



2019

RESULTADOS

BUILDING
TOGETHER

1. Destaques

Desempenho Financeiro

- Forte crescimento das vendas, com o **volume de negócios consolidado** a aumentar 9,2% em termos homólogos para €6,4 mil milhões e todos os negócios a crescerem numa base comparável
- Melhoria significativa da **rentabilidade operacional** em todos os negócios principais, com o EBITDA subjacente total a atingir €599 M, um aumento em termos homólogos de 22,2%
- **Reforço da estrutura de capitais**, com a dívida líquida a reduzir €167 M para €1.150 M, uma maturidade média acima de 4 anos, um baixo custo médio de financiamento e mais de €630 M¹ de dívida refinanciada em 2019

Gestão de Portefólio

- No 1T19, a **Sonae MC** adquiriu uma participação de 60% na Arenal, reforçando significativamente a posição da Sonae MC no segmento de *Health & Wellness* (saúde e bem-estar), uma das nossas principais avenidas de crescimento
- No 2T19, a **Sonae Sierra** Brasil chegou a acordo para a fusão com a Aliansce Shopping Centers para criar o maior operador de centros comerciais no Brasil
- No 3T19, a **Sonae IM** vendeu a WeDo à Mobileum e ao longo do ano continuou a investir em empresas de base tecnológica
- No 4T19, a **Sonae Sierra** lançou com o Bankinter a primeira SIGI em Portugal com mais de €100 M para investir
- Já em 2020, a Sonae Sierra criou o **Sierra Prime**, uma nova *joint venture* líder no setor de imobiliário de retalho com a APG, a Allianz e a Elo, resultando num encaixe de aproximadamente €525 M para a Sonae Sierra e APG

Principais Desenvolvimentos Sociais e Ambientais

- A Sonae definiu a sua **Carta de Princípios para o CO₂ e as Alterações Climáticas** e comprometeu-se a reduzir as emissões de Âmbito 1+2 em 54% até 2030, comparado com 2018, um esforço alinhado com a trajetória de descarbonização necessária para limitar o aumento da temperatura média global a 1,5°C
- A Sonae foi reconhecida pela **Carbon Disclosure Project** com a atribuição do nível A⁺, um reconhecimento que a coloca no grupo de empresas que lideram a luta contra as alterações climáticas e adotaram as melhores práticas
- A Sonae MC aderiu ao **Pacto Português para os Plásticos**, comprometendo-se a garantir que 100% das embalagens de plástico serão reutilizáveis, recicláveis ou compostáveis até 2025 e a incorporar em média 30% de plástico reciclado em novas embalagens de plástico
- A Sonae aprovou o **Plano para a Igualdade de Género**, que definiu medidas específicas para assegurar a igualdade de direitos, liberdade e oportunidades entre homens e mulheres

O Conselho de Administração irá propor na Assembleia Geral de Acionistas um aumento de 5,0% do dividendo para 4,63 cêntimos de euro por ação (€93 M), correspondendo a um *dividend yield* de 5,1%².

¹ Excluindo a Sonae Sierra.

² Considerando o preço da ação no final do ano de 2019.

2. Carta da CEO

É com enorme entusiasmo e sentido de responsabilidade que vos escrevo a minha primeira carta enquanto CEO da Sonae. Entusiasmo por liderar um portefólio de negócios com posições tão relevantes e com desafios tão interessantes em cada um dos seus contextos setoriais. Responsabilidade por dar continuidade a um caminho de sucesso ancorado nos nossos fortes valores corporativos e na criação de valor económico e social.

A qualidade dos nossos negócios e das nossas equipas foram fundamentais para mais um ano de sucesso. Em 2019, alcançámos excelentes resultados operacionais e financeiros em todo o portefólio. O volume de negócios consolidado cresceu 9,2%, para €6.435 milhões, e o EBITDA subjacente aumentou 22,2%, para €599 milhões. Este desempenho, juntamente com uma gestão ativa do nosso portefólio, permitiu uma redução de €167 milhões da nossa dívida líquida e um maior fortalecimento da nossa estrutura de capitais.

A Sonae MC continuou a reforçar a sua posição de liderança, apesar da forte competitividade no mercado. A empresa apresentou um crescimento recorde do volume de negócios de 9,2%, para €4.702 milhões, impulsionado pelo desempenho do parque de lojas comparável em todos os principais segmentos, formatos e categorias, mas também pela execução do seu plano de expansão, mantendo níveis de rentabilidade de referência. A área de saúde e bem-estar continua a ser uma importante via de crescimento e, em 2019, a aquisição de uma participação maioritária na Arenal marcou a entrada da empresa no mercado espanhol.

Os nossos restantes negócios de retalho também tiveram um ano notável. A Worten encerrou 2019 de forma muito positiva, alcançando o mesmo nível de volume de negócios e rentabilidade subjacente de 2018, após um início de ano mais desafiante. Em termos estratégicos, a empresa continuou a expandir a sua oferta digital e de serviços e executou um plano exigente de reestruturação em Espanha continental. A Sonae Fashion teve um ano particularmente positivo com sólidas melhorias nas vendas e na rentabilidade em todas as insígnias, evidenciando já os benefícios do plano de transformação em curso. A ISRG manteve um forte desempenho, com taxas de crescimento de dois dígitos e o EBITDA mais do que duplicou face ao ano anterior, reforçando ainda mais a nossa confiança no futuro desta *joint venture*.

A Sonae Sierra continuou a apresentar resultados operacionais muito sólidos e teve um ano especialmente importante em termos de execução estratégica. Gostaria de começar por destacar a fusão da Sonae Sierra Brasil com a Aliance Shopping Centers, que resultou no maior operador do mercado brasileiro. Por outro lado, a empresa continuou a execução do seu programa de reciclagem de capital e, já em 2020, anunciou a criação do Sierra Prime, uma *joint venture* estratégica de €1,8 mil milhões na Península Ibérica com três investidores de referência. O negócio de serviços continuou a crescer e, no que respeita à área de *development*, foi inaugurado o primeiro centro comercial na Colômbia e vários outros projetos progrediram a bom ritmo, em particular expansões de centros comerciais dominantes.

A NOS continua a assumir um papel essencial no nosso portefólio, apresentando resultados muito sólidos num mercado desafiante. O volume de negócios cresceu tanto no segmento de telecomunicações como nos audiovisuais/cinemas e a empresa continuou a melhorar a sua eficiência operacional, o que resultou num aumento adicional da margem EBITDA. O negócio continua a progredir na sua transformação tecnológica e digital e está bem posicionado para as oportunidades que surgirão com a introdução do 5G em Portugal.

