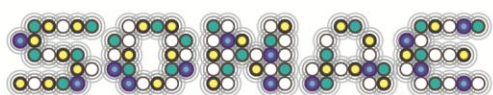


SONAE
RESULTADOS
9 MESES
2014



IMPROVING LIFE

1 DESTAQUES

Reforço da liderança mantendo a rentabilidade operacional

Sonae MC:

- Crescimento do volume de negócios nos 9M14 de 1,8%, com ganhos adicionais de quota de mercado
- Margem *underlying* EBITDA de 7,8% no terceiro trimestre mantendo a performance dos últimos trimestres

Sonae SR:

- Crescimento de dois dígitos do volume de negócios nos 9M14, no valor de 10,4%
- *Underlying* EBITDA positivo no 3º trimestre
- Aumento de 18% das vendas internacionais orgânicas por m²

Melhoria da taxa de ocupação da Sonae Sierra para 95,1% e crescimento das vendas de lojistas no universo comparável alcançou os 4,2% na europa. Adicionalmente, após a entrada na China e em Marrocos, a Sonae Sierra assinou um acordo para a criação de uma joint-venture 50/50 com a OST Development na Rússia, reforçando a sua expansão internacional

O forte desempenho operacional da NOS nos 9M14, levou a ganhos de quota de mercado e melhorias no desempenho financeiro da unidade de telecomunicações

Resultado direto cresceu 20,3% nos 9M14, alcançando 92 milhões de euros

A Sonae reforçou a sua estrutura de capital e concluiu uma série de operações de financiamento com maturidades até 6 anos

2 MENSAGEM DO CEO

“O trimestre foi caracterizado pelo crescimento da despesa do consumidor em produtos discricionários, nos nossos principais mercados, e pela continuidade da guerra de preços no setor alimentar e no setor de telecomunicações em Portugal.

Neste contexto, a SONAE MC continuou a defender e a melhorar a sua posição, ganhando quota de mercado e limitando os impactos na rentabilidade. Isto foi alcançado através de um trabalho contínuo na eficiência operacional, e em novos projetos para melhorar a eficiência promocional, bem como num novo foco na comunicação da nossa real vantagem em termos de preço.

Do mesmo modo, a NOS, demonstra que é, cada vez mais, a líder natural na convergência, registando crescimentos muito fortes em todos os segmentos chave, ao mesmo tempo que começam a ser visíveis as poupanças de custos estruturais, resultantes do processo de fusão, e que compensam a pressão dos preços.

A SONAE SIERRA registou uma melhoria global nas vendas de lojistas e, apesar da subida das rendas vir naturalmente a tardar, já existem evoluções de rendas positivas em Portugal. A SONAE SIERRA BRASIL tem sido bem-sucedida no arrendamento dos centros comerciais recentemente abertos, sendo este um mercado onde muitos falharam.

A SONAE SR está a ser a maior contribuidora para o crescimento consolidado apesar de, em muitas circunstâncias, estarmos a alterar para um formato de lojas mais pequenas e, assim, a diminuir a área bruta locável (ABL) global. O crescimento no universo comparável de lojas, combinado com melhorias de produtividade de vendas das lojas remodeladas, está a trazer melhorias significativas em termos de vendas por m².

A nossa atividade de GESTÃO DE INVESTIMENTOS, além de ter concluído a venda da Mainroad à NOS, também adquiriu uma posição maioritária na S21Sec – uma empresa muito promissora na área de *cyber security*, que tem um *fit* importante com a nossa divisão de SSI.

A dívida líquida este trimestre comparativamente com a registada no mesmo trimestre do ano anterior aumentou 17 M€, o que é um resultado muito satisfatório dado o pagamento, neste trimestre, de mais de 100 M€ à France Telecom, relativo à aquisição da sua participação na SONAE COM, conforme acordado em 2013.”

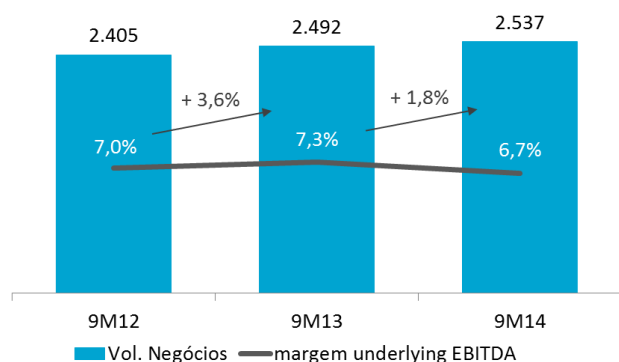
Paulo Azevedo, CEO

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 (3T13 PF e 9M13 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.

3 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 27 de outubro de 2014.

O **volume de negócios** da **Sonae MC** totalizou 2.537 M€ nos 9M14, correspondendo a um aumento de 45 M€ e 1,8% quando comparado com o valor alcançado no mesmo período do ano anterior. O aumento do volume de negócios foi impulsionado pelo crescimento de aproximadamente 4,2% do volume de vendas suportado, principalmente, pela abertura de 6 lojas Continente Modelo e 5 lojas Continente Bom Dia nos últimos 12 meses.

