

SONAE

RESULTADOS 1º TRIMESTRE 2015

SONAE

1 DESTAQUES e MENSAGEM DO CEO

- Sonae MC aumentou o volume de negócios em 0,8%, em linha com o mercado
- Sonae SR aumentou as vendas por m², mantendo a rentabilidade
- Sonae Sierra continuou o forte momento operacional, registando uma melhoria de 24% no resultado direto
- NOS apresentou mais um forte conjunto de indicadores operacionais, levando ao crescimento do volume de negócios

“Neste primeiro trimestre, a Sonae alcançou resultados positivos, com destaque para as atividades de telecomunicações, centros comerciais e dos negócios da área de IM (Investment Management).

As vendas da Sonae MC cresceram em linha com o setor alimentar, num início de ano de intensa competitividade, agora alargada à generalidade dos operadores, com o Continente a manter-se, como sempre, fiel ao compromisso de assegurar os melhores preços do mercado.

No mercado da eletrónica, a Sonae SR reforçou a sua clara liderança em Portugal e cresceu em linha com o setor no mercado espanhol, realçando-se o reforço de quota no importante segmento *online*. Nas áreas de desporto e moda, apesar do abrandamento do crescimento total, é de notar o crescimento de vendas por metro quadrado, que confirma a melhor adequação das novas gerações de loja bem como a bondade das intervenções sobre o atual parque, em especial em Espanha.

O crescimento de 24% dos resultados diretos da Sonae Sierra reflete tendências positivas em todos os mercados e a melhoria de eficiência da operação. A evolução dos *yields* do setor imobiliário, apesar de muito favorável no trimestre, só terá impacto nas contas semestrais.

Na NOS, a execução exemplar da estratégia definida pós-fusão, permitiu a continuação de ganhos significativos em todos os indicadores operacionais, revertendo finalmente a tendência de redução do volume de negócios dos últimos 5 anos.

Por último, apesar da manutenção de níveis elevados de investimento, continuamos a reforçar a nossa estrutura de capitais, reduzindo mais uma vez dívida face ao trimestre homólogo de 2014, aumentando a respetiva maturidade para horizontes já em linha com os objetivos e baixando significativamente o seu custo”.

Ângelo Paupério, Co-CEO da Sonae

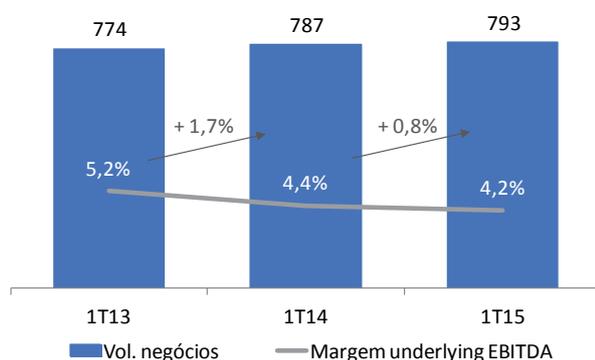
No seguimento da fusão entre a Zon e a Optimus, e do seu reporte usando o método de equivalência patrimonial, decidimos alterar a forma de comunicar os nossos resultados ao mercado, separando cada negócio, a fim de obter maior transparência entre os segmentos: 1) Sonae Retalho: Sonae MC, SR e RP; 2) Sonae IM, incluindo a unidade de *Software* e Sistemas de Informação e o Público, da Sonaecom; 3) Sonae Sierra; e, 4) NOS.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO

Sonae MC

Vol. negócios e <i>underlying</i> EBITDA			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Vol. de negócios	787	793	0,8%
Vendas univ. comp. lojas (%)	-2,3%	-1,2%	1,1 p.p.
<i>Underlying</i> EBITDA	35	33	-5,1%
Margem <i>underlying</i> EBITDA	4,4%	4,2%	-0,3 p.p.

Vol. de negócios e margem de *underlying* EBITDA



O **volume de negócios** da **Sonae MC** ascendeu a 793 M€ no 1T15, aumentando 0,8% face ao 1T14. O desempenho do volume de negócios beneficiou da expansão da área de vendas, nomeadamente da abertura de 6 novas lojas próprias. É de realçar que o formato em regime de franquia, o Meu Super, continuou a crescer, encerrando o trimestre com 150 lojas. Sendo acessível às famílias como uma mercearia, disponibilizando produtos de marca própria do Continente, bem como produtos frescos adquiridos localmente e passando, recentemente, a usufruir de promoções adicionais através do cartão Continente, o Meu Super registou no 1T15 um crescimento muito significativo das vendas no universo comparável de lojas (Lfl).

O ***underlying* EBITDA** totalizou 33 M€ no 1T15, correspondendo a uma **margem de *underlying* EBITDA** de 4,2%. Quando comparado com o primeiro trimestre de 2014, o menor *underlying* EBITDA foi impactado por um nível mais forte de atividade promocional nos produtos frescos.

Na **Sonae MC**, continuámos o nosso compromisso de disponibilizar, todos os dias, os melhores produtos aos preços mais baixos do mercado. O facto de possuímos a mais ampla gama de produtos de marca própria e de outras marcas de fornecedores permite-nos reagir rapidamente a mudanças nos padrões de consumo dos clientes e obter uma gama e níveis de qualidade que respondam às necessidades dos consumidores. A atividade promocional suportada pelo cartão de fidelização do Continente continua a ser uma fonte de vantagem competitiva, tendo as vendas através do cartão representado, no 1T15, mais de 90% do volume de negócios.

