

Comunicado de resultados

9M25

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

Este trimestre volta a demonstrar a capacidade da Sonae para crescer com disciplina e propósito, enquanto grupo diversificado de empresas líderes. Apesar de integrarmos, de forma bem-sucedida, novos negócios e consolidarmos parcerias, começamos agora a beneficiar de um portefólio mais forte e coeso.

O segmento alimentar da MC apresentou um forte crescimento LfL de 9,0% no trimestre, um desempenho particularmente robusto, suportado pelo sólido crescimento de volumes. A rentabilidade também melhorou, refletindo a nossa execução disciplinada. Na área de saúde, bem-estar e beleza, o desempenho foi igualmente robusto, com um crescimento LfL de 6,9%, apoiado pelo excelente desempenho da Wells e da Druni. A Druni continuou a expandir-se rapidamente, tendo aberto a sua primeira loja em Portugal. Nestes negócios, continuámos a reforçar as nossas posições de liderança - com o Continente a consolidar a sua liderança no retalho alimentar português e a Wells, Druni e a Arenal a reforçarem a sua presença no setor de saúde, bem-estar e beleza na Península Ibérica.

A Worten manteve a sua dinâmica comercial positiva, registando um crescimento das vendas de 7,9% no trimestre. Este desempenho sólido reflete a resiliência das suas categorias *core* - nomeadamente, eletrodomésticos e eletrónica - e o sucesso da sua estratégia omnicanal, com as vendas online a crescerem a dois dígitos. A área de serviços também continuou a crescer e a expandir-se internacionalmente, destacando-se a abertura da primeira loja iServices na Holanda.

A Musti manteve a sua forte trajetória de crescimento, com as vendas a aumentarem 14% em termos homólogos, suportadas pela melhoria do desempenho nos países nórdicos - através da expansão e de um crescimento LfL mais robusto - e pelo contributo positivo da Pet City nos Bálticos. A rentabilidade também aumentou, com melhorias na margem bruta e no EBITDA, mesmo num contexto de mercado altamente competitivo. Mantemos a confiança na ambição da Musti de evoluir de retalhista líder no setor de *pet care* nos nórdicos para um *player* relevante no mercado europeu.

Na Sierra, um dos principais destaques do trimestre foi a conclusão da aquisição da divisão de Real Estate Management da Unibail-Rodamco-Westfield (URW REM), que levou a empresa a tornar-se o segundo maior gestor de centros comerciais na Alemanha. Paralelamente, o portefólio europeu de centros comerciais da Sierra manteve um sólido dinamismo operacional, com as vendas dos lojistas a crescerem 6,1% em termos LfL, taxas de ocupação de quase 100% e níveis robustos de cobrança de rendas.

A NOS reforçou a sua rentabilidade neste trimestre, sustentada por uma gestão rigorosa e um forte foco na eficiência, apesar das condições exigentes no mercado português de telecomunicações. Olhando para o futuro, a NOS mantém-se bem posicionada para continuar a crescer de forma rentável, apoiando-se na eficiência, inovação e excelência de serviço para enfrentar com confiança um mercado competitivo.

A Sonae avançou ainda mais no seu processo de desalavancagem no trimestre, com a dívida líquida consolidada a diminuir para €1,8 mil milhões, impulsionada por uma forte geração de *cash flow*. O rácio *loan-to-value* também melhorou, beneficiando tanto da redução da dívida como do aumento do NAV, que atingiu um valor recorde de €5 mil milhões. O NAV por ação aumentou 9% em termos homólogos, evidenciando a força dos nossos negócios e a criação sustentada de valor em todo o portefólio.

Como parte da nossa gestão ativa de portefólio, concluímos a venda das insígnias de moda MO e Zippy no início do trimestre. Avançámos também nas sinergias entre negócios, reforçando a competitividade e a experiência do cliente através de iniciativas como o lançamento do *Worten Life*, um novo programa de fidelização ligado ao ecossistema do Cartão Continente; o relançamento do *Universo+*, com benefícios alargados nas insígnias da Sonae; e o lançamento da marca própria de alimentação para animais da Musti nas lojas Continente.

