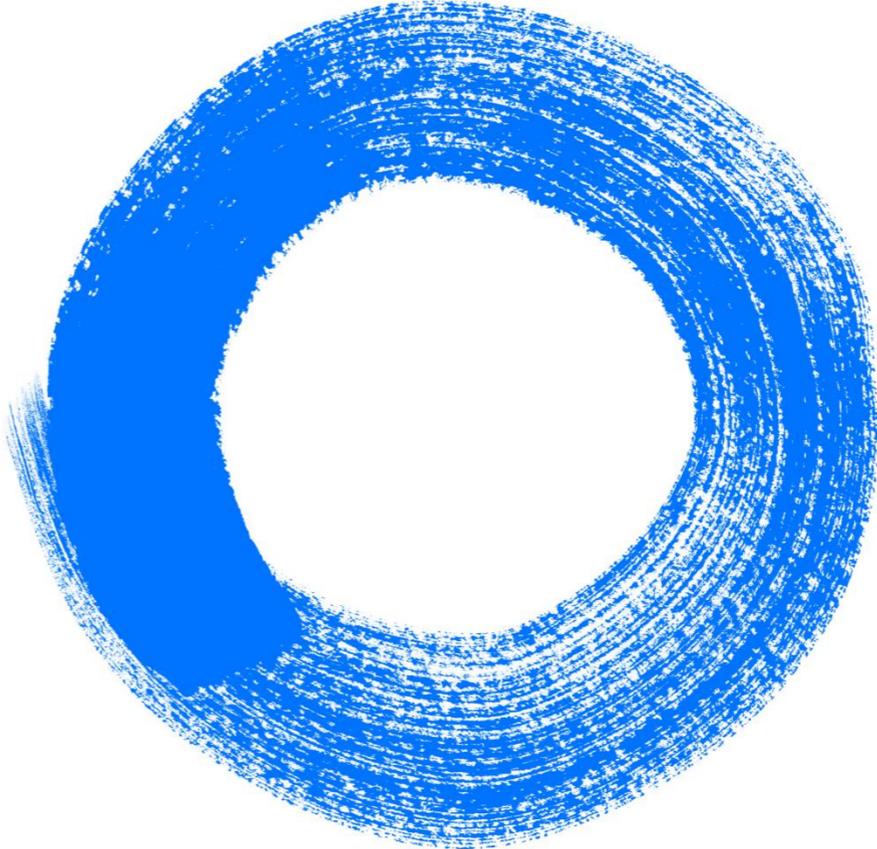
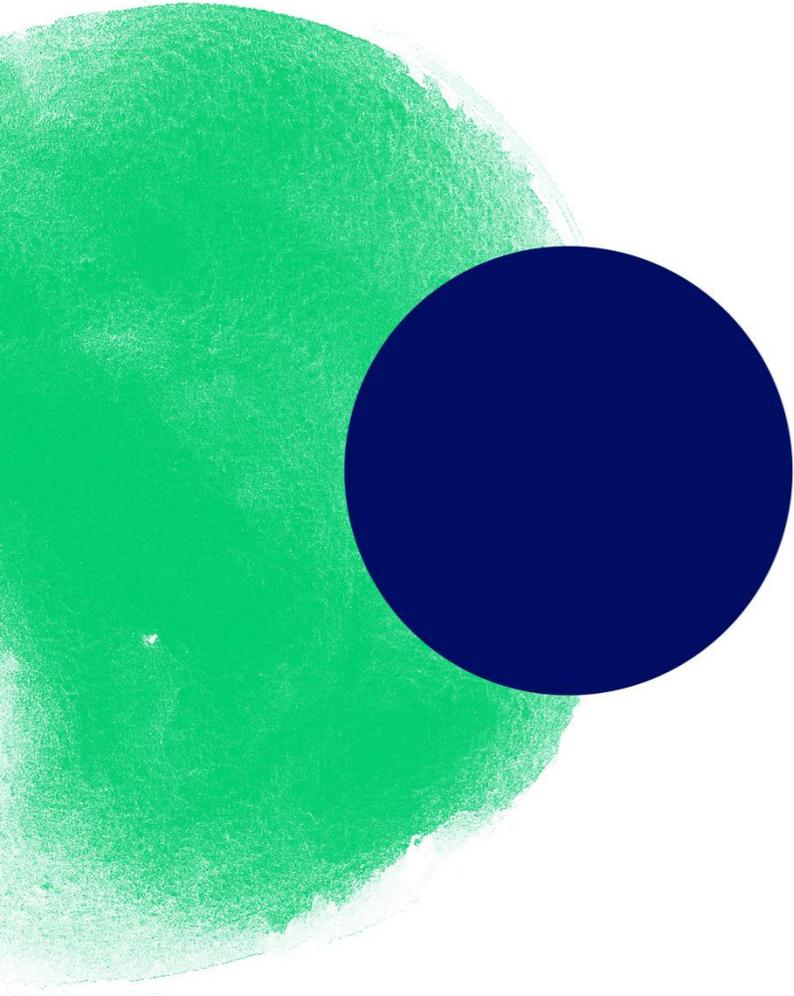




