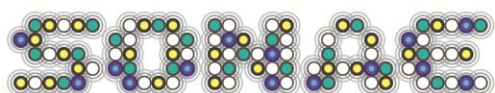


SONAE

RESULTADOS 1º TRIMESTRE 2014



IMPROVING LIFE

1 DESTAQUES e Mensagem do CEO

A Sonae reforça a sua posição no mercado de retalho Português, apesar do efeito sazonal da Páscoa e do ambiente competitivo cada vez mais intenso

Sonae MC continua a evidenciar resiliência:

- Reforçando a sua posição de liderança no mercado de retalho alimentar nacional
- Aumentando, no 1T14, o volume de negócios em 2%

Sonae SR confirma a forte tendência de evolução positiva:

- Incrementando 10% o volume de negócios
- Recuperando significativamente a margem de “underlying” EBITDA em 2,7p.p.
- Aumentando a quota de mercado nos principais formatos, em Portugal e Espanha

Sonae Sierra assina uma parceria de JV para prestar serviços no mercado Chinês

ZON OPTIMUS alcança 555,8 mil RGUs convergentes, comprovando o seu sucesso no *quadruple play*

Sonae reduz a dívida líquida em termos homólogos, pelo 18º trimestre consecutivo

“A comparação entre os resultados do primeiro trimestre de 2014 e os resultados de igual período do ano anterior é fortemente impactada pelo facto da totalidade das vendas da Páscoa, ter ocorrido em diferentes trimestres. A maioria dos nossos negócios é particularmente afetada pelo efeito sazonal da Páscoa, pelo que a comparação é condicionada, não só ao nível das vendas, mas também ao nível da rentabilidade operacional e do fundo de manei.

Compensando estes efeitos, o trimestre revelou-se bastante positivo para a **Sonae SR** em todos os aspetos, e a Sonae Sierra registou uma melhoria significativa nas vendas dos lojistas, o que irá beneficiar o desempenho futuro.

Nas telecomunicações, o mercado manteve-se extremamente competitivo. Não obstante, a **ZON OPTIMUS** foi capaz de acelerar a sua reentrada na guerra do *quadruple play*, após um longo período em que foi impedida de concorrer de forma integral.

O retalho alimentar encontra-se, também, a atravessar um momento competitivo particularmente intenso e o Continente reforçou a sua posição de liderança ao nível dos custos, preços e quota de mercado.

As vendas acumuladas de retalho, no período imediatamente a seguir à Páscoa foram: Sonae MC (+3,6%) e Sonae SR (+13%).

Continuamos a desenvolver opções de crescimento internacional com reduzida intensidade de capital e registamos um bom progresso na expansão de franquias, gestão de categorias, comércio eletrónico e contratos de serviços.

A perspetiva para o nosso negócio continua muito dependente da evolução do consumo privado no mercado Ibérico que, neste momento, está a registar desenvolvimentos positivos, mas continua condicionada pela perspetiva global destes dois países e pela evolução da confiança dos consumidores.”

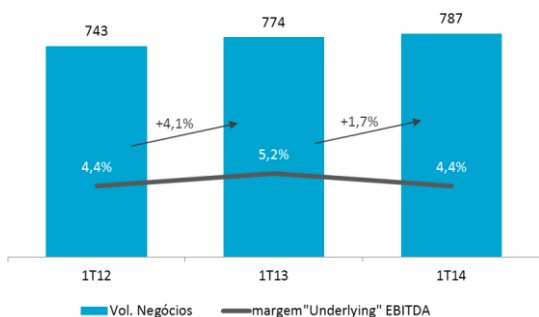
Paulo Azevedo, CEO

No seguimento da fusão entre a Zon e a Optimus, e do seu reporte usando o método de equivalência patrimonial, decidimos alterar a forma de comunicar os nossos resultados ao mercado, separando cada negócio, a fim de obter maior transparência entre os segmentos: 1) Sonae Retalho: Sonae MC, SR e RP; 2) Gestão de Investimentos, incluindo a unidade de Software e Sistemas de Informação e o Público, da Sonaecom; 3) Sonae Sierra; e, 4) ZON OPTIMUS. Os valores da Demonstração de Resultados da ZON OPTIMUS referentes a 2013 foram ajustados numa base pro-forma (1T13 PF), assumindo que a fusão da ZON OPTIMUS ocorreu a 1 de janeiro de 2013 e incorporando alguns efeitos de consolidação na empresa veículo co-controlada. Este critério, além de permitir uma comparação mais fácil e justa, entre os resultados de 2013 e 2014, está em linha com o método de reporte pro-forma adotado pela Sonaecom, ZON OPTIMUS e com as expectativas de mercado.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO

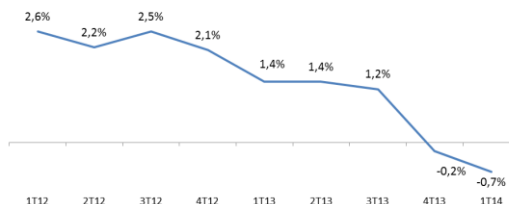
Sonae MC

Volume de Negócios e margem "Underlying" EBITDA



*Evolução da taxa de inflação

Taxa de inflação trimestral
(Comércio a retalho de produtos alimentares, bebidas e tabaco)



Nota: Dados obtidos através do Instituto Nacional de Estatística, acedido em 29 de abril de 2014. Informação relativa ao 1T14 considera valores até fevereiro de 2014.