Em outubro, anunciámos uma transição de liderança na Worten, com a Minette Bellingan a suceder a Miguel Mota Freitas como CEO. Agradeço sinceramente ao Miguel pelo seu contributo na consolidação da liderança de mercado da Worten e dou as boas-vindas à Minette, cuja experiência internacional e digital será fundamental para impulsionar a próxima fase de crescimento da empresa.

Olhando para o futuro, continuaremos focados na execução da nossa estratégia e em aproveitar a força do nosso portefólio para captar novas oportunidades de crescimento. Quero agradecer à extraordinária equipa da Sonae pelo trabalho excepcional e pelo compromisso - juntos, estamos a construir uma empresa mais forte e mais inovadora para o futuro.

Cláudia Azevedo
CEO

Sumário

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios** consolidado aumentou, em termos comparáveis, 10% em relação ao ano anterior e 7,8% no total, para €2,9 mil milhões no 3T25 (€8,2 mil milhões nos 9M25), impulsionado pelos sólidos desempenhos: (i) da MC, com crescimento de dois dígitos no segmento alimentar e de saúde, bem-estar e beleza, (ii) da Worten, impulsionada pelas categorias *core*, e (iii) da Musti, beneficiando de um desempenho robusto nos Nórdicos.
- O **EBITDA subjacente** cresceu 20% em termos comparáveis e 16,8% no total face ao ano anterior, atingindo €312m no 3T25 (€786m nos 9M25), refletindo uma melhoria do desempenho operacional da MC, suportada pelo crescimento das vendas e ganhos de eficiência.
- Como resultado, o **EBITDA** consolidado atingiu €336m no trimestre, um aumento de 13,2% face ao ano anterior (€861m nos 9M25), refletindo também uma maior rentabilidade da NOS.
- O **resultado líquido** (atribuível a acionistas) atingiu €98m no 3T25, um aumento de 34,4% face ao ano anterior (€200m nos 9M25), suportado pela melhoria do desempenho operacional e pela redução dos custos financeiros, sustentada pela diminuição da dívida líquida e por um menor custo médio da dívida.
- A **dívida líquida** consolidada diminuiu para €1,8 mil milhões no final de setembro de 2025 (-€45m no ano; -€176m no trimestre), impulsionada pela evolução do *cash flow* operacional. O balanço do Grupo mantém-se sólido, com um prazo médio de maturidade da dívida confortável de 3,4 anos e um rácio loan-to-value que reduziu 1,5 p.p. no ano, para 13,6%.
- O **valor do portefólio (NAV)** da Sonae, calculado com base em referências de mercado, ultrapassou €5,0 mil milhões, aumentando 5,7% face ao trimestre anterior (9,1% no ano), impulsionado principalmente pela valorização da MC e da Sierra, tendo o NAV por ação atingido €2,58. O preço da ação da Sonae manteve a sua tendência positiva, aumentando 10,8% no trimestre, reduzindo assim ainda mais o diferencial face ao NAV.

Atividade de gestão do portefólio

- No dia 24 de julho, a Sonae anunciou a conclusão da venda das suas insígnias de moda, MO e Zippy, na sequência do acordo anunciado em maio.

