



Sonae

Thriving
together

Comunicado de Resultados
1T26



Carta da Presidente da Comissão Executiva

A Sonae iniciou 2026 com mais um forte trimestre, apresentando resultados sólidos e reforçando a resiliência e a qualidade das suas empresas. Em todos os nossos negócios, continuámos a combinar crescimento, disciplina operacional e execução estratégica, fortalecendo ainda mais as nossas posições de mercado e a capacidade de criação de valor de longo prazo.

No retalho alimentar, a MC manteve uma dinâmica operacional muito sólida, sustentada por uma forte proximidade dos seus clientes, um posicionamento competitivo e crescimento sustentado de volumes. O segmento de Saúde e Beleza continuou também a apresentar um forte desempenho, beneficiando do contributo positivo da Wells e da Druni, que reflete tanto o sólido crescimento de vendas no parque de lojas comparável como a abertura de novas lojas. Em conjunto, estes negócios continuam a reforçar as suas posições de liderança e a sua capacidade de adaptação à evolução das necessidades dos consumidores.

A Worten apresentou um trimestre positivo, suportado pela procura resiliente nas suas categorias *core*, alavancando a sua proposta omnicanal diferenciadora, enquanto melhorou a substancialmente a sua rentabilidade operacional. As vendas online mantiveram uma trajetória de aceleração, enquanto o negócio de serviços continuou a crescer e a expandir-se internacionalmente através da iServices.

A Musti manteve um caminho de crescimento, suportado pelo desempenho do parque de lojas comparável, pela abertura de lojas e por recentes movimentos inorgânicos. Num contexto de mercado competitivo, o negócio continuou a reforçar a sua rentabilidade. Após a aquisição da ZU em dezembro, os últimos meses foram dedicados à integração das equipas, consolidando o caminho para se tornar uma plataforma líder em retalho de produtos e serviços para animais de estimação na Europa.

Na Sierra, o desempenho operacional dos centros comerciais manteve-se robusto, suportado pelo crescimento de vendas dos lojistas, níveis elevados de ocupação e cobrança sólida de rendas. Simultaneamente, a empresa continuou a desenvolver a sua plataforma internacional de serviços e carteira de projetos em desenvolvimento. Neste trimestre, registaram-se também avanços importantes na integração das operações na Alemanha, no seguimento da aquisição da divisão de *Real Estate Management* da Unibail-Rodamco-Westfield (URW REM), que posicionou a empresa como o segundo maior gestor de centros comerciais no país.

A NOS voltou a demonstrar resiliência e execução disciplinada num mercado competitivo. A empresa continuou focada em eficiência, inovação e qualidade de serviço, suportando uma melhoria sustentada da rentabilidade e reforçando o seu forte posicionamento de mercado.

Ao nível do Grupo, a Sonae reforçou ainda mais a sua solidez financeira durante o trimestre, alcançando um máximo de vendas e uma melhoria significativa da rentabilidade, com a margem de EBITDA subjacente a aumentar de 8,5% para 9,3%. A robusta geração de fluxos de caixa permitiu progredir no percurso de desalavancagem do Grupo. Como resultado, é com satisfação que destaco que o valor do nosso portefólio aumentou 9% durante o trimestre e 20% nos últimos doze meses.

Continuámos a avançar nas nossas prioridades estratégicas e a promover uma maior colaboração entre empresas. Destaca-se, em particular nos últimos meses, a aceleração do investimento nas nossas competências e aplicações de inteligência artificial, que permitiram já gerar ganhos reais de eficiência e melhorar a experiência do cliente em vários negócios.

Nos mercados de capitais, a cotação da Sonae manteve uma trajetória positiva, resultando num desconto implícito face ao NAV de 33% no final do trimestre. Embora represente uma redução significativa de 5 p.p. nos últimos três meses e de 23 p.p. nos últimos doze meses, mantenho a confiança na nossa capacidade de continuar a reduzir este diferencial, demonstrando consistentemente a força dos nossos motores de criação de valor de longo prazo, trimestre após trimestre.

