

SONAE

RESULTADOS 1º SEMESTRE 2014



IMPROVING LIFE

1 DESTAQUES

Consolidação da liderança dos formatos chave de retalho

Sonae MC:

- Crescimento de 2,6% do volume de negócios com ganhos de quota de mercado;
- Margem *underlying* EBITDA alcançou 7,7% no 2º trimestre.

Sonae SR:

- Crescimento de 12% do volume de negócios com ganhos de quota de mercado nos formatos chave;
- Aumento de 20% das vendas por m² em Espanha;
- *Underlying* EBITDA registado no 2º trimestre próximo do *breakeven*.

A taxa de ocupação e as vendas dos lojistas no universo comparável de lojas da Sonae Sierra voltaram a aumentar. A compressão das *yields* no setor imobiliário levou a um forte resultado líquido indireto.

A NOS lançou, com sucesso, a nova marca e alcançou um crescimento recorde de 450 mil RGUs alavancado numa oferta convergente.

A Sonae reforçou a sua estrutura de capital com mais um trimestre de redução do nível de endividamento.

2 MENSAGEM DO CEO

“O nosso desempenho consolidado durante o segundo trimestre registou um crescimento no volume de negócios de 6% e um crescimento dos resultados diretos de 22%, assim como, uma inversão dos resultados indiretos, o que nos permitiu mais do que duplicar o valor dos resultados alcançados no ano passado. O desempenho operacional das nossas empresas consolidadas aumentou ligeiramente para um *underlying* EBITDA de 94 M€ como resultado da melhoria do desempenho da Sonae SR e a redução da Sonae MC.

O **mercado** português de **retalho alimentar** tem sido extremamente competitivo desde o terceiro trimestre de 2013 levando a uma forte deflação dos preços e a uma situação onde os concorrentes mais fracos enfrentam grandes dificuldades. Nós não desejamos esta situação mas como líderes de mercado, dotados de operações mais eficientes, preços de mercado mais baixos e melhor desempenho financeiro, vamos, obviamente, manter a nossa estratégia de liderança pelo preço, variedade de produtos e ofertas promocionais. Neste trimestre continuamos a reforçar a nossa quota de mercado, aumentando o volume de negócios em 3,5%.

Na **Sonae SR** continuamos a caminhar em direção ao *breakeven*, aumentando a quota de mercado na maioria dos nossos negócios e alcançando um crescimento das vendas no universo comparável de lojas de 11% no 2T14, uma das maiores percentagem alguma vez registada. Gostaria de destacar o sucesso dos conceitos de loja implementados na MO em Portugal, e da Sport Zone e da Worten em Espanha que alcançaram um crescimento adicional de vendas de dois dígitos por m². Além disso, continuamos a reestruturação da nossa rede de lojas e o efeito total resultou num crescimento de 20% das vendas/m² (vs. 2T13). O nosso desempenho financeiro não captura na totalidade esta melhoria uma vez que novas regras de provisionamento de *stocks* originaram uma antecipação de 3 M€ de provisões adicionais em comparação com o ano passado – este efeito será revertível na comparação dos resultados do terceiro trimestre com o período homólogo de 2013.

A **Sonae Sierra** apresenta um reforço do crescimento das vendas dos lojistas no universo comparável de lojas e beneficiou da contração das *yields* no setor imobiliário europeu o que se traduziu num impacto positivo nos resultados, invertendo a tendência negativa que se enfrentou nos últimos anos. Esperamos que as rendas aumentem gradualmente como resultado das melhorias nas vendas dos lojistas e das taxas de ocupação.

A **NOS** está a ter um bom progresso nos dois motores chave da criação de valor – extraíndo sinergias da fusão e conquistando a liderança no crescimento de ofertas convergentes. O progresso no segmento corporativo também tem sido significativo.

A **Sonae Gestão de Investimentos** também melhorou o seu desempenho e fez dois investimentos em tecnologias, muito importantes para o nosso negócio – *cybersecurity* e *indoor location*.”

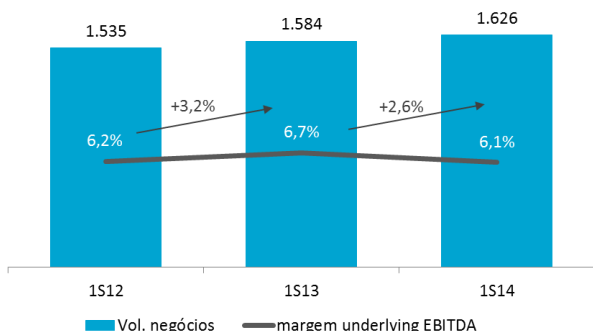
Paulo Azevedo, CEO

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) NOS. Os valores da Demonstração de Resultados da Sonae referentes a 2013 foram ajustados numa base pro-forma (2T13 PF e 1S13 PF), assumindo que a fusão entre a ZON e a 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, NOS e com as expectativas de mercado.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO

