Sonae

Comunicado

Maia, 28 de julho de 2022

Sonae aumenta volume de negócios em 8% para mais de 3,4 mil milhões de euros

1. Principais destaques dos resultados do primeiro semestre de 2022 (1S22)

- Valor líquido do portefólio ascendeu a 3,8 mil milhões de euros e ações valorizam 17% em 2022
- Volume de negócios consolidado cresceu 7,9% para 3,4 mil milhões de euros
- Clientes reconhecem esforço dos negócios da Sonae para estarem ao lado das famílias e combaterem impactos da inflação e da guerra na Ucrânia
- Rentabilidade melhora, com EBITDA subjacente a aumentar 5,2% para 259 milhões de euros (M€) e EBITDA total a crescer 10,6% para 319M€
- Dívida líquida diminuiu quase 400M€, reforçando a sólida estrutura de capitais
- Investimento ascendeu a 563M€ nos últimos 12 meses, dos quais 244M€ em aquisições
- Resultado líquido atribuível a acionistas aumentou 89% para 118M€, traduzindo o crescimento dos negócios, o sucesso na gestão do portefólio e o comparável do 1S21 que havia sido afetado pela pandemia
- Sonae reforçou participação na Sierra para 90% e criou valor com venda de posição na Maxive, entre outras
- Grupo criou mais de 1.400 postos de trabalho nos últimos 12 meses
- Apoio à comunidade cresceu 30% e superou os 13M€
- Subscrição de compromissos internacionais em prol do planeta e solução inovadora para pagamento antecipado a fornecedores com práticas sustentáveis

2. Mensagem de Cláudia Azevedo, CEO da Sonae

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

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

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

A Sonae existe para criar impacto positivo duradouro nos negócios, nas pessoas, nas comunidades e no planeta. Enquanto gestora de um portefólio diversificado de negócios nas áreas de retalho, serviços financeiros, tecnologia, investimentos, centros comerciais e telecomunicações, tira partido das suas competências e desafia-se a criar o futuro que todos queremos e precisamos. Criando hoje um amanhã melhor, para todos.
Saiba mais em www.sonae.pt

Para mais informações, contacte:
Diogo Simão
Diretor / BAN Corporate & Media Relations
M. +351 93 652 86 39 • E. ds@ban.pt

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

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

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

3. Análise consolidada

Valor líquido do portefólio atinge 3,8 mil milhões de euros e ações valorizam 17%

O valor líquido do portefólio (NAV) ascendeu a 3,8 mil M€ no final do 1S22, beneficiando do forte desempenho operacional do Grupo. O Retorno total acionista (TSR) atingiu 54% no final de junho de 2022 e a cotação das ações aumentou 17% face ao final de 2021, demonstrando a confiança dos acionistas nos ativos da Sonae e na capacidade de execução da sua estratégia.

Em termos de atividade de gestão de portefólio da Sonae, durante o 2º trimestre do ano (2T22), destaque para a Bright Pixel que chegou a acordo para duas vendas (Cellwize e Maxive, esta ainda não concluída) e dois novos investimentos. Considerando os últimos 12 meses, é importante referir a venda de 24,99% do capital da MC à CVC por 528M€, a aquisição de 95,4% da Gosh Food, empresa de produtos alimentares de origem vegetal de referência no Reino Unido, a venda pela MC da sua participação de 50% na Maxmat e o Universo a chegar a um acordo para a venda dos seus 50% na MDS por 100M€ (cuja conclusão está dependente das necessárias aprovações regulatórias).

Sonae acelera crescimento no 2º trimestre e regista aumento de vendas com melhoria da rentabilidade

O portefólio da Sonae acelerou o seu crescimento no 2T22 e atingiu resultados encorajadores. Em termos homólogos, no 2T22 o volume de negócios consolidado aumentou 10,7%, para 1,8 mil M€, sobretudo devido ao contributo positivo da MC, e o EBITDA subjacente consolidado aumentou 1,8%, para 139M€. Esta evolução positiva dos negócios consolidados integralmente, com a melhoria no desempenho dos negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial e as mais-valias da atividade de gestão de portefólio da Bright Pixel, conduziram a um Resultado Direto de 63M€ no 2T22, +13,6% em termos homólogos. O Resultado Indireto foi de 30M€ no 2T22, bem acima dos valores do ano passado, suportado pelos dividendos recebidos pela participação direta na NOS, pela valorização das propriedades de investimento na Sierra e pela reavaliação do portefólio da Bright Pixel. Globalmente, o Resultado Líquido (atribuível a acionistas) melhorou no 2T22 para 76M€.