Dados chave (€m)	3T24	3T25	var.	9M24	9M25	var.
Demonstração de resultados						
Volume de negócios	2.699	2.910	7,8%	6.966	8.163	17,2%
EBITDA subjacente	268	312	16,8%	611	786	28,6%
<i>Margem EBITDA subjacente</i>	9,9%	10,7%	0,8 p.p.	8,8%	9,6%	0,9 p.p.
EBITDA	297	336	13,2%	706	861	21,8%
<i>Margem EBITDA</i>	11,0%	11,5%	0,6 p.p.	10,1%	10,5%	0,4 p.p.
Resultado Direto	103	131	27,1%	195	250	27,7%
Resultado líquido atribuível a acionistas	73	98	34,4%	145	200	37,6%
Balanço e Cash Flow						
<i>Cash flow</i> operacional	184	191	-	-53	-88	66,7%
Venda de ativos	50	29	-41,8%	83	61	-26,1%
Investimentos em M&A	-287	-34	-	-1.071	-80	-
<i>Free Cash Flow</i> antes de dividendos pagos	-60	175	-	-1.002	-62	-
Dividendos pagos	0	0	-	-154	-163	-
Dívida líquida consolidada (fim do período)	-	-	-	1.837	1.791	-2,5%
NAV (€m)	Set.24	Jun.25	Set.25	var. anual	var. trim.	
Retalho	3.042	3.048	3.315	9,0%	8,7%	
Imobiliário	1.077	1.124	1.152	7,0%	2,5%	
Telecomunicações e tecnologia	935	963	986	5,4%	2,4%	
Outros investimentos*	358	370	353	-1,4%	-4,6%	
<i>Sparkfood</i>	261	269	257	-1,3%	-4,4%	
Holding**	-814	-756	-788	-3,2%	4,3%	
NAV	4.599	4.749	5.018	9,1%	5,7%	
<i>NAV por ação (€) ***</i>	2,37	2,44	2,58	8,8%	5,7%	
Capitalização bolsista ***	1.839	2.349	2.602	41,5%	10,8%	
<i>Preço por ação (€)</i>	0,95	1,21	1,34	41,0%	10,8%	
Loan-to-value	15,0%	13,8%	13,6%	-1,5 p.p.	-0,3 p.p.	
* Inclui Sparkfood, Universo e Salsa (e insígnias de moda MO e Zippy até Jun-25). ** Inclui: Imobiliário, custos da holding, dívida líquida média normalizada e minoritários. Por favor consulte o glossário. *** Exclui ações próprias. Nota: O NAV é baseado em referências de mercado. Para mais detalhes, consulte o Kit do Investidor em www.sonae.pt .						
TSR (%)	1A	3A	5A			
Retorno total acionista *	49%	91%	204%			

* Fonte: Bloomberg. Retorno total acumulado.

Portefólio

Retalho

MC

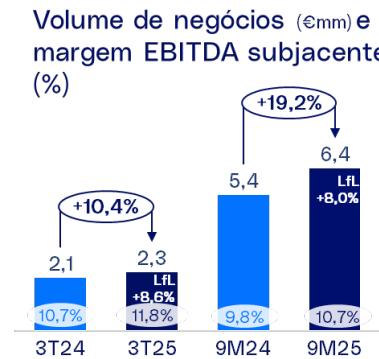
Participação de 75%, consolidada integralmente

O segmento alimentar da MC registou um forte crescimento no 3T25, com o Continente a manter os seus ganhos de quota de mercado e a reforçar a sua posição como líder do retalho alimentar em Portugal. As vendas LfL cresceram 9,0% no 3T25, refletindo sobretudo um sólido crescimento de volumes, o que impulsionou as vendas em 10% face ao período homólogo, para €1,9 mil milhões. A margem EBITDA subjacente aumentou 1,1 p.p., atingindo 11,2% no 3T25, uma vez que o forte crescimento das vendas e as melhorias contínuas de eficiência permitiram compensar a pressão inflacionista nos custos e a intensidade competitiva do mercado.

Na área de saúde, bem-estar e beleza, o volume de negócios aumentou 12,3%, para €436m no 3T25, com a Wells e a Druni a reforçarem as suas posições de mercado na Península Ibérica, apesar do contexto competitivo exigente. A evolução do volume de negócios foi impulsionada por um sólido aumento de 6,9% do LfL, suportado pelo bom desempenho da Druni (consolidada desde o 3T24) e da Wells, bem como pela expansão contínua da rede. A margem EBITDA subjacente aumentou 0,5 p.p. para 14,3% no 3T25, refletindo a melhoria da margem da Druni, devido a uma maior eficiência operacional.

Globalmente, a MC apresentou um forte crescimento do volume de negócios no 3T25, com um aumento de 10,4% em termos homólogos, para mais de €2,3 mil milhões. A rentabilidade também melhorou, com a margem EBITDA subjacente a aumentar 1,0 p.p. em termos homólogos, para 11,8%, suportada pelo melhor desempenho do segmento alimentar e de saúde, bem-estar e beleza. O EBITDA atingiu €260m, um aumento de 14,9% face ao período homólogo¹.

