

SONAE

RESULTADOS  
1º SEMESTRE  
2016

The SONAE logo is located in the bottom left corner. It consists of the word "SONAE" in a stylized, blocky font where each letter is composed of a grid of small blue and white dots. The logo is positioned over a large, light green circular graphic that features a white outline of a smaller circle in the center. The background of the entire page is white, with decorative elements including a grey semi-circle at the top and several overlapping circles in shades of blue and green.

# 1 DESTAQUES E MENSAGEM DO CEO

---

- Volume de negócios da Sonae aumenta 4,4%, para €2.431 M
- Volume de negócios internacional da Sonae cresce 13,6% em termos homólogos
- Sonae MC aumenta o volume de negócios em 3,6%, correspondente a um crescimento de vendas de 0,4% numa base comparável de lojas
- Worten melhora EBITDA em €2 M
- Sonae Sierra desinveste em 14 ativos maduros, paga €49 M em dividendos e refinancia dívida em €260 M
- NOS continua a ganhar quota de mercado de forma rentável, cresce volume de negócios 6,2% e EBITDA 7,6%

*“No 2º trimestre assistimos na Sonae a importantes avanços na concretização da estratégia definida para os diferentes negócios. Continuámos a crescer no retalho e nas telecomunicações, concretizámos o objetivo de aquisição de uma participação na Salsa, assim como de alvos específicos na área de tecnologia, e progredimos na estratégia de reciclagem de capital e reforço de investimento em novos centros comerciais.*

*Em termos operacionais, os resultados são globalmente positivos, embora traduzindo realidades distintas nos diferentes negócios. A NOS e a Sonae Sierra tiveram mais um bom trimestre bem como a Sonae MC, que assegurou o reforço da liderança no mercado, ao mesmo tempo que consolidou o seu posicionamento de operador com os preços mais baixos sem abdicar de níveis de rentabilidade de referência.*

*Também a Worten aumentou rentabilidade e manteve um bom nível de vendas num trimestre prejudicado na comparação com o ano anterior pelo efeito da Páscoa. Na divisão de Sports and Fashion, os resultados foram menos positivos uma vez que se viram afetados por condições climatéricas e efeitos cambiais desfavoráveis.*

*Nas contas consolidadas, a redução do EBITDA é mais do que explicada pelo menor contributo da Sonae RP, que reflete naturalmente as vendas de ativos realizadas nos últimos 12 meses.*

*Apesar do elevado investimento verificado no semestre, a dívida continuou a descer em termos homólogos, pelo que mantemos um adequado nível de solidez financeira que, a par da qualidade crescente das nossas equipas, nos permite encarar com otimismo os desafios que a nossa ambição estratégica nos coloca.”*

Ângelo Paupério, Co-CEO

---

No seguimento da fusão entre a Optimus e a Zon, e a posterior criação da NOS, e da ZOPT, reportada através do método de equivalência patrimonial, a Sonae decidiu alterar a forma de comunicar os resultados ao mercado, separando cada negócio, a fim de obter maior transparência entre os segmentos: 1) Sonae MC, Sonae SR e Sonae RP; 2) Sonae IM, incluindo as unidades de Tecnologia e Parcerias (MDS, Maxmat, Tlantic e Público); 3) Sonae Sierra; e, 4) NOS.

## 2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

Resultados consolidados Sonae						
Milhões de euros	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>2.329</b>	<b>2.431</b>	<b>4,4%</b>	<b>1.183</b>	<b>1.216</b>	<b>2,8%</b>
Sonae MC	1.633	1.691	3,6%	839	862	2,7%
Sonae SR	582	614	5,5%	283	283	-0,1%
Sonae RP	64	47	-27,0%	32	22	-29,4%
Sonae IM <sup>(1)</sup>	124	127	2,3%	64	70	9,2%
E&A <sup>(2)</sup>	-74	-48	-	-35	-21	-
<b>Underlying EBITDA</b>	<b>132</b>	<b>111</b>	<b>-15,4%</b>	<b>73</b>	<b>65</b>	<b>-10,0%</b>
Sonae MC	86	81	-6,3%	53	49	-7,3%
Sonae SR	-11	-8	30,9%	-7	-6	13,7%
Sonae RP	58	41	-29,1%	29	20	-32,2%
Sonae IM <sup>(1)</sup>	5	5	15,8%	3	4	72,3%
E&A <sup>(2)</sup>	-6	-8	-35,8%	-5	-2	60,6%
Margem Underlying EBITDA	5,7%	4,6%	-1,1 p.p.	6,1%	5,4%	-0,8 p.p.
Res. método equiv. patrim. <sup>(3)</sup>	24	23	-4,5%	12	11	-6,9%
S. Sierra (resultado direto)	13	13	0,1%	6	6	-2,2%
NOS	11	10	-5,5%	6	5	-6,4%
Itens não recorrentes	35	55	59,4%	35	-6	-
<b>EBITDA</b>	<b>191</b>	<b>190</b>	<b>-0,4%</b>	<b>119</b>	<b>70</b>	<b>-41,3%</b>
Margem EBITDA	8,2%	7,8%	-0,4 p.p.	10,1%	5,8%	-4,3 p.p.
D&A <sup>(4)</sup>	-88	-97	-10,5%	-43	-47	-8,7%
<b>EBIT</b>	<b>103</b>	<b>93</b>	<b>-9,8%</b>	<b>76</b>	<b>23</b>	<b>-69,5%</b>
Resultado financeiro liq.	-36	-26	28,8%	-18	-11	37,8%
<b>EBT</b>	<b>67</b>	<b>67</b>	<b>0,7%</b>	<b>58</b>	<b>12</b>	<b>-79,2%</b>
Impostos	-11	-1	93,9%	-8	11	-
<b>Resultado direto <sup>(5)</sup></b>	<b>56</b>	<b>66</b>	<b>18,7%</b>	<b>50</b>	<b>23</b>	<b>-54,4%</b>
<b>Resultado indireto</b>	<b>43</b>	<b>11</b>	<b>-74,3%</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>-6,1%</b>
<b>Resultado líquido total</b>	<b>99</b>	<b>77</b>	<b>-21,7%</b>	<b>78</b>	<b>49</b>	<b>-37,4%</b>
Interesses sem controlo	-2	-1	58,4%	-1	-2	-
<b>Res. liq. atribuível a acionistas</b>	<b>97</b>	<b>77</b>	<b>-20,9%</b>	<b>77</b>	<b>46</b>	<b>-39,6%</b>

(1) Inclui contribuição da área de Tecnologia e Parcerias;

(2) Eliminações e ajustamentos;

(3) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos; relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente Sonae Sierra e NOS);

(4) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades;

(5) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

Capital investido líquido Sonae			
Milhões de euros	1S15	1S16	var.
<b>Capital investido líquido</b>	<b>3.249</b>	<b>3.328</b>	<b>2,4%</b>
Investimento técnico	1.903	1.811	-4,8%
Investimento financeiro	1.330	1.233	-7,3%
Goodwill	609	796	30,6%
Fundo de maneo	-593	-511	13,8%
<b>Capital próprio + Interesses s/ controlo Sonae</b>	<b>1.836</b>	<b>1.939</b>	<b>5,6%</b>
<b>Dívida líquida Sonae <sup>(1)</sup></b>	<b>1.413</b>	<b>1.389</b>	<b>-1,7%</b>
Dívida líquida / Capital investido	43,5%	41,7%	-1,8 p.p.

