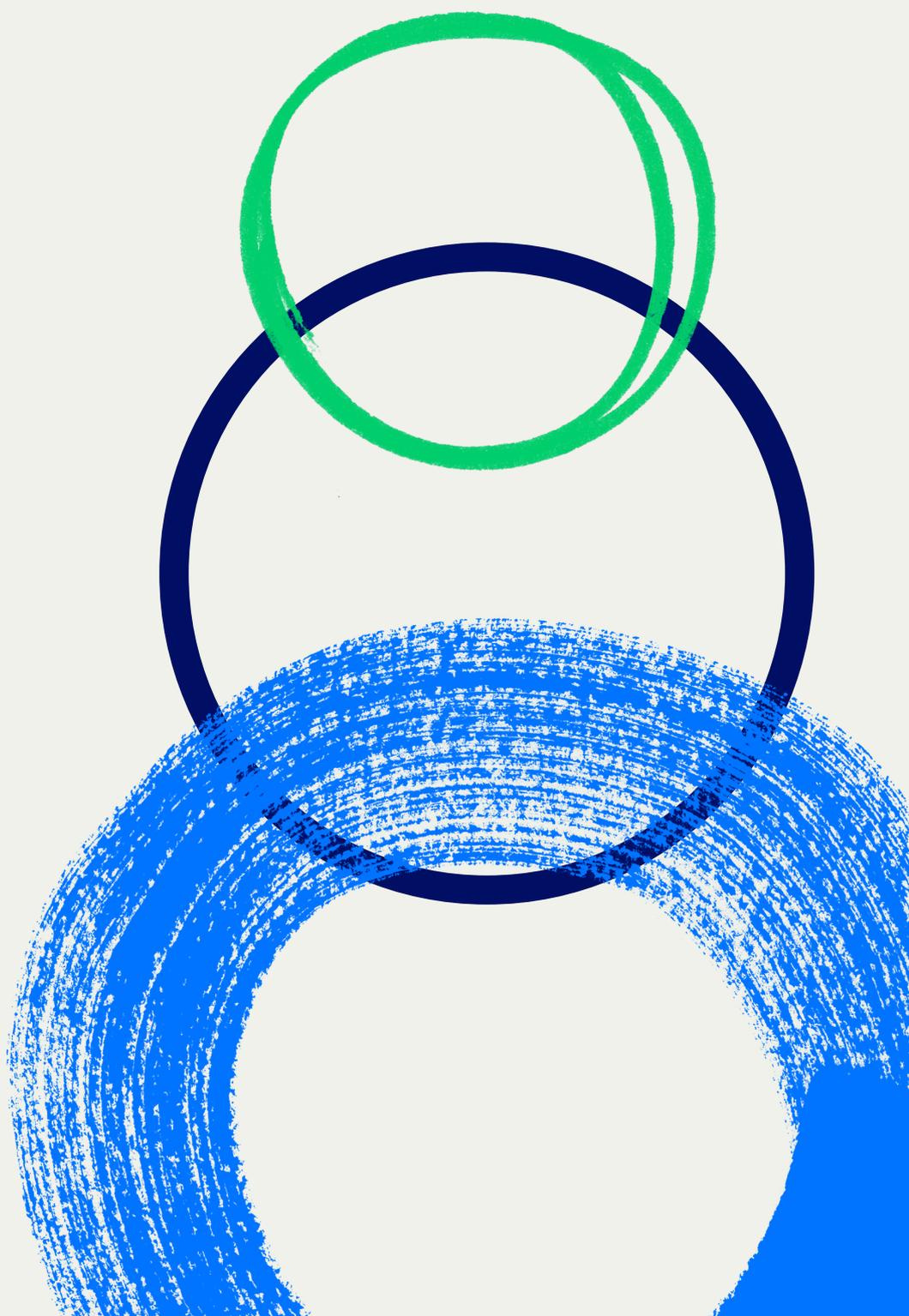


9M22  
Reporte de Resultados

# Shaping tomorrow, today



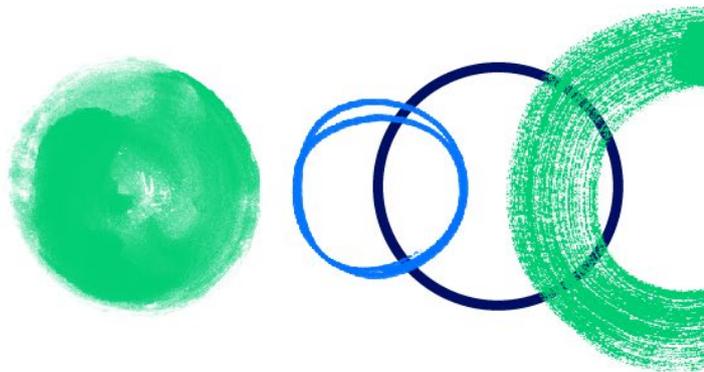
**Sonae**



**Destques  
do 3T22**

# Resultados

## Sonae



Maia, 9 novembro 2022

## Destques do 3T22

### Indicadores-chave de desempenho

- O **valor líquido do portefólio (NAV)** da Sonae cresceu 3% no trimestre, para €4 mil milhões, fortemente influenciado pelo desempenho operacional do Grupo.
- O **Retorno total acionista** foi penalizado pelo desempenho da cotação da ação nos últimos meses, na sequência da elevada volatilidade dos mercados financeiros devido à evolução das perspetivas macroeconómicas futuras a nível mundial.
- O **volume de negócios consolidado ultrapassou os €2 mil milhões no 3T22**, um crescimento de dois dígitos, sustentado pelos sólidos ganhos de quota de mercado no portefólio. Os negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial, NOS e ISRG, registaram novamente um crescimento sólido do volume de negócios.
- As **vendas online** continuaram a apresentar uma tendência de abrandamento face aos períodos de confinamento, mas mantiveram-se em valores significativamente acima dos níveis pré-pandemia em todos os negócios de retalho.
- **Em termos de desempenho operacional**, o EBITDA subjacente atingiu €181m no 3T22, o que representa uma redução da margem de 64p.b., devido essencialmente aos nossos esforços para suportar os custos inflacionários e garantir a competitividade das nossas ofertas, bem como aos elevados custos de energia.
- No 3T22 o **Resultado líquido** da Sonae (atribuível a acionistas) foi de €92m, uma redução de 4,2% face ao mesmo período do ano passado, devido sobretudo à queda de 2,4p.p. da margem EBITDA para os 11%.
- O **cash flow** (antes de dividendos pagos) gerado no trimestre foi de €81m, explicado sobretudo pelo desempenho operacional do Grupo.
- Apesar dos fortes níveis de investimento para garantir ofertas competitivas e uma melhoria das propostas de valor, a Sonae manteve uma **estrutura de capitais robusta**, com uma alavancagem baixa, liquidez disponível e um bom perfil de maturidade da dívida.