A MC continuou a avançar na expansão da sua rede, com a abertura de 5 lojas alimentares no 3T25 (9 desde o início do ano) e 16 lojas na área de saúde, bem-estar e beleza (28 desde o início do ano). De destacar a entrada da Druni em Portugal, com a abertura da sua primeira loja no centro do Porto durante o trimestre.



Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

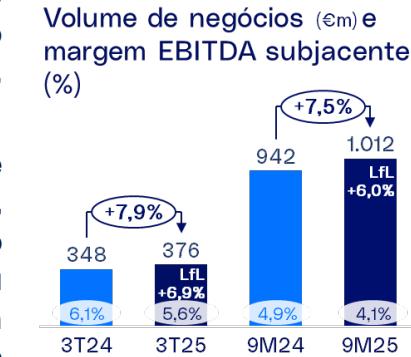
Num contexto de mercado desafiante, marcado por uma forte atividade promocional, a Worten registou um crescimento sólido do volume de negócios de 7,9% em termos homólogos no 3T25, suportado por um forte crescimento de 6,9% do LfL.

O desempenho foi impulsionado principalmente pelo aumento de volumes nas categorias *core* (eletrónica e eletrodomésticos), enquanto os serviços e as novas categorias de produto mantiveram uma dinâmica positiva. O canal online apresentou também um desempenho excepcional, com as vendas a aumentarem 26% em termos homólogos no 3T25, representando agora 19% do volume de negócios total.

No 3T25, o EBITDA subjacente totalizou €21,0m, em linha com o registado no período homólogo, com uma margem de 5,6%, e evidenciando uma tendência positiva de recuperação da rentabilidade face ao trimestre anterior. O forte crescimento do volume de negócios continuou, contudo, a ser impactado por custos logísticos mais elevados, refletindo níveis de inventário superiores e investimentos estratégicos, como a nova plataforma logística na zona de Lisboa, bem como pressões inflacionistas generalizadas.

Em termos estratégicos, a Worten lançou recentemente o “Worten Life”, um novo programa de fidelização que integra a marca no ecossistema do Cartão Continente - o programa de fidelização do segmento alimentar da Sonae. Esta iniciativa permite aos clientes acumular ou utilizar saldo do Cartão Continente nas suas compras na Worten, reforçando as sinergias entre insígnias e melhorando a experiência global do cliente.

A iServices, insígnia internacional do Grupo especializada na reparação de telemóveis, continuou a impulsionar a expansão da rede de retalho e a presença internacional, com a abertura da sua primeira loja na Holanda, numa localização de elevado tráfego em Amesterdão, reforçando a proximidade ao cliente. Desde o início do ano, a iServices abriu 21 novas lojas, terminando o trimestre com 114 localizações distribuídas por Portugal (69), Bélgica (23), França (14), Ilhas Canárias (7) e Holanda (1).



¹ Inclui um custo extraordinário de €13,5m relacionado com um ajuste de preço na aquisição da Druni, que não está alocado aos segmentos alimentar nem de saúde, bem-estar e beleza.

Musti

Participação de c.81%, consolidada integralmente

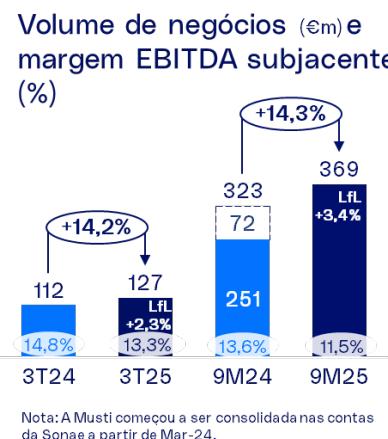
A Musti divulgou os seus resultados do 3T25 no dia 12 de novembro, antes da abertura do mercado, reportando ganhos de quota de mercado e uma melhoria contínua da margem bruta, reforçando ainda mais a sua posição de liderança num mercado de *pet care* em recuperação.

As vendas aumentaram 14,2% em termos homólogos, para €127,3m no 3T25, suportadas pela consolidação da Pet City e pelo sólido crescimento das operações nos países nórdicos. As vendas online cresceram 4,5% em termos homólogos, atingindo €28,5m, o que representa 22,4% do total das vendas.