Continuaremos focados na execução da nossa estratégia com ambição e disciplina. Apesar de um contexto externo que permanece incerto, estamos confiantes na força dos nossos negócios, na qualidade das nossas equipas e parceiros de negócio e na nossa capacidade de continuar a criar valor sustentável para todos os *stakeholders*.

Gostaria de agradecer a todas as nossas equipas pela sua dedicação, compromisso e capacidade de entregar consistentemente resultados de excelência. O seu talento e ambição continuam a ser a base do sucesso da Sonae.

Juntos, continuamos a criar um amanhã melhor para todos!

Cláudia Azevedo
Presidente da Comissão Executiva

Visão global

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios consolidado** cresceu +7,1% para €2,7 mil milhões neste trimestre, com contributos sólidos de todas as operações de retalho, impulsionados por um crescimento robusto das vendas LfL e pela expansão da rede de lojas, mais do que compensando o impacto da alienação da MO e da Zippy no 3T25. Este desempenho de vendas reforçou adicionalmente as posições de liderança da Sonae nos vários mercados em que os seus negócios operam.
- O **EBITDA subjacente** aumentou de €218m para €255m, com contributos positivos de todas as empresas de retalho, nomeadamente MC (+€27m), Worten (+€6m) e Musti (+€2m). A **margem EBITDA subjacente** melhorou de 8,5% para 9,3%, impulsionada pelo aumento das vendas, melhoria das margens brutas e ganhos adicionais de eficiência operacional.
- O **EBITDA** cresceu +€34m, de €250m para €284m, com a margem a melhorar de 9,8% para 10,4%, suportada pelo forte desempenho do EBITDA subjacente.
- No global, o **resultado líquido atribuível ao Grupo** atingiu €47m, um aumento de 11% face ao período homólogo.
- A **dívida líquida consolidada** continuou a diminuir em €163m para €1,7 mil milhões em termos homólogos, impulsionada pela forte evolução do fluxo de caixa operacional e pelos encaixes da venda da participação direta da Sierra no Parque Dom Pedro, anunciada em 31 de dezembro de 2025, que terá um impacto material de caixa ao longo do primeiro semestre de 2026. O **loan-to-value** reduziu adicionalmente para 13,0%, reforçando o percurso de desalavancagem e a solidez do balanço da Sonae.
- O **Net Asset Value (NAV)**, reportado com base em referências de mercado, aumentou para €5,5 mil milhões, +20% em termos homólogos e +9% face ao trimestre anterior, resultando num NAV por ação em circulação de €2,85. Considerando a cotação de fecho da ação da Sonae no final do 1T26 de €1,914, o **desconto implícito da cotação** face ao NAV situou-se em 33%, comparando com 56% no final do 1T25 e 38% no final de 2025.

Dados chave (€m)	1T25	1T26	var.	U12M Mar.25	U12M Mar.26	var.
Demonstração de resultados						
Volume de negócios	2.553	2.735	7,1%	10.419	11.543	10,8%
EBITDA subjacente	218	255	16,9%	967	1.159	19,8%
Margem EBITDA subjacente	8,5%	9,3%	0,8 p.p.	9,3%	10,0%	0,8 p.p.
EBITDA	250	284	13,5%	1.105	1.251	13,2%
Margem EBITDA	9,8%	10,4%	0,6 p.p.	10,6%	10,8%	0,2 p.p.
Resultado direto	49	71	44,8%	301	375	24,4%
Resultado indireto	7	-4	-	5	-15	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	43	47	11,0%	241	252	4,5%
Balanço e Cash Flow						
Cash flow operacional	-294	-302	2,7%	147	257	74,5%
Venda de ativos	1	45		102	130	27,8%
Investimentos em M&A	-18	-3	-83,0%	-481	-110	-77,2%
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	-322	-270	-16,1%	-207	315	
Dividendos pagos aos accionistas Sonae	0	0		-109	-115	5,4%
Dívida líquida consolidada (fim do período)	1.891	1.728	-8,6%			

