

Comunicado de Resultados

1T25

Avançamos Juntos

Valorizamos o talento de todos.
Aprendemos com as aptidões,
conhecimentos e diferentes pontos
de vista para pormos em marcha
as melhores ideias.



Sonae

Carta da Presidente da Comissão Executiva

É com grande satisfação que destaco o sólido desempenho do Grupo no início de 2025. Todos os nossos negócios cresceram e reforçaram as suas quotas de mercado, em setores muito competitivos e num contexto marcado por elevada volatilidade. Estes resultados são o reflexo da robustez e das posições de liderança das empresas do nosso portefólio. São também o testemunho do talento excepcional das nossas equipas, que se empenham todos os dias em fazer mais e melhor pelos nossos clientes, criando valor económico e contribuindo para a preservação ambiental e o progresso social, sempre com os mais elevados padrões de ética.

As vendas do segmento de retalho alimentar da MC aumentaram 7%, suportadas por um notável crescimento de 5% numa base comparável, apesar dos efeitos desfavoráveis de calendário (uma vez que 2024 foi um ano bissexto e este ano a Páscoa ocorreu apenas em abril). A liderança de mercado do Continente foi claramente reforçada e mantemo-nos otimistas para os próximos meses. O segmento de saúde, beleza e bem-estar da MC também registou um crescimento sólido no trimestre, impulsionado sobretudo pela consolidação da Druni, bem como pelo crescimento orgânico. Na sequência do investimento na Druni, concluído em julho de 2024, a integração das equipas foi finalizada e as sinergias estão a ser progressivamente concretizadas. As perspetivas continuam positivas, uma vez que a MC detém uma posição de liderança num mercado ibérico em forte crescimento.

A Worten registou um crescimento significativo das vendas de 4% em termos homólogos, suportado por uma melhoria do desempenho nos diferentes segmentos – nomeadamente eletrónica e eletrodomésticos, mas também em novas categorias de produto. Gostava de salientar o reforço de quota de mercado da Worten, que consolidou a sua posição de liderança no setor em Portugal. Os serviços também desempenharam um papel relevante, com a iServices a continuar a sua expansão geográfica, em Portugal e no estrangeiro.

Celebrámos este trimestre o primeiro aniversário da Musti como parte do grupo Sonae. Apesar de um início desafiante, a Musti tem vindo a retomar a sua trajetória de crescimento, registando sucessivas melhorias mensais nas suas vendas LfL, com a equipa a conduzir a empresa a ganhos contínuos de quota de mercado desde o nosso investimento. A integração da Pet City, adquirida em novembro de 2024, foi concluída este trimestre e representa um primeiro movimento inorgânico da Musti, alinhado com a sua estratégia de crescimento e com a ambição de capturar oportunidades no atrativo mercado de cuidados para animais de estimação. No 1º trimestre de 2025, a Musti registou um crescimento de vendas de 12%, com as vendas numa base comparável (excluindo o efeito do ano bissexto) a aumentarem 2,4%.

A Sierra beneficiou do sólido desempenho dos seus centros comerciais na Europa, que registaram níveis de tráfego resilientes, taxas de ocupação de cerca de 98% e crescimento de vendas dos seus

lojistas (+2% no trimestre). Simultaneamente, o negócio de serviços continuou a alargar o seu âmbito de atuação, reforçando o caminho para o cumprimento dos nossos objetivos estratégicos. Em termos globais, o forte desempenho operacional, juntamente com a evolução do valor do nosso portefólio de ativos imobiliários, contribuiu para o crescimento do resultado líquido e do NAV.

Num contexto de crescente pressão competitiva, a NOS alcançou um crescimento das vendas de 4,5%, reforçando a sua quota de mercado. Num ambiente particularmente desafiante, o desempenho da NOS foi notável. O trimestre ficou marcado pela aquisição estratégica da Claranet, que veio reforçar o posicionamento da empresa no segmento empresarial, permitindo-lhe oferecer uma proposta de valor mais abrangente em termos de tecnologias de informação. Relativamente ao futuro, estou confiante que a NOS está bem posicionada para continuar a ter sucesso, disponibilizando soluções de telecomunicações distintivas e de qualidade para as famílias e empresas portuguesas.