Durante este período, a **Sonae MC** continuou a reforçar a sua posição de liderança no mercado português de retalho alimentar¹, como consequência da lealdade dos nossos clientes, que confiam na relação preço qualidade dos nossos produtos. Adicionalmente, o portefólio de marca própria Continente representou, nos 9M14, aproximadamente 30% do volume de negócios nas categorias de bens de grande consumo (FMCG), comprovando a aceitação dos nossos produtos por parte dos clientes. A plataforma de comércio eletrónico da **Sonae MC** registou um crescimento de 10% das vendas *online* face ao período homólogo de 2013.

Mais uma vez, o terceiro trimestre de 2014 foi caracterizado pelo intenso ambiente competitivo no setor de retalho alimentar português, o que nos levou a manter um forte esforço promocional, causando uma deflação interna de 2,4% nos 9M14 (e 2,6% no 3T14, o que demonstra sinais de desaceleração na segunda metade do 3T). Apesar da deflação, a **Sonae MC** alcançou uma **margem *underlying* EBITDA** de 6,7% (171 M€) nos 9M14 e 7,8% (71 M€) no 3T14. De destacar que a **Sonae MC** desenvolve uma atividade promocional eficaz e direcionada, apoiada no cartão de fidelização Continente, que foi utilizado, neste período, em mais de 90% das vendas.

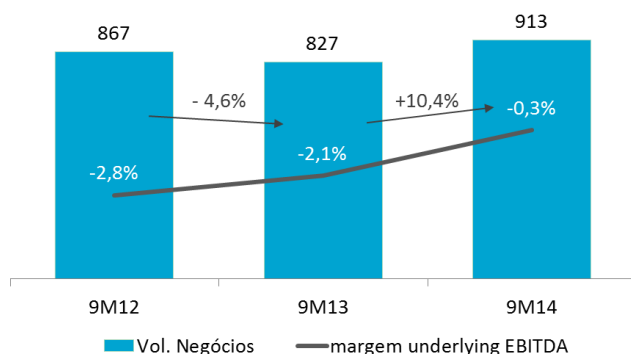
A **Sonae MC** continua numa fase inicial de exploração de oportunidades, quer de *wholesale* quer de *franchising*. Durante os 9M14, a **Sonae MC** abriu 42 lojas Meu Super e 1 loja note! ao abrigo de contratos de franquia, terminando assim os primeiros nove meses do ano com 123 lojas deste formato (36.000 m²).

¹ Por exemplo, o inquérito Homescan da A.C.Nielsen até 10 de agosto: +1,1 p.p. de quota de mercado para o Continente.

3 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Sonae SR

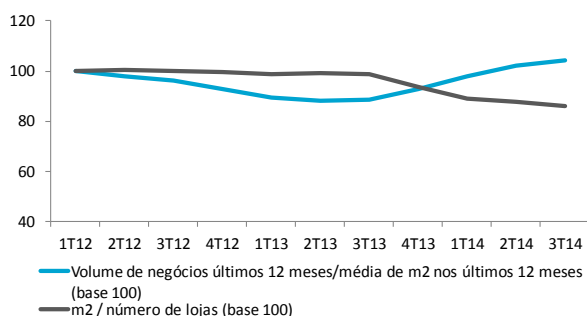
Volume de Negócios e margem *underlying* EBITDA



Volume de Negócios e *underlying* EBITDA por geografia

Sonae SR por geografia	9M13	9M14	var.	3T13	3T14	var.
Vol. de Negócios (M€)	827	913	10,4%	310	334	7,9%
Portugal	598	653	9,2%	229	243	6,5%
Internacional	229	260	13,6%	81	90	11,8%
EBITDA (M€)	-17	-3	82,9%	0	4	-
Portugal	13	24	87,1%	9	14	51,4%
Internacional	-30	-27	9,7%	-9	-10	-10,1%
Margem EBITDA	-2,1%	-0,3%	1,7 p.p.	0,0%	1,2%	1,1 p.p.
Portugal	2,2%	3,7%	1,5 p.p.	3,9%	5,6%	1,7 p.p.
Internacional	-13,0%	-10,4%	2,7 p.p.	-10,9%	-10,8%	0,2 p.p.

SR internacional orgânico² – volume de negócios últimos 12 meses/evolução m²



² Incluindo vendas *online*.

Nos 9M14, o **volume de negócios** da **Sonae SR** totalizou 913 M€, 86 M€ e 10,4% acima do valor registado em 9M13, correspondendo a um crescimento de 7% no universo comparável de lojas.

O ***underlying* EBITDA** da **Sonae SR** é positivo no trimestre e próximo de *breakeven* nos primeiros nove meses do ano. Nos 9M14, a **Sonae SR** recuperou de perdas de 17 M€, ao nível do ***underlying* EBITDA**, para perdas de 3 M€, correspondendo a uma **margem *underlying* EBITDA** de -0,3%, uma melhoria de 1,7 p.p. quando comparado com o período homólogo de 2013. Numa base trimestral, a margem ***underlying* EBITDA** foi de 1,2%. Mais uma vez, estes resultados comprovam o sucesso das medidas de recuperação implementadas ao longo dos últimos anos.

Em Portugal, o **volume de negócios** da **Sonae SR** nos 9M14 aumentou 55 M€ para 653 M€ e o ***underlying* EBITDA** foi de 24 M€ correspondendo a uma **margem *underlying* EBITDA** de 3,7%, 1,5 p.p. superior à margem alcançada no ano passado. Internacionalmente, o **volume de negócios** da **Sonae SR** totalizou 260 M€ correspondendo a uma **margem negativa de *underlying* EBITDA** no valor de 10,4%, um desempenho 2,7 p.p. acima de 9M13, impulsionado pelo aumento das vendas e pelas melhorias de eficiência.

