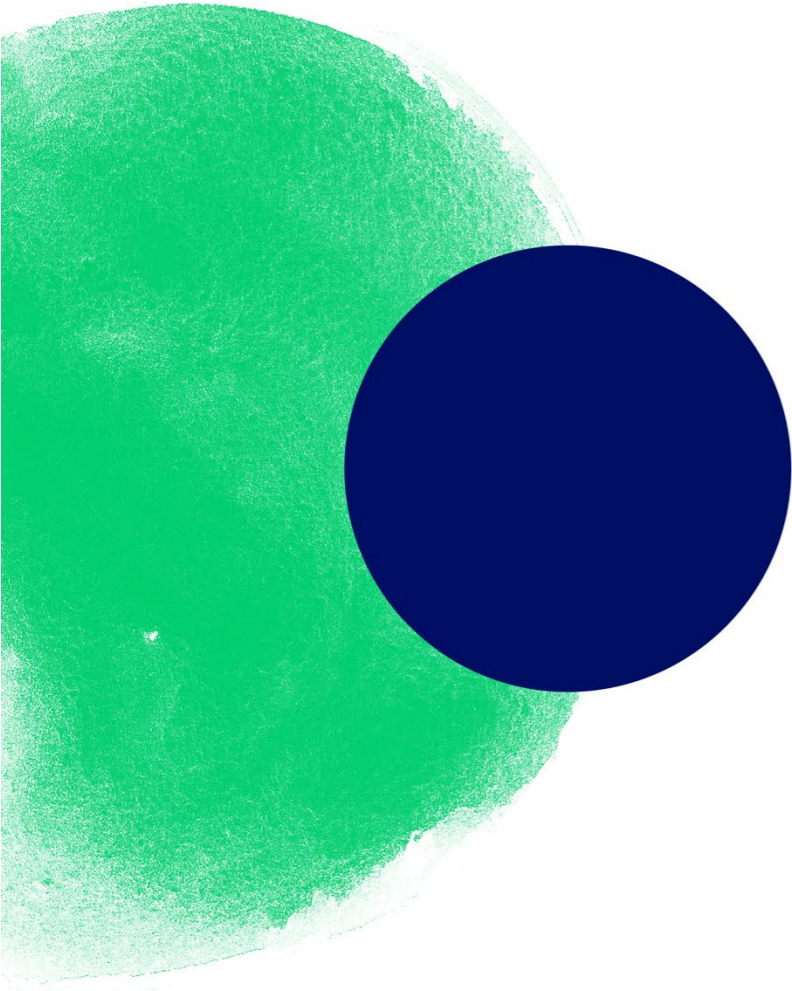


Reporte de Resultados 1S23

Sonda



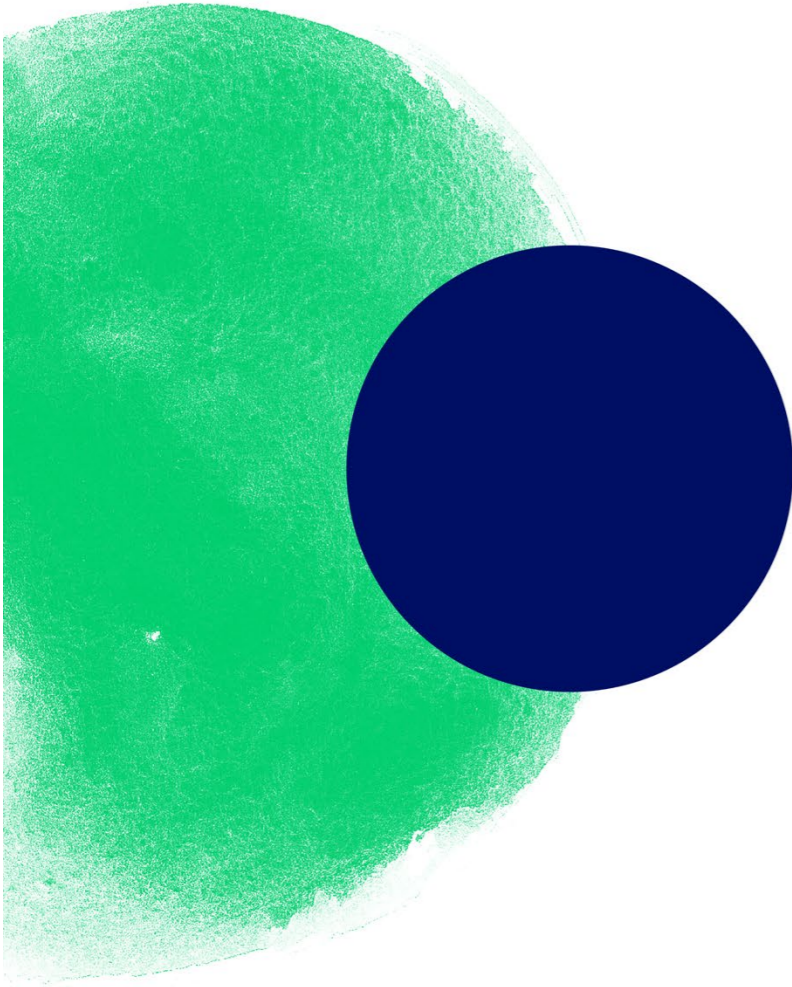
Destques 1S23

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios** consolidado aumentou 12% em termos homólogos para €3,8 mil milhões, impulsionado pelos fortes desempenhos da MC e da Worten.
- O **EBITDA** atingiu €350m, um aumento de 9% em termos homólogos, devido ao sólido desempenho operacional dos nossos principais negócios, que mais do que compensou o menor contributo da atividade de gestão de portefólio, nomeadamente na Bright Pixel, e os contínuos esforços para absorver a pressão inflacionista junto dos nossos clientes.
- O **Resultado Líquido** (atribuível a acionistas) atingiu os €69m, valor inferior ao do ano passado, em consequência do aumento dos custos de financiamento e impostos, bem como de amortizações mais elevadas devido ao contínuo investimento na expansão e digitalização dos nossos negócios.
- O **free cash flow** (antes de dividendos pagos) foi de €202m (U12M) e, após o pagamento de dividendos aos nossos acionistas e parceiros, a dívida líquida reduziu ligeiramente, em termos homólogos, para €1.067m. O Grupo mantém assim uma sólida posição financeira, com uma alavancagem baixa, um elevado nível de liquidez disponível e um bom perfil de maturidade da dívida.
- O **valor líquido do nosso portefólio (NAV)**, baseado em referenciais de mercado, ascendeu a €4,2 mil milhões, +4,0% face a março e +6,7% face ao final de 2022, sobretudo devido ao sólido desempenho dos nossos negócios, que juntamente com a avaliação da participação na ISRG em resultado da transação recentemente anunciada (que será concluída até ao final do 2023), mais do que compensaram a redução da cotação da ação da NOS. Ao nível da *holding*, o LTV foi de 7,0%, 0,4p.p. abaixo do valor do 1T23.

Atividade de gestão de portefólio

- A **MC** celebrou um acordo com os acionistas fundadores da Druni e da Arenal para a combinação das duas empresas (com conclusão esperada para o 2S23).
- A **Bright Pixel** manteve a sua atividade de gestão de portefólio, com três novos investimentos no 2T23, totalizando seis no 1S23.
- Durante o **1T23** a Sonae (i) adquiriu a restante participação de 10% na Sierra e (ii) chegou a um acordo com o Bankinter Consumer Finance para uma parceria 50/50 para a criação de um operador líder de crédito ao consumo em Portugal.
- Já em julho (3T23):
