



# Sonae regista resultado líquido de 92 milhões de euros no terceiro trimestre

## 1. Principais destaques dos resultados do terceiro trimestre de 2022 (3T22)

- Crescimento sólido do volume de negócios, tendo o resultado líquido caído 4,2%, pressionado pela redução das margens operacionais num contexto de forte pressão na base de custos
- Ganhos sustentados de quota de mercado nos vários negócios do grupo, com os clientes a reconhecerem o esforço para combater a inflação e apoiar as famílias
- EBITDA subjacente atingiu 181M€, o que representa uma redução da margem de 64p.b. devido aos esforços para suportar os custos inflacionários e garantir a competitividade das ofertas, bem como aos elevados custos de energia
- Resultado líquido atribuível a acionistas diminuiu 4,2% no 3T22, para 92M€, devido à queda de 2,4pp da margem EBITDA para os 11%
- Investimento ascendeu a 579M€ nos últimos 12 meses, dos quais 253M€ em aquisições, com a Bright Pixel a realizar dois novos investimentos e a reforçar participação em tecnológicas no 3T22
- Vendas internacionais agregadas cresceram mais de 40% nos últimos 9 meses
- Apoio da Sonae à comunidade cresceu 51% e superou os 21,5M€ nos 9M22
- Compromisso com o planeta reforçado com a subscrição da “COP15 Business Statement”, que apela à proteção da biodiversidade

## 2. Mensagem de Cláudia Azevedo, CEO da Sonae

“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.”

### 3. Análise consolidada do 3T22

#### Valor líquido do portefólio ascende a 4 mil milhões de euros

O valor líquido do portefólio (NAV) situou-se em 4 mil milhões de euros no final de setembro de 2022, 3% acima do valor do final de junho, essencialmente devido à melhoria do desempenho operacional dos negócios e ao aumento do valor dos ativos da Sierra e da Bright Pixel.

A Sonae manteve a gestão ativa do seu portefólio. Durante o 3T22 a Bright Pixel concretizou dois novos investimentos, reforçou a participação em empresas do seu portefólio, e a concluiu a 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€, a qual terá impacto nos resultados do 4Q22.

#### Sonae cresce com ganhos de quota de mercado e reconhecimento do esforço para conter inflação

Num contexto macroeconómico desafiante, os negócios do Grupo conseguiram um crescimento operacional saudável. No 3T22, o volume de negócios consolidado superou os 2 mil milhões de euros, crescendo 15% em termos homólogos, sustentado pelos sólidos ganhos de quota de mercado dos negócios de retalho. Todos os negócios registaram um contributo positivo e reforçaram novamente as suas posições de liderança nos respetivos mercados, conduzindo a que, nos 9M22, o volume de negócios tenha aumentado 10,4% para 5,5 mil milhões.

A vertente internacional da Sonae continuou a ser reforçada também através do aumento das vendas internacionais agregadas, que cresceram mais de 40% nos últimos nove meses, com destaque para o contributo das insígnias de desporto da ISRG.

Relativamente ao desempenho operacional, o EBITDA subjacente aumentou 7,2% em termos homólogos no 3T22, para 181M€, atingindo 440M€ nos 9M22. Os elevados custos de energia e os preços na produção foram parcialmente suportados pelos negócios de forma a combater a inflação e apoiar as famílias, pressionando a estrutura de custos e conduzindo a uma redução das margens. Assim, a margem EBITDA

subjacente diminuiu 0,6pp no trimestre e 0,3pp no conjunto dos 9M22. Os negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial também continuaram a apresentar uma melhoria do desempenho operacional, o qual juntamente com algumas mais-valias registadas, conduziram a um EBITDA consolidado de 544M€ nos 9M22 (+3,4% vs 9M21), apesar da redução verificada no 3T22 de 5,4% para os 224M€.

O resultado líquido atribuível a acionistas situou-se em 92M€ no 3T22, uma redução de 4,2% face ao ano passado, devido aos esforços para suportar parte da inflação e para garantir a competitividade das ofertas, bem como à mais-valia da venda da Maxmat registada no ano passado. Em termos acumulados, o resultado líquido atribuível a acionistas atingiu 210M€ nos 9M22, beneficiando do desempenho positivo do portefólio, do comparável dos 9M21 afetado pela pandemia e do contributo para o Resultado Indireto da reavaliação dos ativos da Sierra e do portefólio da Bright Pixel.