(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

O **volume de negócios consolidado** da Sonae alcançou €2.431 M, um aumento de 4,4% face ao 1S15, beneficiando do contributo positivo da MC e da SR, que mais do que compensou o menor volume de negócios da RP, resultado das operações de *sale and leaseback* concretizadas ao longo de 2015 e no primeiro trimestre de 2016.

A **margem underlying EBITDA** diminuiu para 4,6%, em virtude do menor volume de negócios na RP, fruto das operações de *sale and leaseback* referidas e da atividade promocional da MC.

O **EBITDA da Sonae** foi de €190 M, equivalente a uma **margem EBITDA** de 7,8% e incluindo os seguintes contributos:

- (i) *underlying* EBITDA de €111 M;
- (ii) resultado obtido pelo método de equivalência patrimonial de €23 M, onde se inclui o resultado direto da Sierra, assim como a contribuição da NOS; e,
- (iii) itens não-recorrentes de €55 M, que incluem sobretudo o contributo positivo dos ganhos de capital gerados pelas operações de *sale and leaseback* concluídas no 1T16.

Em virtude da combinação do menor nível de dívida líquida e, especialmente, do menor custo médio das linhas de crédito utilizadas, o **resultado financeiro líquido da Sonae** melhorou €10 M, registando €26 M negativos no 1S16.

A Sonae continuou focada em aumentar a maturidade média da dívida e reduzir o custo médio das linhas de crédito utilizadas, que se situou em 1,6% a 30 de junho de 2016. Destacamos que os resultados financeiros da Sonae excluem os negócios da Sonae Sierra e da NOS.

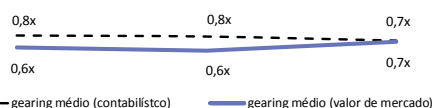
O **resultado direto da Sonae** totalizou €66 M, aumentando 18,7% em termos homólogos. Apesar do menor nível de EBIT, esta evolução foi motivada por um resultado financeiro líquido menos negativo e pelo nível de impostos registado.

O **resultado indireto da Sonae** atingiu €11 M, beneficiando dos movimentos *non-cash* relacionados com a reavaliação de ativos da Sierra, assim como do ganho de capital obtido com a venda da participação direta de 2,14% no capital da NOS, a 15 de junho. Numa base comparável, em relação ao 1S15, a contribuição do resultado indireto foi menor devido ao efeito negativo do *mark-to-market* da NOS (negativo em €16 M) e à menor contribuição da Sierra (de €26 M para €16M).

O **capital próprio da Sonae** totalizou €1.939 M no 1S16, €103 M acima do 1S15. No mesmo período, a **dívida líquida da Sonae** foi de €1.389 M, diminuindo 1,7% em relação ao 1S15.

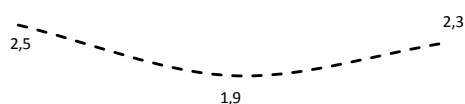
## 2 DESEMPENHO E ESTRUTURA DE CAPITAL DA SONAE

Gearing		
1S14	1S15	1S16

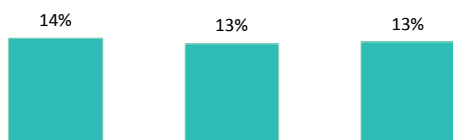


Endividamento líquido			
Milhões de euros	1S15	1S16	var.
<b>Dívida financeira líquida</b>	<b>1.403</b>	<b>1.385</b>	<b>-1,3%</b>
MC, SR e RP	757	836	10,4%
IM	45	10	-76,7%
Holding e outros	601	538	-10,4%
<b>Dívida líquida Sonae</b>	<b>1.413</b>	<b>1.389</b>	<b>-1,7%</b>

Estrutura de Capital - MC, SR e RP		
Dívida líquida / EBITDA		
1S14	1S15	1S16



Estrutura de Capital		
Rácios de Loan-to-value (%) - Holding		
1S14	1S15	1S16



Capex Sonae			
Milhões de euros	1S15	1S16	% Vol. neg.
<b>Capex</b>	<b>116</b>	<b>208</b>	<b>8,6%</b>
Sonae MC	50	69	4,1%
Sonae SR	30	102	16,5%
Sonae RP	30	28	59,1%
Sonae IM	5	7	5,7%

O **gearing médio contabilístico** situou-se em 0,7x, diminuindo 0,1x em comparação com o 1S15. O **gearing médio em valores de mercado** alcançou 0,7x, aumentando em termos homólogos impulsionado pelo valor de mercado da Sonae, dada a evolução praticamente neutral da dívida líquida.

A Sonae continua focada em apresentar uma estrutura de capital robusta, sustentada por um nível reduzido de endividamento e por um perfil de maturidade da dívida progressivamente mais extenso. Não estão previstas necessidades de refinanciamento para os próximos 18 meses, sendo de realçar que esta estrutura de capital garante a capacidade financeira suficiente para explorar futuras oportunidades de crescimento.

A **dívida financeira líquida** da MC, SR e RP foi de €836 M no 1S16, €79 M acima do 1S15, em virtude do *cash-out* relacionado com a aquisição de 50% do capital da Salsa e, ainda, da consolidação da dívida da mesma. O **rácio da dívida líquida face ao EBITDA** totalizou 2,3x, aumentando em relação ao 1S15 em virtude do maior nível de dívida líquida.

A **dívida líquida** da **holding** foi de €538 M, diminuindo 10,4% em termos homólogos e beneficiando da venda da participação direta no capital da NOS. O rácio de **loan-to-value** da **holding** manteve-se em 13%, estabilizando em relação ao 1S15 apesar da menor dívida líquida da holding.