Como principais concretizações do 1T15, destacamos o seguinte:

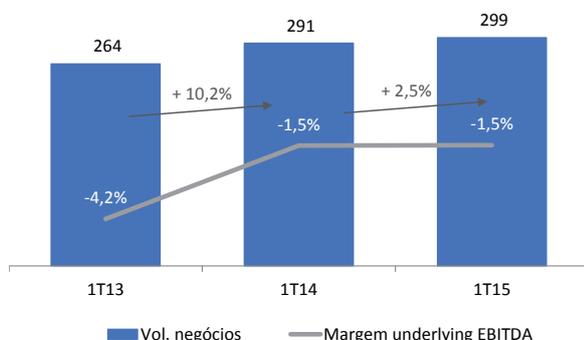
- a Sonae MC manteve a liderança do mercado português de retalho alimentar;
- o Continente foi distinguido pelo Reader's Digest, já no mês de abril de 2015 e pelo 13º ano consecutivo, como uma marca de confiança, comprovando, novamente, o compromisso da marca no que respeita à confiança dos clientes; e,
- as vendas *online* mantiveram a tendência de crescimento, aumentando 6% face ao 1T14. O Continente continua a ser um destacado líder no mercado português de vendas *online*, com uma quota de mercado de aproximadamente 70%.

2 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

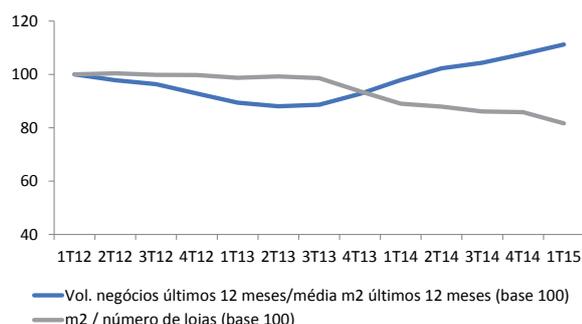
Sonae SR

Sonae SR por geografia			
	1T14	1T15	var.
Vol. de negócios milhões €	291	299	2,5%
Portugal	201	203	1,1%
Internacional	91	96	5,7%
Vendas univ. comp. lojas %	6,0%	2,6%	-3,4 p.p.
Portugal	6,0%	2,2%	-3,8 p.p.
Internacional	7,0%	3,2%	-3,8 p.p.
EBITDA milhões €	-4	-4	-1,4%
Portugal	4	3	-27,6%
Internacional	-8	-7	11,8%
Margem EBITDA %	-1,5%	-1,5%	0,0 p.p.
Portugal	1,8%	1,3%	-0,5 p.p.
Internacional	-8,9%	-7,4%	1,5 p.p.

Vol. de negócios e margem de underlying EBITDA



SR internacional orgânico¹ – vol. negócios últimos 12 meses/evolução m²



¹ Inclui vendas online.

O volume de negócios da Sonae SR foi de 299 M€ no 1T15, aumentando 2,5% em termos homólogos e correspondendo a um crescimento de 2,6% no universo comparável de lojas. Esta melhoria no volume de negócios foi suportada por um aumento de 1,1% no negócio em Portugal e por um crescimento de 5,7% na unidade internacional. O aumento no volume de negócios foi alcançado, não obstante a estratégia de redimensionamento do parque de lojas (uma redução de área de quase 11 mil m² entre o final de 2014 e o final de março de 2015).

No 1T15, o **underlying EBITDA** totalizou um valor negativo de 4 M€, que se traduziu numa **margem de underlying EBITDA** de -1,5%, em linha com o resultado obtido no 1T14. A rentabilidade foi pressionada pelo aumento dos descontos durante a época de saldos.

Em Portugal, o EBITDA alcançou 3 M€ no 1T15 e, internacionalmente, o EBITDA totalizou 7 M€ negativos.

Durante o trimestre, continuámos focados nas linhas chave da nossa estratégia, onde se incluem melhorias nas lojas (nomeadamente, redimensionamento do parque de lojas e desenvolvimento e *roll-out* dos novos conceitos de loja nos quatro formatos); reforço da presença internacional (principalmente através de uma abordagem *capital light*); e, intensificação da complementaridade entre a experiência de loja e os canais *online* (suportada quer pelo omni-canal, já em vigor na Worten, quer pelas novas plataformas de *e-commerce*, em todos os negócios).

Como marcos do 1T15, gostaríamos de destacar o seguinte:

- a Worten reforçou a sua posição de liderança no mercado eletrónico português, registando um ganho de quota de mercado superior a 1 p.p.²;
- o aumento, face ao 1T14, nas vendas por m² em todos os negócios, numa média de 14% em Espanha e 5% em Portugal;
- a evolução positiva das vendas no universo comparável de lojas, na maioria das insígnias;
- um crescimento muito significativo das vendas *online* consolidadas, suportado pelas plataformas de *e-commerce* de todos os negócios, tanto em Portugal como em Espanha;
- a entrada, através de uma abordagem *capital light*, em duas novas regiões com o formato Zippy: Curdistão e Equador.

² A GfK estima um ganho de quota de mercado da Worten, em Portugal, de mais de 1 p.p. em termos acumulados, até 31 de março de 2015.