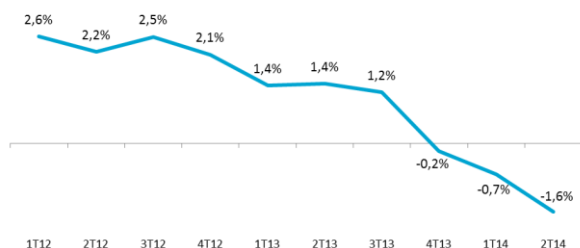
Sonae MC

Volume de Negócios e margem *underlying* EBITDA



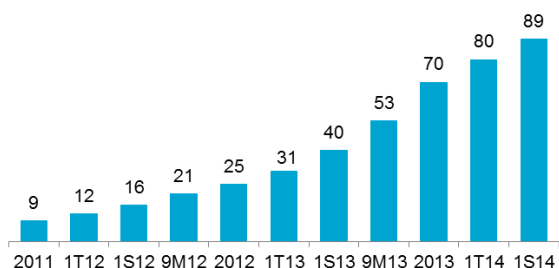
Evolução da taxa de inflação

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



Nota: Dados obtidos através do Eurostat, acedido em 25 de julho de 2014. Informação relativa ao 2T14 considera valores até maio de 2014.

Número de lojas Meu Super



No 1S14, o **volume de negócios** da **Sonae MC** alcançou 1.626 M€, 42 M€ e 2,6% acima do valor registado no 1S13, e 28 M€ e 3,5% acima do valor totalizado no trimestre homólogo do ano passado. O aumento no primeiro semestre reflete o crescimento de aproximadamente 5% do volume de vendas suportado pela abertura de 11 lojas Continente Modelo e 4 lojas Continente Bom Dia nos últimos 12 meses. A estratégia da **Sonae MC** de disponibilizar aos clientes uma ampla gama de produtos, uma atividade promocional muito efetiva em lojas reconhecidas pela sua modernidade e com foco na melhoria contínua da qualidade dos seus produtos, permitiram à **Sonae MC** fortalecer a sua posição de liderança no mercado português de retalho alimentar¹. É de notar que o portefólio de marca própria Continente representou, no 1S14, cerca de 31% do volume de negócios nas categorias de bens de grande consumo (FMCG).

No 1S14 a **Sonae MC** alcançou um **underlying EBITDA** de 100 M€ correspondendo a uma **margem underlying EBITDA** de 6,1% (65 M€ e 7,7% no 2T14, respetivamente). Estes resultados foram alcançados apesar do intenso ambiente competitivo que nos levou a um forte esforço promocional, causando uma deflação interna de 2,2% no 1S14 (e 2,9% no 2T14) e um efeito negativo no **volume de negócios** e no **EBITDA**. A atividade promocional continuou a ser suportada pelo cartão de fidelização do Continente, que representou, no período, mais de 90% das vendas.

O **CAPEX** da **Sonae MC** alcançou 40 M€ no 1S14, 7 M€ acima do valor registado no mesmo período do ano anterior. Os investimentos desenvolvidos pela **Sonae MC** no 1S14 incluem a abertura de uma loja Continente Bom Dia em Alvalade (Lisboa) e a preparação para a abertura de novas lojas que inclui o Continente Modelo de Ílhavo e os Continentes Bom Dia de Tondela e Palmela, inaugurados em julho.

Durante o 1S14, a **Sonae MC** abriu 21 lojas Meu Super sob acordos de franquia finalizando a primeira metade do ano com 89 lojas deste formato. Até ao final de 2014 esperamos alcançar as 120 lojas Meu Super.

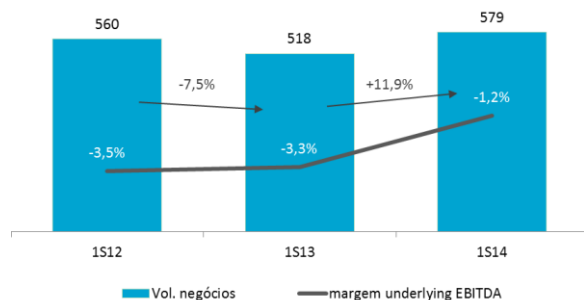
A 26 de junho de 2014, a Sonae anunciou o *rebranding* da book.it, agora note! e abriu o negócio ao *franchising*. A primeira loja sob acordo de franquia abriu a 27 de junho em Braga. Esta medida contribui para a modernização do setor de retalho de artigos de papelaria em Portugal.

¹ Por exemplo, o inquérito Homescan da A.C.Nielsen até 15 de junho: +0,6 p.p. de quota de mercado para o Continente.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Sonae SR

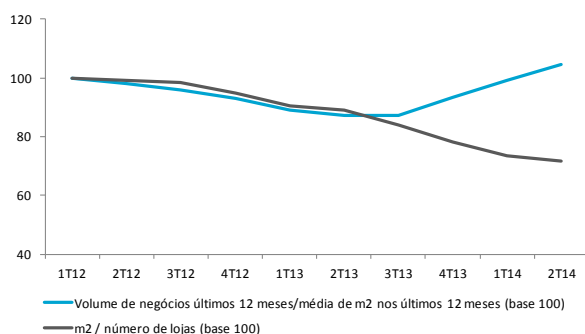
Volume de Negócios e margem *Underlying* EBITDA