O **Volume de Negócios** da **Sonae MC** ascendeu, no 1T14, a 787 M€, aumentando 1,7% quando comparado com o 1T13. Este crescimento foi obtido apesar do contexto sazonal desvantajoso da Páscoa, combinado com o intenso ambiente competitivo do mercado português de retalho alimentar.

As vendas da Sonae MC até ao período imediatamente a seguir à Páscoa aumentaram 3,6%. Este constitui o melhor indicador do nosso desempenho em relação aos últimos anos.

Mantendo a tendência evidenciada nos últimos trimestres, a Sonae MC fortaleceu a sua posição de liderança no mercado português de retalho alimentar¹, em virtude:

- (i) contínuos investimentos na melhoria da qualidade dos seus produtos;
- (ii) da estratégia de disponibilizar aos clientes uma ampla gama de produtos de marca de outros fornecedores e de marca própria, o que permite reagir rapidamente a mudanças nos seus hábitos de consumo. O portefólio de marca própria Continente representou, no 1T14, cerca de 31% do volume de negócios nas categorias de bens de grande consumo (FMCG); e,
- (iii) do crescimento de 13% face ao 1T13 em vendas online, suportado pela nova plataforma de comércio eletrónico.

A **Sonae MC** obteve um "underlying" EBITDA de 35 M€, correspondente a uma margem EBITDA de 4,4%, também afetada negativamente pelo efeito sazonal e pelo ambiente fortemente competitivo, marcado por atividades promocionais consideráveis, gerando uma deflação interna de 1,9%. É de assinalar a taxa de deflação de 0,7%, verificada em Portugal no 1T14*.

A atividade promocional continuou a ser impulsionada pelo cartão de fidelização do Continente, que representou, no período, mais de 90% das vendas. Tal demonstra aos nossos clientes um verdadeiro compromisso com a poupança das famílias, oferecendo-lhes os melhores produtos aos melhores preços.

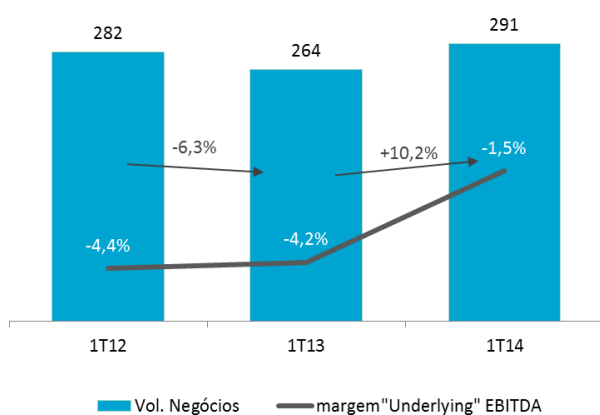
O **CAPEX** da **Sonae MC** situou-se em 18 M€, aumentando 7% quando comparado com o 1T13. O investimento realizado no 1T14 inclui a abertura de um Continente Bom Dia, em Alvalade (Lisboa).

¹ A título de exemplo, o inquérito Homescan da A.C.Nielsen até 23 de fevereiro: +0,9p.p. de quota de mercado para o Continente.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Sonae SR

Volume de Negócios e margem "Underlying" EBITDA



Volume de Negócios e "Underlying" EBITDA por país

Sonae SR por País			
	1T13	1T14	var.
Vol. de Negócios (M€)			
Portugal	186	201	8,1%
Internacional	79	91	15,2%
EBITDA (M€)			
Portugal	0	4	-
Internacional	-11	-8	-
Margem EBITDA			
Portugal	0,0%	1,8%	1,8 p.p.
Internacional	-14,3%	-8,9%	5,4 p.p.

O **Volume de Negócios** da **Sonae SR** aumentou 10% face ao 1T13, para 291 M€, o que corresponde a uma taxa de crescimento de 6% no universo comparável de lojas, apesar do efeito sazonal da Páscoa. É de assinalar o desempenho positivo alcançado no mercado

internacional, com um crescimento de 7% no universo comparável de lojas.

As medidas de recuperação adotadas, em particular a estratégia Omnicanal na Worten, em Espanha, o novo conceito Sport Zone, também em Espanha, o *rebranding* da MO, com uma coleção totalmente renovada, e as melhorias de produtos na Zippy, têm permitido alcançar fortes resultados dada a melhoria verificada na quota de mercado da maioria dos formatos, tanto no mercado português como espanhol. Este crescimento foi alcançado apesar do efeito de calendário, causado pela Páscoa.

A **margem de "underlying" EBITDA** da **Sonae SR** recuperou 2,7p.p. face ao 1T13, alcançando um valor negativo de 1,5%. Tal foi o resultado de uma forte evolução do volume de negócios, combinada com as medidas de recuperação adotadas ao longo dos últimos anos. Este trimestre, continuámos a implementar a estratégia Omnicanal na Worten, integrando o negócio *online* com o negócio da loja, e diminuindo, em simultâneo, a dimensão média das nossas lojas em Espanha.