O **Capex** da **Sonae** aumentou de €116 M para €208 M, devido maioritariamente à Sonae SR:

- o **Capex** da **MC** aumentou €19 M, para €69 M, incluindo a abertura de 7 Continente Bom Dia, 1 hipermercado Continente e 6 Well's;

- o **Capex** da **SR** atingiu €102 M no 1S16, aumentando de forma material em termos homólogos, impactado maioritariamente pelo Capex relacionado com a aquisição da Salsa, em 30 de junho;

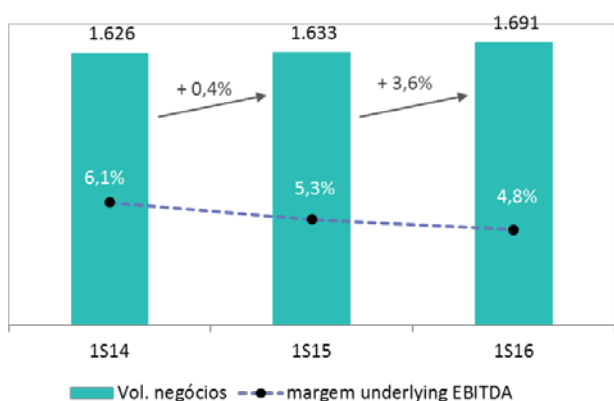
- o **Capex** da **RP** totalizou €28 M no 1S16, um valor que compara com €30 M no 1S15;

- o **Capex** de **IM** atingiu os €7 M no 1S16, aumentando €2 M quando comparado com o mesmo período de 2015.

# 3 RESULTADOS SONAE MC

Volume de negócios e underlying EBITDA						
Milhões de euros	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
Vol. de negócios	1.633	1.691	3,6%	839	862	2,7%
Vendas univ. comp. lojas (%)	-1,8%	0,4%	-	-2,4%	-0,4%	-
Underlying EBITDA	86	81	-6,3%	53	49	-7,3%
Margem underlying EBITDA	5,3%	4,8%	-0,5 p.p.	6,3%	5,7%	-0,6 p.p.

## Volume de negócios e Underlying EBITDA



O **volume de negócios** da MC alcançou €1.691 M no 1S16, aumentando 3,6% quando comparado com o 1S15 e continuando a reforçar a quota de mercado da Sonae num mercado tão maduro e competitivo. Este desempenho foi impulsionado pela abertura de novas lojas de conveniência, das quais se destaca 7 Continente Bom Dia e 37 lojas Meu Super.

No 1S16 a **variação de vendas no universo comparável de lojas** da MC ascendeu a 0,4%, tendo registado -1,8% no 1S15. No 2T16, a **variação de vendas no universo comparável de lojas** totalizou -0,4%, em virtude do efeito calendário. Este efeito é ligeiramente negativo quando comparado com o 2T15, em virtude da Páscoa se realizar no primeiro trimestre em 2016 e no segundo trimestre em 2015.

O **underlying EBITDA** da MC totalizou €81 M, correspondendo a uma margem **underlying EBITDA** de 4,8%, menos 50 pontos base em relação ao 1S15, refletindo o investimento contínuo em preço e em ganhos de quota de mercado. Acresce ainda que a abertura de lojas Continente Bom Dia e Meu Super tem, no curto prazo, um impacto negativo na margem EBITDA da MC.

No 2T16, a **margem underlying EBITDA** antes de rendas internas fixou-se em 7,2%.

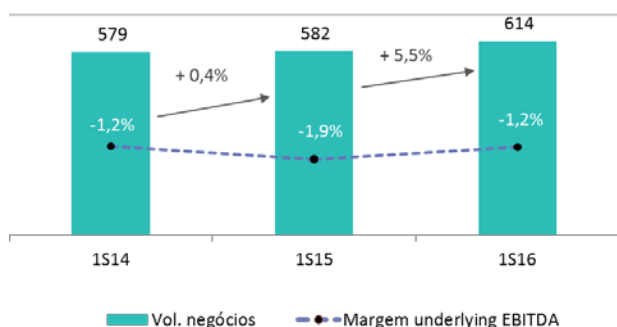
A MC manteve-se focada em reforçar a sua proposta de valor, melhorando a perceção de preços, a perceção da qualidade dos perecíveis e lançando campanhas promocionais inovadoras, ao mesmo tempo que continuou a implementar o programa de expansão de formatos de conveniência e proximidade.

No final do semestre, a DECO, a Associação de Defesa do Consumidor, publicou os resultados do mais recente estudo de comparação de preços. O estudo abrangeu todo o território nacional e o Continente foi considerado líder em preço. Este estudo é um importante reconhecimento, que reflete as concretizações da MC numa das suas mais importantes áreas de atuação.

# 4 RESULTADOS SONAE SR

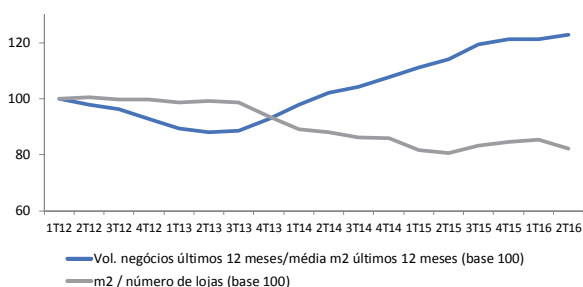
Desempenho por negócio						
	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
<b>Vol. de negócios (M€)</b>	<b>582</b>	<b>614</b>	<b>5,5%</b>	<b>283</b>	<b>283</b>	<b>-0,1%</b>
Worten	399	404	1,4%	190	188	-1,0%
<i>Sports and Fashion</i>	183	210	14,6%	93	95	1,6%
<b>EBITDA (M€)</b>	<b>-11</b>	<b>-8</b>	<b>30,9%</b>	<b>-7</b>	<b>-6</b>	<b>13,7%</b>
Worten	1	3	-	1	1	52,7%
<i>Sports and Fashion</i>	-12	-11	8,1%	-7	-7	8,0%
<b>Margem EBITDA (%)</b>	<b>-1,9%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>0,7 p.p.</b>	<b>-2,3%</b>	<b>-2,0%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Worten	0,2%	0,8%	0,6 p.p.	0,3%	0,5%	0,2 p.p.
<i>Sports and Fashion</i>	-6,4%	-5,1%	1,3 p.p.	-7,6%	-6,9%	0,7 p.p.
<b>Lfl (%)</b>	<b>-0,2%</b>	<b>0,5%</b>	<b>-</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-0,1%</b>	<b>-</b>
Worten	0,3%	0,8%	-	-2,0%	0,0%	-
<i>Sports and Fashion</i>	-1,2%	-0,2%	-	-4,8%	-0,4%	-

## Volume de negócios e Underlying EBITDA



## Sonae SR Internacional

Volume de negócios últimos 12 meses/evolução m<sup>2</sup>



Nota: Inclui vendas online. Exclui contribuição da Losan.