A inovação desempenha um papel determinante na concretização dos nossos objetivos de longo prazo. Ao longo deste trimestre, promovemos iniciativas marcantes que reforçaram a nossa agenda de inovação, juntando colaboradores de todo o grupo para explorar como a inovação e a inteligência artificial podem transformar as nossas operações. A força do nosso ecossistema de inovação foi, aliás, recentemente reconhecida pela StartUpBlink, que distinguiu a Sonae como uma das 100 empresas mais dinâmicas no ecossistema global de start-ups.

Para continuarmos a obter os resultados positivos que temos alcançado, temos de manter uma orientação para o futuro, promovendo uma organização onde as pessoas tenham vontade de aprender, experimentar e agir com espírito empreendedor – procurando sempre fazer mais e melhor, trabalhando de forma colaborativa, com agilidade e fazendo o que está certo. Temos construído, de forma deliberada, uma cultura e mecanismos que incentivam estes comportamentos e suportam a nossa ambição. Sinto um enorme orgulho naquilo que somos, pois é precisamente essa identidade que distingue a Sonae. Acredito firmemente que o nosso percurso ambicioso de crescimento poderá ser alcançado mantendo-nos fiéis aos nossos valores.

Gostaria de deixar uma palavra final de agradecimento pela resposta exemplar das nossas equipas ao apagão que afetou a Península Ibérica há três semanas. Perante um evento totalmente inesperado, demonstrámos um espírito de equipa notável e conseguimos assegurar o funcionamento das nossas operações num contexto particularmente exigente, cumprindo o nosso compromisso de estar ao lado das famílias que servimos diariamente.

Juntos, continuamos a criar hoje um amanhã melhor para todos!

Cláudia Azevedo
CEO

Sumário

Indicadores-chave financeiros

- O volume de negócios consolidado aumentou 23% em termos homólogos para €2,6 mil milhões no 1T25, impulsionado por um forte crescimento orgânico nos nossos principais negócios e pela integração de empresas recentemente adquiridas, incluindo a Musti e a Druni. O crescimento orgânico foi sobretudo impulsionado pela MC, que registou uma evolução de volumes robusta e reforçou a sua liderança de mercado, e pela Worten, que beneficiou de um desempenho online resiliente. Excluindo o impacto das aquisições, o volume de negócios consolidado registou um sólido crescimento homólogo de 6%.
- O EBITDA subjacente aumentou 38% em termos homólogos para €218m, impulsionado pelo contributo positivo das empresas recentemente adquiridas, juntamente com uma melhoria sólida da rentabilidade operacional da MC. O desempenho positivo dos nossos negócios integralmente consolidados, juntamente com €34m em resultados pelo método de equivalência patrimonial, levaram a um crescimento do EBITDA de 39% em termos homólogos para €250m. Este resultado traduziu-se numa margem de 9,8%, representando uma expansão de 1,2pp em termos homólogos.
- O resultado líquido (atribuível a acionistas) aumentou para €43m, representando uma subida de 77% em termos homólogos, refletindo a melhoria do desempenho operacional das nossas empresas, que compensou o impacto do aumento das amortizações e dos custos financeiros associados com a expansão do portefólio.
- O cash flow operacional atingiu €147m nos últimos 12 meses até março de 2025 (U12M Mar.25), aumentando face aos €113m registados nos U12M Mar.24. Este aumento foi sobretudo impulsionado pela melhoria do desempenho operacional dos nossos negócios, que mais do que compensou o aumento do investimento (*capex*), principalmente relacionado com a expansão em curso dos nossos negócios de retalho. O free cash flow antes do pagamento de dividendos fixou-se em -€207m, refletindo a forte atividade de M&A registada nos últimos doze meses.
- A dívida líquida consolidada totalizou €1,9 mil milhões no final de março, refletindo essencialmente as aquisições estratégicas realizadas nos últimos doze meses, com destaque para a Druni e a BCF. A estrutura de capital da Sonae mantém-se sólida, com diversas linhas de liquidez e um perfil de maturidade da dívida equilibrado.
- O NAV da Sonae, com base em referências de mercado, totalizou 4,6 mil milhões de euros, representando um aumento de 4,5% face ao trimestre anterior, impulsionado pelo desempenho positivo da ação da NOS e pela melhoria das valorizações da MC e da Sierra.