Em Portugal, o volume de negócios da Sonae SR aumentou para 201 M€ e o EBITDA alcançou um valor de 4 M€, uma forte recuperação impulsionada pelo aumento do volume de negócios, pelas medidas de recuperação implementadas e pelos ganhos de eficiência. Internacionalmente, o volume de negócios da Sonae SR situou-se em 91 M€ e o EBITDA num valor negativo de 8 M€, recuperando 3 M€ quando comparado com o mesmo período de 2013, suportado pelas medidas de recuperação já mencionadas.

O desempenho positivo do volume de negócios no mercado internacional foi fomentado: 1) pela evolução verificada no segmento grossista; 2) pelo crescimento do negócio de franquias, totalizando, no final do 1T14, 50 lojas, onde já se inclui a presença num novo país, a Arménia; e, (3) pelo ajustamento dos modelos de negócio de todas as marcas, com um foco especial no mercado espanhol.

O **CAPEX** da **Sonae SR** ascendeu a 10 M€, um valor que compara com 4 M€ investidos no 1T13.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Sonae RP

Volume de Negócios e margem "Underlying" EBITDA

Sonae RP			
Milhões de euros	1T13	1T14	var.
Volume de Negócios	31	31	3,0%
"Underlying" EBITDA	27	28	3,5%
margem de "Underlying" EBITDA	89,2%	89,6%	0,5 p.p

O volume de negócios da Sonae RP totalizou, no 1T14, 31 M€, mantendo o nível evidenciado no 1T13. O "underlying" EBITDA melhorou residualmente, alcançando uma margem de "underlying" EBITDA de 89,6%.

O valor contabilístico líquido do capital investido em bens imobiliários de retalho alcançou, no final do 1T14, 1,23 mil M€, sendo o portefólio composto por 33 lojas Continente, 80 lojas Continente Modelo e 17 lojas Continente Bom Dia. A Sonae mantém, atualmente, um nível de *freehold* de aproximadamente 74% da sua área de venda de retalho alimentar e 28% do espaço de retalho não alimentar.

O CAPEX da Sonae RP totalizou 1 M€, diminuindo face aos 11 M€ registados no 1T13.

Durante o 1T14 não se realizaram relevantes transações de vendas e *lease-back*.

3 RESULTADOS GESTÃO DE INVESTIMENTOS

Desde o 3T13, na sequência da fusão entre a Zon e a Optimus, as restantes unidades de negócio da Sonaecom passaram a ser consolidadas na unidade de **Gestão de Investimentos**. Assim, esta unidade agrega não só os negócios da MDS, Maxmat², GeoStar³ e Tlantic², mas também a WeDo Technologies, Saphety, Mainroad, Bizdirect e Público. Esta unidade possui, adicionalmente, a responsabilidade de apoiar a gestão nas atividades de Fusões e Aquisições, bem como de E.Ventures, uma nova iniciativa lançada em 2013.

Gestão de Investimentos			
Milhões de euros	1T13	1T14	var.
Volume de Negócios	52	55	7,0%
"Underlying" EBITDA	1	2	-
margem de "Underlying EBITDA"	1,3%	3,8%	2,5 p.p

O volume de negócios da unidade de **Gestão de Investimentos** ascendeu, no 1T14, a 55 M€, 7,0% acima do 1T13. Este desempenho foi grandemente suportado pelo aumento de 2,8% do negócio de Software e Sistemas de Informação (SSI), que ascendeu a 27 M€ no mesmo período.

O "underlying" EBITDA de **Gestão de Investimentos** totalizou 2 M€ no 1T14, correspondendo a uma margem de "underlying" EBITDA de 3,8%, 2,5p.p. acima do 1T13.

Os três maiores contributos para o volume de negócios e para o EBITDA de Gestão de Investimentos provêm da MDS, WeDo Technologies e Maxmat.

A MDS é a líder no mercado Português de corretagem de seguros, situando-se entre os 3 primeiros *players* no mercado brasileiro. A empresa oferece um serviço totalmente integrado bem como soluções customizadas e "state of the art" para os seus clientes. Como membro do Brokerslink, a MDS integra um dos maiores grupos de empresas independentes do mundo em corretagem de seguros.

A WeDo Technologies é um líder mundial em *Enterprise Business Assurance*. A empresa fornece *software* e consultoria especializada para analisar grandes quantidades de dados de uma organização, ajudando a anular ou minimizar as ineficiências operacionais e de negócio e permitindo que as empresas alcancem um retorno significativo do seu investimento através da proteção da receita e redução dos custos. No 1T14, a WeDo Technologies continuou a ampliar a sua presença internacional, com o peso das receitas internacionais no volume de negócios a totalizar 76%.

A Maxmat retém uma posição relevante no mercado de *DIY* em Portugal e detém uma carteira de 30 lojas com um posicionamento de desconto diferenciador.

