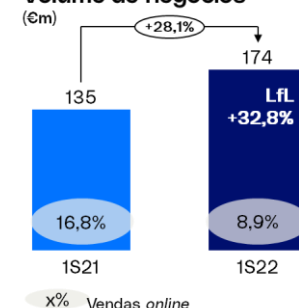


Zeitreel – retalho de moda

No 2T22, o nosso negócio de moda continuou a ser afetado por um contexto desafiante, com o conflito na Ucrânia a impactar a confiança dos consumidores e a evolução da inflação a pressionar os níveis de rendimento disponível dos consumidores. No entanto, a Zeitreel tem vindo a mostrar a sua resiliência, através de um portefólio diversificado de marcas e canais, com o **volume de negócios** a recuperar para os níveis pré-pandemia. No 2T22, o volume de negócios total atingiu os €78m, +4,3% em termos homólogos (LfL de +6,2%) e, no 1S22, o volume de negócios situou-se em €174m, +28,1% face ao período homólogo e um LfL de +32,8%, ambos em linha com os valores de 2019.

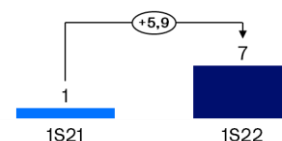
As **vendas online** atingiram 8,9% do volume de negócios total no 1S22, apresentando uma correção face ao valor do ano passado, que tinha sido afetado por um período longo de restrições nas operações das lojas, mas mantendo-se acima dos níveis pré-pandemia, alavancado numa estratégia omnicanal.

Volume de negócios



Na sequência do desempenho do volume de negócios, a Zeitreel registou um **EBITDA subjacente** de €1,3m no 2T22 e de €7,3m no 1S22, uma melhoria significativa de €5,9m face ao ano anterior, apesar da pressão adicional em alguns custos relevantes, como energia, salários e logística, compensada por uma base de custos otimizada, implementada nos últimos anos, e que conduziu a ganhos de eficiência.

EBITDA subjacente
(€m)

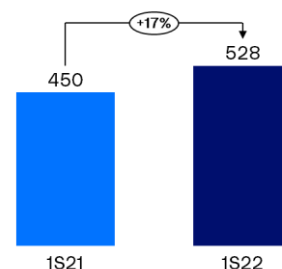


Universo – serviços financeiros

A atividade do Universo no 2T22 continuou a apresentar uma evolução positiva, com a consolidação da carteira de crédito e a transição do modelo de negócio anterior.

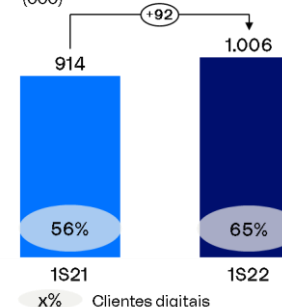
Apesar do impacto do contexto macroeconómico que tem vindo a afetar a confiança dos consumidores, o volume de produção do Universo continuou a registar uma clara recuperação face ao ano passado, com contributo positivo de todos os segmentos de negócio. No 2T22, o **volume de produção do Universo** aumentou 13% em termos homólogos, conduzindo a um volume de produção total de €528m no 1S22, +17% em termos homólogos.

Produção Total
(€m)



A **base de clientes** ultrapassou a barreira de 1 milhão, com mais de 90 mil novos titulares de cartão de crédito, face ao final do 1S21, e mais 17 mil face ao final do 1T22. A presença digital da empresa continuou a ser reforçada através de investimentos relevantes neste canal, incluindo o lançamento da ferramenta digital de *onboarding* do Universo. O foco em iniciativas digitais contribuiu para que a base de clientes total do Universo atingisse 65% de clientes digitais no final do 1S22.

de clientes Universo
(000)



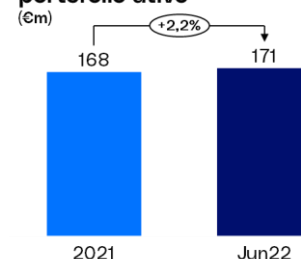
Em termos de **desempenho operacional**, o nível de volume de negócios mais do que duplicou neste trimestre face ao 2T21, atingindo €17m no 1S22. A rentabilidade da empresa continuou a recuperar como esperado, com o EBITDA subjacente a aumentar €4m no 2T22, e €6m no 1S22, em termos homólogos, beneficiando de uma maior maturidade do portefólio de crédito, tal como mencionado acima, que mais do que compensou o impacto dos investimentos da empresa na sua estrutura de custos, nomeadamente no seu canal *online* e de serviço ao cliente.

Bright Pixel – investimento em tecnologia

Nos últimos 3 meses, a Bright Pixel continuou a sua **atividade de gestão de portefólio**, nomeadamente através de vendas e investimentos (i) em novas empresas e (ii) no reforço da participação em algumas das empresas do seu portefólio.

