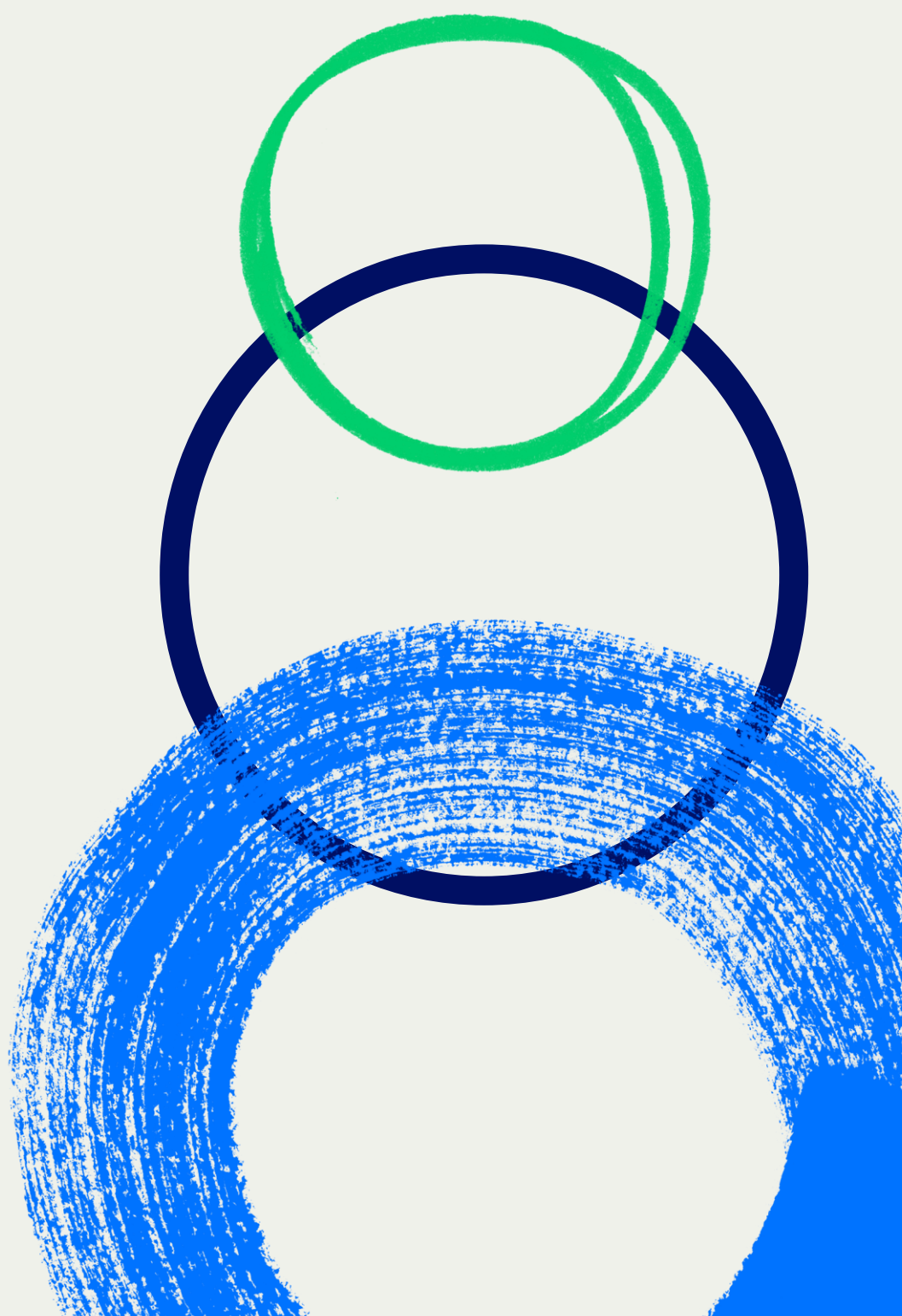


2022
Reporte de Resultados Anuais

Shaping tomorrow, today



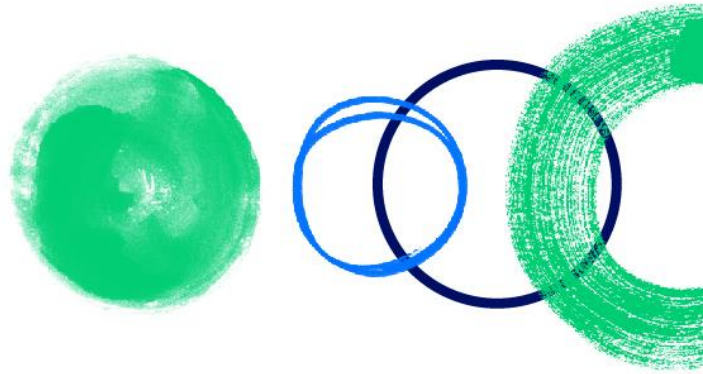
Sondae



**Destiques
2022**

Resultados

Sonae



Maia, 16 de março de 2023

Destques 2022

Indicadores-chave financeiros

- O **valor líquido do portefólio (NAV)** foi de €4 mil milhões, uma redução ligeira face ao ano passado (-1%), sobretudo devido ao desempenho dos mercados de capitais e consequente contração dos múltiplos de mercado, que praticamente compensaram o sólido desempenho operacional dos nossos negócios e os movimentos de criação de valor no portefólio.
- O **Retorno total acionista** foi também penalizado pelo desempenho dos mercados de capitais, com a cotação da ação a registar uma redução de 7% durante o ano, na sequência da elevada volatilidade devido à evolução das perspetivas macroeconómicas futuras a nível global, e apesar do aumento de 5% dos dividendos distribuídos.
- O **volume de negócios consolidado atingiu €7,7 mil milhões em 2022**, um crescimento de dois dígitos em termos homólogos, sustentado pelos sólidos ganhos de quota de mercado dos negócios do nosso portefólio, e pelo elevado nível de investimento que totalizou €634m (um aumento de €160m face a 2021).
- As **vendas online** abrandaram durante o ano, face aos períodos de confinamento, mas registaram um aumento de 8% em termos homólogos, no 4T22, com um desempenho positivo de todos os nossos negócios de retalho. As vendas *online* totais representaram 5,3% do nosso volume de negócios consolidado no ano.
- Em termos de rentabilidade, o EBITDA subjacente atingiu €635m, uma redução de 41p.b. da margem para 8,2% no ano, impactada pelos nossos esforços contínuos para absorver a pressão inflacionista para proteger os nossos clientes e para garantir a competitividade das nossas ofertas, juntamente com o aumento significativo dos custos de energia, sobretudo durante os 9M22.
- O **Resultado Líquido recorrente** (atribuível a acionistas) diminuiu 17%, em termos homólogos, para €179m, penalizado pelo Resultado Indireto de -€43m, nomeadamente no 4T22 (-€92m) na sequência das imparidades no negócio de retalho de moda, da desvalorização dos ativos da Sierra e do impacto cambial no valor dos ativos da Bright Pixel. O Resultado Líquido total no final do ano situou-se em €342m, fortemente influenciado pelas mais-valias não recorrentes das vendas de ativos.
- O **free cash flow** (antes de dividendos pagos) foi de €187m, reduzindo a dívida líquida para €540m, o **valor mais baixo** em vários anos. Globalmente, no final de 2022 a Sonae apresentou uma posição financeira forte, com uma alavancagem baixa, níveis significativos de liquidez disponível e um bom perfil de maturidade da dívida. Ao nível da *holding*, o LTV reduziu 1,5p.p. em termos homólogos, para 5,9%, devido à evolução da dívida líquida.

Atividade de gestão do portefólio

- Durante o último trimestre do ano: (i) o **Universo, o nosso negócio de serviços financeiros**, concluiu a venda da MDS por €104m e chegou a um acordo de princípio com o Bankinter Consumer Finance para

a criação de um operador líder em crédito ao consumo em Portugal, através de uma parceria 50/50; (ii) a **Bright Pixel** concluiu a venda da Maxive, vendeu a sua participação na StyleSage e recebeu uma distribuição de capital dos fundos da Armilar Ventures Partners, com um encaixe total de €124m; (iii) a **Sonaecom** concluiu a resolução da parceria Zopt, anteriormente comunicada, passando a ser-lhe imputada uma participação de 26,07% na NOS e tendo recebido um encaixe financeiro (€38m); e (iv) aumentámos a nossa participação direta na NOS em 0,52%, para 11,3%, (totalizando 37,4%, incluindo a participação da Sonaecom).