Reporte de Resultados 9M23

Sonda



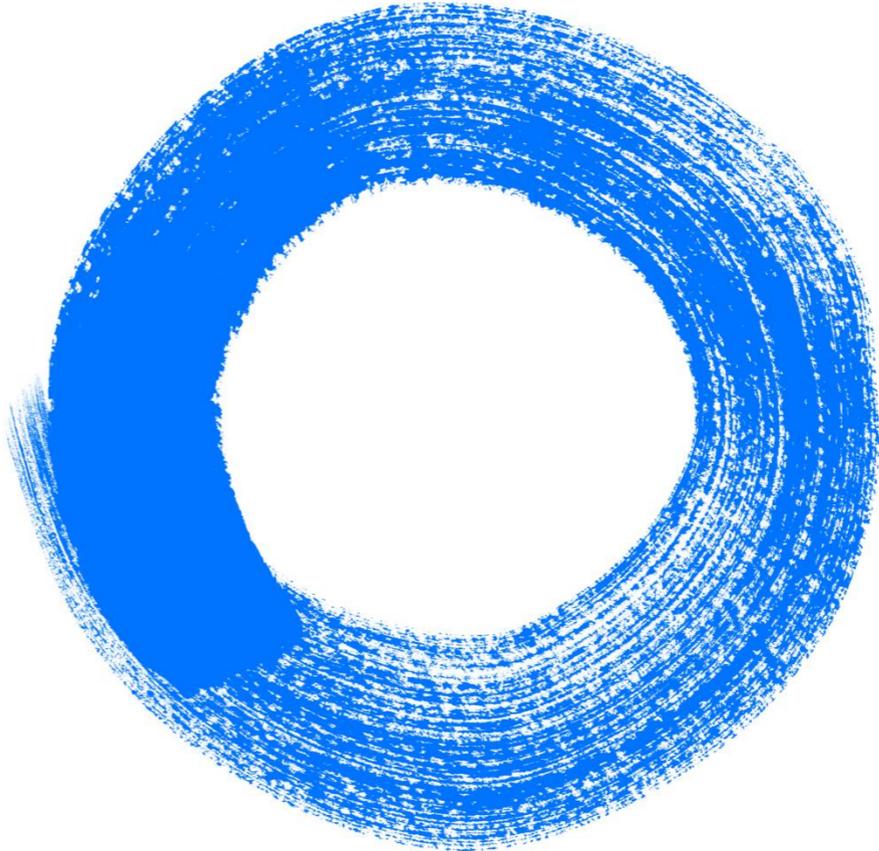
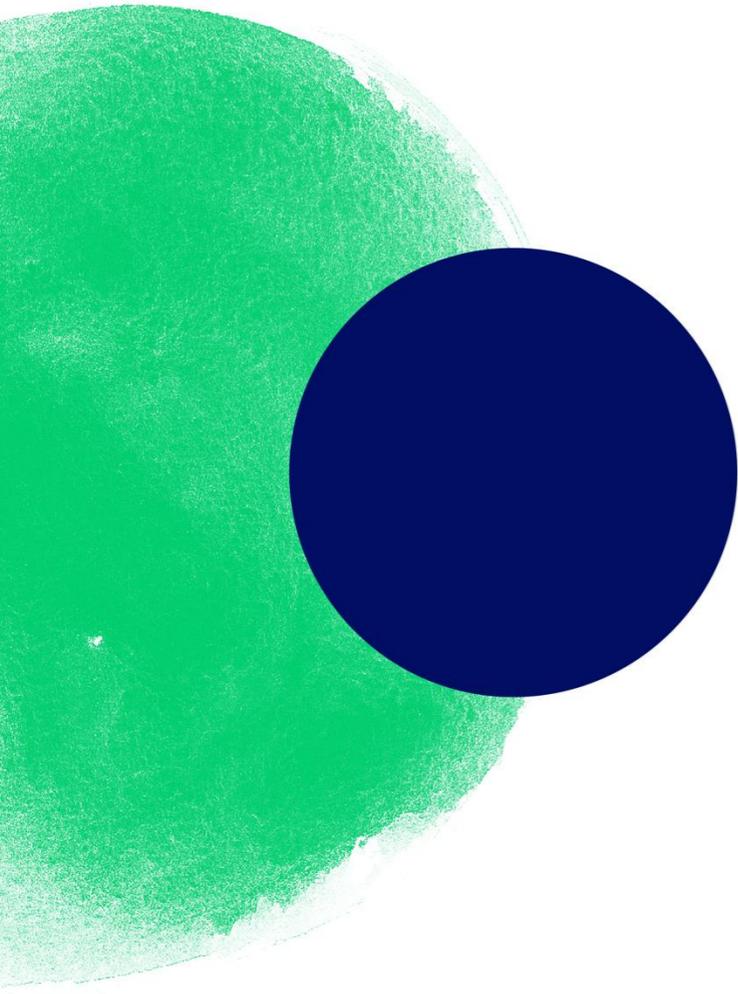
Destques 9M23

Indicadores-chave financeiros

- O **volume de negócios consolidado** ultrapassou os €6,0 mil milhões com um aumento de 10% em termos homólogos, impulsionado principalmente pelo sólido desempenho da MC perante o forte contexto inflacionista.
- O **EBITDA** atingiu os €581m, +7% em termos homólogos, devido ao desempenho operacional da MC e da Sierra, que mais do que compensou o menor contributo dos resultados da atividade de gestão de portefólio, sem transações relevantes no período, juntamente com os esforços contínuos dos nossos negócios de retalho para absorver as pressões inflacionistas e apoiar os nossos clientes.
- O **Resultado Líquido** (atribuível a acionistas) foi de €135m, impulsionado pelo aumento dos custos de financiamento e dos impostos, bem como pelo aumento das depreciações, devido ao investimento na expansão e digitalização dos nossos negócios.
- O **free cash flow** antes do pagamento de dividendos, foi de €206m (U12M) e a dívida líquida reduziu ligeiramente, em termos homólogos, para €982m, demonstrando mais uma vez uma forte posição financeira caracterizada por um baixo nível de alavancagem, um nível significativo de liquidez disponível e um sólido perfil de maturidade da dívida.
- O **valor do portefólio (NAV)**, com base em referências de mercado, aumentou no trimestre para €4,4 mil milhões, impulsionado principalmente pelo desempenho operacional da MC. Ao nível da *holding*, o LTV manteve a tendência descendente, situando-se em 6,6%, 35p.b. abaixo do nível de junho.