Em termos de saídas, a Bright Pixel chegou a acordo para a venda, em conjunto com os restantes acionistas minoritários, do capital social e direitos de voto da Maxive, a *holding* que agrega a S21sec e a Excellium, à Thales Europe (com uma mais-valia estimada de €63m), estando a conclusão do negócio dependente das necessárias aprovações regulatórias. Para além disto, a empresa vendeu a sua participação minoritária na Cellwize, a qual estava no seu portefólio desde 2019, à Qualcomm Technologies (encaixe total de €22,5m e uma mais-valia estimada de €13,8m).

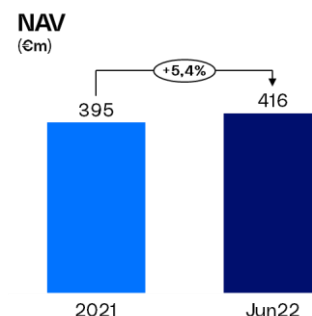
Capital investido no portefólio ativo
(€m)



No que diz respeito à expansão do seu portefólio, a Bright Pixel concluiu 2 novos investimentos no total de €12,8m, nos segmentos de tecnologia de retalho e

infraestruturas digitais, e reforçou a participação em algumas das empresas do seu portefólio, nomeadamente a Sales Layer e a Portainer.io em rondas de financiamento de US\$25m e US\$6,2m, respetivamente.

Globalmente, o **capital investido** no portefólio ativo atingiu os €171m no final do 1S22, +8,1% numa base trimestral e +2,2% face ao final do ano de 2021. O NAV situou-se em €416,5m, +10,1% numa base trimestral e +5,4% face ao final do ano de 2021, impulsionado pelos novos investimentos e pela evolução positiva do valor do portefólio atual, que mais do que compensaram as saídas.

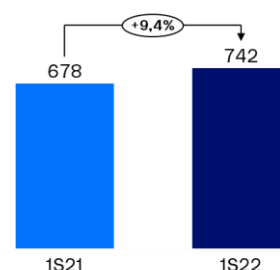


2. Empresas consolidadas pelo método de equivalência patrimonial

NOS - telecomunicações³

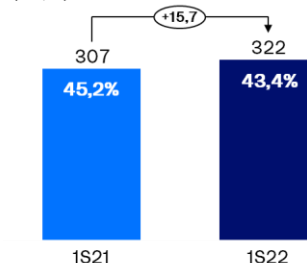
A NOS publicou os resultados do 2T22 a 20 de julho. No trimestre o **volume de negócios** aumentou 8,1% em termos homólogos, para €369m, com o segmento de media e entretenimento a crescer 68,1% vs. 1S21 e o segmento de telecomunicações a crescer 5,6% em termos homólogos. O trimestre foi marcado por um forte regresso dos espectadores às salas de cinema, num contexto de rápida convergência para os níveis pré-pandemia. No negócio de telecomunicações, a evolução positiva está relacionada com as soluções de serviços dirigidas aos segmentos B2B e B2C, este último devido sobretudo a um aumento dos subscritores líquidos de serviços móveis, mas também pela recuperação das receitas de *roaming*. Globalmente, o volume de negócios do 1S22 atingiu €742m, o que representa um aumento de 9,4% em termos homólogos.

Volume de negócios (€m)



Relativamente à **rentabilidade**, o EBITDA do 2T22 cresceu 5,4% em termos homólogos, para €163m, e, no 1S22, +5,1% em termos homólogos para €322m, com uma margem de 43,4%. O **resultado líquido** aumentou 2,0% em termos homólogos, para €44m, no 2T22, implicando uma contribuição pelo método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae de €10m no trimestre, atingindo €19m no 1S22.

EBITDA (€m, %)



O **FCF** (excluindo dividendos, investimentos financeiros e ações próprias) no trimestre totalizou €30,6m, ligeiramente acima do valor do 2T21, dado que o crescimento do EBITDA mais do que compensou o aumento do capex devido ao programa de implementação do 5G e à expansão da rede de FttH⁴.

Em termos de **estrutura de capitais**, após o pagamento de dividendos de €142m, em linha com o ano passado, o rácio dívida financeira líquida/ EBITDA após o pagamento de *leasings* situou-se em 2,15x.

Em abril de 2022, a NOS chegou a acordo com a Cellnex para a venda de mais 350 torres, que vão representar um encaixe de €155m no 2S22 e permitir à NOS uma redução do rácio dívida financeira líquida/ EBITDA após o pagamento de *leasings* para níveis de acordo com o seu objetivo de 2,0x.

³ Para mais informações consulte os resultados do 1S22 da NOS em www.nos.pt

⁴ FttH – Fiber to the Home (fibra em casa)

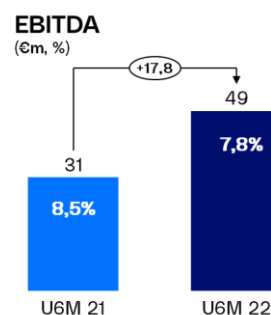
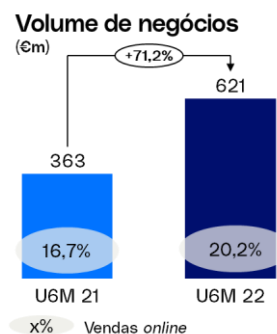
ISRG – retalho de desporto⁵

A ISRG continuou a melhorar o seu desempenho operacional com as vendas a ultrapassarem os níveis pré-pandemia, tanto em termos orgânicos como nos negócios adquiridos recentemente. O desempenho positivo do volume de negócios é efetivamente encorajador, tendo em conta o contexto macroeconómico e o ambiente comercial deste setor ainda marcado por diversas disrupções na cadeia de abastecimento.