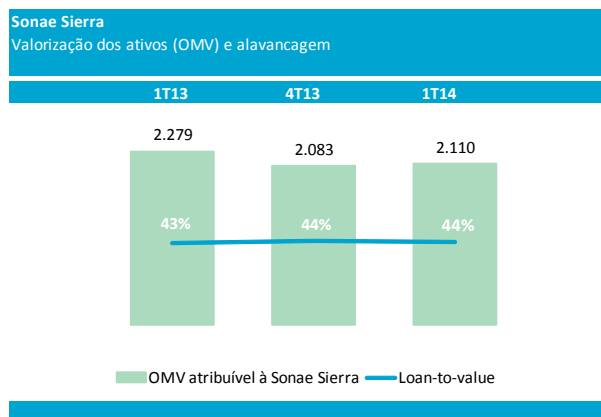
² A Sonae detém 50% da Maxmat e 77,7% da Tlantic. Os seus resultados encontram-se consolidados pelo método de consolidação integral.

³ A GeoStar reporta utilizando o método de equivalência patrimonial.

4 RESULTADOS SONAE SIERRA

Sonae Sierra - Dados Operacionais			
	1T13	1T14	var.
Visitantes (milhões)	96	100	4,9%
Europa	73	75	2,8%
Brasil	23	26	11,5%
Taxa de ocupação (%)	95,3%	94,6%	-0,7 p.p.
Europa	94,8%	95,3%	0,5 p.p.
Brasil	97,2%	92,4%	-4,9 p.p.
Evol. Vendas de lojistas (num universo comparável)			
Europa	-3,6%	0,5%	4,1 p.p.
Brasil	5,4%	7,7%	2,3 p.p.
Vendas de lojistas (milhões euros)	1.030	971	-5,7%
Europa (milhões euros)	713	665	-6,7%
Brasil (milhões euros)	317	306	-3,4%
Brasil (milhões reais)	835	994	18,9%
Nº de centros comerciais detidos (EoP)	47	47	0
Europa	39	37	-2
Brasil	8	10	2
ABL detida em centros em operação ('000 m2)	1.893	1.899	0,3%
Europa	1.552	1.433	-7,7%
Brasil	341	467	36,9%

Sonae Sierra - Indicadores financeiros			
Milhões de euros	1T13	1T14	var.
Volume de Negócios	55	53	-3,0%
EBITDA	29	26	-11,3%
Margem de EBITDA	52,6%	48,1%	-4,5 p.p.
Resultado Direto	15	12	-21,6%
Resultado Indireto	-2	0	-
Resultado líquido	12	12	-5,5%
... atribuível à Sonae	6	6	-5,5%
OMV	2.279	2.110	-7,4%
NAV	1.108	1.029	-7,2%



No 1T14, a subida das **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** foi de 0,5% na Europa evidenciando, assim, a primeira evolução positiva desde 2011, apesar do desfavorável efeito sazonal da Páscoa. Esta evolução demonstra uma potencial inversão da tendência negativa. As vendas dos lojistas na Europa diminuíram 6,7%, efeito totalmente impulsionado pela venda de três centros

comerciais: Parque Principado (em Espanha), ValeCenter e Airone (em Itália). Quanto ao mercado brasileiro, as **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** cresceram 7,7% (em moeda local), continuando a evidenciar o forte momento de mercado. Este efeito, combinado com os resultados dos novos centros comerciais (Boulevard Londrina, aberto em maio e Passeios das Águas, aberto em novembro) levou a um aumento de 18,9% das vendas dos lojistas em moeda local. Excluindo os efeitos das mudanças de portefólio e o impacto da conversão da moeda, as vendas dos lojistas da Sonae Sierra teriam aumentado 2,6% no 1T14.

Adicionalmente, a qualidade de referência dos ativos da Sonae Sierra e as melhores condições de mercado traduziram-se, mais uma vez, numa **taxa de ocupação** média de 95,3% na Europa, um aumento de 0,5p.p. quando comparado com o 1T13. No Brasil, esta taxa foi afetada pela abertura de dois centros comerciais em 2013, alcançando 92,4%. Excluindo o efeito das mudanças de portefólio, esta taxa teria atingido o valor de 96,1% no Brasil.

No 1T14, o **volume de negócios** da **Sonae Sierra** foi de 53 M€, 3% abaixo do valor registado em igual período do ano anterior, valor impulsionado, mais uma vez, pela venda de ativos que decorreu em 2013.

O **EBITDA** ascendeu a 26 M€, 11,3% abaixo do 1T13, influenciado, principalmente, pelo efeito desfavorável da taxa de câmbio em ativos brasileiros e pelo menor volume de negócios.

O **resultado líquido** do 1T14 totalizou 11,8 M€, evidenciando uma variação marginal de 5,5% face aos 12,5 M€ registados no período homólogo de 2013. O menor valor de **resultados diretos** foi impulsionado pela venda de ativos, tal como referido anteriormente. Dado que a Sonae Sierra apenas avalia os seus ativos numa base semi-anual, os **resultados indiretos** não foram afetados pelas avaliações imobiliárias.