Como resultado deste desempenho, no conjunto do 1S22 o volume de negócios cresceu 7,9% para 3,4 mil M€, com todas as empresas a registarem crescimento das vendas fruto das propostas de valor distintivas

reconhecidas pelos clientes e da recuperação das atividades mais afetadas pelo confinamento no 1S21. A rentabilidade operacional também evoluiu de forma positiva, com o EBITDA subjacente a aumentar 5,2% para 259M€ e o EBITDA a melhorar 10,6% para 319M€. Face ao crescimento dos negócios, ao sucesso na gestão do portefólio e ao comparável do 1S21 que havia sido afetado pela pandemia, o resultado líquido atribuível a acionistas aumentou 89% para 118M€ no 1S22.

Investimento atingiu 563M€ nos últimos 12 meses e dívida diminuiu quase 400M€

Nos últimos 12 meses a Sonae investiu 563M€, com o *capex* operacional decorrente do investimento no crescimento orgânico dos negócios a crescer 26,4% para 319M€. Relativamente à atividade de gestão do portefólio, a Sonae investiu 244M€, recebeu dividendos de 104M€ e encaixou 660M€ com a venda de ativos, sobretudo com a venda de 24,99% do capital da MC e com a venda da participação de 50% da MC na Maxmat. Durante o 1S22, a alteração no portefólio mais relevante foi a aquisição de 10% na Sierra por 83,5M€.

O Free Cash Flow (FCF) (antes de dividendos pagos) da Sonae, nos últimos 12 meses, atingiu 632M€, o qual permitiu uma redução de quase 400M€ da dívida líquida consolidada, para 1.103M€ no final do 1S22. Assim, a estrutura de capital do Grupo manteve-se robusta, com rácios de alavancagem e níveis de liquidez muito confortáveis, estando totalmente financiado até início de 2024. No final do 2T22, a Sonae detinha 1.020M€ de liquidez disponível (caixa e linhas de crédito disponíveis), mantendo um baixo custo de financiamento (menos de 1%) e um perfil de maturidade da dívida superior a 4 anos.

Grupo reforça compromisso com Pessoas e Planeta: criação de mais de 1.400 emprego, apoio à comunidade cresce 30% e subscrição de metas internacionais na defesa do planeta

A Sonae reforçou a sua aposta estratégica nas pessoas durante 2022, tendo nos últimos 12 meses criado mais de 1.400 empregos. Entre estes estão ucranianos que fugiram da guerra para Portugal e que beneficiaram da iniciativa "Sonae For Ukraine", que inclui uma plataforma bilingue de emprego com 785 inscritos. O projeto já soma mais de 900 horas de voluntariado pelos colaboradores das várias empresas do Grupo, em iniciativas como acolhimento de refugiados, apoio logístico ou ações de recrutamento presenciais por todo o país.

A preocupação com a comunidade levou também a Sonae a reforçar a ajuda a famílias carenciadas e instituições em todo o País, tendo o apoio à comunidade aumentado 30% e superado os 13M€ no 1S22. Entre os apoios concedidos destaca-se a doação de bens alimentares e não alimentares, o suporte técnico e logístico e o apoio financeiro.

A nível da proteção do planeta, nos primeiros seis meses do ano a Sonae anunciou que 60% dos seus financiamentos passaram a estar associados a objetivos ESG e que foi adotado um procedimento inovador na Ibéria para pagar antecipadamente a fornecedores com boas práticas de sustentabilidade. No 2T22, foi assumido o compromisso "Zero Deflorestação", para assegurar a conservação das florestas no decorrer das atividades e operações sob controlo direto das empresas Sonae e das suas cadeias de abastecimento. Mais recentemente, a Sonae subscreveu o Princípio dos Oceanos Sustentáveis do Pacto Global da ONU.