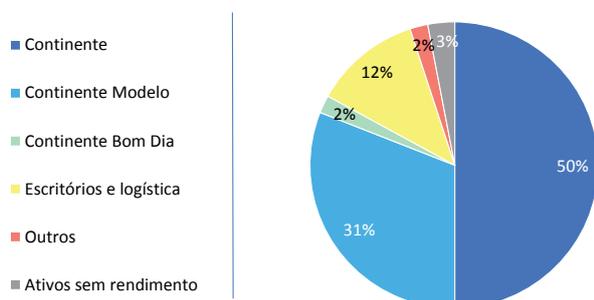
2 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Sonae RP

Vol. negócios e underlying EBITDA			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Volume de negócios	31	32	2,9%
Underlying EBITDA	28	29	2,7%
Margem underlying EBITDA	89,6%	89,5%	-0,1 p.p.

No 1T15, o **volume de negócios** da **Sonae RP** cresceu 2,9% quando comparado com o mesmo período do ano anterior, totalizando 32 M€. O **underlying EBITDA** foi de 29 M€, correspondendo a uma **margem de underlying EBITDA** de 89,5%, 0,1 p.p. abaixo da margem do 1T14. O **EBIT ROCE** permaneceu estável, em 7,5%.

Portefólio da Sonae RP



No final de março de 2015, o valor **contabilístico líquido do capital investido** em bens imobiliários de retalho totalizou 1,2 mil M€.

Atualmente, a **Sonae** mantém um nível de *freehold* de aproximadamente 72% da sua área de venda de retalho alimentar e 29% do espaço de retalho não alimentar, posicionando a empresa acima da média da indústria, especialmente no negócio de retalho alimentar.

Com o objetivo de cumprir, com êxito, todas as metas de *sale and leaseback*, a **Sonae RP** completou, já em abril de 2015, duas pequenas transações. Estas operações totalizaram 25,2 M€, correspondendo a um ganho de capital de 8,5 M€.

Capex Sonae Retalho

Capex por negócio				
Milhões de euros	1T14	1T15	var.	% vol. neg. 1T15
Sonae Retalho	30	47	57,5%	4,1%
Sonae MC	18	23	25,3%	2,8%
Sonae SR	10	17	68,7%	5,8%
Sonae RP	1	7	-	20,8%
Underlying EBITDA - Capex	29	11	-61,9%	-

Durante o 1T15, as **unidades de retalho da Sonae** investiram 47 M€, como se segue:

- 23 M€ na **Sonae MC**, 5 M€ acima do 1T14;
- 17 M€ na **Sonae SR**, um aumento de 7 M€ face ao mesmo período de 2014; e,
- 7 M€ na **Sonae RP**, 5 M€ acima do 1T14.

3 RESULTADOS SONAE IM

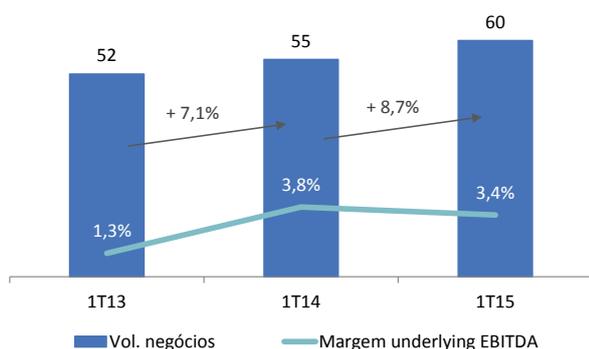
Portefólio da Sonae IM	
Unidade de Software e Sistemas de Informação da Sonaecom	
WeDo Technologies	Bizdirect
Saphety	S21Sec
Tecnologias de retalho	
Tlantic ¹	Movvo
Parcerias	
MDS	GeoStar ²
Maxmat ¹	Público

⁽¹⁾ A Sonae detém 50% da Maxmat e 77,7% da Tlantic. Os seus resultados encontram-se consolidados pelo método de consolidação integral.

⁽²⁾ Os resultados da GeoStar são reportados através do método de equivalência patrimonial.

Vol. negócios e underlying EBITDA			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Volume de negócios	55	60	8,7%
Underlying EBITDA	2	2	-3,8%
margem underlying EBITDA	3,8%	3,4%	-0,4 p.p.

Volume de negócios e underlying EBITDA



No 1T15, o **volume de negócios** da **Sonae IM** foi de 60 M€, aumentando 8,7% quando comparado com o 1T14. O desempenho do volume de negócios foi particularmente influenciado pelo aumento de 20,2%³ no volume de negócios da SSI. O **underlying EBITDA** da Sonae IM ascendeu a 2 M€, correspondendo a uma **margem de underlying EBITDA** de 3,4%.

Na divisão da SSI, no 1T15, destacamos o seguinte:

- a **WeDo Technologies** angariou dois novos clientes, um nos EUA e outro no México, assim como um novo cliente no setor de energia em Portugal, evidenciando, claramente, o crescimento da empresa no mercado de *business assurance*. No final do 1T15, 76,5% do volume de negócios da WeDo Technologies foi gerado em mercados internacionais, 12% do qual em setores que não o das telecomunicações;
- a **Bizdirect** aumentou, no 1T15, o volume de negócios em 23%. O Centro de Competências de Viseu, lançado para dar resposta à procura crescente de projetos nas áreas de CRM (*Customer Relationship Management*) e ECM (*Enterprise Content Management*) continuou a gerar resultados e encontra-se a ampliar a sua importância no mercado Europeu. As receitas internacionais da Bizdirect aumentaram de forma significativa no trimestre, representando 12,8% do volume de negócios;
- a **Saphety** registou melhorias significativas no volume de negócios e na rentabilidade. Destacamos que as receitas internacionais mais do que duplicaram face ao 1T14, representando, no 1T15, 32% do volume de negócios;
- a **S21Sec** concluiu projetos de relevância, assim como contratos significativos em vários setores.