No 1T14, o **OMV (Open Market Value)** atribuível à Sonae Sierra foi de 2.110 M€, 27 M€ acima do valor registado no final de 2013. Esta evolução é, essencialmente, consequência do efeito positivo da taxa de câmbio em ativos brasileiros. O **NAV (Net Asset Value)** foi, em grande medida, afetado pelas mesmas circunstâncias do OMV, atingindo 1.029 M€ no 1T14, 29 M€ acima do valor verificado em dezembro de 2013.

No final de março de 2014, o rácio "**Loan-to-value**" permaneceu num nível conservador de 43,7%.

5 RESULTADOS ZON OPTIMUS

ZON OPTIMUS – indicadores financeiros

Indicadores ZON OPTIMUS - Resultados Pro-forma			
Milhões de euros	1T13 PF	1T14	var.
Volume de Negócios	352	337	-4,1%
EBITDA	138	130	-5,9%
Margem de EBITDA	39,2%	38,5%	-0,7 p.p
Resultado líquido	28	25	-8,2%
Investimento	61	57	-6,4%
EBITDA - investimento	77	73	-5,5%
Investimento recorrente	59	53	-10,0%
EBITDA - investimento recorrente	79	77	-2,9%

As **receitas operacionais** da ZON OPTIMUS registaram 337 M€ no 1T14, uma diminuição de 15 M€ face ao mesmo período do ano anterior.

O **EBITDA** alcançou 130 M€, diminuindo 5,9% quando comparado com o 1T13.

No 1T14, o **CAPEX recorrente** diminuiu 6 M€ face ao período homólogo do ano anterior, registando 53 M€. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX recorrente, o EBITDA-CAPEX recorrente diminuiu 2,9%.

O rácio da **dívida financeira líquida face ao EBITDA** manteve-se em 1,7x no final do 1T14.

A ZON OPTIMUS possui todas as necessidades de financiamento cobertas até ao 1T15, sendo a maturidade média da sua dívida financeira líquida de 1,8 anos.

A ZON OPTIMUS publicou os resultados do 1T14 a **7 de maio de 2014**, disponíveis em www.zonoptimus.pt.

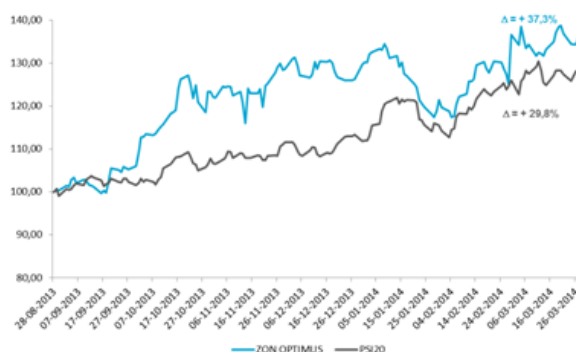
ZON OPTIMUS – posição no mercado

TV PAGA
1,5M subscritores
48% quota de mercado
TRIPLE PLAY
800 mil subscritores
68% penetração
PESSOAL MÓVEL
2,6M subscritores
18% quota de mercado

Fonte: Apresentação *Strategy Day* da ZON OPTIMUS, em 28 de fevereiro de 2014.

ZON OPTIMUS – desempenho bolsista

Desde 28 de agosto de 2013, primeiro dia de negociação em bolsa após o registo da fusão entre a Optimus e a Zon, até 31 de março de 2014, a capitalização bolsista da empresa valorizou 37,3%, o que corresponde a um aumento do preço da ação de 4,15€ para 5,70€. No mesmo período, o PSI20, principal índice português, valorizou 29,8%.



6 DESEMPENHO GLOBAL

Resultados Consolidados			
Milhões de euros	1T13 PF	1T14	var.
Sonae MC	774	787	1,7%
Sonae SR	264	291	10,2%
Sonae RP	31	31	3,0%
Gestão de Invest.	52	55	7,0%
E&A ⁽¹⁾	-35	-39	-
Volume de negócios	1.085	1.126	3,8%
Sonae MC	40	35	-13,3%
Sonae SR	-11	-4	-
Sonae RP	27	28	3,5%
Gestão de Invest.	1	2	-
E&A ⁽¹⁾	5	-1	-
"Underlying" EBITDA	62	60	-3,3%
Margem de "Underlying" EBITDA	5,7%	5,3%	-0,4 p.p
Res. Método de Equiv. Patrim. ⁽²⁾	14	11	-23,6%
Sonae Sierra (resultado direto)	7	6	-21,6%
ZON OPTIMUS	7	5	-27,4%
EBITDA	76	71	-7,0%
Margem de EBITDA	7,0%	6,3%	-0,7 p.p
D&A ⁽³⁾	-53	-43	-
EBIT	23	28	22,5%
Resultados financeiros	-21	-20	-
EBT	1	8	-
Impostos	1	0	-
Resultado direto ⁽⁴⁾	2	8	-
Resultado indireto	-1	2	-
Resultado líquido total	1	10	-
Interesses sem controlo	0	0	-
Res. Líq. atribuível a acionistas	1	10	-

(1) Eliminações e ajustamentos;

(2) Resultados pelo Método de Equivalência Patrimonial: inclui resultados diretos relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente Sonae Sierra e ZON OPTIMUS);

(3) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades;

(4) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

No 1T14, o **volume de negócios consolidado** cresceu 4%, atingindo 1.126 M€, e o **"underlying" EBITDA** registou 60 M€, 2 M€ abaixo do valor alcançado no mesmo período do ano anterior. O desempenho obtido ao nível do volume de negócios explica-se maioritariamente pela forte

melhoria ao nível da Sonae SR. Tal como já foi mencionado, o "underlying" EBITDA da Sonae MC foi negativamente afetado pelo efeito sazonal e pelo forte ambiente competitivo presente na indústria de retalho alimentar português.