### Atividade de gestão do portefólio

- Durante o 3T22, a Bright Pixel manteve a sua **gestão ativa do portefólio**, com dois novos investimentos, alguns investimentos de reforço de participações e a conclusão da venda da Cellwize. Já em outubro, a Bright Pixel concluiu também a venda da Maxive à Thales Europe, com uma mais-valia de €64,8m.



**Mensagem  
da Presidente  
da Comissão  
Executiva**

Durante o terceiro trimestre, continuámos a viver um ambiente geopolítico e macroeconómico complexo e volátil. Os níveis crescentes de inflação e de taxas de juro, juntamente com os custos de energia consistentemente elevados, têm afetado significativamente as nossas comunidades.

Apesar deste contexto, os nossos negócios conseguiram, mais uma vez, aumentar os seus níveis de investimento, reforçar as suas propostas de valor e apoiar as famílias a enfrentar estes desafios, nomeadamente mantendo preços competitivos e respondendo às novas necessidades dos consumidores.

Durante o 3T22, todos os negócios aumentaram as suas quotas de mercado e a Sonae apresentou um sólido crescimento do volume de negócios, demonstrando um reconhecimento claro pelos nossos clientes da competitividade e qualidade das nossas ofertas. A rentabilidade foi naturalmente afetada pelos custos recorde de energia e transporte, pelos preços de abastecimento mais elevados e pelos movimentos de migração para produtos de gama e preço inferiores (*trading down*). No entanto, os resultados consolidados demonstraram uma forte resiliência e a nossa posição financeira manteve-se muito sólida.

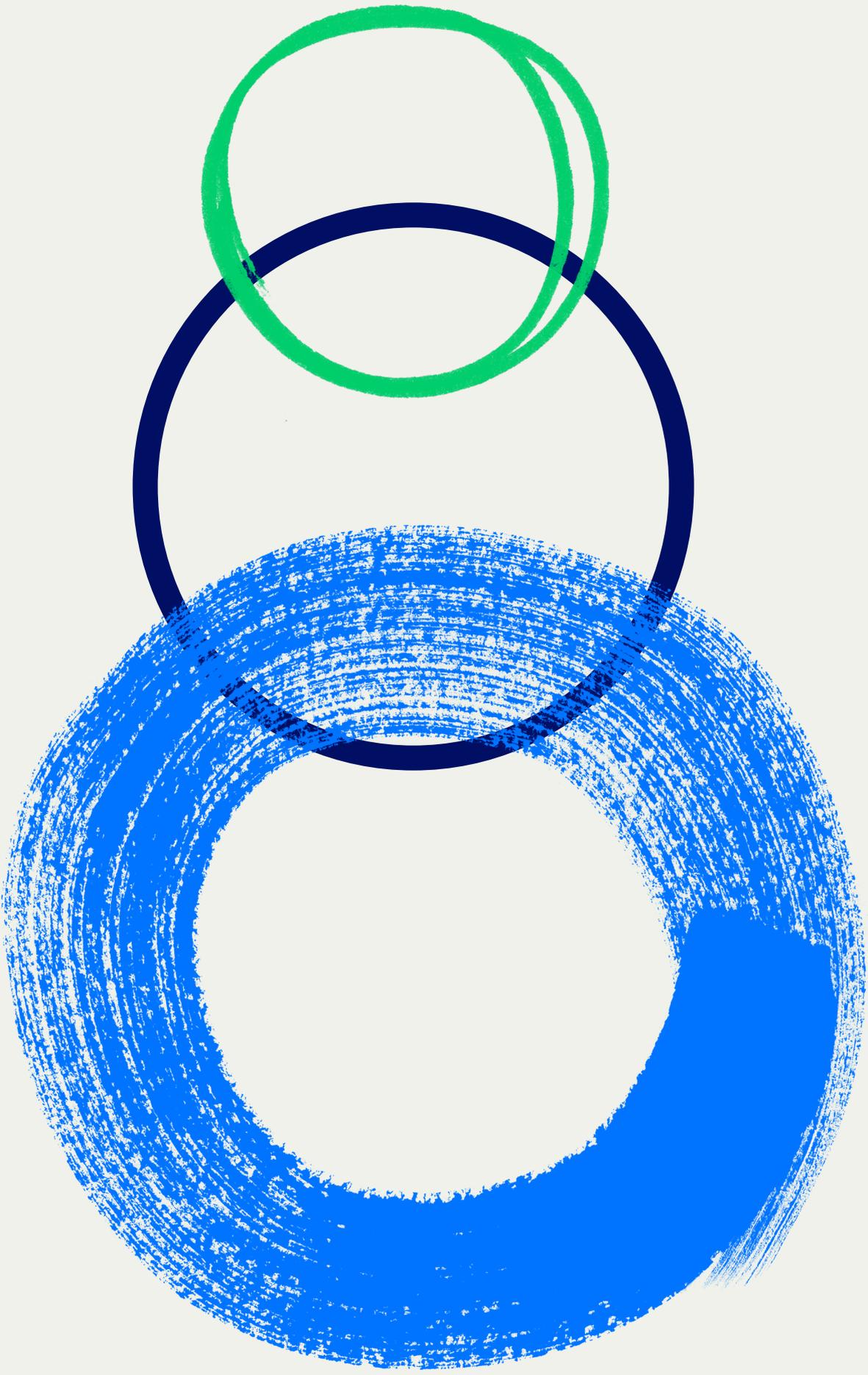
Neste trimestre, a Sonae manteve a sua gestão ativa do portefólio. A Sonaecom comunicou a resolução da sua parceria na ZOPT, um movimento totalmente alinhado com a intenção de nos mantermos como acionista de referência da NOS e de assegurar as condições adequadas para a empresa desenvolver a sua estratégia ambiciosa. A Bright Pixel investiu em duas novas empresas no segmento de tecnologias de retalho e reforçou a participação noutras empresas do seu portefólio.

O valor líquido do portefólio (NAV) atingiu os €4 mil milhões no final dos 9M22, ligeiramente acima do valor registado no 1S22, devido essencialmente ao desempenho operacional dos nossos negócios e ao aumento do valor dos ativos da Sierra e da Bright Pixel. Apesar da forte resiliência dos nossos negócios, durante o 3T22, o preço das ações Sonae foi afetado pela perturbação nos mercados de capitais, corrigindo parcialmente em outubro.

