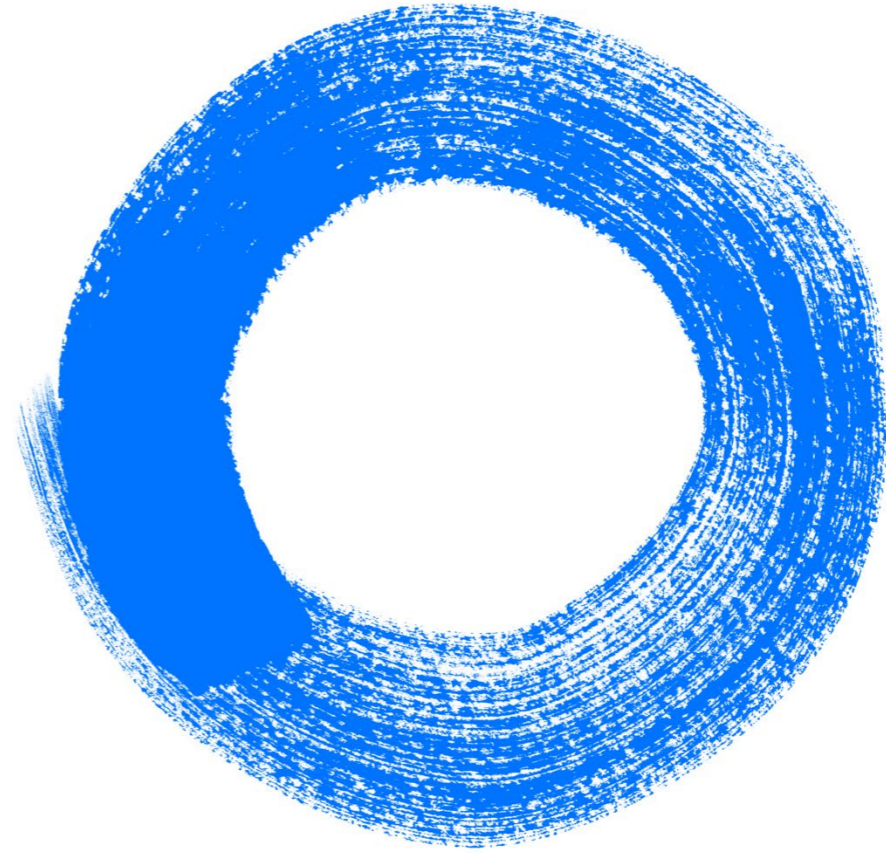
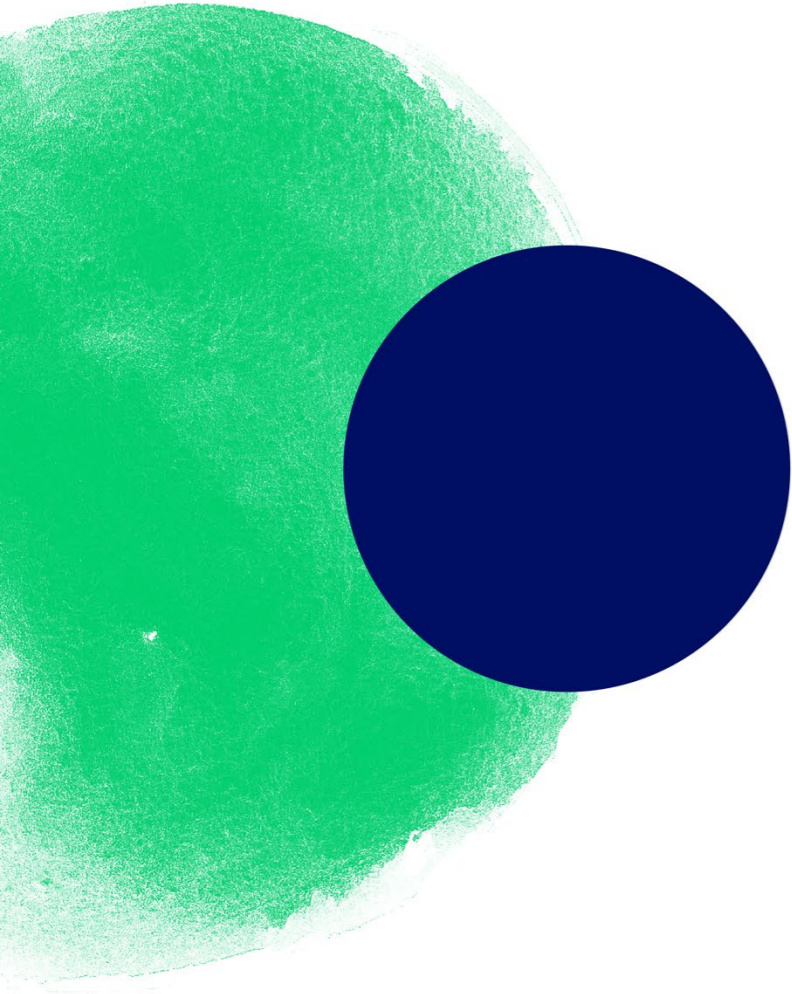