Dados chave (€m)	1T24	1T25	var.	U12M Mar.24	U12M Mar.25	var.
Demonstração de resultados						
Volume de negócios	2.081	2.553	22,7%	8.607	10.419	21,1%
EBITDA subjacente	158	218	37,6%	742	967	30,3%
Margem EBITDA subjacente	7,6%	8,5%	0,9 p.p.	8,6%	9,3%	0,7 p.p.
EBITDA	180	250	39,2%	1.011	1.105	9,3%
Margem EBITDA	8,6%	9,8%	1,2 p.p.	11,7%	10,6%	-1,1 p.p.
Resultado Direto	33	49	49,2%	429	301	-29,8%
Resultado líquido atribuível a acionistas	24	43	77,2%	357	241	-32,3%
Balanço e Cash Flow						
Cash flow operacional	-181	-294	-	113	147	31,1%
Venda de ativos	3	1	-	335	102	-
Investimentos em M&A	-658	-18	-	-766	-481	-
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	-846	-322	-	-275	-207	-
Dividendos pagos	0	0	-	-161	-154	-
Dívida líquida consolidada	1.437	1.891	31,6%	1.437	1.891	31,6%
NAV (€m)	Dez.24	Mar.25	var.			
Retalho	2.941	2.971	1,0%			
Imobiliário	1.105	1.144	3,5%			
Telecomunicações e tecnologia	884	1.033	16,8%			
Outros investimentos*	354	349	-1,6%			
Sparkfood	265	266	0,5%			
Holding**	-852	-863	-			
NAV	4.433	4.633	4,5%			
Capitalização bolsista ***						
	1.772	2.059	-			

* Inclui: Universo, insígnias de moda (Salsa, MO e Zippy) e a Sparkfood. ** Inclui: Imobiliário, custos da holding, dívida líquida e minoritários. *** Exclui ações próprias.
Nota: O NAV é baseado em referências de mercado. Para mais detalhes, consulte o Kit do Investidor em www.sonae.pt.

	1A	3A	5A	10A
Retorno total acionista *	28%	20%	142%	22%

* Fonte: Bloomberg.

Portefólio

Retalho

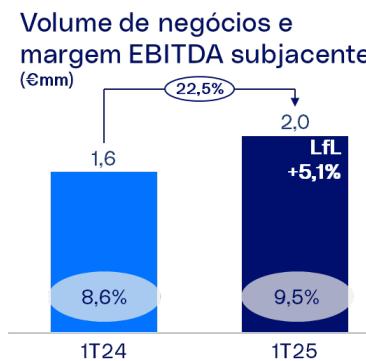
MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

No 1T25, o segmento de retalho alimentar da MC registou um desempenho sólido, levando a ganhos de quota de mercado e a um reforço da sua posição de liderança. As vendas LfL registaram um crescimento robusto de 5,0%, apesar dos efeitos negativos de calendário relacionados com o ano bissexto em 2024 e com a data da Páscoa no 2º trimestre deste ano. Este crescimento foi impulsionado pelo aumento de volumes em todos os formatos, demonstrando a proposta de valor distintiva da MC, num contexto de inflação normalizada e forte concorrência no mercado. Durante o trimestre, a MC inaugurou 2 novas lojas de proximidade Continente Bom Dia e continuou a avançar com a sua ambiciosa estratégia de remodelações, com cerca de 20 remodelações em curso – especialmente em formatos de maior dimensão.

No segmento de saúde, beleza e bem-estar, tanto o grupo Druni (que inclui as insígnias Druni e Arenal) como a Wells apresentaram um desempenho excepcional em termos de vendas, com crescimentos de dois dígitos, apesar do ambiente operacional altamente competitivo, e com o canal online a ter um contributo particularmente relevante. Em Portugal, a Wells registou uma melhoria consistente do seu LfL, enquanto em Espanha, o grupo Druni apresentou um aumento sólido das vendas suportado por um crescimento LfL resiliente e pela contínua expansão da rede de lojas nos últimos meses, levando a um aumento da sua quota de mercado.

Em termos consolidados, o volume de negócios da MC cresceu 22,5% em termos homólogos, para €2,0 mil milhões no 1T25, ou 8% considerando a contribuição proforma da Druni, que passou a ser consolidada a partir do 3T24. A rentabilidade também melhorou, com o EBITDA subjacente a atingir €187m e a margem EBITDA subjacente a crescer 0,9 pp para 9,5%. Este aumento da margem foi impulsionado principalmente pela consolidação da Druni, pelo crescimento do volume de negócios e por ganhos contínuos de eficiência operacional, que compensaram pressões associadas à inflação, ao aumento dos custos com pessoal e à subida dos preços da energia.