O **volume de negócios** da **SR** situou-se em €614 M no 1S16, aumentando 5,5% quando comparado com o 1S15. Esta evolução foi motivada por ambas as divisões da SR, que continuaram a registar melhorias nas vendas por metro quadrado.

Na **Worten**, o volume de negócios aumentou 1,4%, para €404 M, beneficiando do desempenho positivo em Portugal, consolidando a quota de mercado num contexto de reduzido crescimento do mercado; e de uma contínua recuperação em Espanha, onde as vendas por metro quadrado continuaram a crescer em virtude da otimização do parque de lojas, apesar do contexto de mercado menos favorável até ao momento (nomeadamente diminuição da dimensão do mercado como um todo e mercado *online* em desaceleração).

Na divisão de **Sports and Fashion**, o volume de negócios aumentou 14,6%, para €210 M. Este crescimento foi motivado principalmente pela inclusão da Losan e, em segunda instância, pelo desempenho positivo da Zippy em Portugal. As vendas por metro quadrado (excluindo *wholesale*, especificamente a Losan) cresceram, beneficiando de melhorias significativas na Zippy e de desenvolvimentos positivos na Sport Zone. Esta evolução foi concretizada num contexto de condições meteorológicas desfavoráveis, que impactaram a coleção de Primavera-Verão 2016 como um todo na Ibéria.

O **EBITDA** da **SR** situou-se num valor negativo de €8 M no 1S16, registando uma melhoria de 30,9% impulsionada por ambas as divisões.

Na **Worten**, o EBITDA melhorou €2 M, situando-se em €3 M no 1S16, com as operações Portuguesa e Espanhola a contribuírem de forma positiva. Em Espanha, o 2T16 confirmou a tendência positiva registada desde fevereiro (na sequência de um 1T16 em que o desempenho foi impactado por um mês de janeiro desafortunado), continuando a colher os benefícios e a reforçar os esforços de otimização do parque de lojas. Tanto em Portugal como em Espanha, a estratégia omnicanal manteve-se no centro do desenvolvimento da Worten, tendo as vendas omnicanal ascendido a 25,3% do volume de negócios. As vendas online cresceram 4,2% na Ibéria, suportadas por um crescimento de 22,9% no 2T16, e a Worten tornou-se no primeiro especialista em eletrónica a disponibilizar uma plataforma de *e-commerce* nas ilhas Canárias.

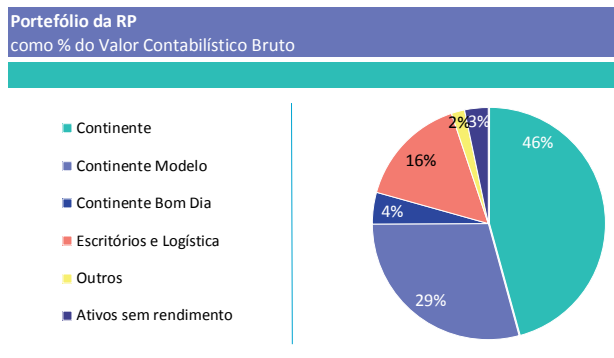
Na área de **Sports and Fashion**, o EBITDA evoluiu de €12 M negativos para €11 M negativos. Apesar do desempenho positivo do volume de negócios, a evolução do EBITDA foi impactada pela contribuição negativa da MO. A Sport Zone continuou a registar uma contribuição positiva em termos homólogos ao nível do EBITDA (antes de *central fees*) em Espanha, consolidando a tendência de melhoria verificada nos últimos dois anos.

No 2T16, a SR concluiu a aquisição de 50% do capital da Salsa, iniciando deste modo uma promissora parceria com um especialista em *jeanswear* internacionalmente reconhecido. Os resultados da Salsa serão consolidados nas contas da SR a partir do 3T16.

A Zippy continuou a expandir a sua presença internacional e entrou no Chipre no 2T16. Através de lojas próprias, franquias e *wholesale*, os produtos da Zippy encontram-se atualmente disponíveis em aproximadamente 40 países.

# 5 RESULTADOS SONAE RP

Volume de negócios e <i>underlying</i> EBITDA						
Milhões de euros	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
Volume de Negócios	64	47	-27,0%	32	22	-29,4%
<i>Underlying</i> EBITDA	58	41	-29,1%	29	20	-32,2%
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	90,4%	87,8%	-2,6 p.p.	91,2%	87,7%	-3,5 p.p.



O **volume de negócios** da RP diminuiu 27,0%, para €47 M, impactado pela redução de *freehold* na MC, de 63% no 1S15, para 51% no final do 1S16. O ***underlying* EBITDA** totalizou €41 M, correspondendo a uma **margem *underlying* EBITDA** de 87,8%.

O **valor contabilístico líquido do capital investido** em bens imobiliários totalizou, no final do 1S16, €888 M.

Ao longo do 1S16, a RP concretizou 3 operações de *sale and leaseback* no valor de €230 M, equivalentes a um ganho de capital de aproximadamente €63 M. Esta estratégia permitiu à RP libertar capital dos seus ativos mais maduros mantendo, ao mesmo tempo, um nível adequado de flexibilidade operacional.

Na sequência destas transações, o *freehold* da MC passou a situar-se em 51%, aproximando-se do nível target de 50% previamente divulgado. O portefólio de ativos imobiliários da MC inclui atualmente 22 hipermercados Continente, 62 Continente Modelo e 20 Continente Bom Dia. Relativamente ao *freehold* da SR, este situou-se em 22% no final do 1S16.



# 6 RESULTADOS SONAE IM

A **Sonae IM** possui uma estratégia de gestão ativa do portefólio, com o objetivo de criar e gerir um portefólio de empresas de base tecnológica ligadas ao retalho e telecomunicações.

## Portefólio de IM

WeDo Technologies

Saphety

Bizdirect

S21Sec

Movvo

Brightpixel

InovRetail

## Volume de negócios e Underlying EBITDA

Volume de negócios e underlying EBITDA						
Milhões de euros	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
Volume de Negócios	59	61	1,9%	31	34	9,3%
Underlying EBITDA	4	2	-52,0%	2	1	-26,7%
Margem de underlying EBITDA	6,6%	3,1%	-3,5 p.p.	6,0%	4,0%	-2,0 p.p.

No negócio de Tecnologia, o **volume de negócios** de IM foi de €61 M, aumentando 1,9% face ao 1S15 e impulsionado por um crescimento de 9,3% no 2T16. O **underlying EBITDA** totalizou €2 M, correspondendo a uma **margem underlying EBITDA** de 3,1% evidenciando, no entanto, uma tendência positiva face ao 1T16.

**Nota:** Por motivos de consolidação, a Sonae IM inclui uma área de Parcerias (MDS, Maxmat, Tlantic e Público) que alcançou, no 1S16, um volume de negócios de €67 M e um **underlying EBITDA** de €4 M.