Na divisão de tecnologias de retalho:

- o volume de negócios da **Tlantic** aumentou 27% entre o 1T14 e o 1T15, registando uma melhoria marginal no EBITDA, apesar do foco da empresa no reforço de equipas e desenvolvimento de produto.

Na divisão das parcerias da Sonae IM, o desempenho operacional do 1T15 foi positivo:

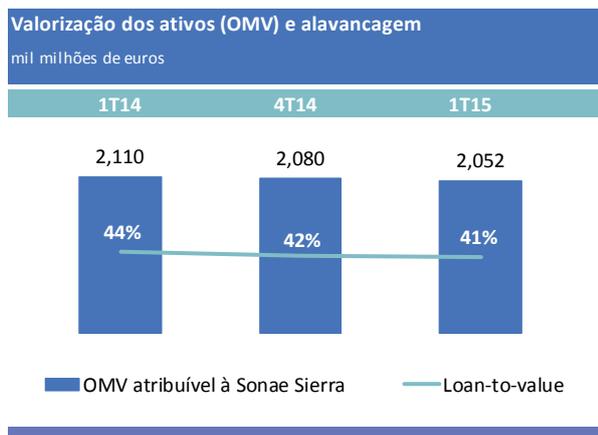
- a **MDS** apresentou um trimestre robusto, impulsionado pela atividade no Brasil, aumentando o volume de negócios e o EBITDA face ao 1T14;
- a **Maxmat** aumentou as vendas numa base comparável em cerca de 7% no 1T15, apesar do ambiente concorrencial competitivo;
- a **GeoStar** aumentou o volume de negócios de forma significativa, crescendo 11% face ao mesmo período de 2014.

³ Excluindo a contribuição da Mainroad.

4 RESULTADOS SONAE SIERRA

Indicadores Operacionais			
	1T14	1T15	var.
Visitantes (milhões)	100	106	6,1%
Europa e Novos Mercados	75	81	8,6%
Brasil	26	25	-1,4%
Taxa de ocupação (%)	94,6%	95,8%	1,2 p.p.
Europa	95,3%	95,7%	0,4 p.p.
Brasil	92,4%	96,0%	3,6 p.p.
Evol. vendas de lojistas (no universo comparável)			
Europa	0,5%	4,0%	3,5 p.p.
Brasil (moeda local)	7,7%	9,6%	1,9 p.p.
Vendas de lojistas (milhões euros)	971	1.021	5,2%
Europa (milhões euros)	665	683	2,7%
Brasil (milhões euros)	306	338	10,4%
Brasil (milhões reais)	994	1.088	9,5%
Nº de centros comerciais detidos/co-detidos (EoP)	47	46	-1
Europa	37	36	-1
Brasil	10	10	0
ABL centros geridos ('000 m²)	2.223	2.392	7,6%
Europa e Novos Mercados	1.704	1.874	10,0%
Brasil	519	519	0,0%

Indicadores financeiros			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Volume de negócios	53	55	2,7%
EBITDA	26	26	2,6%
Margem EBITDA	48,1%	48,0%	0,0 p.p.
Resultado direto	12	14	24,1%
Resultado indireto	0	-2	-
Resultado líquido	12	13	6,9%
... atribuível à Sonae	6	6	6,9%



No 1T15, as **vendas dos lojistas** aumentaram 50 M€, 5,2% em termos homólogos, totalizando 1.021 M€. Esta melhoria foi impulsionada pelo aumento das vendas dos lojistas, tanto na Europa, como no Brasil. Na Europa, as **vendas dos lojistas** cresceram 2,7% quando comparado com o 1T14, alcançando 683 M€ e correspondendo a um aumento das **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** de 4,0%, 3,5 p.p. acima do 1T14, impulsionado, principalmente, pelas melhores condições de mercado. No Brasil, as **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** aumentaram 9,6% em moeda local, 1,9 p.p. acima do 1T14 e as **vendas totais dos lojistas**, igualmente em moeda local, aumentaram 9,5% face ao 1T14.

Provando, mais uma vez, a qualidade de referência dos ativos da Sonae Sierra, a **taxa de ocupação** melhorou 1,2 p.p. em termos homólogos, alcançando 95,8%. Este resultado foi impactado pela evolução positiva da taxa de ocupação, quer na Europa, quer no Brasil. Na Europa, a **taxa de ocupação** foi de 95,7%, impulsionada pelo nosso desempenho positivo ao nível de gestão de propriedade e pelas melhores condições macroeconómicas. Em relação ao Brasil, a **taxa de ocupação** melhorou 3,6 p.p. face ao 1T14, totalizando 96,0%, a taxa mais elevada dos últimos dois anos.

Apesar do efeito da venda de ativos, a evolução positiva na taxa de ocupação e no aumento de serviços prestados originou um aumento de 2,7% no **volume de negócios**, para 55 M€. O **EBITDA** alcançou 26 M€, 2,6% acima do mesmo período do ano anterior e correspondendo a uma **margem de EBITDA** de 48,0%.