NAV (€m)	Mar.25	Dez.25	Mar.26	var. anual	var. trim.
Retalho	2.971	3.449	3.644	22,7%	5,7%
Imobiliário	1.144	1.171	1.203	5,2%	2,8%
Telecomunicações e tecnologia	1.033	951	1.202	16,4%	26,5%
Outros investimentos *	349	333	341	-2,2%	2,3%
Holding **	-860	-816	-843	-2,0%	3,2%
NAV	4.636	5.087	5.548	19,7%	9,1%
NAV por ação (€) ***	2,39	2,62	2,85		
Capitalização bolsista ***	2.059	3.135	3.722	80,8%	18,7%
Preço por ação (€)	1,062	1,612	1,914	80,2%	18,7%
Desconto implícito no preço da ação (%)	56%	38%	33%	-23 p.p.	-5 p.p.
Loan-to-value (%)	15,8%	13,7%	13,0%	-3 p.p.	-1 p.p.

* Inclui Sparkfood, Universo e Salsa (e insignias 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. Exclui a Reciclagem das Reservas de Conversão Cambial relacionadas com a venda do Parque D. Pedro no Brasil – reconhecimento em resultados dos efeitos cambiais acumulados previamente registados em capital próprio, em linha com as normas contabilísticas (um ajustamento não monetário, sem impacto no capital próprio total nem no NAV), conforme Anúncio a mercado a 31 de Dezembro de 2025. Para mais detalhes, consulte o Kit do Investidor em www.sonae.pt.

TSR (%)	1A	3A	5A
Retorno total acionista *	90%	124%	224%

* Fonte: Bloomberg. Retorno total acumulado.

Retalho

Retalho

MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

Alimentar

O negócio de retalho alimentar da MC apresentou um desempenho forte no 1T26, com o volume de negócios a aumentar 8,0% em termos homólogos para €1,7 mil milhões, suportado por um crescimento LfL a um nível semelhante. Estes resultados foram impulsionados principalmente pelo aumento de volumes (c.3%), beneficiando também de um efeito de mix positivo decorrente de um calendário da Páscoa favorável e do calendário promocional.

O Continente reforçou a sua posição de liderança durante o trimestre, alcançando ganhos de quota de mercado apesar de um contexto altamente competitivo, marcado pela contínua expansão da maioria dos operadores. O desempenho foi robusto em todos os formatos, com o Continente Bom Dia a destacar-se, suportado pela expansão da rede de lojas e pelas tendências da conveniência, enquanto os supermercados de grande dimensão e os hipermercados também apresentaram um crescimento sólido. O canal online manteve uma trajetória forte, particularmente nas soluções de *quick-commerce*.

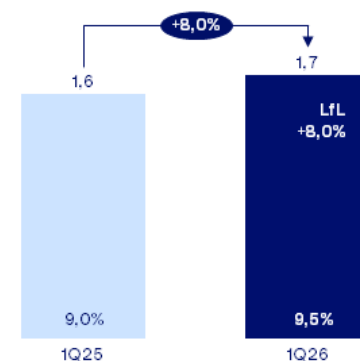
A rentabilidade melhorou, com o EBITDA subjacente a aumentar para €162m (+14% em termos homólogos) e a margem a expandir-se 0,5 p.p. para 9,5%, suportada pelo crescimento das vendas e por ganhos de produtividade, mais do que compensando a inflação de custos.

Saúde e Beleza

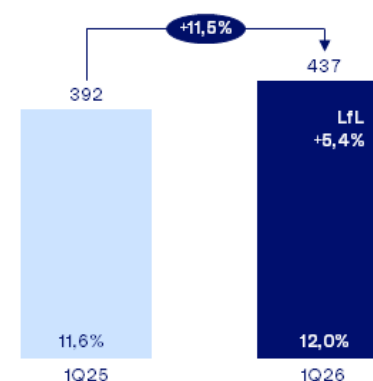
No segmento de Saúde e Beleza, a MC continuou a reforçar a sua posição como um dos principais operadores ibéricos, suportada pela escala e posicionamento complementar da Wells, Druni e Arenal.