 - (i) a Sonae recebeu uma notificação do Grupo JD Sports a comunicar a sua intenção de adquirir a restante participação na ISRG com uma valorização do capital próprio de mil milhões de euros. Esta transação implica para a Sonae um encaixe de €300m e uma mais-valia estimada de €175m (conclusão prevista até ao final de 2023); e
 - (ii) a Sonaecom adquiriu a participação direta da Sonae na NOS (11,30%) por €213m (€3,6527 por ação), detendo atualmente 37,37% do capital social da empresa. Esta transação não teve impacto nos direitos de voto da NOS atribuíveis à Sonae.



Mensagem da Presidente da Comissão Executiva

No segundo trimestre do ano, e apesar do volátil ambiente macroeconómico e de contextos competitivos desafiantes, a Sonae registou um desempenho globalmente muito positivo. Os nossos negócios continuaram a crescer com base em propostas de valor únicas para os nossos clientes e mantivemos a gestão ativa do nosso portefólio para criar valor para os nossos acionistas.

Em termos de desempenho operacional, as nossas equipas continuaram a trabalhar arduamente para mitigar os impactos da inflação nos consumidores e oferecer a melhor qualidade aos preços mais baixos, tendo sido capazes de reforçar as posições de liderança de mercado do Continente e da Worten. No setor imobiliário, a Sierra continuou a registar vendas dos lojistas dos seus centros comerciais acima dos níveis pré-pandemia, uma clara demonstração da resiliência e elevada qualidade dos nossos ativos, tendo, em simultâneo, expandido a sua atividade de serviços para novos setores e países. A NOS manteve a trajetória de melhoria do seu desempenho operacional, beneficiando dos investimentos realizados nos anos mais recentes para assegurar a melhor rede móvel de telecomunicações em Portugal, bem como da recuperação do negócio dos cinemas. Assim, no 1S23, o volume de negócios consolidado da Sonae aumentou 12% em termos homólogos para €3,8 mil milhões, e o EBITDA cresceu 9% face ao 1S22, para €350m, demonstrando a qualidade dos nossos negócios e ativos.

Apesar do ambiente desafiante e de rápida mudança, continuámos a executar importantes movimentos de portefólio neste segundo trimestre. A MC deu um passo estratégico importante, alcançando um acordo para a combinação da Arenal e da Druni em Espanha, criando – juntamente com a Wells em Portugal – um operador líder no segmento de saúde, bem-estar e beleza na Ibéria, com um volume de negócios combinado de mais de mil milhões de euros. A Bright Pixel continuou a expandir o seu investimento em empresas de base tecnológica com três novos investimentos minoritários concluídos no 2T, contando já com mais de 40 empresas no seu portefólio.