Em relação às nossas unidades de negócios mais recentes, a Sonae FS teve mais um ano de crescimento sustentado do Cartão Universo, que em apenas quatro anos conquistou uma quota de mercado de 12,8% na produção de crédito e conta já com 858 mil utilizadores, reforçando claramente a sua posição no mercado de pagamentos português. A Sonae IM continuou a

desenvolver o seu portefólio de empresas de base tecnológica e concluiu as vendas da Saphety e da WeDo Technologies, marcos importantes na sua atividade de gestão ativa do portefólio.

Durante este ano, dedicámos especial atenção ao desenvolvimento de iniciativas transversais em todo o grupo em várias frentes, como na gestão de talento, na promoção da diversidade e inclusão, na sustentabilidade ambiental e no apoio à comunidade. Estamos orgulhosos do nosso desempenho nestas áreas. A título de exemplo, este ano assinei, em nome da Sonae, o *CEO Guide to Human Rights of the World Business Council for Sustainable Development*, que incentiva os líderes empresariais a promover a defesa dos direitos humanos e a melhoria da vida das pessoas. Assumo esta responsabilidade com especial empenho pessoal, sendo que a Sonae continuará na vanguarda das iniciativas para melhorar a sociedade em que vivemos.

Em outubro, organizámos o nosso primeiro *Capital Markets Day*, um marco importante para podermos partilhar a nossa visão e estratégia com investidores e analistas, mas também para transmitirmos melhor a qualidade dos nossos ativos e das nossas equipas de gestão. O evento foi bem recebido pela comunidade de investidores e continuaremos comprometidos em manter um diálogo próximo e transparente com todos os nossos principais *stakeholders*.

A minha mensagem final vai para as nossas pessoas. O nosso sucesso sustentado não seria possível sem o entusiasmo, o compromisso e a qualidade das nossas equipas. Os últimos meses confirmaram o que eu já sabia: que os valores da Sonae estão bem vivos dentro de cada um dos nossos colaboradores. Num contexto de crescente incerteza, dinamismo e aumento de pressões competitivas, as nossas equipas confirmaram a sua capacidade de colaborar umas com as outras e de atingir desempenhos notáveis. E fizeram-no enquanto contribuíram para a resolução de desafios que vão muito para além das suas atividades diárias e ajudando-nos a ter um contributo duradouro para a resolução dos problemas sociais e ambientais mais prementes da atualidade.

Um agradecimento especial ao João Dolores (CFO), ao João Günther Amaral (CDO) e aos CEOs dos nossos negócios. Juntos formamos uma equipa muito confiante e empenhada em melhorar a qualidade dos nossos ativos, das nossas pessoas e das nossas comunidades.

A Sonae é uma organização de excelência e estou particularmente grata ao Paulo e ao Ângelo pela forma notável como lideraram o grupo ao longo dos últimos anos. Aceitei esta posição sabendo o peso do seu legado e estou entusiasmada com os desafios que temos pela frente. Estou certa de que o nosso futuro será mais um capítulo de sucesso na história da Sonae, um capítulo que será escrito em parceria com cada um dos nossos *stakeholders*.

Finalmente, e enquanto escrevo estas palavras, o mundo está a enfrentar a propagação de uma pandemia. Os impactos do Covid-19 serão provavelmente profundos, generalizados e duradouros. Embora ainda estejamos no início do surto, posso desde já afirmar com orgulho que os nossos colaboradores estão a ser verdadeiros heróis. A Sonae desempenha um papel crítico em assegurar o acesso da população a vários produtos e serviços essenciais. As nossas equipas sabem disso e têm demonstrado um espírito e compromisso fantásticos nestes últimos dias. Continuaremos a fazer tudo o que pudermos para proteger os nossos colaboradores, enquanto damos resposta às necessidades das comunidades que servimos. Estou confiante de que iremos ultrapassar esta desafiante situação. A Sonae irá certamente esforçar-se por dar o seu contributo.

Cláudia Azevedo, CEO da Sonae

3. Desempenho consolidado da Sonae

Breve atualização do portefólio

Em 2019:

(i) a Sonae começou a adotar a nova norma contabilística IFRS16, com impacto também nos valores históricos,

(ii) a Sonae Sierra passou a ser consolidada linha a linha (desde o 4T18),

(iii) a Sonae IM reescreveu os valores da sua

demonstração de resultados de modo a refletir a Saphety e WeDo como operações descontinuadas até à venda efetiva, e

(iv) a Sonae Sierra classificou os ativos do Sierra Prime como detidos para venda, dada a transação que ocorreu em fevereiro de 2020.

| Estrutura corporativa da Sonae | | |
|--------------------------------|--------------|------------------------------|
| | Participação | Método de consolidação |
| Sonae MC | 100% | Consolidação integral |
| Sonae Sierra | 70% | Consolidação integral |
| NOS | 23% | Método de equiv. patrimonial |
| Worten | 100% | Consolidação integral |
| ISRG | 30% | Método de equiv. patrimonial |
| Sonae Fashion | 100% | Consolidação integral |
| Sonae FS | 100% | Consolidação integral |
| Sonae IM | 90% | Consolidação integral |

De um ponto de vista estatutário, o volume de negócios da Sonae atingiu **€6.435 M** no final do ano, aumentando 9,2% em termos homólogos, beneficiando maioritariamente do desempenho da Sonae MC e da consolidação anual de vendas em termos estatutários da Sonae Sierra.

O **EBITDA subjacente** foi também impactado sobretudo por uma melhoria do desempenho da Sonae MC (+€57 M) e pela consolidação dos valores estatutários da Sonae Sierra (€53 M). Mesmo sem a consolidação integral da Sonae Sierra em 2019, o volume de negócios e o EBITDA subjacente teriam crescido significativamente quando comparado com 2018, 7% e 14%, respetivamente.