O free cash flow no 1T25 (€-118m) refletiu os impactos sazonais no fundo de maneio do negócio de retalho, sobretudo devido à data da Páscoa, que em 2025 ocorreu mais tarde. A alavancagem financeira manteve-se em níveis confortáveis no final de março, com uma dívida líquida total sobre EBITDA de 2,9x, ou 2,7x numa base proforma, incorporando a contribuição anualizada do EBITDA da Druni.

Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

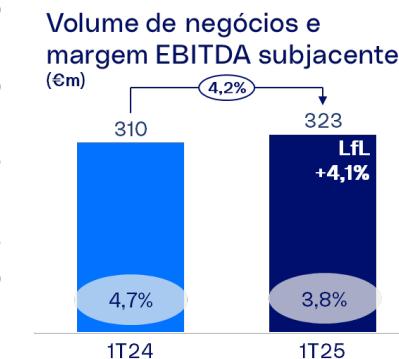
A Worten registou uma evolução sólida do volume de negócios no 1T, superando o desempenho do mercado de eletrónica em Portugal e ganhando quota de mercado tanto no canal físico como no online. Apesar de um ambiente desafiante, marcado por uma intensificação da atividade promocional e por um efeito de calendário desfavorável, o volume de negócios aumentou 4,2% para €323m, suportado por um crescimento robusto das vendas LfL de 4,1%, destacando a proposta diferenciadora do modelo omnicanal da Worten.

A Worten apresentou um desempenho sustentado do volume de negócios em todos os segmentos: (i) as principais categorias (eletrónica e eletrodomésticos) registaram aumentos resilientes de volumes, (ii) as novas categorias de produtos cresceram a dois dígitos e (iii) os serviços – uma das principais avenidas de crescimento da Worten – continuaram a beneficiar da dinâmica positiva da iServices.

O canal online registou um crescimento significativo no trimestre (+18,7% em termos homólogos), alavancado pelo marketplace da Worten, representando já 18,6% do volume de negócios total no 1T25.

No 1T25, o EBITDA subjacente atingiu €12m, com uma margem de 3,8% (4,7% no 1T24), refletindo a pressão de uma estrutura de custos mais elevada para suportar iniciativas estratégicas de crescimento – principalmente ao nível da logística e dos custos com pessoal –, bem como pressões inflacionistas nas rendas.

No que diz respeito à expansão do parque de lojas, destaque para a iServices, que continuou a expandir com sucesso tanto em Portugal como internacionalmente. No 1T25, a Worten abriu 10 novas lojas iServices, majoritariamente no estrangeiro, terminando o trimestre com 64 lojas em Portugal, 21 na Bélgica, 11 em França e 7 nas Ilhas Canárias.



Musti

Participação de c.81%, consolidada integralmente

A Musti reportou os seus resultados referentes ao 1T25 ao mercado no dia 21 de maio, antes da abertura do mercado, demonstrando resiliência e uma dinâmica positiva apesar do ambiente de consumo desafiante.

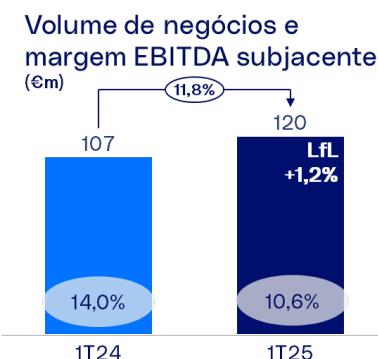
A empresa reforçou a sua posição como líder omnicanal nos mercados nórdicos e registou crescimento tanto na sua base de clientes como no gasto médio por cliente. Durante o período, a empresa progrediu de forma bem-sucedida com a integração da Pet City, após a sua aquisição em novembro, consolidando a sua plataforma de crescimento nos Bálticos.