O **EBITDA** totalizou 71 M€ no 1T14, o que inclui as contribuições:

(i) do "underlying" EBITDA de 60 M€, referido anteriormente; e,

(ii) dos resultados consolidados pelo método de equivalência patrimonial, no montante de 11 M€ (resultados diretos da Sonae Sierra, da ZON OPTIMUS e da GeoStar).

No 1T14, o **Resultado Financeiro líquido** totalizou um valor negativo de 20 M€, suportado por um nível consideravelmente mais baixo de dívida líquida. No final do 1T14, a taxa de juro média das linhas de crédito em aberto fixou-se ligeiramente acima de 3%. O Resultado Financeiro em questão está apenas relacionado com os negócios de retalho e de gestão de investimentos.

O valor dos **impostos** totalizou zero, 1 M€ abaixo do valor apresentado em igual período do ano anterior.

No 1T13, os **resultados diretos** atingiram 8 M€, 6 M€ acima do valor registado no período homólogo de 2013, em resultado, principalmente, do menor nível de Amortizações e Depreciações e da melhoria registada na atividade financeira líquida, apesar da diminuição do EBITDA.

Os **interesses sem controlo** mantiveram-se num nível estável face ao 1T13, uma vez que esta linha foi reexpressa de forma a refletir, desde 1 de janeiro de 2013, a estrutura após a fusão entre a Zon e a Optimus.

O **resultado líquido atribuível ao grupo** atingiu 10 M€, registando uma melhoria de 9,5 M€ quando comparado com o valor registado no 1T13, fortemente influenciado pelo desempenho ao nível dos resultados diretos.

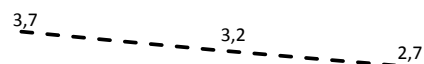
7 ESTRUTURA DE CAPITAL

Capitais empregues líquidos			
Milhões de euros	1T13	1T14	var.
Capital investido líquido	3.684	3.207	-13,0%
Propriedades de investimento	0	1	159,2%
Investimento técnico	3.128	2.014	-35,6%
Investimento financeiro	470	1.241	163,7%
Goodwill	660	611	-7,5%
Fundo de maneoio	-575	-660	-
Capital próprio + Inter. sem controlo	1.597	1.703	6,6%
Dívida total líquida⁽¹⁾	2.087	1.504	-27,9%
Dívida líquida / Capital investido	56,7%	46,9%	-9,8 p.p

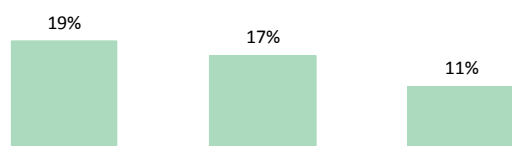
(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

No 1T14, o **capital próprio** registou mais 106 M€ do que no período homólogo de 2013.

Estrutura de capital - Retalho			
Dívida líquida / EBITDA			
	1T12	1T13	1T14



Estrutura de Capital			
Rácios de "Loan-to-value" (%) - Holding			
	1T12	1T13	1T14



Endividamento líquido			
Milhões de euros	1T13	1T14	var.
Dívida financeira líquida	2.080	1.498	-28,0%
Unidades de retalho	1.076	1.024	-4,9%
Grupo Sonaecom	367	-	-
Gestão de Investimentos	20	44	114,7%
Holding e outros	617	431	-30,1%
Dívida total líquida	2.087	1.504	-27,9%

Até 31 de março de 2014, o **endividamento total líquido** foi reduzido para 1.504 M€, 583 M€ abaixo do valor registado em igual período do ano anterior, em resultado da desconsolidação da dívida da Optimus, mas também devido à geração de fluxo de caixa sustentável ao longo dos últimos 12 meses. A empresa continuou, deste modo, a reforçar a sua estrutura de capital, com o endividamento total líquido a atingir 47% do capital investido no final do 1T14. De destacar que o 1T14 foi o 18º trimestre consecutivo de redução da dívida líquida em termos homólogos.

Em igual período de 2014, o **endividamento do retalho** foi reduzido para 1.024 M€, 52 M€ abaixo do 1T13, resultante de uma geração de fluxos de caixa sustentável ao longo dos últimos 12 meses. A empresa continuou, assim, a reforçar a sua estrutura de capital, com o rácio da dívida líquida total face ao EBITDA a atingir 2,7x no final de março de 2014. Este rácio é comparável com 3,2x, registado no período homólogo de 2013.