A **WeDo Technologies** é um líder mundial no mercado de *software* de *business assurance*, que trabalha para mais de 190 operadores de telecomunicações em mais de 90 países. Durante o 1S16, a WeDo angariou 5 novos clientes de telecomunicações, continuando a ampliar a sua base de clientes a nível mundial. No final do 1S16, a WeDo gerou 77% do seu volume de negócios fora de Portugal.

A **S21Sec** fortaleceu a sua posição no mercado europeu de cibersegurança com a aquisição da Sysvalue, em maio de 2016, tornando-se na empresa líder em cibersegurança no mercado nacional. Recentemente, a S21Sec anunciou que irá participar ativamente no desenvolvimento das futuras diretrizes de segurança de informação na Europa, como membro do grupo que irá trabalhar com a Comissão Europeia de forma a melhorar a política de cibersegurança.

A **Saphety** disponibiliza soluções para otimização de processos de negócios, possuindo uma posição relevante na faturação eletrónica e em soluções de EDI (*Electronic Data Interchange*), assim como na sincronização de dados de informação para as organizações mundiais da GS1. O volume de negócios internacional aumentou mais de 35% quando comparado com o 1S15, nomeadamente na SaphetySYNC line, com o mercado internacional a representar cerca de 45% do volume de negócios. Adicionalmente, o EBITDA aumentou 24% em relação ao período homólogo.

A **Bizdirect** é especializada na comercialização de soluções de IT, na gestão de contratos corporativos e na integração de soluções empresariais sobre a tecnologia Microsoft. No 1S16, o volume de negócios da Bizdirect cresceu 14%, com todas as unidades de negócio a superarem o 1S15, contribuindo para uma melhoria da margem EBITDA em 0,7 p.p..

A **Movvo** focou os seus esforços na robustez do seu produto, destacando conjuntamente a criação de uma oferta estandardizada de forma a preparar a empresa para a sua internacionalização.

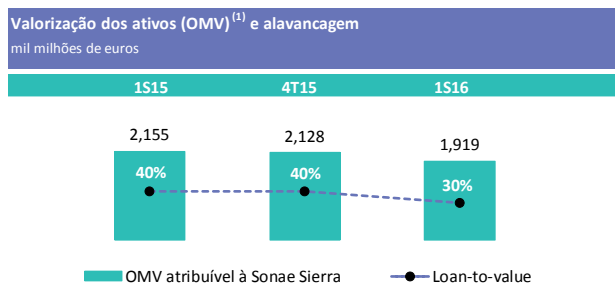
A **Bright Pixel**, anunciada publicamente em abril, é composta por um grupo experiente de programadores, *creative thinkers* e investidores, cujo objetivo é transformar a criação de novas empresas e a forma como estas lidam com a inovação. A Bright Pixel também promove uma relação estreita com os seus parceiros, desenvolvendo rápidas provas de conceito com vista a resolver as necessidades tecnológicas e de negócio em temas como retalho, media, cibersegurança e telecomunicações.

Em julho de 2016, a Sonae IM anunciou a aquisição da **InovRetail**, cujo *core business* é o desenvolvimento de ferramentas analíticas avançadas, focadas em apoiar retalhistas na melhoria da sua performance e tomada de decisão mais informada. No imediato, os seus objetivos incluem acelerar o crescimento nos mercados já existentes assim como em penetrar novos mercados através de investimento no crescimento de equipas, melhoria da plataforma de SaaS e reforço de Investigação e Desenvolvimento.

# 7 RESULTADOS SONAE SIERRA

Indicadores Operacionais			
	1S15	1S16	var.
<b>Visitantes (milhões)</b>	<b>211</b>	<b>204</b>	<b>-3,0%</b>
Europa & Novos Mercados	159	156	-1,7%
Brasil	52	48	-7,1%
<b>Taxa de ocupação (%)</b>	<b>95,8%</b>	<b>96,1%</b>	<b>0,2 p.p.</b>
Europa	95,9%	97,1%	1,1 p.p.
Brasil	95,5%	93,0%	-2,6 p.p.
<b>Evol. Vendas de lojistas (no universo comparável)</b>			
Europa	2,8%	3,9%	1,1 p.p.
Brasil (moeda local)	7,3%	0,0%	-7,3 p.p.
<b>Vendas de lojistas (milhões euros)</b>	<b>2.081</b>	<b>1.966</b>	<b>-5,5%</b>
Europa (milhões euros)	1.404	1.439	2,5%
Brasil (milhões euros)	676	525	-22,3%
Brasil (milhões reais)	2.235	2.166	-3,1%
<b>Nº de centros comerciais sob gestão (EoP)</b>	<b>68</b>	<b>65</b>	<b>-3</b>
Europa	57	55	-2
Brasil	11	10	-1
<b>Nº de centros comerciais detidos/co-detidos (EoP)</b>	<b>46</b>	<b>44</b>	<b>-2</b>
Europa	36	35	-1
Brasil	10	9	-1
<b>ABL centros geridos ('000 m<sup>2</sup>)</b>	<b>2.422</b>	<b>2.288</b>	<b>-5,5%</b>
Europa e Novos Mercados	1.900	1.806	-4,9%
Brasil	522	481	-7,7%

Indicadores Financeiros						
Milhões de euros	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>108</b>	<b>100</b>	<b>-7,7%</b>	<b>53</b>	<b>48</b>	<b>-9,4%</b>
EBIT	50	47	-5,9%	24	22	-9,9%
Margem EBIT	46,3%	47,2%	0,9 p.p.	45,1%	44,9%	-0,2 p.p.
Resultado direto	27	27	0,0%	12	12	-2,7%
Resultado indireto	52	32	-38,7%	54	30	-44,0%
<b>Resultado líquido</b>	<b>79</b>	<b>59</b>	<b>-25,6%</b>	<b>67</b>	<b>42</b>	<b>-36,4%</b>
... atribuível à Sonae	40	30	-25,6%	33	21	-36,4%



<sup>(1)</sup> Inclui propriedades de investimento a valor de mercado e propriedades em desenvolvimento a custo.

As **vendas de lojistas** na Europa aumentaram 2,5%, para €1.439 M, correspondendo a um aumento de 3,9% no universo comparável de lojas. As **vendas de lojistas** no Brasil registaram uma variação nula no universo comparável de lojas

A **taxa de ocupação** fixou-se nos 96,1%, sustentada pelo forte desempenho na Europa, não obstante o desempenho do Brasil, impactado pelo ambiente macroeconómico adverso.