Atividade de Gestão de Portefólio

- **Durante o 3T23:**
 - A Sonae recebeu uma notificação do grupo JD Sports a comunicar a intenção de adquirir a participação remanescente na ISRG com uma valorização do capital próprio de €1,0 mil milhões. Esta transação foi concluída no início de outubro e resultou num encaixe financeiro de €300m e numa mais-valia de €168m para a Sonae, a qual terá impacto nos resultados do 4T23; e
 - A Sonaecom adquiriu a participação direta da Sonae na NOS (11,30%) por €213m (€3,6527 por ação), detendo atualmente 37,37% do capital social da empresa. Esta transação não teve impacto nos direitos de voto da NOS atribuíveis à Sonae.
- **Durante o 1S23:** (i) a MC celebrou um acordo com os acionistas fundadores da Druni e da Arenal para a combinação destas duas empresas (conclusão prevista para o 4T23); (ii) a Sonae adquiriu a restante participação de 10% na Sierra e (iii) o Universo acordou com o Bankinter Consumer Finance uma parceria 50/50 para a criação de um operador líder de crédito ao consumo em Portugal (conclusão está atualmente dependente de aprovação da entidade reguladora).



Carta da Presidente da Comissão Executiva

Durante o terceiro trimestre do ano, o contexto macroeconómico continuou a ser marcado pelos efeitos da instabilidade geopolítica, da subida das taxas de juro e de uma inflação persistente, embora em desaceleração.

A Sonae manteve-se focada em proporcionar as melhores ofertas e experiências aos seus clientes em todos os negócios, sem comprometer os investimentos necessários para garantir a sustentabilidade do grupo a longo prazo.

De facto, o grupo investiu um total de 467 milhões de euros desde o início de 2023, com foco particular na melhoria da experiência dos nossos clientes, tanto nos espaços físicos como nos canais digitais, demonstrando o nosso forte compromisso com as empresas do nosso portefólio e com todos os nossos stakeholders.

No que se refere ao desempenho operacional, o nosso volume de negócios aumentou 10% em termos homólogos, ultrapassando os seis mil milhões de euros, e o EBITDA situou-se em 581 milhões de euros, 7% acima de 2022. Esta evolução positiva foi impulsionada principalmente pela MC, que consolidou a sua posição de liderança no mercado português de retalho alimentar. No setor imobiliário, a Sierra continuou a executar a sua estratégia e registou um forte desempenho, quer nos seus centros comerciais, quer na sua área de serviços. A NOS, por sua vez, apresentou igualmente resultados muito positivos, impulsionados pelo crescimento do número de clientes e das receitas no segmento de telecomunicações, juntamente com um trimestre recorde nas vendas de bilhetes de cinema.

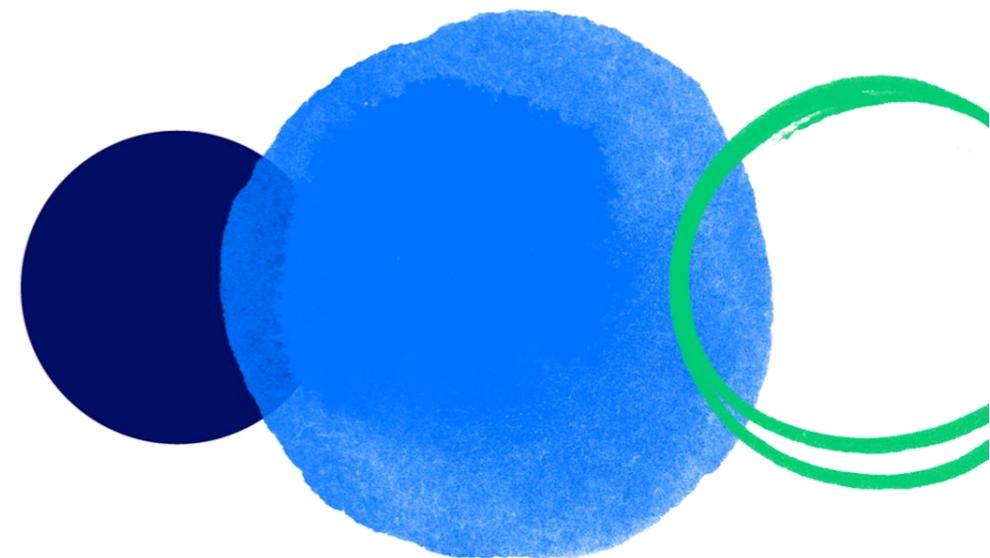
No que diz respeito à gestão de portefólio, concluímos (já no 4T23) a venda da nossa participação na ISRG (com um encaixe total de 300 milhões de euros), avançámos na execução da parceria com a Druni para criar o maior operador de saúde, bem-estar e beleza da Ibéria, e continuámos a investir em empresas inovadoras dedicadas ao desenvolvimento de soluções alimentares sustentáveis e saudáveis, através da Sparkfood, o nosso novo veículo de investimento neste setor.