O volume de negócios aumentou para €437m, um crescimento de 11,5%, com crescimento LfL de 5,4%, refletindo um desempenho sólido em todas as insígnias e a expansão contínua da rede de lojas. A Druni prosseguiu a sua expansão em Portugal, com a abertura de mais uma loja, atingindo um total de 5 lojas no final do trimestre. O canal online manteve uma dinâmica forte, particularmente na Wells.

Vol. de Negócios (€mm) e margem EBITDA subjacente (%)



Vol. de Negócios (€m) e margem EBITDA subjacente (%)



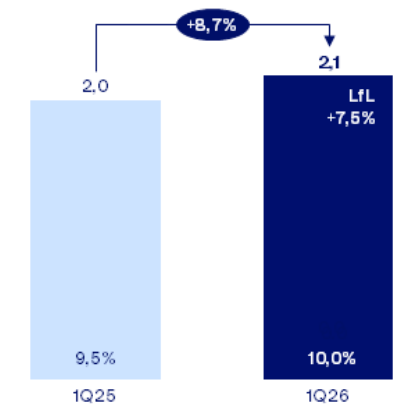
A rentabilidade melhorou, com o EBITDA subjacente a atingir €52m e a margem a aumentar para 12,0%, suportada pelas sinergias resultantes da integração da Druni e da Arenal, em conjunto com ganhos de produtividade e controlo de custos.

Consolidado MC

No global, a MC apresentou um desempenho forte no 1T26, com o volume de negócios a atingir €2,1 mil milhões, um crescimento de 8,7% em termos homólogos. Esta evolução foi impulsionada pela contínua robustez dos negócios de retalho alimentar e de saúde e beleza.

A rentabilidade melhorou, com o EBITDA subjacente a atingir €214m e a margem a aumentar para 10,0%, +0,5 p.p., refletindo uma execução operacional sólida, benefícios de escala e a contínua captura de sinergias no segmento de saúde e beleza.

Vol. de Negócios (€mm) e margem EBITDA subjacente (%)



Worten

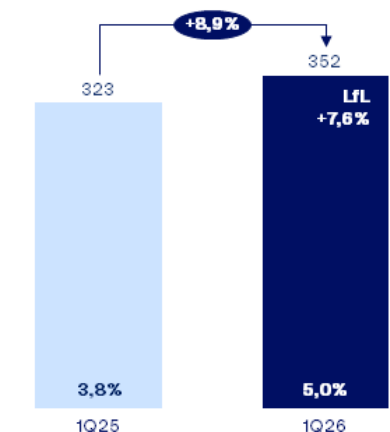
Participação de 100%, consolidada integralmente

A Worten apresentou um desempenho forte no 1T26, com o volume de negócios a aumentar 8,9% em termos homólogos para €352m, suportado por um sólido crescimento LfL de 7,6%, refletindo um arranque robusto do ano.

Esta evolução foi impulsionada por um crescimento sólido nas categorias core (eletrónica e eletrodomésticos), com os volumes de vendas a aumentarem cerca de 7%, complementado por uma expansão de dois dígitos nos serviços, suportada por campanhas promocionais eficazes num contexto competitivo.

Ambos os canais de venda contribuíram positivamente, com o canal físico a beneficiar de um maior tráfego em loja e o online a apresentar um forte crescimento impulsionado por uma melhoria significativa na conversão. A App Worten reforçou o seu papel como canal estratégico de vendas e de relacionamento com o cliente, com o número de sessões a aumentar significativamente em termos homólogos e a representar já cerca de 30% do total de sessões online da Worten Portugal. Continua a apresentar uma taxa de conversão superior à do website, contribuindo para uma maior eficiência comercial e fidelização dos clientes.