O **volume de negócios** da **Sierra** alcançou €100 M, diminuindo 7,7% face ao 1S15, em virtude da execução da estratégia de reciclagem de capital da Sonae Sierra. É também de destacar a venda da Torre do Colombo (em Portugal), Zubiarte (em Espanha), Loop 5 (na Alemanha), Boavista Shopping (Brasil), a diluição de 25% na participação da Sierra no Sierra Portugal Fund e, ainda, a recente venda da participação no AlgarveShopping, Estação de Viana Shopping e Luz del Tajo (no âmbito da parceria com a CBRE Global Investment Partners). A taxa de câmbio desfavorável entre o Real e o Euro (taxa média 6M16 vis-à-vis taxa média 6M15) teve também um impacto negativo ao nível do volume de negócios. O **EBIT** fixou-se nos €47 M, menos 5,9% em termos homólogos, correspondendo a uma **margem EBIT** de 47,2%. Excluindo as alterações no portefólio e o efeito cambial desfavorável referido, o EBIT aumentaria 11% em virtude de maiores receitas com rendas e maior volume de serviços prestados, especialmente a clientes fora do portefólio de ativos da Sonae Sierra.

O **resultado direto** situou-se nos €27 M, uma variação neutral face ao 1S15, e o **resultado indireto** totalizou €32 M, beneficiando de ganhos de capital realizados na venda de ativos e, especialmente, da avaliação de ativos ocorrida no final do semestre, que refletiu uma melhoria em termos operacionais e a compressão de *yields* na Ibéria.

A Sierra possui atualmente 6 projetos em desenvolvimento: ParkLake (Roménia), Nuremberg (Alemanha), Zenata (Marrocos), Malaga Designer Outlet (Espanha), a Expansão do NorteShopping (Portugal) e Cucuta (Colômbia). O ParkLake irá ser inaugurado em setembro de 2016, possuindo uma área bruta locável de 70.000 metros quadrados e mais de 200 lojas, totalizando um investimento de €180 M.

A 30 de junho de 2016, o montante relativo ao **Investimento e Propriedades em Desenvolvimento** atribuível à Sierra foi de €1,919 mil milhões, €209 M abaixo do valor registado no final de 2015, motivado pelo efeito das vendas de ativos, que mais do que compensou o investimento realizado nos projetos em desenvolvimento e o efeito positivo da taxa de câmbio (final 6M16 vis-à-vis final 12M15).

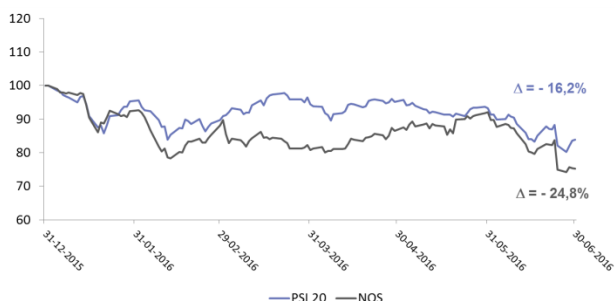
O **NAV (Net Asset Value)** atingiu €1,244 mil milhões no final do 1S16, €64 M acima do valor registado em dezembro de 2015, refletindo o resultado direto do período e o efeito cambial favorável deduzido do pagamento de dividendos.

No 1S16, a Sierra refinanciou cerca de €260 M da sua dívida, melhorando as suas condições de crédito, nomeadamente o custo e maturidade da dívida. O **Loan-to-value** atingiu 30% no 1S16, valor que compara com 40% em 2015, evoluindo devido ao *cash-in* resultante das recentes vendas de ativos.

# 8 RESULTADOS NOS

Indicadores Financeiros						
Milhões de euros	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
Receitas operacionais	700	743	6,2%	356	373	4,8%
EBITDA	266	287	7,6%	139	149	7,3%
Margem de EBITDA	38,1%	38,6%	0,5 p.p.	38,9%	39,9%	1,0 p.p.
Resultado líquido	47	51	7,6%	24	27	10,0%
Capex	197	196	-0,3%	102	101	-1,4%

Indicadores Operacionais						
('000)	1S15	1S16	var.	2T15	2T16	var.
RGUs totais (adições líquidas)	404	282	-	239	151	-
RGUs convergentes (adições líquidas)	590	303	-	249	168	-
Subscritores móvel (adições líquidas)	218	147	-	131	97	-
TV por subscrição (adições líquidas)	26	31	-	14	13	-
<b>RGUs totais</b>	<b>8.029</b>	<b>8.746</b>	<b>8,9%</b>	<b>8.029</b>	<b>8.746</b>	<b>8,9%</b>
RGUs convergentes	2.443	3.157	29,2%	2.443	3.157	29,2%
Clientes convergentes	510	644	26,3%	510	644	26,3%
ARPU/ subscritor único de acesso fixo (euros)	42	43	3,9%	42	43	2,3%



A NOS publicou os resultados em 27 de julho de 2016, que se encontram disponíveis em [www.nos.pt](http://www.nos.pt).

No 1S16, as **receitas operacionais** aumentaram 6,2%, em termos homólogos, para €743 M, mantendo o forte desempenho operacional.

O **EBITDA** registou €287 M, crescendo 7,6% quando comparado com o 1S15 e correspondendo a uma margem EBITDA de 38,6%.

O **resultado líquido** cresceu 7,6%, totalizando €51 M.

As **RGUs totais** cresceram 8,9%, para 8,746 M e o número de **RGUs convergentes** aumentou para 3,157 M, uma variação de 29,2% em termos homólogos.

O **ARPU** manteve a tendência de crescimento, alcançando 43 euros no 1S16 e registando um aumento de 3,9% face ao 1S15.

Durante o 1S16, a capitalização bolsista da empresa desvalorizou 24,8%, correspondendo a uma diminuição do preço da ação de €7,246 para €5,45.

No mesmo período, o PSI20, o principal índice nacional, desvalorizou 16,2%.

# 9 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

---

## Principais eventos corporativos no 2T16

A **12 de maio de 2016**, a Sonae anunciou o acordo firmado pela Sonae SR para a aquisição de uma participação de 50% na IVN – Serviços Partilhados, S.A., que comercializa sob a marca “Salsa”. A Salsa é uma marca Portuguesa de *jeanswear* de renome internacional, reconhecida pelo seu espírito empreendedor e pelo desenvolvimento de produtos inovadores. A **30 de junho de 2016**, a Sonae anunciou a conclusão desta transação.

A **15 de junho de 2016**, a Sonaecom – SGPS, S.A. anunciou a venda da sua participação direta de 2,14% no capital da NOS – SGPS, S.A. à Zopt – SGPS, S.A.. Esta participação incluía 11.012.532 ações representativas do capital da NOS, equivalentes a €83 M.