O crescimento do volume de negócios foi sustentado por um aumento das vendas LfL de 2,3% (face a -0,9% no 3T24), refletindo a capacidade da Musti de expandir a sua base de clientes, apesar do ambiente altamente competitivo. Nos países bálticos, embora a Pet City ainda não contribua para o crescimento numa base LfL, o desempenho das vendas mantém-se sólido, com perspetivas positivas à medida que a gama de produtos é otimizada e o portefólio de marcas próprias da Musti é introduzido nestes mercados.

A margem bruta melhorou para 44,3% no 3T25 (face a 43,2% no 3T24), suportada pela maior proporção de alimentos de marca própria produzidos na fábrica da Musti. O EBITDA subjacente aumentou para €16,9m, com uma margem de 13,3% (face a €16,5m e 14,8% no 3T24), refletindo ainda os investimentos contínuos no crescimento e o aumento dos custos operacionais.

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



Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

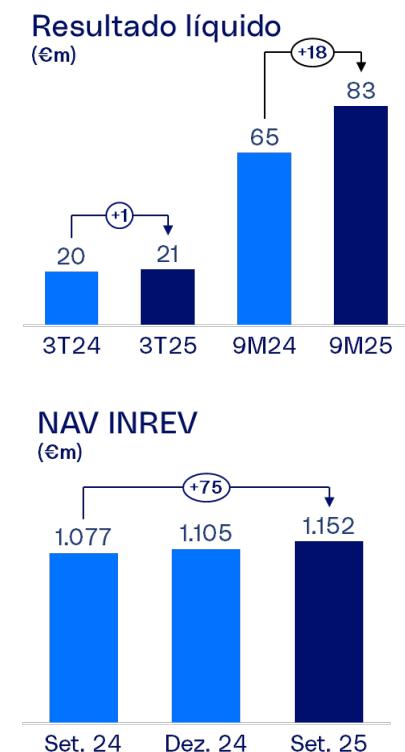
A Sierra registou mais um trimestre positivo, impulsionado por: (i) uma dinâmica sustentada no seu portefólio de centros comerciais na Europa; (ii) um desempenho excepcional das suas áreas de serviços, alcançando marcos estratégicos que lançam as bases para o crescimento futuro; e (iii) um avanço contínuo dos seus projetos de promoção imobiliária.

No 3T25, o portefólio de centros comerciais na Europa apresentou um desempenho muito sólido, com as vendas dos lojistas a crescerem 6,1% em termos LfL, contribuindo para rácios de custos de ocupação saudáveis e sustentáveis. Este desempenho é ainda suportado por taxas de ocupação próximas de 100% e por níveis robustos de cobrança de rendas. Durante o trimestre, a Sierra continuou a posicionar os seus centros comerciais como destinos de referência para novos conceitos e marcas, avançando com expansões e remodelações estratégicas que libertam valor e potencial de crescimento a longo prazo. A empresa manteve igualmente uma gestão ativa do portefólio, através de iniciativas de reciclagem de capital, incluindo a venda da sua participação no Fashion City Outlet, na Grécia, otimizando assim a eficiência dos retornos do portefólio.

Na área de serviços, a Sierra tornou-se o segundo maior gestor de centros comerciais na Alemanha, após a conclusão da aquisição da divisão de Real Estate Management da Unibail-Rodamco-Westfield (URW REM), em outubro. Esta transação representa um passo estratégico fundamental na expansão dos serviços a terceiros no país, reforçando a liderança da Sierra no setor dos centros comerciais e apoiando a sua estratégia de crescimento internacional. Na área de Gestão de Investimentos, a empresa continuou a estruturar novos veículos de investimento, com o objetivo de expandir-se para novas áreas enquanto salvaguarda e optimiza os portefólios existentes.

A atividade de promoção imobiliária manteve-se sólida, com progressos contínuos na execução e comercialização dos projetos em carteira. A Sierra manteve o seu foco estratégico no setor residencial, avançando com seis projetos em Portugal e Espanha, abrangendo tanto modelos de *build-to-sell* como de *build-to-rent*.