Vol. de Negócios (€m) e margem EBITDA subjacente (%)



A iServices, marca internacional de reparação móvel da Worten, continuou a expandir a sua presença, reforçando adicionalmente o seu contributo para as vendas totais. Foram abertas 10 novas lojas no trimestre, das quais 3 em Portugal e 7 noutras geografias europeias onde já estava presente.

A rentabilidade melhorou significativamente, com o EBITDA subjacente a aumentar para €18m (+€6m em termos homólogos) e a margem a expandir-se para 5,0%, suportada pelo crescimento das vendas, por um mix de categorias favorável e por um maior contributo dos serviços, apenas parcialmente compensados pela inflação salarial.

Musti

Participação de c.81%, consolidada integralmente

A Musti registou um trimestre de forte crescimento no 1T26, com as vendas líquidas a aumentarem 16% em termos homólogos para €139m, suportadas por um crescimento LfL de 3,9% e pelo contributo da recente aquisição da ZU em Portugal. O crescimento foi transversal aos principais mercados, com uma dinâmica particularmente forte na Noruega. Os novos mercados também contribuíram positivamente para o crescimento, apresentando um perfil de rentabilidade crescente.

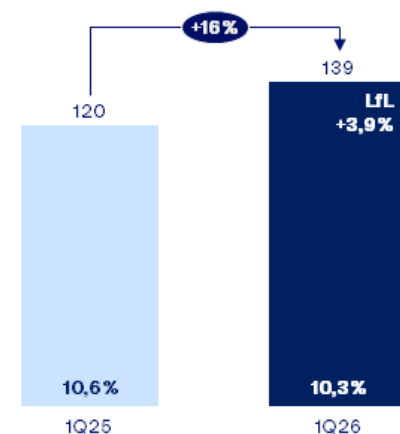
A empresa continuou a executar as suas iniciativas estratégicas, incluindo investimentos estruturantes, otimização de gama e dos serviços, integração vertical e expansão geográfica, que suportaram ganhos de quota de mercado. A margem bruta melhorou para 44%, refletindo o aumento do peso da alimentação de marca própria produzida internamente.

A rentabilidade aumentou em termos absolutos, com o EBITDA subjacente a subir para €14m (+12% em termos homólogos), enquanto a margem diminuiu ligeiramente para 10,3%, refletindo a continuação dos investimentos em crescimento e escalabilidade, incluindo plataformas digitais, logística e iniciativas de otimização de lojas e gama.

A rede de retalho da empresa cresceu em 16 localizações durante o trimestre, terminando o período com 513 localizações (incluindo lojas e clínicas veterinárias), a par do seu canal online.

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

Vol. de Negócios (€m) e margem EBITDA subjacente (%)



Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Sierra apresentou mais um desempenho sólido no 1T26, suportada pela resiliência do seu portefólio europeu de centros comerciais, pela expansão contínua do negócio de serviços e pelo progresso consistente das atividades de desenvolvimento imobiliário.

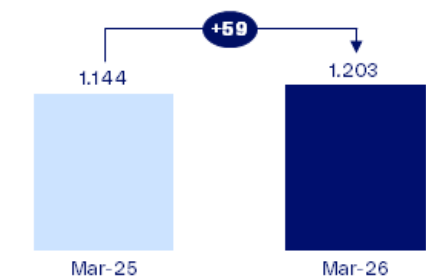
No portefólio europeu de centros comerciais, as vendas dos lojistas aumentaram 5,4% numa base LfL durante o trimestre, enquanto a taxa de ocupação se manteve próxima da plena ocupação, nos 99%, e a cobrança de rendas permaneceu robusta. A Sierra continuou a gerir ativamente o seu portefólio através de remodelações em curso, reciclagem de capital e iniciativas de *asset management*. Em janeiro, o fundo pan-europeu aberto recentemente lançado, CA Mais Capital, adquiriu uma participação de 40% no ArrábidaShopping e GaiaShopping.