No que diz respeito aos nossos compromissos sociais e ambientais, neste contexto desafiante, continuámos a ser fiéis à nossa missão e a agir com responsabilidade. Relativamente às nossas comunidades, continuámos a reforçar o apoio a instituições, o qual já superou €21,5m nestes primeiros nove meses do ano. Em termos de sustentabilidade ambiental, reforçámos o nosso compromisso ao assinar o “*COP15 Business Statement*” da *Business for Nature*, onde, em conjunto com 330 empresas de todo o mundo, fazemos um apelo aos governos para assumirem metas ambiciosas para travar e reverter a perda de biodiversidade.

Estou naturalmente orgulhosa destes resultados e motivada para enfrentar o futuro. Estou confiante de que, apesar dos desafios macroeconómicos, continuamos a estar bem preparados para reagir rapidamente à alteração das circunstâncias e aproveitar as oportunidades que possam surgir. A Sonae continuará a ser movida pela sua missão, investindo sempre com uma perspetiva de longo prazo e no melhor interesse das nossas pessoas, das nossas comunidades e dos nossos clientes.

Cláudia Azevedo,  
CEO (Presidente da Comissão Executiva)



# Sumário

## Dados-chave

€m	30.09.21	31.12.21	31.03.22	30.06.22	30.09.22
Valor líquido do portefólio (NAV)	3.967	4.015	4.080	3.848	3.966
Capitalização bolsista	1.817	2.006	2.084	2.342	1.649
Dívida Líquida	857	563	931	1.103	1.022

€m	3T21 R	3T22	var.	9M21 R	9M22	var.
Volume de negócios	1.778	2.045	15,0%	4.973	5.493	10,4%
EBITDA subjacente	169	181	7,2%	415	440	6,0%
Resultado Direto	115	101	-12,6%	169	206	21,3%
Resultado líquido atribuível a acionistas	96	92	-4,2%	158	210	32,6%
Venda de ativos	606	31	-94,8%	649	72	-88,9%
Investimentos em M&A	-82	-91	-11,0%	-174	-231	-33,4%
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	715	81	-88,6%	386	-296	-
Dividendos pagos	-	-	-	-96	-169	76,4%

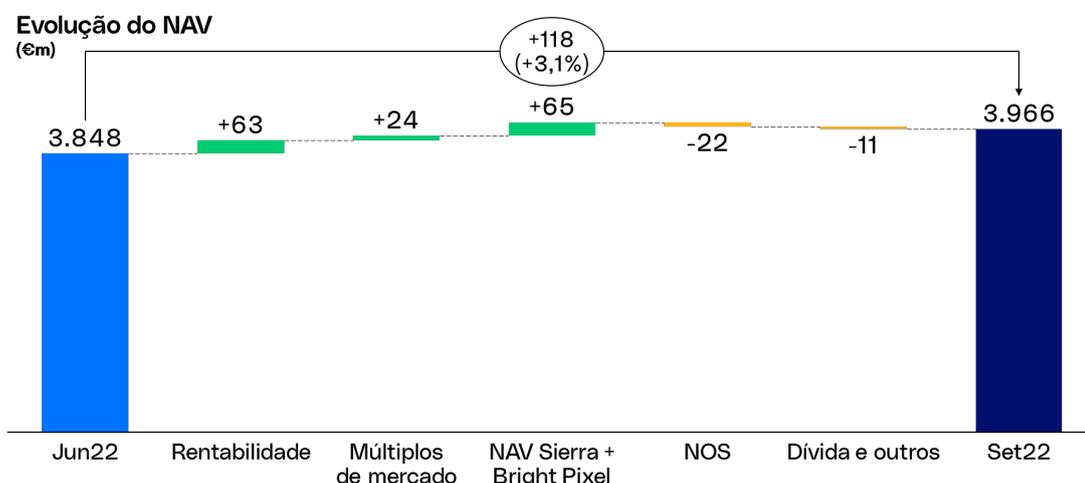
	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista*	-4%	5%	1%	10%

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

O NAV (valor líquido do portefólio) da Sonae situou-se em €4 mil milhões no final de setembro de 2022, ligeiramente acima do valor do final de junho, essencialmente devido à melhoria do desempenho operacional dos nossos negócios e ao aumento do NAV da Sierra e da Bright Pixel.



## Detalhe do Valor Líquido do portefólio (NAV)

Empresa (€m)	Participação	30.06.22	30.09.22	Var.	Principais efeitos
MC	75%	1.693	<b>1.756</b>	3,7%	Múltiplos mais altos e melhores resultados
Worten	100%	159	<b>172</b>	8,5%	Múltiplos mais altos e melhores resultados
Zeitreef	100%	64	<b>58</b>	-10,0%	Melhores resultados mas múltiplos mais baixos
Sierra	90%	880	<b>908</b>	3,2%	Aumento do NAV INREV
ISRG	30%	181	<b>179</b>	-0,8%	Ligeira redução dos múltiplos
Universo	100%	42	<b>42</b>	0,4%	Múltiplos ligeiramente mais altos
Bright Pixel	90%	375	<b>412</b>	9,8%	Aumento do NAV
NOS	34%	655	<b>633</b>	-3,4%	Menor preço das ações
Outros investimentos <sup>(1)</sup>		175	<b>175</b>	0,0%	
Holding   ativos imobiliários		183	<b>183</b>	0,0%	
Holding   estrutura		-138	<b>-142</b>	-2,3%	
Holding   dívida líquida <sup>(2)</sup>		-398	<b>-386</b>	3,0%	
Interesses sem controlo		-22	<b>-23</b>	-4,6%	
<b>Total</b>		<b>3.848</b>	<b>3.966</b>	<b>3,1%</b>	

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

Apesar do contexto macroeconómico desafiante, os negócios do Grupo conseguiram um crescimento operacional saudável, tanto no volume de negócios como na rentabilidade. No 3T22, o **volume de negócios consolidado** superou os €2 mil milhões (+15,0% em termos homólogos), com um contributo positivo de todos os negócios que reforçaram novamente as suas posições de liderança nos respetivos mercados. Relativamente ao **desempenho operacional**, o **EBITDA subjacente** aumentou 7,2% em termos homólogos no 3T22, para €181m, atingindo €440m nos 9M22 com uma margem de 8,0%, uma redução de 33p.b. face ao ano passado, uma vez que os custos de energia extraordinariamente altos continuaram a pressionar significativamente a estrutura de custos do nosso portefólio, juntamente com custos de produção mais elevados que foram parcialmente suportados. Os negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial também continuaram a apresentar uma melhoria do desempenho operacional, o qual juntamente com algumas mais-valias, conduziu a um **EBITDA consolidado** de €544m nos 9M22 (+3,4% em termos homólogos), apesar da redução verificada no 3T22 de 5,4% para os €224m.