Reporte de Resultados 1T23

Sonda

Sonda



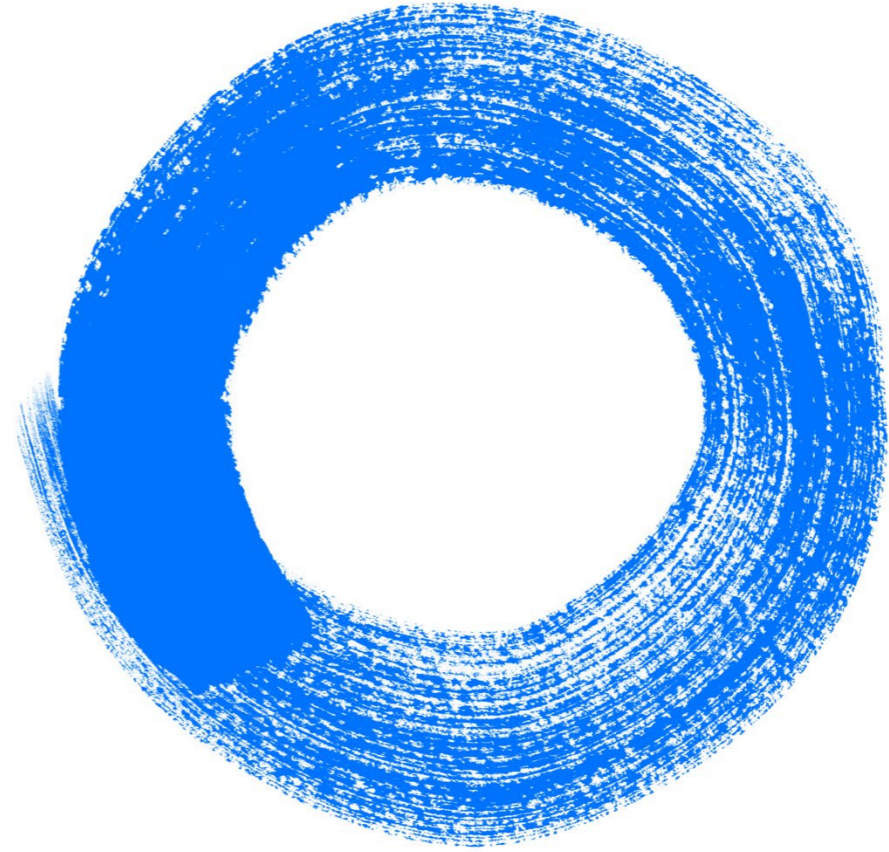
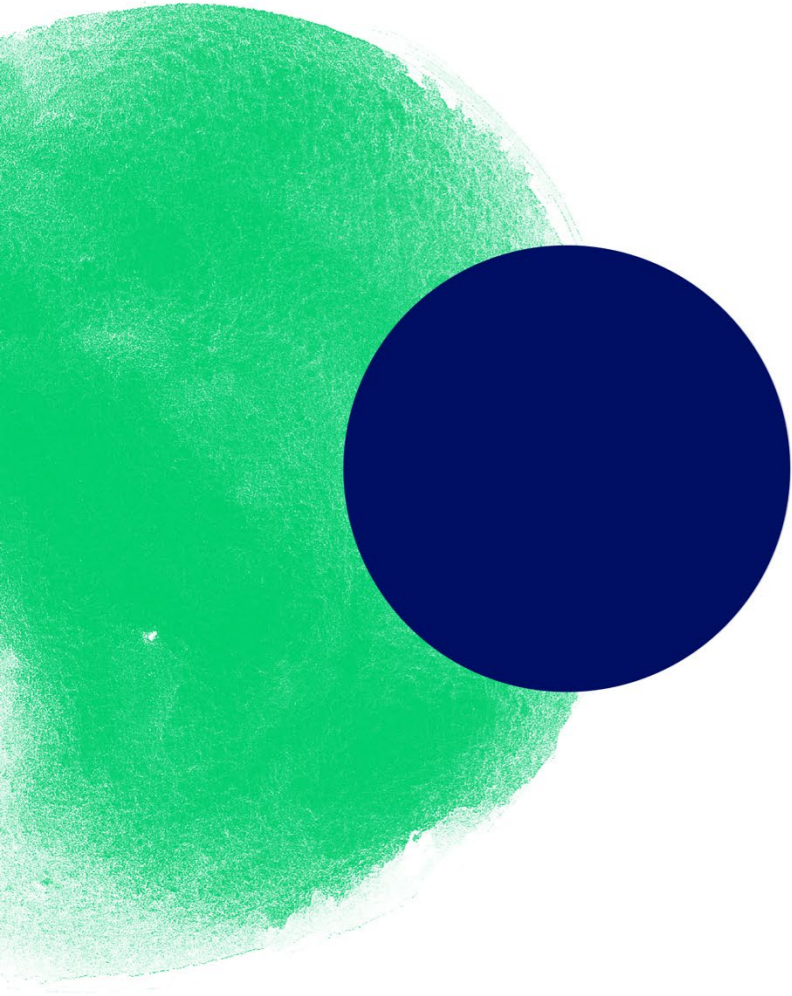
Destques 1T23