A posição financeira da Sonae foi novamente reforçada, com a dívida líquida a reduzir em termos homólogos devido à nossa geração de cash flow operacional e à nossa atividade de gestão de portefólio.

Inspirados pela nossa renovada estratégia de sustentabilidade, lançada no 2T23, continuámos a progredir em áreas onde queremos ter um impacto marcante nas nossas pessoas, nas nossas comunidades e no planeta.

Olhando para o futuro, e cientes do atual nível de incerteza, devemos permanecer determinados, ousados e ágeis para nos adaptarmos rapidamente aos riscos que se materializem, aproveitarmos as tendências emergentes e capturarmos as oportunidades que surjam. Dado o nosso forte portefólio de empresas líderes, a nossa sólida posição financeira e a nossa cultura única, mantenho plena confiança na nossa capacidade de continuar a criar valor económico e social de referência.

Cláudia Azevedo,
CEO (Presidente da Comissão Executiva)



Sumário

Dados-chave

€m	30.09.22	31.12.22	31.03.23	30.06.23	30.09.23
Valor líquido do portefólio (NAV) ¹	3.966	3.974	4.079	4.240	4.411
Capitalização bolsista	1.649	1.870	2.010	1.802	1.840
Dívida Líquida	1.022	540	922	1.067	982

€m	3T22 R	3T23	var.	9M22 R	9M23	var.
Volume de negócios	2.036	2.205	8,3%	5.468	6.036	10,4%
EBITDA subjacente	182	205	12,8%	446	506	13,4%
Margem EBITDA subjacente	8,9%	9,3%	0,4 p.p.	8,2%	8,4%	0,2 p.p.
EBITDA	223	234	4,7%	543	581	7,0%
Resultado Direto	101	86	-14,6%	206	167	-18,9%
Resultado líquido atribuível a acionistas	92	69	-24,8%	210	135	-35,7%
Venda de ativos	31	4	-86,0%	72	15	-79,4%
Investimentos em M&A	-91	-34	62,9%	-231	-175	24,3%
Free Cash Flow antes de dividendos pagos	81	85	4,2%	-296	-277	6,4%
Dividendos pagos	0	0	-	-169	-161	-5,1%

	1 ano	3 anos	5 anos	10 anos
Retorno total acionista ²	18%	87%	37%	58%

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, com base em referências de mercado, ascendeu a €4,4 mil milhões a 30 de setembro, um aumento de 4,0% durante o último trimestre. Esta melhoria foi sustentada principalmente pela contribuição da MC, impulsionada quer pela melhoria do seu desempenho operacional, quer pelos múltiplos de mercado favoráveis.

O desempenho consolidado do 3T23 seguiu a tendência dos últimos trimestres. Os nossos negócios continuaram a enfrentar um contexto macroeconómico desafiante, com a inflação persistentemente elevada, ainda que a desacelerar, associada a pressões significativas sobre os custos, mas ainda assim a continuarem a apresentar desempenhos resilientes suportados pelo reforço das suas quotas de mercado. Durante os primeiros 9M23, o **volume de negócios** consolidado ultrapassou os €6,0 mil milhões, com um crescimento de 10% em termos homólogos, e o EBITDA subjacente aumentou 13% face aos 9M22 (+€60m) para €506m, com uma margem de 8,4%, +0,2p.p. em termos homólogos. Esta melhoria do desempenho operacional foi impulsionada sobretudo pela MC.

O **EBITDA** consolidado foi de €581m nos 9M23, +7% face ao mesmo período do ano anterior, apesar da redução das mais-valias na NOS e na Bright Pixel, a qual foi mais do que compensada pela melhoria do EBITDA subjacente. O nível de D&As mais elevado, impulsionado pela expansão da rede de lojas e pela digitalização dos nossos negócios, juntamente com o aumento dos custos financeiros e dos impostos, conduziram a um Resultado Direto de €167m e a um Resultado Líquido (atribuível a acionistas) de €135m no final dos 9M23.

NAV (€m)	2T23	3T23	Var. %
Retalho (alimentar e eletrónica)	2.155	2.302	6,8%
Imobiliário	1.031	1.046	1,4%
Telecomunicações e tecnologia	918	906	-1,3%
Outros investimentos*	462	484	4,8%
 Holding 	-326	-327	-0,2%
Dívida líquida	-318	-313	1,6%
 NAV 	4.240	4.411	4,0%

*Inclui: Universo, Zeitreel (Salsa, MO e Zippy/Losan), ISRG e Sparkfood (www.sparkfood.com)

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

O **cash flow operacional** nos últimos 12 meses reduziu face ao ano anterior para €92m, principalmente devido ao maior investimento da MC na sua rede de lojas (expansão e remodelação) e nos esforços de digitalização em todo o grupo, que mais do que compensou a melhoria do nosso desempenho operacional consolidado.

Não obstante, os resultados da nossa atividade de gestão de portefólio ultrapassaram os €240m e mais do que compensaram a diminuição do **cash flow operacional**, conduzindo a um **free cash flow (FCF) antes de dividendos pagos** de mais de €200m nos últimos 12 meses. Assim, após o pagamento de dividendos de €161m aos nossos acionistas e parceiros, a **dívida líquida consolidada** reduziu ligeiramente em termos homólogos, para €982m.