O **Resultado Direto** foi de €101m no trimestre, uma redução de €14m em termos homólogos, sobretudo devido à mais-valia da venda da Maxmat registada no ano passado (€40m), e o **Resultado Líquido** (atribuível a acionistas) atingiu €92m. Em termos acumulados, beneficiando do desempenho positivo do nosso portefólio e do contributo para o Resultado Indireto dos ativos da Sierra e da reavaliação do portefólio da Bright Pixel, o Resultado Líquido (atribuível a acionistas) atingiu €210m nos 9M22 (+33% em termos homólogos).

Relativamente ao **cash flow operacional**, o portefólio da Sonae gerou €67m nos últimos 12 meses (U12M), o que representa uma redução quando comparado com o ano passado, sobretudo devido a um nível de *Capex* mais elevado com os nossos negócios a retomarem o esforço de investimento para níveis pré-pandemia.

A **atividade de gestão de portefólio da Sonae no 3T22** esteve sobretudo relacionada com a Bright Pixel. Considerando os U12M, os investimentos totalizaram €253m, incluindo a aquisição de 10% na Sierra, a participação adicional na NOS e os investimentos da Bright Pixel tanto em novas empresas como no reforço de participações. Assim, nos U12M, o *Capex* operacional dos nossos negócios e a atividade de M&A mais do que compensaram a

melhoria do desempenho operacional consolidado, conduzindo a um **Free Cash Flow (FCF) antes de dividendos pagos** ligeiramente negativo (-€1m) no final de setembro. Desta forma, após o pagamento de dividendos, a **dívida**

€m	U12M Set21	U12M Set22	var.
EBITDA (inc. rendas e impostos)	404	431	6,9%
Fundo de maneo e outros	-3	-38	-
<i>Capex</i> operacional	-281	-326	-16,1%
<b>Cash flow operacional</b>	<b>119</b>	<b>67</b>	<b>-43,4%</b>
Atividade financeira líq.	-27	-19	28,5%
Investimentos em M&A	-200	-253	-26,4%
Venda de ativos	649	86	-86,8%
Dividendos recebidos	14	118	-
<b>FCF antes de div. pagos</b>	<b>555</b>	<b>-1</b>	<b>-</b>

**Líquida** consolidada aumentou €164m, em termos homólogos, para mil milhões de euros no final dos 9M22. No entanto, a **estrutura de capitais do Grupo** manteve-se sólida, com rácios de alavancagem e níveis de liquidez muito confortáveis (mais de mil milhões de euros de liquidez disponível - caixa e linhas de crédito), estando o Grupo totalmente financiado até ao início de 2024 e com um custo médio de financiamento de cerca de 1%.

Já no **4T22**, a Bright Pixel concluiu a venda da Maxive, que terá impacto significativo no *cash flow* do Grupo. A venda da participação de 50% na MDS (encaixe de €100m) está ainda dependente das necessárias aprovações regulatórias, mas é expectável que esteja concluída até ao final do ano.

# Desempenho do Portefólio

## 1. Empresas consolidadas integralmente

A instabilidade geopolítica e macroeconómica continua a criar um contexto desafiante para todos os nossos negócios, uma vez que a inflação elevada e o aumento das taxas de juros e dos custos de energia têm um impacto significativo no rendimento disponível dos nossos clientes.

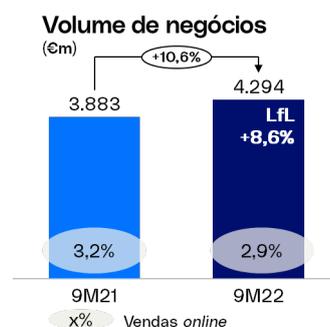
€m	Volume de negócios			Margem EBITDA subj.		Volume de negócios			Margem EBITDA subj.	
	3T21 R	3T22	var.	3T21 R	3T22	9M21 R	9M22	var.	9M21 R	9M22
MC	1.378	1.599	16,0%	10,9%	9,9%	3.883	4.294	10,6%	9,9%	9,3%
Worten	285	315	10,6%	7,0%	6,5%	803	836	4,2%	6,4%	5,5%
Sierra	26	29	12,8%	19,8%	21,4%	72	85	18,0%	16,2%	17,7%
Zeitreeel	95	102	7,5%	8,7%	9,8%	230	276	19,6%	4,2%	6,3%
Universo	6	10	74,3%	-	3,9%	14	26	90,4%	-	-
Bright Pixel	0	1	34,2%	-	-	1	1	28,7%	-	-
<b>Total</b>	<b>1.778</b>	<b>2.045</b>	<b>15,0%</b>	<b>9,5%</b>	<b>8,9%</b>	<b>4.973</b>	<b>5.493</b>	<b>10,4%</b>	<b>8,3%</b>	<b>8,0%</b>

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 alimentar<sup>1</sup>

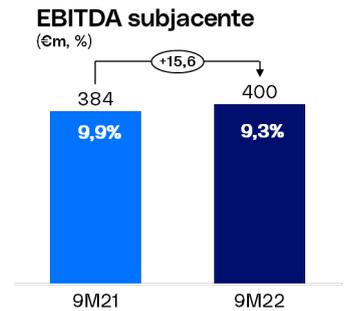
Durante o 3T22, o ambiente macroeconómico desafiante, caracterizado por níveis de inflação e taxas de juro crescentes, continuou a afetar negativamente o poder de compra das famílias e a confiança dos consumidores. O mercado de retalho alimentar português continuou a crescer, em termos homólogos, devido à inflação alimentar extraordinariamente elevada (15% no 3T e 11% nos 9M), o que compensou a redução dos volumes totais explicada pelo aumento do custo de vida.