A evolução positiva do **EBITDA subjacente**, em conjunto com um aumento dos resultados pelo método de equivalência patrimonial, levaram a um aumento do EBITDA de 7,5% em termos

homólogos para €695 M em 2019. Os resultados pelo método de equivalência patrimonial foram impulsionados principalmente pela consolidação integral da Sonae Sierra desde o 4T18, mas também pela melhoria de desempenho da ISRG, que teve um impacto positivo de €12 M em termos homólogos. Relativamente aos itens não recorrentes, no ano passado este valor foi impactado pelas mais valias resultantes da transação da Outsystems na Sonae IM, pela venda de ativos na Sonae Sierra e pelas operações de *sale & leaseback* na Sonae MC. Finalmente, o **resultado direto da Sonae** situou-se em €215 M, praticamente ao mesmo nível de 2018, apesar das mais valias extraordinárias registadas no ano passado.

| Resultados consolidados Sonae | | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Milhões de euros | 2018 ⁽¹⁾ | 2019 ⁽¹⁾ | var. | 4T18 ⁽¹⁾ | 4T19 ⁽¹⁾ | var. |
| Volume de negócios | 5.891 | 6.435 | 9,2% | 1.688 | 1.800 | 6,7% |
| EBITDA subjacente | 490 | 599 | 22,2% | 164 | 196 | 19,5% |
| <i>margem</i> | 8,3% | 9,3% | 1,0 p.p. | 9,7% | 10,9% | 1,2 p.p. |
| Res. método equiv. patrim. ⁽²⁾ | 52 | 97 | 85,7% | 10 | 18 | 83,4% |
| Itens não recorrentes | 104 | 0 | - | 71 | -5 | - |
| EBITDA | 646 | 695 | 7,5% | 245 | 210 | -14,4% |
| <i>margem</i> | 11,0% | 10,8% | -0,2 p.p. | 14,5% | 11,7% | -2,9 p.p. |
| Provisões e imparidades | -22 | -19 | 11,3% | -16 | -8 | 48,6% |
| D&A | -198 | -209 | -5,6% | -52 | -54 | -3,9% |
| D&A - direitos de uso | -93 | -122 | -31,5% | -24 | -31 | -29,3% |
| EBIT | 334 | 345 | 3,2% | 153 | 117 | -23,8% |
| Res. fin. líq. - passivo de locação | -63 | -72 | -14,7% | -16 | -18 | -12,8% |
| Res. fin. líq. - financiamentos | -35 | -38 | -8,0% | -13 | -7 | 47,9% |
| EBT | 236 | 235 | -0,5% | 125 | 92 | -26,1% |
| Impostos | -19 | -20 | -5,4% | -17 | -10 | 39,1% |
| Resultado direto | 217 | 215 | -1,0% | 108 | 82 | -24,0% |
| Resultado indireto | 22 | 19 | -15,2% | 20 | 21 | -2,4% |
| Resultado líquido total | 240 | 234 | -2,3% | 128 | 103 | -19,8% |
| Interesses sem controlo | -32 | -69 | - | -26 | -26 | 1,5% |
| Res. líq. atribuível a acionistas | 207 | 165 | -20,2% | 102 | 77 | -24,4% |

(1) Valores reexpressos devido: a) norma contabilística IFRS 16; e b) operações descontinuadas, nomeadamente a Berg e a Temasa, da Sonae Fashion e venda da Saphety e WeDo pela Sonae IM.

(2) Resultados pelo método de equivalência patrimonial: inclui resultados diretos pelo método de equivalência patrimonial das contas estatutárias da Sonae Sierra, resultados relacionados com investimentos consolidados pelo método de equivalência patrimonial (principalmente NOS/Zopt e ISRG) e resultados de operações descontinuadas.

No que diz respeito à **estrutura de capitais da Sonae**, a **dívida líquida total** reduziu 12,7% em termos homólogos para **€1.150 M**, devido à forte geração de *cash-flow* operacional, à venda de ativos e a dividendos recebidos. Adicionalmente, a dívida consolidada da Sonae beneficiará de um encaixe referente à transação do Sierra Prime no 1T20 - um impacto total de €188 M (líquido dos dividendos pagos à Grosvenor).

O **gearing** contabilístico do grupo situou-se em 0,5x, ligeiramente abaixo do ano passado. O **gearing** em valor de mercado aumentou em termos homólogos para 0,9x, devido sobretudo ao aumento da dívida média líquida durante 2019.

Relativamente às **condições de financiamento**, a Sonae foi, uma vez mais, capaz de manter um custo de dívida baixo, que se situou em 1,2% durante 2019, e um perfil de maturidade média superior a 4 anos. Excluindo a Sonae Sierra, o custo da dívida foi 1,0% e a Sonae manteve a sua prática de estar integralmente financiada para os 18 meses seguintes.

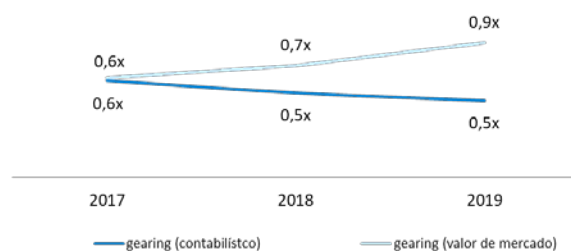
Além disso, todos os negócios do portefólio mantiveram um balanço sólido e conservador. Tanto a Sonae MC como a NOS foram capazes de registar rácios de dívida financeira líquida/EBITDA (subjacente) confortáveis, com destaque para a Sonae MC que foi capaz de fechar o ano com o rácio de dívida líquida/EBITDA subjacente igual a 1,7x (pré-IFRS16). O *loan-to-value* da Sonae Sierra situou-se em 26%, reduzindo em 100 pontos base face ao ano passado. Ao nível da holding, o *loan-to-value* situou-se em 13%, impactado pela aquisição da participação de 20% da Sonae Sierra.

O **capex total diminuiu de €702 M em 2018 para €399 M em 2019**, explicado principalmente pelo impacto da aquisição de 20% da Sonae Sierra no 3T18.

| Capital investido líquido Sonae | | | |
|--|---------------------|-------|--------|
| Milhões de euros | 2018 ⁽¹⁾ | 2019 | var. |
| Capital investido líquido | 5.575 | 5.448 | -2,3% |
| Capital próprio + Interesses s/ controlo | 3.195 | 3.107 | -2,8% |
| Dívida líquida | 1.317 | 1.150 | -12,7% |
| Passivo de locação | 1.064 | 1.191 | 11,9% |

(1) Valores reexpressos de acordo com a norma contabilística IFRS 16

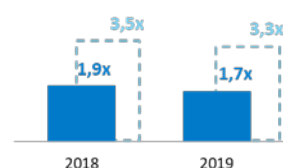
Evolução gearing



Rácios

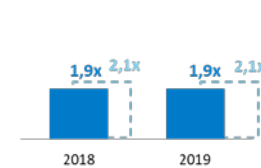
Sonae MC³

Dív. Líq./ EBITDA sub.
(pré e pós IFRS16)



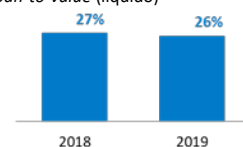
NOS

Dív. Fin. Líq. / EBITDA
(pré e pós IFRS16)



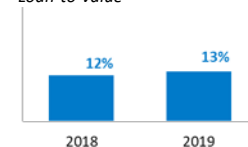
Sonae Sierra

Loan-to-value (líquido)