Volume de Negócios e *Underlying* EBITDA por geografia

Sonae SR por País						
	1S13	1S14	var.	2T13	2T14	var.
Vol. de negócios (M€)	518	579	11,9%	253	288	13,8%
Portugal	369	409	10,9%	183	208	13,8%
Internacional	148	170	14,5%	70	79	13,8%
EBITDA (M€)	-17	-7	60,5%	-6	-2	59,6%
Portugal	4	10	170,1%	4	7	77,5%
Internacional	-21	-17	18,0%	-10	-9	6,0%
Margem EBITDA	-3,3%	-1,2%	2,1 p.p.	-2,4%	-0,8%	1,5 p.p.
Portugal	1,1%	2,6%	1,5 p.p.	2,1%	3,3%	1,2 p.p.
Internacional	-14,2%	-10,2%	4,0 p.p.	-14,0%	-11,6%	2,4 p.p.

SR internacional – evolução dos m²/loja



No 1S14, o **volume de negócios** da **Sone SR** alcançou 579 M€, 11,9% acima do valor registado no período homólogo do ano anterior correspondendo a um crescimento de 8,5% no universo comparável de lojas (e 11% no 2T14).

O **underlying EBITDA** da **Sonae SR** recuperou de um valor negativo de 17 M€ para um valor negativo de 7 M€ o que corresponde a uma melhoria na **margem de underlying EBITDA** de 2,1 p.p. registando um valor negativo de 1,2%. No 2T14, o valor de 2 M€ negativos registado no

underlying EBITDA foi negativamente impactado pela antecipação de provisões de 3 M€, resultante das novas regras de depreciação mensal de *stocks*. O desempenho da **Sonae SR** é o resultado de uma forte evolução das vendas combinado com as medidas de recuperação adotadas ao longo dos últimos anos que levaram ao aumento da quota de mercado da maioria dos formatos tanto no mercado português como no mercado espanhol. A recente evolução na maioria dos negócios nas geografias onde estamos presentes, em conjunto com as melhorias no ambiente económico que estamos a testemunhar, dão-nos confiança para continuar com o plano estratégico que estamos a implementar de forma a alcançarmos resultados muito positivos a curto prazo. É de assinalar que estas melhorias nos resultados só foram possíveis devido:

- ao ótimo desempenho da **MO** alcançado através de uma nova proposta de valor, que contempla melhorias ao nível da marca, da loja e do produto. As lojas que já implementaram este novo conceito tiveram um aumento nas vendas de cerca de 20%;
- ao crescimento das vendas de dois dígitos num universo comparável de lojas da **Worten**, **Zippy** e **MO** em Portugal;
- ao aumento de cerca de 20% das vendas por m² na **Worten** e na **Sport Zone** em Espanha como resultado do novo conceito adotado que permitiu a redução do tamanho das lojas;
- e,
- ao aumento da quota de mercado do negócio eletrónico tanto no mercado português como no mercado espanhol².

O **CAPEX** da **Sonae SR** totalizou 26 M€, 16 M€ acima do 1S13 o que inclui a abertura de uma loja **Sport Zone** em Tenerife (Espanha). Até ao final de setembro a **Sonae SR** vai renovar mais 10 lojas **MO**. No 1S14 a **Sonae SR** reforçou a sua expansão internacional abrindo 6 lojas Zippy, nomeadamente, na Arménia, Malta, Arábia Saudita e Líbano, 1 loja **MO** também em Malta e 1 loja **Sport Zone** em Espanha. A loja **Sport Zone** está localizada em Ceuta, cidade autónoma espanhola situada no Norte de África e é a primeira loja da insígnia em regime de franquia.

² Por exemplo, o inquérito GFK: +2,6 p.p. (até maio) de quota de mercado para a Worten Portugal e +0.2 p.p. (até junho) de quota de mercado para a Worten Espanha.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Sonae RP						
Milhões de euros	1S13	1S14	var.	2T13	2T14	var.
Volume de Negócios	62	63	2,1%	31	31	1,1%
Underlying EBITDA	55	57	2,3%	28	28	1,0%
margem de underlying EBITDA	89,9%	90,1%	0,2 p.p.	90,6%	90,5%	-0,1 p.p.

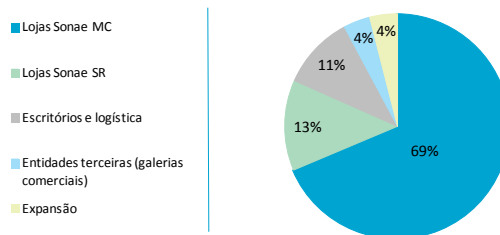
No 1S14, o **volume de negócio** da **Sonae RP** aumentou 1 M€ para 63 M€, alcançando um **underlying EBITDA** de 57 M€, 2 M€ acima do valor registado no mesmo período do ano anterior, o que se traduz numa **margem** de **underlying EBITDA** de 90,1% e num EBIT ROCE de 7,1%.