- Durante os primeiros nove meses do ano, os nossos principais movimentos de portefólio foram a aquisição de uma participação adicional de 10% na Sierra e de uma participação direta de 3,4% na NOS. A Bright Pixel manteve também a sua gestão ativa do portefólio, durante o resto do ano, concluindo a venda das suas participações na Cellwize e na CiValue, adquirindo várias participações minoritárias em empresas de base tecnológica e reforçando posição em empresas do seu portefólio.

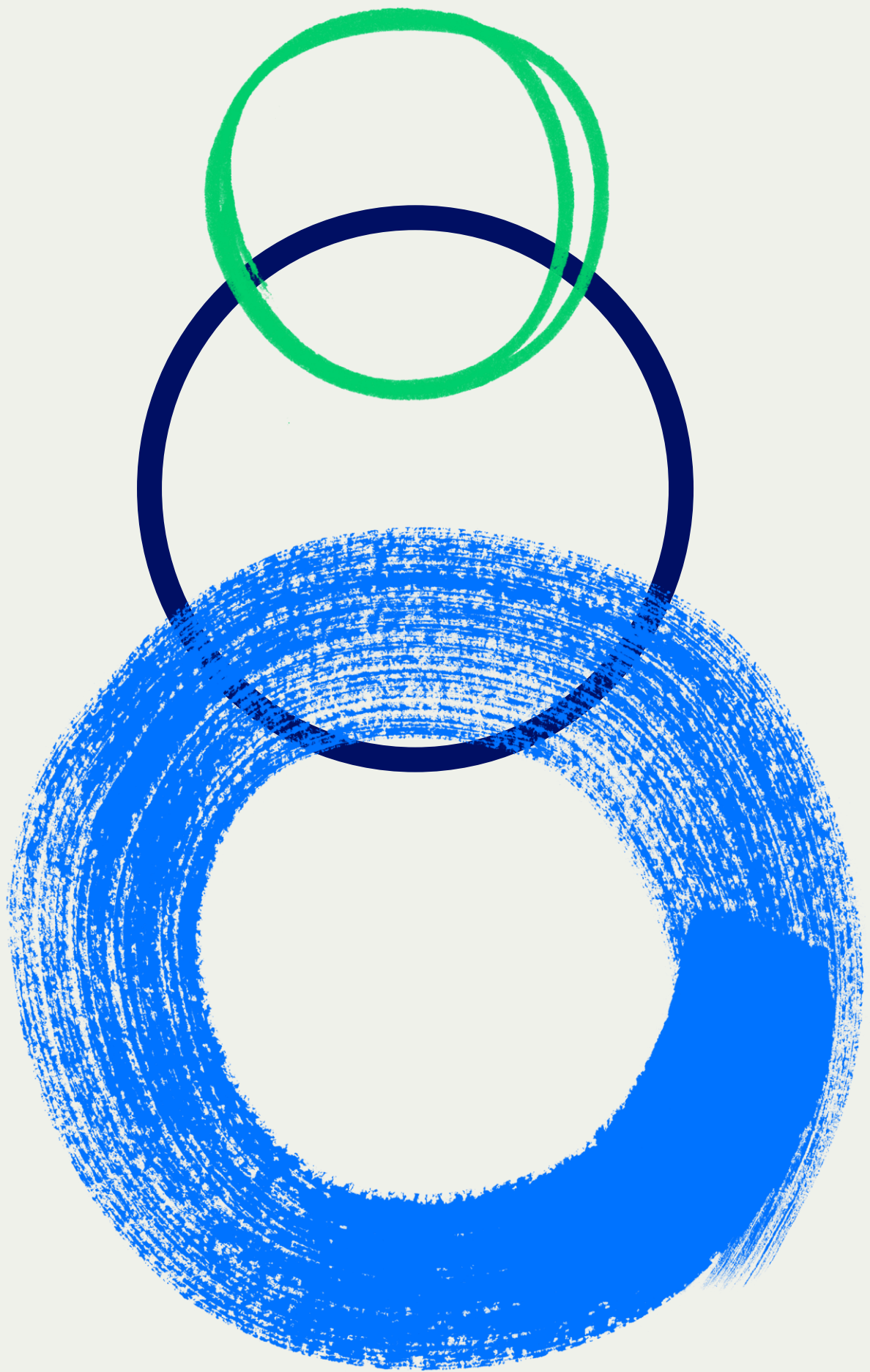
Indicadores-chave ESG¹

- **Emissões de GEE** (âmbito 1+2): o nosso portefólio continuou no caminho certo para cumprir o seu compromisso de redução das emissões até 2030, com uma diminuição de 24% no final de 2022 face ao ano base de 2018.
- **CDP Clima 2022**: os nossos esforços no combate às alterações climáticas foram reconhecidos, mantendo uma classificação de liderança de A-.
- Em 2022, atingimos 80% de reciclabilidade das nossas embalagens de **plástico**, um aumento de 6p.p. face a 2021, mais um passo para atingirmos o nosso compromisso de assegurar que o plástico das embalagens dos nossos produtos de marca própria é 100% reutilizável, reciclável ou compostável até 2025.
- Novo compromisso **“Zero Desflorestação”** até 2030, subscrito pelas empresas do nosso portefólio.
- Reforçámos a posição no **Índice de Igualdade de Género da Bloomberg** para 2023, um índice global que reúne empresas que se destacam pela transparência e boas práticas na promoção da igualdade de género. Alcançámos uma pontuação de 85,6%, um aumento de 7,7p.b. em relação a 2022, superando a média mundial de 72,9%.
- Atingimos, um ano antes, o nosso compromisso de 39% de **cargos de liderança ocupados por mulheres**.
- Reforçámos o investimento nas nossas **comunidades** para €31m, um aumento de 47% face a 2021.
- **68% das nossas linhas de financiamento de longo prazo estão já indexadas ao desempenho sustentável, “green” ou ESG**, o que demonstra claramente o nosso compromisso, e o dos nossos financiadores, com a sustentabilidade social e ambiental.

O Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral de Acionistas, de acordo com a Política de Dividendos da Sonae, um dividendo de 5,37 cêntimos de euro por ação, correspondendo a um *dividend yield* de 5,7%².

¹ Ambientais, Sociais e de Governo.

² Considerando o preço de fecho da ação no final do ano de 2022.





**Mensagem
da Presidente
da Comissão
Executiva**

2022 foi o último ano do atual mandato do Conselho de Administração, o qual, enquanto CEO do Grupo, enfrentei com um enorme orgulho e sentido de responsabilidade. Os últimos quatro anos foram conturbados e desafiantes. Mas estou orgulhosa do que alcançámos em conjunto. O mundo à nossa volta mudou, nós também mudámos. Mas o nosso propósito manteve-se inalterado: criar valor económico e social, melhorando a vida das pessoas à nossa volta. Alcançámos fortes progressos em todos os domínios, apesar dos desafios externos incomensuráveis que enfrentámos.

Após dois anos de pandemia, a invasão à Ucrânia, em 2022, trouxe consequências com as quais ainda estamos a lidar e que irão persistir por um longo período de tempo. Durante o ano, a inflação aumentou para níveis que o mundo não havia presenciado neste século, sobretudo devido aos aumentos acentuados nos custos de energia e às perturbações nas cadeias de abastecimento que afetaram toda a economia. O elevado nível de inflação, juntamente com as crescentes taxas de juro colocaram sob pressão o rendimento disponível das famílias e, conseqüentemente, alteraram os seus padrões de consumo. Na Sonae, rapidamente percebemos os impactos potenciais nas nossas comunidades e agimos em conformidade para os mitigar. Para evitar uma maior sobrecarga nos orçamentos familiares, os nossos negócios de retalho suportaram parte da pressão inflacionista, à custa da sua própria rentabilidade. No entanto, com dedicação, inovação e o espírito empreendedor que caracteriza o Grupo, continuámos a melhorar as nossas propostas de valor para os consumidores. Adaptámos rapidamente as nossas ofertas para responder às necessidades de um mercado em mudança, e estes esforços foram claramente reconhecidos pelos clientes e refletidos no aumento das quotas de mercado de todos os nossos negócios, apesar dos ambientes competitivos mais intensos.