Holding

Loan-to-value



| Capex Sonae | | | |
|----------------------------|------------|------------|---------------|
| Milhões de euros | 2018 | 2019 | var. |
| Capex | 702 | 399 | -43,2% |
| Sonae MC | 242 | 279 | 15,7% |
| Sonae Sierra | 81 | 17 | - |
| Worten | 37 | 43 | 15,2% |
| Sonae FS | 1 | 0 | -30,1% |
| Sonae Fashion | 27 | 18 | -33,9% |
| Sonae IM | 40 | 35 | -13,4% |
| Aquisição 20% Sonae Sierra | 256 | - | - |

³ Rácio pré IFRS16 é Dívida Financeira Líquida / EBITDA subjacente e rácio pós IFRS16 é Dívida Líquida Total / EBITDA subjacente

4. Resultados negócio a negócio

4.1. Sonae MC

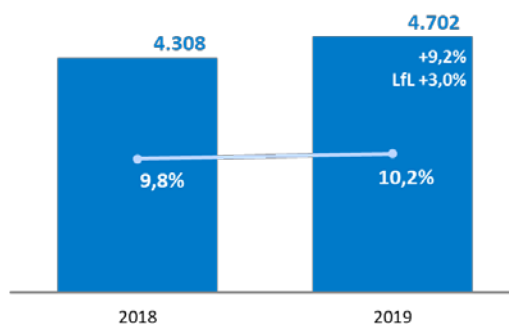
A **Sonae MC**⁴ terminou o ano com um volume de negócios de €4,7 mil milhões, um crescimento de mais de 9% em termos homólogos. Este sólido desempenho das vendas permitiu, uma vez mais, o reforço da posição de liderança da empresa, com um aumento da quota de mercado que foi sustentado não só por um crescimento LfL de vendas de 3,0%, impulsionado por LfL positivo em todos os segmentos, formatos e categorias chave, mas também pela execução do plano de expansão (nomeadamente com a abertura de 13 lojas de proximidade Continente Bom Dia) e pela aquisição estratégica da Arenal (na região noroeste de Espanha). No 4T19 a Sonae MC atingiu resultados particularmente fortes com o volume de negócios de €1,3 mil milhões, +8,1% em termos homólogos e

+2,2% de LfL, apesar do comparável difícil do 4T18 (4,0% LfL) e da baixa inflação de produtos alimentares (0,3%). Este desempenho positivo das vendas conjuntamente com uma gestão eficaz de *mix* de margem e uma mentalidade de controlo de custos, permitiu à Sonae MC manter a sua **rentabilidade de referência no setor**. Em 2019, a margem EBITDA subjacente situou-se em 10,2%, +0,4 p.p. quando comparado com o ano passado. Excluindo o impacto pontual positivo relacionado com a revisão de contratos de locação de serviços de transporte, de acordo com a nova norma contabilística (IFRS16), como já mencionado nos relatórios anteriores, a margem teria permanecido estável, em linha com o ano passado.

Finalmente em termos de geração de **Free Cash Flow**, a Sonae MC registou um aumento de €52 M face ao ano passado para €91 M levando a dívida financeira líquida a diminuir €16 M para €591 M. A empresa continuou a fortalecer o seu balanço financeiro com a dívida financeira líquida em relação ao EBITDA subjacente a situar-se em 1,7x em 2019 vs. 1,9x no ano passado (numa base pré-IFRS16).

No que diz respeito ao **desenvolvimento Social e Ambiental**, a Sonae MC fez importantes esforços, tendo sido o primeiro retalhista português a aderir ao *Ellen MacArthur Foundation's New Plastics Economy Global Commitment*, comprometendo-se a garantir que 100% das embalagens de plástico da sua marca própria serão reutilizáveis, recicláveis ou compostáveis até 2025. Em termos de **descarbonização**, através do uso de eletricidade efetivamente produzida a partir de fontes renováveis, a Sonae MC tem já 137 unidades fotovoltaicas, representando um aumento de 16 unidades comparado com 2018 e continuou a implementar um conjunto alargado de iniciativas de modo a melhorar a ecoeficiência do negócio. Em termos de **Biodiversidade**, a Sonae MC tem vindo a desenvolver um conjunto de iniciativas para promover a criação de redes de fornecimento responsáveis, contribuindo para a proteção de ecossistemas e preservação de recursos naturais.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



⁴ Para informação adicional ver documento publicado com Resultados de 2019 da Sonae MC em www.sonae.pt

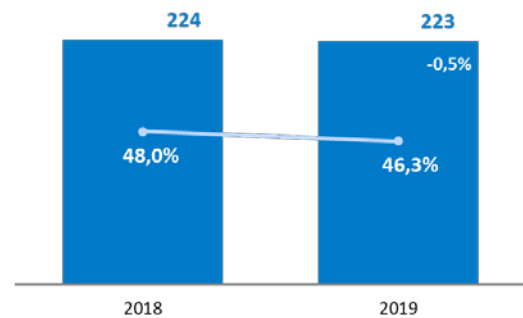
4.2. Sonae Sierra

2019 foi um ano de sucesso para a Sonae Sierra em termos de execução dos seus **principais pilares estratégicos**, dos quais gostaríamos de destacar os seguintes:

- i) conclusão com sucesso de várias transações de acordo com a sua estratégia de reciclagem de capital, totalizando €0,8 mil milhões de OMV em 10 ativos,
- ii) fusão do negócio do Brasil, criando o maior operador de centros comerciais no país,
- iii) abertura do primeiro centro comercial na Colômbia (Cúcuta),
- iv) lançamento da primeira SIGI em Portugal com mais de €100 M de *cash* para investir (juntamente com a ORES Spain, a Sonae Sierra está a gerir um portefólio SIGI Ibérico de €500 M),
- v) conclusão de duas aquisições *bolt-on*, na área de serviços;
- v) refinanciamento de mais de mil milhões da dívida aumentando a maturidade da dívida em mais de 30%,
- vi) sólido desempenho do portefólio Europeu com as vendas e rendas a crescer 3,7% e 4,2%, respetivamente, numa base comparável.

De um ponto de vista contabilístico proporcional, o **resultado direto** aumentou 2,2% para €68 M. Isto é particularmente notável dado que o nível significativo de vendas dos ativos foi mais do que compensado pelo sólido crescimento orgânico, pelo contributo da remanescente participação no ParkLake (que registou um crescimento de vendas LfL de 15,2%) e pela abertura de Cúcuta na Colômbia. Este impacto da venda de ativos foi visível tanto ao nível da receita como do EBIT com uma diminuição de 4% em termos homólogos para €103 M. Em termos de **NAV**, de acordo com a metodologia INREV, a Sonae Sierra atingiu €1,4 mil milhões no final de 2019, o que representa uma diminuição de 4,9% quando comparado com 2018, devido sobretudo ao pagamento de €115 M de dividendos durante o ano (relacionado com o Resultado Direto de 2018 e encaixe proveniente da venda de ativos).