No 3T25, o resultado líquido da Sierra aumentou para €21m (+4,7% em termos homólogos), impulsionado pelo bom desempenho operacional tanto no portefólio de centros comerciais como na área de serviços. O NAV atingiu €1,2 mil milhões no final de setembro, representando um aumento de 7% em termos homólogos.



Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telecomunicações e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que divulgou os resultados do 3T25 a 3 de novembro. 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 divulgou os seus resultados do 3T25 ao mercado no dia 27 de outubro, apresentando um crescimento da rentabilidade, suportado por uma execução disciplinada e um foco contínuo na excelência operacional, apesar do contexto desafiante do mercado português de telecomunicações.

As receitas consolidadas atingiram €457m no 3T25 (-1,2% em termos homólogos), fortemente impactadas pela queda no negócio de Cinema & Audiovisuais, devido ao pior desempenho de blockbusters, em contraste com o 3T24, que contou com o filme mais visto de sempre em Portugal. O EBITDA consolidado aumentou 2,7%, para €223m, impulsionado pelo forte desempenho das áreas de Telecomunicações e Tecnologias de Informação. Mais detalhes estão disponíveis no site da empresa [aqui](#).

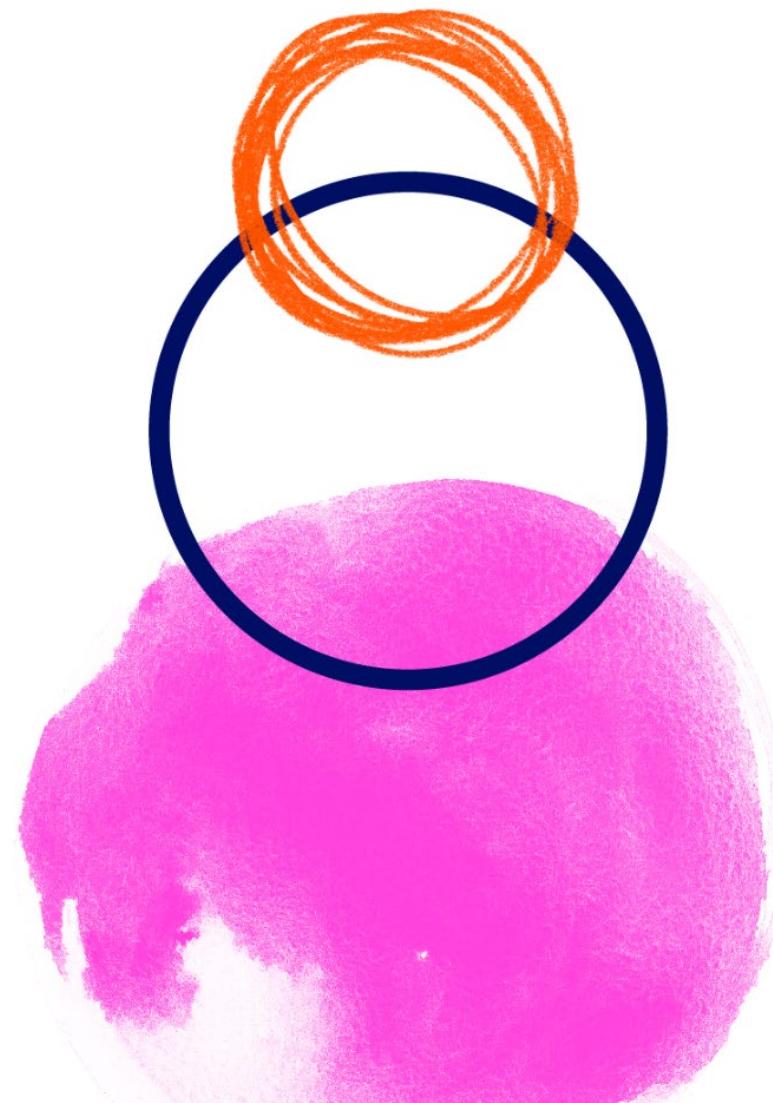
Nas contas consolidadas da Sonae, os resultados de equivalência patrimonial da NOS atingiram €23,4m no 3T25, um aumento de 32% em termos homólogos, refletindo o sólido desempenho operacional da empresa.