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios** consolidado atingiu €1,9 mil milhões no 1T23, +12% em termos homólogos, impactado principalmente pelo forte desempenho da MC e da Worten.
- O **EBITDA subjacente** seguiu a mesma tendência das vendas e registou uma melhoria para €137m, com uma margem ligeiramente inferior à do ano passado, sustentada pelos esforços contínuos para absorver a pressão inflacionista nos nossos negócios, sobretudo nos formatos de retalho alimentar.
- O **Resultado Líquido** (atribuível a acionistas) atingiu os €26m, diminuindo significativamente face ao mesmo período do ano passado, dado que a redução relevante dos custos de energia foi mais do que compensada pelo aumento dos custos de financiamento e fiscais, imparidades de ativos, e por depreciações mais elevadas na sequência do investimento na expansão e digitalização dos nossos negócios.
- O **free cash flow** (antes de dividendos pagos) foi de €181m (U12M) e a dívida líquida reduziu ligeiramente, em termos homólogos, para €922m. A nossa posição financeira continuou sólida, com uma alavancagem baixa, níveis significativos 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 €4,1 mil milhões, 2,6% acima do valor do final de 2022, sobretudo devido ao sólido desempenho dos nossos negócios e a alguns movimentos de portefólio. Ao nível da *holding*, o LTV foi de 7,4%, 1,2p.p. abaixo do valor do ano passado.

Atividade de gestão do portefólio

- A Sonae adquiriu a restante participação de 10% na Sierra, por €89m, um desconto de cerca de 10% sobre o valor líquido dos ativos da empresa, na sequência do exercício pela Grosvenor de uma opção de venda. A Sonae detém atualmente 100% da Sierra.
- A Sonae chegou a um acordo com o Bankinter Consumer Finance para uma parceria 50/50 para a criação de um operador líder em crédito ao consumo em Portugal.
- A Bright Pixel manteve a sua atividade de gestão de portefólio, tendo realizado três novos investimentos.
- A oferta pública geral e voluntária de aquisição de ações da Sonaecom SGPS, S.A. decorreu entre 15 de março e 14 de abril de 2023 e os resultados foram divulgados a 17 de abril. A Sonae detém atualmente 88,837% do capital social e 90,456% dos direitos de voto da Sonaecom.
- Já no 2T23, a Sonae - em conjunto com a Balaiko Firaja Invest S.L. - notificou a JD Sports Fashion Plc (“Grupo JD”) da sua decisão de exercerem a Opção de Compra ou Venda prevista no acordo parassocial de acionistas da Iberian Sports Retail Group, SL.



Mensagem da Presidente da Comissão Executiva

O contexto macroeconómico e geopolítico mantém-se complexo e volátil em 2023. As tendências inflacionistas persistentes e as taxas de juro crescentes continuaram a pressionar o rendimento disponível das famílias, forçando os consumidores a adaptar os seus hábitos de consumo. Em Portugal, a inflação alimentar atingiu o nível extraordinário de 20,5% no 1T23, tendo sido uma preocupação constante das nossas equipas. Continuámos a trabalhar arduamente para mitigar os impactos desta situação nas nossas comunidades, absorvendo uma parte significativa da inflação nos preços que oferecemos aos nossos clientes.

Neste contexto desafiante, os nossos negócios de retalho mantiveram-se focados em garantir uma oferta de qualidade aos preços mais baixos, com um foco redobrado na sua eficiência operacional. No nosso negócio do setor imobiliário, a Sierra, as vendas dos lojistas dos centros comerciais ultrapassaram os níveis pré-pandemia, demonstrando a resiliência e elevada qualidade dos seus ativos, sendo que a empresa continuou a expandir a sua atividade de serviços. A NOS também cresceu, beneficiando do desempenho nos negócios de telecomunicações e dos cinemas, contribuindo positivamente para os resultados da Sonae.

Assim, no 1T23, o volume de negócios consolidado aumentou 12% em termos homólogos, para €1,9 mil milhões, e o EBITDA cresceu 9% face ao período homólogo para €161m, apesar da margem ter sido impactada (-0,3p.p.), com a redução dos custos de energia a não ser suficiente para compensar os investimentos de preço nas nossas operações de retalho.

Relativamente à nossa atividade de gestão de portefólio, durante o 1T23 a Sonae chegou a acordo com o Bankinter Consumer Finance para a criação de um operador líder em crédito ao consumo em Portugal e adquiriu a participação remanescente de 10% na Sierra, passando a deter 100% do capital da empresa. A Bright Pixel, o nosso negócio de investimento em empresas de base tecnológica, executou três novos investimentos em participações minoritárias.

Globalmente, o desempenho operacional do Grupo, juntamente com a atividade de gestão de portefólio, conduziu a um *free cash flow* de €181m nos últimos 12 meses, implicando uma redução da dívida líquida em termos homólogos. Já em abril, os nossos acionistas aprovaram o pagamento de um dividendo de 0,0537 euros por ação, o que representa um aumento de 5% em termos homólogos, em linha com a nossa política de dividendos.