A Musti alcançou vendas de €120m no 1T25 (1 de janeiro – 31 de março, 2025¹), representando um aumento de 11,8% no trimestre, impulsionado pela consolidação da Pet City e pelo desempenho positivo das suas operações nos países nórdicos. Em termos orgânicos, excluindo o impacto da Pet City, as vendas teriam crescido 3,8% em termos homólogos. O crescimento das vendas LfL atingiu 1,2%, ou 2,4% em termos comparáveis (excluindo o efeito do ano bissexto).

O canal online da Musti continuou a ganhar tração, com um aumento das vendas de 6,6% em termos homólogos, representando 24,0% do total de vendas (25,1% no 1T24). Isto reflete o investimento contínuo da empresa em capacidades digitais e na integração omnicanal.

Num contexto operacional exigente, o EBITDA subjacente atingiu €13m, com uma margem de 10,6% (€15m e 14,0% no mesmo período do ano anterior), afetada pela pressão na margem bruta devido a investimentos em preço e campanhas promocionais, bem como pela inflação.

Mais informações podem ser encontradas no website da empresa, disponível [aqui](#).



Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

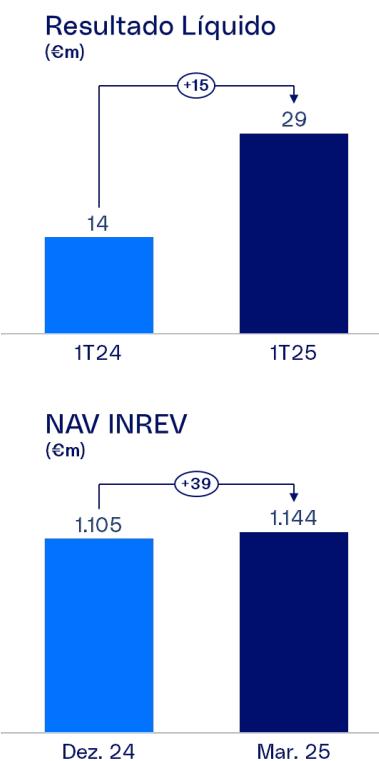
A Sierra teve um começo do ano positivo, apresentando resultados financeiros robustos, sustentados pelo crescimento resiliente do seu portefólio de centros comerciais na Europa, pela contínua execução da sua estratégia de serviços a terceiros e por avanços significativos no seu *pipeline* de projetos de promoção imobiliária, incluindo a comercialização bem-sucedida de vários ativos.

Durante o 1T25, o portefólio de centros comerciais na Europa da Sierra manteve um forte dinamismo, evidenciando uma vez mais a sua resiliência e qualidade, com as vendas dos lojistas a continuarem a trajetória de crescimento, uma taxa de ocupação elevada de 98,2% e níveis sólidos de taxas de cobrança. Como resultado, o crescimento das rendas continuou a acompanhar as tendências históricas de vendas, enquanto o rácio de custos de ocupação se manteve confortável e abaixo dos níveis pré-pandemia.

No segmento de serviços, a Sierra prosseguiu a implementação da sua estratégia de diversificação e registou um crescimento assinalável.

A atividade de promoção imobiliária manteve-se robusta, com progressos constantes nos cinco projetos em construção e uma execução bem-sucedida das respetivas estratégias de comercialização, incluindo a venda total das unidades residenciais do projeto República 5. A Sierra está ainda a avançar com três projetos adicionais em fase de licenciamento, incluindo o seu primeiro projeto *Build-to-Sell* em Espanha e o primeiro projeto *Build-to-Rent* em Portugal, continuando assim a expandir a sua presença no setor residencial.

No 1T25, o resultado líquido da Sierra ascendeu a €29m (+€15m em termos homólogos), impulsionado pelo desempenho operacional positivo tanto na carteira de centros comerciais como nos serviços. O NAV atingiu €1,1 mil milhões no final de março, registando um aumento de €73m face ao ano anterior e €39m face ao trimestre anterior.



¹ O ano fiscal da Musti corresponde ao ano civil, na sequência das alterações ocorridas no trimestre anterior, de forma a assegurar o alinhamento com o ano fiscal da Sonae. O 1T24 refere-se ao período de 1 de janeiro a 31 de março de 2024. Nas contas da Sonae, a Musti apenas foi consolidada a partir de março de 2024.

Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telecomunicações e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que divulgou os resultados do 1T25 a 14 de maio. Mais detalhes sobre o desempenho destas áreas podem ser consultados no anúncio da Sonaecom disponível [aqui](#).