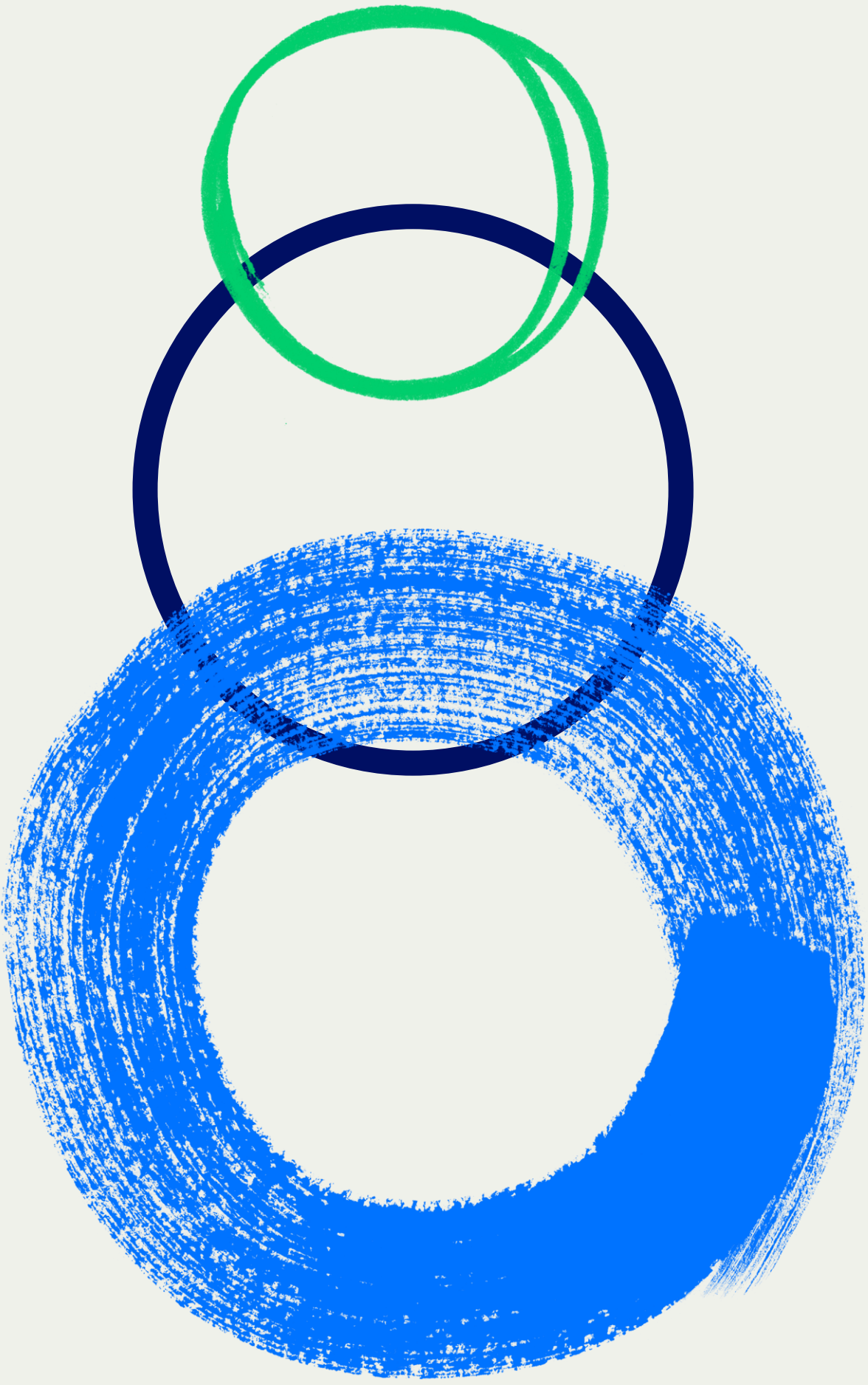
Neste contexto desafiante, a Sonae manteve um nível elevado de investimento. No total, o Grupo investiu €357m nas suas operações (um aumento de 28% face a 2021) e criou mais de 1.200 novos postos de trabalho, ultrapassando os 48 mil colaboradores. Reforçámos ainda o investimento e o compromisso com as empresas do Grupo, nomeadamente aumentando as participações na Sierra e na NOS. A nossa dívida líquida caiu para um valor historicamente baixo, dando-nos conforto que, apesar das elevadas taxas de juro e dos desafios que enfrentamos em cada setor, seremos capazes de continuar a investir para criar valor nas nossas comunidades durante os próximos anos.

A Sonae manteve-se firme na sua procura por um futuro melhor, permanecendo ao lado das suas pessoas e das suas comunidades, mantendo o compromisso com os seus objetivos ambientais. Relativamente à sustentabilidade ambiental, não só nos mantivemos no caminho para cumprir o nosso compromisso ambicioso de atingir a neutralidade carbónica das nossas operações até 2040, como também estabelecemos um novo compromisso, “Zero Desflorestação” até 2030, um passo fundamental para garantir que todos os nossos negócios estarão na linha da frente no combate à desflorestação. Fizemos ainda progressos significativos para assegurar que 100% do plástico utilizado nas embalagens dos produtos de marca própria é reutilizável, reciclável ou compostável até 2025, com a reciclabilidade das embalagens a atingir 80% em 2022. Na frente social, em 2022, lançámos o programa “*Sonae for Ukraine*” para apoiar os refugiados da guerra na Ucrânia que se encontrem em Portugal. Contribuímos financeiramente, com a criação de oportunidades de emprego, com bens essenciais e alimentares e com o apoio dos nossos voluntários. Para além disto, cumprimos com o nosso compromisso de atingir 39% de cargos de liderança exercidos por mulheres um ano antes do previsto, e aumentámos o apoio às nossas comunidades em quase 50% para mais de €30m.

Ao rever os últimos quatro anos, estou verdadeiramente orgulhosa do que alcançámos. Hoje, temos um impacto positivo na vida de muito mais pessoas, e isto é precisamente o que nos move. Gostaria de agradecer às nossas equipas e a todos os nossos stakeholders que estabeleceram parcerias connosco e partilham os mesmos valores, permitindo-nos amplificar o nosso impacto na sociedade.

O ritmo de mudança não vai abrandar. E há sempre riscos inesperados a surgir no horizonte. No entanto, estou confiante de que estaremos preparados para os enfrentar. Este ano está já recheado de projetos e iniciativas dinâmicos, repletos de inovação e sustentabilidade. Continuaremos a potenciar o crescimento e a trabalhar em conjunto para criar um amanhã melhor para todos.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)



Sumário

Dados-chave

€m	31.12.21	31.03.22	30.06.22	30.09.22	31.12.22
Valor líquido do portefólio (NAV)	4.015	4.080	3.848	3.966	3.974
Capitalização bolsista	2.006	2.084	2.342	1.649	1.870
Dívida Líquida	563	931	1.103	1.022	540

€m	4T21 R	4T22	var.	2021 R	2022	var.
Volume de negócios	1.992	2.233	12,1%	6.965	7.726	10,9%
EBITDA subjacente	186	195	4,9%	601	635	5,7%
Margem EBITDA subjacente	9,3%	8,7%	-0,6 p.p.	8,6%	8,2%	-0,4 p.p.
Resultado líquido atribuível a acionistas	109	132	20,6%	267	342	27,7%
Res. líq. atribuível a acionistas excluindo itens não recorrentes	109	-10	-	215	179	-16,7%
Venda de ativos	14	229	-	663	301	-54,6%
Investimentos em M&A	-22	-46	-	-195	-277	-41,9%
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	295	483	63,8%	681	187	-
Dividendos pagos	-	-	-	-96	-169	76,4%