Olhando para o futuro, sei que as nossas pessoas se vão manter comprometidas com o nosso propósito, adaptando-se rapidamente para dar resposta aos riscos e oportunidades que irão surgir. A Sonae continuará a apoiar os seus negócios, preparando o seu portefólio para o futuro e procurando novas avenidas de crescimento para assegurar a criação de valor no longo prazo.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)

Sumário

Dados-chave

€m	31.03.22	30.06.22	30.09.22	31.12.22	31.03.23
Valor líquido do portefólio (NAV) ¹	4.080	3.848	3.966	3.974	4.079
Capitalização bolsista	2.084	2.342	1.649	1.870	2.010
Dívida Líquida	931	1.103	1.022	540	922

€m	1T22 R	1T23	var.	U12M 22 R	U12M 23	var.
Volume de negócios	1.669	1.873	12,2%	7.039	7.897	12,2%
EBITDA subjacente	124	137	10,9%	615	657	6,9%
Margem EBITDA subjacente	7,4%	7,3%	-0,1 p.p.	8,7%	8,3%	-0,4 p.p.
EBITDA	147	161	9,0%	754	940	24,6%
Resultado Direto	42	32	-24,2%	300	439	46,3%
Resultado líquido atribuível a acionistas	42	26	-38,3%	309	325	5,3%
Venda de ativos	35	0	-	693	266	-61,6%
Investimentos em M&A	-110	-114	-4,4%	-220	-282	-28,3%
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	-378	-384	-1,4%	627	181	-71,0%
Dividendos pagos	-	-	-	-96	-169	-76,4%

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ²	2%	27%	4%	8%

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 €4,1 mil milhões no final do 1T23, 2,6% acima do valor do final de 2022, sobretudo devido ao aumento da participação na Sierra (+10%), com um desconto sobre o NAV do final de 2022, e ao desempenho da cotação da ação da NOS, que mais do que compensaram o aumento da dívida líquida média, no período.

Em termos de desempenho operacional, durante o 1T23, os negócios da Sonae continuaram a enfrentar um contexto macroeconómico desafiante, com um aumento acentuado da inflação e uma pressão ao nível dos custos, em especial dos salários. No entanto, o portefólio da Sonae demonstrou novamente uma forte resiliência que se refletiu na melhoria do desempenho, com um volume de negócios consolidado de €1,9 mil milhões, +12% em termos homólogos, e um EBITDA subjacente de €137m (+11% face ao 1T22), com uma margem de 7,3%, apenas -9p.b., em termos homólogos.

Os negócios consolidados pelo método de equivalência patrimonial registaram uma melhoria do contributo em termos homólogos, sobretudo devido ao desempenho da NOS, e o EBITDA consolidado atingiu €161m no final do 1T23 (+9% face ao 1T22). Apesar da melhoria do desempenho operacional do nosso portefólio, o aumento dos custos financeiros, juntamente com um nível mais elevado de D&As devido à expansão da rede de lojas dos nossos negócios, conduziram a uma redução, no 1T23, do Resultado Direto para €32m e do Resultado Líquido (atribuível a acionistas) para €26m.

Relativamente ao *cash flow* operacional, o nosso portefólio gerou €133m nos últimos 12 meses, o que representa um aumento quando comparado com o ano passado, sobretudo devido à variação do fundo de maneo na MC, com a antecipação de pagamentos aos fornecedores em 2021, apesar dos níveis mais elevados de investimento, que estão a retomar os níveis pré-pandemia, essencialmente na MC, Sierra e Worten. Os investimentos em M&A foram superiores aos encaixes das vendas de ativos e o *Free Cash Flow* (FCF) antes de dividendos pagos atingiu €181m nos últimos 12 meses. Assim, mesmo após o pagamento de dividendos, a dívida líquida consolidada reduziu ligeiramente em termos homólogos, para €922m.

NAV (€m)	Dez22	1T23	Var. %
Retail	2.249	2.242	-0,3%
Imobiliário	875	991	13,3%
Telecomunicações e tecnologia	962	1.041	8,2%
Outros negócios	121	121	0,0%
 Holding	-232	-315	-35,8%
Dívida líquida	-248	-325	-30,9%
NAV	3.974	4.079	2,6%

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

€m	U12M Março 22	U12M Março 23
EBITDA (inc. rendas e impostos)	411	421
Fundo de maneo e outros	-27	89
Capex operacional	-296	-377
Chash flow operacional	88	133
Atividade financeira líq.	-27	-26
Investimentos em M&A	-220	-282
Venda de ativos	693	266
Dividendos recebidos	91	90
FCF antes de div. pagos	627	181

Portefólio

Retalho

MC – retalho alimentar

Participação de 75%, consolidada integralmente

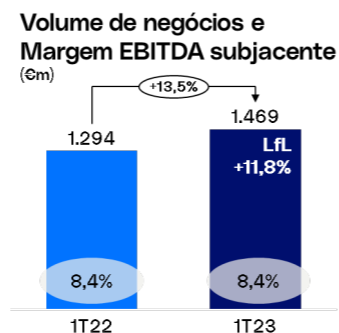
Durante o 1T23, o mercado português de retalho alimentar manteve-se desafiante com a procura dos consumidores muito pressionada pela inflação alimentar (20,5%) que continuou a afetar o poder de compra das famílias. A MC adaptou a sua oferta para responder à evolução do contexto de consumo, procurando entregar o melhor valor aos menores preços, através do reforço da variedade, novas oportunidades de poupança e promoções do cartão de fidelização.