O **valor contabilístico líquido do capital investido** em bens imobiliários de retalho totalizou, no final do 1S14, 1,23 bn€, correspondendo a um portfólio composto por 33 lojas Continente, 80 lojas Continente Modelo e 16 lojas Continente Bom Dia. A Sonae mantém, atualmente, um nível de *freehold* de aproximadamente 73% da sua área de venda de retalho alimentar e 28% do espaço de retalho não alimentar.

O **CAPEX** da **Sonae RP** registou 7 M€, 8 M€ abaixo do período homólogo de 2013

Durante o 1S14 realizaram-se duas transações de *sale and leaseback* no valor total de 5,7 M€, uma terceira transação, no valor de 5,8 M€, foi concluída em julho.

Portefólio Sonae RP



3 RESULTADOS GESTÃO DE INVESTIMENTOS

A unidade de **Gestão de Investimentos** inclui os negócios da MDS, Maxmat³, GeoStar⁴ e Tlantic³, bem como as unidades de *Software* e Sistemas de Informação (SSI) e Online e Media da Sonaecom: WeDo Technologies, Saphety, Mainroad, Bizdirect and Público. Esta área de negócio é também responsável por 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	1S13	1S14	var.	2T13	2T14	var.
Volume de Negócios	107	118	10,1%	56	63	13,5%
Underlying EBITDA	3	5	52,1%	3	3	9,5%
margem de underlying EBITDA	3,0%	4,1%	1,1 p.p.	4,6%	4,4%	-0,2 p.p.

O **volume de negócios** da unidade de **Gestão de Investimentos** situou-se nos 118 M€, 10,1% acima do valor alcançado no 1S13, beneficiando do aumento de 4,1% do volume de negócios das unidades de SSI que totalizaram 57,9 M€ no 1S14.

A **margem** de **underlying EBITDA** foi de 4,1% correspondendo a um **underlying EBITDA** de 5 M€, 2 M€ acima do valor contabilizado no 1S13.

Estes resultados foram essencialmente suportados pelos contributos da MDS, Maxmat e WeDo Technologies.

A **MDS** é líder no mercado português de corretagem de seguros e situa-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.

A **WeDo Technologies** é líder mundial em *Enterprise Business Assurance* e trabalha com algumas das empresas líderes nos setores de retalho, energia e financeiro, bem como com mais de 180 operadoras de telecomunicações de mais de 90 países, através de mais de 500 profissionais altamente qualificados.

Com uma ampla gama de produtos de bricolage, construção, banho e jardim, a **Maxmat** oferece uma seleção adequada às diferentes necessidades, desde o particular até aos grandes projetos das pequenas e médias empresas. A **Maxmat** é uma empresa *Discount* orientada por uma filosofia *Low Cost*.

Durante o mês de julho o portfólio da unidade de **Gestão de Investimentos** teve algumas alterações. Adquiriu uma empresa especialista em *software* de segurança em Espanha – S21 sec – e parte de uma empresa de *indoor location* – Movvo (ex-Around Knowledge).

³ A Sonae detém 50% da Maxmat e 77,7% da Tlantic. Os seus resultados encontram-se consolidados pelo método de consolidação integral.

⁴ A GeoStar reporta utilizando o método de equivalência patrimonial.

4 RESULTADOS SONAE SIERRA

Sonae Sierra - Dados Operacionais

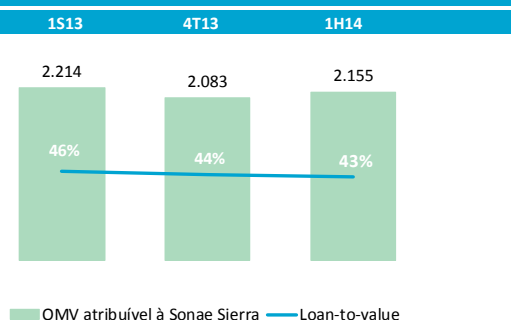
	1S13	1S14	var.
Visitantes (milhões)	191	200	4,7%
Europa	144	147	2,6%
Brasil	47	53	11,1%
Taxa de ocupação (%)	93,6%	94,7%	1,0 p.p.
Europa	93,4%	95,4%	2,0 p.p.
Brasil	94,7%	92,4%	-2,2 p.p.
Evol. vendas de lojistas (num universo comparável)			
Europa	-3,5%	3,5%	7,0 p.p.
Brasil	4,2%	7,8%	3,6 p.p.
Vendas de lojistas (milhões euros)	2.099	2.044	-2,6%
Europa (milhões euros)	1.439	1.382	-3,9%
Brasil (milhões euros)	660	661	0,3%
Brasil (milhões reais)	1.757	2.081	18,5%
Nº de centros comerciais detidos (EoP)	48	47	-1
Europa	39	37	-2
Brasil	9	10	1
ABL detida em centros em operação ('000 m²)	1.944	1.900	-2,3%
Europa	1.555	1.433	-7,9%
Brasil	389	467	19,9%

Sonae Sierra - Indicadores financeiros

Milhões de euros	1H13	1H14	var.	2T13	2T14	var.
Volume de Negócios	111	109	-1,8%	56	55	-0,6%
EBITDA	56	51	-9,2%	28	26	-6,9%
Margem de EBITDA	50,9%	47,1%	-3,8 p.p.	49,3%	46,2%	-3,1 p.p.
Resultado Direto	29	22	-25,6%	15	10	-29,7%
Resultado Indireto	-34	26	-	-32	26	-
Resultado líquido	-5	48	-	-17	36	-
... atribuível à Sonae	-2	24	-	-9	18	-
OMV	2.214	2.155	-2,7%			
NAV	1.040	1.092	5,0%			