Já em julho, recebemos uma notificação da JD Sports para a aquisição da nossa participação na ISRG por €300m, na sequência do exercício, pela Sonae, da opção de compra ou venda prevista no acordo parassocial. Após cinco anos desta parceria de sucesso, gostaria de agradecer a todos na ISRG, e, em particular, à família Segarra, pelo seu contributo para o extraordinário desempenho da empresa e desejar a todos o melhor para o futuro.

Globalmente, o nosso desempenho operacional, juntamente com a atividade de gestão de portefólio durante os últimos 12 meses, conduziu a um aumento significativo do valor do Grupo. Tendo em conta a forte geração de FCF, a nossa posição financeira foi reforçada e o LTV da holding é de 7,0%.

Neste trimestre, demos ainda passos importantes rumo aos nossos compromissos de sustentabilidade. Após um processo exaustivo e que envolveu todo o grupo, revimos a nossa estratégia de sustentabilidade, elevando os nossos objetivos para o ciclo 2023-2026, em áreas como a descarbonização, biodiversidade e consumo de água, circularidade e desenvolvimento humano. Renovámos a nossa ambição em todas estas áreas e estou certa de que vamos atingir os nossos objetivos.

Olhando para o futuro, estou confiante que o nosso portefólio de negócios líderes e a nossa forte ambição, juntamente com a nossa sólida posição financeira, garantem à Sonae a capacidade para responder às necessidades de todos os nossos *stakeholders* e criar valor económico e social para todos.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

Sumário

Dados-chave

€m	30.06.22	30.09.22	31.12.22	31.03.23	30.06.23
Valor líquido do portefólio (NAV) ¹	3.848	3.966	3.974	4.079	4.240
Capitalização bolsista	2.342	1.649	1.870	2.010	1.802
Dívida Líquida	1.103	1.022	540	922	1.067

€m	2T22 R	2T23	var.	1S22 R	1S23	var.
Volume de negócios	1.762	1.958	11,1%	3.432	3.831	11,6%
EBITDA subjacente	140	163	16,3%	264	301	13,8%
Margem EBITDA subjacente	8,0%	8,3%	0,4 p.p.	7,7%	7,9%	0,1 p.p.
EBITDA	172	189	10,0%	319	350	9,5%
Resultado Direto	63	52	-17,3%	105	84	-20,1%
Resultado líquido atribuível a acionistas	76	43	-43,5%	118	69	-41,6%
Venda de ativos	5	10	92,8%	41	10	-74,3%
Investimentos em M&A	-31	-27	12,4%	-140	-141	-0,7%
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	1	22	-	-378	-362	4,1%
Dividendos pagos	-169	-161	5,1%	-169	-161	5,1%

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ²	-19%	66%	16%	95%

¹ Baseado em referenciais de mercado. ² Fonte: Bloomberg.
R - Reexpresso. Universo foi classificado como detido para venda e todos os períodos de 2022 foram reexpressos para o incluir como operação descontinuada.

O NAV da Sonae, baseado em referenciais de mercado, ascendeu a €4,2 mil milhões no final do 1S23, 4,0% acima do valor do 1T23, sobretudo devido ao contributo positivo da transação da ISRG e ao desempenho operacional dos negócios de retalho, os quais mais do que compensaram a evolução da ação da NOS.

Durante o 2T23 os nossos negócios continuaram a enfrentar um contexto macroeconómico desafiante, com a inflação persistentemente elevada e uma pressão significativa ao nível dos custos. No entanto, em linha com o 1T23, os nossos principais negócios mostraram-se resilientes e foram capazes de continuar a ganhar quota de mercado em cada um dos seus ambientes competitivos. No final do 1S23, o volume de negócios consolidado atingiu €3,8 mil milhões, +12% em termos homólogos, e o EBITDA subjacente €301m (+14% face ao período homólogo), com uma margem de 7,9%, 0,1p.p. acima do 1S22.

Os negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial continuaram a registar melhorias nos seus contributos para os resultados da Sonae, sobretudo devido ao aumento da participação na NOS. O EBITDA consolidado atingiu €350m no 1S23, 9,5% acima do valor do ano passado, apesar da redução das mais-valias da atividade de gestão de portefólio da Bright Pixel no 1S23 face ao 1S22. Adicionalmente, o aumento dos custos de financiamento, juntamente com um nível mais elevado de depreciações devido à expansão da rede de lojas dos nossos negócios, conduziram a um Resultado Direto de €84m e a um Resultado Líquido (atribuível a acionistas) de €69m no 1S23.

NAV (€m)	1T23	2T23	Var. %
Retalho (alimentar e eletrónica)	2.033	2.155	6,0%
Imobiliário	991	1.031	4,1%
Telecomunicações e tecnologia	1.041	918	-11,8%
Outros investimentos*	330	462	40,3%
 Holding	-315	-326	-3,7%
Dívida líquida	-325	-318	2,2%