O volume de negócios da MC cresceu 13,5% em termos homólogos, para €1,5 mil milhões, com um LfL de +11,8%, devido às vendas dos hipermercados e supermercados que aumentaram 8,9% e 17,4% em termos homólogos, respetivamente. As vendas *online* cresceram igualmente no trimestre, com o Continente Online a manter a sua forte posição de liderança no mercado português.

Em termos de rentabilidade, a margem foi novamente impactada (i) pela absorção parcial pela MC da pressão inflacionista, (ii) pelo efeito de *mix* e agravamento dos movimentos de *trading down*, e (iii) por aumentos de custos operacionais essencialmente devido à inflação. No entanto, o desempenho do volume de negócios, o resultado das suas ações de melhoria de eficiência e a redução, em termos homólogos, dos custos de energia (devido a menores preços e aumentos de eficiência), permitiram que a MC atingisse uma margem estável de 8,4%, com o EBITDA subjacente a aumentar 14% em termos homólogos, para €124m no 1T23.

O investimento (*capex*) no período atingiu €49m, sobretudo devido à expansão e remodelação da rede de lojas e à otimização das infraestruturas tecnológicas e logísticas. O FCF foi de -€86m, em linha com o valor do 1T22, devido ao habitual efeito sazonal deste trimestre.

No final do 1T23, a estrutura de capitais da MC manteve-se sólida, com uma dívida líquida financeira de €494m, um rácio dívida líquida total/EBITDA subjacente de 2,8x (face a 2,9x no 1T22) e um perfil de maturidade média de mais de 4 anos.



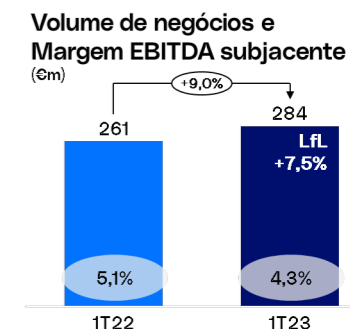
Worten – retalho de eletrónica

Participação de 100%, consolidada integralmente

No 1T23, o volume de negócios da Worten atingiu €284m, aumentando 9,0% em termos homólogos, com um LfL de +7,5%, num contexto de acentuada pressão no poder de compra das famílias. Este sólido desempenho das vendas resultou quer de ganhos de quota de mercado nas categorias *core*, quer do crescimento contínuo de novas categorias de produto, incluindo no *marketplace* e nos serviços da Worten.

Todos os canais registaram um desempenho positivo no trimestre, com o canal *online* a atingir, novamente, um crescimento notável quando comparado com os níveis pré-pandemia, representando mais de 15% das vendas totais, e assegurando a liderança da Worten no mercado, quer *offline* quer *online*.

A rentabilidade manteve-se praticamente em linha com o ano passado, apesar da maior pressão nos custos operacionais devido à inflação e à transformação digital em curso, que mais do que mitigaram os ganhos de eficiência energética no período. No 1T23, a margem EBITDA subjacente foi de 4,3%.



ISRG – retalho de desporto

Participação de 30%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial

Na ISRG, os U3M 22 (nov-jan) foram caracterizados por uma redução nos constrangimentos na cadeia de abastecimento e uma maior atividade promocional. A empresa registou um forte desempenho das vendas de +24% em termos homólogos, para €449m, beneficiando tanto do canal *offline* como do *online*, com este último a representar cerca de 18% do volume de negócios total no período.

Apesar desta evolução notável das vendas, o EBITDA reduziu €3,5m no trimestre para €30m, com uma margem de 6,8%, sobretudo devido ao aumento dos custos operacionais e a uma maior época de saldos. A contribuição da ISRG para os resultados da Sonae foi de €4,8m no trimestre (face a €6,6m no 1T22).

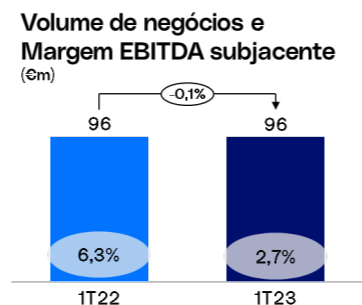
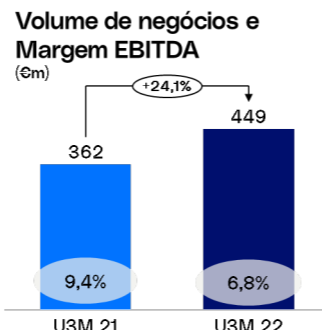
Globalmente, durante o ano fiscal da ISRG, o volume de negócios ultrapassou €1,3 mil milhões e o EBITDA atingiu €124m.

Zeitreel – retalho de moda

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Zeitreel apresentou um desempenho resiliente do seu volume de negócios, o qual atingiu €96m, ficando em linha com o 1T22, apesar dos contínuos desafios ao consumo discricionário, já que o rendimento disponível das famílias continuou a ser impactado negativamente pela inflação e taxas de juros elevadas. Este desempenho foi impulsionado principalmente pelo período de saldos positivo, durante o qual todas as marcas da Zeitreel foram capazes de apresentar crescimentos do volume de negócios.

Relativamente à rentabilidade, o alargamento do período de saldos, aliado a uma maior pressão sobre a base de custos, traduziu-se numa margem de EBITDA subjacente inferior (cerca de 2,7%).