### **Investimento atingiu 579M€ nos últimos 12 meses e estrutura de capitais mantém-se robusta**

Nos últimos 12 meses a Sonae investiu 579M€, com a aposta no crescimento orgânico dos negócios a justificar os 326M€ de capex operacional (mais 10,9%). Relativamente à atividade de gestão do portefólio, 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 das suas participações. Pese embora o elevado montante de investimento realizado, a dívida líquida do grupo situou-se em 1.022 milhões de euros e a estrutura de capitais do Grupo manteve-se sólida, com rácios de alavancagem e níveis de liquidez muito confortáveis (mais de 1 mil milhões de euros de liquidez disponível), 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.

### **Grupo reforça apoio à comunidade em mais 50% nos 9M22 e faz apelo à defesa da biodiversidade**

Num momento em que o rendimento disponível das famílias está sob pressão, a Sonae e os seus negócios reforçam o apoio às famílias e comunidades, seja proporcionando os melhores preços nas suas lojas, seja ajudando famílias carenciadas e instituições em todo o país. Este compromisso traduziu-se num aumento superior a 50% do apoio à comunidade nos 9M22, o qual superou os 21M€. Entre os apoios concedidos destaca-se a doação de bens alimentares e não alimentares, o suporte técnico e logístico e o apoio financeiro.

A Sonae continuou a reforçar a sua aposta estratégica nas pessoas, tendo integrado 74 estagiários no âmbito do Programa Contacto, o maior número de oportunidades abertas desde o início deste programa de recrutamento de jovens de elevado potencial. Adicionalmente, no último trimestre celebrou-se a abertura do Hub do Sonae Campus da Brave Generation Academy, academia que se dedica a um modelo de educação inovador, aberto a filhos de colaboradores e para toda a comunidade.

A nível da proteção do planeta, os últimos meses foram de implementação de múltiplas iniciativas ESG, bem como do esforço público em defesa da biodiversidade. Nesse sentido, a Sonae juntou-se a mais de 330 empresas de todo o mundo na “COP15 Business Statement”, num apelo aos governos para a necessidade de o setor empresarial avaliar e divulgar o seu desempenho sobre natureza até 2030 no sentido de travar e reverter a perda de biodiversidade.

## **4. Análise operacional e financeira por negócio**

### **MC apoia as famílias portuguesas no combate à inflação e ganha quota no 3T22**

Durante o 3T22 o ambiente macroeconómico desafiante, caracterizado por níveis de inflação e taxas de juro crescentes, continuou a afetar 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 em consequência do 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 de euros 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. O volume de negócios dos 9M22 atingiu 4,3 mil milhões de euros, um crescimento de 10,6% em termos homólogos (LfL de +8,6%), com a MC a reforçar a aposta na sua estratégia omnicanal e de reforço da sua posição de liderança em Portugal.

Em termos de desempenho operacional, a MC continua a enfrentar fortes pressões na sua estrutura de custos, dado os elevados custos recorde de energia juntamente com as medidas implementadas 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 3T21), conduzindo a um valor de 400M€ nos 9M22 (+4%, em termos homólogos) e uma margem de 9,3% (-59p.b. face as 9M21).

Relativamente ao investimento (capex), a MC investiu 61M€ no 3T22 (131M€ nos 9M22), apostando 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 mais 6 mil m<sup>2</sup> de área de venda.

### **Worten cresce 11% no 3T22 e reforça liderança em Portugal**

No retalho de eletrónica, a Worten registou um sólido desempenho devido ao sucesso da sua proposta de valor omnicanal, combinando soluções de elevada conveniência com um portefólio alargado de produtos e serviços. No 3T22, 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€, mais 3,1% em termos homólogos, com uma margem de 6,5%. Nos 9M22, o EBITDA subjacente ficou abaixo do valor do ano passado, sobretudo devido ao desempenho excecionalmente elevado no 1T21 devido ao período de confinamento obrigatório em Portugal.

Sierra regista valorização de 9% dos seus ativos, superando os mil milhões de euros

No 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 um crescimento de vendas de 25,2%, em termos homólogos, e de 11,9% face ao 3T19, de forma consistente nas diversas geografias dos seus ativos. Adicionalmente, as taxas de ocupação continuaram a aumentar, atingindo 97,5%, e as taxas de cobrança convergiram para níveis pré-pandemia. Estes valores 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€, mais 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% face ao final de 2021, ultrapassando os mil milhões euros.