Durante os 9M14, o desempenho da **Sonae SR** foi traduzido da seguinte forma:

- reforço da posição de liderança da **Worten** no mercado eletrónico português, com um ganho de quota de mercado estimado de 1,5 p.p.³;
 - o novo conceito adotado em Espanha, que permitiu a redução do tamanho das lojas, continuou a apresentar bons resultados. As vendas internacionais orgânicas por m² na **Worten**, na **Sport Zone** e na **Zippy** aumentaram 18%;
 - crescimento a dois dígitos da **MO** em Portugal no universo comparável de lojas, comprovando o sucesso da nova proposta de valor, que contempla melhorias ao nível da marca, da loja e do produto; e,
 - **Zippy** iniciou uma parceria com o Cartão Continente, no final do terceiro trimestre, proporcionando às famílias portuguesas novas soluções de poupança. Esta parceria vai contribuir para o aumento da atratividade da Zippy em Portugal, sendo os primeiros impactos expectáveis para o 4T14.
- Já em outubro, a Zippy reforçou a sua presença na América Latina ao entrar no mercado chileno.

³ Por exemplo, o inquérito GfK: +1,5 p.p. (até setembro) de quota de mercado para a Worten Portugal.

3 RESULTADOS SONAE RETALHO (cont.)

Sonae RP

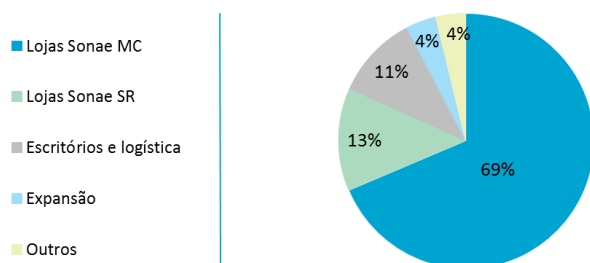
Volume de Negócios e *underlying* EBITDA

Milhões de euros	9M13	9M14	var.	3T13	3T14	var.
Volume de Negócios	93	95	2,1%	31	32	2,1%
Underlying EBITDA	84	85	2,3%	28	29	2,5%
margem de <i>underlying</i> EBITDA	90,2%	90,5%	0,2 p.p.	90,9%	91,2%	0,3 p.p.

Nos 9M14, o **volume de negócios** da **Sonae RP** totalizou 95 M€, aumentando 2,1% quando comparado com o valor alcançado no mesmo período do ano anterior. O **underlying EBITDA** aumentou 2 M€, para 85 M€, o que se traduz numa **margem *underlying* EBITDA** de 90,5% e num EBIT ROCE de 7,2%.

O **valor contabilístico líquido do capital investido** em bens imobiliários de retalho totalizou, no final dos 9M14, 1,22 mil M€, correspondendo a um portefólio composto, nomeadamente, por 33 lojas Continente, 81 lojas Continente Modelo e 15 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.

Portefólio Sonae RP



Durante os 9M14, foram realizadas 3 transações de *sale and leaseback*, no valor total de 11,5 M€. A Sonae continua a reavaliar a sua estratégia em matéria de potenciais alternativas para monetizar os seus ativos imobiliários e encontra-se a analisar várias opções. A alternativa a ser escolhida terá que criar valor para a empresa e para os seus acionistas.

CAPEX Sonae Retalho

CAPEX por negócio

Milhões de euros	9M13	9M14	% do Vol. Neg.
Sonae Retalho	110	122	3,4%
Sonae MC	70	62	2,5%
Sonae SR	18	41	4,5%
Sonae RP	22	19	19,9%
Underlying EBITDA - investimento	139	132	-

Nos primeiros 9 meses de 2014, o **CAPEX** da **Sonae MC** registou 62 M€, 7 M€ abaixo do valor alcançado no mesmo período do ano passado.

Quanto ao **CAPEX** da **Sonae SR**, este totalizou 41 M€, 23 M€ acima do valor registado em 9M13, especialmente como resultado da remodelação das lojas com o novo conceito. Os investimentos desenvolvidos pela **Sonae SR** nos 9M14 incluem a abertura de:

- 1 loja MO, 1 loja Worten e 1 loja Worten Mobile em Portugal; e,
- 2 lojas Worten e 2 lojas Sport Zone em Espanha.

É importante mencionar que o número médio de m² da Worten em Espanha foi reduzido, em resultado da implementação do novo conceito com lojas mais pequenas, suportado pela estratégia Omnicanal.

No final de setembro de 2014, a **Sonae SR** operava 518 lojas (377.000 m²), incluindo 118 lojas fora de Portugal e 63 lojas ao abrigo de contratos de franquia (18.000 m²), incluindo 52 lojas fora de Portugal. Durante os 9M14, a **Sonae SR** reforçou a sua expansão internacional abrindo 10 lojas ao abrigo de contratos de franquia: 1 loja Sport Zone em Espanha, 1 loja MO em Malta e 8 lojas Zippy, nomeadamente, na Arménia, Malta, Arábia Saudita e Líbano.

Nos 9M14, o **CAPEX** da **Sonae RP** situou-se nos 19 M€, 3 M€ abaixo do valor registado no mesmo período de 2013.