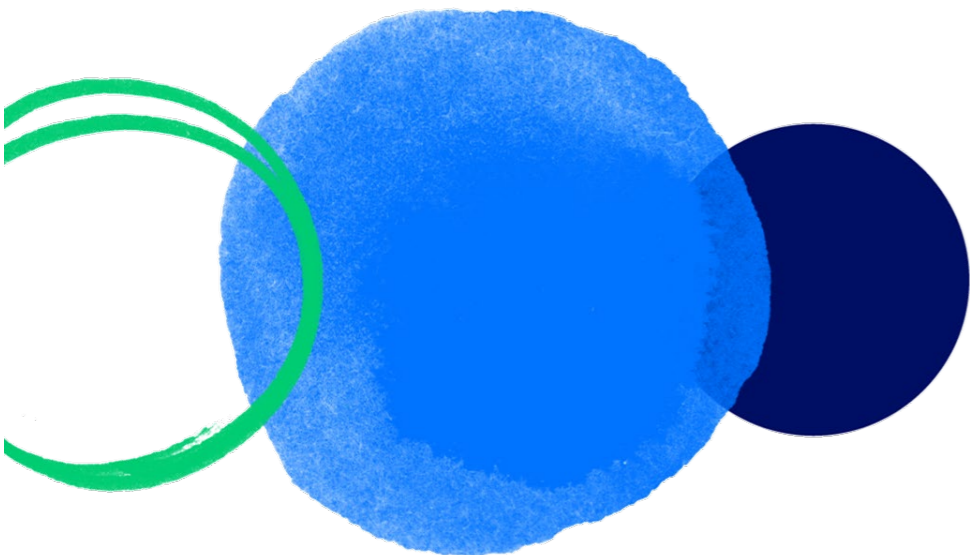
NAV	4.079	4.240	4,0%
-----	-------	-------	------

*Inclui: Universo, Zeitreel (Salsa, MO e Zippy/Losan), ISRG e Sparkfood (www.sparkfood.com)

Nota: NAV baseado em referenciais de mercado. Para mais informação consultar o Kit do investidor em www.sonae.pt.

€m	U12M Junho 22	U12M Junho 23
EBITDA (inc. rendas e impostos)	417	430
Fundo de maneo e outros	37	78
Capex operacional	-319	-406
Cash flow operacional	136	102
Atividade financeira líq.	-23	-33
Investimentos em M&A	-244	-278
Venda de ativos	660	271
Dividendos recebidos	104	140
FCF antes de div. pagos	632	202

Relativamente ao *cash flow* operacional, o nosso portefólio gerou €102m nos últimos 12 meses, uma redução quando comparado com o ano anterior, sobretudo devido ao acréscimo de investimento na MC e na Worten com a expansão das suas redes de lojas e a digitalização, bem como na Sierra. Os investimentos em M&A foram superiores ao encaixe decorrente das vendas de ativos, conduzindo a um *Free Cash Flow* (FCF) antes de dividendos pagos de €202m nos últimos 12 meses. Assim, após o pagamento de dividendos de €161m aos nossos acionistas e parceiros, a dívida líquida consolidada reduziu ligeiramente em termos homólogos, para €1.067m.



Portefólio

Retalho

MC

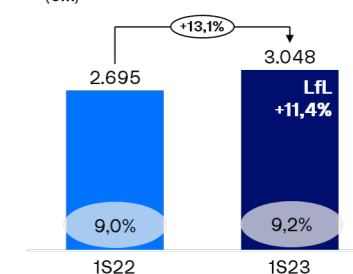
Participação de 75%, consolidada integralmente

Durante o 2T23, o mercado português de retalho alimentar continuou a enfrentar um contexto desafiante, com a inflação alimentar a manter-se em níveis elevados, apesar da desaceleração (11,1% face a 20,5% no 1T).

A MC continuou a adaptar-se à constante evolução das necessidades dos consumidores, oferecendo produtos acessíveis, e absorvendo parte da pressão inflacionista. Num contexto de elevada concorrência, a empresa manteve a sua posição de liderança, com o volume de negócios a crescer 12,6% no 2T23 face ao 2T22 (LfL de +11,1%), devido quer aos formatos alimentares quer aos não alimentares, para mais de €3 mil milhões no 1S23 (+13,1% em termos homólogos e um LfL de +11,4%).

Em termos de rentabilidade, os movimentos de *trading down*, juntamente com a absorção parcial da pressão inflacionista nos preços, continuaram a afetar a margem da MC. No entanto, estes efeitos foram mais do que compensados por uma redução dos custos de energia e a implementação de ações que resultaram em ganhos de eficiência, o que conduziu a um EBITDA subjacente de €155m no 2T23 (+15,8% em termos homólogos, com uma margem de 9,8%) e de €279m no 1S23 (margem de 9,2%).

Volume de negócios e Margem EBITDA subjacente (€m)



No que se refere à expansão da rede de lojas, no 1S23 a MC abriu 18 novas lojas próprias (representando +10 mil metros quadrados de área de venda), incluindo 1 loja Continente Modelo e 4 lojas Continente Bom Dia. Estas aberturas, juntamente com as remodelações de lojas e a otimização das infraestruturas tecnológicas e logísticas, conduziram o investimento (*capex*) total do 1S23 para os €112m.

O desempenho operacional positivo da MC, os níveis de *capex* e os impactos ao nível do fundo de manêio no 1S23, resultaram num FCF de €15m, €20m acima do valor registado no mesmo período do ano passado. Assim, após o pagamento de dividendos de €214m, a estrutura de capitais da MC manteve-se sólida, com uma dívida financeira líquida de €608m e um rácio de dívida líquida total/EBITDA de 3,0x (face a 3,1x no 1S22).