Imobiliário

Sierra

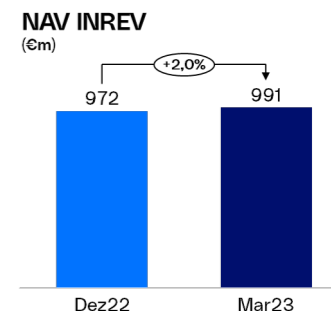
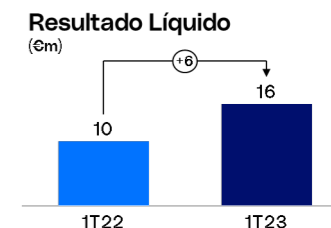
Participação de 100%, consolidada integralmente

A Sierra continuou a prosseguir na execução da sua estratégia, com uma dinâmica operacional positiva nos centros comerciais e nos serviços.

Relativamente ao portefólio de centros comerciais, as vendas LfL dos lojistas no portefólio europeu aumentaram 21% em termos homólogos, refletindo a forte resiliência e dinâmica deste portefólio. As taxas de ocupação na Europa melhoraram 0,9p.p. em termos homólogos, para 97,8%, com um valor de 99% em Portugal (+0,3p.p. face ao período homólogo).

A Sierra continuou a apresentar uma dinâmica positiva em todas as outras áreas de negócio, especialmente, (i) na Gestão de Investimentos, que concluiu a aquisição de 7 supermercados pelo fundo Alemão de investimento em ativos de retalho alimentar (totalizando agora 12), e que continua a apostar em desenvolver um forte conjunto de futuros veículos de investimento; e (ii) na Promoção Imobiliária, que continua a avançar na construção de um edifício *prime* de uso misto e a terceira torre de escritórios no Colombo, mas também a atingir outros marcos de desenvolvimento nos restantes projetos. Já no 2T, a Sierra anunciou a conclusão de uma nova e inovadora parceria com os CTT para o seu portefólio de ativos, a qual inclui cerca de 400 imóveis logísticos, de retalho e de uso misto localizados em Portugal.

Globalmente, considerando o desempenho operacional positivo da empresa e o facto da Sierra não avaliar os seus ativos no 1T, o Resultado Líquido total aumentou 58% em termos homólogos (+€6m), para €16m no final do 1T23. Este desempenho do Resultado Líquido impactou positivamente o NAV da Sierra, que aumentou 2%, para €991m no final do 1T23.



Telecomunicações e tecnologia

NOS

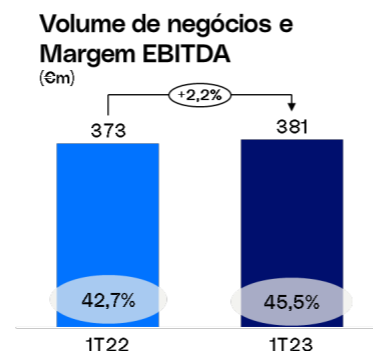
Participação de 37%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial¹

A NOS publicou os seus resultados ao mercado no dia 26 de abril, demonstrando um bom início de ano com um crescimento acelerado e uma dinâmica muito positiva no seu principal negócio de telecomunicações.

As vendas consolidadas da empresa cresceram 2,2% em termos homólogos, para €381m, e o EBITDA atingiu €174m, +8,8% face ao 1T22. Relativamente aos resultados financeiros, a empresa registou uma redução face ao ano passado, na sequência de maiores D&As devido a fortes níveis de investimento (*capex*) em 2021 e 2022, juntamente com custos financeiros mais elevados, o que conduziu a um Resultado líquido atribuível aos seus acionistas de €35m no 1T23.

O aumento da participação da Sonae na NOS ao longo dos últimos 12 meses, mais do que compensou a redução do resultado líquido da empresa, conduzindo a um maior contributo da NOS para as contas da Sonae através do método de equivalência patrimonial de +€3,1m (de €8,9m no 1T22 para €11,9m no 1T23).

Já em abril, realizou-se a Assembleia Geral Anual da NOS e os seus acionistas aprovaram o pagamento de um dividendo ordinário de €0,278 por ação, em linha com o ano passado, mais um dividendo extraordinário de €0,152 por ação, relacionado com a mais-valia e FCF gerado com a venda das torres concluída em 2022. O pagamento do dividendo total ocorreu a 21 de abril e para a Sonae conduziu a um encaixe líquido de €62m.



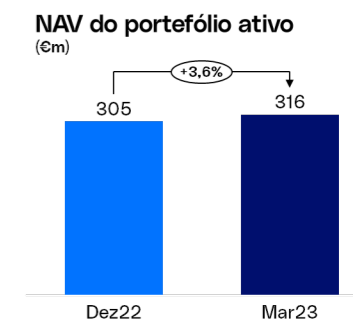
Bright Pixel

Participação de 90%, consolidada integralmente

No início de 2023, a nossa área de investimento tecnológico continuou a expandir o seu portefólio a bom ritmo, tendo investido nos segmentos de infraestruturas digitais e cibersegurança.