4 RESULTADOS GESTÃO DE INVESTIMENTOS

A unidade de **Gestão de Investimentos** inclui os negócios de:

- Parcerias: MDS, Maxmat⁴, GeoStar⁵ e Público;
- Unidades de *Software* e Sistemas de Informação (SSI) da Sonaecom: WeDo Technologies, Saphety, Bizdirect e S21Sec; e,
- Tecnologias de Retalho: Tlantic⁴ e Movvo.

Volume de Negócios e *underlying* EBITDA

Milhões de euros	9M13	9M14	var.	3T13	3T14	var.
Volume de Negócios	164	186	13,5%	57	67	18,2%
<i>Underlying</i> EBITDA	8	11	45,7%	5	6	41,3%
margem de <i>underlying</i> EBITDA	4,7%	6,1%	1,3 p.p.	8,1%	9,7%	1,6 p.p.

Nos 9M14, o **volume de negócios** de **Gestão de Investimentos** alcançou os 186 M€, 13,5% e 22 M€ acima do valor registado em 9M13. Este resultado foi, em parte, impactado pelo aumento de 6,6%⁶ do volume de negócios das unidades de SSI, que totalizaram 89,3 M€⁶ nos 9M14, mas também pelo aumento do volume de negócios nas outras áreas. De destacar o aumento de 18,2% do volume de negócios de **Gestão de Investimentos** no 3T14 quando comparado com o valor totalizado no mesmo período do ano passado.

Adicionalmente, o ***underlying* EBITDA** de **Gestão de Investimentos** totalizou 11 M€, 45,7% acima do valor de 9M13, correspondendo a uma **margem *underlying* EBITDA** de 6,1% nos 9M14 (9,7% no 3T14).

Em relação às nossas parcerias:

- o desempenho da **MDS** tem sido impactado pela pressão sofrida nos prémios de seguro e pela depreciação do Real brasileiro. Apesar do pior desempenho no trimestre em comparação com o 3T13, a empresa espera recuperar no 4T14;

- a **GeoStar** ganhou quota de mercado⁷ no trimestre, apresentando um aumento de 0,1% nas vendas BPS versus diminuição de 1,1% das vendas BPS do mercado;

- a **Maxmat** continuou a melhorar o seu desempenho operacional no trimestre e apresentou o melhor trimestre do ano quer em termos de volume de negócios, quer em termos de crescimento do EBITDA.

No que respeita à unidade de SSI, esta sofreu algumas mudanças no portefólio. A 22 de setembro de 2014, a Sonaecom anunciou a venda da totalidade do capital social da **Mainroad** à NOS. A **Mainroad** é uma sociedade líder em Portugal na área das tecnologias de informação, dispondo de dois Data Centers – um no Porto e outro em Lisboa - e disponibilizando uma oferta completa de serviços: *Business Continuity, Cloud Computing* e *IT Managed Services*.

Como reportado no anúncio de resultados do 1S14, a Sonaecom adquiriu 60% do capital da **S21Sec**, uma multinacional com o principal escritório sediado em Madrid, especializada em serviços e tecnologias de *Cyber Security*.

Estas duas transações demonstram que a SSI continua a dar passos sólidos no seguimento da estratégia de gestão ativa do seu portefólio

Outro marco importante do negócio de SSI está relacionado com a **Saphety**, que se encontra a estender a sua operação para a Rússia, reforçando a sua atual presença geográfica (Dinamarca, Finlândia, Grécia, Suécia, Portugal e Colômbia).

Quanto aos negócios de Tecnologias de Retalho, durante o 3T14, a **Sonae E.Ventures** concluiu um investimento na **Movvo** (ex-Around Knowledge). A **Movvo** é uma *start-up* portuguesa que desenvolveu uma tecnologia de localização, não individualizada, em tempo real. Esta tecnologia permite medir o fluxo de pessoas em espaços físicos e oferece informação relevante aos retalhistas.

⁴ A Sonae detém 50% da Maxmat e 77,7% da Tlantic. Os seus resultados encontram-se consolidados pelo método de consolidação integral.

⁵ A GeoStar reporta utilizando o método de equivalência patrimonial.

⁶ Incluiu o contributo da Mainroad.

⁷ BSP refere-se à IATA *Billing and Settlement plan*.

5 RESULTADOS SONAE SIERRA

Sonae Sierra - Dados Operacionais

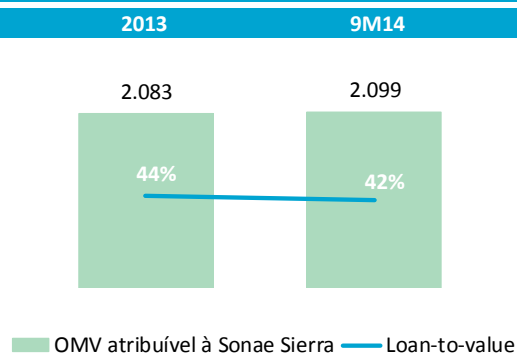
	9M13	9M14	var.
Visitantes (milhões)	294	320	8,7%
Europa & Novos Mercados	222	240	8,5%
Brasil	73	80	9,3%
Taxa de ocupação (%)	95,0%	95,1%	0,1 p.p.
Europa	95,0%	95,6%	0,5 p.p.
Brasil	95,1%	93,7%	-1,4 p.p.
Evol. Vendas de lojistas (no universo comparável)			
Europa	-2,8%	4,2%	7,0 p.p.
Brasil	4,8%	7,5%	2,7 p.p.
Vendas de lojistas (milhões euros)	3.243	3.226	-0,5%
Europa (milhões euros)	2.260	2.197	-2,8%
Brasil (milhões euros)	983	1.029	4,7%
Brasil (milhões reais)	2.727	3.191	17,0%
Nº de centros comerciais detidos (EoP)	48	47	-1
Europa	39	37	-2
Brasil	9	10	1
ABL centros geridos ('000 m2)	2.217	2.256	1,8%
Europa & Novos Mercados	1.776	1.737	-2,2%
Brasil	441	519	17,7%