A unidade de negócio de serviços expandiu-se durante o trimestre, suportada pela integração da Sierra Alemanha numa plataforma de gestão imobiliária mais ampla e escalável, juntamente com o crescimento da atividade de *investment management*. A Sierra reforçou também a sua plataforma de *investment management* através de novas iniciativas, suportando crescimento e diversificação adicionais.

A atividade de *development* evoluiu de forma consistente, com o avanço dos projetos em construção e progressos contínuos na comercialização dos empreendimentos.

No global, o resultado líquido da Sierra atingiu €20m no 1T26, suportado pelo sólido desempenho operacional dos serviços e do portefólio europeu de centros comerciais. Os ativos sob gestão (AuM) aumentaram €83m face ao final de 2025 para €7,0 mil milhões, enquanto o NAV atingiu €1,2 mil milhões, aumentando €59m em termos homólogos e €32m face ao trimestre anterior.

NAV INREV (€m)



Telecomunicações e Tecnologia

Os investimentos da Sonae nas áreas de Telecomunicações e Tecnologia estão concentrados na Sonaecom, que divulgou os resultados do 1T26 a 12 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 patrimonial¹

A NOS apresentou um sólido desempenho operacional e financeiro no 1T26, suportado pela resiliência do seu modelo de negócio diversificado e pela execução contínua do seu programa de transformação.

As receitas consolidadas aumentaram 1,9% em termos homólogos para €460m, impulsionadas pelo forte desempenho do segmento de IT e de Cinema e Audiovisuais, mais do que compensando uma ligeira redução no segmento de Telecomunicações, parcialmente impactadas por efeitos temporários relacionados com condições meteorológicas. O EBITDA consolidado aumentou 3,1% para €203m, com a margem a melhorar 0,5 p.p. para 44,2%, suportada por medidas de eficiência.

A geração de fluxo de caixa livre manteve-se forte, aumentando €8m em termos homólogos (€15m excluindo itens não recorrentes), refletindo a maior rentabilidade e a menor intensidade de capital. Mais detalhes podem ser consultados no website da empresa, disponível [aqui](#).

Nas contas consolidadas da Sonae, o contributo da NOS através do método da equivalência patrimonial ascendeu a €20m no 1T26.