Sonae Sierra

Valorização dos ativos (OMV) e alavancagem



A **taxa de ocupação** da Sonae Sierra aumentou para 94,7% crescendo 1,0 p.p. quando comparado com o valor alcançado no ano anterior provando a qualidade de referência dos seus ativos. Na Europa, esta taxa cresceu para 95,4%, 2,0 p.p. acima do valor registado no 1S13 e no Brasil a taxa diminuiu 2,2 p.p. para 92,4%, resultado impactado pela abertura do centro comercial Passeio das Águas a 30 de outubro de 2013. Excluindo o efeito das

alterações de portefólio, esta taxa teria atingido o valor de 95,1% no Brasil.

No 1S14, as **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** na Europa aumentaram 3,5%, uma recuperação significativa quando comparado com 1S13 o que demonstra sinais muito positivos de evolução do setor. Contudo, as **vendas dos lojistas** na Europa diminuíram 3,9% quando comparado com o valor registado no período homólogo de 2013 devido à venda dos centros comerciais Parque Principado em Espanha a 7 de outubro de 2013, ValeCenter e Airone em Itália a 20 de dezembro de 2013. No Brasil, as **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** totalizaram um crescimento de 7,8% e as vendas dos lojistas em moeda local cresceram 18,5% quando comparado com 1S13.

No 1S14 o **volume de negócios** foi de 109 M€, 2 M€ abaixo do valor registado no mesmo período do ano anterior. Este resultado foi essencialmente impactado pela venda de ativos em 2013 e pelo efeito adverso da taxa de câmbio em ativos brasileiros. O menor nível de volume de negócios levou a um **EBITDA** de 51 M€, 9,2% abaixo do valor do 1S13.

Os **resultados diretos** registaram 22 M€, 8 M€ abaixo do 1S13. O menor valor de resultados diretos foi impactado pela venda de ativos, mencionada anteriormente, e pelo efeito adverso da taxa de câmbio em ativos brasileiros. Além disso, os **resultados indiretos** registaram uma boa recuperação totalizando 26 M€ que compara com as perdas de 34 M€ registadas no 1S13. Este bom conjunto de resultados foi particularmente influenciado pela recuperação das *yields* em Portugal e em Espanha mas também pela evolução positiva das vendas dos lojistas. Este conjunto de efeitos resultou na recuperação do **resultado líquido** de perdas de 5 M€ para ganhos de 48 M€.

A 30 de junho de 2014 o **OMV (Open Market Value)** atribuível à Sonae Sierra foi de 2.155 M€, 72 M€ acima do valor registado a 31 de dezembro de 2013 como consequência da recuperação das *yields* no setor imobiliário e da apreciação real. O **NAV (Net Asset Value)** foi positivamente impactado pelas mesmas circunstâncias do OMV, atingindo, no 1S14, 1.092 M€, 91 M€ acima do valor alcançado em dezembro de 2013.

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

5 RESULTADOS NOS

Lançamento da NOS

Lançamento da NOS no dia 16 de maio, uma marca única para todos os segmentos e para todos os serviços, substituindo a ZON OPTIMUS. Os resultados ultrapassaram todas as expectativas – apenas 7 semanas após o lançamento, o reconhecimento da marca era superior a 90%.

NOS destaques financeiros

Indicadores Financeiros NOS - Resultados Pro-forma						
Milhões de euros	1S13 PF	1S14	var.	2T13 PF	2T14 PF	var.
Volume de Negócios	709	682	-3,8%	357	345	-3,4%
EBITDA	278	264	-5,3%	140	134	-4,8%
Margem de EBITDA	39,3%	38,6%	-0,6 p.p.	39,3%	38,7%	-0,6 p.p.
Resultado líquido	58	44	-24,8%	31	18	-39,8%
Investimento	127	145	14,2%	67	89	33,0%
EBITDA - investimento	151	118	-21,8%	74	45	-38,9%
Investimento recorrente	124	125	0,3%	66	72	9,5%
EBITDA - investimento recorre	154	139	9,9%	75	62	-17,3%

As **receitas operacionais** da NOS registaram 682,3 M€ no 1S14, uma diminuição de 3,8% face ao mesmo período do ano anterior.

O **EBITDA** alcançou 263,5 M€, uma redução de 5,3% quando comparado com o 1S13.

No 1S14, o **CAPEX recorrente** manteve-se em linha com o ano anterior, atingindo 124,6 M€. Como consequência da evolução do EBITDA, o EBITDA-CAPEX recorrente diminuiu 9,9%.

O rácio da **dívida financeira líquida face a EBITDA** manteve-se em 1,9x no final do 1S14.

A **maturidade média da dívida financeira líquida** é de 2,1 anos.

A NOS publicou os resultados do 1S14 em 30 de julho de 2014, disponíveis em www.nos.pt.