A **dívida líquida da holding** foi reduzida para 431 M€ no final de março de 2014. O rácio "loan-to-value" da holding manteve-se em níveis conservadores e registou uma evolução significativa, de 17%, em março de 2013, para 11%, em março de 2014.

Em relação ao **perfil de maturidade da dívida**, é importante realçar que foi concluída uma série de transações, que permitiu à Sonae aumentar a maturidade média da dívida, otimizando o custo médio de financiamento, fortalecendo a sua estrutura de capital e diversificando as fontes de financiamento.

8 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 1T14

A **5 de fevereiro de 2014**, no seguimento das aprovações da CMVM, a Sonaecom anunciou o lançamento de uma oferta pública de aquisição de um máximo de 88.479.227 ações, representando 24,16% do seu capital social. O período da oferta, durante o qual foram recebidas as ordens de venda, durou duas semanas, com início a 6 de fevereiro e fim a 19 de fevereiro de 2014.

A **20 de fevereiro de 2014**, foram divulgados os resultados da oferta. O nível de aceitação atingiu 62%, correspondendo a 54.906.831 ações Sonaecom, tendo a Euronext anunciado a exclusão da Sonaecom do PSI-20, a partir de 24 de fevereiro de 2014. Em virtude da oferta, a participação da Sonae na Sonaecom aumentou de 74,32% para 89,02%, tendo a participação direta da Sonaecom na ZON OPTIMUS sido reduzida de 7,28% para 2,14%.

A **10 de março de 2014**, a Sonae anuncia que concluiu, diretamente e através das suas subsidiárias, uma série de transações financeiras com vencimentos entre 5 e 7 anos, para um montante total de 240 M€, junto de várias instituições financeiras. Estas operações permitiram à Sonae antecipar, em condições favoráveis, uma parte significativa do programa de refinanciamento das suas linhas de crédito de médio e longo prazo com vencimentos até ao final de 2015.

A **25 de março de 2014**, o Sierra Portugal Fund (SPF) chegou a acordo com o fundo GREP II, gerido pela Grosvenor Fund Management, para a aquisição da sua participação de 50% no AlbufeiraShopping e no Centro Comercial Continente de Portimão, passando assim a deter a totalidade de ambos os ativos. Para o CEO da Sonae Sierra, Fernando Guedes de Oliveira "esta operação traduz-se numa boa oportunidade para reforçarmos a posição do Sierra Portugal Fund em dois ativos implantados há cerca de 25 anos no Algarve. Estamos satisfeitos com a perspetiva de determos a totalidade do AlbufeiraShopping e do Centro Comercial Continente de Portimão, dois ativos que constituem importantes referências de retalho na região algarvia."

Eventos subsequentes

A **22 de abril de 2014**, a Sonae Sierra e a CITIC Capital Holdings Limited (ou "CITIC Capital") firmaram uma parceria para o fornecimento de serviços de gestão e comercialização de centros comerciais na China. Graças à forte presença da CITIC Capital no mercado chinês, a parceria permitirá à SONAE SIERRA adquirir rapidamente um conhecimento aprofundado do mercado e os contactos necessários para a criação de novas oportunidades de negócio num mercado de retalho em rápida expansão, como é o chinês.

Na Assembleia Geral Anual realizada no dia **30 de abril de 2014**, os acionistas da sociedade aprovaram, entre outras deliberações, a distribuição de um dividendo ilíquido, por ação, relativo ao exercício de 2013, no montante de 0,0348 euros, cerca de 5% acima do montante distribuído no ano anterior. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 3,3%, baseado na cotação a 31 de dezembro de 2013 e a um *payout ratio* de 46% do resultado direto líquido atribuível a acionistas.

A Sonae disponibiliza simultaneamente um conjunto de informação adicional de cariz operacional e financeiro em formato Excel.
Carregue abaixo para aceder diretamente
www.sonae.pt

9 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 não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Glossário

Área Bruta Locável (ABL)	("Gross Leasable Area"), equivalente ao espaço total disponível para arrendamento num centro commercial.
Alavancagem de ativos da Holding	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.
Alavancagem de ativos dos Centros Comerciais	Dívida líquida / (propriedades de investimento + propriedades em desenvolvimento).
Capital investido líquido	Dívida líquida + Capital próprio.
CAPEX	Investimento bruto em ativos fixos tangíveis, intangíveis e investimentos em aquisições.
Dívida financeira líquida	Dívida total líquida, excluindo suprimentos.
Dívida líquida	Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + suprimentos + locações financeiras – caixa, depósitos bancários, investimentos correntes excluindo, a participação de 7,28% na ZON OPTIMUS, e outras aplicações de longo prazo.
EBIT (direto)	EBT direto - resultado financeiro.
EBITDA	Total de proveitos diretos - total de gastos diretos – reversão de perdas de imparidade diretos + resultados pelo método de equivalência patrimonial (resultados diretos da Sonae Sierra, ZON OPTIMUS e GeoStar).
EBT (direto)	Resultado direto antes de interesses sem controlo e impostos.
Eliminações & ajustamentos	Intra-grupos + ajustamentos de consolidação + contributos das empresas não incluídas nos segmentos divulgados.
EOP	"End of Period", valor relativo ao final do período em análise.
Fast – moving consumer goods (FMCG)	Bens de grande consumo.
Free Cash Flow (FCF)	EBITDA – CAPEX operacional – variação do fundo de maneo – investimentos financeiros – resultados financeiros – impostos.