Neste contexto desfavorável, a proposta de valor dos formatos da MC continuou a ser reconhecida pelos consumidores, com as **vendas totais** a atingirem €1,6 mil milhões no 3T22, um crescimento de 16,0% em termos homólogos e uma evolução do LfL de +13,3%. Este desempenho positivo foi transversal aos formatos alimentares e não alimentares. Globalmente, o volume de negócios dos 9M22 atingiu €4,3 mil milhões, um crescimento de 10,6% em termos homólogos (LfL de +8,6%), com a MC a apresentar novamente um trimestre de reforço da sua posição de liderança em Portugal. A MC continua a apostar na sua estratégia omnicanal, com as vendas *online* a representarem 2,9% do volume de negócios total nos 9M22, ligeiramente abaixo do valor do ano passado, que teve um impacto significativo do período de confinamento no 1T21.



<sup>1</sup> Para mais informações consulte os resultados dos 9M22 da MC em [www.sonae.pt](http://www.sonae.pt)

Em termos de **desempenho operacional**, a MC continua a enfrentar fortes pressões na sua estrutura de custos, com custos de energia mais elevados e medidas para proteger os seus clientes e reforçar a competitividade, suportando parte dos custos inflacionários. De facto, os custos de energia continuaram a aumentar significativamente no 3T22, ficando nos 9M22 cerca de €40m acima dos níveis de 2021, tendo sido o principal fator explicativo da queda da margem em ambos os períodos. Assim, o EBITDA subjacente situou-se em €158m no 3T22 (+5% em termos homólogos), com uma margem de 9,9% (-100p.b. face ao mesmo período do ano passado), conduzindo a um valor de €400m nos 9M22 (+4% em termos homólogos) e a uma margem de 9,3% (-59p.b. face aos 9M21).



Relativamente ao **investimento (capex)**, a MC investiu €61m, no 3T22 (€131m nos 9M22), no desenvolvimento da sua infraestrutura digital e logística e na expansão e remodelação do seu parque de lojas. No trimestre, a MC abriu 16 novas lojas próprias (representando +6 mil metros quadrados de área de venda), incluindo +3 lojas Continente Bom dia.

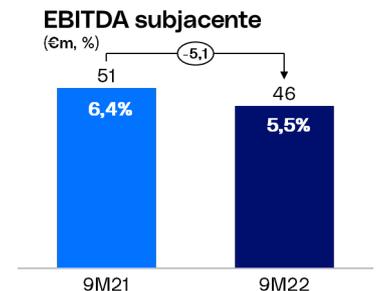
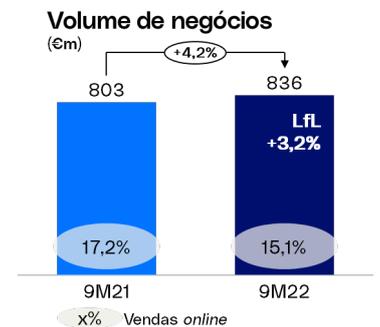
Por fim, o **Free Cash Flow (FCF)** gerado nos 9M22 atingiu €102m e resultou do desempenho operacional positivo, do investimento disciplinado e dos impactos sazonais no fundo de maneio, estando a redução face aos €169m gerados nos 9M21 relacionada sobretudo com o encaixe da venda da Maxmat. Este desempenho conduziu a um nível de dívida líquida financeira da MC de €521m, no final dos 9M22, e a um rácio dívida líquida total / EBITDA subjacente estável, em termos homólogos, de 2,9x.

**Worten - retalho de eletrónica**

No 3T22, a Worten registou um desempenho sólido devido ao sucesso da sua proposta de valor omnicanal, combinando soluções de elevada conveniência com um portefólio alargado de produtos e serviços.

Durante este trimestre, o **volume de negócios** atingiu €315m, +10,6% em termos homólogos (LfL de +8,5%), sustentado pelo contributo positivo de categorias de venda sazonais devido às temperaturas elevadas no verão. Em termos acumulados, a evolução positiva dos dois últimos trimestres mais do que compensou o comparativo desafiante do 1T21, conduzindo a um aumento do volume de negócios de 4,2% em termos homólogos (LfL de +3,2%), para €836m. Este forte desempenho das vendas resultou no reforço da quota de mercado da Worten no mercado português, tanto no canal *online*, como no *offline*.

Relativamente ao **desempenho operacional**, o investimento em curso na transformação digital e a crescente pressão na estrutura de custos, sobretudo nos custos de energia, mitigaram parcialmente a evolução positiva das vendas. Assim, o EBITDA subjacente no 3T22 situou-se em €21m, +3,1% em termos homólogos, com uma margem de 6,5%. Nos 9M22, o EBITDA subjacente ficou ainda abaixo do valor do ano passado, sobretudo devido ao desempenho extraordinário no 1T21 com um período de confinamento obrigatório em Portugal.



**Sierra – setor imobiliário**

Durante o 3T22, a Sierra registou um forte desempenho operacional em todas as áreas de negócio, em particular no seu **portefólio de centros comerciais** que apresentou uma evolução de vendas de +25,2%, em termos homólogos, e de +11,9% face ao 3T19, de forma consistente nas diversas geografias dos seus ativos. Para além disto, as taxas de ocupação continuaram a aumentar, atingindo 97,5%, e as taxas de cobrança convergiram para níveis pré-pandemia. Estes indicadores operacionais consistentes são um sinal claro de força e resiliência do portefólio de centros comerciais da Sierra.

Na área de **serviços**, a Sierra alcançou marcos importantes durante os 9M22, aumentando os seus ativos sob gestão não relacionados com centros comerciais através de veículos de investimento, formalizando novos contratos de gestão de ativos e continuando a expansão da Reify para novos setores e geografias. Globalmente, no 3T22 as receitas da área de serviços cresceram 9,5% em termos homólogos.

Numa **base contabilística proporcional**, o **Resultado Líquido** da Sierra do 3T22 situou-se em €17m, +€6m quando comparado com o 3T21, beneficiando de um forte desempenho operacional e de uma mais-valia da venda de um ativo (€5m). Em termos acumulados, o Resultado Líquido atingiu €45m no final dos 9M22, com um contributo de €32m do Resultado Direto e de €13m do Resultado Indireto.

Adicionalmente, no final de setembro, o **NAV** da Sierra, de acordo com a metodologia INREV, registou um aumento de 9,0% face ao final de 2021, ultrapassando mil milhões de euros, sobretudo devido ao Resultado Líquido positivo no período. Por fim, no que diz respeito ao perfil de alavancagem, o *loan-to-value* (bruto) da Sierra reduziu de 45,8%, no final de 2021, para 42,0%.