€m	U12M Set22	U12M Set23
EBITDA (inc. rendas e impostos)	436	446
Fundo de maneo e outros	34	67
Capex operacional	-326	-421
Cash flow operacional	144	92
Atividade financeira líq.	-19	-41
Investimentos em M&A	-253	-221
Venda de ativos	86	244
Dividendos recebidos	118	131
FCF antes de div. pagos	75	206

Portefólio

Retalho

MC

Participação de 75%, consolidada integralmente

Durante o 3T23, a MC apresentou, mais uma vez, um forte desempenho em toda a linha. O mercado português de retalho alimentar continuou a operar sob elevados níveis de inflação alimentar, apesar de uma tendência de desaceleração (6,9% no 3T23 face a 11,1% no 2T23 e 20,5% no 1T23).

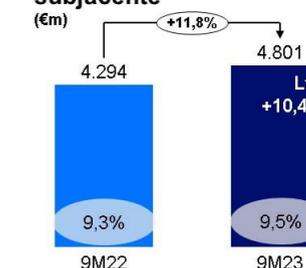
De facto, num ambiente altamente competitivo, a empresa conseguiu manter a sua posição de liderança, com vendas a crescerem 9,6% no 3T23 (LfL de +8,7%), impulsionadas quer pelos formatos alimentares quer pelos não alimentares, ultrapassando os €4,8 mil milhões nos 9M23 (+11,8% face ao período homólogo e um LfL de +10,4%).

Em termos de rentabilidade, a redução nos custos de energia e os contínuos ganhos de eficiência operacional permitiram à MC compensar a pressão do *trading down* dos consumidores e do investimento em preço, conduzindo a um EBITDA subjacente de €179m no 3T23 (+€21m ou +14% em termos homólogos, com uma margem de 10,2%) e de €458m nos 9M23 (margem de 9,5%).

No que se refere à expansão da rede de lojas, nos 9M23 a MC abriu 39 novas lojas próprias (representando +15 mil metros quadrados de área de vendas), das quais 6 lojas Continente Bom Dia (formato de proximidade) e 2 lojas Continente Modelo (supermercados de grande dimensão). Estas aberturas, juntamente com as remodelações de lojas e a otimização das infraestruturas tecnológicas e logísticas, conduziram a um investimento (*capex*) total de €197m nos 9M23. Até ao final do ano, a MC espera acelerar o plano de expansão das suas lojas de formato alimentar.

O forte desempenho operacional da empresa, juntamente com a execução do seu ambicioso programa de investimento e os impactos sazonais ao nível do fundo de maneo, resultaram num FCF de €113m (+€11m em termos homólogos). A MC manteve uma sólida estrutura de capitais, com uma dívida financeira líquida de €509m e um rácio de dívida líquida total/EBITDA de 2,8x (face a 2,9x nos 9M22), após o pagamento de dividendos de €214m no 2T23.

Volume de negócios e Margem EBITDA subjacente



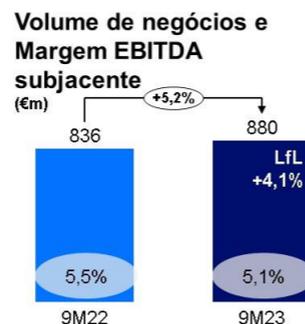
Worten

Participação de 100%, consolidada integralmente

A Worten registou um sólido crescimento das vendas de 2,5% em termos homólogos, no 3T23, atingindo os €323m, num contexto de pressão no poder de compra dos consumidores e de um ambiente competitivo desafiante. Tanto os canais *online* como *offline* contribuíram positivamente para este desempenho das vendas, demonstrando mais uma vez o sucesso da proposta de valor omnicanal da Worten. As novas categorias, alavancadas pelo *marketplace*, e os serviços adjacentes traduziram-se num importante crescimento de vendas, aumentando a sua relevância no volume de negócios total da Worten, refletindo uma boa execução da estratégia de crescimento da empresa.

Durante os 9M23, o volume de negócios total atingiu €880m (+5,2% face ao mesmo período do ano passado e um LfL de +4,1%), com o canal *online* a representar mais de 15%. Este desempenho das vendas resultou em ganhos de quota de mercado, com a Worten a continuar a reforçar a sua posição de liderança.

Em termos de rentabilidade, a pressão inflacionista sobre os custos operacionais mais do que mitigou o impacto favorável do crescimento das vendas, conduzindo a um EBITDA subjacente de €20m no 3T23 (margem de 6,2%, -36p.b face ao 3T22) e de €45m nos 9M23 (margem de 5,1%, -37p.b face aos 9M22).



Imobiliário

Sierra

Participação de 100%, consolidada integralmente

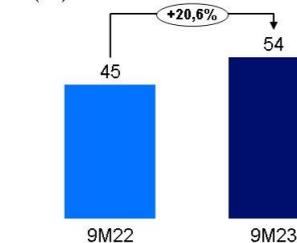
A Sierra experienciou um 3T23 robusto, prolongando o forte desempenho observado no primeiro semestre do ano para os nove meses de 2023. No seu portefólio europeu de centros comerciais, as vendas dos lojistas registaram um crescimento L4L de dois dígitos quando comparadas com o ano passado e com o período pré-pandemia. Tal foi impulsionado pelo aumento do número de visitantes e pelas taxas de ocupação mais elevadas, que subiram 0,5p.p. para 98% no total. Para além disto, a área de serviços da Sierra continuou a ser um impulsionador significativo do desempenho operacional, com o EBITDA a registar um crescimento de dois dígitos.