Informação Corporativa

Os Comunicados de 2026 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

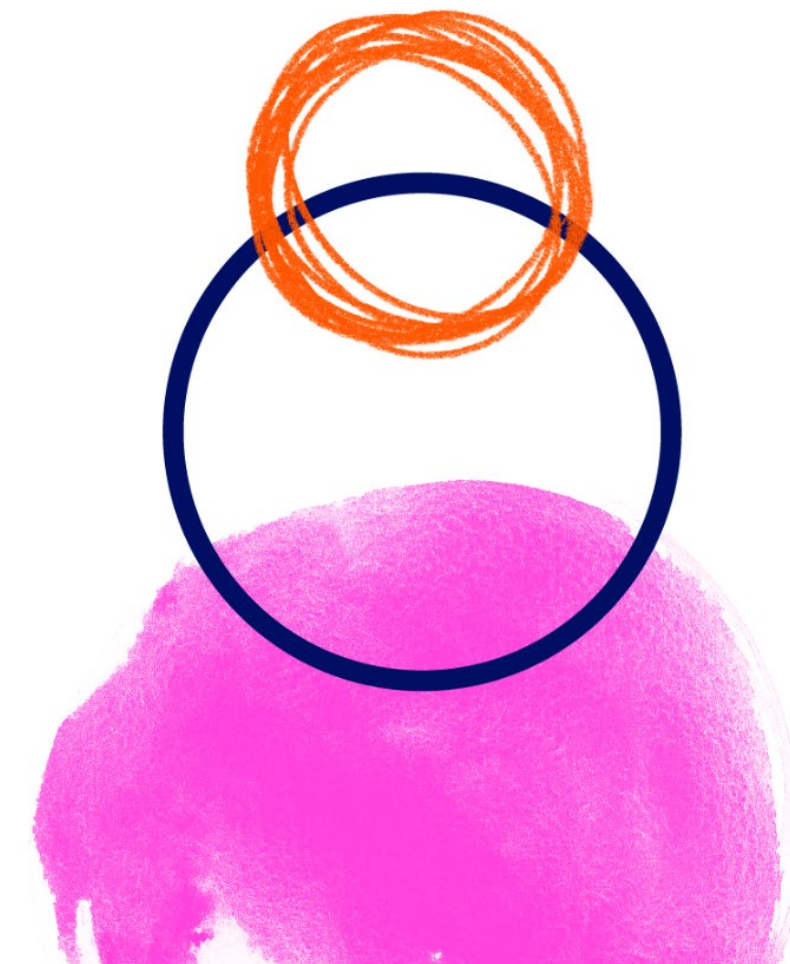
Eventos subsequentes

1 de abril: Sonae SGPS, SA informou sobre transação de Dirigente.

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.

¹ Participação total através da Sonaecom (90% detida pela Sonae).



Contas consolidadas (€m)

Demonstração de resultados	1T25	1T26	var.
Volume de negócios	2.553	2.735	7,1%
EBITDA subjacente	218	255	16,9%
<i>margem</i>	<i>8,5%</i>	<i>9,3%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Res. método equiv. patrim.*	34	33	-2,8%
Sierra	12	11	-8,0%
NOS	20	20	3,2%
Outros	2	1	-36,0%
Itens não recorrentes	-2	-4	-124,0%
EBITDA	250	284	13,5%
<i>margem</i>	<i>9,8%</i>	<i>10,4%</i>	<i>0,6 p.p.</i>
D&A e Provisões e imparidades	-144	-157	-8,9%
EBIT	106	127	19,9%
Resultado Financeiro Líq.	-47	-45	5,4%
EBT	58	82	40,3%
Impostos	-10	-11	-17,6%
Resultado Direto	49	71	44,8%
Resultado Indireto	7	-4	-
Resultado líquido total	55	67	20,9%
Interesses sem controlo	-13	-19	-54,6%
Res. líq. atribuível a acionistas	43	47	11,0%

* 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.25	Dez.25	Mar.26
Propriedades de investimento	338	336	336
Ativos fixo líquido	3.059	3.123	3.126
Direitos de Uso de ativos	1.507	1.506	1.589
Investimentos financeiros	2.103	2.121	2.069
<i>Goodwill</i>	<i>1.413</i>	<i>1.417</i>	<i>1.415</i>
Fundo de Maneio	-995	-1.376	-1.016
Capital investido	7.423	7.128	7.519
Capital e interesses sem controlo	3.796	3.921	3.967
Dívida líquida (fim do período)	1.891	1.470	1.728
<i>da qual empréstimos acionistas (líquido)</i>	<i>-2</i>	<i>-1</i>	<i>-14</i>
Passivo de locação	1.737	1.737	1.824
Fontes de financiamento	7.423	7.128	7.519

<i>Cash flow</i>	U12M Mar.25	U12M Mar.26
EBITDA	1.105	1.251
Outros fluxos operacionais **	-534	-549
Fundo de maneio e outros	42	71
<i>Capex</i> operacional	<i>-466</i>	<i>-515</i>
<i>Cash flow</i> operacional	147	257
Atividade financeira líquida	-92	-78
Investimentos em M&A	-481	-110
Venda de ativos	102	130
Dividendos recebidos	117	115
FCF antes de dividendos pagos	-207	315

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

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.
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 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.
<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 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 .
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 os resultados da Sierra, líquidos de impostos, relativos a i) avaliação de propriedades de investimento de subsidiárias e a quota parte de associadas e empreendimentos conjuntos; ii) ganhos (perdas) registados com a alienação de investimentos financeiros, joint-ventures ou associadas; iii) perdas por imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo goodwill) 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 goodwill, (iii) goodwill negativo (líquido de impostos) relativo a aquisições do período, (iv) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros non-core, negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados); (v) resultados de avaliações com base na metodologia mark-to-market 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, acrescido de quaisquer dividendos recebidos ao longo de um determinado período.