O **resultado direto** registou 14 M€, 3 M€ acima do 1T14, e o **resultado indireto** foi de 2 M€ negativos, impactado por impostos diferidos. Uma vez que a Sonae Sierra apenas avalia os seus ativos numa base semi-anual, os resultados indiretos não se encontram afetados pelas avaliações imobiliárias. Como consequência, o **resultado líquido** totalizou 13 M€ no 1T15, 6,9% acima do 1T14.

A 31 de março de 2015, o **OMV (Open Market Value)** atribuível à Sonae Sierra foi de 2,052 mil M€, 28 M€ abaixo do valor registado no final de 2014, impactado pelo efeito adverso da taxa de câmbio nos ativos brasileiros. Do mesmo modo, o **NAV (Net Asset Value)** situou-se nos 1,106 mil M€ no final do 1T15, 9 M€ abaixo do valor registado em dezembro de 2014.

No final de março de 2015, o rácio **loan-to-value** permaneceu num nível conservador de 41,2%.

5 RESULTADOS NOS

Indicadores Financeiros			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Receitas operacionais	337	344	2,0%
EBITDA	130	128	-1,5%
Margem EBITDA	38,5%	37,2%	-1,3 p.p.
Resultado líquido	25	23	-8,0%
Capex	57	94	66,5%
EBITDA - Capex	73	34	-54,1%
Capex recorrente	53	68	29,3%
EBITDA - Capex recorrente	77	60	-22,7%

A **NOS** publicou os resultados do 1T15 em 7 de maio de 2015, que se encontram disponíveis em www.nos.pt.

As **receitas operacionais** da **NOS** totalizaram 344 M€ no 1T15, aumentando 2,0% face ao período homólogo de 2014, beneficiando do forte desempenho operacional.

O **EBITDA** ascendeu a 128 M€, diminuindo 1,5% face ao 1T14 e representando uma **margem EBITDA** de 37,2%.

O **CAPEX recorrente** totalizou 68 M€, um aumento de 29,3% quando comparado com o 1T14. Como consequência da evolução do EBITDA e do CAPEX, o **EBITDA-CAPEX recorrente** diminuiu 22,7%.

O rácio da **dívida financeira líquida face ao EBITDA** manteve-se em 2,0x no final do 1T15, sendo a **maturidade média da dívida financeira líquida** de 3,3 anos.

Indicadores Operacionais			
('000)	1T14	1T15	var.
RGUs totais (adições líquidas)	2	151	-
RGUs convergentes (adições líquidas)	343	341	-0,6%
Subscritores móvel (adições líquidas)	45	87	93,8%
TV por subscrição (adições líquidas)	-25	12	-
RGUs convergentes	556	2.195	-
Cientes convergentes	115	457	-
ARPU/ subscritor único de acesso fixo (euros)	37	42	11,9%

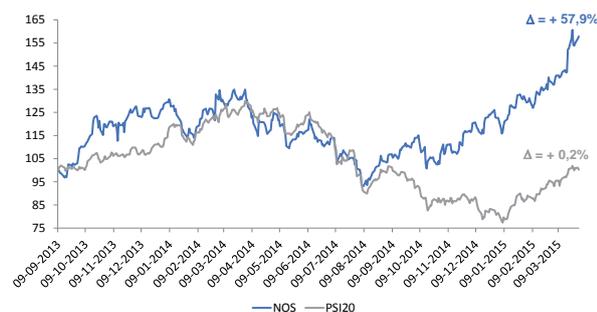
No 1T15, a **NOS** registou um forte desempenho nos KPIs operacionais.

O número de **clientes convergentes** continuou a crescer, alcançando 457 mil clientes no final do 1T15.

No final do 1T15, cerca de 32% dos acessos fixos subscriviam pacotes convergentes fixos e móveis, um valor que compara com 9,7% no 1T14.

O sucesso das ofertas convergentes no mercado residencial tem conduzido a uma melhoria significativa do **ARPU**, que cresceu 11,9% em termos homólogos.

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 31 de março de 2015, a capitalização bolsista da empresa valorizou 57,9%, o que corresponde a um aumento do preço da ação de 4,27€ para 6,74€. No mesmo período, o PSI20, principal índice nacional, desvalorizou 0,2%.

6 DESEMPENHO GLOBAL

Resultados consolidados			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Sonae MC	787	793	0,8%
Sonae SR	291	299	2,5%
Sonae RP	31	32	2,9%
Sonae IM	55	60	8,7%
E&A ⁽¹⁾	-39	-39	0,4%
Volume de negócios	1.126	1.146	1,7%
Sonae MC	35	33	-5,1%
Sonae SR	-4	-4	-1,4%
Sonae RP	28	29	2,7%
Sonae IM	2	2	-3,8%
E&A ⁽¹⁾	-1	-1	25,2%
Underlying EBITDA	60	59	-1,6%
Margem Underlying EBITDA	5,3%	5,2%	-0,2 p.p.
Res. método equiv. patrim. ⁽²⁾	11	12	15,8%
S. Sierra (resultado direto)	6	7	24,2%
NOS	5	5	2,1%
Itens não recorrentes	0	0	-
EBITDA	71	71	1,0%
Margem EBITDA	6,3%	6,2%	0,0 p.p.
D&A ⁽³⁾	-43	-45	-5,0%
EBIT	28	26	-5,2%
Resultado financeiro liq.	-20	-18	10,2%
EBT	8	8	5,3%
Impostos	0	-3	-
Resultado direto ⁽⁴⁾	8	6	-30,3%
Resultado indireto	2	16	-
Resultado líquido total	10	21	108,8%
Interesses sem controlo	0	-2	-
Res. líq. atribuível a acionistas	10	20	95,9%

(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) Amortizações e depreciações incluindo provisões e imparidades;

(4) Resultados diretos antes de interesses minoritários.