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista*	-2%	7%	2%	8%

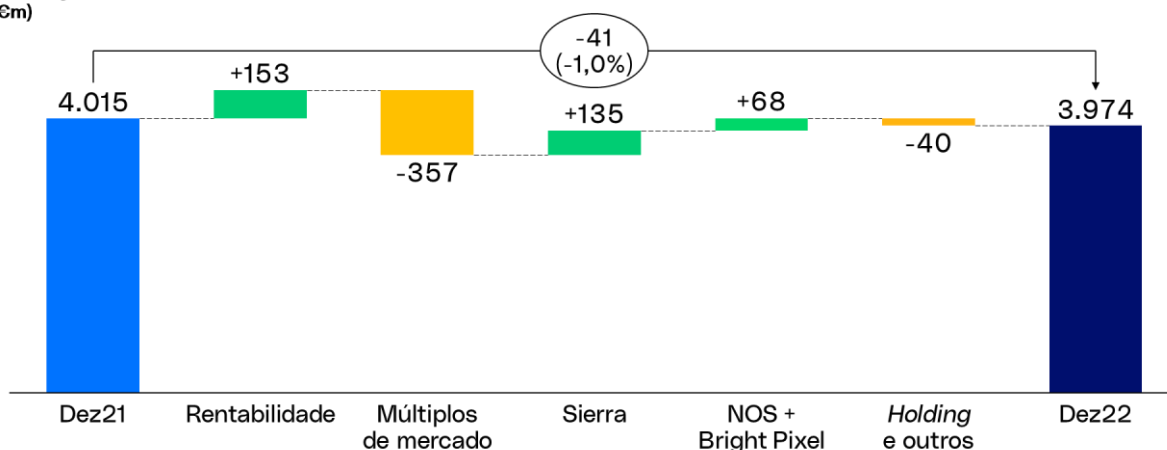
* Fonte: Bloomberg.

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 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 da Sonae ascendeu a €4 mil milhões no final do ano, ligeiramente abaixo do valor do final de 2021, devido ao desempenho operacional dos nossos negócios, juntamente com os nossos movimentos de portefólio, que praticamente compensaram a turbulência nos mercados de capitais que foi refletida na contração dos múltiplos de mercado.

Evolução do NAV
(€m)



Detalhe do Valor Líquido do portfólio (NAV)

Empresa (€m)	Participação	31.12.21	31.12.22	Var.	Principais efeitos
MC	75%	1.870	1.824	-2,5%	Múltiplos mais baixos, apesar da melhoria do desempenho operacional
Sierra	90%	740	875	18,2%	Aumento da participação e do NAV
NOS ⁽¹⁾	35%	538	686	27,6%	Aumento da participação e do preço das ações
Bright Pixel	90%	356	276	-22,5%	Redução do NAV devido aos movimentos de portfólio
Worten	100%	244	203	-16,8%	Múltiplos mais baixos
ISRG	30%	213	183	-14,1%	Múltiplos mais baixos, apesar da melhoria do desempenho operacional
Universo	100%	51	45	-10,6%	Múltiplos mais baixos
Zeitreel	100%	124	38	-69,2%	Múltiplos mais baixos
Outros investimentos ⁽²⁾		175	75	-56,8%	Conclusão da venda da MDS
Holding ativos imobiliários		176	183	4,2%	
Holding estrutura		-131	-143	-9,2%	
Holding dívida líquida ⁽³⁾		-318	-248	21,9%	
Interesses sem controlo		-23	-23	-2,9%	
Total		4.015	3.974	-1,0%	

(1) Participação calculada como a soma da participação direta da Sonae e 90% da participação da Sonaecom. (2) Outros investimentos inclui Gosh e MDS (até à transação ter sido concluída no 4T22). (3) Dívida líquida média normalizada.

Em 2022, os negócios da Sonae enfrentaram um contexto macroeconómico desafiante, com um aumento acentuado da inflação e das taxas de juro, custos de energia crescentes, disrupções nas cadeias de abastecimento globais, efeitos prolongados da pandemia e, principalmente, com a invasão da Rússia à Ucrânia. Apesar deste contexto, a Sonae e o seu portfólio de negócios demonstraram novamente uma forte resiliência, com o **volume de negócios consolidado a atingir €7,7 mil milhões e o EBITDA subjacente a situar-se em €635m**, com uma margem de 8,2% que representa uma redução de 41p.b. em termos homólogos, devido ao impacto da inflação e à pressão nas nossas estruturas de custos. Os negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial também continuaram a apresentar uma melhoria do desempenho operacional, o qual juntamente com mais-valias significativas da venda da MDS e da Maxive, conduziram a um **EBITDA consolidado de €927m** no final do ano.

O **Resultado Indireto** foi de -€43m em 2022, devido ao valor do 4T22 de -€92m, que foi impactado sobretudo (i) pelo efeito negativo no valor das propriedades de investimento da Sierra num contexto de expansão das *yields* (-€31m), apesar da melhoria do desempenho operacional dos seus ativos; (ii) pelo efeito negativo no valor do portfólio da Bright Pixel, sobretudo devido a variações cambiais (-€22,5m) e (iii) pelas imparidades no nosso negócio de retalho de moda (-€48m), na sequência do impacto negativo estimado do contexto macroeconómico no consumo no setor de moda. Assim, no final de 2022, o **Resultado Líquido (atribuível a acionistas) situou-se em €342m**. Excluindo os resultados não recorrentes, sobretudo relacionados com vendas de ativos, o Resultado Líquido foi de €179m, -17% em termos homólogos, devido aos resultados indiretos.

Relativamente ao **cash flow operacional**, o portfólio gerou €101m em 2022, o que representa uma redução quando comparado com o ano passado, sobretudo devido ao esforço de investimento, o qual retomou os níveis pré-pandemia.

A atividade de gestão de portfólio representou um impacto positivo no **cash flow**, uma vez que o encaixe total da venda de ativos mais do que compensou os investimentos em M&A.

Assim, o desempenho operacional dos nossos negócios, juntamente com a nossa atividade de gestão de portfólio e os dividendos recebidos, conduziram a um **Free Cash Flow (FCF) antes de dividendos pagos de €187m** no final do ano. Desta

€m	2021	2022	var.
EBITDA (inc. rendas e impostos)	400	416	4,0%
Fundo de maneio e outros	32	42	28,3%
Capex operacional	-279	-357	-27,9%
Cash flow operacional	154	101	-34,5%
Atividade financeira líq.	-31	-21	33,0%
Investimentos em M&A	-195	-277	-41,9%
Venda de ativos	663	301	-54,6%
Dividendos recebidos	91	83	-8,9%
FCF antes de div. pagos	681	187	-

forma, após o pagamento de dividendos, a dívida líquida consolidada reduziu ligeiramente em termos homólogos, para €540m, o valor mais baixo em vários anos.

Em termos de **estrutura de capitais**, no final de 2022 a Sonae apresentava uma posição financeira muito sólida, com rácios de alavancagem e níveis de liquidez confortáveis (cerca de 1,3 mil milhões de euros de liquidez disponível - caixa e linhas de crédito não utilizadas) e um perfil de maturidade média acima dos 4 anos. Para além disto, 68% das nossas linhas de financiamento de longo prazo estão já indexadas ao desempenho dos nossos compromissos sustentáveis, “green” ou ESG.

Desempenho do Portefólio

1. Empresas consolidadas integralmente

Apesar do contexto desafiante no 4T22, os nossos negócios reforçaram o esforço para apoiar os clientes, o que lhes permitiu ganhar quota de mercado, e assim registar um crescimento consolidado do volume de negócios e do EBITDA subjacente de 12% e 5%, respetivamente, em termos homólogos. No ano, o volume de negócios consolidado aumentou 11% face ao período homólogo, impulsionado por todos os nossos negócios, e o EBITDA subjacente cresceu apenas 6% face ao ano passado, em consequência do impacto negativo na margem resultante da inflação e da pressão nos custos.

MC – retalho alimentar³

A MC divulgou o seu desempenho de vendas do ano de 2022, a 25 de janeiro. O ano foi desafiante para o mercado português de retalho alimentar, com um aumento do custo de vida das famílias devido à tendência de crescimento das taxas de inflação para níveis recorde e ao aumento dos custos com empréstimos à habitação. De facto, a inflação alimentar atingiu 19,5% no último trimestre e 13% no ano.