Ainda no 2T23, a MC anunciou um acordo para a combinação da Druni e da Arenal, o qual permitirá a criação de um operador líder no segmento de saúde, bem-estar e beleza em Espanha, com um volume de negócios de aproximadamente €800m. Esta parceria permitirá à MC reforçar a sua posição no segmento de saúde, bem-estar e beleza na Ibéria, um dos seus principais pilares estratégicos, potenciando os ativos e as competências conjuntas da Druni e da MC (em particular do Continente, da Wells e da Arenal). A MC contribuirá com a sua participação de 60% na Arenal para a entidade combinada e com um investimento adicional estimado de cerca de €112m. Após a conclusão desta transação, a qual se espera que ocorra até ao final de 2023, a MC irá consolidar integralmente a nova entidade combinada.

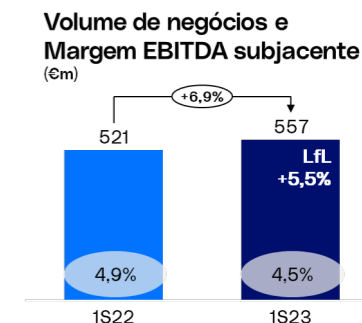
Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

No 2T23 a resiliência da Worten resultou num aumento das vendas, permitindo reforçar a sua posição de liderança no mercado português, apesar das pressões inflacionistas sentidas no poder de compra dos consumidores e do ambiente altamente competitivo. O volume de negócios cresceu em ambos os canais, *online* e *offline*, não só nas categorias de eletrodomésticos e eletrónica, como também nas novas categorias, beneficiando do *marketplace* e dos serviços associados.

O volume de negócios aumentou 4,9% em termos homólogos (LfL de +3,6%), para €273m no 2T23, com as vendas *online* a crescerem 7,6% face ao 2T22. Este sólido desempenho contribuiu para um volume de negócios de €557m no 1S23 (+6,9% em termos homólogos e um LfL de +5,5%). O canal *online* demonstrou mais uma vez a sua relevância, representando mais de 15% das vendas totais (em termos acumulados).

Não obstante a intensa atividade promocional no mercado e a pressão nos custos operacionais da Worten, sobretudo devido à inflação e à transformação digital em curso, a evolução das vendas, um efeito de *mix* favorável e os ganhos de eficiência energética compensaram estes efeitos, conduzindo a um aumento do EBITDA subjacente de 5,6% em termos homólogos e a uma margem relativamente estável de 4,8% no 2T. No 1S23, o EBITDA subjacente atingiu €25m, o que representa uma margem de 4,5%.



Imobiliário

Sierra

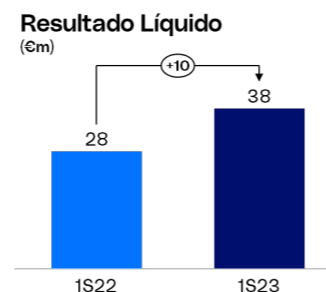
Participação de 100%, consolidada integralmente

A Sierra atingiu, durante o trimestre, um desempenho operacional positivo nos seus centros comerciais *prime* e na expansão das suas áreas de serviços.

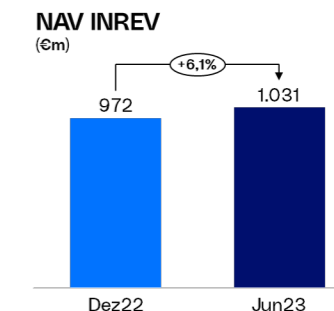
Apesar do contexto macroeconómico desafiante, caracterizado por menores volumes de investimento e pressão das taxas de juro e da inflação no consumo, o portefólio europeu de centros comerciais da Sierra apresentou um desempenho operacional robusto. As vendas dos lojistas registaram um crescimento de dois dígitos quando comparadas com o período pré-pandemia, resultando em níveis sustentados de rendas e em taxas de ocupação consistentemente elevadas, de 98% no portefólio total e de 99% em Portugal.

A área dos serviços também atingiu progressos significativos, com as receitas totais a crescerem 20% no 1S23, alavancando no notável desempenho dos centros comerciais sob a sua gestão, que evidenciam a capacidade da empresa acrescentar valor aos centros comerciais detidos pelos seus parceiros.

Adicionalmente, durante o 1S23 a Sierra atingiu marcos importantes na execução da sua estratégia, incluindo: (i) o desenvolvimento de um *pipeline* significativo de veículos de investimento imobiliário, (ii) a conclusão do acordo de parceria com os CTT para gestão de um portefólio de cerca de 400 imóveis; (iii) a construção de um edifício *prime* de uso misto, Republica 5 em Lisboa, Portugal, em parceria com a Signal Capital, e da terceira torre de escritórios no Colombo e progressos significativos noutros projetos em desenvolvimento; e (iv) novos contratos de gestão de ativos na Europa.



Globalmente, a Sierra registou um aumento significativo do seu Resultado Líquido total, para €23m no 2T23 e para €38m no 1S23, impulsionado pelo Resultado Direto. Adicionalmente, o Resultado Indireto também foi positivo no 1S23, uma vez que o ligeiro aumento nas *yields* em determinados ativos, foi compensado pelo forte desempenho operacional de todo o portefólio. Em consequência deste desempenho favorável, o NAV da Sierra atingiu €1.031m no final do 1S23, +6% quando comparado com o final de 2022.