NOS destaques operacionais

Indicadores Operacionais NOS			
	2T13	1T14	2T14
RGUs totais	7.241	7.215	7.296
RGUs convergentes	34	556	1.008
Subscritores móveis	3.204	3.288	3.397
% clientes de 3P&4P	65,3%	68,0%	69,2%
Subscritores IRIS	339	499	561

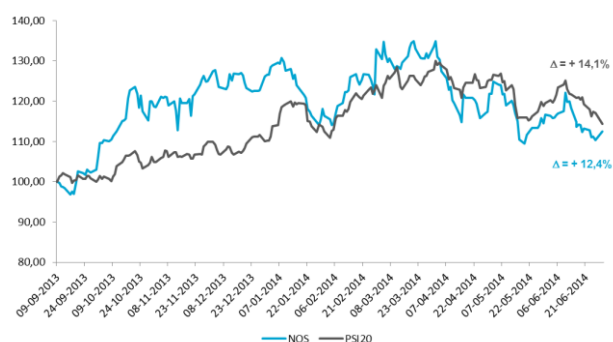
Mais de 1,007 milhões de **RGUs convergentes** no final do 2T14, representando adições líquidas de 451,9 mil RGUs.

Adições líquidas de 108,7 mil **serviços móveis** no 2T14.

A **IRIS** obteve um novo trimestre recorde com adições líquidas de 62,7 mil clientes, atingindo-se os 69,2% de **penetração da base de clientes de 3P&4P**.

NOS - desempenho bolsista

No seguimento da fusão entre a Optimus e a Zon (atualmente NOS), e desde o primeiro dia de negociação em bolsa das novas ações emitidas a 9 de setembro de 2013 até 30 de junho de 2014, a capitalização bolsista da empresa valorizou 12,4%, o que corresponde a um aumento do preço da ação de 4,27€ para 4,80€. No mesmo período, o PSI20, principal índice nacional, valorizou 14,1%.



6 DESEMPENHO GLOBAL

Resultados Consolidados						
Milhões de euros	1S13 PF	1S14	var.	2T13 PF	2T14	var.
Sonae MC	1.584	1.626	2,6%	810	839	3,5%
Sonae SR	518	579	11,9%	253	288	13,8%
Sonae RP	62	63	2,1%	31	31	1,1%
Gestão de Invest.	107	118	10,1%	56	63	13,5%
E&A ⁽¹⁾	-68	-80	-17,4%	-33	-41	-27,1%
Volume de negócios	2.203	2.306	4,7%	1.118	1.180	5,6%
Sonae MC	106	100	-6,2%	66	65	-1,9%
Sonae SR	-17	-7	60,5%	-6	-2	59,6%
Sonae RP	55	57	2,3%	28	28	1,0%
Gestão de Invest.	3	5	52,1%	3	3	9,5%
E&A ⁽¹⁾	5	-1	-	0	0	-96,0%
Underlying EBITDA	153	154	0,4%	91	94	2,9%
Margem de <i>underlying</i> EBITDA	6,9%	6,7%	-0,3 p.p.	8,1%	7,9%	-0,2 p.p.
Res. Método de Equiv. Patrim. ⁽²⁾	29	20	-31,0%	15	9	-37,9%
Sonae Sierra (resultado direto)	15	11	-25,6%	7	5	-29,7%
NOS	15	9	-38,5%	8	4	-48,5%
Itens não recorrentes	0	-2	-	0	-2	-
EBITDA	182	172	-5,7%	106	101	-4,8%
Margem de EBITDA	8,3%	7,4%	-0,8 p.p.	9,5%	8,5%	-0,9 p.p.
D&A ⁽³⁾	-100	-87	13,1%	-47	-44	5,7%
EBIT	82	85	3,3%	59	57	-4,0%
Resultados financeiros	-45	-38	16,5%	-24	-18	24,5%
EBT	37	47	28,1%	35	39	9,6%
Impostos	-4	-1	62,9%	-5	-2	68,4%
Resultado direto ⁽⁴⁾	33	45	39,1%	30	37	22,4%
Resultado indireto	-17	6	-	-16	4	-
Resultado líquido total	16	52	-	14	41	186,2%
Interesses sem controlo	0	1	-	0	1	-
Res. Líq. atribuível a acionistas	15	52	-	15	42	188,6%

(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 NOS);
 (3) Depreciações e amortizações incluindo provisões e imparidades;
 (4) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

No 1S14, o **volume de negócios consolidado** cresceu 4,7% para 2.306 M€, essencialmente impactado pelo aumento de 5,6% do volume de negócios consolidado do 2T14. Esta melhoria é particularmente impulsionada pelo forte desempenho da Sonae SR cujo volume de negócios cresceu 11,9% no 1S14.

O **underlying EBITDA** totalizou 154 M€, 1 M€ acima do valor registado no mesmo período do ano anterior. Apesar da melhoria do *underlying* EBITDA da Sonae SR, o *underlying* EBITDA da Sonae MC foi negativamente impactado pelo intenso ambiente competitivo do mercado português de retalho alimentar o que levou a uma diminuição de 7 M€ quando comparado com o valor alcançado no 1S13.