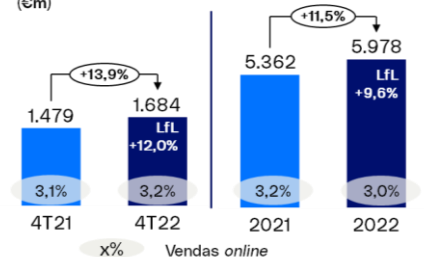
Neste contexto exigente e desafiador, a MC manteve-se focada em garantir o reconhecimento da sua proposta de valor e ir de encontro às necessidades dos seus clientes. O **volume de negócios** cresceu, face a uma base já sólida, para cerca de €6,0 mil milhões, um crescimento de 11,5% face ao período homólogo e de 9,6% em termos de LfL (no 4T22: +13,9% em termos homólogos e um LfL de +12,0%), sobretudo devido aos formatos alimentares que continuaram a registar um crescimento associado à inflação elevada, que mais do que compensou a ligeira descida nos volumes LfL e os efeitos de *mix*, nomeadamente de movimentos de *trading down* para produtos de marca própria. Todos os outros formatos da MC, continuaram a beneficiar da normalização dos comportamentos do consumo no período pós-pandemia.

A empresa continua a apostar na sua proposta **omnicanal**, com as vendas *online* a mais do que duplicarem face aos níveis pré-pandemia e a registarem um crescimento resiliente, com dois anos já notáveis, e a manterem um peso de 3% do volume de negócios total no ano.

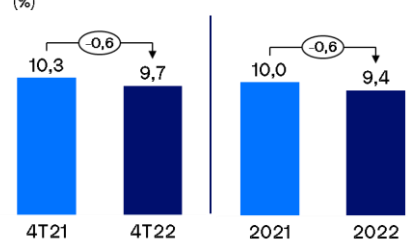
Em termos de **dinâmicas de mercado**, a MC registou novamente ganhos de quota de mercado, ao longo de outro ano difícil, e reforçou a sua posição de liderança em Portugal.

O efeito de *mix* e os movimentos de *trading down*, juntamente com a pressão dos custos inflacionários a serem parcialmente suportados pela MC para proteger os seus clientes e dos custos da

Volume de negócios (€m)



Margem EBITDA subjacente (%)



³ Para mais informações consulte os resultados de 2022 da MC em www.sonae.pt

energia mais elevados, contribuíram para uma erosão da margem de rentabilidade de 59p.b., para 9,4% (9,7% no 4T) com o **EBITDA subjacente** a ascender a €563m em 2022 (€537m em 2021). Assim, o Resultado Líquido diminuiu €39m para €179m.

No que se refere à **expansão**, a MC acelerou o ritmo no 4T22 e abriu um total de 65 novas lojas próprias durante o ano (representando +25 mil metros quadrados de área de venda), incluindo 15 lojas Continente Bom Dia, e remodelou 33 lojas. Adicionalmente, a MC investiu no desenvolvimento das suas infraestruturas digital e logística. Globalmente, o investimento (*capex*) total em 2022 foi de €218m, incluindo €43m relativos a aberturas de lojas.

O desempenho operacional positivo, em conjunto com o investimento disciplinado conduziram a uma sólida geração de *cash-flow* de €214m no ano, em comparação com €243m gerados em 2021, os quais incluem um encaixe de €68m da venda da participação de 50% na Maxmat. Assim, e após o pagamento de dividendos de €243m, a dívida líquida da MC ascendeu a €408m no final de 2022, e o rácio dívida líquida total / EBITDA subjacente manteve-se estável, face ao período homólogo, em 2,7x, com um perfil de maturidade média de 4 anos.

Em termos de desempenho **ESG**, a MC continua focada em integrar a sustentabilidade no seu negócio e, em 2022, alcançou progressos significativos em termos ambientais, nomeadamente (i) evitando €54m de desperdício alimentar (+44% face ao período homólogo), (ii) aumentando a reciclabilidade das embalagens de plástico de marca própria para 80% (+5,3p.p. em termos homólogos), (iii) descarbonizando as suas operações com a redução adicional de 5% das suas emissões de GEE (âmbito 1+2) e (iv) subscrevendo o compromisso “Zero Desflorestação” do Grupo. Enquanto que em termos sociais, a MC (i) também continuou a investir na sua missão de apoiar as suas comunidades, aumentando significativamente a sua contribuição direta para cerca de €30m (+52% face ao período homólogo) e (ii) ultrapassou o valor de 39% de cargos de liderança ocupados por mulheres.

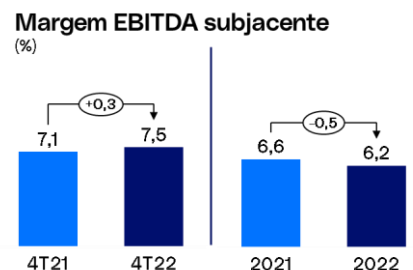
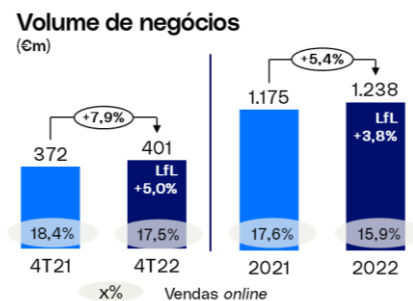
Worten – retalho de eletrónica

Em 2022, a Worten demonstrou novamente a resiliência da sua proposta de valor omnicanal, tendo crescido tanto no segmento de eletrónica e eletrodomésticos, como em novas categorias, beneficiando do sucesso do seu *marketplace*, e da oferta de serviços, e reforçou a sua posição de liderança no mercado. O desempenho no quarto trimestre também foi positivo, com o **volume de negócios** a crescer 7,9% face ao período homólogo (LfL de +5,0%), conduzindo a um volume de negócios total de €1,2 mil milhões em 2022 (+5,4% em termos homólogos e LfL de +3,8%).

O **canal online** cresceu no 4T22, mas não compensou totalmente a contração registada no 1T22, devido à pandemia e ao contexto de confinamento de 2021. Neste sentido, as vendas *online* totais contraíram e representam agora 16% do volume de negócios total. Apesar da desaceleração registada em 2022 face a 2021, as vendas *online* foram 2,7x superiores às do período pré-pandemia.

Em termos de **rentabilidade**, no último trimestre do ano, o EBITDA subjacente da Worten aumentou em €3,5m, face ao 4T21, com uma margem de 7,5% (+34p.b. em termos homólogos). No entanto, o investimento na transformação digital em curso e o aumento dos custos (sobretudo os custos de energia) durante o ano, conduziram a um EBITDA subjacente de €76,2m, o que representa uma ligeira redução face ao ano passado (€77,8m), com uma margem de 6,2%.

Em termos de **ESG**, importa destacar que, em 2022, a Worten (i) ultrapassou largamente a sua meta de emissões de GEE (âmbito 1+2), nomeadamente devido a medidas de eficiência e à aquisição de energia verde, (ii) destacou-se no caminho para o seu objetivo de reciclabilidade das embalagens dos seus produtos, atingindo 95%, e (iii) subscreveu o compromisso “Zero Desflorestação” do Grupo. Por fim, no que diz respeito à igualdade de género, a Worten registou uma percentagem de 29% de cargos liderança ocupados por mulheres, em linha com a sua meta definida.



Sierra – setor imobiliário

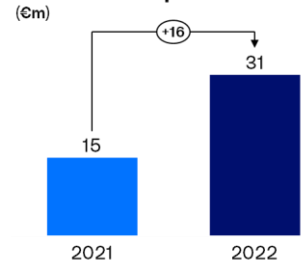
A Sierra teve um ano de 2022 muito positivo, tendo alcançado um desempenho operacional significativo, através da recuperação bem sucedida da atividade do seu portefólio de centros comerciais e da estratégia renovada de expansão para novos negócios, setores e geografias.

A recuperação do portefólio de centros comerciais na Europa é evidente, com um aumento significativo das vendas dos lojistas de 35% face ao período homólogo, ultrapassando os níveis pré-pandemia em 10%, e com taxas de ocupação a crescer para 98% na Europa e para um valor notável em Portugal de 99%. Para além disto, a área de serviços da Sierra registou um forte crescimento, com um aumento considerável do volume de negócios de 18%, face ao período homólogo, nas diferentes áreas de negócio. Em 2022, a Sierra deu passos importantes para o desenvolvimento da sua área de serviços, expandindo para novas geografias e aumentando os ativos sob gestão fora da atividade de centros comerciais, em €700m para €1,3 mil milhões no final do ano.