Telecomunicações e tecnologia

NOS

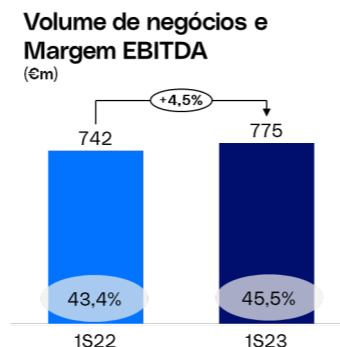
Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial¹

A NOS reportou os seus resultados ao mercado no dia 19 de julho, apresentando mais um trimestre com desempenho operacional e financeiro positivo.

No 2T23 o volume de negócios aumentou 6,8% em termos homólogos, para €394m, com uma variação face ao período homólogo de +6,2% no segmento de telecomunicações e de +9,8% no segmento de media e entretenimento, conduzindo a um volume de negócios de €775m no 1S23, +4,5% face ao 1S22.

O EBITDA manteve uma tendência positiva no trimestre, com um crescimento de 10% em termos homólogos, o que conduziu a um aumento de 9,4% no 1S23 face ao 1S22. O resultado líquido aumentou 3,0% no 2T23, mas reduziu 5,7% no 1S23 para €80,5m, em termos homólogos, pressionado por D&As e custos financeiros mais elevados.

Não obstante, para as contas consolidadas da Sonae, o aumento da participação na NOS durante os últimos 12 meses resultou num crescimento do contributo pelo método de equivalência patrimonial de €10m, para €29m no 1S23, e o grupo recebeu €62m de dividendos da NOS no 2T23.



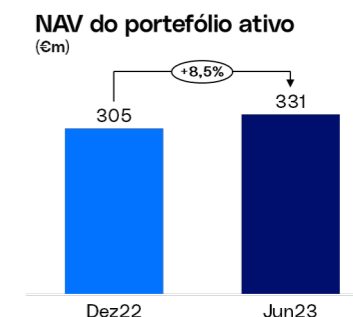
Bright Pixel

Participação de 90%, consolidada integralmente

Durante o 2T23, a Bright Pixel continuou a expandir o seu portefólio a bom ritmo, tendo investido nos segmentos de cibersegurança e tecnologias de retalho. A empresa concluiu 3 investimentos no total de €17,4m, incluindo a participação na ronda de financiamento de série A de €35m na Sekoia.io, uma plataforma que permite aos analistas de segurança detetarem e responderem às ameaças em tempo real.

Estes investimentos, combinados com a expansão do portefólio registada no 1T23 nas áreas de cibersegurança e *software* de infraestruturas, nomeadamente na Picnic e na Seldon, implicaram um *capex* de €32m e aumentaram o capital investido no portefólio ativo para os €166m no final do 1S23 (+24% vs 2022 e correspondendo a participações em mais de 40 empresas no portefólio).

Em termos de valorização, e quando comparado com o final de 2022, o NAV do portefólio ativo aumentou 8,5% para €331m, devido ao impacto das aquisições ocorridas no 1S23.



¹ A 30 de junho de 2023: participação de 26,07% através da Sonaecom e uma participação direta de 11,3%. Para mais informações consulte os resultados da NOS em www.nos.pt

Outros investimentos

Universo

Participação de 100%, consolidado como operação descontinuada²

O Universo continuou a apresentar um desempenho operacional resiliente, sustentado pela sua base de 1 milhão de clientes. No 1S23 a produção total aumentou 1% em termos homólogos, para €471m, e o volume de negócios total aumentou 28% face ao período homólogo, para €22m. O *stock* de crédito no final do 1S23 atingiu os €388m. O Universo continua empenhado no desenvolvimento da parceria com o Bankinter Consumer Finance para a criação de um novo *player* de referência de crédito ao consumo em Portugal.

Zeitreel

Participação de 100%, consolidada integralmente

Durante o 2T23, as marcas da Zeitreel foram particularmente afetadas pelos desafios ao consumo discricionário derivados da deterioração do rendimento disponível das famílias. No entanto, beneficiando do desempenho resiliente de todas as marcas, o volume de negócios da empresa foi de €171m no 1S23, ligeiramente abaixo do valor do ano passado. A margem EBITDA subjacente reduziu para 1,0% no 1S23, devido à atividade promocional e à pressão nos custos apesar de alguns ganhos de eficiência.

ISRG

Participação de 30%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial

Nos U6M 23 (nov-abr), o volume de negócios total atingiu €740m, +20% em termos homólogos, com um contributo positivo de todas as marcas. Os níveis de rentabilidade continuaram pressionados pelos custos operacionais mais elevados, com o EBITDA a reduzir para €43m nos U6M 23 (margem de 5,8%). Globalmente, a contribuição da ISRG para os resultados da Sonae atingiu €5m nos U6M 23 (face a €8,3m nos U6M 22).

Já em julho, o grupo JD Sports comunicou a sua intenção de adquirir a participação da Sonae na ISRG por €300m, que implica uma mais-valia estimada de €175m. A Sonae espera concluir esta transação antes do final de 2023.