Informação corporativa

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

Eventos subsequentes

20 de outubro: A Sonae SGPS, SA informou sobre alteração à composição do Conselho Fiscal.



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

Contas Consolidadas (€m)

Demonstração de resultados	3T24	3T25	var.	9M24	9M25	var.
Volume de negócios	2.699	2.910	7,8%	6.966	8.163	17,2%
EBITDA subjacente	268	312	16,8%	611	786	28,6%
<i>margem</i>	9,9%	10,7%	0,8 p.p.	8,8%	9,6%	0,9 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	30	39	31,6%	106	106	0,2%
Sierra	13	15	15,1%	39	41	6,3%
NOS	18	23	32,3%	71	64	-10,5%
Outros	-1	1	-	-4	1	-
Itens não recorrentes	-1	-16	-	-10	-31	-
EBITDA	297	336	13,2%	706	861	21,8%
<i>margem</i>	11,0%	11,5%	0,6 p.p.	10,1%	10,5%	0,4 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-135	-148	-10,0%	-355	-439	-23,6%
EBIT	162	188	15,9%	351	422	20,1%
Resultado Financeiro Líq.	-52	-42	18,3%	-135	-139	-3,5%
Impostos	-7	-14	-103,0%	-21	-33	-54,4%
Resultado Direto	103	131	27,1%	195	250	27,7%
Resultado Indireto	-2	0	90,9%	3	20	-
Resultado líquido total	101	131	30,1%	199	270	35,9%
Interesses sem controlo	-28	-33	-18,7%	-54	-70	-31,2%
Res. líq. atribuível a acionistas	73	98	34,4%	145	200	37,6%

* 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 relatório foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relatório 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	Set.24	Jun.25	Set.25
Propriedades de investimento	331	338	338
Ativos fixo líquido	3.028	3.067	3.090
Direitos de Uso de ativos	1.507	1.487	1.495
Investimentos financeiros	2.039	2.082	2.110
<i>Goodwill</i>	1.403	1.415	1.415
Fundo de Maneio	-1.087	-1.006	-1.095
Capital investido	7.220	7.383	7.353
Capital e interesses sem controlo	3.652	3.706	3.842
Dívida líquida (fim do período)	1.837	1.968	1.791
Dívida líquida financeira	1.832	1.971	1.796
Empréstimos a acionistas líquidos	4	-3	-5
Passivo de locação	1.731	1.709	1.720
Fontes de financiamento	7.220	7.383	7.353
Cash flow	U12M Set.24	U12M Set.25	
EBITDA	1.116	1.189	
Outros fluxos operacionais **	-606	-547	
Fundo de maneio e outros	104	54	
<i>Capex</i> operacional	-468	-471	
Cash flow operacional	147	225	
Atividade financeira líquida	-72	-80	
Investimentos em M&A	-1.118	-130	
Venda de ativos	400	83	
Dividendos recebidos	107	111	
FCF antes de dividendos pagos	-537	208	

**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.	NAV do portefólio de investimento	Valor de mercado de cada um dos negócios - dívida líquida média normalizada – 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 financeira	Dívida líquida excluindo suprimentos.	Outros empréstimos	Inclui obrigações e derivados.
Dívida líquida total	Dívida líquida + locações.	Passivo de locação	Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.	Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sierra.
EBITDA	EBITDA subjacente + resultados pelo método de equivalência patrimonial + itens não recorrentes.	Rácio cash-on-cash	Valor de saída de um investimento a dividir pelo investimento inicial.
EBITDA subjacente	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral.	Resultado direto	Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos.
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 indireto	Inclui os resultados da Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliações de propriedades de investimento; ii) ganhos (perdas) registados com 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 em risco. Adicionalmente, e relativamente 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 decorrentes da metodologia <i>mark-to-market</i> aplicada a outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo, bem como outros rendimentos associados (incluindo dividendos); e (v) outros temas não relevantes.
Loan-to-value (LTV) – holding	Dívida líquida da <i>holding</i> (média normalizada) / (NAV do portefólio de investimento + Dívida líquida da <i>holding</i> (média normalizada)). Para o cálculo do LTV, a dívida líquida é ajustada para refletir de forma mais rigorosa a dinâmica dos fluxos de caixa subjacentes: os fluxos de caixa operacionais são considerados como a média dos últimos quatro trimestres, de forma a neutralizar a sazonalidade, enquanto os eventos de caixa não operacionais são reconhecidos na totalidade no trimestre em que ocorrem.	Retorno total acionista	Resultado líquido da variação do preço das ações, acrescido de quaisquer dividendos recebidos ao longo de um determinado período.
Loan-to-value (LTV) – Sierra	Dívida total / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento), numa base proporcional.		
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.		
Margem EBITDA subjacente	EBITDA subjacente/ volume de negócios.		