Nos U3M 22 (fevereiro-abril), as **vendas** totais aumentaram 80% em termos homólogos para €255m, devido à recuperação de todas as insígnias face às restrições da pandemia em Espanha e ao confinamento em Portugal que se verificaram no ano passado. As vendas totais registaram um crescimento de dois dígitos nos U6M 22, de mais de 71% em termos homólogos, para €621m. O contributo do canal *online* continuou a aumentar, representando já 20,2% do volume de negócios nos U6M 22, sobretudo devido à aquisição da Deporvillage em 2021.

Em termos de **rentabilidade**, apesar do aumento da pressão na base de custos devido sobretudo à energia e aos transportes, juntamente com o *mix* de canais, que estão a afetar a margem, a forte recuperação do volume de negócios conduziu a um aumento no nível de EBITDA de €15m em termos homólogos no trimestre, e de €18m nos U6M 22 para €49m.

Globalmente, o **contributo do método de equivalência patrimonial** para os resultados da Sonae aumentou €3,0m para €1,7m no trimestre, atingindo €8,3m nos U6M 22 (+€5,1m em termos homólogos).



⁵ Devido a diferenças no calendário de reporte da JD Sports (o maior acionista da JV), os valores da ISRG U6M 22 dizem respeito ao período que terminou a 30 de abril.

Informação corporativa

Principais comunicados no 2T22

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	1S21 R	1S22	var.	2T21 R	2T22	var.
Volume de negócios	3.195	3.447	7,9%	1.600	1.771	10,7%
EBITDA subjacente	246	259	5,2%	136	139	1,8%
<i>margem</i>	<i>7,7%</i>	<i>7,5%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>	<i>8,5%</i>	<i>7,8%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	33	44	36,2%	17	20	15,2%
Sierra	11	19	78,0%	6	10	58,6%
NOS	18	19	5,2%	11	10	-9,6%
ISRG	3	8	156,9%	-1	2	-
Itens não recorrentes	10	16	57,4%	10	13	35,0%
EBITDA	289	319	10,6%	164	172	5,2%
<i>margem</i>	<i>9,0%</i>	<i>9,3%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>10,2%</i>	<i>9,7%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
D&A	-102	-109	-6,7%	-51	-55	-7,9%
D&A - direitos de uso	-63	-65	-2,9%	-32	-33	-2,4%
Provisões e imparidades	-19	1	-	1	0	-
EBIT	105	147	39,1%	82	85	4,0%
Resultado Financeiro Líq.	-52	-43	17,2%	-25	-21	16,8%
Impostos	1	2	27,3%	-1	-1	-1,5%
Resultado Direto	54	105	92,9%	55	63	13,6%
Resultado Indireto	15	39	163,9%	10	30	187,9%
Resultado líquido total	69	144	108,2%	66	93	41,4%
Interesses sem controlo	-7	-26	-	-4	-18	-
Res. líq. atribuível a acionistas	62	118	89,1%	62	76	22,5%

R - Reexpresso. Maxive na Bright Pixel foi classificada como detida para venda e todos os períodos desde o 1T21 foram reexpressos para a incluir como operação descontinuada.

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

Balanço Consolidado

€m	30.06.21	31.03.22	30.06.22
TOTAL ATIVO	7.872	8.293	8.218
Ativos não correntes	6.245	6.511	6.545
Ativos fixo líquido	2.058	2.116	2.119
Direitos de Uso líquido	1.022	1.012	995
Goodwill	667	733	718
Propriedades de investimento	317	321	341
Outros investimentos	1.780	1.919	1.967
Ativos por impostos diferidos	362	368	367
Outros	39	42	37
Ativos correntes	1.627	1.782	1.673
Inventários	578	649	688
Clientes	114	138	110
Liquidez	551	632	426
Outros ⁽¹⁾	383	363	449
CAPITAL PRÓPRIO	2.357	3.169	3.089
Atribuível aos acionistas	1.989	2.631	2.612
Interesses sem controlo	368	537	477
TOTAL PASSIVO	5.515	5.124	5.128
Passivo não corrente	3.502	2.861	2.929
Empréstimos bancários	1.162	855	926
Passivo de locação	1.080	1.073	1.065
Outros empréstimos	675	311	310
Passivos por impostos diferidos	474	500	499
Provisões	19	22	21
Outros	92	101	107
Passivo corrente	2.013	2.263	2.200
Empréstimos bancários	215	393	292
Passivo de locação	105	103	100
Outros empréstimos	15	34	29
Fornecedores	1.019	1.154	1.161
Outros ⁽²⁾	659	579	617
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	7.872	8.293	8.218

(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.
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 4000

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