² Na sequência do acordo de parceria 50/50 com o Bankinter Consumer Finance para a criação de um operador líder de crédito ao consumo em Portugal.

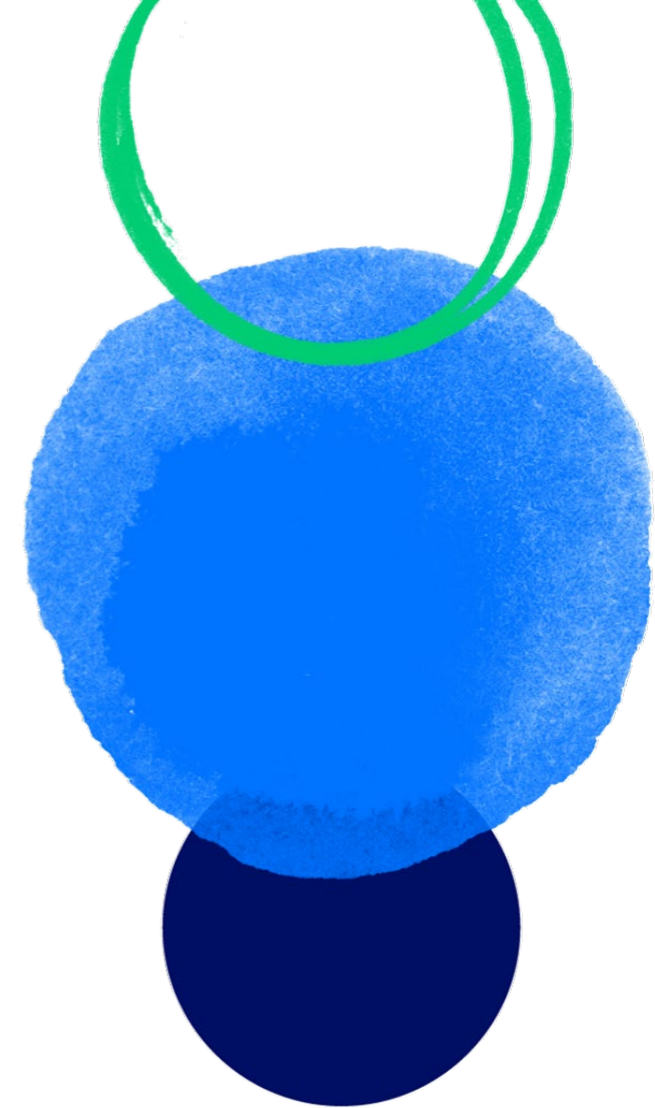
Informação corporativa

Os principais comunicados do 1S23 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

Eventos subsequentes

7 de julho: Sonae SGPS, SA informou sobre notificação recebida da JD Sports Fashion Plc relativamente a sua intenção sobre a opção de compra ou venda da ISRG.

20 de julho: Sonaecom, SGPS, SA informou sobre participação na NOS, SGPS, SA.



Demonstração de Resultados Consolidada

€m	2T22 R	2T23	var.	1S22 R	1S23	var.
Volume de negócios	1.762	1.958	11,1%	3.432	3.831	11,6%
EBITDA subjacente	140	163	16,3%	264	301	13,8%
<i>margem</i>	<i>8,0%</i>	<i>8,3%</i>	<i>0,4 p.p.</i>	<i>7,7%</i>	<i>7,9%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	18	27	50,7%	39	53	35,7%
Sierra	10	15	52,2%	19	26	32,2%
NOS	10	17	76,2%	19	29	56,3%
ISRG	2	0	-82,6%	8	5	-38,4%
Itens não recorrentes	14	-1	-	16	-4	-
EBITDA	172	189	10,0%	319	350	9,5%
<i>margem</i>	<i>9,8%</i>	<i>9,7%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,1%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>
D&A e Provisões e imparidades	-87	-102	-17,4%	-172	-196	-14,0%
EBIT	85	87	2,4%	148	154	4,3%
Resultado Financeiro Líq.	-21	-31	-47,2%	-43	-59	-37,3%
Impostos	-2	-5	-	0	-11	-
Resultado Direto	63	52	-17,3%	105	84	-20,1%
Resultado Indireto	30	5	-82,3%	39	6	-84,3%
Resultado líquido total	93	57	-38,4%	144	90	-37,6%
Interesses sem controlo	-17	-15	16,6%	-26	-21	19,4%
Res. líq. atribuível a acionistas	76	43	-43,5%	118	69	-41,6%

R - Reexpresso. Universo foi classificado como detido para venda e todos os períodos de 2022 foram reexpressos para o 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 descontinuidas.