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

majoliveira@sonae.pt

+351 22 010 4000

Sonae

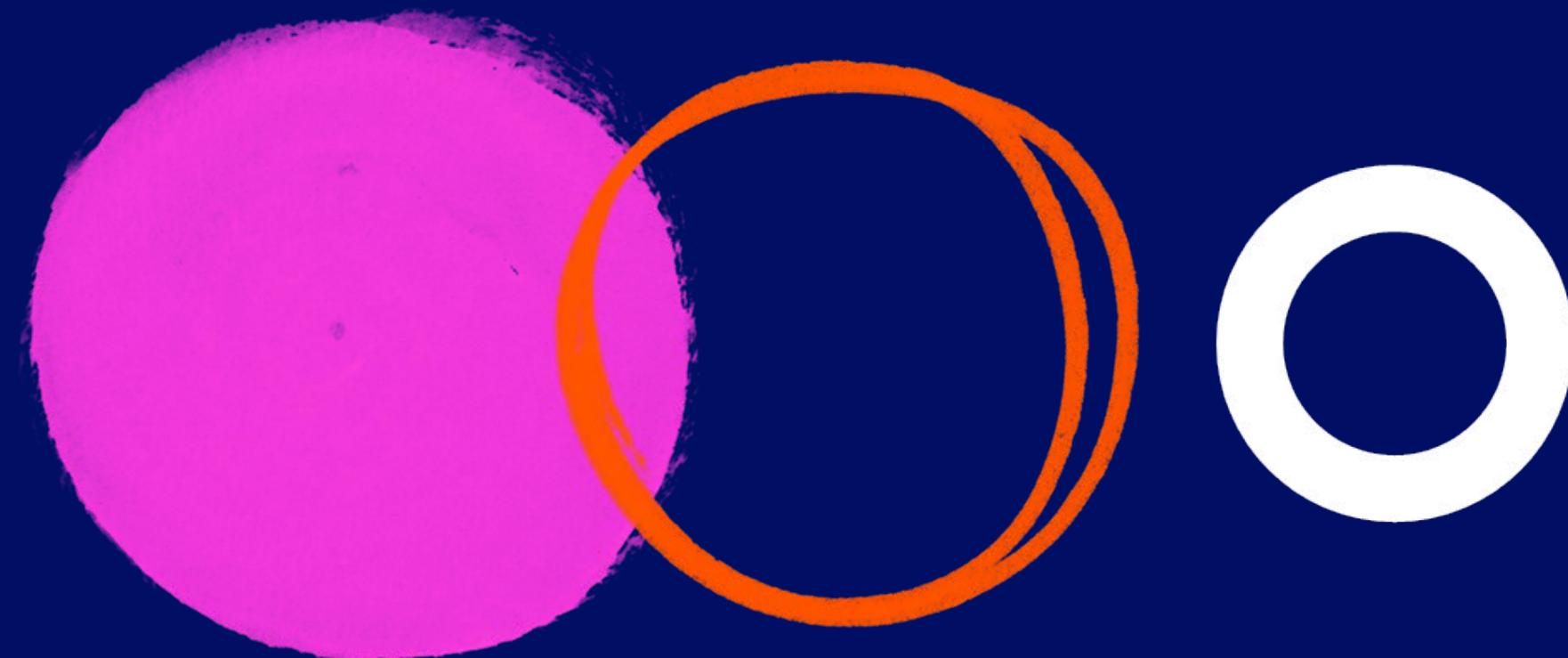
Lugar do Espido Via Norte

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