Durante o 1T23, a Bright Pixel investiu €14m em 3 participações minoritárias, entre as quais Seldon - uma plataforma de operações de *machine learning* baseada em dados para desenvolvimento, gestão, monitorização e explicabilidade de modelos de *machine learning*, através de uma ronda de financiamento de série B de \$20m - e na Picnic - a primeira plataforma automatizada para prevenção de ciberataques de engenharia social, através de uma ronda de financiamento série A de \$20m.

Estes investimentos no 1T23 conduziram a um aumento do NAV e do Capital Investido no portefólio ativo para €316m e €148m, respetivamente.



Outros negócios

Universo

Participação de 100%, consolidado como operação descontinuada²

O Universo manteve a sua base de clientes alinhada com o final de 2022, com a produção a aumentar 6,2% em termos homólogos, atingindo €239m no 1T23. Assim, o volume de negócios cresceu 45% em termos homólogos e a rentabilidade melhorou conforme esperado. O *stock* de crédito no final de 1T23 atingiu €386m. O Universo mantém-se totalmente comprometido em preparar a nova parceria com o Bankinter Consumer Finance.

¹ 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

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

Informação corporativa

Os principais comunicados do 1T23 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

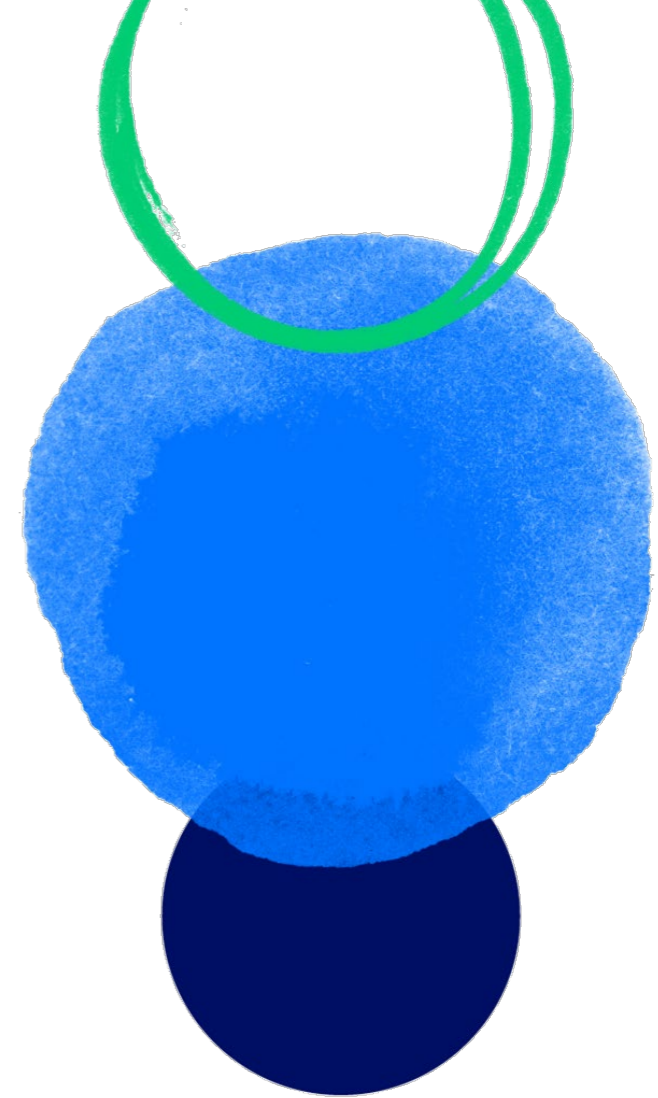
Eventos subsequentes

17 de abril: Resultados da oferta pública de aquisição geral das ações representativas do capital social da Sonaecom SGPS, S.A..

28 de abril: A Sonae SGPS, S.A. informou sobre deliberações tomadas na Assembleia Geral Anual de Acionistas, incluindo a aprovação da proposta do acionista Efanor Investimentos SGPS SE para a eleição dos membros dos órgãos sociais da empresa para o mandato correspondente ao quadriénio de 2023-2026 e o pagamento de dividendos.

9 de maio: Sonae SGPS, S.A. informou sobre notificação à JD Sports Fashion Plc do exercício de uma opção de compra ou venda relativo à ISRG.

12 de maio: Sonae SGPS, S.A. informou sobre designação de titulares de diversos cargos: Presidente do Conselho de Administração, Comissão Executiva, Secretária da Sociedade e Representante para as Relações com o Mercado.



Demonstração de Resultados Consolidada

€m	1T22 R	1T23	var.
Volume de negócios	1.669	1.873	12,2%
EBITDA subjacente	124	137	10,9%
<i>margem</i>	<i>7,4%</i>	<i>7,3%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	21	25	22,7%
Sierra	10	11	11,7%
NOS	9	12	34,7%
ISRG	7	5	-27,3%
Itens não recorrentes	3	-2	-
EBITDA	147	161	9,0%
<i>margem</i>	<i>8,8%</i>	<i>8,6%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>
D&A e Provisões e imparidades	-85	-94	-10,5%
EBIT	62	67	6,8%
Resultado Financeiro Líq.	-23	-29	-28,2%
Impostos	2	-6	-
Resultado Direto	42	32	-24,2%
Resultado Indireto	9	1	-90,9%
Resultado líquido total	51	33	-36,0%
Interesses sem controlo	-9	-7	25,1%
Res. líq. atribuível a acionistas	42	26	-38,3%