Balanço Consolidado

€m	30.06.22	31.03.23	30.06.23
Propriedades de investimento	341	350	358
Ativos fixo líquido	2.155	2.190	2.208
Direitos de Uso de ativos	995	1.068	1.138
Investimentos financeiros	2.009	2.103	2.102
<i>Goodwill</i>	690	664	663
Fundo de Maneio	-833	-949	-939
Capital investido	5.357	5.427	5.530
Capital e interesses sem controlo	3.090	3.252	3.144
Dívida líquida	1.103	922	1.067
Dívida líquida financeira	1.129	990	1.136
Empréstimos a acionistas líquidos	-26	-68	-69
Passivo de locação	1.165	1.252	1.319
Fontes de financiamento	5.357	5.427	5.530

Nota: As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados trimestrais e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Glossário

Capex	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.	NAV do portefólio de investimento	Valor de mercado de cada um dos negócios – dívida líquida média – minoritários (valor contabilístico). 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 .
Capital investido líquido	Dívida líquida + capital próprio.	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).
Direitos de uso	Responsabilidades com locações no início do contrato ajustado pelos custos iniciais diretos, pagamentos de rendas avançadas e possíveis descontos.	Outros empréstimos	Inclui obrigações e derivados.
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos – caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.	Passivo de locação	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
Dívida líquida financeira	Dívida líquida excluindo suprimentos.	Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sierra.
Dívida líquida total	Dívida líquida + locações.	Rácio <i>cash on cash</i>	Valor de saída de um investimento a dividir pelo investimento inicial.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.	Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.	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.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.	Retorno total acionista	Resultado líquido da variação do preço das ações + dividendos recebidos, num dado período.
EoP	<i>End of Period</i> . final do período em análise.	RolC	Retorno do capital Investido.
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.		

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

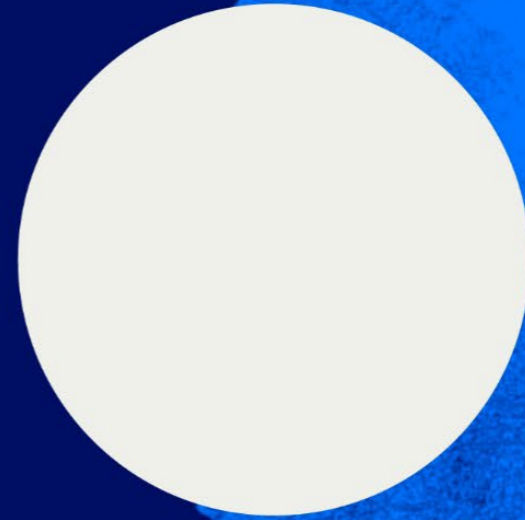
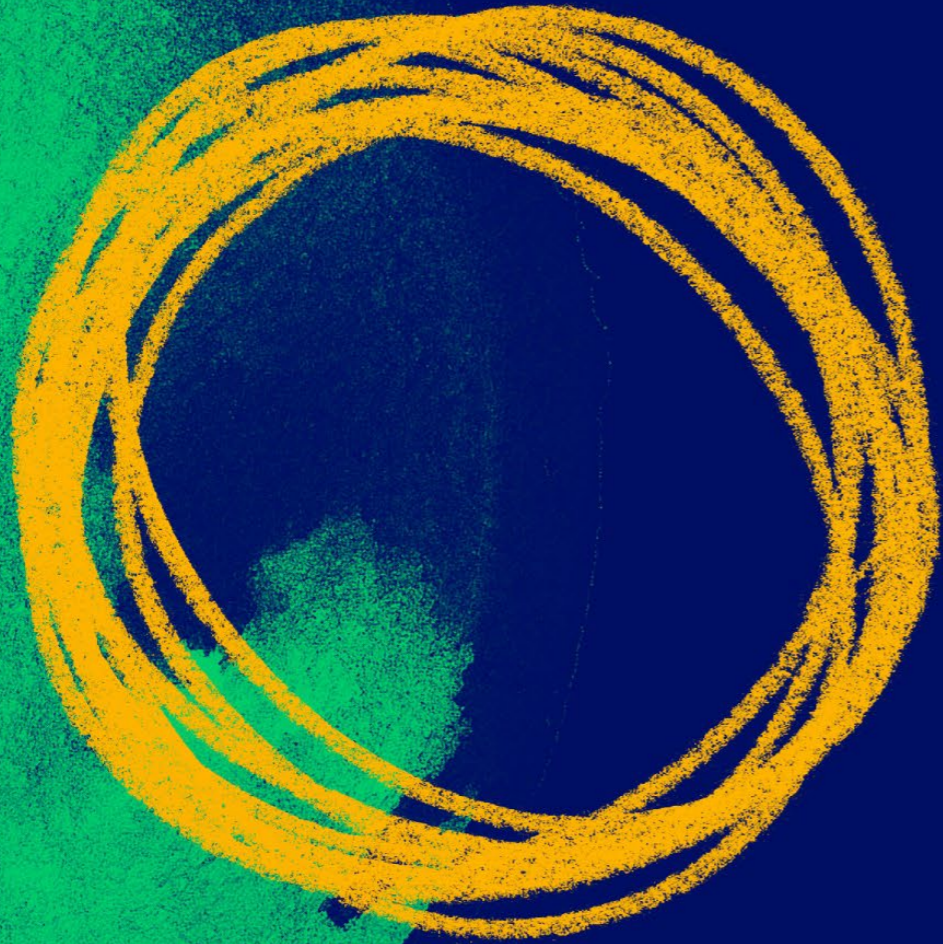
Ricardo Figueiredo da Rocha
Diretor de Relação com Investidores
rjfrocha@sonae.pt
+351 22 010 4794

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



Sondae
Shaping tomorrow, today