No 1T15, o **volume de negócios consolidado** ascendeu a 1.146 M€, aumentando 1,7% face ao 1T14, impulsionado por melhorias em todas as unidades de negócio da Sonae. No que se refere à rentabilidade operacional, o **underlying EBITDA** totalizou 59 M€, correspondendo a uma **margem de underlying EBITDA** de 5,2%.

O **EBITDA** alcançou 71 M€, incluindo as seguintes contribuições:

- (i) **underlying EBITDA**, no total de 59 M€; e,
- (ii) resultado obtido pelo método de equivalência patrimonial de 12 M€, onde se incluem os resultados diretos da Sonae Sierra, assim como as contribuições da NOS e GeoStar.

Devido à combinação de um menor nível de dívida líquida e de um menor custo da dívida, o **resultado financeiro líquido** sofreu uma variação positiva de 10,2% no 1T15, para 18 M€ negativos. Destacamos que os resultados financeiros se referem, apenas, aos negócios de retalho e gestão de investimentos.

No 1T15, apesar das melhorias registadas nos resultados obtidos pelo método de equivalência patrimonial e no resultado financeiro líquido, o **resultado direto** alcançou 6 M€, influenciado pelo menor **underlying EBITDA** e pelo maior nível de amortizações e depreciações.

O **resultado indireto** ascendeu a 16 M€ no trimestre, devido, maioritariamente, ao efeito positivo de *mark to market* da NOS.

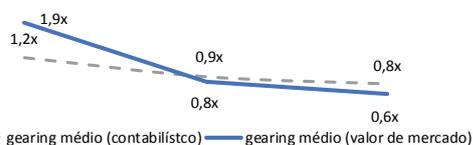
O **resultado líquido atribuível a acionistas** ascendeu a 20 M€, valor que compara com 10 M€ obtidos no 1T14.

7 ESTRUTURA DE CAPITAL

Capitais empregues líquidos			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Capital investido líquido	3.185	3.251	2,1%
Investimento técnico	2.015	2.033	0,9%
Investimento financeiro	1.241	1.284	3,5%
Goodwill	611	609	-0,4%
Fundo de maneio	-682	-675	1,1%
Capital próprio + Interesses s/ controlo	1.681	1.774	5,5%
Dívida líquida total⁽¹⁾	1.504	1.477	-1,8%
Dívida líquida / Capital investido	47,2%	45,4%	-1,8 p.p.

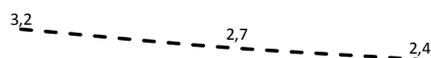
(1) Dívida financeira líquida + saldo desuprimentos.

Gearing		
1T13	1T14	1T15

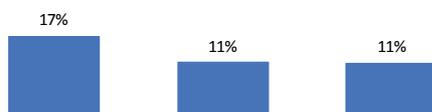


Dívida líquida			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Dívida financeira líquida	1.498	1.473	-1,7%
Unidades de retalho	1.024	890	-13,1%
Sonae IM	44	46	5,4%
Holding e outros	431	538	24,8%
Dívida líquida total	1.504	1.477	-1,8%

Estrutura de Capital - Retalho		
Dívida líquida / EBITDA		
1T13	1T14	1T15



Estrutura de Capital		
Rácios de Loan-to-value (%) - Holding		
1T13	1T14	1T15



O **capital próprio** ascendeu a 1,774 M€ no 1T15, 93 M€ acima do valor registado no 1T14.

A Sonae continuou a fortalecer o seu Balanço apresentando, no 1T15, um *gearing* médio (contabilístico) de 0,8x. O *gearing* médio em valores de mercado ascendeu a 0,6x, registando uma melhoria de 0,2x face ao 1T14.

A **dívida líquida total** foi de 1.477 M€ no final do 1T15, diminuindo 27 M€ quando comparado com o mesmo período de 2014, mantendo a tendência decrescente registada ao longo dos últimos trimestres.

Em relação ao **perfil de maturidade da dívida**, em 2014 e 2015, a Sonae concluiu uma série de operações de financiamento, antecipando, em condições favoráveis, as suas necessidades de refinanciamento de 2015, e a quase totalidade das necessidades de 2016.

A Sonae continua focada em aumentar a maturidade média da sua dívida, enquanto otimiza o seu custo de financiamento. A taxa de juro média das linhas de crédito utilizadas situou-se, no final do 1T15, ligeiramente abaixo de 3%.

No 1T15, a **dívida financeira líquida de retalho** diminuiu 134 M€, para 890 M€, em resultado de uma geração sustentável de fluxos de caixa ao longo dos últimos 12 meses. O rácio da dívida líquida face ao EBITDA ascendeu a 2,4x, evidenciando, deste modo, a sólida estrutura de capital da empresa.

No final de março de 2015, a **dívida líquida da holding** situou-se em 538 M€. O rácio *loan-to-value* da *holding* manteve-se estável quando comparado com o mesmo período de 2014, registando um nível conservador de 11%.

8 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 1T15

A **21 de janeiro de 2015**, a Sonae Sierra reforça a atividade de prestação de serviços a terceiros ao celebrar novos contratos de gestão de três centros comerciais em Hamburgo. A empresa ficará responsável pela gestão e comercialização de três ativos da Union Investment: Quarrée Wandsbek-Markt, Mercado e Geschäftshaus Ottensen.