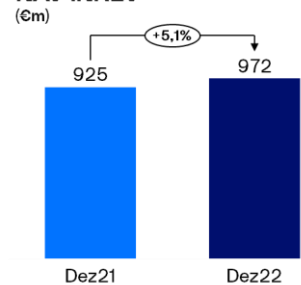
Apesar do contexto macroeconómico desafiante, o **Resultado Líquido** da Sierra aumentou €16m face ao período homólogo, atingindo €31m. Numa base contabilística proporcional, o Resultado Direto foi de cerca de €45m (face a €30m em 2021), e o Resultado Indireto foi de -€14m, em grande parte devido à valorização das propriedades de investimento, a qual foi afetada negativamente pelo contexto macroeconómico que levou a uma expansão das *yields* (25p.b. na Europa e 50p.b. no Brasil e Colômbia), parcialmente compensada pela melhoria no desempenho operacional. De acordo com a metodologia INREV, no final de 2022, o **NAV da Sierra** aumentou 5% face ao final de 2021, sobretudo devido ao resultado líquido positivo no ano e ao impacto cambial favorável. O *loan-to-value* (bruto) da Sierra reduziu para 43% em 2022, face a 46% no final de 2021.

Em termos de **ESG**, a Sierra continua focada em alcançar os seus objetivos e atingiu vários marcos importantes em 2022. Ao longo do ano, a empresa efetuou um exercício de Avaliação do Risco das Alterações Climáticas e definiu um mapa da descarbonização para cerca de 90% do seu portefólio. A Sierra submeteu-se para aprovação à iniciativa dos *Science-Based Targets* (SBTi) para 2030 e tornou-se signatária dos Princípios para um Investimento Responsável (*Principles for Responsible Investment* (PRI)). Para além disto, a empresa subscreveu o compromisso “Zero Desflorestação” da Sonae, garantindo que nenhuma das suas atividades irá contribuir para a deflorestação a partir de 2030 e reforçou as cláusulas ESG nos contratos com os lojistas.

Resultado Líquido



NAV INREV

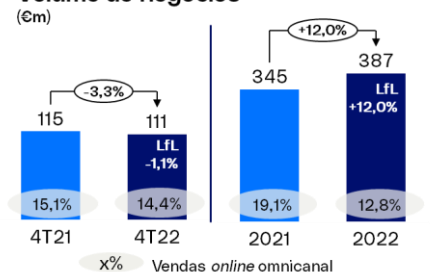


Zeitreel – retalho de moda

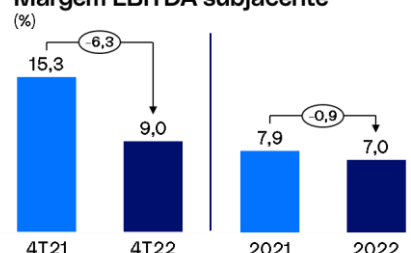
Após dois anos desafiantes para o setor de moda, num contexto de pandemia, 2022 trouxe novos desafios, nomeadamente com um ambiente macroeconómico negativo, que afetou a confiança dos consumidores e o rendimento disponível e agravou a estrutura de custos do setor. No entanto, apesar de ainda abaixo dos níveis de 2019 devido ao contexto, o volume de negócios registou um crescimento de dois dígitos em termos homólogos.

Assim, em 2022 as **vendas** cresceram 12,0% em termos homólogos, com um LfL de +12,0%, para €387m, com um contributo positivo de todas as marcas da Zeitreel. As vendas *online* continuaram a representar um canal importante mantendo uma forte evolução face aos períodos pré-pandemia (13% das vendas omnicanal totais em 2022, face a 10% em 2019), apesar de naturalmente abaixo dos níveis extraordinários registados nos períodos da pandemia.

Volume de negócios



Margem EBITDA subjacente



O **EBITDA subjacente** ficou praticamente em linha com o valor do ano passado de €27m, alavancando na base de custos mais eficiente que permitiu que a Zeitreel minimizasse o impacto do aumento dos custos operacionais num contexto inflacionário.

Para além disto, a Zeitreel reforçou o seu compromisso de gerir com critérios **ESG**, nomeadamente estabelecendo grupos de trabalho internos para gerir os impactos ao longo da cadeia de valor. De facto, a empresa (i) lançou vários projetos de circularidade, (ii) reduziu o plástico das suas embalagens e (iii) diminuiu em 34% as emissões de GEE (âmbito 1+2) face ao ano base (2018) e mapeou as emissões de âmbito 3 para o ano base. Adicionalmente, a empresa subscreveu o compromisso “Zero Desflorestação” do Grupo, tendo a Zeitreel estabelecido compromissos com o abastecimento de fibras de base celulósica, couro de origem bovina e madeira apenas de fontes responsáveis certificadas ou rastreáveis. Por fim, a Zeitreel manteve o seu compromisso de igualdade de género, atingindo 53% de cargos de liderança ocupados por mulheres.

Universo – serviços financeiros

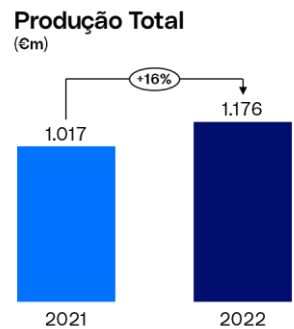
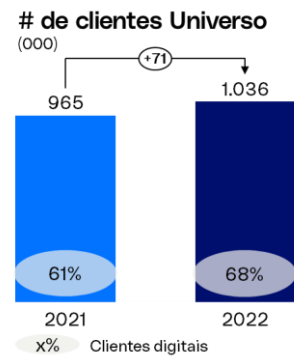
Em 2022, os clientes do Universo continuaram a reconhecer a sua proposta de valor, ultrapassando a barreira de 1 milhão de clientes. Durante o ano, a **produção total** registou uma forte evolução em todos os segmentos de negócio, aumentando 16% em termos homólogos, para €1,2 mil milhões. No 4T22, a produção total aumentou 15% em termos homólogos, sobretudo devido aos segmentos de crédito pessoal e “Cartão Dá”.

A **base de clientes** cresceu em 2022, com mais 71 mil titulares face ao final de 2021 e mais 15 mil face ao final de setembro de 2022. A empresa continuou também a expandir a sua presença digital, ultrapassando 700 mil clientes digitais (68% do total de clientes).

Por fim, o **desempenho operacional** do Universo beneficiou de uma maior maturidade do portefólio de crédito e de iniciativas de *cross-selling* mais fortes, em linha com a estratégia definida. Assim, em 2022, o volume de negócios e o EBITDA subjacente aumentaram €15m e €13m, respetivamente, em termos homólogos.

No final do ano, a Sonae deu outro passo importante para a implementação da sua estratégia no negócio de serviços financeiros. Após o sucesso da parceria com o Banco CTT, que continuará em vigor até ao final de 2023, a Sonae e o Bankinter Consumer Finance chegaram a um acordo de princípio para a criação de um operador líder em crédito ao consumo em Portugal, através de uma parceria 50/50, que resulta da combinação entre o Universo e o Bankinter Consumer Finance em Portugal.

O Universo concluiu ainda a venda da MDS, que tinha já sido comunicada ao mercado no final de 2021, mas que devido às necessárias aprovações regulatórias foi apenas concluída no 4T22. A venda da MDS resultou num encaixe de €104m e uma mais-valia de €81m.



Bright Pixel – investimento em tecnologia

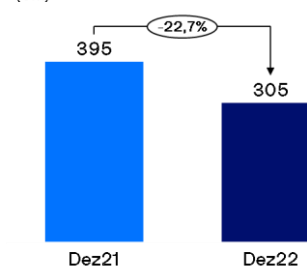
Em 2022, a Bright Pixel continuou muito ativa na **gestão do seu portefólio**, com investimentos realizados em novas empresas, reforço de participações em empresas do seu portefólio, bem como desinvestimentos que resultaram em mais-valias e encaixes financeiros significativos.

Durante o último trimestre do ano foram anunciadas várias rondas de financiamento de empresas do seu portefólio, nas quais a Bright Pixel reforçou o seu **investimento**, nomeadamente uma ronda de €5,2m na Habit, 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. Globalmente, em 2022, a Bright Pixel investiu €48,7m nas empresas do seu portefólio e em novas empresas em diferentes segmentos.