Volume de negócios e margem EBIT (€M)



Já em 2020, a Sonae Sierra anunciou a criação do Sierra Prime com a APG, Allianz e Elo, uma *joint venture* estratégica de €1,8 mil milhões composta por 6 centros comerciais *prime* na Ibéria. Com esta transação, a APG e Sonae Sierra tiveram um encaixe de €525 M, mantendo uma exposição considerável a esses ativos e a Sonae Sierra irá manter a gestão destes ativos nesta parceria de longo prazo.

Sonae Sierra continuou a liderar em termos de **desenvolvimento ESG** (*Environmental, Social, Governance*) e em 2019 recebeu novamente a classificação mais alta possível, 5 estrelas do *GRESB Real Estate Assessment 2019*, conquistando o *Green Star status* pelo nono ano consecutivo, prémios concedidos pelo reconhecimento do seu desempenho em ESG.

4.3. NOS

Em 2019, o total de **receitas operacionais** da NOS⁵ atingiu €1,6 mil milhões, aumentando 1,5% em termos homólogos, beneficiando de uma evolução positiva tanto de *telco* como de cinema & audiovisuais, que cresceram vendas em 1,1% e 6,5% em termos homólogos, respetivamente. O **EBITDA** ascendeu a €641 M em 2019, melhorando 2,7% em termos homólogos e correspondendo a uma margem de 40,1%. Este crescimento acima do ritmo das vendas reflete as melhorias de eficiência operacional.

O **Capex** incluindo direitos de uso totalizou €444 M em 2019, +4,8% acima do ano passado (excluindo contratos de leasing, teria permanecido estável em termos homólogos). O **Free Cash Flow antes de dividendos** melhorou de €0,3 M no 4T18 para €2,4 M no 4T19, levando a total de €147 M em 2019. A dívida líquida total, de acordo com o IFRS16, ascendeu a €1,347 M e o rácio Dívida Financeira Líquida /EBITDA após pagamentos de *leasings* fixou-se em 1,9x.

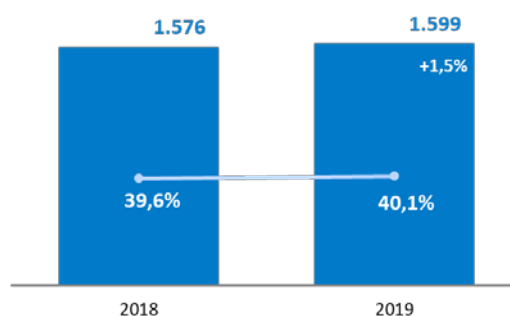
Finalmente, a NOS, propôs o pagamento de um **dividendo** por ação de 27,8 cêntimos de euro, 100% do Resultado Consolidado Líquido, consistente com as limitações atuais em torno da visibilidade das potenciais implicações operacionais e financeiras dos termos do próximo leilão de espetro 5G.

4.4. Worten

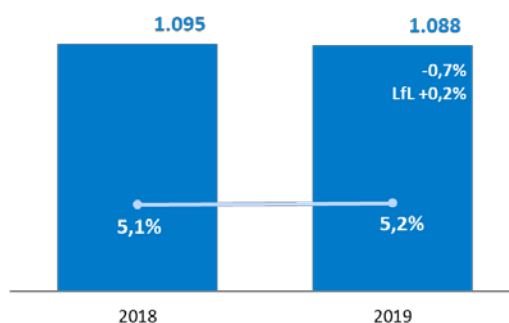
A Worten recuperou o seu desempenho de **vendas** no 4T19 e atingiu um volume de negócios total de €344 M, +0,3% em termos homólogos e 2,5% de LfL. Este desempenho foi principalmente impulsionado pela evolução positiva das vendas em Portugal e nas Ilhas Canárias, que se situaram acima do ano passado nos períodos da Black Friday e do Natal, e mais do que compensaram a desaceleração de vendas na Espanha Continental, devido ao encerramento de 11 lojas com prejuízos (duas das quais em novembro). Este desempenho no 4T19 permitiu à Worten terminar o ano com um volume de negócios de €1,1 mil milhões, com um LfL positivo de 0,2%. Além disso, a Worten foi capaz de reforçar as suas vendas *online* em mais de 30%, sustentando de forma sólida o progresso da sua estratégia de transformação digital, com o *marketplace* a ter um contributo essencial.

Em termos de rentabilidade, o **EBITDA subjacente** no 4T19 atingiu €28 M e uma margem de 8,2%. Este forte desempenho no 4T19, levou a um EBITDA subjacente no ano final de 2019 de €57 M e uma margem de 5,2%. Já durante o 1T20, foram encerradas mais três lojas com prejuízos na Espanha Continental.

Volume de negócios e margem EBITDA (€M)



Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



⁵ A NOS publicou os seus resultados de 2019 a 21 de fevereiro, disponível no seu website (www.nos.pt)

Adicionalmente, em dezembro, a Worten adquiriu 100% do capital social da **iServices**, uma empresa líder em reparação de *smartphones* em Portugal, após aprovação da autoridade da concorrência. Esta aquisição reforça as capacidades da Worten na sua oferta de serviços e contribui para melhorar a experiência de cliente e proposta de valor omni-canal.

Finalmente, como retalhista que vende produtos elétricos e eletrónicos, a **Worten continuou a promover e facilitar a reciclagem de todos os equipamentos no fim do seu ciclo de vida**, minimizando o seu impacto ambiental. O resultado anual, em termos de recolha e reciclagem de resíduos, irá resultar num donativo de €75.000 em novos equipamentos a cerca de 100 instituições.

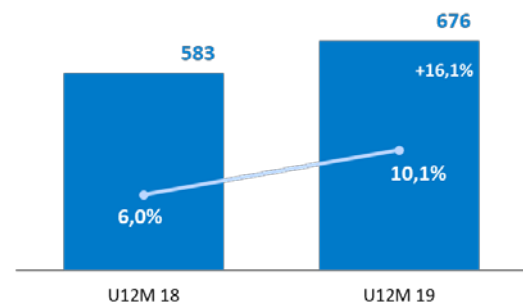
4.5. ISRG

ISRG⁶ continuou a registar taxas de crescimento de dois dígitos. Nos últimos 12 meses, o **volume de negócios** cresceu mais de €90 M (+16,1% em termos homólogos) quando comparado com o mesmo período de 2018, atingindo €676 M. Esta evolução beneficiou especialmente das contribuições da JD e Sprinter. O **EBITDA** cresceu nos últimos 12 meses, €33 M em termos homólogos para €68 M, correspondendo a um aumento de margem de 4,1 p.p..