A **23 de fevereiro de 2015**, a MO lança a sua plataforma de *e-commerce*. Tal como os produtos da Zippy, os produtos da MO passam a estar disponíveis *online*. A parceria com o cartão de fidelização do Continente é mantida no caso das vendas *online*.

A **9 de março de 2015**, a Sonae, recebeu uma comunicação da sociedade Efanor Investimentos, segundo a qual o Sr. Eng. Belmiro Mendes de Azevedo deliberou que não será candidato a integrar o Conselho de Administração desta sociedade, a eleger na próxima Assembleia Geral Anual. Na mesma comunicação, é mencionado que, salvaguardadas devidamente as competências próprias do Conselho de Administração desta sociedade e a autonomia respetiva relativamente à nomeação do seu Chairman e CEO, que lhe advém da lei e dos estatutos, será proposto ao Conselho de Administração eleito que este considere a pertinência da eleição de Duarte Paulo Teixeira de Azevedo para os cargos de Chairman e Co-CEO e de Ângelo Gabriel Ribeirinho dos Santos Paupério para o cargo de Co-CEO, com vista a assegurar uma filosofia de continuidade da gestão da sociedade, em coerência com aquela que sempre foi desenvolvida até ao momento em concertação com os interesses estratégicos dos seus acionistas.

Eventos subsequentes

Na Assembleia Geral Anual realizada no dia **30 de abril de 2015**, os acionistas da sociedade aprovaram, entre outras deliberações, a distribuição de um dividendo ilíquido, por ação, relativo ao exercício de 2014, no montante de 0,0365 euros, cerca de 5% acima do montante distribuído no ano anterior. Este dividendo corresponde a um *dividend yield* de 3,6%, baseado na cotação a 31 de dezembro de 2014 e a um *payout ratio* de 58% do resultado direto líquido atribuível a acionistas.

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)	Equivalente ao espaço total disponível para arrendamento num centro comercial.
Alavancagem de ativos (LTV) 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 (LTV) 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	<i>Underlying</i> EBITDA + resultados pelo método de equivalência patrimonial (resultados diretos da Sonae Sierra, NOS e Geostar) + itens não recorrentes.

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 maneo – investimentos financeiros – resultados financeiros – impostos.
Gearing (contabilístico)	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capital próprio (EoP)
Gearing (valor de mercado)	Média dos quatro últimos trimestres considerando, para cada trimestre, o endividamento líquido total (EoP) / capitalização bolsista considerando a cotação de fecho da Sonae no último dia de cada trimestre.
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.
NAV (Valor de ativo líquido)	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 e em desenvolvimento (100%), avaliado por entidades independentes internacionais.
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.
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, <i>joint ventures</i> 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 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 (<i>Revenue generating unit</i>)	Unidade geradora de receita.
Underlying EBITDA	EBITDA recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral (Sonae MC, SR, RP e Sonae IM).
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.

Número de lojas e área de vendas

	N.º de lojas					Área de vendas ('000 m2)					31 março 2015	
	31 dez 2014	Aberturas	Fusões & Aquisições	Mudança de insígnia	Encerramentos	31 dez 2014	Aberturas e remodelações	Fusões & Aquisições	Mudança de insígnia	Encerramentos		
Sonae MC	640	22	0	0	-6	656	639	5	0	0	-1	642
Gestão própria ⁽¹⁾	478	6	0	0	-2	482	595	2	0	0	0	597
continente	40	0	0	0	0	40	284	0	0	0	0	284
continente modelo	121	0	0	0	0	121	241	0	0	0	0	241
continente bom dia	41	1	0	0	0	42	42	2	0	0	0	44
well's	147	2	0	0	-2	147	13	0	0	0	0	13
bom bocado	102	1	0	0	0	103	6	0	0	0	0	6
note	20	2	0	0	0	22	6	0	0	0	0	6
outros ⁽²⁾	7	0	0	0	0	7	4	0	0	0	0	4
Franquias	162	16	0	0	-4	174	43	2	0	0	-1	45
continente modelo	7	0	0	0	0	7	17	0	0	0	0	17
meu super	140	14	0	0	-4	150	25	2	0	0	-1	26
well's	9	1	0	0	0	10	1	0	0	0	0	1
bom bocado	4	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0
note	2	1	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0
Sonae SR	595	6	0	0	-14	587	398	0	0	0	-12	386
Gestão própria ⁽¹⁾	522	3	0	0	-6	519	377	-1	0	0	-10	367
Eletrónica	228	1	0	0	-5	224	199	-1	0	0	-8	190
Portugal	181	1	0	0	-1	181	123	-1	0	0	0	122
worten	139	0	0	0	0	139	121	-1	0	0	0	120
worten mobile	42	1	0	0	-1	42	1	0	0	0	0	1
Espanha	47	0	0	0	-4	43	76	0	0	0	-8	68
worten	47	0	0	0	-4	43	76	0	0	0	-8	68
Desporto	111	1	0	0	-1	111	101	1	0	0	-2	100
Portugal	77	0	0	0	0	77	64	0	0	0	0	64
sport zone	77	0	0	0	0	77	64	0	0	0	0	64
Espanha	34	1	0	0	-1	34	36	1	0	0	-2	35
sport zone	34	1	0	0	-1	34	36	1	0	0	-2	35
Moda	183	1	0	0	0	184	78	0	0	0	0	78
Portugal	146	0	0	0	0	146	67	-1	0	0	0	67
mo	108	0	0	0	0	108	55	0	0	0	0	54
zippy	38	0	0	0	0	38	13	0	0	0	0	12
Espanha	35	1	0	0	0	36	10	0	0	0	0	11
zippy	35	1	0	0	0	36	10	0	0	0	0	11
Turquia	2	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	1
zippy	2	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	1
Franquias	73	3	0	0	-8	68	20	0	0	0	-2	19
Eletrónica	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
Portugal	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
worten	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
Desporto	4	0	0	0	0	4	2	0	0	0	0	2
Portugal	3	0	0	0	0	3	2	0	0	0	0	2
sport zone	3	0	0	0	0	3	2	0	0	0	0	2
Espanha	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
sport zone	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Moda	65	3	0	0	-8	60	17	0	0	0	-2	15
Portugal (mo)	5	0	0	0	0	5	1	0	0	0	0	1
Outros países	60	3	0	0	-8	55	15	0	0	0	-2	14
zippy (4)	47	3	0	0	-7	43	10	0	0	0	-1	9
mo (5)	13	0	0	0	-1	12	5	0	0	0	0	4