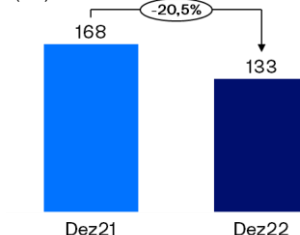
Relativamente aos **desinvestimentos**, durante o 4T22, a Bright Pixel (i) gerou uma mais-valia de €64,7m na venda da Maxive e das suas subsidiárias S21Sec e Excellium, à Thales Europe; (ii) vendeu a sua participação na StyleSage, uma solução de inteligência artificial de análises de competitividade para retalho de moda e de produtos para o lar e no seu portefólio desde 2016, à Centric Software; e (iii) recebeu uma distribuição de capital dos fundos da Armilar Ventures Partners. Globalmente, a Bright Pixel atingiu um encaixe financeiro total de €124m no trimestre e €188m no ano.

Apesar do nível significativo de investimento e da evolução positiva do valor total do seu portefólio, os desinvestimentos no 4T22, juntamente com outras vendas de ativos durante o ano (Cellwize, ciValue, Beamy e Safetypay), conduziram a uma redução do valor (**NAV**) e do **capital investido** do seu portefólio ativo para €305m e €133m, respetivamente. A Bright Pixel manteve o seu notável percurso de criação de valor, com um rácio *cash-on-cash* de 2,3x no seu portefólio ativo.

NAV do portefólio ativo (€m)



Capital investido no portefólio ativo (€m)



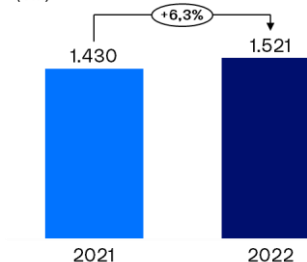
2. Empresas consolidadas pelo método de equivalência patrimonial

NOS – telecomunicações⁴

A NOS publicou os resultados de 2022 a 7 de março. O ano de 2022 foi marcado pelo sucesso da implementação do 5G e um desempenho notável, tanto do segmento de telecomunicações, como do segmento de media e entretenimento, com o último trimestre do ano a apresentar também um conjunto sólido de resultados.

O **volume de negócios** aumentou, em termos homólogos, 3,1% no 4T22 para €398m, e 6,3% durante o ano para €1,5 mil milhões. O volume de negócios do segmento de telecomunicações aumentou 2,1% no trimestre e 4,8% no ano, em termos homólogos. As vendas das salas de cinema recuperaram nos últimos trimestres, num ano sem restrições relacionadas com a pandemia, com o volume de negócios do segmento de media e entretenimento a aumentar 33,7% no ano e 8,9% no trimestre, em termos homólogos, beneficiando também do êxito dos filmes exibidos e distribuídos.

Volume de negócios (€m)



⁴ Para mais informações consulte os resultados de 2022 da NOS em www.nos.pt

Relativamente à **rentabilidade**, o EBITDA do 4T22 cresceu 7,6% face ao 4T21, para €151m, devido a uma melhoria de 8,7% em termos homólogos no segmento de telecomunicações, atingindo €651m em 2022, +€33m face a 2021 com uma margem de 42,8%.

Globalmente, o **resultado líquido** excluindo as mais-valias referentes à alienação de torres atingiu €10m no 4T22 (-58% em termos homólogos) e €139m em 2022 (-4% face a 2021). Durante o ano, a NOS vendeu um conjunto de torres à Cellnex, com mais-valias totais de €101m (€26m no 4T22), conduzindo a um resultado líquido total de €225m (€33m no 4T22).

O **investimento (capex)** total foi de €496m em 2022, com o contributo do programa da NOS de implementação do 5G, já com 87% da população coberta no final do ano. O encaixe da venda das torres de €45m no 4T22 e €118m no 3T22, contribuiu para um desempenho positivo do **Free Cash Flow** (excluindo dividendos, investimentos financeiros e ações próprias) que atingiu €193m em 2022. O rácio dívida financeira líquida/EBITDA após o pagamento de *leasings* situou-se em 1,81x.

Relativamente à **remuneração dos acionistas** e mantendo a sólida estrutura de capitais, o Conselho de Administração da NOS aprovou uma proposta de pagamento de um dividendo ordinário de 27,8 cêntimos de euro por ação, em linha com os últimos 3 anos, e de um dividendo extraordinário de 15,2 cêntimos de euro por ação, relacionado com a conclusão da venda das torres à Cellnex durante o ano.

Em termos de **ESG**, a NOS já detém mais de 55% da dívida contratada indexada a indicadores de sustentabilidade e pelo segundo ano consecutivo, foi incluída no Índice de Igualdade de Género da Bloomberg com uma classificação de 84% (+19p.p). Adicionalmente, em 2022, a NOS foi reconhecida pelo CDP no combate às alterações climáticas, com a classificação máxima (A).

ISRG – retalho de desporto⁵

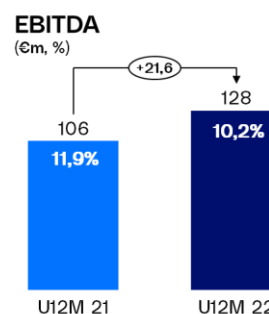
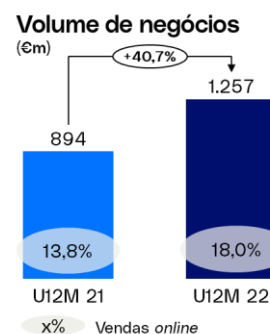
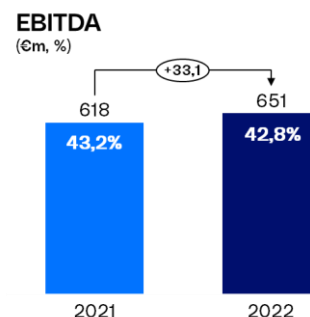
Nos U3M 22 (agosto-outubro), a evolução das vendas da ISRG foi novamente notável (+8,6% em termos homólogos). O contexto macroeconómico continuou desafiante, mas neste último trimestre as disrupções na cadeia de abastecimento foram consideravelmente menos visíveis face ao resto do ano (fevereiro-julho).

Globalmente, nos U12M 22 as **vendas totais** aumentaram 41% em termos homólogos, ultrapassando €1,2 mil milhões, com impacto positivo tanto das operações orgânicas, como dos novos negócios.

A Deporvillage, adquirida em 2021, continua a ser um impulsionador chave do desempenho do canal *online*, com as vendas deste canal a representarem 18% do volume de negócios da ISRG nos U12M 22 (face a 14% nos U12M 21). Este forte desempenho do volume de negócios contribuiu para o **EBITDA**, que aumentou €22m em termos homólogos, para €128m em 2022, apesar da margem ter sido afetada por um *mix* diferente de canais e pressão nos custos operacionais.

Globalmente, o desempenho da ISRG conduziu a um **contributo do método de equivalência patrimonial** para os resultados da Sonae de €11m no 4T22 e de €22m em 2022 (+€5m em termos homólogos).

Apesar do elevado nível de incerteza macroeconómica, a empresa manteve um sólido desempenho operacional no último trimestre do seu ano fiscal (novembro-janeiro).



⁵ Devido a diferenças no calendário de reporte da JD Sports (o maior acionista da JV), os valores da ISRG U12M 22 dizem respeito ao período que terminou a 29 de outubro.

Perspetivas futuras e proposta de distribuição de dividendo

Perspetivas futuras

Olhando para o futuro, a complexidade e a incerteza mantêm-se elevadas. As estimativas perspetivam um crescimento da economia global, mas a um ritmo mais lento.

A deterioração do contexto geopolítico, a inflação elevada e o aumento acentuado das taxas de juro vão continuar a gerar constrangimentos significativos na economia, nomeadamente no rendimento disponível das famílias com um impacto negativo no consumo privado.

Estima-se que a tecnologia e os setores relacionados cresçam devido aos desenvolvimentos significativos em inteligência artificial, 5G e a “Internet das coisas”. As alterações climáticas e a invasão à Ucrânia estão a impulsionar o setor de energias renováveis, com os governos mundiais a estabelecerem compromissos de redução das emissões de carbono e a efetuarem a transição para fontes de energia mais sustentáveis e independentes. A incerteza relativamente aos custos de energia e à inflação alimentar vão marcar a evolução económica em 2023.