## Eventos subsequentes

A **5 de Agosto de 2016**, a Sonae IM anunciou um acordo com o Novo Banco, nos termos do qual será o principal investidor numa transação que envolverá a aquisição de unidades de participação em três fundos de capital de risco do Novo Banco. Esta transação irá permitir à Sonae IM reforçar o seu portefólio através de participações relevantes em empresas como a Outsystems e a Feedzai.

# 10 INFORMAÇÃO ADICIONAL

## Notas metodológicas

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

<b>Área Bruta Locável (ABL)</b>	Equivalente ao espaço total disponível para arrendamento num centro comercial.
<b>Alavancagem de ativos (LTV) da Holding</b>	Dívida líquida da holding / valor bruto do portefólio de investimentos da holding; valor bruto dos ativos, determinado com base em múltiplos de mercado, no NAV do imobiliário e capitalização bolsista para as empresas cotadas.
<b>Alavancagem de ativos (LTV) dos Centros Comerciais</b>	Dívida líquida / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento).
<b>Capital investido líquido</b>	Dívida líquida + capital próprio.
<b>CAPEX</b>	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições.
<b>Dívida financeira líquida</b>	Dívida total líquida, excluindo suprimentos.
<b>Dívida líquida</b>	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários, investimentos correntes, e outras aplicações de longo prazo.
<b>EBIT (direto)</b>	EBT direto - resultado financeiro.
<b>EBITDA</b>	<i>Underlying</i> EBITDA + resultados pelo método de equivalência patrimonial (resultados diretos da Sonae Sierra e resultado líquido da ZOPT) + itens não recorrentes.
<b>EBT (direto)</b>	Resultado direto antes de interesses sem controlo e impostos.
<b>E&amp;A (Eliminações &amp; ajustamentos)</b>	Intra-grupos + ajustamentos de consolidação + contributos das empresas não incluídas nos segmentos divulgados.
<b>EoP</b>	<i>End of Period</i> : final do período em análise.
<b>Fast – moving consumer goods (FMCG)</b>	Bens de grande consumo.
<b>Free Cash Flow (FCF)</b>	EBITDA – CAPEX – variação do fundo de maneo – resultados financeiros – impostos.

<b>Gearing (contabilístico)</b>	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capital próprio (EoP).
<b>Gearing (valor de mercado)</b>	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capitalização bolsista considerando a cotação de fecho da Sonae no último dia de cada trimestre.
<b>Investimento técnico líquido</b>	Ativos tangíveis + ativos intangíveis + outros ativos imobiliários – depreciações e amortizações.
<b>Liquidez</b>	Caixa e equivalentes de caixa e investimentos correntes.
<b>Margem EBITDA</b>	EBITDA / volume de negócios.
<b>NAV (Valor de ativo líquido)</b>	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + passivos por impostos diferidos.
<b>OMV (Valor de mercado)</b>	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento e em desenvolvimento (100%), avaliado por entidades independentes internacionais.
<b>Outros resultados</b>	Dividendos.
<b>Outros empréstimos</b>	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
<b>Propriedades de investimento</b>	Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra.
<b>Resultado direto</b>	Resultado do período, excluindo contributos para os resultados indiretos.
<b>Resultado Indireto</b>	Inclui resultados da Sonae 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 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 (v) outros temas não relevantes.
<b>Retorno do capital investido</b>	EBIT (últimos 12 meses) / capital investido líquido.
<b>Retorno do capital próprio</b>	Resultado líquido n (acionistas) / capital próprio n-1 (acionistas).
<b>RGU (Revenue generating unit)</b>	Unidade geradora de receita.
<b>Underlying EBITDA</b>	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral
<b>Vendas de base comparável de lojas (LFL)</b>	Vendas realizadas em lojas que funcionaram nas mesmas condições, nos dois períodos. Exclui lojas abertas, fechadas ou sujeitas a obras de remodelação consideráveis num dos períodos.

## Número de lojas e área de vendas

	N.º de lojas						Área de vendas ('000 m2)					
	31 Dez 2015	Aberturas	Fusões & Aquisições	Mudança de insígnia	Encerramentos	30 Jun 2016	31 Dez 2015	Aberturas (3)	Fusões & Aquisições	Mudança de insígnia	Encerramentos	30 Jun 2016
<b>Sonae MC</b>	<b>746</b>	<b>61</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-15</b>	<b>792</b>	<b>673</b>	<b>24</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-3</b>	<b>694</b>
<b>Gestão própria <sup>(1)</sup></b>	<b>509</b>	<b>19</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>526</b>	<b>619</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>635</b>
Continente	40	1	0	0	0	41	283	6	0	0	0	290
Continente Modelo	123	0	0	0	0	123	246	0	0	0	0	246
Continente Bom Dia	52	7	0	0	0	59	58	10	0	0	0	68
Well's	152	6	0	0	0	158	16	0	0	0	0	16
Bom Bocado / Bagga	111	3	0	0	-1	113	6	0	0	0	0	6
Note! / Makenotes	25	1	0	0	0	26	6	0	0	0	0	6
Outros <sup>(2)</sup>	6	1	0	0	-1	6	4	0	0	0	-1	3
<b>Franquias</b>	<b>237</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-13</b>	<b>266</b>	<b>54</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>60</b>
Continente Modelo	7	0	0	0	0	7	17	0	0	0	0	17
Meu Super	205	37	0	0	-13	229	35	7	0	0	-2	40
Well's	15	5	0	0	0	20	1	0	0	0	0	2
Bom Bocado / Bagga	5	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0
Note!	5	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	1
<b>Sonae SR</b>	<b>596</b>	<b>15</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-17</b>	<b>594</b>	<b>381</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-9</b>	<b>374</b>
<b>Gestão própria <sup>(1)</sup></b>	<b>516</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-12</b>	<b>515</b>	<b>360</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-9</b>	<b>353</b>
<b>Eletrónica</b>	<b>227</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>226</b>	<b>189</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-6</b>	<b>183</b>
Portugal	177	2	0	0	-2	177	118	0	0	0	0	118
Worten	138	2	0	0	0	140	116	0	0	0	0	116
Worten Mobile	39	0	0	0	-2	37	1	0	0	0	0	1
Espanha	50	3	0	0	-4	49	72	0	0	0	-6	66
Worten	50	3	0	0	-4	49	72	0	0	0	-6	66
<b>Desporto</b>	<b>108</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>112</b>	<b>95</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>96</b>
Portugal	75	3	0	0	0	78	62	1	0	0	0	64
Sport Zone	75	3	0	0	0	78	62	1	0	0	0	64
Espanha	33	2	0	0	-1	34	33	1	0	0	-1	32
Sport Zone	33	2	0	0	-1	34	33	1	0	0	-1	32
<b>Moda</b>	<b>181</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>177</b>	<b>76</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	<b>73</b>
Portugal	147	1	0	0	-2	146	66	-1	0	0	-1	64
Mo	108	0	0	0	-1	107	54	-1	0	0	0	52
Zippy <sup>(4)</sup>	39	1	0	0	-1	39	12	0	0	0	0	12
Espanha	34	0	0	0	-3	31	10	0	0	0	-1	9
Zippy	24	0	0	0	-3	21	7	0	0	0	-1	6
Losan	10	0	0	0	0	10	3	0	0	0	0	3
<b>Franquias</b>	<b>80</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>79</b>	<b>21</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>21</b>
<b>Eletrónica</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>
Portugal	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
Worten	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
<b>Desporto</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>
Portugal	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
Sport Zone	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
Other countries <sup>(5)</sup>	5	0	0	0	0	5	2	0	0	0	0	2
<b>Moda</b>	<b>67</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-5</b>	<b>66</b>	<b>15</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>15</b>
Portugal (mo)	5	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	1
Outros países	62	4	0	0	-5	61	14	1	0	0	-1	14
Zippy <sup>(6)</sup>	50	3	0	0	-5	48	10	1	0	0	-1	10
Mo <sup>(7)</sup>	12	0	0	0	0	12	4	0	0	0	0	4
Losan <sup>(8)</sup>	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
<b>Sonae IM</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>54</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>54</b>
<b>Maxmat</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>30</b>	<b>54</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>54</b>