NOS

Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial²

A NOS apresentou ao mercado no dia 6 de maio os seus resultados do 1T25, que foram marcados por um forte desempenho do seu negócio *core* de Telecomunicações e pela conclusão da aquisição da Claranet Portugal, um marco relevante no reforço da sua proposta de valor no segmento B2B.

As vendas consolidadas cresceram 4,5% para €421m no 1T25, impulsionadas pela robustez das operações de Telecomunicações e pelo desempenho positivo do segmento de Audiovisuais e Exibição Cinematográfica. O EBITDA consolidado aumentou 4,3% para €192m, com uma ligeira pressão na margem EBITDA de 0,1 pp para 45,6%, devido ao aumento das receitas de revenda, tipicamente de margens mais reduzidas. Excluindo receitas e custos associados à revenda, a margem EBITDA teria aumentado 0,1 pp, para 46,3%. Mais detalhes estão disponíveis no site da empresa [aqui](#).

Nas contas consolidadas da Sonae, o contributo da NOS pelo método de equivalência patrimonial foi de €19,8m no 1T25, face a €23,8m no 1T24, devido a efeitos extraordinários registados no ano anterior, nomeadamente relativos a taxas de atividade da Anacom, na sequência de uma decisão judicial favorável.

Já em abril, a NOS realizou a sua AGA, onde o Conselho de Administração aprovou a proposta de distribuição de um dividendo ordinário de €0,35 por ação (em linha com o ano anterior), bem como de um dividendo extraordinário de €0,05 por ação, relativo aos resultados de 2024. O pagamento dos dividendos foi efetuado a 24 de abril, resultando num encaixe de €77m para a Sonaecom.

Informação corporativa

Os principais comunicados de 2025 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

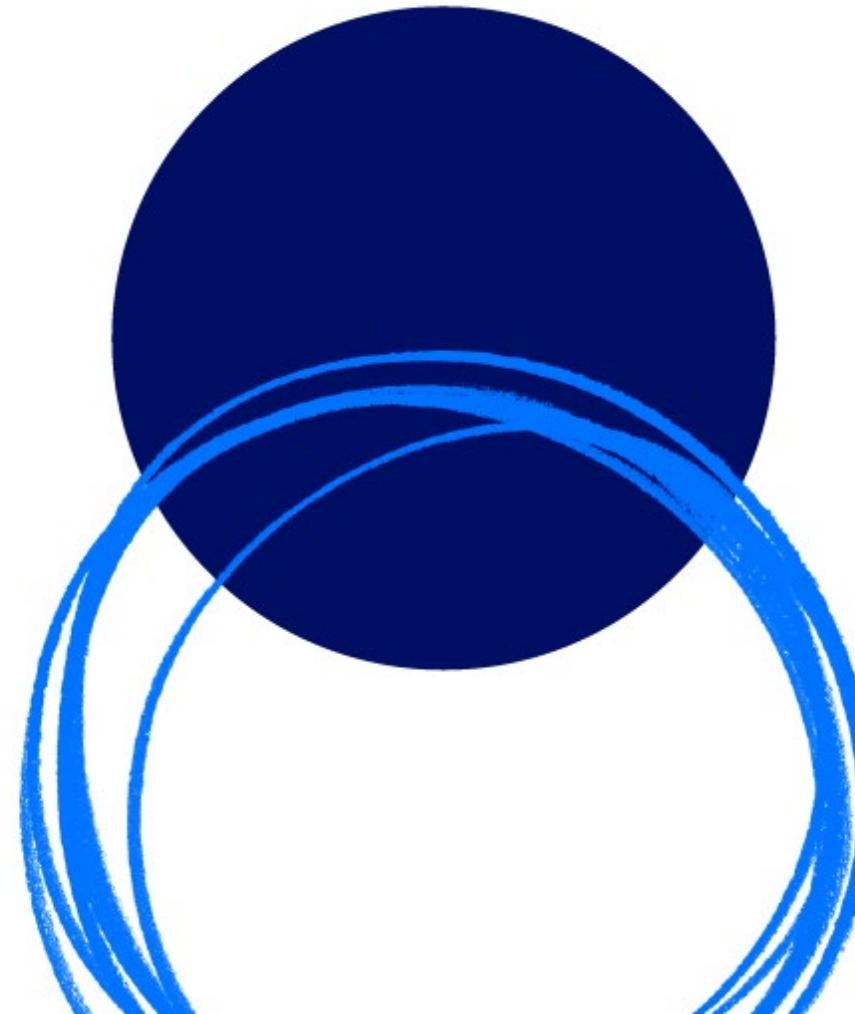
Eventos subsequentes

4 de abril: Sonae SGPS, SA informou sobre transações de Dirigentes.