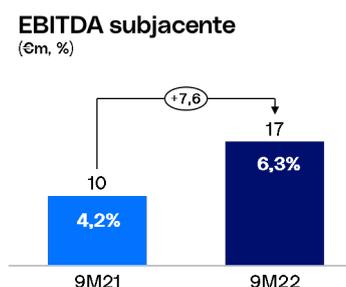
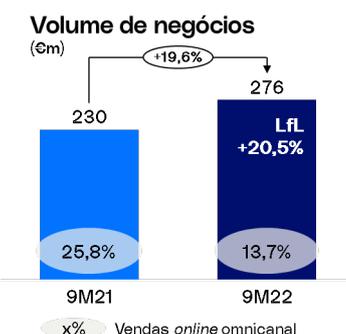
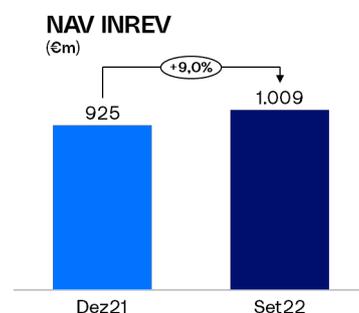
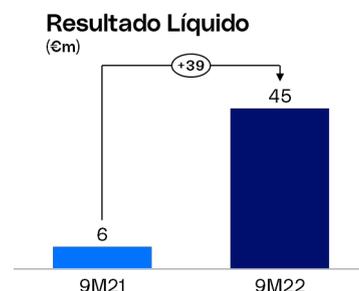
**Zeitreeel – retalho de moda**

No 3T22, a Zeitreeel continuou a apresentar uma tendência de crescimento, com um contributo positivo de todas as marcas do portefólio, apesar do contexto desafiante para os produtos de consumo discricionário (menores níveis de rendimento disponível devido à evolução da inflação e das taxas de juro). Este desempenho permitiu que a Zeitreeel registasse um crescimento sólido do volume de negócios de 20% em termos homólogos, nos 9M22.

No 3T22, o **volume de negócios** total cresceu 8% em termos homólogos (LfL de +2,6%) para €102m, com um contributo positivo de todas as operações de retalho, atingindo €276m nos 9M22. Estes valores estão em linha com os níveis de 2019, tanto em termos trimestrais, como acumulados, o que demonstra uma clara recuperação.

As **vendas online** continuaram também a registar uma evolução positiva, quando comparadas com os níveis pré-pandemia, apesar de estarem naturalmente abaixo dos valores dos períodos de confinamento. Nos 9M22, as vendas *online* atingiram 14% do volume de negócios omnicanal.

Em termos de **desempenho operacional**, a Zeitreeel conseguiu compensar o aumento em algumas das linhas de custo (como energia e logística), registando uma melhoria do EBITDA subjacente de €2m no 3T22 e de €8m nos 9M22, atingindo €17m no final dos 9M22.



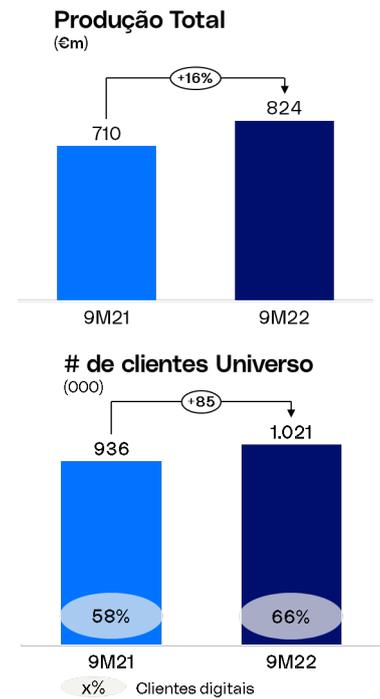
**Universo – serviços financeiros**

Durante o 3T22, apesar do contexto macroeconómico, o Universo continuou a avançar em termos de estratégia e perspetivas, com a sua atividade a registar novamente uma recuperação positiva face ao ano passado. A empresa continuou a consolidação da carteira de crédito, melhorando também o seu desempenho.

Relativamente à **produção**, a forte evolução da maioria dos segmentos de negócio conduziu a um aumento de 13% no 3T22 em termos homólogos, atingindo €824m nos 9M22, o que representa um crescimento de 16% face aos 9M21.

A **base de clientes** continuou também a crescer, com mais 85 mil novos titulares de cartão de crédito, face ao final dos 9M21, e mais 16 mil face ao 1S22, representando mais de 1 milhão de clientes, com 66% de clientes digitais.

Por fim, em termos de **desempenho operacional** do Universo, o volume de negócios aumentou €4m no 3T22 e €13m nos 9M22, quando comparado com o mesmo período do ano passado. O EBITDA subjacente aumentou €4m no 3T22, e €10m nos 9M22, beneficiando de uma maior maturidade do portefólio de crédito e de iniciativas de *cross-selling*.



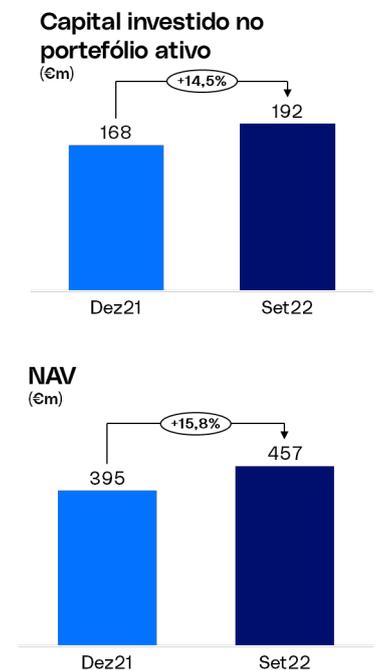
**Bright Pixel – investimento em tecnologia**

Durante o último trimestre, o nosso negócio de *corporate venture* continuou muito ativo, investindo cerca de €20m na expansão do seu portefólio e no reforço de participações.

Duas novas empresas no segmento de tecnologias de retalho foram adicionadas ao portefólio e ocorreram rondas de financiamento relevantes em algumas das suas empresas, incluindo uma ronda de série B de \$28,7m na Iriusrisk, uma ronda de série A de \$7,1m na Didimo e uma ronda de série A de €7,7m na Probe.ly. A Bright Pixel participou em todas estas rondas, reforçando o seu investimento e melhorando o valor das suas participações já existentes. No final dos 9M22, o **capital investido** no portefólio ativo atingiu os €192m, +12,0% numa base trimestral e +14,5% face ao final do ano de 2021.

Em termos de **saídas**, durante o 3T22, a Bright Pixel recebeu €23,5m da venda da sua participação minoritária na Cellwize. Já em outubro, com impacto na liquidez do 4T22, a empresa concluiu a venda da Maxive e das suas subsidiárias S21Sec e Excellium, à Thales Europe (com uma mais-valia de €64,8m).