Relativamente aos principais marcos alcançados, a Sierra (i) recebeu autorização da autoridade da concorrência para gerir o portefólio imobiliário dos CTT, com conclusão prevista para o 4T23; (ii) progrediu no desenvolvimento de vários veículos de investimento imobiliário; (iii) iniciou a comercialização de um ativo *prime* de uso misto, Republica 5, em Lisboa, Portugal, em parceria com a Signal Capital; (iv) prosseguiu as obras de construção da terceira torre de escritórios do Colombo e outros projetos em desenvolvimento; e (v) expandiu os seus contratos de gestão de ativos na Europa.

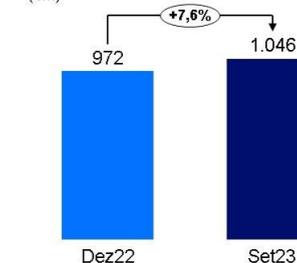
Por fim, a Sierra melhorou o seu desempenho operacional em todas as suas áreas de negócio, apesar do aumento das depreciações e dos custos financeiros, conduzindo a um aumento de 50% em termos homólogos do Resultado Direto, para €48m, e a um aumento de 21% no Resultado Líquido, para €54m.

O NAV no final de setembro de 2023 foi de €1,05 mil milhões, representando um aumento de 7,6% face ao final de 2022.

Resultado Líquido (€m)



NAV INREV (€m)



Telecomunicações e Tecnologia

NOS

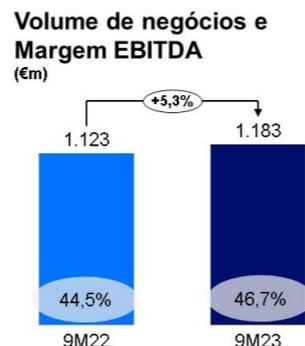
Participação de 37,4%, consolidada pelo método de equivalência patrimonial¹

A NOS reportou os seus resultados ao mercado no dia 2 de novembro, apresentando, mais uma vez, um sólido desempenho operacional e financeiro.

Durante o 3T23, o volume de negócios cresceu 6,9% em termos homólogos, para €408m, impulsionado pelo desempenho operacional positivo nos segmentos de negócio de telecomunicações (+4,7% em termos homólogos) e de audiovisuais e exibição cinematográfica (+37,2% em termos homólogos) beneficiando de um recorde histórico de vendas trimestrais de bilhetes de cinema. No final dos 9M23, o volume de negócios total atingiu €1,2 mil milhões, +5,3% em termos homólogos.

O EBITDA manteve também uma tendência positiva no trimestre, +12,7% em termos homólogos, para €200m, atingindo €553m no final dos 9M23 (+10,6%), beneficiando do crescimento das receitas juntamente com +2,2p.p. na margem para 46,7%. O Resultado Líquido consolidado foi de €46m no 3T23, o que representa um aumento de 6,4% face ao período homólogo, excluindo a mais-valia da venda das torres registada no ano passado, e apesar do aumento dos custos financeiros líquidos.

Nas contas consolidadas da Sonae, o contributo da NOS pelo método de equivalência patrimonial atingiu €16m no 3T23, totalizando €42m nos 9M23, com um impacto positivo do aumento da participação na NOS que foi mais do que mitigado pelo efeito da mais-valia da venda de torres registada no ano passado.

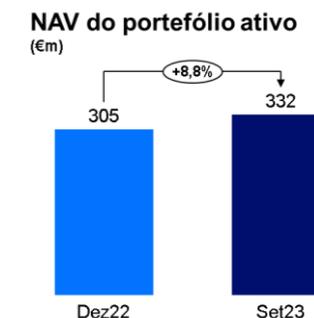


Bright Pixel

Participação de 90%, consolidada integralmente

Durante o 3T23, a Bright Pixel continuou a explorar novas oportunidades de expansão do seu portefólio ativo, que já inclui mais de 40 empresas de todo o mundo, e reforçou o investimento em algumas empresas do seu portefólio. Estes investimentos conduziram a um ligeiro aumento do NAV e do capital investido no portefólio ativo para €332m e €167m, respetivamente.

Desde o início do ano, a Bright Pixel investiu um montante total de €33,5m e expandiu o seu portefólio com 6 novas empresas, gerando um aumento de 8,8% no seu NAV.



¹ Participação total através da Sonaecom. Para mais informações, consulte os resultados da NOS em www.nos.pt

Outros investimentos

Universo

Participação de 100%, consolidado como operação descontinuada²

As equipas do Universo continuaram a trabalhar no desenvolvimento da parceria com o Bankinter Consumer Finance para a criação de um novo *player* de referência no crédito ao consumo em Portugal, que deverá estar concluída antes do final do ano.

O Universo continuou a apresentar um desempenho operacional resiliente, em linha com os trimestres anteriores, com uma produção total de €719m e um volume de negócios total de €36m nos 9M23, +34% face ao período homólogo. O *stock* de crédito atingiu os €399m no final do período.

Zeitree

Participação de 100%, consolidada integralmente

Durante o 3T23, as marcas da Zeitree continuaram a enfrentar um ambiente macroeconómico desafiante, agravado pelas condições climáticas anormais, atingindo vendas de €266m nos 9M23, 4% abaixo do mesmo período do ano passado. Em termos de rentabilidade, a margem EBITDA subjacente reduziu em termos homólogos para 4,0% nos 9M23, impactada principalmente pela atividade promocional e pela pressão contínua nos custos, apesar de alguns ganhos de eficiência na sequência da adoção de melhorias operacionais e de iniciativas de redução de custos.