Sonae Sierra - Indicadores financeiros

Milhões de euros	9M13	9M14	var.	3T13	3T14	var.
Volume de Negócios	166	164	-1,3%	55	55	-0,2%
EBITDA	84	78	-6,5%	27	27	-1,2%
Margem de EBITDA	50,5%	47,8%	-2,7 p.p.	49,7%	49,2%	-0,5 p.p.
Resultado Direto	43	36	-15,7%	13	14	6,3%
Resultado Indireto	-38	24	-	-4	-2	41,5%
Resultado líquido	5	60	-	10	12	23,7%
... atribuível à Sonae	3	30	-	5	6	23,7%

Sonae Sierra

Valorização dos ativos (OMV) e alavancagem



A qualidade de referência dos ativos da **Sonae Sierra** continua a ser refletida na elevada **taxa de ocupação** que, nos 9M14, totalizou 95,1%. Adicionalmente, a **taxa de ocupação** da **Sonae Sierra** na europa alcançou 95,6%, refletindo o aumento do consumo privado e da confiança dos consumidores testemunhado em Portugal. No Brasil, esta taxa foi de 93,7%, 1,4 p.p. abaixo da percentagem totalizada no mesmo período de 2013. Este valor resulta da baixa taxa de ocupação nos primeiros meses após abertura do Passeio das Águas.

As **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** na europa, nos 9M14 aumentaram para 4,2%, recuperando 7 p.p. quando comparado com os 9M13, o que demonstra uma evolução bastante positiva. Apesar desta evolução positiva e da taxa de ocupação mais elevada, as **vendas dos lojistas** na europa diminuíram 2,8% comparando com o período homólogo de 2013 devido às mudanças de perímetro (venda do Parque Principado em Espanha a 7 de outubro de 2013, ValeCenter e Airone em Itália a 20 de Dezembro 2013 e venda de 90% da participação da Sonae Sierra no centro comercial Le Terrazze, também em Itália, a 2 de julho de 2014). No Brasil, o crescimento das **vendas dos lojistas no universo comparável de lojas** foi de 7,5% e as **vendas dos lojistas** em moeda local cresceram 17% quando comparado com 9M13.

O **volume de negócios** dos 9M14 diminuiu 2 M€ quando comparado com o valor registado nos 9M13, totalizando 164 M€. Este resultado foi essencialmente impactado pela venda de ativos em 2013 e 2014 e pelo efeito adverso da taxa de câmbio (do real brasileiro). O **EBITDA** registou 78 M€, 6,5% abaixo do valor dos 9M13, impactado pelo menor volume de negócios, o que se traduz numa **margem EBITDA** de 47,8%.

O **resultado direto** foi também influenciado pela venda de ativos e pelo efeito adverso da taxa de câmbio em ativos brasileiros, mencionados anteriormente, registando 36 M€, 7 M€ abaixo dos 9M13. O **resultado indireto** totalizou 24 M€ nos 9M14, influenciado pela recuperação das **yields** em Portugal e em Espanha mas também pela evolução positiva do desempenho operacional. No entanto, o **resultado indireto** deste trimestre não foi afetado pelas avaliações imobiliárias, uma vez que a Sonae Sierra apenas reavalia os seus ativos numa base semi-anual. Contudo, o **resultado líquido** recuperou 55 M€ totalizando 60 M€ nos 9M14, como consequência do resultado indireto mais elevado registado no 1S14.

A 30 de setembro de 2014 o **OMV (Open Market Value)** atribuível à Sonae Sierra foi de 2.099 M€, 16 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 afetado pelas mesmas circunstâncias do OMV, atingindo, nos 9M14, 1.096 M€, 95 M€ acima do valor alcançado em dezembro de 2013.

No final de setembro de 2014, o rácio **Loan-to-value** permaneceu num nível conservador de 42%.

6 RESULTADOS NOS

NOS destaques financeiros

Indicadores Financeiros NOS - Resultados Pro-forma						
Milhões de euros	9M13 PF	9M14	var.	3T13 PF	3T14 PF	var.
Volume de Negócios	1.071	1.030	-3,8%	362	348	-3,8%
EBITDA	418	397	-5,1%	140	133	-4,6%
Margem de EBITDA	39,1%	38,5%	-0,5 p.p.	38,7%	38,4%	-0,3 p.p.
Resultado líquido	77	62	-18,4%	18	19	2,0%
Investimento	189	232	22,8%	62	87	40,6%
EBITDA - investimento	230	165	-28,0%	78	47	-40,2%
Investimento recorrente	184	193	4,5%	60	68	13,1%
EBITDA - investimento	234	204	-12,7%	80	65	-18,1%

Nos 9M14, as **receitas operacionais** da **NOS** diminuíram 3,8%, em termos homólogos, alcançando 1.030 M€.

O **EBITDA** situou-se nos 397 M€, diminuindo 5,1% comparado com os 9M13.