Enquanto *holding*, e face ao contexto atual de volatilidade, continuaremos focados em apoiar continuamente as empresas do nosso portefólio no conhecimento das implicações dos novos desafios e, em conjunto, no desenvolvimento das soluções adequadas para preparar os seus modelos de negócio para o futuro, melhorar o seu desempenho e continuar a criar valor económico e social.

Proposta de dividendo

Tendo em vista os Resultados Líquidos do exercício de 2022, e de acordo com a nossa política de dividendos, o Conselho de Administração irá propor à Assembleia Geral Anual de Acionistas o pagamento de um dividendo de 5,37 cêntimos de euro por ação, 5% acima do dividendo distribuído no último ano. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 5,7%, com base na cotação de fecho de 31 de dezembro de 2022 (que se situou em €0,935), e a um *payout ratio* de 23%⁶ do resultado direto consolidado.

⁶ Considerando 79.760.326 ações próprias a 31.12.2022.

Informação corporativa

Principais comunicados no 4T22

6 de outubro

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

11 de outubro

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

2 de dezembro

Sonae SGPS, S.A. informou que a sua subsidiária Universo, GC, SA concluiu a venda da sua participação de 50% na MDS SGPS, SA.

12 de dezembro

Sonaecom informou sobre resolução da parceria na Zopt.

20 de dezembro

Sonae SGPS, S.A. informou sobre revisão dos termos da parceria entre a sua subsidiária Universo e o Banco CTT e sobre acordo de princípio com o Bankinter para criação de *joint-venture*.

21 de dezembro

Sonae SGPS, S.A. informou sobre anúncio preliminar de lançamento de Oferta Pública de Aquisição de ações representativas do capital social da Sonaecom SGPS, S.A..

23 de dezembro

Sonaecom, uma subsidiária da Sonae, informou sobre participação qualificada.

Eventos subsequentes

4 de janeiro

Sonaecom informou sobre Relatório do Conselho de Administração sobre a oportunidade e as condições da oferta pública geral e voluntária de aquisição de ações representativas do capital social da Sonaecom, elaborado nos termos e para os efeitos do artigo 181º do Código dos Valores Mobiliários.

6 de janeiro

Sonaecom, uma subsidiária da Sonae, informou sobre comunicação recebida da Sonae.

25 de janeiro

Sonae SGPS, S.A. informou sobre vendas Preliminares da MC de 2022 e sobre designação da Secretária da Sociedade e da Representante para as relações com o mercado e com a CMVM.

Sonaecom informou sobre designação da Representante para as relações com o mercado e com a CMVM.

31 de janeiro

Sonae SGPS, S.A. informou sobre participação qualificada.

14 de março

A CMVM procedeu ao registo da Oferta Pública de Aquisição de ações representativas do capital social da Sonaecom SGPS, S.A., anunciada pela Sonae SGPS, SA no dia 21 de dezembro de 2022.

15 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 (Grosvenor), pelo preço de €88,6 milhões, o que representa um desconto implícito de cerca de 10% sobre o NAV da Sierra no final de 2022, na sequência do exercício pela Grosvenor do direito de *put option*. Na sequência da execução da referida transação, a Sonae passa a deter 100% do capital social e dos direitos de voto na Sierra. O principal impacto desta operação nas demonstrações financeiras consolidadas da Sonae será a transferência de Reservas de "Interesses Sem Controlo" para "Capital Próprio da empresa-mãe", uma vez que a Sonae já detém uma participação de controlo na Sierra.

Demonstração de Resultados Consolidada

€m	4T21 R	4T22	var.	2021 R	2022	var.
Volume de negócios	1,992	2,233	12,1%	6,965	7,726	10,9%
EBITDA subjacente	186	195	4,9%	601	635	5,7%
<i>margem</i>	<i>9,3%</i>	<i>8,7%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>8,6%</i>	<i>8,2%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	19	46	-	79	129	64,3%
Sierra	9	15	69,3%	29	46	57,3%
NOS	3	20	-	32	63	97,9%
ISRG	7	11	47,2%	17	22	28,9%
Itens não recorrentes	1	142	-	52	162	-
EBITDA	206	383	85,9%	732	927	26,6%
<i>margem</i>	<i>10,4%</i>	<i>17,2%</i>	<i>6,8 p.p.</i>	<i>10,5%</i>	<i>12,0%</i>	<i>1,5 p.p.</i>
D&A	-53	-57	-6,6%	-207	-222	-6,8%
D&A - direitos de uso	-32	-34	-5,4%	-126	-132	-5,2%
Provisões e imparidades	-13	-12	12,7%	-31	-14	54,2%
EBIT	107	281	-	368	559	51,9%
Resultados Financeiro Líq.	-26	-29	-9,5%	-105	-95	9,3%
de passivo de locação	-18	-19	-6,1%	-74	-74	-0,7%
de financiamentos	-8	-10	-16,8%	-31	-21	33,0%
EBT	81	252	-	263	464	76,2%
Impostos	7	-8	-	-6	-15	-
Resultado Direto	88	244	-	257	449	74,6%
Resultado Indireto	49	-92	-	73	-43	-
Resultado líquido total	137	152	10,6%	330	407	23,1%
Interesses sem controlo	-28	-20	28,6%	-63	-65	-3,4%
Res. líq. atribuível a acionistas	109	132	20,6%	267	342	27,7%
Res. líq. atribuível a acionistas excluindo itens não recorrentes	109	-10	-	215	179	-16,7%

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 e ISRG) e resultados de operações descontinuas.

Balanço Consolidado

€m	31.12.21 R	30.09.22 R	31.12.22
TOTAL ATIVO	8.325	8.437	8.647
Ativos não correntes	6.429	6.642	6.709
Ativos fixo líquido	2.161	2.180	2.198
Direitos de Uso líquido	1.020	994	1.028
Goodwill	704	689	664
Propriedades de investimento	320	343	343
Outros investimentos	1.831	2.035	2.032
Ativos por impostos diferidos	359	362	396
Outros	34	39	49
Ativos correntes	1.897	1.796	1.938
Inventários	634	700	727
Clientes	131	140	129
Liquidez	832	451	794
Outros ⁽¹⁾	300	505	288
CAPITAL PRÓPRIO	3.147	3.182	3.320
Atribuível aos acionistas	2.541	2.682	2.797
Interesses sem controlo	606	499	524
TOTAL PASSIVO	5.179	5.256	5.327
Passivo não corrente	2.793	2.906	2.862
Empréstimos bancários	781	862	776
Passivo de locação	1.075	1.067	1.110
Outros empréstimos	317	335	331
Passivos por impostos diferidos	502	510	532
Provisões	21	21	22
Outros	97	111	91
Passivo corrente	2.386	2.350	2.465
Empréstimos bancários	226	277	227
Passivo de locação	106	98	97
Outros empréstimos	91	29	29
Fornecedores	1.347	1.307	1.435
Outros ⁽²⁾	616	639	678
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	8.325	8.437	8.647

R: Reexpresso para incluir os ajustamentos decorrentes do exercício de mensuração dos ativos identificáveis adquiridos da Gosh.

(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

<i>Capex</i>	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) - holding	Dívida líquida da <i>holding</i> (média) / (NAV do portefólio de investimento (média) + Dívida líquida da <i>holding</i> (média)).
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.
Rácio <i>cash on cash</i>	Valor de saída de um investimento a dividir pelo investimento inicial.
Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultado indireto	Inclui resultados da Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento; (ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, <i>joint-ventures</i> ou associadas; (iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo <i>goodwill</i>) e (iv) provisões para ativos de risco. Adicionalmente e no que se refere ao restante portefólio da Sonae, incorpora: (i) imparidades em ativos imobiliários de retalho, (ii) reduções no <i>goodwill</i> , (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros <i>non-core</i> , negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (iv) resultados de avaliações com base na metodologia <i>mark-to-market</i> de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo e de outros rendimentos subjacentes (incluindo dividendos); e (v) outros temas não relevantes.
Retorno total acionista	Resultado líquido da variação do preço das ações + dividendos recebidos, num dado período.
RoIC	Retorno do Capital Investido.

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