O desempenho da **Sport Zone** impactou vendas e EBITDA uma vez que foi afetado pela remodelação de 50 lojas para o novo formato durante 2019. Ainda assim, as lojas remodeladas têm apresentado resultados bastante promissores.

Em suma, o **resultado do método de equivalência patrimonial** incluído nas contas da Sonae fixou-se em €7 M, €12 M acima de 2018.

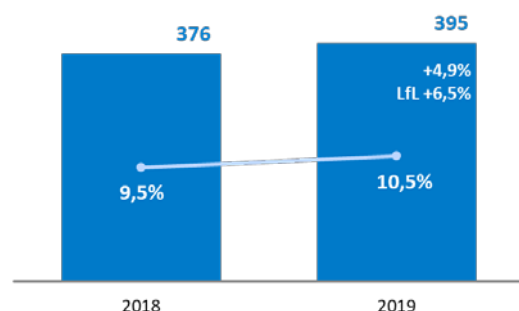
Volume de negócios e margem EBITDA (€M)



4.6. Sonae Fashion

Sonae Fashion terminou o ano com mais um trimestre **positivo em termos de crescimento de vendas e rentabilidade**. Todas as marcas apresentaram evoluções positivas de LfL, situando-se acima das referências de mercado. O volume de negócios no 4T19 atingiu €114 M, crescendo 7,3% em termos homólogos, com um LfL de +4,6%, sustentado por sólidas melhorias nas propostas de valor e nos modelos operacionais. Este desempenho foi particularmente positivo considerando o forte nível de evolução do LfL registado no 4T18 (+7,2%). No total, as vendas em 2019 atingiram €395 M, um aumento em termos homólogos de 4,9%. Vale a pena realçar o

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



⁶ Nota: Devido às datas de reporte da JD Sports (principal acionista da JV), os valores da ISRG referem-se aos últimos 12M terminando a 3 de novembro.

desempenho da operação *online* que continua a mostrar fortes taxas de crescimento em todas as marcas, tendo aumentado 32% em termos homólogos.

O **EBITDA subjacente** também seguiu uma tendência positiva tanto no 4T como no ano, melhorando €2,4 M e €5,8 M em termos homólogos, respetivamente, atingindo €41,4 M em 2019 com uma margem de 10,5%, +1,0 p.p. face a 2018. Este desempenho operacional mostra claramente que a Sonae Fashion está no caminho certo e continua a evoluir para uma empresa *fashion-ready* ao mesmo tempo que se torna mais rentável.

Na Sonae Fashion, está **em curso uma série de iniciativas para reduzir a pegada ambiental**. A empresa está a promover um uso mais responsável de matéria-prima, quer seja através de algodão orgânico (parte produzido em Portugal), algodão reciclado e poliéster reciclado, reduzindo o consumo de matéria-prima virgem, o uso de água, químicos e consumo de energia. A revisão dos procedimentos de empacotamento fez também com que fosse possível atingir uma redução de 11% em uso de material de plástico.

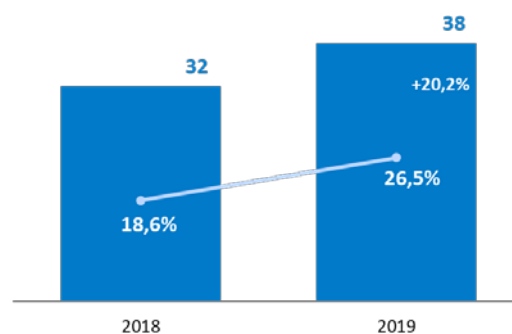
4.7. Sonae FS

A Sonae FS terminou **mais um ano a reforçar a sua posição** como unidade de negócio de rápido crescimento no nosso portefólio, apresentando um forte desempenho em termos financeiros e operacionais.

Em termos financeiros, o volume de negócios da Sonae FS aumentou 20% em termos homólogos para €38 M em 2019 e o **EBITDA subjacente** atingiu o limiar dos €10 M, correspondendo a uma margem de 26,5%.

No que diz respeito à operação do cartão **Universo**, durante 2019, teve uma média de 9 mil novos subscritores por mês, o que permitiu terminar o ano com 858 mil subscritores, +111 mil comparado com o ano passado, reforçando claramente a posição do Universo de top 3 no mercado português de emissão de cartões de crédito. Em termos de quota de mercado, o cartão Universo cresceu 0,9 p.p. durante 2019, atingindo 12,8% no final de dezembro. Adicionalmente, o Universo continuou a fortalecer a sua proposta de valor digital nomeadamente através do lançamento da nova aplicação de produtos e serviços.

Volume de negócios e margem EBITDA subjacente (€M)



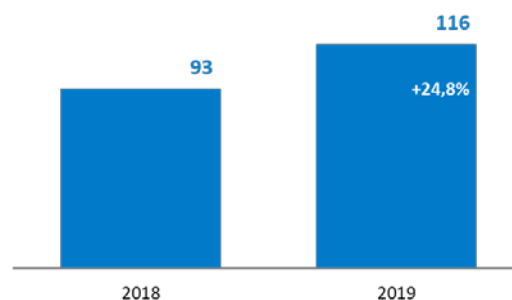
4.8. Sonae IM

Durante 2019, em linha com a sua **estratégia de gestão ativa de portefólio**, a Sonae IM teve alterações relevantes no seu portefólio, entrando no capital social de 7 empresas, três das quais em fase embrionária (“seed”), e concluindo a venda da WeDo e Saphety.

Em termos de investimento e além do reforço na participação em algumas das empresas do seu portefólio, é de realçar o investimento em duas empresas tecnológicas de retalho - CB4 e Daisy Intelligence – numa empresa de cibersegurança – Sixgill – e numa empresa tecnológica ligada a *telco* – Cellwize. No final de 2019, o capital investido no portefólio ativo era de €130 M, 7,1% acima do ano passado.

No que diz respeito ao desempenho operacional, e excluindo as empresas alienadas durante o ano, o volume de negócios ascendeu a €116 M em 2019, 24,8% acima do ano passado, refletindo a integração da Nextel e da Excellium. O EBITDA subjacente situou-se em €4,9 M negativos em 2019, impactado sobretudo pela consolidação das empresas recentemente adquiridas.