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

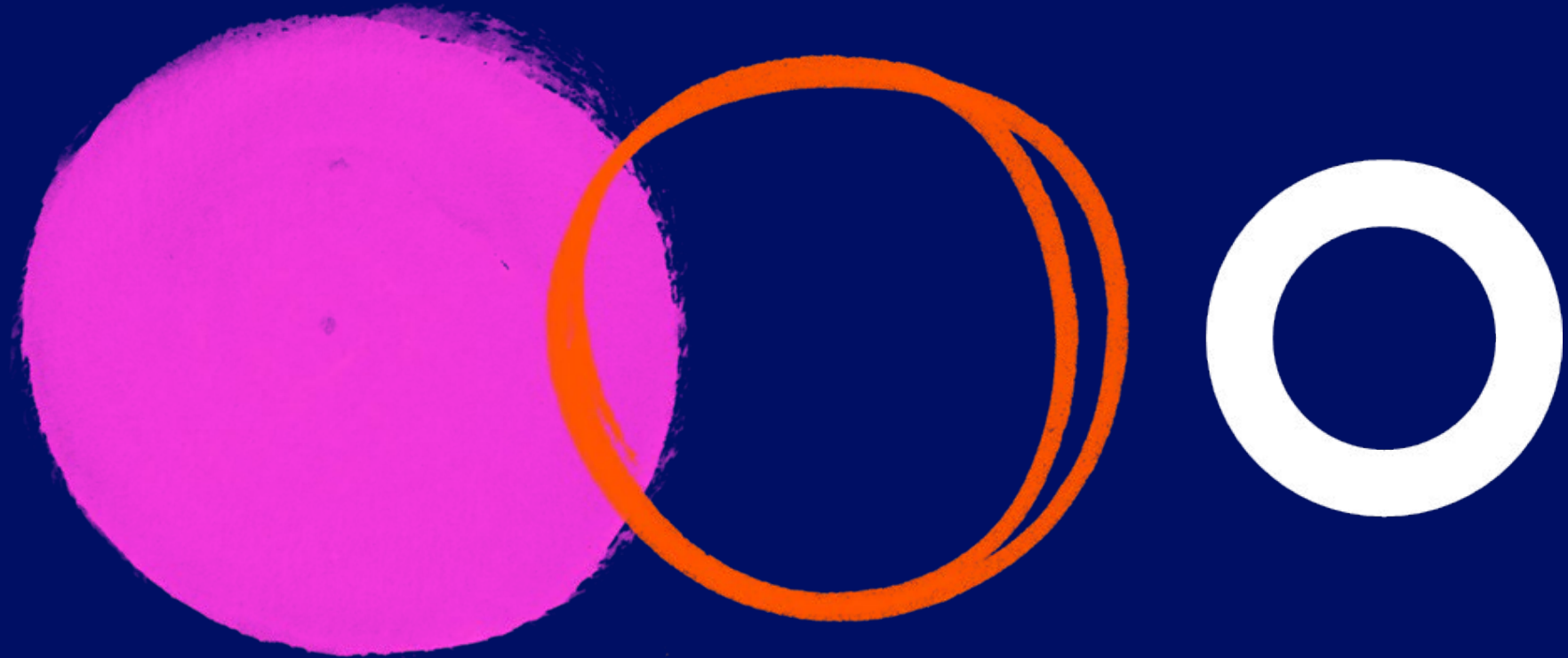
Lugar do Espido Via Norte

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.



Sonda