4. Análise operacional e financeira por negócio

MC continua a ganhar quota de mercado e cresce 7,6% para 2,7 mil M€

No retalho alimentar, o contexto de consumo cada vez mais desafiante, caracterizado por acelerados níveis de inflação e pelo enfraquecimento do poder de compra, fez com que as famílias realocassem os seus orçamentos. A MC respondeu rapidamente à evolução das necessidades do consumidor, dando prioridade a ofertas competitivas diferenciadas e reforçando as soluções de poupança, o que contribuiu para o seu desempenho sólido. Durante o 2T22, o volume de negócios total da MC cresceu 11,4% em termos homólogos, com um LfL de 9,8%, sustentado pelo desempenho positivo de todo o portefólio. Enquanto os formatos alimentares aceleraram neste trimestre, ultrapassando o crescimento do mercado, os formatos

não alimentares continuaram a recuperar das restrições implementadas durante a pandemia no período comparável (LfL de +19,1%). Este sólido desempenho, no 2T22, conduziu a um volume de negócios de 2,7 mil M€ no 1S22, um crescimento de 7,6% face ao período homólogo (LfL de +6%), refletindo os elevados níveis de reconhecimento dos consumidores. O canal online manteve o seu peso no volume de negócios total, mas com níveis de vendas mais de 2x acima dos níveis pré-pandemia.

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

A MC continua a investir na expansão, modernização e remodelação do seu parque de lojas, bem como no desenvolvimento da sua capacidade digital e logística, tendo registado um investimento de 44M€ no 2T22.

Worten acelera 5,9% no 2T22 e atinge vendas de 521M€ no semestre

No retalho de eletrónica, a Worten registou fortes resultados no 2T22, tendo recuperado totalmente de um 1T desafiante devido a um comparável difícil no 1T21, em que se registou uma procura extraordinária de produtos informáticos durante o período de confinamento e um abrandamento das vendas de produtos de aquecimento em resultado de um inverno menos rigoroso. O 2T22 foi marcado por uma recuperação do mercado num contexto de inflação generalizada.

No 2T22, o volume de negócios da Worten cresceu 5,9%, em termos homólogos, para 261M€ (LfL de +4,2%), com um contributo positivo de ambas as geografias. Este desempenho positivo conduziu a um crescimento do volume de negócios no 1S22 de 0,6%, face ao 1S21, para 521M€.

O canal online continua a ser uma importante avenida de crescimento, representando atualmente 15,6% do volume de negócios total, significativamente acima dos níveis pré-pandemia (5% no 1S19).

O aumento das vendas no 2T22 e a melhoria da margem operacional, devido a um mix de vendas mais favorável e orientado para os serviços, não compensaram totalmente o aumento dos custos operacionais, nomeadamente custos com pessoal (resultado das restrições no horário de funcionamento das lojas em 2021), maiores custos de energia e combustíveis e o investimento contínuo da empresa na sua transformação digital e no desenvolvimento do seu modelo de negócio. Assim, o EBITDA subjacente no 2T22 situou-se em 12M€ (margem de 4,7%) e em 26M€ no 1S22 (margem de 4,9%), ficando abaixo do nível de rentabilidade elevado registado no 1S21, mas acima dos níveis de períodos anteriores comparáveis.

Sierra apresenta lucro de 28M€ e valoriza ativos em 5,7% para 978M€

No setor imobiliário, no 2T22 a Sierra teve um desempenho positivo no portefólio de centros comerciais, no negócio de serviços e na execução das suas avenidas de crescimento. As vendas dos lojistas na Europa superaram os níveis de 2019 por 8,3%, em todos os países. A área de serviços da Sierra apresentou um crescimento homólogo das receitas de 22,7% e a execução do seu plano de projetos de desenvolvimento e da sua estratégia de gestão de investimentos evoluíram também favoravelmente.

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

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

O NAV da Sierra, de acordo com a metodologia INREV, registou um aumento de 5,7% no final de junho face ao final de 2021, sobretudo devido ao Resultado Líquido positivo no período e ao impacto favorável das variações cambiais, ascendendo a 978M€.

Zeitreel cresce 28,1% e melhora rentabilidade

No 2T22, o negócio de moda continuou a ser afetado por um contexto desafiante, com o conflito na Ucrânia a impactar a confiança dos consumidores e a evolução da inflação a pressionar os níveis de rendimento disponível dos consumidores. No entanto, a Zeitreel tem vindo a mostrar a sua resiliência, através de um portefólio diversificado de marcas e canais, com o volume de negócios a recuperar para os níveis pré-pandemia. No 2T22, o volume de negócios atingiu os 78M€, +4,3% em termos homólogos (LfL de +6,2%) e, no 1S22, o volume de negócios situou-se em 174M€, +28,1% face ao período homólogo e um LfL de +32,8%, ambos em linha com os valores de 2019. As vendas online atingiram 8,9% do volume de negócios total no 1S22, mantendo-se acima dos níveis pré-pandemia, alavancado numa estratégia omnicanal.