O **CAPEX recorrente** aumentou 4,5% quando comparado com o valor alcançado nos 9M13, registando 183 M€ nos 9M14. Como consequência da evolução do EBITDA, o EBITDA-CAPEX recorrente diminuiu 12,7%.

O rácio da **dívida financeira líquida face ao EBITDA** manteve-se em 1,9x no final dos 9M14.

A **maturidade** média da **dívida financeira líquida** é agora de 2,5 anos.

A **NOS** publicou os resultados dos 9M14 em 5 de novembro de 2014, disponíveis em www.nos.pt.

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 setembro de 2014, a capitalização bolsista da empresa valorizou 11,8%, o que corresponde a um aumento do preço da ação de 4,27€ para 4,77€. No mesmo período, o PSI20, principal índice nacional, desvalorizou 3,6%.

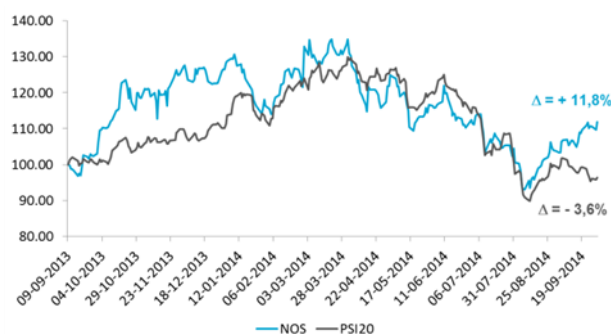
NOS destaques operacionais

Indicadores Operacionais			
('000)	3T13	2T14	3T14
RGUs totais	7.254	7.296	7.445
RGUs convergentes	72	1.008	1.488
Subscritores móveis	3.238	3.397	3.536
% clientes de 3P&4P	66,4%	69,2%	70,9%
Subscritores IRIS	390	561	633
% Subscritores IRIS 3P&4P	48,2%	69,2%	76,6%

Aceleração do ritmo de crescimento dos serviços **core** convergentes, atingindo-se os 1,488 milhões de **RGUs Convergentes** no final do 3T14, com 480 mil adições líquidas.

Adições líquidas de 139 mil subscritores **Móveis** no 3T14, impulsionadas pela continuação do forte crescimento de 145 mil adições líquidas dos serviços pós-pagos.

A **IRIS**, a interface de TV de tecnologia de ponta da **NOS**, obteve um novo trimestre recorde, com 71,9 mil subscritores adicionais, atingindo os 76,6% em **proporção da base de clientes de 3&4P**.



7 DESEMPENHO GLOBAL

Resultados Consolidados						
Milhões de euros	9M13 PF	9M14	var.	3Q13 PF	3Q14	var.
Sonae MC	2.492	2.537	1,8%	908	911	0,4%
Sonae SR	827	913	10,4%	310	334	7,9%
Sonae RP	93	95	2,1%	31	32	2,1%
Gestão de Invest. E&A ⁽¹⁾	164	186	13,5%	57	67	18,2%
	-109	-121	-11,6%	-40	-40	0,4%
Volume de negócios	3.467	3.610	4,1%	1.264	1.304	3,1%
Sonae MC	183	171	-6,5%	77	71	-6,9%
Sonae SR	-17	-3	82,9%	0	4	-
Sonae RP	84	85	2,3%	28	29	2,5%
Gestão de Invest. E&A ⁽¹⁾	8	11	45,7%	5	6	41,3%
	1	-5	-	-5	-5	1,6%
Underlying EBITDA	258	259	0,7%	105	106	1,1%
Margem de Underlying EBITDA	7,4%	7,2%	-0,2 p.p.	8,3%	8,1%	-0,2 p.p.
Res. Método de Equiv. Patrim. ⁽²⁾	41	35	-16,7%	13	15	16,5%
S. Sierra (resultado direto)	21	18	-15,7%	7	7	6,2%
NOS	20	16	-17,2%	5	7	43,0%
Itens não recorrentes	0	-1	-	0	1	-
EBITDA	299	293	-1,9%	117	122	3,9%
Margem de EBITDA	8,6%	8,1%	-0,5 p.p.	9,3%	9,3%	0,1 p.p.
D&A ⁽³⁾	-147	-132	10,2%	-47	-45	3,9%
EBIT	153	162	6,0%	71	77	9,0%
Resultados financeiros	-65	-58	11,0%	-19	-20	-1,8%
EBT	88	104	18,7%	51	58	12,0%
Impostos	-11	-12	-7,6%	-7	-11	-45,5%
Resultado direto ⁽⁴⁾	77	92	20,3%	44	47	6,5%
Resultado indireto	289	5	-98,3%	306	-1	-
Resultado líquido total	366	97	-73,4%	350	45	-87,0%
Interesses sem controlo	-124	-2	98,4%	-123	-3	97,9%
Res. Líq. atribuível a acionistas	242	95	-60,7%	227	43	-81,1%
Resultado indireto ⁽⁵⁾	-10	5	-	7	-1	-
Resultado líquido total ⁽⁵⁾	67	97	45,5%	51	41	-18,7%
Interesses sem controlo ⁽⁵⁾	-2	-2	15,8%	-2	-3	-13,7%
Res. Líq. atribuível a acionistas ⁽⁵⁾	64	95	47,7%	49	39	-20,2%

(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;
 (5) Excluindo os efeitos da fusão Zon-Optimus e as Imparidades registadas no 3T13.