Sparkfood

Diversas participações, algumas consolidadas integralmente e outras pelo método de equivalência patrimonial

A Sparkfood opera e investe em empresas da cadeia de valor alimentar, através do desenvolvimento de duas plataformas de negócio principais (i) a *Alternative.s* – um fornecedor europeu de alternativas de próxima geração às proteínas animais, nomeadamente à base de plantas; e (ii) a *Ingredient.s* - um fornecedor global de ingredientes naturais para a saúde e bem-estar, sistemas alimentares e nutrição animal. Adicionalmente, e diretamente ligada a estas duas plataformas, a Sparkfood criou a *Venture.s*, uma área dedicada ao investimento em *scale-ups* que trarão inovação para ambas as plataformas em diferentes áreas (produtos, tecnologias e soluções).

No final dos 9M23, o portefólio da Sparkfood incluía cinco investimentos:

- Dois na *Alternative.s*: (i) Gosh! Foods (participação maioritária), um produtor de alimentos à base de plantas, com sede no Reino Unido; e (ii) Mondarella (participação minoritária), uma empresa em expansão e que inova no mercado de queijo à base de plantas, com sede na Alemanha;
- Um na *Ingredient.s*: SparkVos (participação maioritária), um grupo de empresas italiano, focado na produção industrial e distribuição de ingredientes naturais para o segmento da saúde e bem-estar; e
- Dois na *Venture.s*: (i) Bluu (participação minoritária), *start-up* de biotecnologia alimentar, com sede na Alemanha, que desenvolve soluções na indústria de peixe cultivado, e (ii) Bon Vivant (participação minoritária), uma *start-up* francesa dedicada ao desenvolvimento e à produção de proteínas lácteas livres de origem animal através de fermentação de precisão.

Este portefólio ilustra o extenso trabalho de análise de mercado e a procura proativa de oportunidades de negócio realizados pela Sparkfood nos últimos dois anos, resultando num capital investido no portefólio de mais de €110m.

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

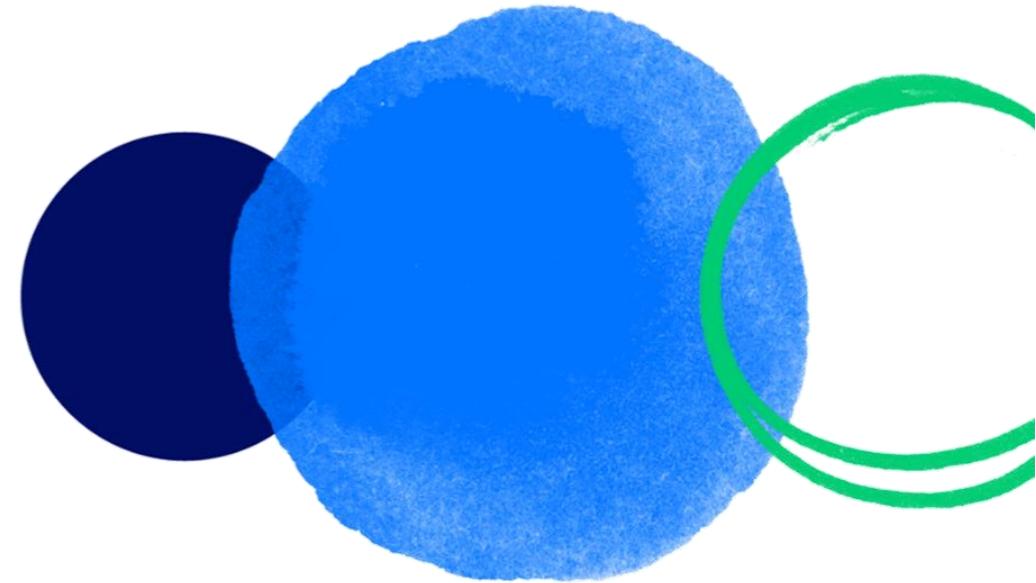
Informação Corporativa

Os principais comunicados dos 9M23 encontram-se publicados em www.sonae.pt e www.cmvm.pt (comissão reguladora de mercado).

Eventos subsequentes

11 de outubro: Sonae SGPS, SA informou sobre conclusão da venda da participação na ISRG.

14 de novembro: Sonae SGPS, SA informou sobre alterações no Conselho de Administração.



Demonstração de Resultados consolidada

€m	3T22 R	3T23	var.	9M22 R	9M23	var.
Volume de negócios	2.036	2.205	8,3%	5.468	6.036	10,4%
EBITDA subjacente	182	205	12,8%	446	506	13,4%
<i>margem</i>	8,9%	9,3%	0,4 p.p.	8,2%	8,4%	0,2 p.p.
Res. método equiv. patrim.*	37	31	-16,6%	76	81	6,1%
Sierra	11	13	15,6%	30	38	26,2%
NOS	25	16	-38,5%	44	42	-5,4%
Outros	1	3	-	2	1	-53,5%
Itens não recorrentes	5	-2	-	21	-6	-
EBITDA	223	234	4,7%	543	581	7,0%
<i>margem</i>	11,0%	10,6%	-0,4 p.p.	9,9%	9,6%	-0,3 p.p.
D&A e Provisões e imparidades	-91	-100	-9,7%	-263	-296	-12,5%
EBIT	132	134	1,2%	280	285	1,8%
Resultado Financeiro Líq.	-23	-33	-45,8%	-66	-93	-40,2%
Impostos	-8	-14	-70,3%	-9	-25	-
Resultado Direto	101	86	-14,6%	206	167	-18,9%
Resultado Indireto	10	1	-87,1%	50	7	-84,9%
Resultado líquido total	111	88	-21,3%	255	174	-31,7%
Interesses sem controlo	-19	-18	4,5%	-45	-39	13,1%
Res. líq. atribuível a acionistas	92	69	-24,8%	210	135	-35,7%

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 (Sierra e NOS), resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial e resultados de operações descontinuadas.