Globalmente, o **NAV** ativo foi de €457m no final dos 9M22, +9,8% numa base trimestral e +15,8% face ao final do ano de 2021, refletindo claramente o impacto das aquisições recentes e da evolução positiva do valor dos investimentos anteriores.



## 2. Empresas consolidadas pelo método de equivalência patrimonial

### NOS - telecomunicações<sup>2</sup>

A NOS publicou os resultados do 3T22 a 24 de outubro. Este foi mais um trimestre de desempenho operacional positivo, com o crescimento do segmento de telecomunicações e a melhoria continuada da atividade dos cinemas.

No 3T22 o **volume de negócios** aumentou 4,1% face ao mesmo período do ano anterior, para €381,5m, +3,0% no segmento de telecomunicações e +22,8% no segmento de media e entretenimento, atingindo €1,1 mil milhões nos 9M22 (+7,5% em termos homólogos). Relativamente à **rentabilidade**, o EBITDA do 3T22 cresceu 3,9% face ao 3T21 para €178m, +5,1% em termos homólogos no segmento de telecomunicações, atingindo €500m nos 9M22 (+€22m face aos 9M21) com uma margem de 44,5%. Este **desempenho operacional** positivo e a mais-valia de €74,7m resultante da alienação de um conjunto adicional de torres à Cellnex, conforme acordado e comunicado em abril de 2022, originaram que o resultado líquido no 3T22 mais do que duplicasse face ao 3T21, atingindo €106m. Assim, o contributo da NOS pelo método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae foi de €25m no trimestre (+€14m face ao mesmo período do ano passado), e atingiu €44m nos 9M22.

O **capex** total foi de €120m no 3T22, explicado pelo programa da NOS de implementação do 5G e pela expansão da rede de FttH<sup>3</sup>.

O **FCF** (excluindo dividendos, investimentos financeiros e ações próprias) foi significativamente impactado pelo encaixe da venda das torres, atingindo €149m no 3T22 e €184m nos 9M22, demonstrando um desempenho muito positivo em termos homólogos.

Por fim, relativamente à **estrutura de capitais**, o rácio dívida financeira líquida/EBITDA após o pagamento de *leasings*, impactado pelo encaixe da venda das torres acima mencionado, situou-se em 1,85x, ligeiramente abaixo do objetivo da NOS. O custo médio *all-in* da dívida ficou em linha com o do ano passado (1,3%) e o perfil de maturidade médio situou-se em 2,5 anos no final do período.

### ISRG – retalho de desporto<sup>4</sup>

Nos U3M 22 (maio-julho), a ISRG continuou a demonstrar sinais encorajadores em todas as insígnias e canais, com um forte desempenho operacional no período, apesar do contexto macroeconómico desafiante ainda marcado por diversas disrupções na cadeia de abastecimento neste sector.

Nestes três meses, as **vendas totais** registaram um crescimento de dois dígitos, de 41,5% em termos homólogos, para €321m, sustentadas pelas operações orgânicas (+11% em termos homólogos) e pelos negócios adquiridos recentemente. Globalmente, as vendas totais atingiram €938m nos U9M 22, +58,9% em termos homólogos. O canal *online* continua a ser uma importante avenida de crescimento, representando quase 19% do volume de negócios nos U9M 22 (face a 13% nos U9M 21), sobretudo devido à aquisição da Deporvillage em 2021.

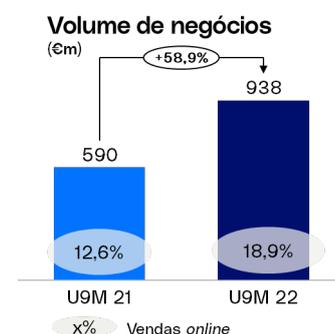
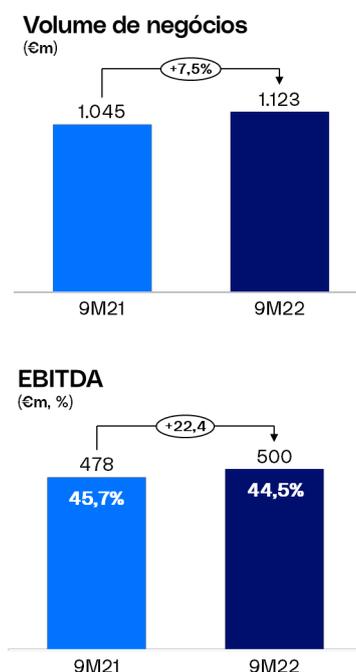
Em termos de **rentabilidade**, o EBITDA aumentou €8,5m em termos homólogos no trimestre e €26,3m nos U9M 22, face aos U9M 21, para €94m, sustentado pelo forte desempenho do volume de negócios e pelos ganhos operacionais.

Globalmente, o desempenho da ISRG conduziu a um **contributo do método de equivalência patrimonial** para

<sup>2</sup> Para mais informações consulte os resultados dos 9M22 da NOS em [www.nos.pt](http://www.nos.pt)

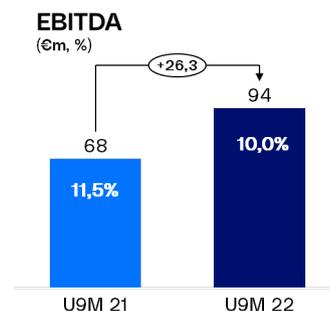
<sup>3</sup> FttH – *Fiber to the Home* (fibra em casa)

<sup>4</sup> Devido a diferenças no calendário de reporte da JD Sports (o maior acionista da JV), os valores da ISRG U9M 22 dizem respeito ao período que terminou a 30 de julho.



os resultados da Sonae de €3,1m no 3T22 e de €11,4m nos U9M 22 (+€1,5m em termos homólogos).

Por fim, conforme comunicado em meados de outubro, a ISRG adquiriu, por €19,8m, uma participação adicional de 18% da Deporvillage que era detida pelos seus co-fundadores. Assim, a ISRG detém atualmente 98% da empresa. Relembramos que a Deporvillage é um retalhista *online* e tem permitido que a ISRG aprofunde o seu conhecimento em categorias chave como ciclismo, corrida e equipamento de desporto ao ar livre, promova avanços na capacidade digital do Grupo e complemente os desenvolvimentos atuais nas suas insígnias.



# Informação corporativa

## Principais comunicados no 3T22

14 de setembro

Sonae SGPS, S.A. informou sobre plano para a igualdade de género 2023.