O **resultado indireto** registou 5 M€, valor que não é comparável com os 289 M€ totalizados no ano passado uma vez que, o resultado indireto dos 9M13 inclui um ganho relacionado com a fusão da NOS, assim como imparidades registadas no 3T13.

Nos 9M14, o **volume de negócios consolidado** totalizou 3.610 M€, 143 M€ e 4,1% acima do resultado registado no mesmo período do ano passado. Este resultado foi essencialmente impactado pelo melhor desempenho da Sonae SR e de Gestão de Investimentos, cujo volume de negócios cresceu 10,4% e 13,5%, respetivamente.

Apesar do *underlying* EBITDA da Sonae MC ter sido negativamente influenciado pelo intenso ambiente competitivo do mercado português de retalho alimentar, o **underlying EBITDA consolidado** aumentou 0,7% quando comparado com o valor registado nos 9M13, alcançando 259 M€. Este resultado foi suportado pelas melhorias no *underlying* EBITDA da Sonae SR (+82,9% vs. 9M13) e de Gestão de Investimentos (+45,7% vs. 9M13).

Nos 9M14, o **EBITDA** totalizou 293 M€, o que inclui as contribuições:

- (i) do *underlying* EBITDA de 259 M€, mencionado anteriormente; e,
- (ii) dos resultados consolidados pelo método de equivalência patrimonial no valor de 35 M€ (resultado direto da Sonae Sierra, da NOS e da GeoStar).

O **resultado financeiro líquido** registou um valor negativo de 58 M€ nos 9M14, 11% abaixo do valor totalizado no ano anterior, suportado por um nível mais baixo de dívida líquida. A taxa de juro média das linhas de crédito em aberto, no final dos 9M14, fixou-se ligeiramente acima de 3%. Este resultado financeiro está apenas relacionado com os negócios de Retalho e de Gestão de Investimentos.

Nos 9M14, o **resultado direto** foi 16 M€ acima do valor registado no período homólogo do ano passado, totalizando 92 M€. Este resultado foi essencialmente impulsionado pelo menor valor das amortizações e depreciações (-15 M€ vs. 9M13) e da melhoria da atividade financeira líquida (-7 M€ vs. 9M13), que mais do que compensou a diminuição dos resultados consolidados pelo método de equivalência patrimonial (-7 M€ vs. 9M13).

O **resultado líquido atribuível ao grupo**⁵ alcançou 95 M€, um valor 31 M€ acima do resultado alcançado no ano anterior, maioritariamente impulsionado pelo resultado direto mais elevado, mas também pelo resultado indireto da Sonae Sierra registado já no 1S14, que foi impactado pela redução das *yields* no setor imobiliário.

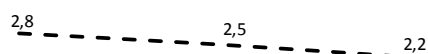
8 ESTRUTURA DE CAPITAL

Capitais empregues líquidos			
Milhões de euros	9M13	9M14	var.
Capital investido líquido	3.276	3.209	-2,1%
Investimento técnico	2.066	2.015	-2,5%
Investimento financeiro	1.347	1.246	-7,5%
Goodwill	618	612	-1,0%
Fundo de maneo	-755	-664	12,0%
Capital próprio + Inter. sem controlo	1.879	1.795	-4,5%
Dívida total líquida⁽¹⁾	1.397	1.414	1,2%
Dívida líquida / Capital investido	42,6%	44,1%	1,4 p.p.

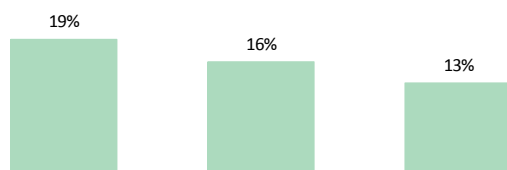
(1) Dívida financeira líquida + saldo de suprimentos.

Endividamento líquido			
Milhões de euros	9M13	9M14	var.
Dívida financeira líquida	1.392	1.408	1,2%
Unidades de retalho	896	821	-8,3%
Grupo Sonaecom	-168	-	-
Gestão de Investimentos	18	38	114,9%
Holding e outros	646	549	-15,1%
Dívida total líquida	1.397	1.414	1,2%

Estrutura de Capital - Retalho			
Dívida líquida / EBITDA			
	9M12	9M13	9M14



Estrutura de Capital			
Rácios de "Loan-to-value" (%) - Holding			
	9M12	9M13	9M14



Nos 9M14, o **capital próprio** totalizou 1.795 M€, 85 M€ abaixo do valor alcançado no período homólogo de 2013.

O **endividamento total líquido** registou 1.414 M€ no final de setembro, um montante marginalmente acima do valor registado nos 9M13, impulsionado pelo pagamento das ações da Sonaecom à France Telecom, efetuado em agosto. Se excluirmos este pagamento à France Telecom, o endividamento total líquido teria sido reduzido em 88 M€. Este compromisso já estava refletido nas contas consolidadas, desde junho de 2013, em "outros credores", mas não foi considerado como dívida financeira. A empresa continuou, deste modo, a melhorar os rácios mais relevantes em termos de alavancagem.

Em relação ao **perfil de maturidade da dívida**, durante o 3T, a Sonae concluiu uma série de transações com maturidades até 6 anos, que permitiram à Sonae suavizar o seu perfil de maturidade, otimizando o custo de financiamento, fortalecendo a sua estrutura de capital e diversificando as fontes de financiamento.