(1) Inclui Joint-Ventures;

(2) Inclui outlet;

(3) Inclui Turquia, Arábia Saudita, Egipto, Cazaquistão, Azerbaijão, República Dominicana, Malta, Estados Unidos, Venezuela, Marrocos, Líbano, Qatar, St. Maarten, Jordânia, Arménia, Chile, Geórgia, Equador e Curdistão;

(4) Inclui Espanha, Malta, Bulgária e Moçambique.

Demonstração dos Resultados Consolidados

Demonstração dos resultados			
Milhões de euros	1T14	1T15	var.
Volume de negócios	1,126	1,146	1,7%
Underlying EBITDA	60	59	-1,6%
Margem de underlying EBITDA	5,3%	5,2%	-0,2 p.p.
EBITDA	71	71	1,0%
Margem EBITDA	6,3%	6,2%	0,0 p.p.
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-43	-45	-5,0%
EBIT	28	26	-5,2%
Resultados financeiros	-20	-18	10,2%
Outros resultados ⁽²⁾	0	0	-
EBT	8	8	5,3%
Impostos	0	-3	-
Resultado direto	8	6	-30,3%
Resultado indireto ⁽³⁾	2	16	-
Resultado líquido	10	21	108,8%
Interesses sem controlo	0	-2	-
Resultado líquido atribuível a acionistas	10	20	95,9%

(1) Inclui provisões, imparidades, reversão de imparidades; (2) dividendos; (3) Inclui: (i) a contribuição do resultado indireto da Sonae Sierra; (ii) efeito *mark to market* da NOS; (iii) provisões para possíveis responsabilidades futuras em operações *non-core* e/ou descontinuadas e (iv) imparidades *non-cash* em ativos em exploração.

Demonstração da posição financeira consolidada

Demonstração da posição financeira			
Milhões de euros	1T14 ⁽¹⁾	1T15	var.
TOTAL ATIVO	5.381	5.429	0,9%
Ativos não correntes	3.988	3.994	0,1%
Ativos tangíveis e intangíveis	2.014	2.032	0,9%
Goodwill	611	609	-0,4%
Outros investimentos	1.192	1.222	2,5%
Ativos por Impostos diferidos	141	103	-26,7%
Outros	30	28	-6,8%
Ativos correntes	1.393	1.435	3,1%
Inventários	566	582	3,0%
Clientes	71	82	15,1%
Liquidez	445	451	1,3%
Outros	311	320	2,9%
CAPITAL PRÓPRIO	1.681	1.774	5,5%
Atribuível aos acionistas	1.512	1.615	6,8%
Interesses sem controlo	170	159	-6,0%
TOTAL PASSIVO	3.700	3.655	-1,2%
Passivo não corrente	1.838	1.069	-41,9%
Empréstimos bancários	503	263	-47,8%
Outros empréstimos	1.102	624	-43,3%
Passivos por impostos diferidos	133	100	-24,6%
Provisões	46	33	-27,5%
Outros	55	48	-12,2%
Passivo corrente	1.861	2.586	39,0%
Empréstimos bancários	176	217	23,2%
Outros empréstimos	177	832	-
Fornecedores	869	967	11,3%
Outros	639	571	-10,7%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	5.381	5.429	0,9%

(1) No âmbito do Regime Especial de Regularizações de Dívidas ao Fisco e Segurança Social (Dec. Lei nº 248-A de 2002 e Dec. Lei nº 151-A/2013), a Sonae efetuou pagamentos ao Estado relativos a liquidações adicionais de impostos de exercícios anteriores, em relação às quais, à data dos referidos pagamentos, a Sonae tinha já interposto as correspondentes impugnações judiciais, encontrando-se os processos a correr termos nos tribunais competentes. Os referidos pagamentos voluntários foram reconhecidos no ativo, de acordo com o "IAS 12 – Impostos sobre o rendimento". No entanto, no âmbito da verificação das contas de 2012, a CMVM discordou da interpretação da Sonae, tendo solicitado a correção retrospectiva das demonstrações financeiras, argumentando que os pagamentos efetuados relativos a outros impostos que não IRC se enquadram como ativos contingentes. Embora não concordando com a posição da CMVM, a Sonae efetuou a reexpressão das demonstrações financeiras, sendo que o impacto desta alteração é nulo na demonstração dos resultados e imaterial na demonstração da posição financeira.

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 22 948 7522
Fax: +351 22 940 4634