28 de setembro

Sonaecom SGPS, S.A., uma subsidiária da Sonae, informou sobre resolução da parceria na ZOPT.

Sonae SGPS, S.A. informou sobre comunicado da sua subsidiária Sonaecom relativo à resolução da parceria na ZOPT.

## Eventos subsequentes

6 de outubro

Sonae SGPS, S.A. informou sobre transação de Dirigente.

11 de outubro

Sonaecom, uma subsidiária da Sonae, informou sobre conclusão da transação entre a sua subsidiária Bright Pixel Capital e a Thales Europe SAS.

# Demonstração de Resultados Consolidada

€m	3T21 R	3T22	var.	9M21 R	9M22	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>1.778</b>	<b>2.045</b>	15,0%	<b>4.973</b>	<b>5.493</b>	10,4%
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>169</b>	<b>181</b>	7,2%	<b>415</b>	<b>440</b>	6,0%
<i>margem</i>	<i>9,5%</i>	<i>8,9%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,0%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	27	39	43,8%	59	83	39,7%
Sierra	9	11	20,4%	20	30	51,8%
NOS	11	25	129,8%	29	44	53,2%
ISRG	7	3	-52,9%	10	11	15,5%
Itens não recorrentes	41	5	-88,7%	52	21	-59,9%
<b>EBITDA</b>	<b>237</b>	<b>224</b>	-5,4%	<b>526</b>	<b>544</b>	3,4%
<i>margem</i>	<i>13,3%</i>	<i>11,0%</i>	<i>-2,4 p.p.</i>	<i>10,6%</i>	<i>9,9%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>
D&A	-52	-56	-7,4%	-154	-165	-6,9%
D&A - direitos de uso	-31	-34	-9,8%	-93	-98	-5,2%
Provisões e imparidades	1	-3	-	-18	-3	85,1%
<b>EBIT</b>	<b>155</b>	<b>131</b>	-15,3%	<b>261</b>	<b>278</b>	6,7%
Resultados Financeiro Líq.	-26	-23	12,5%	-78	-66	15,6%
Impostos	-14	-8	42,5%	-13	-7	49,2%
<b>Resultado Direto</b>	<b>115</b>	<b>101</b>	-12,6%	<b>169</b>	<b>206</b>	21,3%
<b>Resultado Indireto</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	12,5%	<b>24</b>	<b>50</b>	106,4%
<b>Resultado líquido total</b>	<b>124</b>	<b>111</b>	-10,7%	<b>193</b>	<b>255</b>	31,9%
Interesses sem controlo	-28	-19	32,7%	-35	-45	-28,6%
<b>Res. líq. atribuível a acionistas</b>	<b>96</b>	<b>92</b>	-4,2%	<b>158</b>	<b>210</b>	32,6%

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	30.09.21	30.06.22	30.09.22
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>8.164</b>	<b>8.218</b>	<b>8.437</b>
<b>Ativos não correntes</b>	<b>6.385</b>	<b>6.545</b>	<b>6.641</b>
Ativos fixo líquido	2.096	2.119	2.180
Direitos de Uso líquido	1.014	995	994
Goodwill	729	718	689
Propriedades de investimento	317	341	343
Outros investimentos	1.830	1.967	2.035
Ativos por impostos diferidos	359	367	362
Outros	39	37	39
<b>Ativos correntes</b>	<b>1.779</b>	<b>1.673</b>	<b>1.796</b>
Inventários	587	688	700
Clientes	139	110	140
Liquidez	774	426	451
Outros <sup>(1)</sup>	279	449	505
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>3.008</b>	<b>3.089</b>	<b>3.182</b>
Atribuível aos acionistas	2.428	2.612	2.682
Interesses sem controlo	580	477	499
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>5.156</b>	<b>5.128</b>	<b>5.256</b>
<b>Passivo não corrente</b>	<b>2.765</b>	<b>2.929</b>	<b>2.906</b>
Empréstimos bancários	709	926	862
Passivo de locação	1.082	1.065	1.067
Outros empréstimos	368	310	335
Passivos por impostos diferidos	477	499	510
Provisões	18	21	21
Outros	110	107	111
<b>Passivo corrente</b>	<b>2.391</b>	<b>2.200</b>	<b>2.350</b>
Empréstimos bancários	251	292	277
Passivo de locação	97	100	98
Outros empréstimos	323	29	29
Fornecedores	1.154	1.161	1.307
Outros <sup>(2)</sup>	565	617	639
<b>CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>8.164</b>	<b>8.218</b>	<b>8.437</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

<b>Capex</b>	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.
<b>Capital investido líquido</b>	Dívida líquida + capital próprio.
<b>Direitos de uso</b>	Responsabilidades com locações no início do contrato ajustado pelos custos iniciais diretos, pagamentos de rendas avançadas e possíveis descontos.
<b>Dívida financeira líquida</b>	Dívida líquida excluindo suprimentos.
<b>Dívida líquida</b>	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos - caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
<b>Dívida líquida total</b>	Dívida líquida + locações.
<b>EBIT (direto)</b>	EBT direto - resultado financeiro.
<b>EBITDA</b>	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.
<b>EBITDA subjacente</b>	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.
<b>EBT (direto)</b>	Resultado direto antes impostos.
<b>EoP</b>	<i>End of Period</i> : final do período em análise.
<b>LfL: vendas no universo comparável de lojas</b>	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.
<b>Loan-to-value (LTV) - Sierra</b>	Dívida total / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.
<b>Margem EBITDA</b>	EBITDA / volume de negócios.
<b>Margem EBITDA subjacente</b>	EBITDA subjacente/ volume de negócios.
<b>NAV (Valor de ativo líquido) INREV Sierra</b>	Valor de mercado atribuível à Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
<b>NAV do portefólio de investimento</b>	Valor de mercado de cada um dos negócios - dívida líquida média - minoritários (valor contabilístico).
<b>OMV (Valor de mercado)</b>	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento (% de detenção), avaliado por entidades independentes internacionais e valor contabilístico das propriedades em desenvolvimento (% de detenção).
<b>Outros empréstimos</b>	Inclui obrigações e derivados.
<b>Passivo de locação</b>	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
<b>Prop. de investimento</b>	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sierra.
<b>Resultado direto</b>	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
<b>Resultado indireto</b>	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.
<b>Retorno total acionista</b>	Resultado líquido da variação do preço das ações + dividendos recebidos, num dado período.
<b>RoC</b>	Retorno do Capital Investido.
<b>Vendas online agregadas</b>	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](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