Nos 9M14, o **endividamento do retalho** totalizou 821 M€, reduzindo 75 M€ quando comparado com o valor dos 9M13, 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 2,2x nos 9M14, um rácio que compara com 2,5x alcançado no mesmo período de 2013.

A **dívida líquida da holding** foi reduzida para 549 M€ no final de setembro de 2014. O rácio *loan-to-value* da holding manteve-se em níveis conservadores de 13% nos 9M14, uma melhoria de 3 p.p. quando comparado com os 9M13.

9 INFORMAÇÃO CORPORATIVA

Principais eventos corporativos no 3T14

A **2 de julho de 2014**, a Sonae Sierra e a ING, instituição financeira multinacional, venderam 90% da sua participação no centro comercial Le Terrazze, em Itália, à 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 participação de 10% no Le Terrazze.

A **27 de agosto de 2014**, a Sonae Sierra assinou um acordo para a criação de uma *joint-venture* 50/50 com a OST Development para o fornecimento de serviços de Gestão e Comercialização ao portefólio de desenvolvimento deste cliente de serviços.

A **22 de setembro de 2014**, a Sonaecom informou que a sua participada Sonaecom - Sistemas de Informação, SGPS, S.A., chegou a acordo com a NOS - Comunicações, S.A., para a alienação à NOS da totalidade do capital social da Mainroad - Serviços em Tecnologias da Informação, S.A.

Eventos subsequentes

A **24 de outubro de 2014**, a Well's abriu a sua primeira loja ao abrigo de contratos de franquia no Largo do Rato (Lisboa). As lojas Well's em *franchising* beneficiam de sistemas de informação integrados com a Sonae, o que facilita ao parceiro a gestão e logística do negócio e permite aos empresários e suas equipas centrar a atenção no serviço ao cliente.

A **27 de outubro de 2014**, a Sonae SR anunciou a entrada no mercado chileno, reforçando assim a sua expansão internacional. A Sonae celebrou um acordo com o Grupo Phoenix que prevê a abertura de cinco lojas Zippy em *franchising* até ao final do ano.

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

10 INFORMAÇÃO ADICIONAL

Notas metodológicas

As demonstrações financeiras consolidadas contidas neste reporte foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IFRS"), tal como adotadas pela União Europeia. A informação financeira relativa aos resultados trimestrais e semestrais não foi objeto de procedimentos de auditoria.

Glossário

Área Bruta Locável (ABL)	(<i>Gross Lettable 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	<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.

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 recorrente dos negócios que consolidam pelo método de consolidação integral (Sonae MC, SR, RP e Gestão de Investimentos).
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	9M13 PF	9M14	var.	3T13 PF	3T14	var.
Volume de negócios	3.467	3.610	4,1%	1.264	1.304	3,1%
Underlying EBITDA	258	259	0,7%	105	106	1,1%
Margem de underlying EBITDA	7,4%	7,2%	-0,2 p.p.	8,3%	8,1%	-0,2 p.p.
EBITDA	299	293	-1,9%	117	122	3,9%
Margem EBITDA	8,6%	8,1%	-0,5 p.p.	9,3%	9,3%	0,1 p.p.
Depreciações e amortizações ⁽¹⁾	-147	-132	10,2%	-47	-45	3,9%
EBIT	153	162	6,0%	71	77	9,0%
Resultados financeiros	-65	-58	11,0%	-19	-20	-1,8%
Outros resultados ⁽²⁾	0	0	-	0	0	-
EBT	88	104	18,7%	51	58	12,0%
Impostos	-11	-12	-7,6%	-7	-11	-45,5%
Resultado direto	77	92	20,3%	44	47	6,5%
Resultado indireto ⁽³⁾	289	5	-98,3%	306	-1	-
Resultado líquido	366	97	-73,4%	350	45	-87,0%
Interesses sem controlo	-124	-2	98,4%	-123	-3	97,9%
Resultado líquido atribuível a acionistas	242	95	-60,7%	227	43	-81,1%

(1) Inclui provisões, imparidades, reversão de imparidades; (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	9M13	9M14	var.
TOTAL ATIVO	5.402	5.501	1,8%
Ativos não correntes	4.054	3.991	-1,6%
Ativos tangíveis e intangíveis	2.065	2.014	-2,5%
Goodwill	618	612	-1,0%
Propriedades de investimento em operação	0	1	158,7%
Outros investimentos	1.198	1.205	0,6%
Ativos por Impostos diferidos	139	137	-1,5%
Outros	34	22	-36,5%
Ativos correntes	1.348	1.510	12,0%
Inventários	530	560	5,7%
Clientes	76	90	18,0%
Liquidez	299	487	63,0%
Outros	443	372	-15,9%
CAPITAL PRÓPRIO	1.879	1.795	-4,5%
Atribuível aos acionistas	1.540	1.633	6,1%
Interesses sem controlo	340	162	-52,4%
TOTAL PASSIVO	3.523	3.706	5,2%
Passivo não corrente	1.686	1.115	-33,9%
Empréstimos bancários	396	292	-26,2%
Outros empréstimos	1.049	593	-43,4%
Passivos por impostos diferidos	139	131	-5,8%
Provisões	56	35	-38,0%
Outros	48	65	36,7%
Passivo corrente	1.836	2.591	41,1%
Empréstimos bancários	91	218	140,2%
Outros empréstimos	171	805	-
Fornecedores	998	1.063	6,6%
Outros	576	505	-12,5%
CAPITAL PRÓPRIO + PASSIVO	5.402	5.501	1,8%

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