Investimento técnico líquido	Ativos tangíveis + ativos intangíveis + outros ativos imobiliários – depreciações e amortizações.
Liquidez	Caixa & equivalentes de caixa e investimentos correntes excluindo, a participação de 2,14% na ZON OPTIMUS.
Margem EBITDA	EBITDA / volume de negócios.
Outros resultados	Dividendos.
Outros empréstimos	Inclui obrigações, locação financeira e derivados.
Propriedades de investimento	Valor dos centros comerciais em operação detidos pela Sonae Sierra.
Resultado direto	Resultado do período, excluindo contributos para os resultados indiretos.
Resultados Indiretos	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, joint ventures ou associadas; (iii) perdas de imparidade referentes a ativos não correntes (incluindo goodwill) 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 goodwill, (iii) provisões (líquidas de impostos) para possíveis passivos futuros, e imparidades relacionadas com investimentos financeiros não-core, negócios, ativos que foram descontinuados (ou em processo de ser descontinuados/reposicionados; (iv) resultados de avaliações com base na metodologia “mark-to-market” de outros investimentos correntes que serão vendidos ou trocados num futuro próximo; e (v) outros temas não relevantes.
Retorno do capital investido	EBIT (últimos 12 meses) / Capital investido líquido.
Retorno do capital próprio	Resultado líquido n (acionistas) / Capital próprio n-1 (acionistas).
“Underlying” EBITDA	Total de proveitos diretos - total de gastos diretos – reversão de perdas de imparidade.
Vendas de base comparável de lojas (“Lfl”)	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.
Valor de ativo líquido (“NAV”)	Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos.
Valor de mercado (“OMV”)	Justo valor dos ativos imobiliários em funcionamento e em desenvolvimento (100%), avaliado por uma entidade independente.

Demonstração dos Resultados Consolidados

Demonstração dos resultados consolidados			
Milhões de euros	1T13 PF	1T14	var.
Volume de negócios	1.085	1.126	3,8%
'Underlying' EBITDA	62	60	-3,3%
Margem de 'underlying' EBITDA	5,7%	5,3%	-0,4 p.p
EBITDA	76	71	-7,0%
Margem EBITDA	7,0%	6,3%	-0,7 p.p
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-53	-43	-
EBIT	23	28	22,5%
Resultados financeiros	-21	-20	-
Outros resultados ⁽²⁾	0	0	-
EBT	1	8	-
Impostos	1	0	-
Resultado direto	2	8	-
Resultado indireto ⁽³⁾	-1	2	-
Resultado líquido	1	10	-
Interesses sem controlo	0	0	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	1	10	-

(1) Inclui provisões, imparidades, reversão de imparidades e goodwill negativo; (2) dividendos; (3) Inclui: (i) a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra; (ii) a mais-valia "non-cash" gerada no processo de fusão ZON OPTIMUS; (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

Demonstração da posição financeira			
Milhões de euros	1T13	1T14	var.
TOTAL ATIVO	5.827	5.402	-7,3%
Ativos não correntes	4.562	3.988	-12,6%
Ativos tangíveis e intangíveis	3.127	2.014	-35,6%
Goodwill	660	611	-7,5%
Propriedades de investimento em operação	0	1	159,2%
Outros investimentos	505	1.191	135,8%
Ativos por Impostos diferidos	230	141	-38,8%
Outros	39	30	-22,3%
Ativos correntes	1.265	1.414	11,8%
Inventários	514	566	10,0%
Clientes	172	71	-58,5%
Liquidez	272	445	63,3%
Outros	307	332	8,4%
CAPITAL PRÓPRIO	1.597	1.703	6,6%
Atribuível aos acionistas	1.251	1.533	22,5%
Interesses sem controlo	346	170	-50,7%
TOTAL PASSIVO	4.230	3.700	-12,5%
Passivo não corrente	2.201	1.838	-16,5%
Empréstimos bancários	561	503	-10,3%
Outros empréstimos	1.310	1.102	-15,9%
Passivos por impostos diferidos	139	133	-4,3%
Provisões	113	46	-59,3%
Outros	78	55	-29,5%
Passivo corrente	2.029	1.861	-8,2%
Empréstimos bancários	187	176	-5,6%
Outros empréstimos	329	177	-46,2%
Fornecedores	898	869	-3,3%
Outros	615	639	4,0%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	5.827	5.402	-7,3%

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

Contactos para os Media e Investidores

Patrícia Vieira Pinto
Diretora da Relação com Investidores
pavpinto@sonae.pt
Tel.: + 351 22 010 4794

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

Rita Barrocas
Comunicação Externa
rfbarrocas@sonae.pt
Tel: + 351 22 010 4745

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 **SONPL**

Sonae
Lugar do Espido Via Norte
4471-909 Maia
Portugal
Tel.: +351 229487522
Fax: +351 229404634