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	31.03.22	31.12.22	31.03.23
Propriedades de investimento	321	343	350
Ativos fixo líquido	2.153	2.198	2.190
Direitos de Uso de ativos	1.012	1.028	1.068
Investimentos financeiros	1.941	2.033	2.103
<i>Goodwill</i>	704	664	664
Fundo de Maneio	-853	-1.198	-949
Capital investido	5.277	5.067	5.427
Capital e interesses sem controlo	3.170	3.320	3.252
Dívida líquida	931	540	922
Dívida líquida financeira	960	565	990
Empréstimos a acionistas líquidos	-29	-25	-68
Passivo de locação	1.176	1.207	1.252
Fontes de financiamento	5.277	5.067	5.427

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 líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos - caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo.
Dívida líquida financeira	Dívida líquida excluindo suprimentos.
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.
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.
<i>Loan-to-value (LTV) - holding</i>	Dívida líquida da <i>holding</i> (média) / (NAV do portefólio de investimento (média) + Dívida líquida da <i>holding</i> (média)).
<i>Loan-to-value (LTV) - Sierra</i>	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). 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 .
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.
Propriedades 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

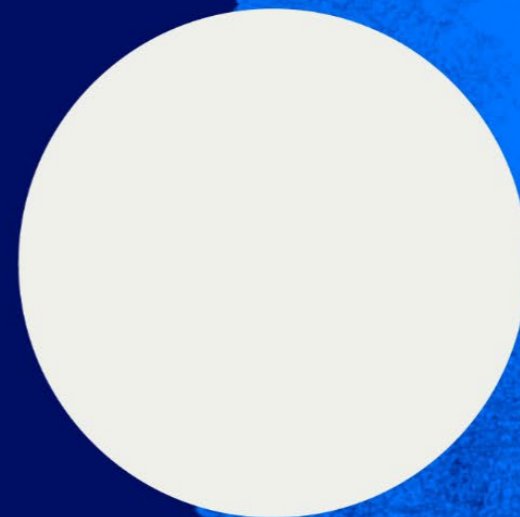
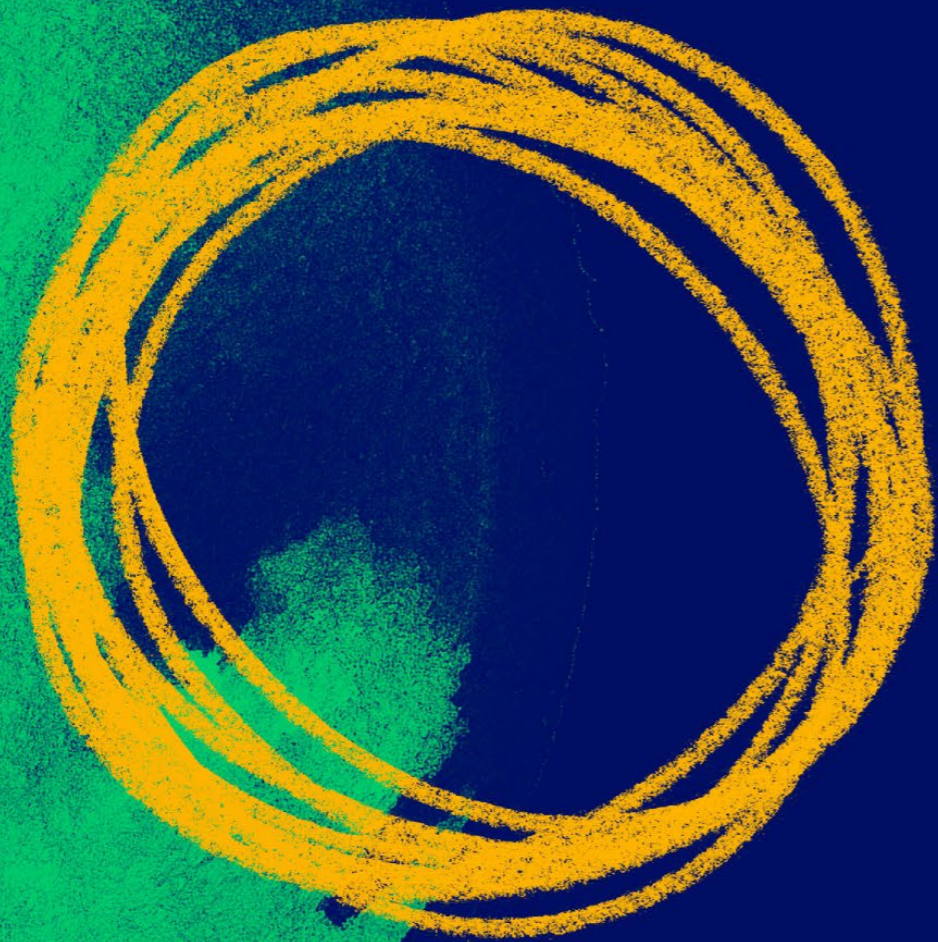
Ricardo Figueiredo da Rocha
Diretor de Relação com Investidores
rjfrocha@sonae.pt
+351 22 010 4794

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



Sonae
Shaping tomorrow, today