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

Universo ultrapassa 1 milhão de clientes e aumenta produção em 17%

Nos serviços financeiros, a atividade do Universo no 2T22 continuou a apresentar uma evolução positiva, com a consolidação da carteira de crédito e a transição do modelo de negócio anterior. Apesar do impacto do contexto macroeconómico, o volume de produção do Universo continuou a registar uma clara recuperação face ao ano passado, com contributo positivo de todos os segmentos de negócio. No 2T22, o volume de produção aumentou 13% em termos homólogos, conduzindo a um volume de produção total de 528M€ no 1S22, +17% em termos homólogos.

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

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

Bright Pixel regista valorização do portefólio, realiza novos investimentos e cristaliza valor

No 2T22, a Bright Pixel continuou a sua atividade de gestão de portefólio, nomeadamente através de vendas e de investimentos em novas empresas e no reforço da participação em algumas das empresas do seu portefólio. Em termos de saídas, a Bright Pixel chegou a acordo para a venda, em conjunto com os restantes acionistas minoritários, do capital social e direitos de voto da Maxive, a holding que agrega a S21sec e a Excellium, à Thales Europe, com uma mais-valia estimada de 63M€, estando a conclusão do negócio dependente das necessárias aprovações regulatórias. Para além disto, a empresa vendeu a sua participação minoritária na Cellwize, a qual estava no seu portefólio desde 2019, à Qualcomm Technologies, com encaixe total de 22,5M€ e uma mais-valia estimada de 13,8M€.

No que diz respeito à expansão do seu portefólio, a Bright Pixel concluiu 2 novos investimentos no total de 12,8M€, nos segmentos de tecnologia de retalho e infraestruturas digitais, e reforçou a participação em algumas das empresas do seu portefólio, nomeadamente na Sales Layer e na Portainer.io em rondas de financiamento de US$25M e US$6,2M, respetivamente.

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

NOS regista crescimento de 9,4% e reforça contributo para os resultados da Sonae

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

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

ISRG cresce mais de 71% e reforça peso no online

No retalho de desporto, a ISRG continuou a melhorar o seu desempenho operacional com as vendas a ultrapassarem os níveis pré-pandemia, tanto em termos orgânicos como nos negócios adquiridos recentemente. O desempenho positivo do volume de negócios é efetivamente encorajador, tendo em conta o contexto macroeconómico e o ambiente comercial deste setor ainda marcado por diversas disrupções na cadeia de abastecimento. Nos U3M 22 (fevereiro-abril), as vendas totais aumentaram 80% em termos homólogos, para 255M€, devido à recuperação de todas as insígnias relativamente às restrições da pandemia em Espanha e ao confinamento em Portugal no ano passado. As vendas totais registaram um crescimento de dois dígitos nos U6M 22, de mais de 71% em termos homólogos, para 621M€. O contributo do canal online continuou a aumentar, representando já 20,2% do volume de negócios nos U6M 22, sobretudo devido à aquisição da Deporvillage em 2021.

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

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

5. Indicadores financeiros

Demonstração de resultados consolidados Milhões de euros	1S21 R	1S22	Var	1T21 R	1T22	Var
Volume de negócios	**3.195**	**3.447**	**7,9%**	**1.600**	**1.771**	**10,7%**
EBITDA subjacente	**246**	**259**	**5,2%**	**136**	**139**	**1,8%**
Margem de EBITDA subjacente	7,7%	7,5%	-0,2pp	8,5%	7,8%	-0,7pp
Resultados método equivalência patrimonial (*)	33	44	36,2%	17	20	15,2%
Itens não recorrentes	10	16	-	10	13	-
EBITDA	**289**	**319**	**10,6%**	**164**	**172**	**5,2%**
Margem EBITDA	9,0%	9,3%	0,2pp	10,2%	9,7%	-0,5pp
EBIT	**105**	**147**	**39,1%**	**82**	**85**	**4,0%**
Resultado financeiro líquido	-52	-43	-	-25	-21	-
Impostos	1	2	-	-1	-1	-
Resultado direto	**54**	**105**	**92,9%**	**55**	**63**	**13,6%**
Resultado indireto	15	39	-	10	30	-
Resultado líquido total	**69**	**144**	**-**	**66**	**93**	**41,4%**
Interesses sem controlo	-7	-26	-	-4	-18	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	**62**	**118**	**89,1%**	**62**	**76**	**22,5%**

R – Reexpresso. Maxive na Bright Pixel foi classificada como detida para venda e todos os períodos 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 descontinuadas.