30 de abril: Sonae SGPS, SA informou sobre deliberações tomadas em Assembleia Geral de Acionistas.

30 de abril: Sonae SGPS, SA informou sobre pagamento de dividendos.

² Participação total através da Sonaecom (90% detida pela Sonae).



Contas Consolidadas (€m)

Demonstração de resultados	1T24	1T25	var.
Volume de negócios	2.081	2.553	22,7%
EBITDA subjacente	158	218	37,6%
<i>margin</i>	<i>7,6%</i>	<i>8,5%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	35	34	-3,7%
Sierra	13	12	-2,2%
NOS	24	20	-16,9%
Outros	-1	2	-
Itens não recorrentes	-14	-2	88,4%
EBITDA	180	250	39,2%
<i>margin</i>	<i>8,6%</i>	<i>9,8%</i>	<i>1,2 p.p.</i>
D&A e Provisões e imparidades	-105	-144	-38,1%
EBIT	75	106	40,9%
Resultado Financeiro Líq.	-35	-47	-36,8%
Impostos	-8	-10	-24,1%
Resultado Direto	33	49	49,2%
Resultado Indireto	2	7	-
Resultado líquido total	35	55	59,1%
Interesses sem controlo	-11	-13	-18,1%
Res. líq. atribuível a acionistas	24	43	77,2%

* Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos pelo método de equivalência patrimonial (Sierra e NOS), resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial e resultados de operações descontinuadas.

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.

Balanço	Mar.24	Dez.24	Mar.25
Propriedades de investimento	327	337	338
Ativos fixo líquido	2.500	3.070	3.059
Direitos de Uso de ativos	1.269	1.526	1.507
Investimentos financeiros	2.145	2.048	2.103
<i>Goodwill</i>	1.269	1.412	1.413
Fundo de Maneio	-1.069	-1.328	-995
Capital investido	6.441	7.065	7.423
Capital e interesses sem controlo	3.525	3.741	3.796
Dívida líquida	1.437	1.572	1.891
Dívida líquida financeira	1.459	1.571	1.892
Empréstimos a acionistas líquidos	-22	1	-2
Passivo de locação	1.479	1.753	1.737
Fontes de financiamento	6.441	7.065	7.423

Cash flow	U12M Mar.24	U12M Mar.25
EBITDA	1.011	1.105
Outros fluxos operacionais **	-544	-534
Fundo de maneio e outros	92	42
<i>Capex</i> operacional	-446	-466
Cash flow operacional	113	147
Atividade financeira líquida	-43	-92
Investimentos em M&A	-766	-481
Venda de ativos	335	102
Dividendos recebidos	87	117
FCF antes de dividendos pagos	-275	-207

**Outros fluxos operacionais = - Res. Mét. Equivalência Patrimonial + Rendas - Mais valias + Impostos.

Glossário

Capex	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições. No caso da NOS inclui direitos de uso.	NAV (Valor de ativo líquido) INREV Sierra	Valor de mercado atribuível à Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
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.	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 .
Dívida líquida total	Dívida líquida + locações.	Outros empréstimos	Inclui obrigações e derivados.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.	Passivo de locação	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.	Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sierra.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.	Rácio cash-on-cash	Valor de saída de um investimento a dividir pelo investimento inicial.
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.	Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
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)).	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.
Loan-to-value (LTV) - Sierra	Dívida total / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.	Retorno total acionista	Resultado líquido da variação do preço das ações + dividendos recebidos, num dado período.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.		
Margem EBITDA subjacente	EBITDA subjacente/ volume de negócios.		