### **Zeitreel cresce 8% no 3T22 com contributo positivo de todas as marcas**

No 3T22, o retalho de moda 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). O volume de negócios total da Zeitreel cresceu 8% em termos homólogos (LfL de +2,6%), para 102M€, com um contributo positivo de todas as operações de retalho, atingindo um crescimento sólido de 20% nos 9M22, para 276M€. 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, tendo atingido 14% do volume de negócios omnicanal nos 9M22.

Em termos de desempenho operacional, a Zeitreel 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 17,3M€ no final dos 9M22.

### **Universo regista mais de 1 milhão de clientes e aumenta produção em 16%**

Nos serviços financeiros, apesar do contexto macroeconómico, durante o 3T22 o Universo continuou a implementar a sua estratégia, com a atividade a registar novamente uma recuperação positiva face ao ano passado e a continuação da consolidação da carteira de crédito.

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, 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, dos quais 66% são 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 da carteira de crédito e de iniciativas de *cross-selling*.

### **Bright Pixel regista valorização e investe cerca de 20M€ no reforço do portefólio**

Durante o último trimestre, o negócio de *corporate venture* da Sonae 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 empresas detidas, 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. 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€).

O NAV ativo atingiu os 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.

### **NOS regista crescimento de 4,1% no 3T22 e reforça contributo para os resultados da Sonae**

Nas telecomunicações, no 3T22 o volume de negócios da NOS aumentou 4,1% em termos homólogos, para 381,5M€, +3,0% no segmento de telecomunicações e +22,8% no segmento de media e entretenimento, atingindo 1,1 mil milhões de euros 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€ em termos homólogos). Este desempenho operacional positivo e a mais-valia de 74,7M€ resultante na alienação de um conjunto adicional de torres à Cellnex, originaram que o resultado líquido no 3T22 atingisse 106M€. O capex total foi de 120M€ no 3T22, explicado pelo programa da NOS de implementação do 5G e pela expansão da rede de FttH (*Fiber to the Home*).

Assim, o contributo da NOS pelo método de equivalência patrimonial para os resultados da Sonae foi de 25M€ no trimestre (+14M€ face ao 3T21), atingindo 44M€ nos 9M22.

### ISRG cresce mais de 40% e reforça peso no online para 19%

No retalho de desporto, 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 setor. 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. As vendas totais atingiram 938M€ nos U9M 22, mais 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.

## 5. Indicadores financeiros

Demonstração de resultados consolidados						
Milhões de euros	9M21 R	9M22	Var	3T21 R	3T22	Var
<b>Volume de negócios</b>	<b>4.973</b>	<b>5.493</b>	<b>10,4%</b>	<b>1.778</b>	<b>2.045</b>	<b>15,0%</b>
<b>EBITDA subjacente</b>	<b>415</b>	<b>440</b>	<b>6,0%</b>	<b>169</b>	<b>181</b>	<b>7,2%</b>
Margem de EBITDA subjacente	8,3%	8,0%	-0,3pp	9,5%	8,9%	-0,6pp
Resultados método equivalência patrimonial (*)	59	83	39,7%	27	39	43,8%
Itens não recorrentes	52	21	-	41	5	-
<b>EBITDA</b>	<b>526</b>	<b>544</b>	<b>3,4%</b>	<b>237</b>	<b>224</b>	<b>-5,4%</b>
Margem EBITDA	10,6%	9,9%	-0,7pp	13,3%	11,0%	-2,4pp
<b>EBIT</b>	<b>261</b>	<b>278</b>	<b>6,7%</b>	<b>155</b>	<b>131</b>	<b>-15,3%</b>
Resultado financeiro líquido	-78	-66	-	-26	-23	-
Impostos	-13	-7	-	-14	-8	-
<b>Resultado direto</b>	<b>169</b>	<b>206</b>	<b>21,3%</b>	<b>115</b>	<b>101</b>	<b>-12,6%</b>
Resultado indireto	24	50	-	9	10	12,5%
<b>Resultado líquido total</b>	<b>193</b>	<b>255</b>	<b>31,9%</b>	<b>124</b>	<b>111</b>	<b>10,7%</b>
Interesses sem controlo	-35	-45	-	-28	-19	-
<b>Resultado líquido atribuível a acionistas</b>	<b>158</b>	<b>210</b>	<b>32,6%</b>	<b>96</b>	<b>92</b>	<b>-4,2%</b>

R – Reexpresso. Maxive na Bright Pixel foi classificada como detida para venda e todos os períodos de 2021 foram reexpressos para 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 descontinuidas.