Balanço Consolidado

€m	30.09.22	30.06.23 R	30.09.23
Propriedades de investimento	343	358	363
Ativos fixo líquido	2.180	2.208	2.254
Direitos de Uso de ativos	994	1.138	1.146
Investimentos financeiros	2.077	2.092	2.118
<i>Goodwill</i>	689	663	687
Fundo de Maneio	-915	-939	-1.016
Capital investido	5.368	5.521	5.552
Capital e interesses sem controlo	3.182	3.135	3.235
Dívida líquida	1.022	1.067	982
Dívida líquida financeira	1.047	1.136	1.075
Empréstimos a acionistas líquidos	-26	-69	-93
Passivo de locação	1.165	1.319	1.335
Fontes de financiamento	5.368	5.521	5.552

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.

Glossário

Capex	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.
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)).
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.
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 Investidores

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

Contactos para os Media

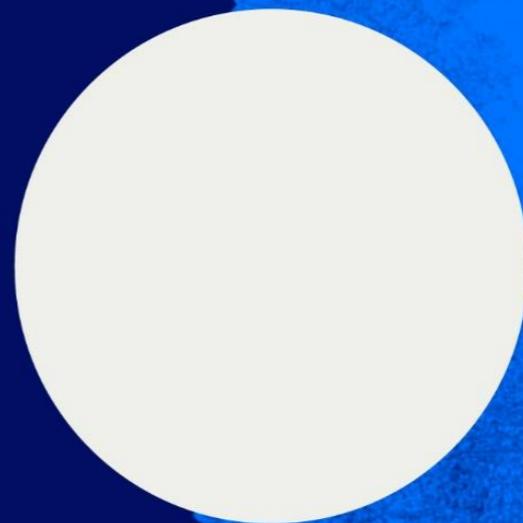
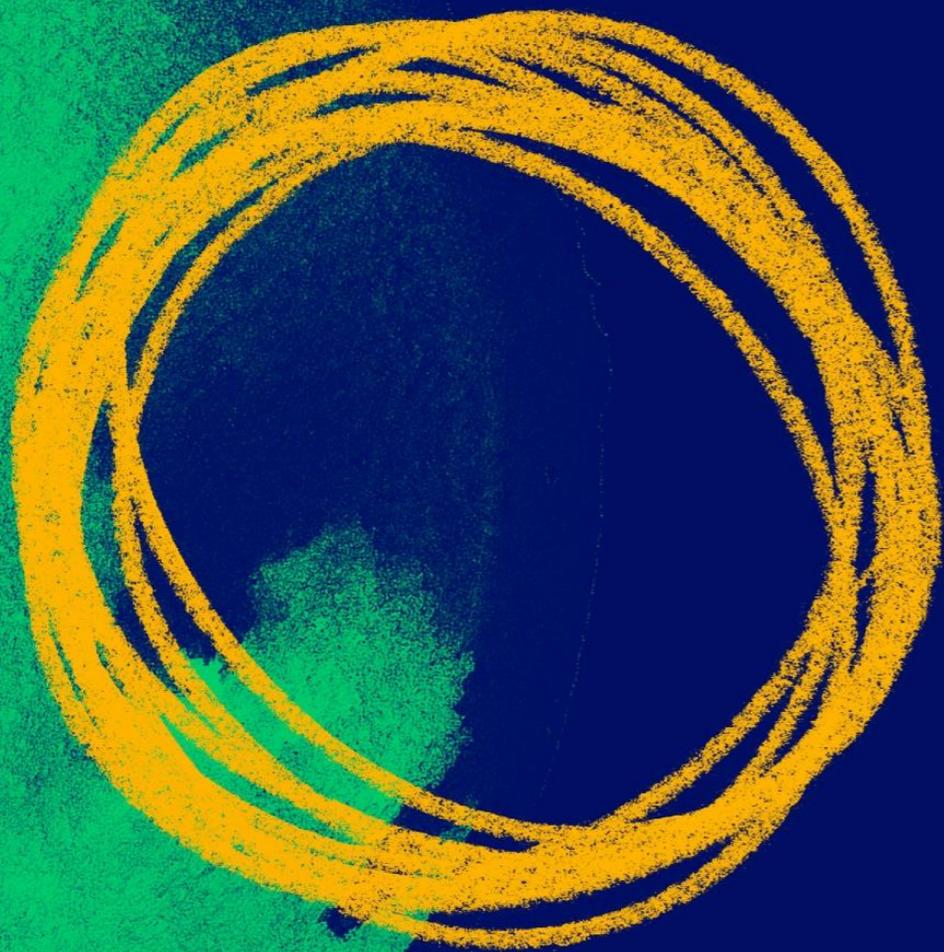
Maria João Oliveira
Comunicação Externa
majfoliveira@sonae.pt
+351 22 010 4000

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. Informação pode ainda ser obtida na Reuters com o símbolo SONP.IN e na Bloomberg com o símbolo SON PL



Sondae
Shaping tomorrow, today