No 1S14, o **EBITDA** alcançou 172 M€ o que inclui as contribuições:

- (i) do *underlying* EBITDA de 154 M€, mencionado anteriormente;
- e,
- (ii) dos resultados consolidados pelo método de equivalência patrimonial no valor de 20 M€ (resultados diretos da Sonae Sierra, da NOS e da GeoStar).

O **resultado financeiro líquido** relacionado com os negócios de Retalho e de Gestão de Investimentos totalizou um valor negativo de 38 M€ no 1S14, suportado por um nível consideravelmente mais baixo de dívida líquida. A taxa de juro média das linhas de crédito em aberto fixou-se ligeiramente acima de 3%.

Os **resultados diretos** atingiram os 45 M€, 13 M€ acima do valor registado no mesmo período do ano anterior, essencialmente impulsionado pelo menor valor das amortizações e depreciações (-13 M€ vs. 1S13) e da melhoria da atividade financeira líquida (-7 M€ vs. 1S13), que mais do que compensou a diminuição dos resultados consolidados pelo método de equivalência patrimonial (-9 M€ vs. 1S13).

Os **resultados indiretos** melhoraram consideravelmente passando de 17 M€ negativos no 1S13 para 6 M€ positivos no 1S14, essencialmente impactado pelos movimentos *non cash* na Sonae Sierra relacionados com as reavaliações de ativos imobiliários.

O **resultado líquido atribuível ao grupo** aumentou 37 M€ quando comparado com o valor alcançado no 1S13, registando 52 M€ no 1S14. Esta melhoria foi impactada tanto pelos resultados diretos como pelos resultados indiretos.

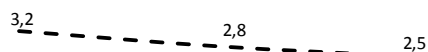
7 ESTRUTURA DE CAPITAL

Capitais empregues líquidos			
Milhões de euros	1S13	1S14	var.
Capital investido líquido	3.563	3.239	-9,1%
Investimento técnico	3.100	2.012	-35,1%
Investimento financeiro	464	1.245	168,4%
Goodwill	657	612	-6,8%
Fundo de maneoio	-658	-630	4,2%
Capital próprio + Inter. sem controlo	1.515	1.752	15,6%
Dívida total líquida⁽¹⁾	2.048	1.487	-27,4%
Dívida líquida / Capital investido	57,5%	45,9%	-11,6 p.p

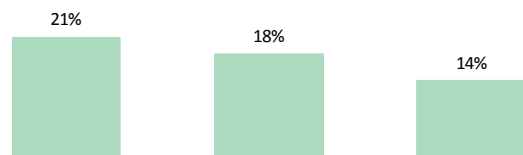
(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

Endividamento líquido			
Milhões de euros	1S13	1S14	var.
Dívida financeira líquida	2.041	1.470	-28,0%
Unidades de retalho	963	945	-1,8%
Grupo Sonaecom	395	-	-
Gestão de Investimentos	19	42	121,0%
Holding e outros	664	483	-27,3%
Dívida total líquida	2.048	1.487	-27,4%

Estrutura de Capital - Retalho			
Dívida líquida / EBITDA			
	1S12	1S13	1S14



Estrutura de Capital			
Rácios de Loan-to-value (%) - Holding			
	1S12	1S13	1S14



No 1S14, o **capital próprio** registou 1.752 M€, 15,6% acima do valor alcançado no período homólogo de 2013.

Até 30 de junho de 2014, o **endividamento total líquido** foi reduzido para 1.487 M€, 560 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 46% do capital investido no final do 1S14.

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 de financiamento, fortalecendo a sua estrutura de capital e diversificando as fontes de financiamento.

No 1S14, a Sonae entrou no mercado de capitais com o lançamento de uma oferta de **obrigações convertíveis**, no valor de 210 M€ emitida através de uma subsidiária integralmente detida pela Sonae. As Obrigações foram emitidas ao par, com prazo de 5 anos e com um cupão fixo de 1,625%.

Adicionalmente, a Sonae e as suas subsidiárias realizaram 185 M€ em operações de financiamento de longo prazo, com maturidades entre 4 e 7 anos em bancos nacionais e internacionais, aumentando o perfil de maturidade e assegurando as necessidades de refinanciamento até ao início do 3º trimestre de 2015. Já em julho e agosto foi fechado um financiamento adicional de longo prazo no valor de 80 M€.

No 1S14, o **endividamento do retalho** totalizou 945 M€, reduzindo 18 M€ quando comparado com o valor do 1S13, 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 2,5x no 1S14.

A **dívida líquida da holding** foi reduzida para 483 M€ no final de junho de 2014. O rácio *loan-to-value* da holding manteve-se em níveis conservadores e registou uma evolução significativa de 18% no 1S13, para 14% no 1S14.

8 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 2T14

A **22 de abril de 2014**, a Sonae Sierra e a CITIC Capital Holdings Limited (ou "CITIC Capital") celebraram 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 **19 de maio de 2014**, a Sonae Sierra assinou um contrato de parceria com a Marjane, Al Futtaim e Société d'Amenagement de Zenata (Grupo CDG), para desenvolver o centro comercial Zenata, um investimento de cerca de 100 M€, situado em Mohammedia, Casablanca (Marrocos). No âmbito do negócio a Sonae Sierra irá também ser a responsável pela presta  o dos serviços de desenvolvimento, comercializa  o e gestão ao novo centro comercial.