(1) Inclui Joint-Ventures;

(2) Inclui outlet;

(3) Inclui alterações da área de venda resultantes de remodelações de loja;

(4) Inclui uma pop-up store aberta em 2014 convertida numa loja permanente;

(5) Inclui Índia, França e Espanha;

(6) Inclui Turquia, Arábia Saudita, Egipto, Cazaquistão, Azerbaijão, República Dominicana, Venezuela, Marrocos, Líbano, Catar, St. Maarten (2015), Jordânia (2015), Arménia, Chile (2015), Geórgia, Equador, Chipre, Curdistão, Líbia, Tunísia, Filipinas e Moçambique;

(7) Inclui Espanha, Bulgária, Moçambique e Arábia Saudita;

(8) Barém.

## Demonstração dos resultados consolidados Sonae

Demonstração dos resultados consolidados			
Milhões de euros	1S15	1S16	var.
<b>Volume de negócios</b>	<b>2.329</b>	<b>2.431</b>	<b>4,4%</b>
<b>Underlying EBITDA</b>	<b>132</b>	<b>111</b>	<b>-15,4%</b>
<b>Margem de underlying EBITDA</b>	<b>5,7%</b>	<b>4,6%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>
<b>EBITDA</b>	<b>191</b>	<b>190</b>	<b>-0,4%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>8,2%</b>	<b>7,8%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>
Depreciações e amortizações <sup>(1)</sup>	-88	-97	-10,5%
<b>EBIT</b>	<b>103</b>	<b>93</b>	<b>-9,8%</b>
Resultados financeiros	-36	-26	28,8%
<b>EBT</b>	<b>67</b>	<b>67</b>	<b>0,7%</b>
Impostos	-11	-1	93,9%
<b>Resultado direto</b>	<b>56</b>	<b>66</b>	<b>18,7%</b>
<b>Resultado indireto <sup>(2)</sup></b>	<b>43</b>	<b>11</b>	<b>-74,3%</b>
<b>Resultado líquido</b>	<b>99</b>	<b>77</b>	<b>-21,7%</b>
Interesses sem controlo	-2	-1	58,4%
<b>Resultado líquido atribuível a acionistas</b>	<b>97</b>	<b>77</b>	<b>-20,9%</b>

(1) Inclui provisões e imparidades; (2) Inclui: (i) a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra; (ii) efeito *mark to market* da NOS; (iii) provisões para possíveis responsabilidades futuras em operações *non-core* e/ou descontinuadas e (iv) imparidades *non-cash* em ativos em exploração.



**Demonstração da posição financeira consolidada Sonae**

<b>Demonstração da posição financeira</b>			
Milhões de euros	1S15	1S16	var.
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>5.215</b>	<b>5.350</b>	<b>2,6%</b>
<b>Ativos não correntes</b>	<b>3.898</b>	<b>3.951</b>	<b>1,4%</b>
Ativos tangíveis e intangíveis	1.897	1.810	-4,6%
Ativos detidos para venda	5	0	-
Goodwill	609	796	30,6%
Propriedades de investimento em operação	1	1	-6,0%
Outros investimentos	1.263	1.244	-1,6%
Ativos por impostos diferidos	96	68	-29,4%
Outros	27	33	19,7%
<b>Ativos correntes</b>	<b>1.317</b>	<b>1.399</b>	<b>6,2%</b>
Inventários	564	654	15,9%
Clientes	79	114	44,6%
Liquidez	346	331	-4,3%
Outros	328	300	-8,6%
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>1.836</b>	<b>1.939</b>	<b>5,6%</b>
Atribuível aos acionistas	1.696	1.732	2,1%
Interesses sem controlo	140	208	47,8%
<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>3.379</b>	<b>3.410</b>	<b>0,9%</b>
<b>Passivo não corrente</b>	<b>1.206</b>	<b>1.507</b>	<b>25,0%</b>
Empréstimos bancários	335	656	95,6%
Outros empréstimos	698	707	1,2%
Passivos por impostos diferidos	91	68	-24,8%
Provisões	32	39	20,5%
Outros	50	38	-23,1%
<b>Passivo corrente</b>	<b>2.173</b>	<b>1.903</b>	<b>-12,4%</b>
Empréstimos bancários	118	335	183,2%
Outros empréstimos	609	29	-95,2%
Fornecedores	922	993	7,7%
Outros	524	546	4,2%
<b>CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO</b>	<b>5.215</b>	<b>5.350</b>	<b>2,6%</b>

## 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.

Relatório disponível no Website Institucional da Sonae  
[www.sonae.pt](http://www.sonae.pt)

### Contactos para os Media e Investidores

Patrícia Vieira Pinto  
Diretora de Relação com Investidores  
[pavpinto@sonae.pt](mailto:pavpinto@sonae.pt)  
Tel.: + 351 22 010 4794

Catarina Oliveira Fernandes  
Diretora de Comunicação, Marca e Responsabilidade Corporativa  
[catarina.fernandes@sonae.pt](mailto:catarina.fernandes@sonae.pt)  
Tel.: + 351 22 010 4775

Rita Barrocas  
Comunicação Externa  
[rbarrocas@sonae.pt](mailto:rbarrocas@sonae.pt)  
Tel.: + 351 22 010 4745

Sonae  
Lugar do Espido Via Norte  
4471-909 Maia  
Portugal  
Tel.: +351 22 948 7522  
Fax: +351 22 940 4634

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**