Volume de negócios (€M)



5. Informação corporativa

5.1. Principais eventos corporativos no 4T19

11 de outubro

Sonae informa sobre apresentação do *Capital Markets Days*

25 de outubro

Sonae informa sobre renovação do *Cash Settled Equity Swap*

23 de dezembro

Sonae informa sobre transação de Pessoa Estreitamente Relacionada com Dirigente

31 de dezembro

Sonae informa sobre participação qualificada relativa a março de 2018

5.2. Eventos subsequentes

17 de janeiro e 5, 13, 14 e 19 de fevereiro e 13 de março

Sonae informa sobre participação qualificada

29 de fevereiro

Sonae anuncia que a sua subsidiária Sonae Sierra SGPS, SA criou o Sierra Prime

Covid-19

O Conselho de Administração está a monitorizar de perto e com grande preocupação todos os desenvolvimentos relacionados com a pandemia do Covid-19 e está a acompanhar cuidadosamente a posição das autoridades internacionais relevantes, nomeadamente a Organização Mundial de Saúde e o Centro Europeu de Prevenção e Controlo de Doenças, bem como a Direção Geral de Saúde Portuguesa.

Neste contexto, e dados os impactos já sentidos no grupo e o nível de risco existente, foi desenvolvido um modelo de governo específico para a gestão desta crise, liderado pela Comissão Executiva da Sonae em alinhamento com os CEOs de cada negócio. Dependendo do nível de risco identificado em cada momento, a Sonae desenvolveu planos de prevenção/contingência baseados em ações concretas e concertadas, abrangendo toda a organização, desde as áreas operacionais às estruturas centrais, em todos os negócios do grupo.

Nesta fase, não é possível quantificar a magnitude dos impactos se o nível de risco piorar, no entanto, estamos a implementar todas as medidas que consideramos adequadas para minimizar os impactos negativos potenciais desta situação, em consonância com as recomendações das autoridades competentes e no melhor interesse de todos os nossos *stakeholders*.

6. Perspetivas futuras e proposta de dividendos

6.1. Perspetivas futuras negócio a negócio

O ano arrancou com grande turbulência em todo o mundo com as notícias relacionadas com a propagação do Covid-19. A Sonae começou imediatamente a monitorizar a evolução desta situação e desenvolveu um conjunto de medidas preventivas para mitigar quaisquer perturbações que possam afetar as nossas pessoas e os nossos negócios. Sendo certo que é ainda muito difícil prever com exatidão todos os impactos nas nossas atividades, os nossos negócios serão certamente significativamente afetados nas próximas semanas.

A **Sonae MC** tem vivenciado um aumento do nível da procura, uma vez que as famílias portuguesas anteciparam medidas de contenção mais alargadas e uma potencial escassez de produtos essenciais. O negócio reforçou os seus planos de contingência, assegurando um diálogo estreito com todos os *stakeholders* da cadeia de abastecimento no sentido de reforçar a capacidade de resposta, quer para antecipar necessidades quer para definir ações de mitigação em caso de limitações existentes, nomeadamente em termos de recursos humanos. A Sonae MC irá continuar a liderar o mercado Português e a desempenhar um papel crucial no fornecimento de produtos e serviços essenciais aos seus clientes.

A atividade da **Sonae Sierra** em Itália, Espanha e Polónia foi significativamente afetada, dado que os centros comerciais nestas regiões estão essencialmente fechados, pois tiveram que encerrar todas as lojas de bens ou serviços não essenciais. Outras operações tiveram uma redução crescente do número de visitantes e vendas. A Sonae Sierra tem mantido um canal de comunicação aberto com os seus lojistas para abordar a situação atual e já preparou vários cenários de contingência. Atualmente, a empresa tem um elevado grau de resiliência a cenários mais extremos devido à sua sólida posição de liquidez.

A **NOS** desempenha um papel fundamental na sociedade portuguesa, na medida em que garante a manutenção de infraestruturas de comunicações para a população e para as empresas. Assim, dada a atual situação decorrente do Covid-19, a empresa também reforçou esforços para implementar medidas que garantam o bom funcionamento da sua atividade em conjunto com todos os seus parceiros operacionais. Para 2020, a NOS continua a preparar-se para a implementação do 5G, com implicações potencialmente significativas em termos de investimento e também de inovação de produtos.

Os negócios de retalho de **moda, eletrónica e desporto** devem registar uma desaceleração significativa das vendas nas próximas semanas, na medida que as lojas de algumas insígnias encerram temporariamente e os clientes se afastam dos espaços comerciais. Por outro lado, o desempenho nos respetivos canais digitais deve continuar a crescer a um ritmo acelerado e a mitigar parte dos efeitos sentidos ao nível das lojas físicas. Neste sentido, os negócios têm-se preparado para responder a um aumento mais significativo da procura nos canais de *e-commerce*.

Em termos de **financiamento**, a Sonae, em conformidade com as suas políticas internas de liquidez e financiamento, tem uma prática de pré-financiamento para os 18 meses seguintes, tendo assim assegurada as suas necessidades de financiamento para este horizonte temporal. No início de março, a Sonae dispunha de €601 M de linhas de crédito disponíveis e €582 M⁷ em caixa. Neste sentido, independentemente de quaisquer impactos significativos que possam existir em termos de desempenho de cada negócio, não prevemos qualquer necessidade adicional de financiamento para os próximos 18 meses nem esperamos no curto prazo qualquer situação de quebra dos atuais *covenants* de dívida em qualquer empresa do portefólio.

Apesar do desempenho de 2020 dever ser materialmente afetado por esta situação, a Sonae conta ultrapassar este contexto adverso, retomar a implementação da sua estratégia e retornar ao seu desempenho recente tão cedo quanto possível. A nossa

⁷ Linhas de crédito e caixa ajustados pelo encaixe recebido pela Sonae Sierra em março de 2020 (e líquidos dos dividendos pagos à Grosvenor).

prioridade neste momento é garantir a segurança das nossas pessoas e continuar a fornecer produtos e serviços essenciais aos nossos clientes.

6.2. Proposta de distribuição de dividendos

Considerando o resultado líquido do ano de 2019 e, de acordo com a nossa política de dividendos, o Conselho de Administração irá propor em Assembleia Geral de Acionistas o pagamento de um dividendo bruto de 0,0463 euros por ação, 5% acima do dividendo distribuído no ano anterior. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 5,1% relativamente à cotação de fecho do dia 31 de dezembro de 2019 (que se situou em €0,91), e a um *payout ratio* de 43% face ao resultado direto atribuível aos acionistas da Sonae.

7. Informação adicional

7.1. 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.