A **4 de junho de 2014**, a Sonae lançou uma oferta de obriga  es convertíveis com vencimento em 2019, num montante nominal de 210.500.000  . As obriga  es foram emitidas ao par com um valor nominal de 100.000   por Obrigac  o, com prazo de 5 anos e com um cupão fixo de 1,625% por ano, a ser pago, postecipadamente, em duas parcelas semestrais. O preço inicial de conversão foi definido em 1,726  , representando um pr  mio de 35% acima do preço médio ponderado pelo volume das A  es na *Euronext - Lisboa* determinado no período que medeia entre o lançamento e a defini  o do preço da Oferta.

Eventos subsequentes

A **2 de julho de 2014**, a Sonae Sierra e a ING, institui  o financeira multinacional, venderam 90% da sua participa  o no centro comercial Le Terrazze, em Itália,    Union Investment, uma empresa internacional de gestão de investimentos imobiliários. A Sonae Sierra continuará responsável pela gestão do centro comercial e será parceira da Union Investment, mantendo uma participa  o de 10% no Le Terrazze.

A Sonae disponibiliza simultaneamente um conjunto de informa  o 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 e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Glossário

Área Bruta Locável (ABL)	(<i>Gross Leasable Area</i>), equivalente ao espaço total disponível para arrendamento num centro comercial.
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 2,14% na NOS, 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, NOS 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	<i>End of Period</i> , 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 maneió – investimentos financeiros – resultados financeiros – impostos.

Investimento técnico líquido	Ativos tangíveis + ativos intangíveis + outros ativos imobiliários – depreciações e amortizações.
Liquidez	Caixa e equivalentes de caixa e investimentos correntes excluindo, a participação de 2,14% na NOS.
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).
RGU	Unidade geradora de receita.
Underlying EBITDA	EBITDA - participação nos resultados em <i>joint ventures</i> e empresas associadas (resultados diretos da Sonae Sierra, NOS e GeoStar) - itens não recorrentes.
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 entidades independentes internacionais.

Demonstração dos Resultados Consolidados

Demonstração dos resultados consolidados						
Milhões de euros	1S13 PF	1S14	var.	2T13 PF	2T14	var.
Volume de negócios	2.203	2.306	4,7%	1.118	1.180	5,6%
Underlying EBITDA	153	154	0,4%	91	94	2,9%
Margem de underlying EBITDA	6,9%	6,7%	-0,3 p.p.	8,1%	7,9%	-0,2 p.p.
EBITDA	182	172	-5,7%	106	101	-4,8%
Margem EBITDA	8,3%	7,4%	-0,8 p.p.	9,5%	8,5%	-0,9 p.p.
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-100	-87	13,1%	-47	-44	5,7%
EBIT	82	85	3,3%	59	57	-4,0%
Resultados financeiros	-45	-38	16,5%	-24	-18	24,5%
Outros resultados ⁽²⁾	0	0	63,0%	0	0	-100,0%
EBT	37	47	28,1%	35	39	9,6%
Impostos	-4	-1	62,9%	-5	-2	68,4%
Resultado direto	33	45	39,1%	30	37	22,4%
Resultado indireto ⁽³⁾	-17	6	-	-16	4	-
Resultado líquido	16	52	-	14	41	186,2%
Interesses sem controlo	0	1	-	0	1	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	15	52	-	15	42	188,6%

(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 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

Demonstração da posição financeira			
Milhões de euros	1S13	1S14	var.
TOTAL ATIVO	5.673	5.395	-4,9%
Ativos não correntes	4.500	3.995	-11,2%
Ativos tangíveis e intangíveis	3.099	2.011	-35,1%
Goodwill	657	612	-6,8%
Propriedades de investimento em operação	0	1	159,0%
Outros investimentos	478	1.206	152,5%
Ativos por Impostos diferidos	227	143	-36,9%
Outros	39	21	-45,1%
Ativos correntes	1.173	1.400	19,3%
Inventários	525	536	2,1%
Clientes	183	84	-54,1%
Liquidez	138	409	197,1%
Outros	328	370	13,0%
CAPITAL PRÓPRIO	1.515	1.752	15,6%
Atribuível aos acionistas	1.303	1.588	21,8%
Interesses sem controlo	212	164	-22,6%
TOTAL PASSIVO	4.158	3.643	-12,4%
Passivo não corrente	2.083	1.651	-20,8%
Empréstimos bancários	455	386	-15,2%
Outros empréstimos	1.225	1.035	-15,5%
Passivos por impostos diferidos	139	134	-4,0%
Provisões	87	38	-56,2%
Outros	177	58	-67,0%
Passivo corrente	2.075	1.993	-3,9%
Empréstimos bancários	178	219	23,3%
Outros empréstimos	335	254	-24,0%
Fornecedores	1.012	914	-9,7%
Outros	550	606	10,1%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	5.673	5.395	-4,9%

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