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 Investidores

Vera Bastos

Diretora de Relação com Investidores

vcbastos@sonae.pt

+351 22 010 4794

Contactos para os Media

Maria João Oliveira

Comunicação Externa

majfoliveira@sonae.pt

+351 22 010 4000

Sonae

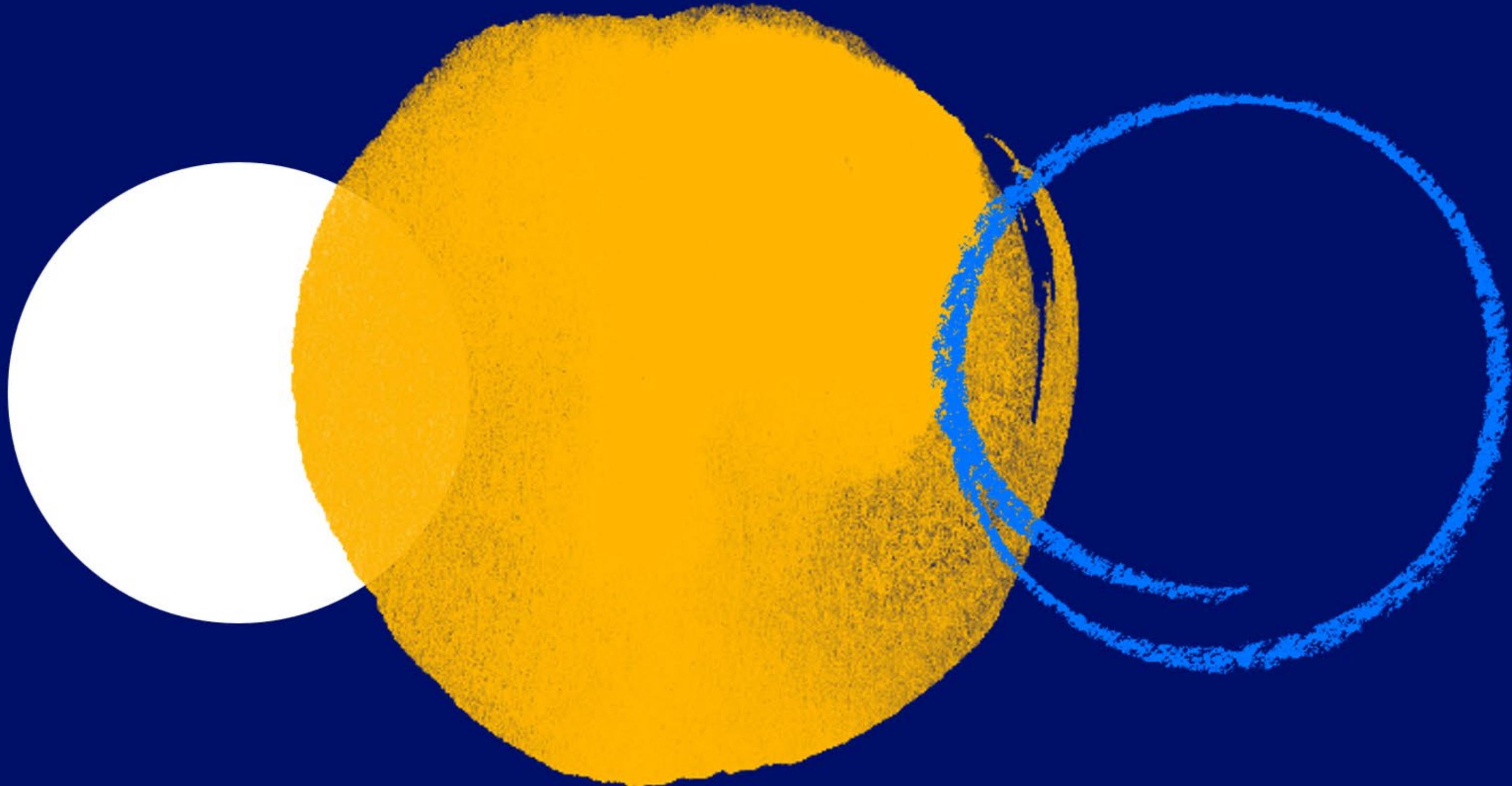
Lugar do Espido Via Norte

4471-909 Maia, Portugal

+351 22 948 7522

www.sonae.pt

A Sonae encontra-se admitida à cotação na Euronext Stock Exchange. A informação pode ainda ser obtida na Reuters com o símbolo SONP.IN e na Bloomberg com o símbolo SON PL.



Sonae
Shaping tomorrow, today