Nota: Sonae implementou as seguintes alterações na sua estrutura de reporte:

(i) Adoção da norma contabilística IFRS 16 em 2019 e 2018 reexpresso por razões de comparação;

(ii) Uma nova estrutura de negócio, que atualmente inclui um novo perímetro para a Sonae MC (compreendendo o segmento histórico da Sonae MC, Maxmat e os ativos operacionais da Sonae RP). O antigo segmento da Sonae Sports & Fashion foi dividido em Sonae Fashion e ISRG, dada a diferente natureza e independência das equipas de gestão de ambos os negócios;

(iii) Com a aquisição de mais 20% na Sonae Sierra, o Balanço estatutário da Sonae Sierra passou a ser consolidado integralmente no 3T18 e a demonstração de resultados a partir do 4T18;

(iv) Operações descontinuadas, nomeadamente a Berg, na Sonae Fashion em 2018 e Saphety e WeDo na sequência da venda da Sonae IM no 1T19 e 3T19, respetivamente; e Temasa na Sonae Fashion depois da venda em 2020 (Saphety, WeDo e Temasa foram também desconsolidadas em 2018 por razões de comparação);

(v) No seguimento da criação do Sierra Prime pela Sonae Sierra, anunciado já em 2020, o CascaiShopping e Plaza Mayor foram contabilizados como ativos para venda nas contas estatutárias da Sonae Sierra no final do ano de 2019, e, portanto, foram desconsolidados do balanço financeiro (linha a linha).

7.2. Contas estatutárias Sonae Sierra

| Resultados consolidados Sonae Sierra | | |
|--|-----------|------------|
| Milhões de euros | 4T19 | 2019 |
| Volume de negócios | 40 | 166 |
| EBITDA subjacente | 13 | 53 |
| margem | 32% | 32% |
| Res. método equiv. patrim. | 19 | 62 |
| Itens não recorrentes | 1 | -14 |
| EBITDA | 32 | 100 |
| margem | 80% | 61% |
| Provisões e imparidades | 0 | -1 |
| D&A | -1 | -3 |
| EBIT | 32 | 97 |
| Resultado financeiro líq. | -2 | -12 |
| EBT | 30 | 84 |
| Impostos | 0 | -5 |
| Resultado direto | 29 | 80 |
| Resultado indireto | 14 | 14 |
| Resultado líquido total | 44 | 93 |
| Interesses sem controlo | -9 | -33 |
| Res. líq. atribuível a acionistas | 35 | 60 |

Nota: Resultado líquido exclui o efeito contabilístico e sem impacto nos fluxos de caixa da reciclagem por resultados das reservas de conversão cambial no capital próprio, resultado da fusão da Sonae Sierra Brasil.

8. Balanço financeiro da Sonae

| Demonstração da posição financeira | | | |
|---|--------------|--------------|---------------|
| Milhões de euros | 2018 | 2019 | var. |
| TOTAL ATIVO | 8.955 | 9.044 | 1,0% |
| Ativos não correntes | 7.187 | 6.249 | -13,1% |
| Ativos fixo líquido | 2.022 | 2.090 | 3,4% |
| Direitos de Uso líquido | 969 | 1.060 | 9,4% |
| Goodwill | 779 | 679 | -12,9% |
| Propriedades de investimento | 999 | 348 | -65,2% |
| Outros investimentos | 2.027 | 1.687 | -16,8% |
| Ativos por impostos diferidos | 311 | 331 | 6,4% |
| Outros | 80 | 54 | -32,8% |
| Ativos correntes | 1.768 | 2.795 | 58,1% |
| Inventários | 671 | 664 | -1,1% |
| Clientes | 142 | 115 | -18,9% |
| Liquidez | 698 | 610 | -12,5% |
| Outros | 257 | 1.406 | - |
| CAPITAL PRÓPRIO | 3.195 | 3.107 | -2,8% |
| Atribuível aos acionistas | 2.069 | 2.132 | 3,0% |
| Interesses sem controlo | 1.126 | 975 | -13,4% |
| TOTAL PASSIVO | 5.760 | 5.938 | 3,1% |
| Passivo não corrente | 3.226 | 3.286 | 1,9% |
| Empréstimos bancários | 1.072 | 1.030 | -3,9% |
| Passivo de locação | 991 | 1.088 | 9,9% |
| Outros empréstimos | 516 | 562 | 8,9% |
| Passivos por impostos diferidos | 502 | 472 | -6,0% |
| Provisões | 41 | 43 | 3,1% |
| Outros | 104 | 90 | -13,2% |
| Passivo corrente | 2.535 | 2.652 | 4,6% |
| Empréstimos bancários | 287 | 191 | -33,3% |
| Passivo de locação | 73 | 103 | 40,2% |
| Outros empréstimos | 214 | 5 | -97,7% |
| Fornecedores | 1.287 | 1.338 | 4,0% |
| Outros | 674 | 1.015 | 50,7% |
| CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO | 8.955 | 9.044 | 1,0% |

9. 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 financeira líquida | Dívida total líquida, excluindo suprimentos. |
| Dívida líquida | Obrigações + empréstimos bancários + outros empréstimos + locações financeiras + suprimentos – caixa - depósitos bancários - investimentos correntes - outras aplicações de longo prazo. |
| 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. |
| EBT (direto) | Resultado direto antes impostos. |
| EoP | End of Period: final do período em análise. |
| Gearing (contabilístico) | Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, a dívida líquida (EoP) / capital próprio (EoP). |
| Gearing (valor de mercado) | Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, a dívida líquida (EoP) / capitalização bolsista considerando a cotação de fecho da Sonae no último dia de cada trimestre. |
| LFL: vendas no universo comparável de lojas | 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. |
| Loan-to-value (LTV) - holding | Dívida líquida da holding (média) / (NAV do portefólio de investimento (média) + Dívida líquida da holding (média)) |
| Loan-to-value (LTV) - Sierra | Dívida líquida / (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 Sonae Sierra | Valor de mercado atribuível à Sonae Sierra - dívida líquida - interesses sem controlo + impostos diferidos passivos. |
| 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, locação financeira e derivados. |
| Passivo de locação | Valor líquido presente de pagamentos para uso de ativos. |
| Prop. de investimento | Valor dos centros comerciais em operação detidos e co-detidos pela Sonae Sierra. |
| Resultado direto | Resultado do período antes de interesses sem controlo, excluindo contributos para os resultados indiretos. |
| Resultado indireto | 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 por 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 non-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. |
| RoIC | Retorno dos capitais investidos |
| Sale & leaseback | Venda de ativos operacionais seguido de aluguer dos mesmos |
| Vendas Online | Vendas e-commerce totais, incluindo marketplaces |

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 Media e Investidores

Patrícia Vieira Pinto

Diretora de Relação com Investidores

pavpinto@sonae.pt

Tel.: + 351 22 010 4794

Tiago Soares

Comunicação Externa

tjsoares@sonae.pt

Tel.: + 351 22 010 4747

Sonae

Lugar do Espido Via Norte

4471-909 Maia

Portugal

Tel.: +351 22 948 7522

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